

moment

EXPO



KUTLU KARAVELİOĞLU:
**"İTHALATIMIZ UCUZ,
İHRACATIMIZ PAHALI
MAKİNELERLE ARTIYOR"**

**TÜRK EXİMBANK'TAN
İHRACATÇIYA DESTEK:
ALICI KRÉDİLERİNİN
KAPSAMI GENİŞLETİLDİ**

ALPER KARAKÜRT:
**"AB-HİNDİSTAN
YAKINLAŞMASININ
TÜRKİYE'YE YANŞIMALARI:
BİR STA'DAN DAHA FAZLASI"**

**"TRUMP YÖNETİMİ
İKLİM KRİZİNE
SIRTINI DÖNÜYOR"**

**MAKİNE İHRACATI
29 MİLYAR
DOLARA
DAYANDI**

DALGAKIRAN

60 Yılın Tecrübesiyle!
Türkiye'nin Global Kompresör Markası



*Tanıtım Filmi



444 20 12

dalgakiran.com

Abkant Lazer Kesim Büküm Hattı Sistemi

- Kapsamlı planlanmış bir üretim süreci,
- Daha iyi bir üretim alanı,
- Tutarlı ürün kalitesi ve düşük ürün maliyeti sunar.

Abkant Lazer Sistemleri'nin Özellikleri

- Çevre bilinci sayesinde daha az yağ kullanımı
- Minimum senkronize çalışma alanı
- Tam otomatik sistem
- Enerji tasarrufu
- Endüstri 4.0
- Durmazlar bulut
- Fiber lazer teknolojisi
- Yüksek tekrarlanabilirlik
- Yüksek kararlılık oranı
- Kompakt yerleşim tasarımı
- Düşük gürültü kirliliği
- Kolay ve hızlı kurulum

Dline



**Tecrübeli Abkant ve Lazer makine kadromuz ile
ham maddeden ürüne ulaşabileceğiniz
hızlı, güvenilir ve akıllı üretim çözümlerimizi müşterilerimize sunuyoruz.**

TÜRKİYE'NİN YENİLİKÇİ GÜCÜ



60 yılı aşkın üretim tecrübemiz ve yenilikçi yaklaşımımızla, bugünün ihtiyaçlarına çözümler sunuyor; yarının dünyasını birlikte inşa ediyoruz.



ERMAKSAN

GÜNDEM

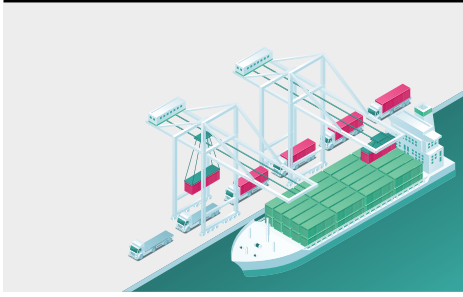
SYF 6



MAKİNE İHRACATI 2025 YILINDA
28,7 MİLYAR DOLAR OLDU

KAPAK

SYF 28



MAKİNE İHRACATI
29 MİLYAR DOLARA DAYANDI

ÜLKELERDEN

SYF 62



EN UZAK BATI: FAS

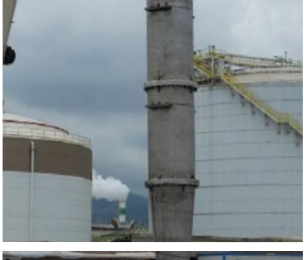
AKTÜEL TEKNOLOJİ

SYF 86



EVLER AKILLANIYOR,
TEHDİTLER ARTIYOR!

- 6 GÜNDEM** MAKİNE İHRACATI 2025 YILINDA 28,7 MİLYAR DOLAR OLDU
- 8** MERAKLISINA MAKİNE
- 9** OCAK AYINDA SOSYAL MEDYAYA YANSIYANLAR
- 10** TARMAKBİR 14'ÜNCÜ SEKTÖR BULUŞMASI
KKTC'DE GERÇEKLEŞTİ
- 12** İMDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÖZER ŞAHİN OLDU
- 13** DÜNYA GAZETESİ, İŞ DÜNYASINI BULUŞTURDU
- 14 BİLGİ HATTI / İŞ KÜLTÜRÜ** IRAK İLE TİCARETİN
KÜLTÜREL ANAHTARLARI
- 16 BİLGİ HATTI / DİJİTAL TERİMLER KILAVUZU**
- 18 BİLGİ HATTI / YEŞİL TERİMLER KILAVUZU**
- 20 BİLGİ HATTI** TÜRK EXİMBANK'TAN İHRACATÇIYA DESTEK:
ALICI KREDİLERİNİN KAPSAMI GENİŞLETİLDİ
- 22 BİLGİ HATTI / ALMANYA'DAN HABERLER**
- 24 TİM'DEN** TÜRKİYE 2025'TE 273,4 MİLYAR DOLARLA
İHRACATTA YENİ BİR REKORA İMZA ATTI
- 25** TCMB BAŞKANI DR. FATİH KARAHAN, TİM GENİŞLETİLMİŞ
BAŞKANLAR KURULU TOPLANTISINA KATILDI
- 26 VİTRİN** ERMAKSAN'DAN REKABETÇİ ÜRETİME GÜÇ VEREN YENİ LAZER:
THUNDERBIRD COMPETITION
- 28 KAPAK** MAKİNE İHRACATI 29 MİLYAR DOLARA DAYANDI
- 62 ÜLKELERDEN** EN UZAK BATI: FAS
- 70 ÇEVRE** ABD, UNFCCC DE DÂHİL ONLARCA ANLAŞMADAN ÇEKİLDİ
- 72 ARAŞTIRMA** SÜRDÜRÜLEBİLİR DÖNÜŞÜMÜN
TAŞIYICISI OLARAK İNOVASYON
- 76 ANALİZ** AB-HİNDİSTAN YAKINLAŞMASININ TÜRKİYE'YE YANSIMALARI:
BİR STA'DAN DAHA FAZLASI
- 80 GENÇ MOMENT** ZOR İŞ ARKADAŞLARIYLA NASIL BAŞA ÇIKILIR?
- 84 SAĞLIK** GÖZLÜKTEN KURTULMADA EN GÜNCEL BEŞ YÖNTEM
- 86 AKTÜEL TEKNOLOJİ** EVLER AKILLANIYOR, TEHDİTLER ARTIYOR!
- 88 KİTAP**
- 90 BULMACA**
- 93 GÖSTERGELER** MAKİNE İHRACATI 2025 YILINI
28,7 MİLYAR DOLAR İHRACATLA KAPATTI
- 110 FUARLAR**
- 112 ADRESLER**



the Taste
Engineering

MÜHENDİSLİĞİN
tadına varın

LayneBowler
www.laynebowler.com.tr



TOLGA ÇATAL

Merhaba değerli Moment Expo okurları,

Türkiye'nin Makinecileri, pandemi sonrasında giderek zorlaşan ihracat maratonunda zorlu bir yılı daha geride bıraktı. 2025'te de önemli bir başarı sergileyerek yılı kayıpsız kapatan Türkiye'nin Makinecileri'nin, 2025 yılında serbest bölgeler dâhil toplam makine ihracatı 28,7 milyar dolar oldu. İhracatını değer bazında yüzde 1,9 artıran makine sektörünün tonaj olarak kaybı ise yüzde 6,3'e ulaştı. 2025 yılındaki bu kaybı ihracat kilogram değerini 8,1 dolara yükselterek kapatan Türkiye'nin Makinecileri, yılın son çeyreğindeki gayretleri ile ihracat pazarlarında artı değer yaratmaya devam etti. Bununla birlikte, Türkiye'nin makine ithalatının kasım ayında 45,6 milyar dolara yükselmesiyle, ihracatın ithalatı karşılama oranı da yüzde 62,6'ya geriledi.

2025 yılında Almanya'ya gerçekleştirilen ihracat yüzde 6,8 artışla 3,2 milyar dolara yükselirken, ABD'ye yapılan makine ihracatı da yüzde 9 artışla 2 milyar dolara yaklaştı. Rusya ile ticaretteki kısıtlamaların olumsuz etkisinin 700 milyon doları bulduğu bu dönemde, Suriye ile yeniden kurulan ticaretin etkisiyle makine ihracatı yüzde 189 artışla 130,6 milyar dolara ulaştı.

2025 yılında dünya mal ticaretindeki 1 trilyon dolarlık artışın 250 milyar dolarının makine ihracatından geldiğine dikkat çeken MAİB Yönetim Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu ise 2026'ya dair ilk değerlendirmesinde, "Küresel makine ihracatının 2025'te yüzde 10 kadar arttığı öngörülüyor. Makine üretimindeki yükselişin daha sınırlı olduğu düşünülürse, Türk makineleri kadar olmasa da fiyat artışlarının tüm dünyada devam ettiği anlaşılıyor. Uluslararası kurum ve kuralların aşınması, Çin kaynaklı haksız rekabet ve mütekabil tarifelerin yükselişi gibi risklerin yeni yıla da taşındığı düşünülürse, 2026'nın özellikle ilk yarısının firmalarımız için kârlılık, nakit akışı ve sipariş sürekliliği açısından zorlayıcı bir dönem olacağı açık." ifadelerini kullanıyor.

Artık gelenekselleştiği üzere, Moment Expo'nun 2026 yılındaki bu ilk sayısındaki "Kapak" sayfalarımızda, yine Türkiye'nin 2025 yılı makine ihracatı karnesine odaklandık ve sektör temsilcilerinin görüşleriyle 2026 yılı için bir ön bakış sunmaya çalıştık. Ticaret Bakanlığı Bakan Yardımcısı Özgür Volkan Açar, TİM Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe, MAKFED Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ve MAKFED üye derneklerinin görüşlerine yer verdiğimiz "Kapak" sayfalarımızda güncel bir panorama oluştururken, sektörlerin sorun başlıklarını politika yapımcılara yeniden hatırlatmayı amaçladık.

Moment Expo'nun bu sayısında ayrıca, MAİB Danışmanı Alper Karakurt, AB-Hindistan arasındaki STA'nın Türkiye'ye etkilerine yönelik önemli bir içerik paylaşıyor. Avrupa'nın, değişen küresel dengeler karşısında nasıl bir yol izleyeceğine yönelik önemli bir stratejik adım olarak değerlendirilen AB-Hindistan STA'sı, anlaşmanın Türkiye'ye etkileriyle de dikkatle incelenmesi ve acil önlemler alınması gereken bir içeriğe sahip. Alper Karakurt'a göre anlaşmanın en önemli olası etkisi; Avrupa şirketlerinin üretim ve tedarik zinciri stratejilerinde Türkiye'nin ağırlığı zayıflarken, Hindistan'ın daha merkezi bir konuma gelebilecek olması... Bu kapsamda Alper Karakurt, şu önemli sorunun da altını çiziyor: Avrupa yeni pazarlar ve yeni ortaklarla yol alırken, Türkiye bu yeni düzende nerede duracak?

Sağlıklı günler ve keyifli okumalar diliyorum,

MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ
Esra ARPINAR

YAYIN KURULU BAŞKANI
Sevda Kayhan YILMAZ

YAYIN KURULU
Kutlu KARAVELİOĞLU, Mehmet AĞRIKLİ,
Simge Beril BÜLBÜLOĞLU, Fatih KAR,
Livza YILBIRLIK YILMAZ, Ahmet ÖZKAYAN,
Tolga SAYLAN, Halil İbrahim GÖKÇÜOĞLU,
Burç ANGAN, Mustafa BOZKURT, Beste ÖZDEŞLİK,
Cemal AYLA, Zühtü BAKIR, Can Fuat GÜRLESEL,
Mehtap ÖNAL

YAYINA HAZIRLAYANLAR
Ajans Mundus



SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Tolga ÇATAL (tolga@ajansmundus.com)

GÖRSEL YÖNETMEN
Murat CERİT (murat@ajansmundus.com)

YAYIN ADRESİ
Yenişehir Mah. Sümbül Sok. No: 6-1, D. 79,
Pendik / İstanbul
Tel: 0533 242 45 16

YAYIN TÜRÜ
Sürekli, Yerel Dergi

YÖNETİM YERİ
MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ
Ceyhun Atuf Kansu Cad. No: 120
Balgat - Çankaya / Ankara
Tel: 0312 447 27 40
Faks: 0312 446 96 05

MOMENT EXPO Dergisi, Ajans Mundus tarafından
T.C. yasalarına uygun olarak yayınlanmaktadır.
"Moment Expo Dergisi" ibaresi kullanılarak alıntı
yapılması izne bağlıdır.

Moment Expo Dergisi Makine İhracatçıları Birliği'nin
ücretsiz süreli, dijital yayındır. Moment Expo'nun
basımı geçici olarak durdurulmuş olup,
www.moment-expo.com adresi ve **Türk Telekom**
E-Dergi portalından dergi içeriğine erişilebilmektedir.



MAKİNE İHRACATI 2025 YILINDA 28,7 MİLYAR DOLAR OLDU

MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (MAİB) TARAFINDAN PAYLAŞILAN MAKİNE İMALAT SANAYİSİ KONSOLİDE VERİLERİNE GÖRE, 2025 YILINDA TÜRKİYE’NİN SERBEST BÖLGELER DÂHİL TOPLAM MAKİNE İHRACATI 28,7 MİLYAR DOLAR OLDU. 2025 YILINDA DÜNYA MAL TİCARETİNDEKİ 1 TRİLYON DOLARLIK ARTIŞIN 250 MİLYAR DOLARININ MAKİNE İHRACATINDAN GELDİĞİNE DİKKAT ÇEKEN MAİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI KUTLU KARAVELİOĞLU, “KÜRESEL MAKİNE İHRACATININ YÜZDE 10 KADAR ARTTIĞI ÖNGÖRÜLÜYOR. MAKİNE ÜRETİMİNDEKİ YÜKSELİŞİN DAHA SINIRLI OLDUĞU DÜŞÜNÜLÜRSE, TÜRK MAKİNELERİ KADAR OLMASA DA FİYAT ARTIŞLARININ TÜM DÜNYADA DEVAM ETTİĞİ ANLAŞILIYOR. ULUSLARARASI KURUM VE KURALLARIN AŞINMASI, ÇİN KAYNAKLI HAKSIZ REKABET VE MÜTEKABİL TARİFELERİN YÜKSELİŞİ GİBİ RİSKLERİN YENİ YILA DA TAŞINDIĞI DÜŞÜNÜLÜRSE, 2026’NIN ÖZELLİKLE İLK YARISININ FİRMALARIMIZ İÇİN KÂRLILIK, NAKİT AKIŞI VE SİPARİŞ SÜREKLİLİĞİ AÇISINDAN ZORLAYICI BİR DÖNEM OLACAĞI AÇIK.” DEDİ.

Makine imalat sanayisi konsolide verilerine göre, 2025 yılında serbest bölgeler dâhil toplam makine ihracatı, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 1,9 artarak 28,7 milyar dolara yükseldi. Tonaj olarak yüzde 6,3'lük düşüş kaydedilen bu dönemde, kilogram başına ortalama ihracat fiyatı 8,1 dolar ile tüm zamanların en yüksek seviyesine geldi. Yıllıklandırılmış makine ithalatının 45,6 milyar dolar olduğu kasım ayı verilerine göre, ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 62,6 olarak gerçekleşti. Almanya'ya gerçekleştirilen ihracatın yüzde 6,8 artışla 3,2 milyar dolara yükseldiği bu dönemde yüzde 9 artışın gerçekleştiği ABD'ye yapılan makine ihracatı 2 milyar dolara yaklaştı. Rusya ile ticaretteki kısıtlamaların olumsuz etkisinin 700 milyon doları bulunduğu bu dönemde, yüzde



KUTLU KARAVELİOĞLU
MAİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI

9,8 daralma yaşanan Irak'ta da 70 milyon dolar gelir kaybı gerçekleşti. Makine ihracatının yüzde 189 arttığı Suriye'de ise 130,6 milyon dolara ulaşıldı. Önceki yıla göre ihracatı yüzde 6,6 artış kaydeden içten yanmalı motorlar ve aksamalarının ilk sırada yer aldığı 2025 yılında, ihracatı yüksek dallardan inşaat ve madencilik

makinelerinde yüzde 5,7'lik, yıkama ve kurutma makinelerinde ise yüzde 9,7'lik gerileme kaydedildi. Türbin, turbojet ve hidrolik sistemler yüzde 17 ve gıda makineleri yüzde 14 ile oransal olarak en fazla artış gerçekleştiren dallar oldu. İhracatın geçen yılın aynı ayına göre yüzde 14'lük bir sıçrama ile 2,7 milyar dolara

yükseldiği aralık ayında; Türkiye'nin Almanya, ABD ve İtalya gibi gelişmiş pazarlara makine ihracatında aylık bazda yüzde 30'un üstünde artışlar görüldü.

“İTHALATIMIZ UCUZ, İHRACATIMIZ PAHALI MAKİNELERLE ARTIYOR”

İhracatı neredeyse her yıl kendi rekorunu kırarak gelen makine sanayisinde, belirleyici olanın rakiplerle kıyaslama ve pazar payı olduğunu belirten MAİB Yönetim Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu, 2026 yılına ilişkin küresel görünümü şu şekilde yorumladı: **“Dünya mal ticaretindeki 1 trilyon dolarlık artışın 250 milyar dolarının makine ihracatından geldiği 2025'te, küresel makine ihracatının yüzde 10 kadar arttığı öngörülmüyor. Makine üretimindeki yükselişin daha sınırlı olduğu düşünülürse, Türk makineleri kadar olmasa da**

fiyat artışlarının tüm dünyada devam ettiği anlaşılıyor. Küresel talepteki dalgalanmalar, jeopolitik riskler, ticaret politikalarındaki belirsizlikler ve yurt içinde sıkı para politikası ile maliyet baskılarının aynı anda hissedildiği bir yılı geride bıraktık. Ucuz makinelerin iç pazardaki yıpratıcı rekabete rağmen, mühendislik bileşeni, katma değeri daha yüksek ve servis ihtiyacı daha düşük ürünlere yoğunlaşarak ihracat gelirlerimizi koruyabildik. Sanayinin büyük bölümünün zorlu dezenflasyon yılını kayıplarla da olsa atlatabilmiş olması sevindirici ancak işletmeler üzerindeki düşük kur, yüksek faiz yükünün hafifleyeceğini söylemek için henüz erken. Geçen yıl küresel piyasalarda belirleyici olan uluslararası kurum ve kuralların aşınması, Çin kaynaklı haksız rekabet ve mütekel tarifelerin yükselişi gibi risklerin yeni yıla da taşındığı düşünülürse, 2026'nın özellikle ilk yarısının firmalarımız için kârlılık, nakit akışı ve sipariş sürekliliği açısından zorlayıcı bir dönem olacağı açık."

"AVRUPA KADAR, MÜTTEFİKLERİNE DE ODAKLANMALIYIZ"

Küresel ekonomik faaliyetleri etkileyen bu gelişmelere ek olarak, Euro Bölgesi İmalat PMI verisinin Aralık'ta 48,8'e gerilemesinin, başta makine sektörü olmak üzere AB sanayisinin Serbest Ticaret Anlaşmalarının (STA) çoğaltılmasına dair ısrarını haklı çıkardığına dikkat çeken Karavelioğlu şunları söyledi: *"Sabit sermaye oluşumu hız kesen, genel imalat sanayisi üç yıldır daralan Almanya'da başta makine imalatı olmak üzere büyük sektörlerin zararı artarken Alman Makine Mühendisliği Birliği'nin (VDMA) verileri*

yeni siparişler tarafında önemli bir ayrılmaya işaret ediyor. Savunma, altyapı, enerji ve büyük işletme yatırımlarına yönelik siparişlerin hemen tamamı Euro Bölgesi dışından gelirken, yurt içi yatırım iştahı zayıf kalmayı sürdürüyor. Makinelerimizin yarıdan fazlasını ihraç ettiğimiz Avrupa'da büyüme refleksinin yeni ticari ittifaklar ve jeopolitik önceliklerle şekilleneceğini gösteren bu tablo; genel yatırım iştahı zayıf olsa da stratejik kabul edilen alanlarda makine ve tesis talebinin canlanacağı bir konjonktüre işaret ediyor. Bu çıkarım, ana pazarımız Avrupa kadar hızla çoğalan STA'larına, yani tarife savaşlarında safına çektiği yeni müttefiklerine odaklanmamızı zaruri kılıyor. AB küresel mal ve hizmet ticaretini özgürleştirecek cepheyi genişletirken; makine ihracatında önemli gelişmelerin yolunu da açmış oluyor. 25 yıllık müzakere sürecinin ardından imza aşamasına ginen MERCOSUR anlaşmasında baş rol makinelerin. Avrupalı ihracatçılara büyük avantaj sağlayacak bu anlaşmanın, makine sektöründe yıllık ortalama 100 milyon dolar fazla verdiğimiz MERCOSUR bölgesi ticaretinde imalatçılarımıza yeni fırsatlar getireceği tabiidir. Netice itibarıyla Türkiye'nin AB ile mevcut entegrasyonunu pazar erişimi, menşe kurları ve eşit rekabet koşulları temelinde yeniden ele alması ve sanayisini yeni serbest ticaret mimarisinin dışında bırakmayacak bir konumlandırma yapması gerekir."

"MAKİNEDE HİZMETİN KALİTESİ FİYATTAN DAHA BELİRLEYİCİ"

Dünya genelinde sanayi yatırımlarının yönünün, yeni kapasite kurmaktan ziyade

mevcut makinelerin daha akıllı, verimli ve esnek hale getirilmesine doğru kayarken, savunma harcamalarının yeni siparişleri sürüklediğine dikkat çeken Karavelioğlu şunları belirtti: *"Belirsizliğin arttığı, yatırımların yavaşlatıldığı dönemlerin genel özelliği olarak, müşterilerimizin yeni makine alımlarını ertelediğini; mevcut makine ve tesislerin teknolojik ömürlerini servis hizmetleriyle uzatmaya odaklandığını görüyoruz. Daha düşük bütçe ile daha hızlı geri dönüşler vaat eden bu kademeli iyileştirme çözümlerine talep arttıkça, satış sonrası hizmetlerdeki başarı da rekabetin önemli bir unsuru haline geliyor. Bir diğer önemli eğilim ise makine sanayisinin savunma ve tarım gibi millî stratejiler gözetilen stratejik sektörlerle etkileşiminin artırılması. Küresel konjonktürle görülmemiş biçimde hız kazanan savunma sanayisi yatırımları bir yandan ileri mühendislik kapasitesini yükseltirken, bir yandan da genel imalat sanayisinin makine siparişlerindeki gerilemeyi telafi ediyor. Türkiye açısından bu tablo, işleme, döküm ve ısıl işlem, kaplama, otomasyon ve test sistemleri gibi savunma-sanayi ihtiyacı yüksek alt sektörlerde rekabet avantajı yaratma potansiyelini güçlendiriyor. Fiyat ve ürün performansından çok, üreticisinin güvenilirliği ve kurumsal kapasitesi ile rekabetin esas olduğu makine sektöründe mühendislik ve proses bilgisi satın alma kararlarını belirleyici bir hal alıyor. Bir başka ifadeyle makine ve tesislerin kurulum, entegrasyon, kiralama, servis ve bakım hizmetlerinin sektörel istihdam ve ciro içinde aldığı paylar hızla artıyor, sektör önemli bir hizmet ihracatçısı haline geliyor."*

"İTHALATIN SEYRİ TEKNOLOJİK BAĞIMLILIĞI DERİNLEŞTİRİYOR"

Türkiye makine sanayisine ilişkin son verilerin, küresel eğilimlerle uyumlu fakat daha kırılabilir bir tabloya işaret ettiğine de değinen Karavelioğlu, sözlerini şöyle tamamladı: *"Kasım ayı sonunda makine ithalatının geçen yılın aynı ayına göre yüzde 12,7 artması ve son 12 aylık verilere göre toplam makine ithalatının yüzde 4 yükselerek 45 milyar dolar eşliğini aşması, iç pazarda koruyucu tedbirlerin yetersiz kaldığının bir ifadesi. Özellikle Çin'den yapılan makine ithalatının 11 aylık dönemde yüzde 13,9 artarak toplam ithalat içindeki payını yüzde 27,8 gibi stratejik açıdan riskli bir seviyeye taşınması, genel imalat sanayimizin rekabetçi kapasite sorununu verimlilik, sürdürülebilirlik ve bağımlılık boyutlarıyla da derinleştiriyor. İlk üç çeyrekte makine teçhizat yatırımları yüzde 6,2 artarken, kapasite kullanım oranlarımızın 10 puana yakın daralması da ithalat baskısının açık bir ifadesi. Avronun dolar karşısında değerlenmesi ve teknolojik kompozisyondaki iyileşme Türkiye'nin toplam ihracatına katkı sağlasa da makine sanayisinin geneli itibarıyla üretimi artırarak dezenflasyon sürecini destekleyen değil, kırılabilirliği büyüten bir dengeye işaret ediyor. Yerli üretimi, yatırımı ve teknolojik yetkinliği korumaya yönelik mevcut tedbirlerin dozunu, AB'deki İthalat Gözetim Çalışma Grubu gibi çok hızlı ayarlayabilecek mekanizmaları hayata geçirmekte yarar görüyoruz. Rekabetçilik ekseninde ele alınacak bütüncül bir sanayi ve finansman yaklaşımı, makine sektörünün hem üretim gücünü hem de ihracattaki stratejik konumunu yeniden tahkim etmenin en kritik aracı olarak öne çıkıyor."*

MAKİNE İHRACATI OCAK-ARALIK DÖNEMİNDE %1,9 ARTIŞ İLE

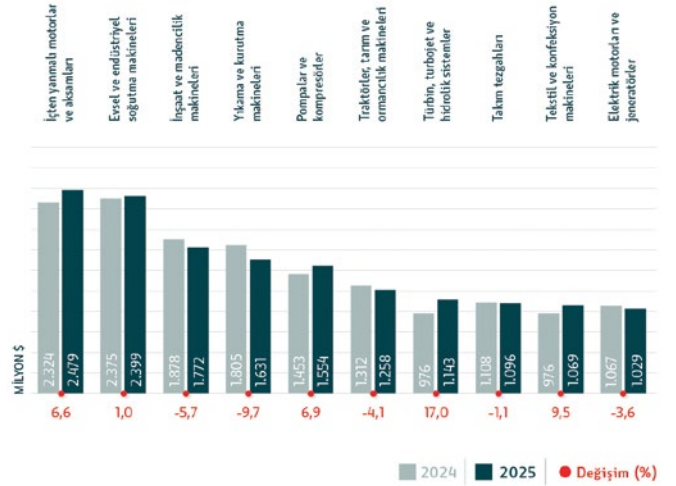
28,7 MİLYAR \$

TONAJ: 3.028 BİN TON • MİKTAR DEĞİŞİMİ: -%6,3

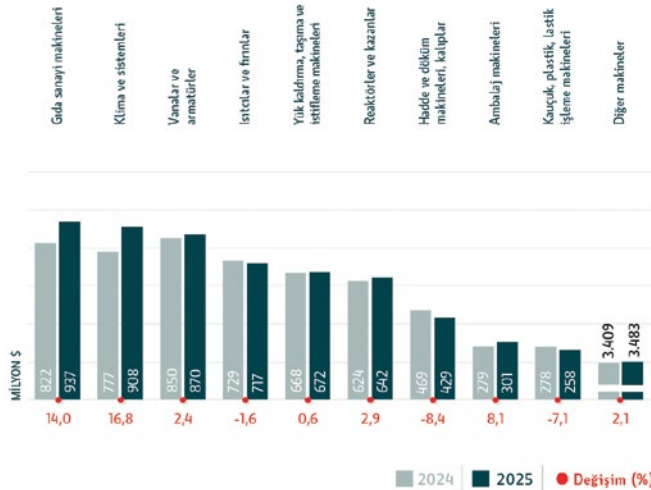
En Çok Makine İhraç Ettiğimiz Ülkeler (Ocak-Aralık)



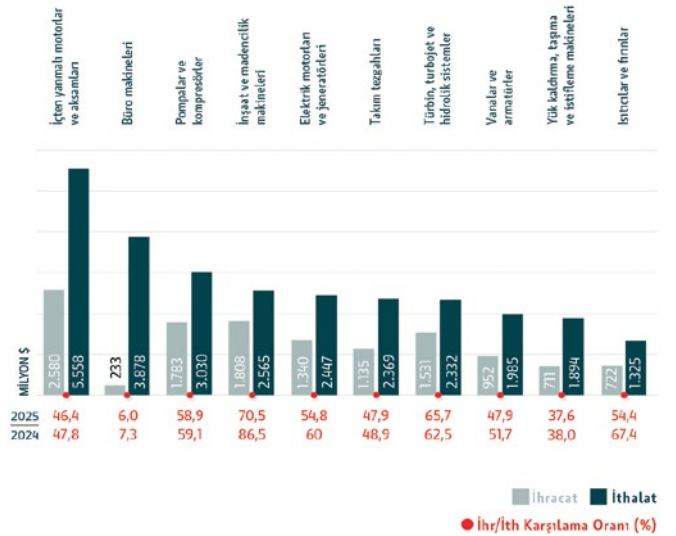
Alt Sektörlerin İhracat Performansı-1 (Ocak-Aralık)



Alt Sektörlerin İhracat Performansı-2 (Ocak-Aralık)



Alt Sektörlerde İthalat (Ocak-Kasım)



OCAK AYINDA SOSYAL MEDYAYA YANSIYANLAR

TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ YILLARDIR
SÜRDÜRDÜĞÜ SOSYAL MEDYA ÇALIŞMALARINA
ARALIKSIZ DEVAM EDİYOR. OCAK AYI
GÜNDEMİNİN SOSYAL MEDYAYA YANSIMALARI
BAKIN NASIL OLDU?



/turkiyeninmakinecileritm



@turkiyeninmakinecileri



@tr_makineciler



turkiyeninmakinecileri

“
Makine
2025'i
28,7 milyar
dolar
ihracatla
kapattı.
”
KUTLU KARAVELİOĞLU
Makine İhracatçıları Birliği Başkanı

TÜRKİYE'NİN
MAKİNECİLERİ
"Türk Makine Birliği"

KÜRESEL TİCARETİ 2026'DA
YENİDEN ŞEKİLENDİRECEK
10 TEMEL EĞİLİM

TÜRKİYE'NİN
MAKİNECİLERİ
"Türk Makine Birliği"

ALMANYA'DA
SAVUNMA SANAYİİ
TEDARİKÇİLERİ İÇİN
MEVZUATSAL ÇERÇEVE
Standartlar ve Düzenlemeler

TÜRKİYE'NİN
MAKİNECİLERİ
"Türk Makine Birliği"

AB-MERCOSUR
SERBEST TİCARET
ANLAŞMASININ
MUHTEMEL ETKİLERİ
MAİB Almanya Danışmanı
Ahmet Yılmaz değerlendirdi.

TÜRKİYE'NİN
MAKİNECİLERİ
"Türk Makine Birliği"

Makine
İmalat Sektörü
Türkiye ve Dünya
Değerlendirme
Raporu
Nisan 2025

TÜRKİYE'NİN
MAKİNECİLERİ
"Türk Makine Birliği"

2025 raporumuz
online erişime açıldı.

AB SİBER
DAYANIKLILIK YASASI
Avrupa Tarım Makineleri Birliği (CEMA)
tarım makineleri özelinde uygulama kılavuzunu yayımladı.

TÜRKİYE'NİN
MAKİNECİLERİ
"Türk Makine Birliği"

TARMAKBİR 14'ÜNCÜ SEKTÖR BULUŞMASI KKTC'DE GERÇEKLEŞTİ

TÜRK TARIM ALET VE MAKİNELERİ İMALATÇILARI BİRLİĞİ'NİN (TARMAKBİR) 2007'DEN BU YANA GELENEKSEL OLARAK DÜZENLEDİĞİ "SEKTÖR BULUŞMALARI", 29 OCAK-1 ŞUBAT TARİHLERİNDE KUZAY KIBRIS TÜRK CUMHURİYETİ'NDE GERÇEKLEŞTİRİLDİ. 125 KATILIMCININ YER ALDIĞI BULUŞMADA; TARIM MAKİNELERİ SEKTÖRÜNÜN BUGÜNÜ VE GELECEĞİ, FİNANSMANA ERİŞİM, KAMU DESTEKLERİ, ADİL REKABET, TEKNOLOJİ ODAKLI DÖNÜŞÜM, AİLE ŞİRKETLERİNDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE FUAR YÖNETİMİ GİBİ BAŞLIKLAR İKİ GÜN BOYUNCA KAPSAMLI BİÇİMDE ELE ALINDI.

Bu yıl program; sektör temsilcilerinin yanı sıra bayilerin katılımıyla daha geniş bir zemine taşınırken, "Paylaşmaya Değer Fikirler" yaklaşımıyla kurgulanan oturumlar da katılımcılara farkındalık ve uygulama odağı güçlü içerikler sundu. Buluşmanın açılış konuşmasını TARMAKBİR Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Bayramoğlu yaptı. Bayramoğlu konuşmasında, tarım makineleri sektörünün son yıllarda yakaladığı ivmeye dikkat çekerek sektörün ölçeğini şu göstergelerle

özetledi: 6,6 milyar dolarlık üretim değeri, yaklaşık 40 bin kişilik doğrudan istihdam ve 2025'te 1,5 milyar dolar ihracat ile 300 milyon doları aşan dış ticaret fazlası. Bayramoğlu ayrıca, dünya ihracat sıralamasında 2001'de 31'incilikten 2025'te 16'ncılığa yükselişin sektörün kapasitesini ortaya koyduğunu vurguladı. Açılıştaki öne çıkan mesaj ise sektörün önceliklerini net biçimde tarif etti: "Başarımızı büyütme ve sektörün önündeki freni kaldırmak." Gökhan Bayramoğlu konuşmasında; haksız rekabetle mücadelede "yasaklayıcı"

değil, düzenleyici bir yaklaşım, güçlü piyasa gözetimi/denetimi ve kriter bazlı teşvik yapılarının önemini vurgularken, ayrıca makine parkının yaşlılığı ve finansmana erişimin sektörün ortak gündemi olduğunun; parkın planlı yenilenmesinin verimlilik, teknoloji yaygınlaşması ve rekabetçilik açısından kritik bir kaldıraç sunduğunun altını çizdi.

"PAYLAŞMAYA DEĞER FİKİRLER"

Programın ilk gününde "Paylaşmaya Değer Fikirler" oturumları kapsamında ilk

olarak Selda Doğanca, aile şirketlerinde sürdürülebilirlik, kurumsallaşma ve yeni nesil pazarlama-satış ekseninde değerlendirmelerini paylaştı. Dr. Anıl Ural, fuarlarda fark yaratma, fuar yönetimi, müşteri ilişkileri ve iletişim becerileri üzerine uygulamaya dönük öneriler sunarken, ilk günün kamu ve finans başlıklarında ise tarımsal finansman gündemi ve destek mekanizmaları ele alındı. Bu oturumlarda Ziraat Bankası Tarımsal Bankacılık Grup Başkanı Kemalettin Bayat ile sübvansiyonlu krediye erişim ve sektörün finansman



dinamikleri değerlendirilirken, Tarım ve Orman Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdür Yardımcısı Kutluhan Özdemir de tarımsal mekanizasyona yönelik genel bakanlık politikasını ve destek programlarının ana hatlarını katılımcılarla paylaştı.

Programın öğleden önceki ilk bölümünde ayrıca TARMAKBİR Yönetim Kurulu; sektörün finansmana erişimi ve destek mekanizmalarını değerlendirmek üzere Ziraat Bankası ve ilgili kamu kurumlarının temsilcileriyle özel bir değerlendirme toplantısında bir araya geldi. Toplantıda zirai krediler, hibe ve kırsal kalkınma programlarının sahadaki uygulama etkileri ile tarım makineleri sektörünün öncelikli ihtiyaçları ele alınırken, sektör-kamu-finans iş birliğini güçlendirecek somut çözüm önerileri ve ortak çalışma alanları üzerinde görüş alışverişinde bulunuldu. İlk gün öğleden sonraki tarım destek programlarına ilişkin özel oturumda da Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı Tarım Daire Başkanı Hakan Günlü, Tarım ve Orman Bakanlığı Arz Güvenliği Daire Başkanı Salih Sınıkçı ile Tarım Teknolojileri ve Mekanizasyon Daire Başkanı Dr. Mustafa Gezici, TARMAKBİR Genel Sekreteri M. Selami İleri'nin moderasyonunda bir araya geldi. Bu oturumda Kırsal Kalkınma Yatırımlarının Desteklenmesi Programı, Türkiye İklim Akıllı ve Rekabetçi Tarımsal Büyüme Projesi (TUCSAP) ve Dünya Bankası Finansmanı ile Depremden Etkilenen İllerde Tarım ve Gıda Sektörünü İyileştirme Projesi "Ortak Makine Parkı" (TARDİP) programlarına dair merak edilen hususlar katılımcılarla paylaşıldı. Oturumda ayrıca tarım ve tarım makineleri desteklerinin makro planlama, bütçeleştirme



ve stratejik çerçevesine ilişkin değerlendirmelerde bulunuldu.

TEKNOLOJİ, EKONOMİ VE İHRACAT ODAĞINDA "DEĞİŞİMİ YÖNETMEK"

İkinci günün açılışında gündem, sektörün geleceğine ilişkin ortak bir soruda toplandı: "Bu sektörü nasıl büyütür, bu değişimi nasıl yönetir, bu belirsizlikte nasıl daha güçlü kalırız?" Günün programında tarım makinelerinde teknoloji ve trendler, sektör verileri ve ekonomide güncel başlıklar masaya yatırılırken, bu kapsamda ilk olarak, tarım makinelerindeki son teknoloji ve trendler bölümünde "Tractor of the Year" yarışması jüri üyesi ve program

yapımcısı Ömer Kuloğlu katılımcılarla buluştu. Devamında TARMAKBİR Genel Sekreteri M. Selami İleri tarım ve tarım makinelerine dair mevcut durum ve gelecek senaryolarını gerçekleştirdiği bir sunumla katılımcılarla paylaştı. "Ekonomide Gündem" bölümünde CNBC-e Genel Yayın Yönetmeni Servet Yıldırım ve finans danışmanı Ali Ağaoğlu; faiz-kur dengesi, finansmana erişim, belirsizlikte karar alma ve kriz yönetimi başlıklarını değerlendirdi. İhracat ve sürdürülebilirlik ekseninde MAİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sevda Kayhan Yılmaz ise "İhracatta Başarı, Dayanıklılıkta Risk: Büyüme ve Sürdürülebilirlikte Paylaşılmaya Değer Fikirler" başlıklı konuşmasında;

ihracatta büyümenin şirketlerin kurumsal dayanıklılığına etkisini, sürdürülebilir büyüme için kritik risk alanlarını ve aile şirketlerinde uzun vadeli başarıyı destekleyen yönetim yaklaşımlarını kendi deneyimleri üzerinden katılımcılarla paylaştı.

"ORTAK AKIL" VURGUSU

İkinci gün kapanış mesajlarında TARMAKBİR, Sektör Buluşmalarını "sektörün ortak aklını tazeleyen, paydaşları aynı hedefte buluşturan ve somut aksiyona dönüşen bir platform" olarak konumlandırdı. Programın, yıl boyu devam edecek iş birliği ve politika önerileri açısından bir başlangıç noktası oluşturduğu vurgulandı.



İMDER'DE BAYRAK DEĞİŞİMİ İMDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÖZER ŞAHİN OLDU

TÜRKİYE İŞ MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI BİRLİĞİ (İMDER) 13'ÜNCÜ OLAĞAN GENEL KURULU TOPLANTISINDA YENİ YÖNETİM KURULU BELİRLENİRKEN, İMDER 2026-2027 DÖNEMİ YÖNETİM KURULU BAŞKANLIĞI GÖREVİNİ BORUSAN CAT İNŞAAT ENDÜSTRİSİ GLOBAL BÜYÜME LİDERİ ÖZER ŞAHİN DEVRALDI.



Yönetim Kurulu toplantısının ardından bir grup gazeteciyle bir araya gelen Özer Şahin, sektöre yönelik değerlendirmelerde bulundu. Kendisini İMDER Yönetim Kurulu Başkanlığına seçen Yönetim Kurulu üyelerine teşekkür eden Şahin, "Bu görevi derin bir sorumluluk bilinciyle devralıyorum. Başkanlık görevini üstlenmek benim için büyük bir gurur kaynağı. Sektöre değer katabilmek en büyük önceliğim olacaktır." dedi. Şahin ayrıca, görevi devraldığı Nadir Akgün'e teşekkür sunduğu kıymetli katkılardan dolayı teşekkürlerini sundu. İMDER'in, sektörün ihtiyaç ve sorunlarına doğru platformlarda çözüm üretmek adına "güçlü bir ortak ses" olduğunu

vurgulayan Özer Şahin, yeni dönem stratejilerine dair önemli mesajlar da verdi. Şeffaflığı ve ortak akli merkeze alan bir yönetim anlayışını benimseyeceklerini ifade eden Şahin, şunları kaydetti: "Yeni dönemde ortak hedeflere ulaşabilmek ve önceliklerimizi belirlemek adına 100 günlük aksiyon planı hazırlayacağız. Bu süreçte, aciliyet arz eden sorunların çözümüne yönelik hızlı adımlar atacağız. Küresel dinamikleri, özellikle de AB ile Hindistan arasındaki STA'nın sektörümüze etkilerini yakından takip ederek paydaşlarımızla analiz edeceğiz. Dijitalleşme ve teknoloji, sektörümüzün geleceğini şekillendiren en kritik unsurlar haline geldi. Yeni dönemde bu alanlardaki gelişmeleri yakından takip ederek,

üyelerimizi geleceğin teknolojilerine hazırlayacak stratejileri önceliklendireceğiz. İş sağlığı ve güvenliği (İSG) konusunu da sadece bir yasal zorunluluk değil, bir kültür olarak görüyoruz. Bu alandaki standartları bir adım öteye taşıyabilmek adına yeni projeler geliştireceğiz. İSG standartlarındaki her iyileştirme hem sektörümüze hem sektördeki doğrudan ve dolaylı çalışma arkadaşlarımızla hem de onların ailelerine doğrudan bir katkı sunacaktır. Çevre ve sürdürülebilirlik ajandamızın en üst sıralarında yer alıyor. İMDER içerisinde bu konuda yüksek uzmanlığa sahip üyelerimizin bilgi birikimini, ortak akıl prensibimizle tüm üyelerimize yayacağız. Yeşil dönüşüm sürecinde sektör olarak öncü bir rol üstlenmeyi hedefliyoruz."

İMDER 2026-2027 DÖNEMİ YÖNETİM KURULU

İMDER

Yönetim Kurulu Başkanı
Özer Şahin

Yönetim Kurulu Başkan Vekili/Sayman
Serkan Karataş

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları
Tolga Polat
Ahmet Bozkurt
Mehmet Emin Taylan
Aydın Karlı
Boğaç Han Ertekin

Yönetim Kurulu Üyeleri
Faruk Köse
Fuat Alyar
Erdal Gencer
Nadir Akgün
Tamer Yaşar
Burçak Birand
Hayati Kösoğlu
Mustafa Cüneyt Aksu

DÜNYA GAZETESİ, İŞ DÜNYASINI BULUŞTURDU

DÜNYA GAZETESİ TARAFINDAN DÜZENLENEN “DÖNÜŞEN DÜNYADA İHRACAT ZİRVESİ”, İHRACAT VE FİNANS DÜNYASININ ÖNDE GELEN İSİMLERİNİ BİR ARAYA GETİRDİ. 29 OCAK'TA TİM DIŞ TİCARET KOMPLEKSİNDE GERÇEKLEŞTİRİLEN ZİRVEYE MAİB YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI SEVDA KAYHAN YILMAZ DA PANELİST OLARAK KATILDI.

Zirvenin açılış konuşmasını yapan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, küresel ticarete yaşanan dönüşüm sürecini kapsamlı bir sunumla değerlendirdi. Bakan Bolat, ihracatın sürdürülebilir büyüme açısından stratejik önemine vurgu yaparak, Türkiye'nin yeni pazarlara açılma hedefleri, dijitalleşme ve finansmana erişim konularında atılan adımları katılımcılarla paylaştı. İş dünyası temsilcilerinin büyük ilgi gösterdiği zirvede, MAİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sevda Kayhan Yılmaz da panelist olarak yer aldı. Küresel ticaretteki dönüşüm, rekabetçilik, sürdürülebilir üretim ve ihracatın geleceğini farklı sektör perspektifleriyle değerlendiren; Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Toygar Narbay'ın moderatörlüğünde gerçekleşen “Sektörler Konuşuyor” başlıklı panel oturumunda İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçı Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Öksüz, Uludağ İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı ve Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik ile Türkiye Beyaz Eşya



Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Alper Şengül ile bir araya gelen Sevda Kayhan Yılmaz, Türk makine sektörünün 2025 yılını

değerlendirdi ve 2026 yılına ilişkin sektörel öngörülerini katılımcılarla paylaştı. Zirve boyunca ihracatın geleceği, küresel riskler, yeni

ticaret rotaları ve finansal araçlar çok boyutlu şekilde ele alınırken, kamu ve özel sektör temsilcileri arasında önemli temaslar kuruldu.

IRAK İLE TİCARETİN KÜLTÜREL ANAHTARLARI

TİCARET BAKANLIĞI'NIN HAZIRLADIĞI KOLAY İHRACAT-İŞ KÜLTÜRÜ PORTALI, TİCARETİN GÖZ ARDI EDİLEN AMA ÇOK ÖNEMLİ BİR YÖNÜNÜ ELE ALIYOR. ÇÜNKÜ İHRACAT YAPACAĞINIZ ÜLKENİN KÜLTÜREL KODLARINI ÖĞRENMEK, TİCARETTE SİZİ BİR ADIM ÖNE TAŞIYABİLİR. ESKİ OAİB GENEL SEKRETERİ ÖZKAN AYDIN'IN "ULUSLARARASI İŞ KÜLTÜRÜ" ADLI KİTABIYLA BAŞLADIĞIMIZ SERİYİ, ŞİMDİ TİCARET BAKANLIĞI İŞ KÜLTÜRÜ PORTALI İLE DEVAM ETTİRİYORUZ.

Tanışma ve selamlaşma



- ★ İlk görüşmede; göz temasını koruyacak şekilde karşı tarafın elini sıkmanız gerekir. Selamlaşmaya; geleneklere göre salonda yaşı veya pozisyonu büyük olan Iraklı ile başlamak daha uygun olur. Taraflar el sıkıştıktan sonra, bir saygı ifadesi olarak sağ ellerini kalplerine götürebilir.
- ★ Genel olarak görüşmelerde; kadın ile erkekler tokalaşmadan sözlü olarak selamlaşır.
- ★ Gündelik hayatta kullanacağınız nezaket sözcüklerinin Arapça karşılığını öğrenmek ve yerel halk ile yakınlaşmak karşı tarafta güvenin tesis edilmesi açısından önemli bir başlangıç sağlayacaktır.
- ★ Irak'ta kişinin statüsü önemli olduğundan kişinin statüsüne uygun bir hitap şekli kullanılmalıdır. Araplar genellikle ilk ismi kullanırlar, hitap ederken ismin başına Türkçe'de de kullanılan

"Üstad", "Seyyid", "Haji" gibi unvanların kullanılması daha samimi bir ortamın oluşmasını sağlar.

- ★ Görüşme yapacağınız kişi ile sıcak bir tanışma yapmanız faydalı olacaktır. Görüşmede kalabalık bir grup var ise her kişiyi ayrı ayrı selamlamak ve sıcak temas kurmak önemlidir. Sağ eli kalbe doğru götürerek yapılan selamlaşma samimiyet ve saygı ifadesidir. Avuç içini gösterecek şekilde eli kaldırmak ve bir süre bu şekilde selam vermek yabancı olmadığınızı ifade etmenin en rahat şeklidir.
- ★ Bu selamı araç geçiş noktalarında, park yerlerinde, bir görüşmeye veya salona girdiğinizde kullanmanız rahat ve samimi bir ortam oluşmasını sağlayacaktır. Günlük dilden birkaç kelime bilmek de faydalı olabilir. Örneğin; konuştuğunuz kişilerin adlarının başına "Kak" (Bey) koyarak hitap edebilirsiniz. Örneğin kişinin adı Ahmet ise Kak Ahmet (Ahmet Bey) denilebilir.

Kıyafet

- ★ Irak sıcak bir iklime sahip olduğundan kıyafete dikkat edilmesi gerekir. Iraklılar dış görünüşe önem verir.
- ★ İş için gelen erkeklerin takım elbise giymesi ve kravat takması tavsiye edilir.



Bu hususlara dikkat edin!

- ★ Irak'ta samimiyet, nezaket ve sohbet en değer verilen hususlardır. Bu bağlamda takdir, övgü, teşekkür ve iltifat sözcükleri sıkça kullanılmaktadır.
- ★ Iraklılar konuşurken yakın durur. Konuşma esnasında şayet oturuluyorsa bacak bacak üstüne atılmamalıdır.
- ★ Çok yüksek sesle konuşulmamalıdır. Ancak, özellikle iş görüşmelerinde karşı tarafın konuyu anlaşılacak şekilde bir ses tonuyla yapması önemlidir.
- ★ Konuşurken jest ve mimikler çokça kullanılır. İnsanlar birbirlerinin omuzuna veya koluna dokunabilir veya kol kola girebilir. Bunun için bir görüşme bile yeterli olabilir. Güven tesis edilmesi için muhatapların birbirini daha çok tanınması önem arz etmektedir.
- ★ Irak'ta yazılı iletişim e-posta veya akıllı telefon uygulamaları üzerinden yapılabilir. Dolayısıyla e-posta yazışmalarının kurumsal e-posta adresi üzerinden yapılması firmaların imajı ve ciddiyeti açısından önem taşımaktadır.
- ★ Diğer taraftan, kurumsal e-posta kullanımının halen çok yaygın olmaması nedeniyle, Iraklı muhatapların kişisel cep telefonu numaraları temin edilerek mesajlaşma programları üzerinden (örneğin WhatsApp) potansiyel müşteriler ile temas kurulması ve teklif gönderilmesi e-posta yazışmalarına nazaran daha etkili olacaktır.
- ★ Irak'ta kamu kurumları dâhil sosyal medya (özellikle Facebook) kullanımı çok yaygın olup, bu platform üzerinden bilgi toplanması ve/veya tanıtım yapılması da faydalı olacaktır. Ancak klasik medya araçları (televizyon, radyo, basılı medya) halen tanıtım yapmak için uygun mecralardır.
- ★ Iraklılar, yemeklerde bir araya gelmeyi sever ve misafirin yiyebildiği kadar çok yemesi konusunda ısrar eder. Bu davranış biçimi, bir misafirperverlik göstergesidir. Misafirlerin davete gelirken tok gitmesi veya sofrada yemek yememesi ya da az yemesi saygısızlık olarak kabul edilir.
- ★ Bazı geleneksel yemeklerde, çatal kaşık kullanılmadan elle yemek yenilir ve ev sahibi misafire eliyle yemek yedirmek istediği zaman, yemeğin geri çevrilmesi saygısızlık olarak kabul edilir.
- ★ Ev sahibinin ikram ettiği her şeyden tadılır ve geri çevirmemek gerekir.
- ★ İnsanlar misafirperverdir ve karşı tarafın da aynı misafirperverliği göstermesi önem arz eder. Sofrada çok çeşit yemek olması ve karşı tarafın tabağına bizzat yemek koymak ihtimam, sevgi ve saygı göstergesidir.
- ★ İlk iş görüşmesinde hediye verilmesi beklenmez. Ancak, Türkiye'yi temsil eden küçük bir hediye verilmesi iyi bir başlangıç olur. Hediye sağ elle verilir ve alınır, hediyeğin hemen açılıp açılmaması yönünde genel bir kural yoktur.

Kurumsal Kültür



- ★ Görüşmeye başlamadan önce kartvizit değişimi yapılması, kartın bir yüzünün Arapça olması ve sağ elle verilmesi uygun olur.
- ★ Irak iş kültüründe kişisel ilişkiler büyük rol oynar. Iraklılar genellikle tanıdıkları ve güvendikleri kişilerle çalışmayı tercih ederler.
- ★ Bir firmanın güvenilirliği finansal yeteneklerden ziyade firma yetkililerinin kişisel nitelikleriyle ölçülür. Irak'ta güven unsuru, iyi bir iş anlaşmasının özü olarak kabul edilir. Bu nedenle Iraklılarla profesyonel iş toplantılarının yanı sıra sosyal etkinliklerde de bir araya gelmek, Iraklıları evlerinde ziyaret etmek veya onları Türkiye'ye davet ederek konuk etmek, anlaşma aşamasında fayda sağlayacaktır.
- ★ Karşı tarafın iş dışındaki taleplerinin dinlenmesi ve karşılanması önemlidir. Iraklılar iş ilişkisi kurulurken pazarlık etmeyi sever.
- ★ Iraklılar zaman konusunda oldukça rahattır. Bu nedenle Irak'ta iş yapmak için sabırlı olmak ve ikili ilişkilerle sorunları çözmek gerekir.
- ★ Mümkün olduğu takdirde iş sözleşmesinin yerel bir avukata incelenmesi faydalı olacaktır. Sözleşmelerde; şayet Türk çalışan var ise bu kişiler için ikamet izninin Irak tarafınca alınmasını hükme bağlamak kolaylık sağlayacaktır.
- ★ İş yaparken çalışma saatlerinin kısa, cuma ve cumartesi günlerinin hafta sonu tatili olduğu unutulmamalıdır.
- ★ İş ilişkisi geliştirilirken tarafların birbirini tanıması ve güvenmesi önemli rol oynar. Bu çerçevede, taraflar iş konuşmadan önce uzunca sohbet edebilir. Bu sohbetlerde samimiyet ön plana çıkar. İkili iş ilişkisinin gelişmesi ve karşı tarafın iş dışındaki taleplerinin dinlenmesi ve karşılanması önemlidir. İş görüşmeleri sırasında; farklı konuların gündeme gelmesi durumunda esnek olunmalıdır. Bu tür durumlarda sunulan teklifler üzerinde gerekirse tek tek konuşulmalı ve uzunca açıklama yapılmalıdır. Toplantıda; ana gündem maddesine tekrar dönmek için acele edilmemelidir.
- ★ İş görüşmelerinde sözleşme yapmanın firmanız için bir zorunluluk olduğunu, Türkiye'de ve dünyadaki iş anlaşmalarınızı bu çerçevede yaptığınızı vurgulayarak gerekli açıklamaları tüm ayrıntılarıyla nazikçe yapmanız gerekecektir.



DİJİTAL TERİMLER KILAVUZU MOMENT EXPO'DA



DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN 700'E YAKIN KAVRAMINI ÜÇ DİLDE SUNAN DİJİTAL TERİMLER KILAVUZU, TÜM İMALAT SEKTÖRLERİ TEMSİLCİLERİNCE İLGİYLE KARŞILANDI. BUNUNLA BİRLİKTE, DİJİTALLEŞMENİN EN DOĞRU ŞEKİLDE ANLAŞILABİLMESİ İÇİN DİJİTAL TERİMLER KILAVUZU'NDA YER ALAN İÇERİKLERİN, MOMENT EXPO SAYFALARINDA DA YER ALMASININ ÖNEMLİ OLDUĞUNA İNANIYORUZ.

Üretim ve ticaret alanları da dâhil olmak üzere, dijitalleşmeyle hayatımıza giren 700'e yakın kavramı ele alan, www.digital-glossary.com internet sitesi üzerinden yayına başlayan Dijital Terimler Kılavuzu, Türkçeleşmiş terimleri İngilizce ve Almanca karşılıkları ve kaynaklarıyla birlikte veriyor. Nesnelerin interneti, siber fiziksel sistemler, büyük veri, yapay zekâ ve ilişkili terimlerin de yer aldığı Kılavuz'da, iş dünyasının yeni süreçleriyle yeni teknolojik kavramların nasıl buluştuğu ve birbirini nasıl tamamladığı sorularının yanıtları, zengin görsel içerikle ve kullanıcı dostu bir yazılımla sunuluyor.

Hizmetlerin Orkestrasyonu

[EN] *Orchestration of Services*

[DE] *Orchestrierung von Diensten*

Belirlenen bir amaç için her bir hizmetin esnek şekilde ilişkilendirilmesidir. Bu durum planlama safhasında ve/veya çalışma süresinde olabilir.

İlgili kavramlar:

Birlikte Çalışabilirlik (*Interoperability*), Hizmet Kalitesi (*Quality of Service*), Hizmetler Arasında Koreografi (*Choreography Between Services*).

Açıklama:

Dijital dönemde, bilgi teknolojilerinin hizmetleri tek tek bir araya getirerek, hizmeti bir bütün olarak ortaya çıkarması anlamında kullanılır.



Kompozitler

[EN] Composites

[DE] Kompositen

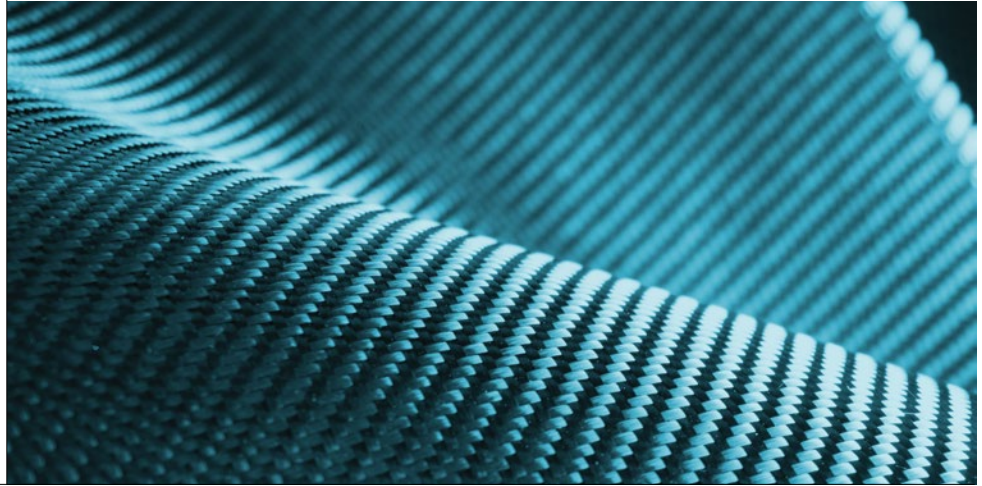
Kompozitler; farklı fiziksel veya kimyasal özelliklere sahip, iki veya daha fazla doğal veya yapay elementin birleştirilmesiyle yapılan, bir takım olarak bireysel element yapısına göre daha güçlü olan malzemelerdir.

İlgili kavramlar:

İleri İmalat Teknolojileri (Advanced Manufacturing Technologies), Malzeme Bilimi (Materials Science), Nano Malzemeler (Nano Materials), Nano Teknolojiler (Nano Technologies).

Açıklama:

Kompozitler, üretimde tek başına kullanımı uygun olmayan ve birbiri içerisinde çözünemeyen malzemeleri, kullanım alanlarına uygun özellikleri verecek duruma getirmek için yeni özellikler katmak amacıyla üretilir. Kompozitler daha fazla güç, verimlilik veya dayanıklılık gibi belirli kullanım özellikleri dikkate alınarak tasarlanır. Üretim süreci ileri imalat teknolojileri ve malzeme bilimiyle ilgilidir. Örneğin; karbon fiber takviyeli polimerler, metal matrisli kompozitler, seramik matrisli kompozitler gibi.



Sanayi 4.0 Bileşeni

[EN] Industry 4.0 Component

[DE] Industrie 4.0 Komponente

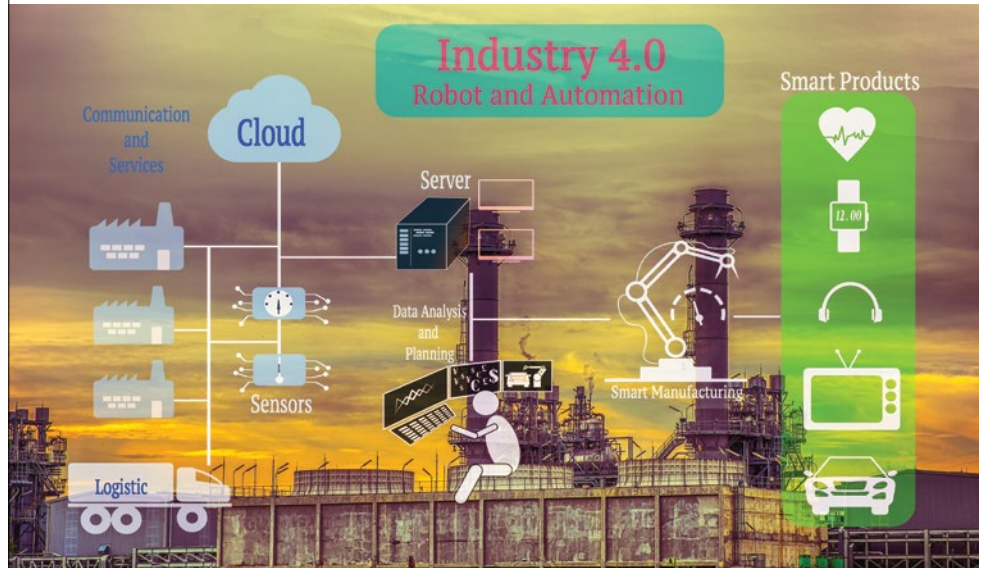
Tanımlanmış hizmet kalitesi özelliklerine sahip hizmetler sunan bir Sanayi 4.0 sisteminin, dijital ağa sahip yönetim katmanı ve varlığından oluşan, küresel bazda, özgün şekilde kimliklenebilir (CP24, CP34 veya CP44), uygun iletişim yeteneği olan katılımcıdır. Sanayi 4.0 bileşeni, onun hizmet ve verilerinde yapılacak işlemlerle makul bir koruma sağlar. Bu tür bir Sanayi 4.0 bileşeni, bir üretim sistemini, tek bir makineyi, üretim istasyonunu veya bir makine içindeki montaj işlemini temsil edebilir.

İlgili kavramlar:

Dijital İkiz (Digital Twin), Hizmet Kalitesi (Quality of Service), İletişim ve Tanıtımın Sınıflandırılması (Classification of Communication and Presentation-CP Classification), Sanayi 4.0 Platformu (Industry 4.0 Platform), Sanayi 4.0 Sistemi (Industry 4.0 System), Sayısallaştırma (Digitization), Yönetim Katmanı (Administration Shell)

Açıklama:

Özellikle üretimde akıllı ağlarla bağlanmış ve iletişim halindeki her şey (makine, ürün, çalışan gibi) bir Sanayi 4.0 bileşeni konumundadır. Dijital dönüşümle bu, daha da genişlemiş ve bileşenler Sanayi 4.0 bileşeni kimliğini almıştır. Burada özellikle dijital ikizden ve yönetim katmanından söz edilmektedir.





YEŞİL TERİMLER KILAVUZU SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMAYA REHBER OLUYOR

GÜNÜMÜZ İŞ DÜNYASININ ÖNEMLİ KONU BAŞLIKLARINDAN BİRİ OLAN YEŞİL DÖNÜŞÜM, SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMANIN EN ÖNEMLİ SAC AYAKLARINDAN BİRİ OLARAK DA ÖNEM TAŞIYOR. DİJİTAL TERİMLER KILAVUZU İLE BÜTÜNSELLİK İÇERİSİNDE TASARLANAN YEŞİL TERİMLER KILAVUZU, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE YEŞİL DÖNÜŞÜM KAVRAMLARININ DAHA İYİ ANLAŞILMASINI, İŞ DÜNYASININ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK STRATEJİLERİNİN DESTEKLENMESİNİ VE ŞİRKETLERE BU ALANDA REHBER OLMAYI HEDEFLİYOR.

iklım değişikliği, biyoçeşitlilik kaybı, çevre koruma, yenilenebilir enerjiler, sera gazları gibi konuları neredeyse her gün duyduğumuz bir dünyada yaşıyoruz. Bu ve benzeri konular; ekonomik, çevresel, sosyal ve yönetsel başlıklarından oluşan sürdürülebilir kalkınma ile yakın ilişkiler. Sürdürülebilirlik, kapsamı sürekli gelişen, dinamik bir süreç ve sürdürülebilirlik kavramları birçok devlet, şirket, yatırımcı, işletme için merkezi bir konuma gelmiş durumda. Ülkemizde, özellikle imalat/ihracat yapan iş dünyasının sürdürülebilirlik politikası araçları ve sürdürülebilirlikle ilgili gelişmeleri yakından takip etmesi, ilgili kavramları bilmesi ve bu alandaki gelişmelerle uyum sağlaması da öncelikli hale geldi. MAİB'in hazırladığı Yeşil Terimler Kılavuzu, birçok uluslararası kaynaktan alınan ve şirketlere ve diğer kullanıcılara yararlı olabilecek önemli terimleri, Türkçe, İngilizce ve Almanca dillerindeki tanımları, açıklamaları ve ilgili kavramlarıyla <https://green-glossary.com/> internet adresinden okurlarına sunuyor.

Sürdürülebilir Tüketim

EN Sustainable Consumption

DE Nachhaltiger Konsum

Sürdürülebilir tüketim, ekonomik olarak uygulanabilir ve uzun vadede çevreye zarar vermeyen üretimdir.

İlgili kavramlar:

Ekonomik Sürdürülebilirlik (Economic Sustainability), Sürdürülebilir Kalkınma (Sustainable Development), Sürdürülebilir Üretim (Sustainable Production), Sürdürülebilirlik (Sustainability), Sürdürülebilirlik Stratejisi (Sustainability Strategy), Yeniden Kullan (Reuse).

Açıklama:

Dünya nüfusu devamlı artmakta ve yaşam için gerekli doğal kaynaklar ise sınırlı miktarda bulunmaktadır. Bu durum, sürdürülebilirlik hedeflerine arzulanan seviyede ulaşılabilmesi için sürdürülebilir tüketimin önemini en ön sıraya getirmektedir. Hane başı tüketim miktarı da başta gelişmişmiş ülkeler olmak üzere sera gazı üretiminde önemli yer tutmaktadır. Diğer taraftan, aşırı tüketim sonucu ortaya çıkan atıkların toprak ve su üzerinde neden olduğu kirlilik ve ortaya çıkan çevre felaketleri de ayrı bir sorundur. Bu çerçevede insanların tüketim yönünden doğaya zarar vermeyecek şekilde bir davranış dönüşüm sürecine girmeleri ve bunda eğitim aracının yoğun kullanımı günümüzde ulusal ve uluslararası en önemli çalışmalardan birisidir.



Uyumlaştırılmış Standartlar

EN Harmonized Standards

DE Harmonisierte Normen

Ürünlerin, süreçlerin ve hizmetlerin değiştirilebilirliğini veya test sonuçlarının veya bu standartlara göre sağlanan bilgilerin karşılıklı olarak anlaşılmasını sağlayan, farklı standardizasyon kuruluşları tarafından onaylanan standartlardır.

İlgili kavramlar:
Uyumlaştırma
(Harmonization),
Standardizasyon
(Standardization).

Açıklama:

Ürün ve üretim standartları ve uygunluk değerlendirme gereklilikleri dâhil, ulusal veya bölgesel standartların ve gereksinimlerin uyumlu hale getirildiği bir süreci ifade eder. Uyumlaştırma; standartların ilgili yetki alanında aynı olmasını gerektirmez, bunun yerine tutarlı veya uyumlu olmasını gerektirir.



Yeniden İmalat

EN Remanufacturing

DE Wiederaufarbeitung

Tüketici beklentilerini yeni makinelerle aynı şekilde karşılamak için, parçaları veya bir aleti yeniden inşa etmeyi, onarmayı ve/veya geri yüklemeyi içeren, bir ürünün yeniden kazanımıdır.

İlgili kavramlar:
Döngüsellik (Circularity),
Geri Dönüşüm (Recycling),
İleri İmalat (Advanced
Manufacturing), Sürdürülebilir
İmalat (Sustainable
Manufacturing), Sürdürülebilir
Tasarım (Sustainable
Design), Sürdürülebilirlik
(Sustainability), Yeniden
Amaçlandırma (Repurpose),
Yeniden Kullanım Ölçütleri
(Reuse Metrics).

Açıklama:

Yeniden imalat; daha önce satılmış, yıpranmış veya işlevsel olmayan bir ürünün geri kazanıldığı endüstriyel bir süreçtir. Bu süreç, döngüsel ekonomi kavramında önemli bir yere sahiptir. Yeniden imalat sadece çevre dostu bir süreç değil; aynı zamanda, ürünlerin israf edilmek yerine yeniden kullanıldığı, döngüsel ekonomiyi destekleyen bir süreçtir. Genellikle karmaşık, dayanıklı ve yüksek değere sahip nesnelere ve parçalara yeniden imalata konu olmaktadır. Yeniden imalat; yüksek performans standartlarını korumak, parçaların eskimesini önlemek, çevre dostu olmak, karbon emisyonlarının azaltılmasına katkıda bulunmak, enerji tasarrufu ve verimliliğini sağlamak, değerli ham maddeleri korumak, sürdürülebilirliği desteklemek ve ürünün yaşam süresini uzatmak bakımından önemli bir süreçtir.



TÜRK EXİMBANK'TAN İHRACATÇIYA DESTEK: ALICI KREDİLERİNİN KAPSAMI GENİŞLETİLDİ

TÜRK EXİMBANK, İHRACATÇILARA SUNDUĞU ALICI KREDİLERİNİN KAPSAMINI GENİŞLETTİ VE REKABETÇİ FİNANSMAN İMKANLARINI UYGULAMAYA ALDI. MÜJDEYİ TÜRK EXİMBANK'IN ALICI KREDİLERİ PROGRAMI TANITIM TOPLANTISINDA KONUŞAN TİCARET BAKANI PROF. DR. ÖMER BOLAT VERDİ.

Türkiye İhracat Kredi Bankası Türk Eximbank, alıcı kredilerinin kapsamını dış ticaret ürünleri ve iskonto programlarını

da ekleyerek genişletirken, ülke ve banka ağını da büyütüyor. Türk Eximbank'ın düzenlediği Alıcı Kredileri Programı Tanıtım Toplantısında

konuşan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, "Alıcı kredilerinde; Türk Eximbank'ın uyguladığı faiz oranı ile OECD'nin belirlemiş olduğu referans faiz oranı (CIRR)

arasındaki farkın Ticaret Bakanlığı tarafından desteklenmesini öngörüyoruz" değerlendirmesinde bulunurken, yeni düzenleme ile akreditif iskontosu gibi dış



ticaret ürünleri de kapsama alınacak.

DESTEKLENEN ÜLKE SAYISI 94 OLDU

Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı ve Türk Eximbank Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çelik, Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney, Ticaret Bakan Yardımcısı ve Türk Eximbank Yönetim Kurulu Başkan Vekili Özgür Volkan Açar, DEİK Yönetim Kurulu Başkanı Nail Olpak, Türk Eximbank Yönetim Kurulu Üyeleri Didem Bahar Özgün Yılmaz ile Şeyh Mehmet Boz, ihracatçı birlik başkanları ve ihracatçıların katıldığı toplantıda konuşan Bakan Bolat, "Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası Tazmin Desteği ile ihracatçılarımızın ticari ve politik risklerini güvence altına alan alacak sigortalarımızı özellikle riskli pazarlarda güçlendirmeyi hedefliyoruz. Ek olarak, alıcı kredisi destek sistemimizin etkin ve sürdürülebilir yapıda kullanılabilmesi, özellikle riskli pazarlarda sunulabilmesi amacıyla Alıcı Kredisi Tazmin Desteği de sağlamaya da başladık. Bu destekler ile ihracatımızı sadece ürünle değil finansman imkânı ile de rekabetçi olmasını temin ediyoruz. Ayrıca, söz konusu destek mekanizmasına konu olacak yatırım mallarının da kapsamını genişleterek desteklediğimiz yatırım malı sayısını (GTIP bazında) 821'e çıkararak; alıcı kredileri destek mekanizmamızı, toplam mal ihracatımızın yüzde 26,8'ini kapsar hale getirdik. Bununla birlikte, yurt dışındaki muhabir bankalara limit tahsis çalışmalarımızı hızlandırdık ve 94 ülkede 1 milyar doların üzerinde alıcı kredisi limiti kullanılabilir hale getirdik. Bu limitin kısa süre içerisinde daha fazla ülkede daha yüksek tutarlarda tahsisi konusunda da

çalışmalarımız kesintisiz olarak devam etmektedir." ifadelerini kullandı. Bakan Bolat konuşmasında şu detayları da paylaştı; "Burada sadece ihracatçılarımızın uygun finansman modelleriyle pazar bulmalarını sağlamıyor, bununla birlikte risklerini minimize ederek belirsizlikleri ortadan kaldırıyor ve daha öngörülebilir bir çerçevede ihracat yapmalarına olanak sağlıyoruz. Alıcı veya diğer adıyla ülke kredileri; klasik ihracat finansman araçlarından farklı olarak, finansmanı doğrudan ürünlerimizi satın alan yabancı alıcıya sağlayan ve ihracatçımızın satışını güvence altına alan bir model olarak gelmektedir. Alıcı kredilerimizin işleyişini basit ve erişilebilir bir yapıda kurguladık. İlk aşamada ihracatçı ve ithalatçı arasında imzalanan ihracat sözleşmesine istinaden Türk Eximbank'a başvuru yapılıyor. Uygun görülen kredi tutarı için Bakanlığımızca karşılanacak faiz desteği devreye girerek finansman uluslararası ölçekte rekabetçi hale getiriliyor. İzleyen aşamada, kredi aracı banka kanalıyla yabancı alıcıya kullanırılıyor; ihracat bedeli doğrudan ihracatçımıza ödenerek nakit akışı güvence altına alınıyor. Son aşamada ise izleme ve tazmin mekanizmalarımızla risklerin yönetilebilir ve sürdürülebilir hale geldiği bir ihracat finansman süreci tamamlanmış oluyor." Bakan Bolat bu model sayesinde; özellikle yatırım malı ihracatı ve proje bazlı ihracatta tüm vadelere ihracatçının finansman ihtiyacının uygun maliyetlerle karşılandığının, ihracatçının yalnızca fiyat ve kaliteyle değil finansman koşullarıyla da rekabetçi hale geldiğinin, yüksek tutarlı, uzun teslim süreli ve proje bazlı ihracatlarda önemli bir rekabet avantajı

sağlandığının, ihracatçının alıcısını kredilendirme imkânı sayesinde elde ettiği nakit akışı ve bilanço avantajını kendi lehine kullanabildiğinin de altını çizdi.

"MİSYONUMUZ İHRACATÇILARIN YANINDA OLMAK"

Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı ve Türk Eximbank Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çelik de yaptığı konuşmada, "Türk Eximbank'ın kurulduğu günden beri temel misyonu hiç değişmedi: Üreten, ihraç eden ve küresel pazarlarda rekabet eden firmalarımızın yanında olmak. Dünyada ticaretin dinamikleri hızla değişirken, artık ihracatın finansmanı da çok boyutlu ve stratejik bir nitelik kazanıyor. Bugün ihracat sadece bir satış faaliyeti değil; üretimden yatırıma, risk yönetimine kadar uzanan bütüncül bir ekosistemdir. Banka olarak bu dönüşümü doğru okuyarak; güçlü bilanço yapımız sayesinde uluslararası piyasalardan sağladığımız uzun vadeli kaynaklar ve geniş ürün yelpazemizle ihracatçılarımıza daha etkin destek sunmayı sürdürüyoruz." dedi. Ticaret Bakanlığı'nın koordinasyonu ve desteğiyle alıcı kredilerinde yeni bir atılım sürecine girdiklerini belirten Çelik, "Yatırım malı ihracatı ve yurt dışı müteahhitlik projelerinde daha kapsamlı ve rekabetçi finansman imkânları sunulabilecek şekilde Ticari Faiz Referans Oranından (CIRR) sağladığımız desteğin kapsamını genişletiyoruz. Diğer taraftan, ihracatçılarımıza tek noktadan ve entegre çözümler sunan yeni bir yapıyı da hayata geçiriyoruz. Amacımız, ihracatçılarımızın dış ticaretin her aşamasında ihtiyaç duyduğu finansman ve hizmetlere daha hızlı, daha pratik ve daha etkin şekilde

erişebilmesidir." ifadelerini kullandı.

DESTEKLENEN İHRACATÇILARIN YÜZDE 83'Ü KOBİ

Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney ise konuşmasında Türk Eximbank'ın bugüne kadar ihracatçılara verdiği destekleri anlattı. Güney, Türk Eximbank'ın faaliyete başladığı 1987 yılında bugüne, ihracatçıların en güçlü ve en güvenilir destekçisi olduğuna vurgu yaparken, "2024 yılında ihracatçılarımıza toplam 48,7 milyar dolar destek sağladık. 2025 yılında ise 26,8 milyar doları kredi, 27,5 milyar doları sigorta olmak üzere, bir önceki yıla göre yüzde 11 artışla toplam 54,3 milyar dolar tutarında rekor seviyede destek sunduk. Bugün itibarıyla, aktiflerimizin yüzde 90'ını ihracatçılarımıza kredi olarak tahsis ediyoruz. Toplam aktif büyüklüğümüz 1,3 trilyon TL seviyesine ulaştı. 2025 yılında uluslararası sermaye piyasaları ve finansal kuruluşlardan 8,7 milyar dolar tutarında kaynak temin ettik. Yine 2025 itibarıyla aktif olarak destek verdiğimiz 18.500 ihracatçımızın yüzde 83'ünü KOBİ'lerimiz oluşturuyor. Son beş yılda 6 bin yeni KOBİ firmamız Türk Eximbank desteklerinden faydalanmaya başladı ve ihracat ekosistemimizin kapsayıcılığı önemli ölçüde arttı." dedi. Güney, alıcı kredilerinin yeni küresel ticaret düzeninde tüm ihracat destek kuruluşları tarafından etkin bir şekilde kullanılan, dış ticarete rekabeti belirleyen stratejik bir ihracat destek aracı haline geldiğini de vurguladı ve alıcı kredilerini, dış ticaretin finansmanı ürünleriyle tamamlayarak ihracatçılara uçtan uca çözümler sunduklarını sözlerine ekledi.

ALMAN MAKİNE SANAYİSİNDEN GÜNCEL GELİŞMELER

ALMANYA'DA ÜRETİM BEKLENMEDİK BİR ARTIŞ GÖSTERDİ



Almanya'da sanayi üretiminde uzun süredir devam eden gerilemenin sona erdiğine dair işaretler güçlenirken, ihracat cephesindeki zayıflık ekonomideki toparlanmayı sınırlamaya devam ediyor. Kasım 2025'te sanayi, inşaat ve enerji sektörlerinde üretim üçüncü ay üst üste artış gösterirken; özellikle otomotiv ve makine sektörlerindeki güçlü yükseliş beklentilerin üzerinde bir performans sağladı. Buna karşın ihracat, özellikle ABD'ye yapılan satışlarda uygulanan gümrük vergileri nedeniyle sert düşüş yaşadı ve toplam ihracat aylık bazda geriledi. Ekonomistler, ihracattaki sorunlara ve zayıf iç tüketime rağmen artan üretim, dolan sipariş defterleri ve savunma ile altyapıya yönelik kamu harcamalarının etkisiyle Alman ekonomisinin 2026'da daha güçlü bir büyüme patikasına girebileceğini öngörüyor.

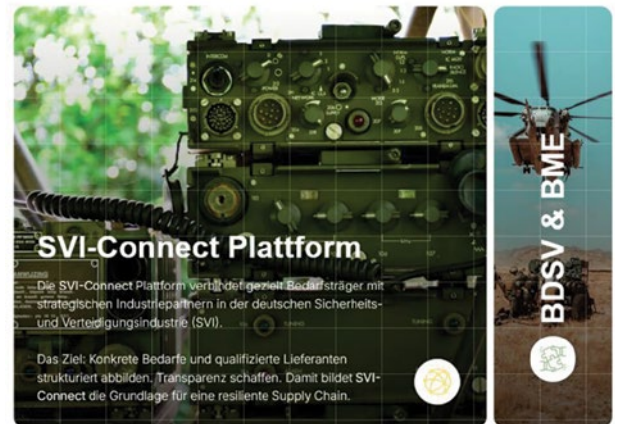
Kaynak:



SİVİL VE ASKERİ TEDARİK ZİNCİRLERİ İÇİN YENİ İŞ BİRLİĞİ PLATFORMU

Almanya'nın güvenlik ve savunma sanayisinin (SVI) 2026 yılında karşılaşılabilecek artan ihtiyaçlara yanıt verebilmek amacıyla, savunma şirketleri ile otomotiv, makine, elektrik ve metal gibi farklı sektörlerden tedarikçileri buluşturan SVI Connect adlı yeni bir iş birliği platformu devreye alındı. Platform, tedarik zincirlerini çeşitlendirmeyi, üretim kapasitelerini daha hızlı artırmayı ve Bundeswehr'in acil ekipman ihtiyaçlarının zamanında karşılanmasını hedefliyor. Savunma sanayisindeki büyük sistem üreticileri üretim kapasitelerini ve tesislerini genişletirken, otomotiv yan sanayisi, makine ve tesis mühendisliği, elektro-teknik ve metal işleme gibi alanlardan birçok şirket de bu kapasite artışına katkı sunmaya hazırlanıyor. SVI Connect, savunma sanayisinin ihtiyaçlarını diğer endüstriyel sektörlerin sunduğu imkânlarla eşleştirerek, branşlar arası bir "matchmaking" işlevi göreceken, platformun amacı şeffaf ihtiyaç tanımı, yapılandırılmış tedarikçi eşleştirilmesi ve erken kapasite planlaması sayesinde üretim sürelerini kısaltmak ve savunma sanayisinde güvenirliliği artırmak olarak belirlenmiş durumda. Yetkililer, şirketlerin kendi inisiyatiflerini alarak mevcut savunma tedarik zincirlerine nerelerde katkı sunabileceklerini aktif biçimde değerlendirmeleri gerektiğini vurgularken, OEM'ler, tedarikçiler ve sanayi ortakları platforma kaydolarak savunma sanayisinin kapasite artırma sürecine doğrudan dâhil olabiliyor.

Kaynak:



HAM MADDE SORUNU BÜYÜK ÖLÇÜDE KORKUTUCULUĞUNU YİTİRİYOR

Almanya sanayisine yönelik güncel veriler, malzeme tedariki sorunlarının büyük ölçüde azaldığına işaret ediyor. Ifo Enstitüsü'ne göre şirketlerin yalnızca yüzde 7,5'i üretim için malzeme sıkıntısı yaşadığını belirtirken, bu oran Kasım 2025'e göre 3,7 puan düşüş anlamına geliyor. Bununla birlikte uzmanlar, tedarik durumunun genel olarak iyileştiğini söylese de tedarik zincirlerinin dikkatle izlenmesi gerektiğini vurgulamaya devam ediyorlar. Uzun vadeli ortalamaya bakıldığında mevcut oran geçmişe kıyasla düşük olsa da pandemi öncesi dönemlerde bu oran daha da düşüktü. Elektrikli ekipman üreticilerinde ise sorunlar halen sürerken, kimya ve makine sektörlerinde ise ortalamanın biraz altında seyrediyor.



Kaynak:



ALMAN TAKIM TEZGÂHLARI ENDÜSTRİSİ HIZLI REFORMLAR TALEP EDİYOR

Alman Takım Tezgâhı Üreticileri Birliği'ne (VDW) göre iki yıllık durgunluğun ardından Almanya takım tezgâhları sektörü 2026'da sınırlı da olsa yeniden büyüme bekliyor. Ancak VDW Başkanı Franz-Xaver Bernhard'a göre bu toparlanmanın gerçekleşmesi için hızlı ekonomik reformlar, maliyetlerin düşürülmesi ve iç talebin canlanması şart. Sektörde üretim 2025'te yüzde 8 gerilerken, 2018 zirvesine göre nominalde yüzde 20, reel olarak yüzde 35'lik bir açık oluşmuş durumda. Yine 2025'te ihracat ve iç satışlar düşerken, Çin'in agresif ihracat artışı (yüzde 18) Alman üreticilerin küresel liderliğini de zorladı. Buna karşılık firmalar yurt dışında üretim (local for local), pazar çeşitlendirmesi, teknoloji ve Ar-Ge yatırımları, otomasyon, dijitalleşme ve yapay zekâ ile uyum sağlamaya çalıştılar ve bu süreçte istihdamda da kısmi düşüşler gerçekleşti. Sonuç olarak Alman takım tezgâhları sektörü için Avrupalı savunma, havacılık, enerji, elektronik ve medikal sektörleri en önemli pazar olmaya devam ederken, Ar-Ge teşvikleri (Forschungszulage) teknolojik liderlik için kritik görülüyor ve bürokrasinin azaltılması isteniyor.



Kaynak:



TÜRKİYE 2025'TE 273,4 MİLYAR DOLARLA İHRACATTA YENİ BİR REKORA İMZA ATTI

2025 YILI İHRACAT VERİLERİ CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN'IN DA KATILDIĞI BİR TOPLANTIYLA İSTANBUL'DA AÇIKLANDI. GEÇEN YIL 273,4 MİLYAR DOLARA ULAŞAN İHRACATA EN BÜYÜK KATKIYI 41,5 MİLYAR DOLARLA OTOMOTİV SEKTÖRÜ SAĞLARKEN, KİMYEVİ MADDELER SEKTÖRÜ 31,9 MİLYAR DOLARLA İKİNCİ, ELEKTRİK-ELEKTRONİK SEKTÖRÜ İSE 17,7 MİLYAR DOLARLA ÜÇÜNCÜ SIRADA YER ALDI.



Emek yoğun sektörlerde yaşanan rekabetçilik sorunlarına ve küresel pazarlardaki korumacılık önlemlerine rağmen Türkiye'nin ihracattındaki artış trendi 2025'te de devam etti. 2025 yılında ihracat 2024'e göre yüzde 4,5 artışla 273,4 milyar dolara yükselirken, yıllık ihracat 2021'den bu yana aralıksız olarak beşinci yılda da artış

trendini sürdürdü. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan; 2025 yılı ihracat verilerini Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır ile Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı'nın da katıldığı toplantıda açıkladı. Geride kalan aralık ayında yüzde 12,8 artan ihracat, 26,4 milyar dolarla tüm

zamanların en yüksek aylık değerine ulaştı. Yıllık ihracat ise 4,5 artışla 273,4 milyar doların üzerine çıktı.

"YATIRIMI, ÜRETİMİ, İSTİHDAMI VE İHRACATI EKONOMİNİN LOKOMOTİFİ HALİNE GETİRMELİYİZ"

Toplantıya ev sahipliği yapan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Yönetim Kurulu

Başkanı Mustafa Gültepe konuşmasında, 2025 yılının ihracatçıları için zor geçtiğinin altını çizdi. Özellikle emek yoğun sektörlerin rekabetçiliğini kaybetmesi nedeniyle ihracatı tabana yaymakta zorlandıklarını vurgulayan Gültepe, şöyle devam etti: "Rekabetçiliğin sertleştiği, korumacılık duvarlarının her gün biraz daha yükseldiği bir dönemde biz

beklemeyi değil mücadele etmeyi seçtik. Mevlana'nın dediği gibi, bir ayağımızıyla yere sağlam basarken diğer ayağımızla dünyayı dolaştık. 76 ülkede 206 ticaret ve alım heyeti, 401 fuar katılımıyla ihracatçılarımızı binlerce alıcıyla buluşturduk. 2,5 milyon kilometre yol kat ettik. 13 bine yakın yeni firmayı ihracat ailemize kattık. Sekiz sektörümüz ve 27 şehrimiz bugüne kadarki en yüksek yıllık ihracatını gerçekleştirdi. 65 ülkeye ihracatımızda en yüksek yıllık değerlere ulaştık. Mal ve hizmet ihracatında 390 milyar dolarlık hedefi aştık. Bu gurur tablosunda 27 sektörümüzün, 61 ihracatçı

birliğimizin ve büyük ihracat ailemizin her ferдинin katkısı var. Ben, huzurlarınızda, hep-sine ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Ancak biz, uzun vadede Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarmayı hedefliyoruz. Bu hedef için hızımıza hız katmak, ihracatımızı her yıl çift haneli artırmak zorundayız. Yani yatırımı, üretimi, istihdamı ve ihracatı yeniden ekonominin lokomotifi haline getirmeliyiz.”

“YÜKSEK MALİYETLER REKABETÇİLİĞİMİZİ ZORLUYOR”

Mustafa Gültepe, Türkiye'nin bulunduğu coğrafyanın en önemli üretim üssü

konumunda olduğunu ve üretimde marka kimliğiyle öne çıktığını vurguladığı konuşmasında, coğrafi avantajlarımıza rağmen rekabetçiliğimiz üzerindeki risklere de değindi ve “Avrupa için yakından tedarik merkezi konumunda olmamıza rağmen yüksek üretim maliyetleri nedeniyle birçok sektörümüz, rekabetçilikte zorlanıyor. Özetle, fiyat tutturma problemleri yaşıyoruz. Yüzde 10 ila yüzde 15 pahalı olsak müşteri yine bizi tercih edecek, ancak oran daha fazla artınca ülke olarak alıcının radarından çıkıyoruz. Bu anlamda, ihracatçılarımıza verilen her destek büyük önem

arz ediyor. Rekabetçilikte zorlanan sektörlerimiz için istihdam desteğinin 6.000 liraya, asgari ücret desteğinin de 2.500 liraya çıkarılmasını; döviz dönüşüm desteğinin daha etkin ve verimli şekilde uygulanması için gözden geçirilmesini ve ihracatçımızın uzun vadeli düşük faizli krediye erişimini sağlayacak finansman paketlerinin devreye alınmasını bekliyoruz.” dedi. Mustafa Gültepe, ihracatçıların beklentilerinin karşılanması halinde mal ve hizmet ihracatında 2026 yılı hedeflerine de ulaşacaklarından hiçbir kuşkusunu olmadığını sözlerine ekledi.

TCMB BAŞKANI DR. FATİH KARAHAN, TİM GENİŞLETİLMİŞ BAŞKANLAR KURULU TOPLANTISINA KATILDI

TİM GENİŞLETİLMİŞ BAŞKANLAR KURULU TOPLANTISI, TCMB BAŞKANI DR. FATİH KARAHAN'IN KATILIMIYLA GERÇEKLEŞTİRİLDİ.



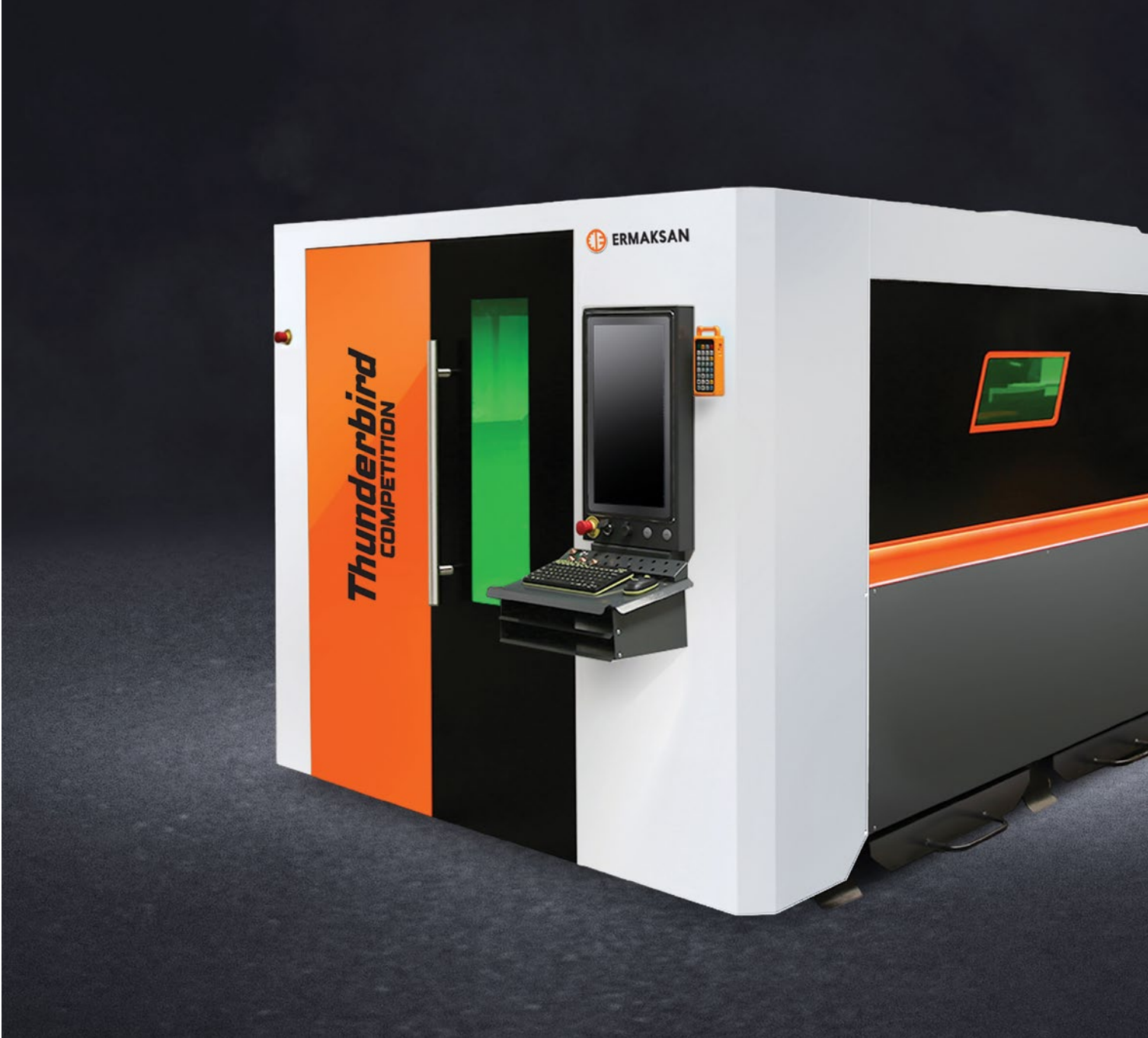
Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Dr. Fatih Karahan'ın katılımıyla gerçekleştirilen TİM Genişletilmiş

Başkanlar Kurulu Toplantısı, TİM İstanbul Dış Ticaret Kompleksi Konferans Salonunda gerçekleştirildi. TİM Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Gültepe'nin evsahipliğinde düzenlenen

toplantıya TİM Yönetim Kurulu üyeleri ile ihracatçı birlik başkanları katıldı. Toplantıda sektörel gelişmeler, para politikaları ile ihracat ve ihracatın finansmanına ilişkin

başlıklar kapsamlı şekilde ele alınırken, TCMB Başkanı Dr. Fatih Karahan ihracatçılara “Para Politikası ve Makroekonomik Görünüm” başlıklı bir sunum gerçekleştirdi.

ERMAKSAN'DAN REKABETÇİ ÜRETİME GÜÇ VEREN YENİ LAZER: THUNDERBIRD COMPETITION



ERMAKSAN, THUNDERBIRD LAZER KESİM SİSTEMİNİN YENİ SERİSİ THUNDERBIRD COMPETITION'İ PAZARA SUNDU. HIZLI YATIRIM GERİ DÖNÜŞÜ (ROI) VE GÜVENİLİR PERFORMANS SAĞLAMAK ÜZERE TASARLANAN BU MODEL, AKILLI YATIRIM YAKLAŞIMINI MERKEZE ALAN BİR FİBER LAZER KESİM MAKİNESİ OLARAK KONUMLANIYOR.

Türkiye'de 60 yıllık köklü geçmişiyle ileri üretim teknolojilerinin öncüsü Ermaksan, lazer kesim portföyünü THUNDERBIRD COMPETITION serisiyle genişletti. THUNDERBIRD lazer kesim sisteminin yeni serisi olarak geliştirilen bu model, rekabetin yoğun olduğu üretim ortamlarında faaliyet gösteren işletmeler için hızlı yatırım geri dönüşü (ROI) ve güvenilir performans sunmak üzere tasarlandı. Günümüz üretim dinamiklerine yanıt vermek amacıyla geliştirilen THUNDERBIRD COMPETITION; maliyet verimliliği, operasyonel güvenilirlik ve ölçülebilir yatırım geri dönüşü odağında konumlanıyor. Endüstriyel performans standartlarından ödün vermeden daha yalın ve iyileştirilmiş bir yapı sunan model, sürekli üretim yapan işletmeler için dengeli bir yatırım çözümü sunuyor.

ÖNGÖRÜLEBİLİR PERFORMANS VE YATIRIM VERİMLİLİĞİ İÇİN TASARLANDI

THUNDERBIRD COMPETITION, 2-20 kW fiber lazer güç seçenekleri ile geniş bir uygulama yelpazesine hitap ederken, 25 mm'ye kadar siyah sac kesim kapasitesi sunuyor. Sadeleştirilmiş yapısı sayesinde gereksiz karmaşıklıkları ortadan kaldıran sistem, uzun süreli saha performansı için gerekli dayanıklılığı koruyor. Ürün; iyileştirilmiş mimarisi ile sabit hareket kabiliyeti, tutarlı kesim kalitesi, düşük işletme ve bakım maliyetleri, azalan duruş süreleri ve daha kısa yatırım geri dönüş süresi sağlıyor. Bu sayede üreticiler hem marjlarını koruyabiliyor hem de üretim disiplinini sürdürülebilir şekilde devam ettirebiliyor.

Türkiye'de üretilen ve Ermaksan'ın yarım asrın mühendislik birikimiyle geliştirilen THUNDERBIRD COMPETITION, erişilebilir

yatırım seviyesi ile endüstriyel kabiliyeti dengeli bir şekilde bir araya getiriyor.

DEĞİŞEN ÜRETİM ÖNCELİKLERİNE STRATEJİK YANIT

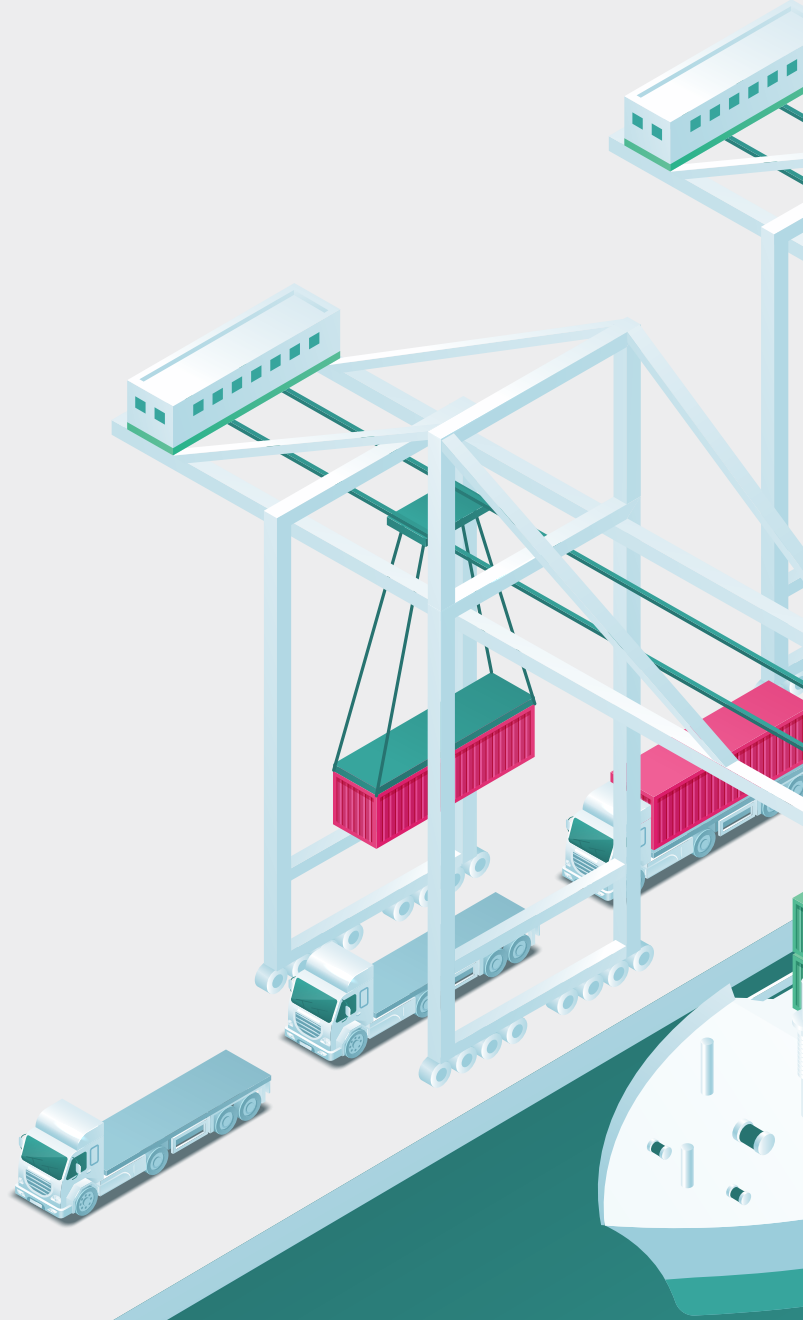
Küresel pazarlarda üreticiler, artan maliyet baskısı altında yatırım kararlarını daha temkinli ve ölçülebilir kriterlerle değerlendiren. Dayanıklılık, öngörülebilirlik ve maliyet kontrolü, sermaye yatırımlarında öncelikli unsurlar haline gelmiş durumda. THUNDERBIRD COMPETITION, bu değişen beklentilere doğrudan yanıt vermek üzere geliştirildi.

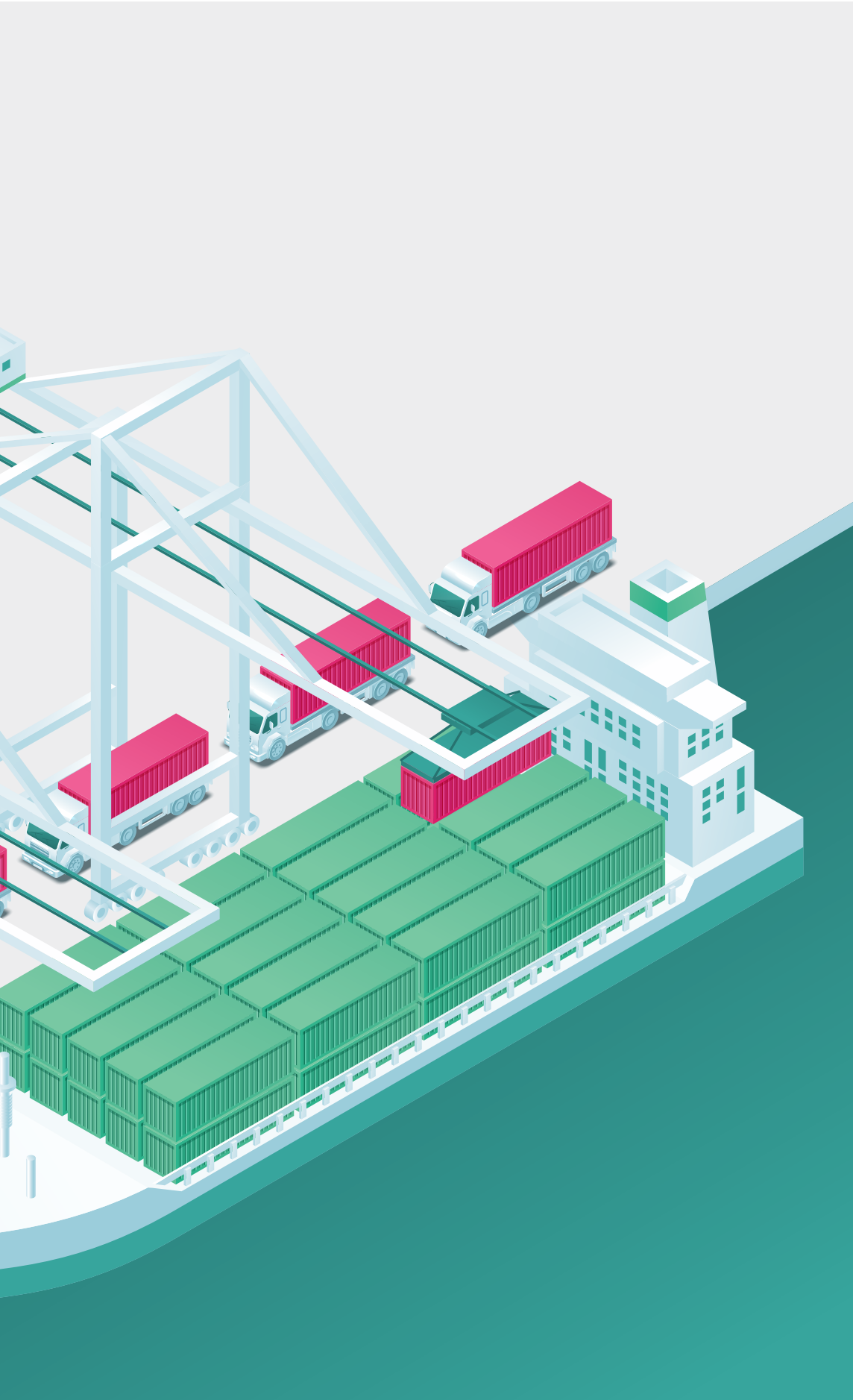
Ermaksan Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Ahmet Özkayan ise ürüne ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Üreticiler, verimlilik ile maliyet kontrolü arasında dengeli bir yapı kurmak zorunda. Yatırım kararları artık daha dayanıklı, öngörülebilir ve ölçülebilir getiriler üzerinden değerlendiriliyor. THUNDERBIRD COMPETITION'ı tam da bu ihtiyaçlara yanıt vermek üzere geliştirdik. Marjları koruyan, yatırım geri dönüş süresini kısaltan ve üretim disiplinini sürdürülebilir kılan bir fiber lazer kesim çözümü sunuyoruz." Bu yeni seriyi Ermaksan, rekabetçi üretim koşullarında maliyet disiplinini ve operasyonel sürekliliği önceliklendiren üreticilere erişilebilir bir yatırım alternatifi sunmayı hedefliyor. THUNDERBIRD COMPETITION, farklı ölçeklerdeki işletmelerin üretim verimliliğini korurken yatırım geri dönüşünü hızlandırmasına katkı sağlayacak şekilde konumlanıyor.

THUNDERBIRD COMPETITION hakkında ayrıntılı bilgiye sayfadaki karekod ile ulaşabilirsiniz.



MAKİNE İHRACATI 29 MİLYAR DOLARA DAYANDI





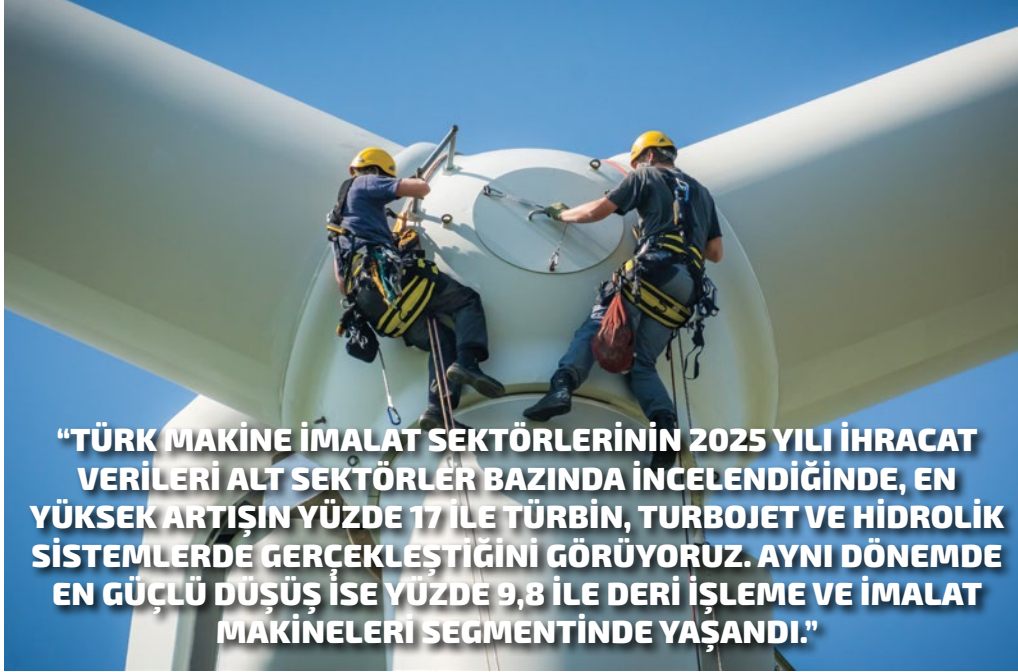
TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ,
ZORLUKLARLA DOLU
2025'İ DE KAYIPSIZ
GEÇMEYİ BAŞARDI.
MAKİNE İHRACATINI
YÜZDE 1,9 ARTIŞLA
28,7 MİLYAR DOLARA
TAŞIYAN TÜRKİYE'NİN
MAKİNECİLERİ,
TONAJ OLARAK
YÜZDE 6,3'E ULAŞAN
KAYBINI, İHRACAT
KİLOGRAM DEĞERİNİ
8,1 DOLARLIK REKOR
DÜZEYE ULAŞTIRARAK
KARŞILADI.

Türk makine imalat sanayisi, 2025 yılınıdaki ihracat maratonunu kayıpsız geçmeyi başardı. Yılı çifte rekorla tamamlayan Türkiye'nin Makinecileri, ihracatını 28,7 milyar dolara ulaştırırken, ihracat kilogram değerini

ise 8,1'lik rekor seviyeye yükseltmeyi başardı. 2024 yılındaki riskler ve jeopolitik gerilimlerin yarattığı kırılganlıkların gölgesinde geçen 2025 yılında, özellikle Avrupa ülkelerindeki sipariş kayıpları Rusya pazarındaki dramatik düşüşler etkili olurken, yılın

son çeyreğinde elde edilen toparlanma, Türkiye'nin Makinecilerini bir kez daha rekorlarla taçlandırdı. Dördüncü yılındaki Rusya-Ukrayna savaşının yanında, Orta Doğu'daki gerilimler ve ABD'nin başlatıldığı tarife savaşlarının etkili

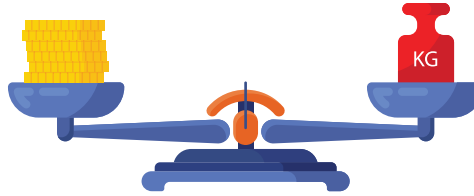
olduğu 2025'te Türkiye'nin Makinecileri, yurt dışı pazarlardaki etkinliğini de aralıksız sürdürdü. Bu amaçla küresel ölçekli sektörel fuarlarda Türk makinesinin gücü ve kalitesini tanıtmaya devam eden Türkiye'nin Makinecileri düzenlediği ve iştirak ettiği alım ve ticaret heyetlerinde ise Türk makine üreticilerini yabancı satın alma heyetleriyle bir araya getirmeye devam etti. Yurt içinde de sektörün gelişimi için zirveler, kongreler ve sektörel toplantılar düzenleyen Türkiye'nin Makinecileri; makine sektörünün bilgi birikimi ve entelektüel kapasitesini zenginleştirmek, sektörün politika yapıcılar nezdindeki güncel görünümünü ifade etmek için kapsamlı yayınlara imza atmaya da devam etti. Tüm bu çabalar sonucunda Türk makine sektörünün 2025'te en çok makine ihracatı gerçekleştirdiği ülkeler Almanya, ABD, İtalya, Birleşik Krallık ve Rusya



TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ, TOPLAM İHRACATININ **YÜZDE 70'E YAKININI AB ÜLKELERİ VE ABD'YE YAPTI.**



EN FAZLA MAKİNE İHRACATI YAPILAN ÜLKE OLAN **ALMANYA'YA 2025 YILINDA İHRACATIMIZ, SERBEST BÖLGELER DÂHİL YÜZDE 6,8 ARTIŞLA 3,2 MİLYAR DOLAR OLDU.** ALMANYA'YA GENEL İHRACATIMIZ İÇİNDEKİ MAKİNEİNİN PAYI İSE YÜZDE 16 OLDU.



SEKTÖRÜN İHRACAT KİLOGRAM DEĞERİ İSE **YÜZDE 8 ARTIŞLA ORTALAMA 8,1 DOLARA YÜKSELDİ.**



TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ 2025 YILINDA, SERBEST BÖLGELER DÂHİL MAKİNE İHRACATINI **DEĞER BAZINDA YÜZDE 1,9 ARTIRMAYI BAŞARDI.**

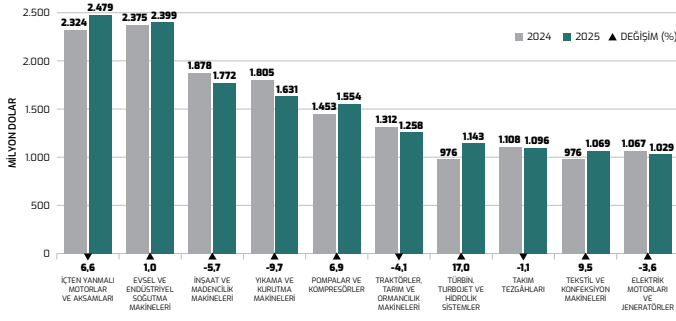
TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ, 2025'TE, SERBEST BÖLGELER DÂHİL **28,7 MİLYAR DOLAR** DEĞERİNDE MAKİNE İHRAÇ ETTİ.



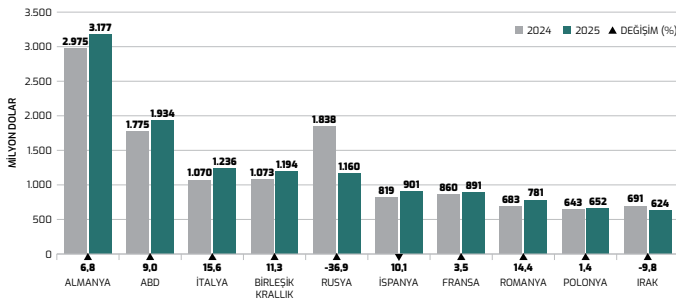
200'DEN FAZLA ÜLKEYE **3 MİLYON TON** MAL GÖNDEREN TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ'NİN EN FAZLA İHRACAT YAPTIĞI ÜLKELER **ALMANYA, ABD VE İTALYA** OLDU. 025'TE ÖZELLİKLE RUSYA PAZARINDAKİ DÜŞÜŞ DİKKAT ÇEKERKEN, AVRUPA ÜLKELERİNE İHRACATTAKİ ARTIŞ SEVİNDİRİCİYDİ.



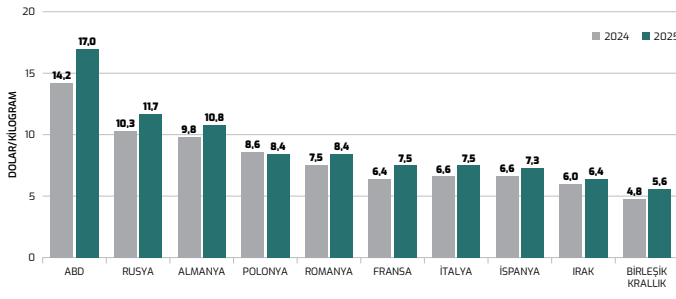
2025 YILI MAKİNE İHRACATINDA İLK 10 ÜRÜN



2025 YILI TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER



2025 YILI TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATINDA İLK 10 ÜLKENİN BİRİM FİYAT SIRALAMASI



olarak sıralanırken, Rusya'ya uygulanan ambargolar nedeniyle ihracatımız yüzde 36,9 gibi dramatik ölçüde daralma yaşadı. Bununla birlikte Türkiye'nin Makinecileri İtalya'ya ihracatını yüzde 15,6, Birleşik Krallık'a ihracatını yüzde 11,3, ABD'ye ihracatını yüzde 9 ve Almanya'ya ihracatını yüzde 3,1 artırmayı başardı.

Diğer yandan, 2025 yılı makine ihracatı miktar bazında yüzde 6,3 gerilese de ortalama ihracat kilogram fiyatımız 2024'teki 7,5 dolar seviyesinden 2025'te 8,1 dolara yükseldi ve olası kayıplar böylelikle telafi edilmiş oldu. Yine 2025'te, en fazla ihracat yapılan üç ürün grubu evsel ve içten yanmalı motor ve aksamları, endüstriyel soğutma makineleri ile inşaat ve madencilik makineleri olurken, türbin, turbojet ve hidrolik sistemler ihracatı yüzde 17 artarak 1,1 milyar dolara yükseldi. Bu dönemde gıda sanayisi makineleri yüzde 14, tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı yüzde 9,5, pompalar ve kompresörler yüzde 6,9 ve içten yanmalı motorlar ve aksamları yüzde 6,6'lık artışlarla toplam makine ihracatına önemli katkılar sağlamaya devam ettiler.

REGÜLASYONLAR TSUNAMİSİNDE GÜNCEL KALABİLMEK ÇOK ÖNEMLİYDİ

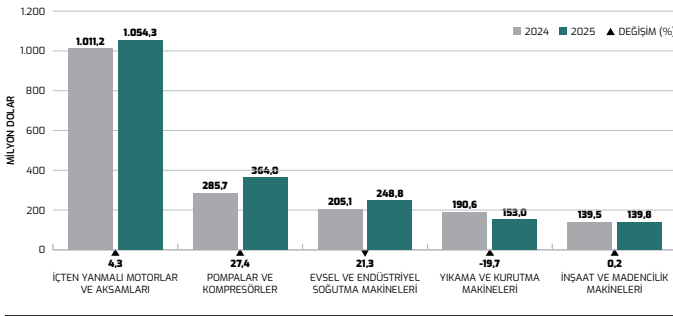
Son yıllarda etkisini giderek artan şekilde hissetmeye başladığımız iklim krizinin yarattığı yeşil dönüşüm çabaları, iş dünyasının 2025 ajandasında yine ilk sıralardaydı. Bağlantılı olarak dijital dönüşüm ve sürdürülebilirlik temaları da yıl içerisinde çokça konuşuldu ve kurumların ikiz dönüşüme uyum adımları aralıksız sürdü. Türkiye'nin Makinecileri de ikiz dönüşüm üzerine gerçekleştirdiği faaliyetlerle sektörün bilgi

birikimini güçlendirmeye çalışırken, özellikle AB Yeşil Mutabakatı kapsamındaki regülasyonlar tsunamisinde güncel kalabilmek ve sektörde gelişmeler hakkında bilgilendirebilmek için yoğun çaba sarf etti. Özellikle 2026 yılı itibarıyla uygulanmaya başlanan Sınırdan Karbon Düzenleme Mekanizması hakkındaki bilgilendirme çabaları 2025'te özellikle öne çıkan konulardan biriydi. Avrupalı sanayicilerin bile uyumda zorlandığı regülasyonlar tsunamisine Türkiye'deki en hazır sektör olan Türk makine sektörü, tüm alt segmentlerini kapsayıcı bilgilendirici faaliyetlerden taviz vermedi. Diğer yandan, küresel ölçekte giderek yükselen ticaret duvarlarını aşmanın yolunun katma değerli üretimden geçtiği gerçeğiyle hareket eden Türkiye'nin Makinecileri, yeşil ve dijital dönüşümü kapsayan ikiz dönüşüm uyumlu stratejilerde de sektöre liderlik etmeyi sürdürdü. Bu doğrultuda, kamu ve politika yapımcılarla yakın iş birliğine devam eden Türkiye'nin Makinecileri, sektörel düzenlemeler, teşvik sistemleri ve yatırım politikalarının hazırlanmasına da önemli katkılar vermeyi sürdürdü.

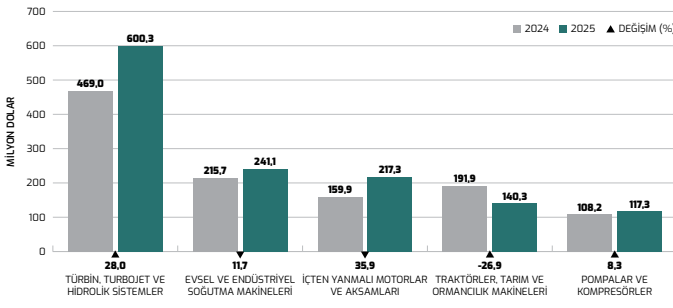
2026'DA TEMKİNLİ BÜYÜME ANA HEDEF OLACAK

Yeni yıla yönelik ilk senaryolar, temkinli büyümeye işaret etse de küresel riskler her zamankinden daha kırılğan bir yapı ortaya koyuyor. Devam eden ekonomik ve jeopolitik çatışmalara her an yenileri eklenirken, tedarik zincirlerinin kırılğanlığı artıyor, ham maddeye erişim zorlaşıyor, üretmek ve ticaret yapmak yeni duvarlar karşısında giderek zorlaşıyor. Bununla birlikte, Türkiye'nin orta yüksek ve yüksek

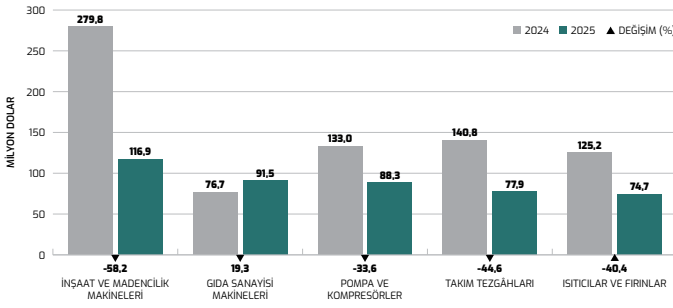
2025'TE TÜRKİYE'NİN ALMANYA'YA MAKİNE İHRACATI



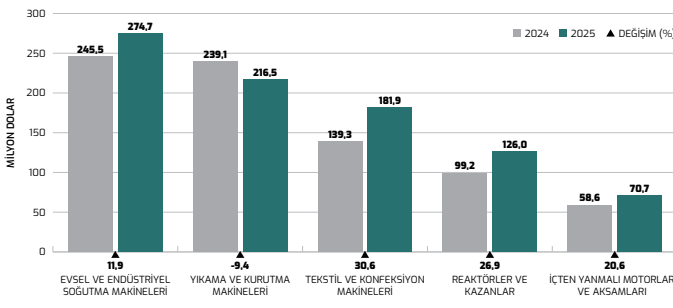
2025'TE TÜRKİYE'NİN ABD'YE MAKİNE İHRACATI



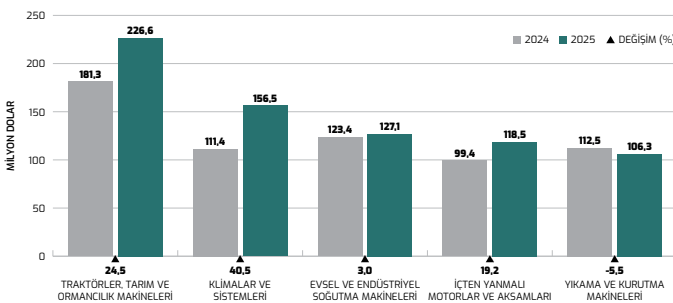
2025'TE TÜRKİYE'NİN RUSYA'YA MAKİNE İHRACATI



2025'TE TÜRKİYE'NİN BİRLEŞİK KRALLIK'A MAKİNE İHRACATI



2025'TE TÜRKİYE'NİN İTALYA'YA MAKİNE İHRACATI



teknolojili makineleri üretme- de gösterdiği oransal artışlar, Türk makine sektörünün fiyat rekabetinden kalite rekabetine geçişini de bize müjdeliyor. Ürün çeşitliliğinde de rakiplerine kıyasla önemli bir avantaja sahip olan Türk makine sektörü, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yönelik ihracat pazar çeşitlendirmesiyle dünyanın 200'ün üzerinde ülke ve bölgesine ihracat yapmayı, dahası hedef pazarlarında kalıcı olmayı da bu şekilde başarıyor. Dünya genelinde sanayi yatırımlarının yönünün, yeni kapasite kurmaktan ziyade mevcut makinelerin daha akıllı, verimli ve esnek hale getirilmesine doğru kaydığının altını çizen MAİB

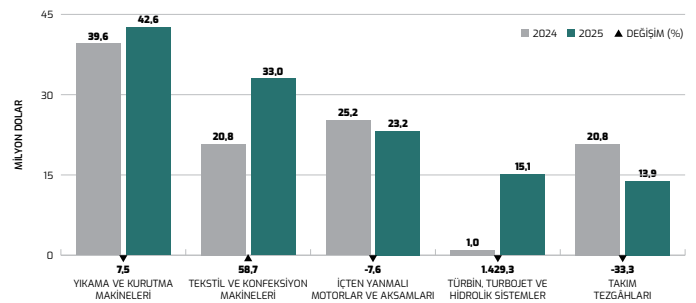
Yönetim Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu da 2026 yılına ilişkin değerlendirmesinde, **“Belirsizliğin arttığı, yatırımların yavaşlatıldığı dönemlerin genel özelliği olarak, müşterilerimizin yeni makine alımlarını ertelediğini; mevcut makine ve tesislerin teknolojik ömürlerini servis hizmetleriyle uzatmaya odaklandığını görüyoruz. Daha düşük bütçe ile daha hızlı geri dönüşler vaat eden bu kademeli iyileştirme çözümlerine talep arttıkça, satış sonrası hizmetlerdeki başarı da rekabetin önemli bir unsuru haline geliyor. Bir diğer önemli eğilim ise makine sanayisinin savunma ve tarım gibi millî stratejiler gözetilen stratejik sektörlerle etkileşiminin artırılması.**

Küresel konjonktürle görülmemiş biçimde hız kazanan savunma sanayisi yatırımları bir yandan ileri mühendislik kapasitesini yükseltirken, bir yandan da genel imalat sanayisinin makine siparişlerindeki gerilemeyi telafi ediyor. Türkiye açısından bu tablo, işleme, döküm ve ısıtma-ısıtma-sanayi ihtiyacı yüksek alt sektörlerde rekabet avantajı yaratma potansiyelini güçlendiriyor. Fiyat ve ürün performansından çok, üreticisinin güvenilirliği ve kurumsal kapasitesi ile rekabetin esas olduğu makine sektöründe mühendislik ve proses bilgisi satın alma kararlarını belirleyici bir hal alıyor. Bir başka ifadeyle makine ve tesislerin kurulum, entegrasyon, kiralama, servis ve bakım hizmetlerinin sektörel istihdam ve ciro içinde aldığı paylar hızla artıyor, sektör önemli bir hizmet ihracatçısı haline geliyor.” sözlerini kullanıyor.

23 ALT SEGMENTİN 12'SİNDE DÜŞÜŞ 11'İNDE ARTIŞ VAR

Gelelim Türk makine sektörünün 2025 yılı karnesinin detaylarına... Türk makine imalat sektörlerinin 2025 yılı ihracat verileri alt sektörler bazında incelendiğinde, 23 alt segmentin önemli bir bölümünde sınırlı olsa da düşüşler olduğu görülüyor. 2025 yılında değer bazında en yüksek ihracatı “İçten

2025'TE TÜRKİYE'NİN HİNDİSTAN'A MAKİNE İHRACATI



yanmalı motorlar ve aksamları" ürün grubu gerçekleştirirken, bu ürün grubunda 2024'te 2,3 milyar dolar olan ihracat 2025'te yüzde 6,6'lık artışla 2,5 milyar dolara yükseldi. En yüksek ihracatı gerçekleştiren ikinci ürün grubu olan "Evsel ve endüstriyel soğutma makineleri" ürün grubu ise yüzde 1'lik artışla yılı 2,4 milyar dolarlık ihracatla kapadı. Listenin üçüncü sırasındaki "İnşaat ve madencilik makineleri" ürün grubu da yüzde 5,7'lik düşüşle 1,8 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

2025 yılı ihracatında değer bazında en yüksek ihracat artışını gerçekleştiren ürün grubu ise "Türbin, turbojet ve hidrolik sistemler" ürün grubu olurken, bu ürün grubundaki ihracat artışı yüzde 17 oldu. Benzer şekilde, "Klima ve sistemleri" ürün grubu yüzde 16,8, "Gıda sanayisi makineleri" ürün grubunda yüzde 14 ve "Tekstil ve konfeksiyon makineleri" ürün grubunda yüzde 9,5'lik artışlar yaşandı.

Diğer yandan ihracat kilogram değerinde de makine sektörü 2025 yılını rekorla kapattı. İhraç pazarlarındaki etkinliğini fiyat rekabetinde uzaklaştırmaya başlayan ve kalite ölçüğünde rekabetini

güçlendiren makine sektörü, ihracat kilogram değerini yüzde 8'lik artışla 8,1 dolara yükseltmeyi başardı. 23 makine alt segmentinin 15'inde ürün ve hizmetlerin değeri artarken, altı segmentte ihracat kilogram değeri kısmi düşüşler yaşadı, üç segmentte ise ortalama ihracat kilogram değeri değişmedi.

Bu kapsamda, 2024 yılının en katma değerli ürün grupları 54,8 dolarlık ihracat kilogram değeriyle "Büro makineleri", 30,8 dolarlık ihracat kilogram değeriyle "Türbin, turbojet ve hidrolik sistemler", 23,2 dolarlık ihracat kilogram değeriyle "Ambalaj makineleri", 20,8 dolarlık ihracat kilogram değeriyle "İçten yanmalı motorlar ve aksamları" ile 14,4 dolarlık ihracat kilogram değeriyle "Vanalar ve armatürler" olarak sıralandı.

AVRUPA'DA YENİDEN GÜÇ KAZANDIK

İhraç pazarlarına göre verileri incelediğimizde ise Türkiye'nin Makinecileri'nin en önemli hedef pazarı olan Almanya'ya gerçekleşen ihracatın 2024'teki 3 milyar dolar seviyesinden 2025'te yüzde 6,8'lik artışla 3,2 milyar dolara yükseldiğini görüyoruz. En çok ihracat yapılan ikinci

TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ 2010-2025 DÖNEMİ İHRACAT KARNESİ

YIL	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYAR DOLAR)
2010	1.691	10,2
2011	1.889	12,5
2012	2.053	13
2013	2.093	14,1
2014	2.172	14,9
2015	2.271	13,5
2016	2.308	13,5
2017	2.517	14,9
2018	2.898	17,1
2019	3.198	19,6
2020	3.054	18,5
2021	3.585	23
2022	3.689	25,3
2023	3.394	28,1
2024	3.233	28,3
2025	3.028	28,7

ülke olan ABD'ye 2024'te 1,8 milyar dolarlık makine ihraç eden Türkiye'nin Makinecileri 2025'te yüzde 9'luk artışla ihracatını 1,9 milyar dolara taşıdı. Üçüncü sıradaki İtalya'ya gerçekleşen ihracat ise yüzde 15,6 artarak 1,2 milyar dolar oldu.

Türkiye'nin Makinecileri'nin 2025 yılı ihracatında, en çok ihracat yapılan ilk 20 ülke sıralamasında, Avrupa pazarındaki etkinliğimiz artırdığımızı da net olarak

görebiliyoruz. İlk 20 listesinde sadece altı ülkede gerileme yaşanırken, dokuz Avrupa ülkesinde yüzde 1,5 ila yüzde 15 aralığında artış sağlandığı görülüyor. Kuzey Afrika'da Cezayir'deki yüzde 22'lik, Asya'da Özbekistan'daki yüzde 21,4'lük ve Orta Doğu'da İran'daki yüzde 10,9'luk düşüşler ise Türkiye'nin Makinecileri'nin 2025 yılı ihracat karnesindeki riskli bölgeler olarak dikkat çekiyor.



"ZORLUKLARLA DOLU BİR YILI DAHA GERİDE BIRAKAN TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ JEOPOLİTİK RİSKLER, TARİFE SAVAŞLARI VE ÖZELLİKLE AVRUPA'DA YAŞANAN DURGUNLUĞA RAĞMEN YILI İHRACAT ARTIŞIYLA KAPATMAYI BAŞARDI. TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ 2025'TE, SERBEST BÖLGELER DÂHİL 28,7 MİLYAR DOLARLIK MAKİNE İHRACATI GERÇEKLEŞTİRİKEN, SEKTÖRÜN ORTALAMA İHRACAT KİLOGRAM FİYATI İSE YÜZDE 8'LİK ARTIŞLA 8,1 DOLARA ULAŞTI."



“TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ, ÜRETİM KÜLTÜRÜ VE GİRİŞİMCİLİK DİNAMİZMİ SAYESİNDE, KÜRESEL ÖLÇEKTE DAHA ÜST LİGLERE ÇIKMA POTANSİYELİNE SAHIPTİR”

ÖZGÜR VOLKAN AĞAR TİCARET BAKANLIĞI BAKAN YARDIMCISI

Türk makine sektörünün 2025 yılı ihracat ve ithalat performansını nasıl değerlendirirsiniz?

Küresel ekonomik büyümenin zayıf seyrettiği, dış ticarete artış hızının tarihsel ortalamaların altında kaldığı ve ticaret savaşları ile korumacılık eğilimlerinin giderek güç kazandığı zor bir dönemden geçmekteyiz. Özellikle ticaret politikalarına ilişkin öngörülebilirliğin zayıflaması küresel görünümü kırılganlaştırmaktadır. Bununla birlikte dünya ekonomisi tarife ve ticaret politikalarındaki belirsizliklere karşı 2025 yılında görece olarak güçlü bir direnç göstermiştir. IMF tarafından açıklanan 2026 yılı Dünya Ekonomik Görünüm Raporuna göre 2025 yılında küresel mal ve hizmet ticaretinin daha önceki beklentilerin üstünde bir performansla yüzde 4,1 oranında gerçekleşeceği tahmin edilmektedir. Özellikle 2025 yılında tarifelerden kaynaklı öne alımlar (frontloading) ve yapay zekâ bağlantılı ürün/ara malı talebindeki





ivmelenme, 2025 yılı ticaret performansını desteklemiştir. Küresel ekonominin içinden geçtiği böylesine zorlu bir süreçte Türkiye ekonomisi; ekonomik büyüme oranı, istihdam artışı, üretim kapasitesi ve ihracat gücüyle pozitif ayrışmayı başarmıştır.

2025 yılı ihracatımız yıllık bazda yüzde 4,4 artış ile 273,4 milyar dolar olarak gerçekleşmiş ve yeniden rekor tazelemiştir. Mal ihracatında 2023 yılında 1,5 milyar dolar, 2024 yılında 6,2 milyar dolar yıllık artış sağlanmıştı. 2025 yılında ise mal ihracatımızda 11,7 milyar dolar net artış sağlanmıştır.

Makine ve aksamaları (84. fasıl) ihracatımız ise geçtiğimiz yıl 25,9 milyar dolar gerçekleştirek ihracatımıza önemli katkı sağlayan sektörlerimizden olmuştur.

2025 yılı makine imalat sanayi ihracatımızın yüzde 33'ünü Almanya, ABD ve Birleşik Krallık pazarı oluşturmuştur. ABD, İtalya, Romanya, Mısır, BAE ve Fas ise sektör ihracatımızda ilk 20'de yer alan ve 2024'e göre yüzde

10'un üzerinde ihracat artışı gerçekleştirdiğimiz ülkelerdir. Diğer taraftan, söz konusu 84. fasıl makine ve aksamaları ithalatımız da 2025 yılında bir önceki yıla göre yüzde 5,2 oranında artmıştır.

Diğer kamu kurumlarıyla birlikte stratejik yaklaşımımız; yerli üretimin rekabet gücünü artıracak teknoloji yatırımlarını, kalite standartlarını ve finansmana erişimi kolaylaştırmak, aynı zamanda haksız rekabet oluşturan uygulamalara karşı ticaret politikası araçlarını etkin şekilde kullanmaktır.

Türk makine ihracatçılarının yurt dışındaki rekabet güçleri için neler söyleyebilirsiniz?

Türkiye, geniş ürün yelpazesine yayılmış güçlü bir makine imalat altyapısına sahiptir; pompa ve kompresörlerden takım tezgâhlarına, gıda ve ambalaj makinelerinden inşaat ve endüstriyel ekipmanlara kadar pek çok alt segmentte üretim kabiliyeti ve mühendislik birikimi bulunmaktadır. Sektör; nitelikli

insan kaynağı, esnek üretim yapısı, proje bazlı tasarım yetkinliği ve gelişmiş yan sanayi ağı sayesinde hem iç talebi karşılayabilecek hem de yüksek katma değerli ürünlerle ihracat yapabilecek kapasiteye sahiptir. Bu üretim ekosistemi, Türkiye'nin sanayi altyapısının omurgalarından birini oluşturmakta ve yatırım mallarında dışa bağımlılığı azaltabilecek potansiyeli barındırmaktadır.

Türk makine imalat sanayi ihracatçıları bugün yalnızca fiyat rekabetiyle değil; mühendislik kabiliyeti, esnek üretim altyapısı, hızlı teslim süresi ve satış sonrası hizmet kapasitesiyle öne çıkmaktadır. Avrupa başta olmak üzere gelişmiş pazarlarda kalıcı bir yer edinmiş olmaları, kalite standardı ve teknik yeterlilik bakımından uluslararası ölçekte kabul gördüklerini göstermektedir.

Ülkemiz 2024 yılında Afrika Bölgesinin 84. fasıl makine ve aksamaları ithalatında 9'uncu, Avrupa'nın ve Orta Doğu Bölgelerinin ithalatında 14'üncü, Amerika Bölgesinin

ithalatında ise 25'inci sırada yer almıştır.

AB, Türk makine sektörü için ana pazarlardan biridir. Ancak 2026 itibarıyla SKDM/CBAM'ın kesin uygulama dönemine geçişiyle birlikte karbon izlenebilirliği, teknik mevzuat uyumu ve sürdürülebilirlik belgeleri rekabetin ayrılmaz parçası haline gelmiştir.

İlaveten, Bakanlık olarak küresel ekonomik gelişmeleri ve uluslararası entegrasyon süreçlerini proaktif ve bütüncül bir yaklaşımla yakından takip ediyoruz. Bu gelişmelerin ülkemiz ve sektörlerimiz üzerindeki muhtemel etkilerini titizlikle değerlendiriyor, hiçbir sektörümüzün olumsuz etkilenmemesi adına ilgili sivil toplum kuruluşlarımız, birliklerimiz ve derneklerimizle sürekli istişare ve güçlü bir koordinasyon içinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Türk makine sektörünü nasıl bir yıl bekliyor? 2026'ya ait öngörüleriniz neler olabilir?

Dünyadaki rekabet artık yalnızca tarifeler üzerinden

değil; teknolojiye erişim, yarı iletkenler, veri egemenliği, yapay zekâ altyapısı ve tedarik zinciri güvenliği üzerinden de şekillenmektedir. Dolayısıyla makine sektörü açısından mesele sadece talep daralması değil, aynı zamanda hangi ülkelerin hangi teknolojik blok içinde konumlanacağıyla da ilgilidir. Bu jeoekonomik ayrışmanın, tedarik zincirlerini yeniden yapılandırırken yakın çevreyle ticaret “friends-horing” ve bölgesel üretim

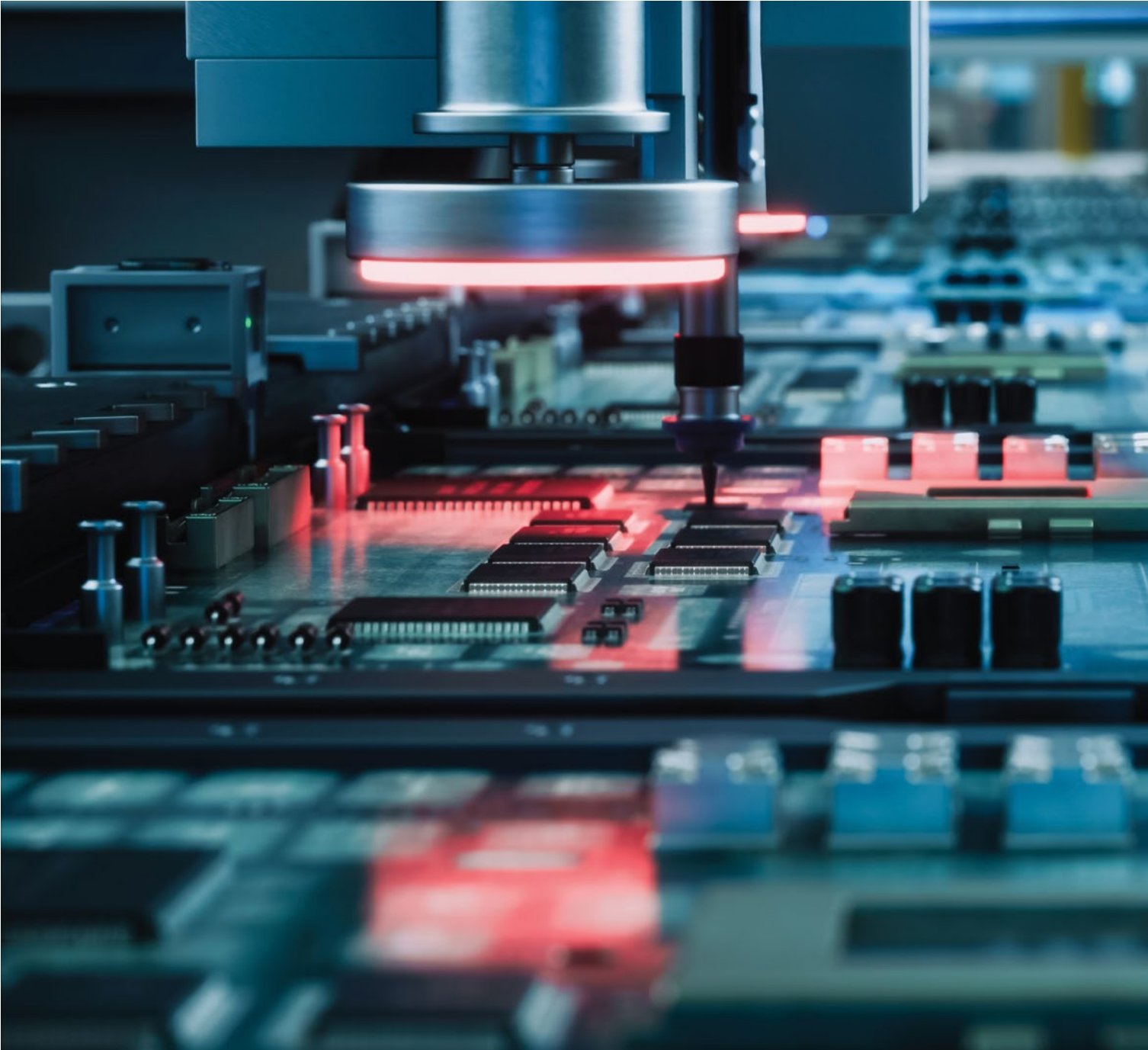
kümelenmelerini hızlandırması muhtemeldir. Diğer taraftan, savunma, altyapı, yenilenebilir enerji ve endüstriyel modernizasyon yatırımlarının sektörümüz için önemli büyüme alanları sunması beklenmektedir. Makine imalat sanayisinin geniş üretim alanı ve özellikle ara ürün üretme kapasitesi; kimyasal, inşaat, otomotiv, enerji, tekstil, tarım ve madencilik gibi önemli sektörlerle girdi sağlaması sayesinde,

2026'nın stratejik adımlar ile meyve vermeye başlayacağı bir yıl olmasını bekliyoruz.

2026 yılında firmaların dikkat etmesi gereken başlıkları sıralamanızı istesek, ilk üç sıraya neleri yazardınız?

Öncelikle finansal dayanıklılık ve etkin risk yönetimi, küresel dalgalanmalar karşısında güçlü bilanço yapısı firmalarımız için kritik önemdedir. İkinci olarak teknik mevzuat

uyumu, sürdürülebilirlik kriterleri ve dijital dönüşüm yatırımları öne çıkmaktadır; özellikle Avrupa pazarındaki rekabeti bu alanlardaki hazırlığın belirleyeceği açıktır. Üçüncü unsur ise esasen her zaman dış ticarete kritik önem taşıyan pazar çeşitlendirmesidir. Firmalarımızın geleneksel pazarlara ilave olarak bizim için yeni olan pazarlarda etkin bir konum alması, ihracatın sürdürülebilirliğini güçlendirecektir.



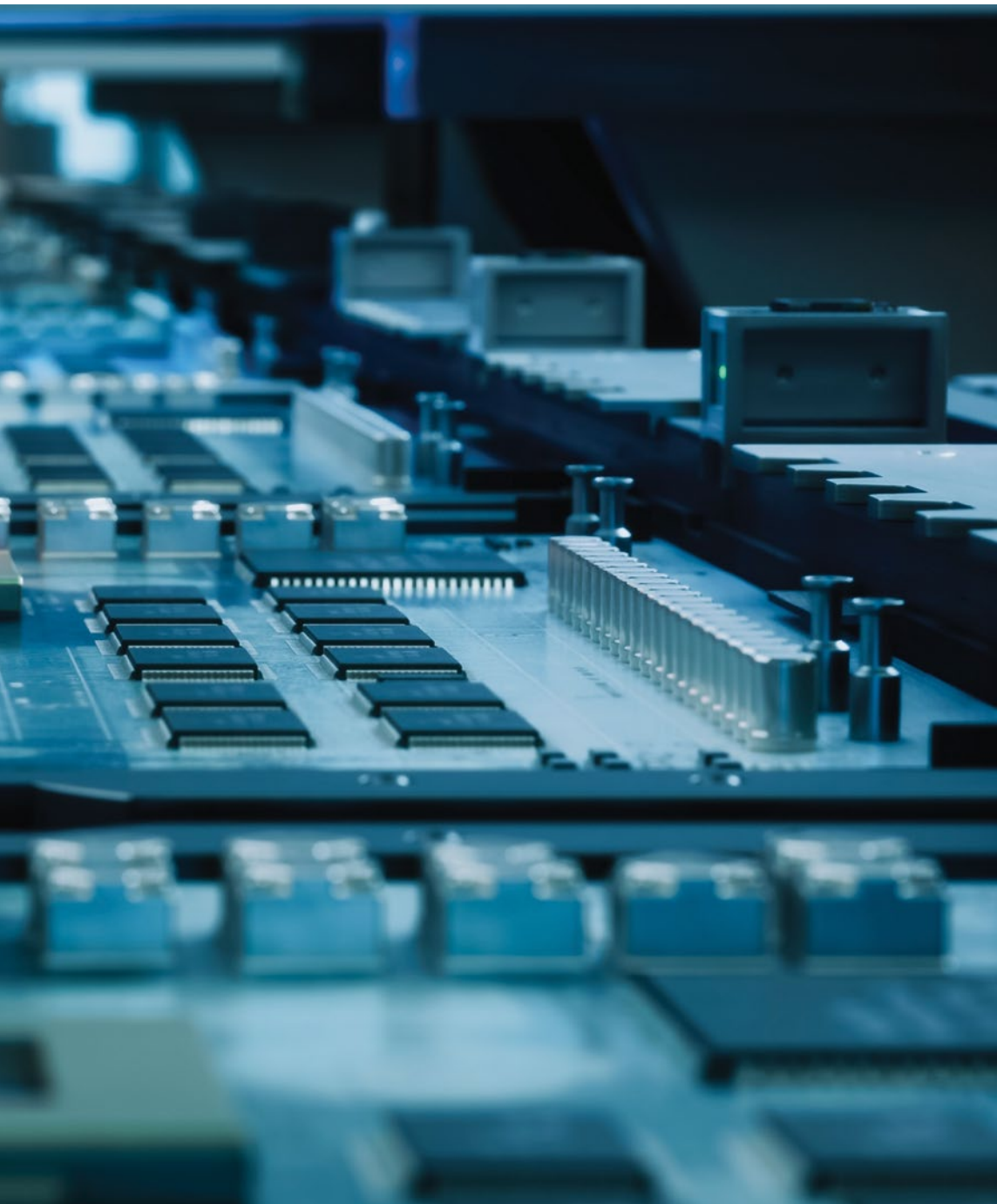
Makine sektörü özelinde, Ticaret Bakanlığı'nın 2026 yılı takviminde neler olacak? Hangi konulara odaklanacak ve hangi başlıklara yönelik çözümler üreteceksiniz?

2026 yılında Bakanlık olarak ihracatçı firmalarımızın istifadelerine sunduğumuz fuarlardan ticaret heyetlerine, markalaşmadan küresel tedarik zincirlerine entegre olmaya kadar birçok alanda sağladığımız çeşitli desteklerin etkin kullanımı ve geliştirilmesi

öncelikli gündemimiz olacaktır. Bu çerçevede, mal ihracatına yönelik olarak 2025 yılında 25,5 milyar TL destek ödemesi gerçekleştirilmiş olup, 2026 yılında ise mal ihracatına yönelik devlet destekleri için 32,8 milyar TL bütçe ayrılmıştır. Ticaret Bakanlığı olarak 2026 yılı takviminde bu sektöre yönelik temel yaklaşımımız, ürün ihracatını güçlü finansman araçlarıyla da destekleyen bütüncül bir yapıyı devam ettirmektir.

Ayrıca, makine imalat sanayisi gibi yatırım mali ağırlıklı ve proje bazlı ihracat yapısına sahip sektörlerde, alıcıya sunulan finansman imkânlarının ürünün fiyatı ve teknik özellikleri kadar belirleyici bir rekabet unsuru hâline geldiği bilinciyle; 8 Kasım'da 5973 sayılı Karar'da önemli değişiklikler yaptık. Bu kapsamda, Alıcı Kredileri Destek Mekanizması ile Türk Eximbank tarafından kullanılan alıcı kredilerinde uygulanan faiz

oranı ile OECD tarafından belirlenen CIRR oranı arasındaki fark Bakanlığımızca desteklenmekte ayrıca alıcı kredilerinden ve ihracat kredi sigortasından kaynaklanabilecek tazmin giderleri de Bakanlığımızca karşılanmaktadır. Makine imalat sanayi ürünlerinin ihracatında, özellikle Afrika, Orta Doğu, Orta Asya ve Güney Amerika gibi pazarlarda alıcıların finansman ihtiyacı, karar süreçlerinde belirleyici olmaktadır. Bu doğrultuda, söz konusu yapı sayesinde ihracatçılarımız, özellikle makine imalat sektöründe yoğun olarak karşılaşılan uzun vadeli, yüksek tutarlı ve proje bazlı satışlarda; rakip ülkelerin ihracat kredi kuruluşlarıyla eşdeğer finansman koşullarına erişebilecek, riskli pazarlarda daha güvenli ve öngörülebilir bir şekilde faaliyet gösterebilecektir. Bunun yanında ticaret politikası savunma araçlarını etkin biçimde kullanarak haksız rekabetin önüne geçmeyi, pazara giriş engellerinin azaltılmasına yönelik diplomatik ve teknik girişimleri sürdürmeyi hedefliyoruz. Makine sektörünü yalnızca bir ihracat kalemi olarak değil, sanayimizin teknoloji taşıyıcısı olarak görüyoruz. Bu nedenle Ar-Ge yatırımları, yerli tedarik zincirinin güçlendirilmesi ve nitelikli insan kaynağının geliştirilmesi stratejik önem taşımaktadır. Üniversite-sanayi iş birliği, dijital üretim teknolojileri ve yeşil dönüşüm yatırımları önümüzdeki dönemin belirleyici unsurları olacaktır. Türk makine sektörü, üretim kültürü ve girişimcilik dinamikleri sayesinde küresel ölçekte daha üst liglere çıkma potansiyeline sahiptir ve biz kamu olarak bütün kurumlarımızla bu sürecin güçlü bir paydaşı ve destekleyicisi olmaya devam edeceğiz.



“ÜRETİM TEKNOLOJİLERİMİZİ DAHA DA GELİŞTİRMEK, DİJİTAL VE YEŞİL DÖNÜŞÜMÜ HIZLANDIRMAK, İHRACAT PAZARLARIMIZI ÇEŞİTLENDİRMEK DURUMUNDAYIZ”

MUSTAFA GÜLTEPE TİM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Üretim ve ihracatı, Türkiye ekonomisinde sağlıklı ve sürdürülebilir büyümenin lokomotifi olarak görüyoruz. Arzu ettiğimiz oranlarda olmamakla birlikte 2025 yılında da ihracatımızı artırdık. Jeopolitik risklere, emek yoğun sektörlerde yaşanan rekabetçilik kaybına ve küresel pazarlarda artan korumacılık önlemlerine rağmen geçen yıl ihracatımızı yüzde 4,5 artışla 273,4 milyar dolara çıkardık. Hizmet ihracatımız ise yüzde 4,6 artışla 122,6 milyar dolara ulaştı.

Hem mal hem de hizmet ihracatında en yüksek yıllık rakamlara ulaştığımız elbette önemli. Ancak tabloyu iyi analiz etmek durumundayız. 2025'te mal ihracatımızda değer olarak 11,6 milyar dolarlık bir artış gerçekleştirdik. Farkın 7,7 milyar dolarlık kısmı otomotiv, savunma sanayisi ve mücevher sektörlerinde sadece beş firmanın ihracatından geldi. Ayrıca 5,4 milyar dolarlık parite kaynaklı artımız var. Yani parite ve beş firmanın

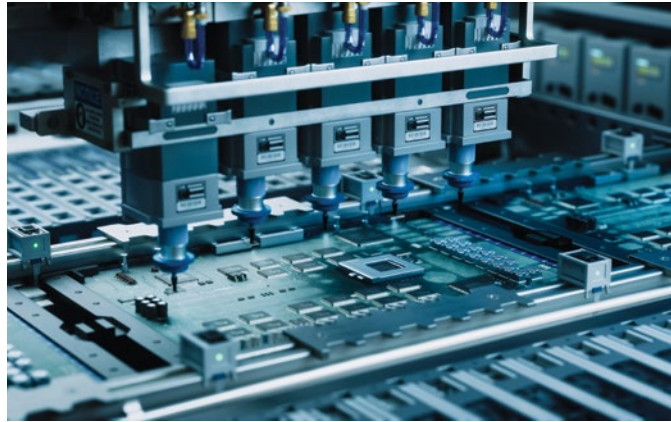
katkısı olmasaydı 2025'i ekside tamamlayacaktık. 2026'ya ise 282 milyar dolar mal, 128 milyar dolar hizmet olmak üzere toplamda 410 milyar dolarlık ihracat hedefi ile başladık. Türkiye'nin üretim potansiyeline baktığımızda mütevazı artışları rahatlıkla gerçekleştirebiliriz. Biz Türkiye'yi uzun vadede en çok ihracat yapan ilk 10 ülke arasına çıkarmak istiyoruz. Bu hedef için ihracatımızı tabana yaymamız, tüm sektörlerden katkı almamız, sürdürülebilir büyüme ile her yıl çift haneli artışları yakalamamız gerekiyor. Bunun da yolu üretim ve ihracatı yeniden ekonomik büyümenin lokomotifi yapmaktan geçiyor. Ancak son beş çeyrekte net ihracat büyümeyi negatif etkiliyor. 2025'te Türkiye ekonomisinde sağlanan yüzde 3,6'lık büyümede de net ihracatın katkısı bulunmuyor. Çünkü maliyetlerle kur arasındaki denge bozuldu. Ocak 2022'den Ocak 2026'ya kadar geçen dört yılda asgari ücret yüzde 560, enflasyon yüzde 367, dolar kuru yüzde 217, avro kuru ise

yüzde 228 arttı. Enflasyonla kur arasında dört yılda 150 puanlık fark var. 2025'i yüzde 31 enflasyon ve yüzde 20 kur artışı ile kapattık. Yüksek faiz ve düşük kur politikası, sanayideki üretim ve ihracat motivasyonunu büyük ölçüde düşürdü. Çünkü üretim ve ihracattan para kazanmak bir yana, çoğu sektör zarar yazıyor. 2025'te ilk kez ihracat yapan firma sayısı 2024'e göre yüzde 16 azaldı. Bu durum imalat sanayisinin istihdamına da olumsuz yansıyor. SGK verilerine göre Kasım 2022'de yaklaşık 4 milyon 669 bin olan imalat sanayisi istihdamı, Kasım 2025'te 4 milyon 35 bine gerilemiş bulunuyor. Bu sonuç, üç yılda imalat sanayisi istihdamında 634 bin kişilik kayıp anlamına geliyor. İhracatçılarımız için rekabetçilikle ilgili sorunlar devam ederken jeopolitik risklerin ve korumacılık önlemlerinin de arttığını, yeni ortaklıkların kurulduğunu gözlemliyoruz. Avrupa Birliği bizi çok yakından ilgilendiren iki önemli ticarî anlaşmaya imza attı. En büyük pazarımız

konumundaki AB, Güney Amerika'daki MERCOSUR ülkeleri ve Hindistan ile Serbest Ticaret Anlaşması imzaladı. Bu iki anlaşmanın orta ve uzun vadede Türkiye'nin ihracatına mutlaka olumsuz yansımaları olacak. Dolayısıyla bizim de Gümrük Birliği'nin güncellenmesi dâhil benzer iş birlikleri için diplomatik yollarla çok daha etkili girişimlerde bulunmamız gerekiyor. Son gelişmeler ışığında görüyoruz ki, girişimlerimizden olumlu kazanımlar elde etmeye de başlıyoruz. En büyük ticaret ortağımız olan AB ile karşılıklı iyi niyet ve yapıcı diyalog temelinde sürdürülen temasların olumlu sonuçlar vermesinden memnuniyet duyuyoruz. Sanayi Hızlandırma Yasası ve "AB Ürünü-Made in EU" politikası çerçevesinde, Türkiye ile mevcut Gümrük Birliği'nin anılan politika kapsamı içinde tanınması, ekonomik ortaklığımızın geleceği açısından çok önemli bir gelişme. Türkiye'nin, Avrupa değer zincirlerinin güçlü ve güvenilir bir parçası olduğu bir kez daha teyit edilmiş oldu.



Küresel koşulların ihracatımızın önüne yeni engeller çıkardığı bir dönemde en azından rekabetçiliğimizi destekleyecek önlemleri mutlaka alabilmeliyiz. Kısa vadede rekabetçiliğimizi kazanabilmemiz için kurun bizi desteklemesi gerekiyor. Ancak bu yıl için kuru rekabetçi seviyeye çıkacak bir ortam görünmüyor. Dolayısıyla rekabetçiliğimiz yeniden kazanabilmemiz için farklı destek mekanizmalarını devreye almak durumundayız. Bu kapsamda, istihdam desteğinin 6.000 liraya, asgari ücret desteğinin 2.500 liraya çıkarılması; döviz dönüşüm desteğinin daha etkin ve verimli bir şekilde uygulanacak düzenlemelerin yapılması; ihracatımızın uzun vadeli ve düşük faizli finansmana erişimini sağlayacak politikaların devreye alınması gerekiyor. Taleplerimizin karşılanması durumunda mal ihracatında 2026 için 282 milyar dolarlık hedefi rahatlıkla geçebiliriz. Burada makine sektörümüz için de bir parantez açmak istiyorum. Makine sektörü,



sanayinin geneline yaptığı çarpan etki nedeniyle Türkiye ekonomisi için stratejik önem taşıyor. Sektör, ülkemizin üretim gücünü, teknolojik dönüşümünü ve sürdürülebilir kalkınma hedeflerini doğrudan destekliyor. Makine üretimi aynı zamanda teknoloji üretimi anlamına geliyor. Son yıllarda sektörümüz Ar-Ge yatırımlarını önemli ölçüde artırdı. Yazılım entegrasyonu, sensör teknolojileri, otomasyon altyapısı ve yapay zekâ destekli üretim gibi alanlarda güçlü bir dönüşüm yaşanıyor. Biz makine üretiminde kendi teknolojisini geliştiren,

mühendislik çözümleri ihraç eden bir ülkeyiz. Bugün makine endüstrimiz; geniş ürün gamı, güçlü mühendislik birikimi, gelişmiş üretim altyapısı, dünya standartlarında üretimi sayesinde bölgesel bir güç, küresel pazarlarda da yükselen bir oyuncu konumunda bulunuyor. Ancak birçok sektörümüz gibi makine de rekabetçilik konusunda sorunlar yaşıyor. Bu durum ihracatımıza da yansıyor. 2025 yılında makine ve aksamları ihracatımız yüzde 0,7 artışla 11,3 milyar dolar civarında gerçekleşti. Bu artışın da pariteden kaynaklandığını söyleyebiliriz.

Yılın ilk iki ayını da yüzde 6,7 artıda kapatan sektörün 2026'da ihracatını 12 milyar doların üzerine çıkaracağına inanıyorum. Bugün birçok sorun yaşasak da biz ihracata uzun soluklu bir koşu olarak bakıyoruz. Dolayısıyla tüm sektörlerde olduğu gibi makede de sürdürülebilir bir büyümeye odaklanıyoruz. Üretim teknolojilerimizi daha da geliştirmek, dijital ve yeşil dönüşümü hızlandırmak, ihracat pazarlarımızı çeşitlendirmek durumundayız. Makine ve diğer tüm sektörlerimizde ihracatımızı dayanıklılığını ve rekabetçiliğini artırmak için yüksek teknolojinin, Ar-Ge'nin, inovasyonun, tasarımın, markalaşmanın çarpan etkisinden yararlanmalıyız. Yeşil ve ikiz dönüşümü hızla tamamlamalıyız. TİM olarak bahsettiğim başlıkların hepsinde farklı paydaşlarla iş birlikleri yapıyor, birçok proje yürütüyoruz. Tüm bu çalışmalarla da halen ortalama 1,6 dolar civarında olan ihracat kilogram birim fiyatımızı 3 dolara çıkarmayı hedefliyoruz.



“STRATEJİK SEKTÖRLER, ÜLKELERİNİ REKABETÇİ KILMAKLA MÜKELLEFLER”

KUTLU KARAVELİOĞLU MAİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Küresel ekonomi ve sanayi düzeni açısından son birkaç yıl, alışılmış dengele- rin hızla değiştiği bir dönem olarak hafızalara kazındı. Pandemi süreciyle başlayan kırılma Rusya-Ukrayna sa- vaşıyla derinleşirken, Trump sonrası ABD'nin dış siyasette sertleşmesi, Suriye'nin yeni- den yapılanmasındaki geçiş süreci ve Orta Doğu'da artan gerilimler dünya ekonomi- sinin güvenlik, istikrar ve teknoloji ekseninde yeniden şekillendiğini açık biçimde gösterdi. Enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar, tedarik zin- cirlerinde yaşanan kırılmalar ve ticaret politikalarındaki sertleşme, sanayinin yalnızca ekonomik değil aynı zaman- da stratejik bir alan olduğunu yeniden hatırlattı. Ayrıcalıklı ilan edilen sektörlerin ülkele- rini rekabetçi kılmakla mükellef olduklarını, bunun için de ülkelerin yalnızca askeri değil, teknolojik ve endüstriyel egemenliklerini de korumak zorunda olduklarını bir kez daha ortaya koydu. Bugün savunma sanayisi yatırımlarının tüm dünyada

hızla artmasının arkasında da bu gerçek yatıyor. Ancak savunma, otomotiv, enerji veya altyapı gibi stratejik sek- törlerin her biri aynı zamanda güçlü bir üretim altyapısına, ileri mühendislik kapasitesine ve yüksek teknolojiye dayanan makine sanayisine ihtiyaç duyuyor. Bir başka ifadeyle modern sanayinin bütün kri- tik alanların lokomotif gücü olarak makine sektörü kritik bir rol oynuyor. Bir ülkenin teknolojik bağımsızlığını ve üretim kabiliyetini belirleyen temel unsur, kendi makine ve ekipmanını geliştirme kapasitesidir. Bu nedenle makine sektörünün perfor- mansı yalnızca bir sanayi dalının gelişimi olarak değil, aynı zamanda ekonomik egemenliğin ve stratejik da- yanıklılığın göstergesi olarak değerlendirilmelidir.

SEKTÖRÜMÜZ TEKNOLOJİ SINIFI DAHA YÜKSEK ÜRÜNLERE YÖNELDİ

Türkiye makine sanayisi de son yıllarda bu küresel dönüşümün içinde önemli

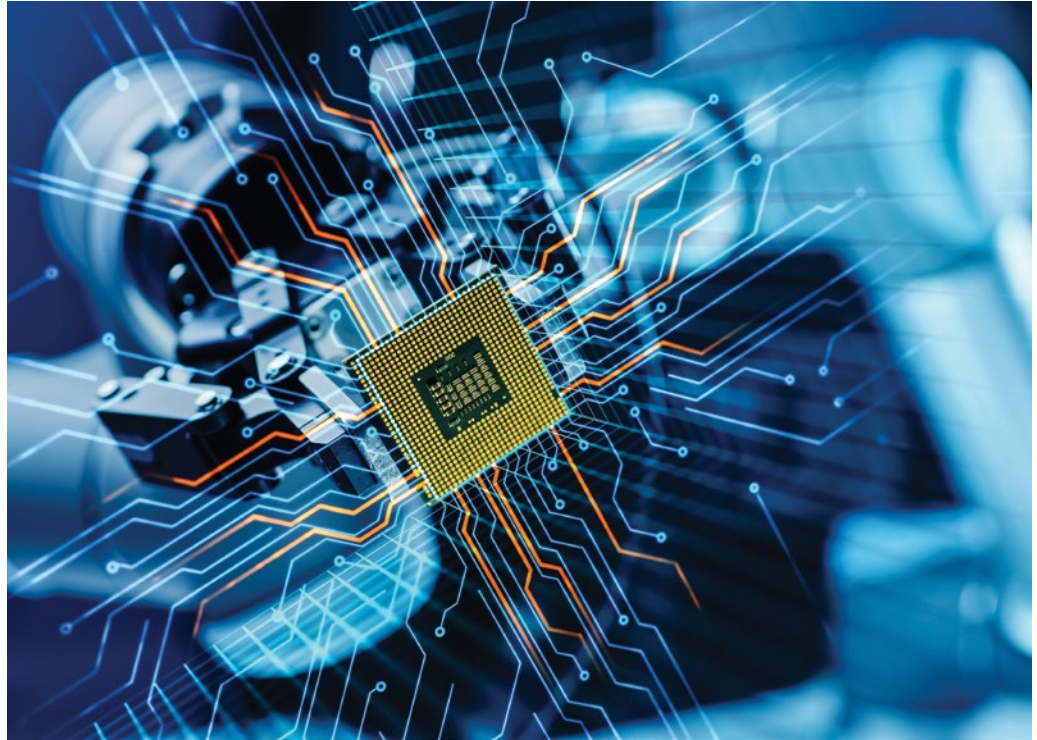
bir performans sergiledi. Serbest bölgeler dâhil toplam makine ihracatımız 2025 yılı sonunda 28,7 milyar dolara ulaşarak tarihi bir seviyeye çıktı. Küresel talebin zayıfladığı ve finansman koşullarının zorlaştığı bir dönemde elde edilen bu sonuç, sektörümü- zün dayanıklılığını gösteren önemli bir gösterge oldu. Nitekim aynı dönemde tonaj bazında yüzde 6'nın üzerinde bir gerileme yaşanırken kilogram başına ihracat birim fiyatımız 8,1 dolara yüksel- di. Bu tablo, sektörümüzün rekabet gücünü mühendislik yoğunluğu daha yüksek ve teknoloji sınıfı daha gelişmiş ürünlere yönelerek korudu- ğuna işaret ediyor. Ancak Türkiye'nin perfor- mansını doğru değerlen- dirmek için küresel tabloya da bakmak gerekiyor. 2025 yılında dünya mal ticareti yaklaşık 1 trilyon dolar artarak 26 trilyon dolara yaklaşırken bu artışın yaklaşık 250 milyar doları makine ihracatından geldi. Böylece küresel makine ihracatı yaklaşık yüzde 9 artışla 3 trilyon dolara ulaştı.

Bu büyüme oranı, değer artışı açısından bakıldığında dünya makine ihracatının Türkiye'deki artıştan daha güçlü seyrettiğini gösteriyor. Bir başka ifadeyle Türkiye makine ihracatında tarihi bir seviyeye ulaşmış olsa da kü- resel rekabetin hız kesmediği, hatta bazı alanlarda daha da yoğunlaştığı bir dönemde bu rakamları iyi analiz etmek gerekiyor. 2025 yılında özellikle finans- man koşullarının sıkışması, güçlü TL ortamı ve maliyet baskıları sektörün fiyatlama gücünü zorladı. Üretim ma- liyetleri ile kârlılık arasındaki makasın açılması Ar-Ge ve dönüşüm yatırımlarına ayrı- labilecek kaynakları sınırladı. Kapasite kullanım oranlarının yüzde 63 ila yüzde 64 seviye- lerine kadar gerilemesi ise iç talepteki zayıflığın ve yatırım istahındaki duraksamanın açık bir göstergesi oldu. Buna rağmen sektörümüz, mühen- dislik kapasitesini artırarak ve ürün kompozisyonunu daha yüksek katma değerli alanlara kaydırarak ihracat gelirlerini korumayı başardı.



2017 sonunda 15 milyar dolar olan makine ihracatımızın 8 yıl içinde yüzde 90'dan fazla artarak 28,7 milyar dolara ulaşması, bu dönüşümün en somut göstergelerinden biridir.

Diğer yandan, küresel ekonomi açısından belirsizliklerin 2026 yılında da devam edeceğini, yer yer artacağını görüyoruz. Jeopolitik gerilimler, enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar ve ticaret politikalarındaki değişimler yatırım kararlarını doğrudan etkilemeye devam ediyor. Uluslararası kurumların zayıfladığı, ticaret tarifelerinin yeniden yükseldiği ve rekabetin giderek daha stratejik bir karakter kazandığı bu ortamda firmalar için kârlılık, nakit akışı ve sipariş sürekliliği açısından zorlu bir dönemin devam etmesi muhtemeldir. Buna karşılık küresel tedarik zincirlerinin yeniden şekillenmesi, dijitalleşmenin sunduğu verimlilik imkânları ve yeşil dönüşümün açtığı yeni pazarlar makine sektörü açısından önemli fırsatlar da yaratıyor. Yakın coğrafyada artan yatırım ihtiyacı,

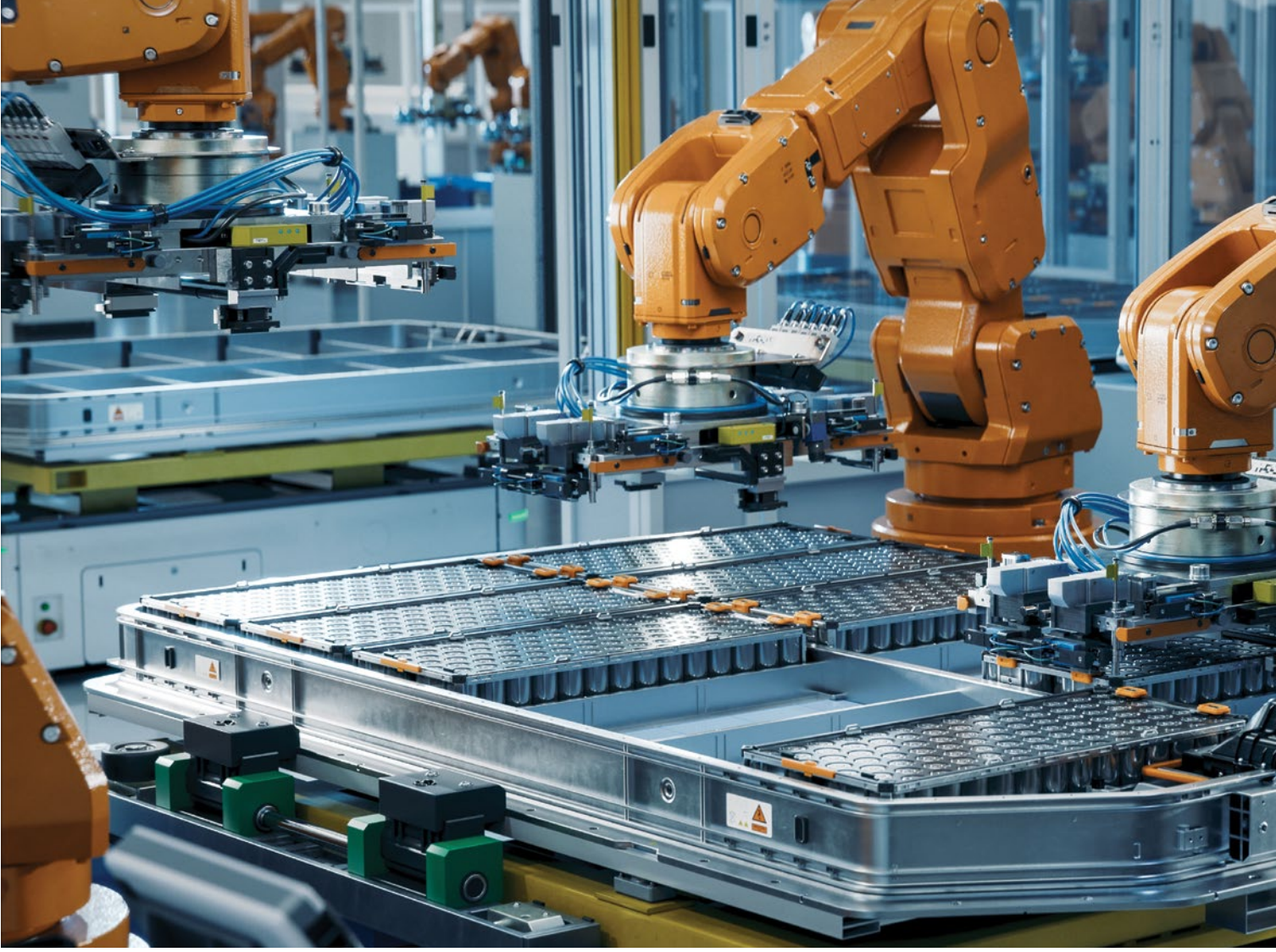


altyapı ve enerji projeleri ile sanayinin modernizasyonu gibi alanlar Türkiye'nin mühendislik kapasitesinin daha görünür hale gelmesini sağlayabilir.

MAKİNE SEKTÖRÜ GÜÇLÜ BİR HİZMET İHRACATÇISI

Küresel ölçekte yaşanan bu büyümenin arka planında, çelişkili bir tablo bulunuyor. Bir yandan dünya genelinde yatırım mallarına yönelik talep temkinli bir seyir izlerken, diğer yandan makine ihracatının ticaret içindeki ağırlığı artmaya devam ediyor. Bu durum, sanayi

yatırımlarının niteliğinde yaşanan değişimle yakından ilişkili. Belirsizliklerin arttığı dönemlerde firmalar yeni kapasite yatırımlarını ertelerek mevcut makinelerin daha verimli, daha akıllı ve daha esnek hale getirilmesine odaklanıyor. Dolayısıyla bakım, modernizasyon,



otomasyon ve yazılım destekli üretim çözümleri makine sektörünün en hızlı büyüyen alanları haline geliyor. Bu eğilim, makine sektöründe rekabetin doğasını da değiştiriyor. Artık makinelerin fiyatı kadar üreticinin mühendislik kapasitesi, servis ağı ve kurumsal güvenilirliği de satın alma kararlarında belirleyici hale geliyor. Kurulum, entegrasyon, bakım ve modernizasyon gibi satış sonrası hizmetler sektörün toplam katma değerinde giderek daha büyük pay almaya başlıyor. Bu nedenle makine sektörü giderek daha güçlü bir hizmet ihracatçısı kimliği de kazanıyor. Finansman koşulları da bu rekabet denkleminde

giderek daha belirleyici bir unsur haline geliyor. Özellikle yatırım mali ihracatında uzun vadeli finansman imkânlarının varlığı, firmaların uluslararası ihalelerde teklif verebilme kapasitesini doğrudan etkiliyor. Bu noktada hayata geçmesi planlanan Türk Eximbank'ın Alıcı Kredileri Programı'nda yapılan kapsam genişletme düzenlemesini son derece önemli bir adım olarak görüyoruz. Yatırım mali ihracatında finansmanın doğrudan yabancı alıcıya sağlanması ihracatçımızın uluslararası ihalelerde rakipleriyle aynı şartlarda masaya oturabilmesi anlamına gelecektir. Sevkiyat sonrası tahsilat riskinin Türk Eximbank mekanizmasıyla yönetilebilir hale

gelmesi, firmalarımızın nakit akışını ve bilanço öngörülebilirliğini güçlendirecektir. Bu düzenlemenin hayata geçirilmesi için var gücüyle çalışan, başta Ticaret Bakanlığımız olmak üzere Türk Eximbank tüm kurum temsilcilerine teşekkür ediyoruz. Küresel rekabetin finansman mimarisi üzerinden şekillendiği bir dönemde, ihracatçılarımızın elini güçlendirecek bu adımı son derece kıymetli buluyoruz.

PAZAR ERİŞİMİ İLE REKABET KOŞULLARI YENİDEN

ELE ALINMALI

Küresel rekabetin şekillenmesinde jeopolitik gelişmeler de giderek daha belirleyici hale

geliyor. Savunma harcamalarının dünya genelinde hızla artması, ileri mühendislik gerektiren makine ve ekipman talebini canlı tutan önemli bir faktör haline geldi. İşleme teknolojileri, döküm ve ısıl işlem sistemleri, otomasyon ve test ekipmanları gibi alanlar bu gelişmelerden doğrudan etkilenen sektörler arasında yer alıyor. Türkiye açısından bu tablo, makine sektörünün stratejik değerini daha da artırıyor. Çünkü savunma, enerji, altyapı ve ulaşım gibi alanlardaki yatırımların büyük bölümü yerli mühendislik kabiliyetlerinin gelişmesine doğrudan katkı sağlıyor. Bu çerçevede Avrupa Birliği ile ilişkilerimiz de sektörümüz açısından kritik önem



taşımayı sürdürüyor. Türkiye makine ihracatının en büyük pazarı olan Avrupa'da sanayi politikaları yeniden şekilleniyor. Bir yandan "Made in EU" yaklaşımıyla üretimin Avrupa içinde tutulmasına yönelik yerleşme politikaları tartışılırken, diğer yandan Birlik yeni Serbest Ticaret Anlaşmaları ile küresel ölçekte pazar erişimini genişletmeye çalışıyor. Bu iki yönlü strateji, Gümrük Birliği ortağı olan Türkiye açısından pazar erişimi ile rekabet koşullarının yeniden ele alınmasını zorunlu kılıyor. Avrupa sanayisinin küresel değer zincirleriyle entegrasyonunu korumayı savunan çevrelerin dile getirdiği "Made with EU" yaklaşımı ise Türkiye gibi güçlü tedarik ortaklarının

bu sistemin dışında bırakılmaması gerektiğini açık biçimde ortaya koyuyor. Avrupa Birliği ile ekonomik ve ticari alanlarda yürüttüğümüz yoğun ve yapıcı diplomasi trafiğinin olumlu sonuçlar vereceğine inanıyoruz. Sanayi Hızlandırma Yasası ve "Made in EU" politikası kapsamında Türkiye'nin mevcut Gümrük Birliği çerçevesinde tanınmasının, yatırımların ve girişimlerin sürekliliği ile Avrupa değer zincirlerinin rekabetçiliği açısından olumlu bir adım olacağı kanaatindeyiz.

46 MİLYAR DOLAR İTHALATLA İLERLEME MÜMKÜN OLMAZ

Makine sektörünün performansı yalnızca ihracat

rakamlarıyla değil, teknoloji dönüşümü açısından da değerlendirilmelidir. Dünya ticaretinde yüksek teknolojili ürünlerin payı sınırlı görünse de orta-yüksek teknoloji sınıfındaki ürünler küresel sanayinin temelini oluşturuyor. Makine, otomotiv, elektrikli ekipman, silah ve mühimmat ve birçok mühendislik ürünü bu kategoride yer alıyor. Türkiye'nin ihracat yapısı da bu doğal gelişim sürecini yansıtıyor. Orta-yüksek teknoloji alanında kazanılan yetkinlikler, daha ileri teknolojili üretim aşamalarına geçişin zemini oluşturuyor. Bu nedenle makine sektörünün gelişimi yalnızca bugünün rekabet gücünü değil, geleceğin yüksek teknoloji üretimini de belirleyen kritik bir basamak olarak görülmelidir.

Buna karşılık iç pazarda makine ithalatındaki artış da sektörümüz açısından dikkatle izlenmesi gereken bir gelişme... 2025 yılı sonunda makine ithalatının 46 milyar doların üzerine çıkması ve özellikle Çin'den yapılan ithalatın hızlı biçimde artarak toplam içindeki payının yüzde 30'a dayanması, yerli üretimin rekabet koşullarını zorlayan bir tabloya işaret ediyor. Üretim ölçeklerimizin küçüldüğü ve kapasite kullanım oranlarının yüzde 65'in altına kadar gerilediği bir dönemde, iç pazarda oluşan bu baskı sektörel rekabetçiliği doğrudan etkiliyor. Bu nedenle dünyada yaygın biçimde uygulanan koruyucu ticaret araçlarının Türkiye'de de müteakılliyet ekseninde yeniden değerlendirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Birçok ülke yerli üretimini korumak için gümrük tarifeleri ve teknik düzenlemeleri hızla güncellerken, Türkiye'de ilave gümrük vergilerinin seviyesinin küresel rayiçlerin oldukça altında

kaldığı görülüyor. Küresel ticaret mimarisinin hızla değiştiği bu dönemde, yerli makine üretimini koruyacak ve yatırım iştahını güçlendirecek politika araçlarının daha etkin kullanılması sektörümüz açısından kritik önem taşıyor.

MAKİNE SEKTÖRÜ, TÜRKİYE'NİN ÜRETİM EKOSİSTEMİNİN TEMELİDİR

Türkiye makine sanayisinin önünde bugün iki farklı tablo bulunuyor. Bir tarafta maliyet baskıları, küresel rekabet ve finansman zorlukları gibi kısa vadeli sorunlar; diğer tarafta ise teknolojik dönüşüm, dijitalleşme ve yeni pazarlarla büyüyen bir potansiyel. Bu iki tabloyu birlikte okuyabilen ve kısa vadeli engelleri uzun vadeli kazanımlara dönüştürebilen bir strateji izlemek, sektörümüzün küresel rekabetteki konumunu güçlendirecektir. Ve unutmayalım ki makine sektörü yalnızca bir ihracat kalemi değil, Türkiye'nin üretim ekosisteminin temelidir. Savunmadan enerjiye, otomotivden gıdaya kadar bütün stratejik sektörlerin rekabet gücü doğrudan makine ve ekipman kabiliyetlerine bağlıdır. Bu nedenle makine sanayisinin güçlenmesi, aynı zamanda Türkiye'nin teknolojik bağımsızlığının ve sanayi geleceğinin güçlenmesi anlamına gelir. Önümüzdeki dönemde hedefimiz; mühendislik kapasitesini artıran, dijital ve yeşil dönüşümü hızlandıran, küresel değer zincirlerinde daha güçlü bir konuma sahip olan bir makine sanayisi inşa etmektir. Bu doğrultuda atılacak her adım, yalnızca sektörümüzün değil Türkiye ekonomisinin tamamının daha dayanıklı ve rekabetçi bir yapıya kavuşmasına katkı sağlayacaktır.


MAKFED

Türkiye Makina Federasyonu

“YENİ GELECEK: RAKIP-SİZ MİSİNİZ?”

ADNAN DALGAKIRAN TÜRKİYE MAKİNA FEDERASYONU YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Geçtiğimiz 26 Kasım'da düzenlediğimiz Makine Zirvesi'nde, küresel ölçekte hızla değişen siyasi ve ekonomik dengeler ile teknolojik dönüşümlerin sanayi üzerindeki etkilerini kapsamlı biçimde ele aldık. İçinden geçtiğimiz dönemde rekabetçiliği belirleyen ana dinamikler artık çok net: Çok kutuplu dünya düzeni, yapay zekâ destekli dönüşüm, yeni güç bloklarının yükselişi, ticaret savaşları, artan korumacılık ve yeşil ile dijital eksende ilerleyen ikiz dönüşüm.

Küresel risklerin sertleştiği ve yapay zekâ odaklı üretimin hız kazandığı bu yeni dönemde makine sektörü köklü bir dönüşümden geçiyor. Artık rekabet üstünlüğü yalnızca doğru pazarda konumlanmakla değil; ileri teknoloji kapasitesi, otomasyon seviyesi ve stratejik sanayi politikalarıyla sağlanabiliyor. Maliyet avantajına dayalı üretim anlayışı yerini; verimlilik, hız, esneklik ve sürdürülebilirliğe bırakıyor.

İHRACATTA KİLOGRAM BAŞINA 8,1 DOLARLIK REKOR

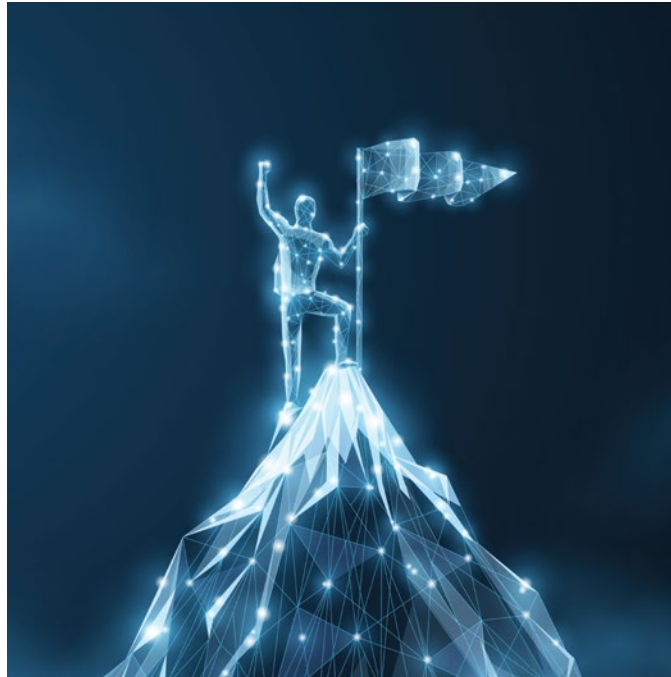
Makine ve teçhizat yatırımları 2019'un son çeyreğinden itibaren kesintisiz büyüme göstermiş, ancak 2024 yılını yüzde 1,66 daralmayla kapatmıştı. 2025'in ilk çeyreğinde yatırımlar yüzde 2,5 gerilese de yılın ilerleyen dönemlerinde kademeleli bir toparlanma gözlemlendi.

2015-2023 döneminde kümülatif olarak yüzde 78 büyüyen makine üretimi, 2024 yılında imalat sanayisinden olumsuz ayrılarak yüzde 8,5 küçülürken; daralma 2025'te de devam ederek yüzde 6,5 seviyesinde gerçekleşti. Dolayısıyla sektörde bir atıl kapasite söz konusudur. İhracatta miktar bazında yüzde 6,3'lük gerilemeye

rağmen birim fiyatlardaki artış dikkat çekicidir. Kilogram başına ihracat değeri 8,1 dolara yükselerek tarihi bir rekora ulaşmıştır. Bu artış sayesinde 2025 yılında makine ihracatı yüzde 1,9 büyüyerek 28,7 milyar dolara çıkmış ve yeni bir rekor kırılmıştır. Aynı dönemde makine ithalatı yüzde 4 artmıştır. Özellikle Çin'den yapılan makine ithalatının 11 aylık dönemde yüzde 13,9 artarak toplam ithalat içindeki payını yüzde 28 seviyelerine yükseltmesi, rekabet dengeleri açısından dikkatle değerlendirilmesi gereken bir gelişmedir.

ÇİN BASKISI VE DEĞİŞEN REKABET ZEMİNİ

Küresel ticarete artan korumacılık, gümrük vergileri ve bölgesel bloklaşmalar tedarik zincirlerini hızla yeniden şekillendiriyor. Çin'in özellikle orta-yüksek teknoloji segmentindeki yükselişi, Türk makine üreticilerini hem iç pazarda hem de ihracat pazarlarında daha yoğun bir rekabet baskısıyla karşı karşıya bırakıyor.





Enerji ve iş gücü maliyetlerindeki artış işletmeleri daha yüksek verimlilik arayışına yönlendiriyor. Bu çerçevede yapay zekâ tabanlı otomasyon sistemleri ve minimum insan müdahalesiyle çalışan “karanlık üretim” modelleri artık bir tercih değil, stratejik bir zorunluluk haline gelmiş durumda. Bu modeller hız, kalite ve esneklik açısından önemli avantajlar sunarken, yapay zekâ destekli üretim rekabet gücünün belirleyici unsuru olarak öne çıkıyor. Makinede dönüşümün ertelenmesi artık mümkün görünmüyor.

2026 VE SONRASI: FIRSAT PENCERESİ

2026 itibarıyla ertelenmiş yatırımların yeniden devreye girmesiyle birlikte verimlilik, kalite, dijitalleşme ve enerji yönetimi odaklı çözümlerin daha fazla önem kazanması bekleniyor. Bu süreç, Türk makine sektörünün küresel üretim coğrafyasında daha güçlü ve stratejik bir konum elde etmesi açısından önemli bir fırsat sunuyor.

Savunma sanayilerindeki yükseliş de sanayileşme hedefi olan ülkeler için yeni iş birlikleri ve teknoloji transferi imkânları yaratıyor. Ancak bu fırsatların değerlendirilebilmesi için güçlü bir sanayi politikası, teknoloji yatırımları ve uluslararası entegrasyonun eş zamanlı ilerlemesi gerekiyor.

AB İLE ENTEGRASYON STRATEJİK ÖNEMDE

Bu noktada Avrupa Birliği ile ilişkiler ayrı bir önem taşıyor. Türkiye ile AB arasındaki sanayi ve tedarik zinciri entegrasyonunun güçlendirilmesi; MERCOSUR ve Hindistan Serbest Ticaret Anlaşmaları, Sınırdan Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) ve “Made in EU” gibi girişimlerle uyumlu, adil ve dengeli rekabet koşullarının sağlanması açısından kritik önem taşıyor.

Artan korumacılık eğilimleri ve yeşil-dijital dönüşüm süreçleri dikkate alındığında, Türkiye-AB değer zincirlerinin daha entegre, dirençli ve tamamlayıcı bir yapıya kavuşturulması ortak

menfaatimizdir. Gümrük Birliği’nin güncellenmesi, teknik mevzuat uyumu, yeşil dönüşüm yatırımlarının desteklenmesi ve ortak üretim kapasitesinin artırılması öncelikli başlıklar olarak öne çıkıyor.

Bu doğrultuda, DEİK başta olmak üzere sektör kuruluşlarımız tarafından başlatılan yapıcı inisiyatifleri son derece kıymetli buluyor ve destekliyoruz. Kamu-özel sektör diyalogunun güçlenmesi, Türkiye-AB ekonomik ortaklığının daha dengeli, öngörülebilir ve uzun vadeli bir zeminde ilerlemesine katkı sağlayacaktır. Güncel bir gelişme olarak AB Sanayinin Hızlandırılması Yasası Taslağı’nın 4 Mart’ta yayımlanması, sanayi politikaları açısından dikkat çekici bir gelişmedir. Taslakta, AB’nin serbest ticaret anlaşması veya gümrük birliği tesis ettiği üçüncü ülkelerden gelen içeriklerin, anlaşma kapsamındaki yükümlülükler çerçevesinde Birlik menşeli kabul edilebilmesine yönelik yaklaşım önemli bir açılım niteliğindedir.

Sanayimizin rekabet gücü açısından kritik olan bu düzenlemede Gümrük Birliği’nin yer alması, Türkiye-AB ekonomik entegrasyonunun stratejik öneminin bir kez daha teyit edilmesi bakımından son derece kıymetlidir. Bu gelişme, üretim ve tedarik zincirlerinde Türkiye’nin rolünün güçlenmesi adına da önemli bir fırsat sunmaktadır.

Bu önemli gelişmede emeği bulunan başta Ticaret Bakanımız Prof. Dr. Ömer Bolat olmak üzere katkı sağlayan tüm kamu ve özel sektör temsilcilerini tebrik ediyor, ülkemiz için hayırlı olmasını diliyorum.

Sonuç olarak, önümüzdeki dönemin temel sorusu şudur: Rakip-siz misiniz? Bu sorunun yanıtı maliyet avantajında değil; teknoloji üretme kapasitesinde, stratejik konumlanmada ve küresel değer zincirlerine entegre olabilme yetkinliğinde yatıyor. Türk makine sektörü için yeni gelecek, riskler kadar güçlü fırsatlar da barındırıyor. Önemli olan bu dönüşümü zamanında ve kararlılıkla yönetebilmek.



“2026’NIN TEMASI TEMKİNLİ BÜYÜME OLACAK”



ARİF ONUR KAÇAK AİMSAD YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE GENEL SEKRETERİ

Geride kalan yıl, Türk ağaç işleme makineleri sektörü açısından kolay bir yıl olmadı. Finansmana erişimin zorlaştığı, maliyet baskılarının ciddi şekilde arttığı bir dönem yaşadık. Firmalar hem iç pazarda hem de ihracat tarafında daha temkinli hareket etmek zorunda kaldı. Yatırımların yavaşladığı, sipariş sürelerinin uzadığı ve fiyat hassasiyetinin belirgin şekilde arttığı bir süreçten geçtik. Artan ham madde ve yan sanayi maliyetleri, yüksek enflasyon ve kur politikasının yarattığı baskı nedeniyle firmalar maliyet artışlarını satış fiyatlarına aynı ölçüde yansıtmakta zorlandı. Özellikle yoğun rekabet ortamında yapılan agresif fiyatlamalar, sektör genelinde kârlılık üzerinde aşağı yönlü bir baskı oluşturdu. Bu süreçte firmalar maliyet tarafını daha sıkı yönetmeye, verimlilik artışına odaklanmaya ve ürün gamını daha seçici hale getirerek süreci daha kontrollü yönetmeye yöneldi. Diğer taraftan bazı ürün gruplarında Çinli üreticilerle fiyat bazlı rekabetin neredeyse mümkün olmaması, firmaları doğrudan fiyat rekabetinden uzaklaştırarak daha katma değerli, daha niş ve teknoloji seviyesi daha yüksek ürünlere yönelmeye

ittti. İhracat tarafında ise daha farklı bir tabloyla karşı karşıya kaldık. Rusya gibi geleneksel pazarlarda yaşanan daralmaya karşılık Suriye gibi pazarlarda görülen artışlar, pazar dağılımının değiştiğini gösterdi. Bu değişken yapı içinde firmalar hem yeni pazarlara açılmaya hem de mevcut pazarlarda daha temkinli bir risk yönetimi yaklaşımıyla ilerleyerek ihracat sürekliliğini korumaya odaklandı.

Bu çerçevede, sektörün pazarda kalmayı başarması ve ihracattaki varlığını koruma çabası bizim açımızdan önemli bir dayanıklılık göstergesi oldu. 2024’te yaklaşık 150 milyon dolar seviyesinde olan ihracatın 2025’te 143 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmesi, küresel daralmaya rağmen dış pazarlardaki varlığımızı büyük ölçüde koruduğumuzu gösteriyor.

Bu zorlu tabloya rağmen uluslararası pazarlardaki temaslarımızı koparmadık. Ağaç işleme makine sektörünün en önemli fuarları olan LIGNA ve WoodTech fuarları başta olmak üzere, yıl boyunca farklı coğrafyalarda düzenlenen uluslararası organizasyonlarda sektörümüzün görünürlüğünü arttırmaya ve ticari temaslarını sürdürmeye devam ettik. Bu

süreçte özellikle Avrupa başta olmak üzere ana pazarlardaki müşteri ilişkilerini korumak, yeni alıcılara temas kurmak ve ihracat bağlantılarını canlı tutmak sektör açısından öncelikli başlıklar arasında yer aldı. Diğer yandan, Türk ağaç işleme makine sektörünün gündeminde sadece kısa vadeli piyasa dalgalanmaları değil, uzun vadede rekabet gücünü ve sürdürülebilir büyümesini doğrudan etkileyecek daha yapısal konular öne çıkıyor. Bu başlıklar, geçici ekonomik şartlardan bağımsız olarak sektörün gelecekteki konumunu belirleyecek temel sorun alanlarını oluşturuyor. Bunlardan en önemlileri ise nitelikli personel eksikliği, kârlılığı koruyan fiyatlama modeli, ölçek sorunu ile yerileştirme ve tedarik zinciri dayanıklılığı olarak karşımıza çıkıyor.

Bu çerçevede, 2026’ya girerken sektörümüzde daha temkinli ve kontrollü bir ilerleme yaklaşımının öne çıkacağını görüyoruz. Firmalar hızlı büyümeden çok maliyetleri kontrol etmeye, doğru fiyatlama yapmaya ve sürdürülebilir üretim yapısını güçlendirmeye odaklanmış durumda. Bu dönemde küresel tedarik zincirleri de yeniden şekilleniyor. AB-MERCOSUR ve AB-Hindistan anlaşmaları

Avrupa’nın ticaret ve üretim ilişkilerini değiştirirken, Türkiye açısından rekabet baskısını arttırmayacak bir tablo ortaya çıkarabilir. Bu nedenle Türkiye’nin değişen bu yapıda güçlü kalabilmesi üretim kalitesini artırmasına, katma değerli ürünlere yönelmesine ve Avrupa ile ticari varlığını güçlendirmesine bağlı görünüyor.

Bu dönüşüm sürecinde, sektörün sahadaki temas noktalarının önemi daha da artacak. 22-25 Ekim tarihlerinde düzenlenecek WoodTech fuarı, sektörün en önemli buluşma noktalarından biri olmaya devam ediyor. 2026’da yurt içindeki organizasyonların yanı sıra yurt dışı fuarlar da sektörün öncelikli gündem başlıkları arasında yer almaya devam edecek. AİMSAD olarak ve firmalarımızın bireysel katılımlarıyla, sektörü farklı pazarlarda daha görünür kılmak amacıyla Çin, Mısır, Dubai, İtalya ve ABD başta olmak üzere çeşitli ülkelerde düzenlenen fuarlara katılım sağlayacağız. Bu katılımlar yalnızca satış odaklı değil pazarların yerinde gözlemlenmesi, rekabet koşullarının analiz edilmesi ve bölgesel talep yapısının daha doğru okunması açısından da önem arz ediyor.



“SEKTÖRDE TOPARLANMA UMUT EDERKEN, ÇİN REKABETİNİN SERTLEŞECEĞİNİN FARKINDAYIZ”

FEVZİ YILDIRIM AYSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Son yıllarda dünyada ve özellikle bölgemizde yaşanan istikrarsız ortam, ülkemiz ekonomisini zorlamaya devam ediyor. Makine sektörünün bir paydaşı olarak asansör sektörü son yıllarda her ne kadar cari fazla verse de üyelerimiz 2025 yılında yerelde nakit akışı, finansal erişim, haksız rekabet koşulları gibi zorlukları göğüslemek zorunda kaldı. TL bazında maliyetlerin çok artmış olmasının yanı sıra haksız rekabetin yarattığı etkiler kâr marjlarını çokça baskıladı. 2025 yılı doğal olarak bu temel iki sorunla mücadele yılı olarak geçti diyebilirim. Bu sorunlara etkili bir çözüm geliştirildiği maalesef söylenemez. İyi olan ise faiz oranları ve enflasyonun bir miktar düşmesiyle konut sektöründeki canlanma göstergesi gibi duruyor. Konut sektörü 2023'ten beri ilk kez toparlanma işaretleri vermeye birlikte; kentsel dönüşüm projeleri, deprem konut yatırımları yanı sıra modernizasyon ve revizyon işleri sektörü canlı tuttu diyebilirim. Sektör sorunlarını çözmek adına devletimizin ilgili kurumlarıyla konuları işiştiremeye ve çözüm yolları bulmaya çalışıyoruz. Muayene kuruluşları ve Bakanlık temsilcileriyle sık sık bir araya gelerek mevzuata



dair çözüm beklenen konuları masaya yatırıyor, çözüm için destek veriyoruz. Diğer yandan nitelikli ve kaliteli imalat, doğru montaj, düzgün işletme şekli, layıkıyla yapılmış denetim ve muayene süreçlerini tesis etmek ve hatalarımızdan ders alarak tüm bu alanlarda iyileştirmeler yapmak adına çalışmaya devam edeceğiz. Bunların yanı sıra ülkemizde 1 milyona yakın asansör stoğumuz var ve bunun en az yarısı da güncel standartları maalesef karşılamıyor. Bu mevcut stoğu, belli bir standart ve güvenlik seviyesine çıkarmak gibi önemli bir sorunumuz ve gündemimiz daha var. Bu asansörler yolcular için hem yüksek risk hem yüksek

işletme maliyeti hem de yüksek enerji tüketimine sebep oluyor. Bu sorunları kamu ve sektör ortak planı ile çözmek durumundayız. EN81-20 kodlu Avrupa Asansör standartları pek yakında ISO 8100 1-2 olarak yayımlanacak ve 2029 yılından itibaren tüm dünyada geçerli olmaya başlayacak. Bu yeni düzenleme, bazı fırsatlarla birlikte özellikle muayene ve belediye tescil şeklinde bazı önemli değişikliklere sebep olacak. Keza dijitalleşme, enerji verimliliği, sıfır karbon ayak izi gibi diğer ciddi başlıklar da gündemimizde olmayı sürdürecektir. Bu kapsamda, 2026 yılında sektörümüzde bir toparlanma umut ederken, çok sert bir

Çin rekabeti ile karşı karşıya olacağımızın da farkındayız. Yakın coğrafyamızdaki jeopolitik sorunlara karşı dikkatli ve temkinli olmak durumundayız. Bu konuların hem ihracat rakamımız hem de iç pazarımızı etkileyeceği kesindir. Ülkemizin deprem kuşağı üzerinde olması, yapı stoğumuzun ne kadar güvenli olduğu konusunu her zaman sıcak tutuyor. Bu durumda bilinçlenmemize ve eski binalarımızın dönüştürülmesine katkı sağlıyor. Asansör sektörünün de bu dönüşümde yeni ve güvenli ürün teknolojilerini piyasaya sunarak olumlu yönde payını almasını temenni ediyoruz. Son olarak, AYSAD olarak MMO ile yaptığımız iş birliği doğrultusunda Kartal Makina Hangar AYSAD Eğitim ve Yönetim Merkezimizden de söz etmek isterim. Bu mekânda MMO iş birliği ve AYSAD üyelerimizin destekleri ile bir eğitim merkezi oluşturduk. Bu merkezde özellikle asansör sektörüne adım atacak yeni mühendislerin, meslek lisesi öğrencilerinin ve firma çalışanlarının ilk eğitimlerini alabilecekleri bir alanımız var. Mart ayı sonunda açılışını yapmayı planladığımız yeni merkezimizi, başta üyelerimiz olmak üzere tüm sektör paydaşlarımızın istifadesine sunacağız.

“KÜRESELDE BAŞARILI OLMAK İÇİN İÇ PAZARDA KAN KAYBETMEMİZ GEREKİYOR”



BESTE ÖZDEŞLİK EFSİAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Makine sektörü açısından geride kalan yıl temkinli ama dirençli bir yıl oldu. Küresel talepteki dalgalanmalar, finansmana erişimde yaşanan zorluklar ve en çok da maliyet baskıları sektörümüzü zorladı. Buna rağmen üretim kabiliyeti ve teknik altyapımız sayesinde sektörümüz ayakta kalmayı başardı. 2024'e kadar yurt içinde sert bir düşüş gösteren makine teçhizat yatırımları 2025 yılında toparlanmaya başladı ancak iç talep makinecilerin kapasitesine göre çok düşük kaldı. Endüstriyel fırın üreticileri ve tedarikçileri özelinde baktığımızda 2025 yılının en aktif sektörü savunma sanayisi oldu. Savunma sanayisi geçtiğimiz yıl da kapasitesini büyütürken, ısıl işlem fırınlarının savunma sanayisi üretimindeki kritik rol nedeniyle endüstriyel fırın sektörü iç piyasada belki de en çok savunma sanayisi odaklı çalıştı. Diğer yandan, tüm sektörler gibi Uzak Doğu'dan ithal edilen fırınların ve Avrupa'dan ülkemize giriş yapan ikinci el fırınların iç piyasa dengelerini tamamen bozduğunu da söylemeliyiz. İç talep yetersizliğinin yanında dış ticaret açığımızın arttığını gözlemlediğimiz bir yıl geçirdik. Özellikle niş alanlarda katma değerli üretime yönelen,

verimlilik ve dijitalleşme yatırımı yapan firmalar daha pozitif ayrıştı. Bu da bize şunu gösterdi: Rekabet artık sadece kapasiteyle değil, ileri teknoloji ve sürdürülebilirlikle kazanılıyor. Sektörümüzün en önemli sorun başlıklarını sıralarsam, finansmana erişim, artan üretim maliyetleri, nitelikli iş gücü eksikliği ve küresel pazarlardaki daralmadan bahsedebilirim. Küresel pazardaki daralma herkesin en önemli problemi haline geldiği için belirli ürün grupları ve sektörlerde rekabet arttı. Bunun yanında birçok firma ihracat pazarlarını çeşitlendirmeye çalıştı. Uzak coğrafyalar, alternatif pazarlar odak noktası haline geldi. EFSİAD olarak biz da ticaret heyeti organizasyonları, fuar ziyaretleri gibi üyelerimizin dış pazar yönelimine göre çeşitli aktivitelerle sektörümüzü desteklemeye ve yeni yollar açmaya çalıştık. Ancak şunu net söylemek gerekir ki; sektörün yapısal olarak daha rekabetçi hale gelmesi için teşvik ve ihracat destek mekanizmalarının daha güçlü çalışması gerekiyor. Daha rekabetçi, ürün çeşitliliği geniş, teknoloji odaklı üreticiler olmak ve bu firmaları küreselde yarışa taşımak için önce iç pazarda kan kaybetmememiz gerekiyor. MAİB'in yayımladığı

Türkiye Makine Sanayinin Rekabet Gücü Raporu'nda belirtildiği gibi başlıklarımız net. Aynı doğrultuda hizalanmanın önemine inanıyoruz. Sektörümüzün deneymediği sorunlar yalnızca bizimle ilgili değil, o nedenle tüm makine sektörünün çözüm bekleyen temel konularına aynı stratejilerle odaklanacağız. 2026'da odak noktalarını özetlemek gerekirse;

*** Ürün çeşitliliğini arttırmak:** Bu amaç doğrultusunda derneğimize üye olmayan Türkiye'nin fırın sektörüne hizmet veren makinecilerine ulaşacağız. Farklı tipte fırın yapan, farklı sektörlerde hizmet veren firmaları da dernek bünyemize katarak sinerji yaratmayı hedefliyoruz. Bu sayede odak pazarlara yönelik güç birliği yaratabiliriz.

*** Finansmana erişim ile ilgili üyelerimize destek vermek:** Hem firmalarımızı ayakta tutacak uygun kredilere erişim noktasında hem de müşterilerimize bizden makine almaları için sunabileceğimiz imkânları araştırıp aktif bir şekilde destek üyelerimizi bunlardan faydalandırmayı hedefliyoruz.

*** Genç mühendisleri ve teknik kadroları sektöre kazandırmak:** Akademi-sanayi iş birliğine odaklı bir yıl geçirmeyi hedefliyoruz. Bu bağlamda ilk adım olarak sektörümüzle ilgili

çalışan akademisyenlerle bir ön toplantı yapmayı ve ortak seminer projeleri geliştirerek sektörümüzü öğrencilere daha iyi tanıtmayı planlıyoruz.

*** Uluslararası iş birliklerini güçlendirmek ve jeopolitik stratejiler:** Sektörümüzü uluslararası platformlarda temsil ediyor ve Avrupa komitelerinde aktif görev almayı önemsiyoruz. Ortak etkinliklere üyelerimizden çok iyi katılım oluyor. Bu, uluslararası firmalarla iş birliği fırsatları yaratmak adına çok önemli. Kritik jeopolitik konumumuzu iyi kullanmak ve bütünsel bir tedarik zinciri yaratmamız gerekiyor. Bu anlamda üyelerimizle uzak pazarlarda etkin iletişim kurmalarına yardımcı olacağız. Toparlarsam, 2026 yılında daha dengeli bir küresel talep ortamı bekliyoruz. Ancak rekabetin daha sert olacağını öngörüyoruz. Bu nedenle firmalarımızın maliyet yönetimi, verimlilik ve inovasyon alanlarında daha stratejik hareket etmesi kritik olacak. Doğru destek mekanizmaları ve doğru yatırım stratejileriyle makine sektörünün Türkiye'nin üretim ve ihracat lokomotifine olmaya devam edeceğine inanıyoruz. Makine sektörü, sanayinin omurgasıdır. Bu sektör güçlüyse, üretim ekosistemi güçlüdür. Bu nedenle makine sektörüne yapılacak her yatırım, aslında tüm sanayiye yapılan yatırımdır.



“YENİ YIL İÇİN TEMKİNLİ AMA İYİMSERİM”

CEM ŞANLİMEŞHUR ENOSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Geçen yıl Türk makine ve endüstriyel otomasyon sektörü açısından zorlayıcı ama öğretici bir yıl oldu. Küresel ölçekte talep daralması, yüksek finansman maliyetleri ve jeopolitik belirsizlikler ihracat performansını baskılamak; sektörümüz bu dönemi verimlilik, maliyet kontrolü ve teknoloji odaklı dönüşüm açısından yeniden konumlanma yılı olarak değerlendirdi. Özellikle otomasyon, proses teknolojileri ve dijitalleşme alanlarında faaliyet gösteren firmalar; daha katma değerli, proje bazlı ve mühendislik yoğun işlere yönelerek bu zorlu dönemde rekabet gücünü korumayı başardı.

Bu süreçte temel sorun başlıklarımız yüksek finansman maliyetleri ve nakit akışı baskısı, Avrupa başta olmak üzere ana ihracat pazarlarındaki talep daralması ve nitelikli iş gücü ve mühendislik kapasitesinin sürdürülebilirliği idi. Firmalarımız bu sorunlara; daha sıkı mali disiplin, proje seçiminde kârlılık odaklı yaklaşım, dijital satış, uzaktan mühendislik ve servis modelleri ile ihracatta pazar çeşitlendirme gibi yöntemlerle yanıt verdi. Yine bu dönemde, sektörde “büyümeden önce sağlamlık” yaklaşımının öne çıktığını net şekilde gözlemledik.



Bununla birlikte, makine ve otomasyon sektörünün halen çözüm bekleyen temel yapısal başlıklarını ise şöyle sıralayabilirim; uzun vadeli ve öngörülebilir sanayi-ihracat politikalarının geliştirilmesi, yüksek teknoloji yatırımları için uygun maliyetli finansmana erişim ve üniversite-sanayi iş birliklerinin sahaya yeterince inememesi. Bu kapsamda, 2026 yılında sektör olarak odaklanmamız gereken ana başlıklar da yüksek katma değerli makine ve otomasyon çözümleri, dijitalleşme, yapay zekâ ve veri odaklı üretim, enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik ile ihracatta

marka gücü ve sistem entegratörlüğü olarak karşımızda olacak. ENOSAD olarak bu alanlarda üyelerimizin birlikte hareket edebileceği platformlar oluşturmayı öncelikli görüyoruz. Diğer yandan, 2026 yılı için temkinli ama iyimser olduğumu söyleyebilirim. Küresel talepte kademeli toparlanma, Avrupa’da sanayi yatırımlarının yeniden hız kazanması ve yeşil-dijital dönüşüm projelerinin artması, Türk makine sektörü için yeni fırsatlar yaratacaktır. Ancak bu fırsatlardan faydalanabilmek için finansal dayanıklılığı yüksek, teknolojiye yatırım yapan, insan kaynağını koruyan

ve uzun vadeli düşünebilen şirketlerin öne çıkacağını düşünüyorum. Türk makine sektörünün en büyük gücü; mühendislik kabiliyeti, esnek üretim yapısı ve krizlere hızlı adaptasyon yeteneğidir. Önümüzdeki dönemde bu gücü daha fazla iş birliği, daha güçlü sektör temsil mekanizmaları ve ortak akıl ile desteklememiz gerekiyor. Sektörel dernekler olarak görevimiz sadece sorunları dile getirmek değil, çözüm üreten, yol gösteren ve sektörü geleceğe hazırlayan yapılar olmaktır. ENOSAD olarak bu vizyonla çalışmaya devam edeceğiz.

“MAKİNA SEKTÖRÜNDE ORTAK AKIL VE GÜÇLÜ GELECEK VİZYONU”



ÖZER ŞAHİN İMDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Türkiye'deki 60 üyesiyle, iş ve inşaat makineleri sektörünün yüzde 95'inden fazlasını temsil eden İMDER'in güncel verilerine göre; 2024 yılını 14.767 adetlik satışla kapatmıştık. 2025 yılında ise bu rakamı yüzde 10 oranında artırarak 16.303 adede çıkardık ve iç pazarda istikrarlı büyümemizi sürdürdük. Yaklaşık 5 milyar dolarlık bir ciro hacmine sahip olan sektörümüzde; TÜİK verilerine göre 2024 yılını 2,5 milyar dolar ithalat ve 2,14 milyar doların üzerinde ihracatla kapatmıştık. 2025 yılına geldiğimizde ise ithalat rakamımız 2,85 milyar dolar seviyesinde gerçekleşirken; 1,99 milyar dolarlık ihracat performansımızla “İnşaat ve Madencilik Makineleri” grubumuz, tüm makine kategorileri arasında Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü grubu olmayı başardı. Gerek yurt içi satış grafiğimiz gerekse ihracat verilerimiz, sektörümüzün önümüzdeki dönemde büyüme ivmesini sürdürerek stratejik gücünü artırmaya devam edeceğini açıkça ortaya koymaktadır. 2024 yılında İMDER olarak ülkemizin regülasyonlarına uygun makinelerin girmesini sağlamak adına önemli bir başarıya imza atmıştık. Yeni makinelerin ithalatında TAREKS sisteminin

devreye alınmasıyla hem haksız rekabetin önüne geçmiş hem de CE belgesi olmayan, güvenlik standartlarından yoksun makinelerin ülkemize girişini engellemiştik. Ticaret Bakanlığı'nın destekleriyle hayata geçirdiğimiz bu nitelikli ithalat denetimini, 2025 yılında da aynı kararlılıkla sürdürdük. Diğer yandan, sektörümüzün karşı karşıya olduğu temel sorunlardan biri olan Gümrük Tarife Pozisyonlarının günümüz şartlarına göre revize olması gerektiği görüşümüzle bir çalışma gerçekleştirerek Ticaret Bakanlığı'na sunduk. Özellikle telehandler makinelerinin mevcut GTİP pozisyonları, bu makinelerin fonksiyonel yeteneklerini tam olarak yansıtmıyordu. Mevcut sınıflandırmalar telehandlerları yalnızca tarımsal ya da inşaat ekipmanı olarak kategorize ederken, makinelerin çok amaçlı kullanım imkânlarını göz ardı etmekteydi. Bu kapsamda, telehandlerların forklift grubundan ayrıştırılarak yeni müsatakil bir GTİP'e sahip olması talebiyle yaptığımız başvurumuz neticesinde; telehandlerlar “İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin 2 Sayılı Tebliğ” kapsamına dâhil edildi. Bu gelişme, sektörümüz adına atılmış oldukça önemli ve yapıcı bir adım olmuştur.

2026 yılına girerken sektörümüzde öncelikli gündem maddelerimizin başında, haksız rekabete yol açan denetimsiz bireysel ithalatın önlenmesi yer alıyor. Üretici ve yetkili distribütörlerin sunduğu garanti, teknik servis ve yedek parça güvencesinden yoksun bu ithalat modeli hem son kullanıcı mağduriyetine neden olmakta hem de pazarın sürdürülebilir yapısını zedelemektedir. Bu sürecin belirli standartlara bağlanması için ilgili kamu kurumları nezdindeki girişimlerimizi kararlılıkla sürdürüyoruz. Öte yandan AB ile Hindistan arasında imzalanan STA'yı yakından takip ediyor, güncel gelişmeleri ve sektörümüze olası etkilerini üyelerimizle düzenli olarak paylaşıyoruz. Yeni dönemde Yönetim Kurulu Üyelerimiz arasındaki koordinasyonu güçlendirmek amacıyla stratejik bir görev dağılımı da gerçekleştirdik. Sektörel alt kırılımlara göre yeniden yapılandırdığımız komite sistemimizle, üyelerimizin daha sık bir araya gelerek ortak akıl üretmesini hedefliyoruz. Bu doğrultuda, kamu kurumlarıyla yürütülecek lobi faaliyetlerinde öncelikli gündem başlıklarımızı da netleştirmiş durumdayız. Üyelerimize yönlendirdiğimiz İMDER Strateji ve Hedef

Belirleme Anketi doğrultusunda; maliyet yönetimi, satış sonrası hizmetler, finansmana erişim, networking ve sektör iş birlikleri, pazar analizleri, insan kaynakları ve mevzuat çalışmaları başlıklarında somut planlamalar yaparak kısa sürede uygulamaya geçmeyi hedefliyoruz. Yılın ilk iki ayına baktığımızda piyasa hareketliliğinin beklentilerimizin gerisinde kaldığını görüyoruz. Ocak-şubat döneminde sektörümüz, geçen yılın aynı dönemine kıyasla yaklaşık yüzde 25 oranında bir daralma yaşadı. Ancak son 3-4 yıllık dönemi değerlendirdiğimizde, satış hacmimizin genel olarak istikrarlı bir seyir izlediğini söyleyebiliriz. Altyapı, üstyapı ve madencilik yatırımlarının devam etmesi, sektörümüz açısından orta ve uzun vadede güven verici bir tablo sunuyor. Doğrudan ve dolaylı olarak yaklaşık 1 milyon kişiye istihdam sağlayan inşaat ve madencilik makineleri sektörünün, toplam büyüklüğünün 5 milyar dolar seviyelerinde seyretdesini bekliyoruz. Bölgemizdeki gelişmeleri ve bunun küresel ekonomi ile petrol fiyatları üzerindeki etkilerini yakından izlemekle birlikte, tüm bu çevresel faktörlere rağmen sektörümüzün güçlü yapısını koruyacağına inanıyoruz.

İSDER



“HAKSIZ REKABETLE MÜCADELEMİZİ HER PLATFORMDA SÜRDÜRECEĞİZ”

SERKAN KARATAŞ İSDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri sektörünün yüzde 80'ini temsil eden İSDER'in güncel verilerine göre, 2025 yılında yurt içinde yaklaşık 13 bin adetlik bir satış adedine ulaşıldı. Bu veri, sektörümüzde bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 20'lik bir düşüş anlamına geliyor. Bununla birlikte, Türkiye ekonomisine yıllık 3,5 milyar dolarlık önemli bir katma değer sağlayan sektörümüz, küresel pazardaki dalgalanmalara rağmen 2024 yılındaki güçlü ihracat ivmesini korumayı başardı ve yılı 802 milyon dolarlık bir ihracat seviyesiyle kapattı. Tamamlayıcı alt sektörlerimizin stratejik katkısıyla birlikte toplam ihracatımızı 1 milyar dolara ulaştırmanın gururunu yaşıyoruz. 2024 yılında 2,11 milyar dolar seviyesinde seyreden ithalat rakamları ise 2025 yılını oldukça sınırlı bir değişimle 2,14 milyar dolar bandında tamamlayarak stabil bir tablo sergiledi. Geçmişte elektrikli forkliftlerle birlikte vergisiz ithal edilen şarj cihazları, 2024 sonu itibarıyla ek vergiye tabi tutulmaya

başlanmıştı. Bu durumun sektörümüzde yarattığı maliyet baskısını gidermek adına Bakanlığımızın üst düzey temsilcileriyle yoğun bir temas trafiği yürüttük. Bu girişimlerimiz neticesinde, sadece 3-4 ay gibi kısa bir sürede sonuç alarak, forkliftlerle birlikte gelen bir adet şarj cihazının vergiden muaf tutulmasını sağladık. Üyelerimizin rekabet gücünü koruyan bu hızlı çözümü sektörümüze kazandırmaktan mutluluk duyuyoruz. Diğer yandan, yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri sektörü, Türkiye'nin sanayi ve lojistik altyapısında stratejik bir rol üstlenmeye devam ediyor. Ancak son dönemde dijital platformlarda karşılaştığımız yanıltıcı ilanlar ve gerçeği yansıtmayan ürün bilgileri hem kullanıcıları yanlış yönlendiriyor hem de haksız rekabete zemin hazırlıyor. Mevzuata uygun faaliyet gösteren firmaların haklarını korumak ve sektörümüzün güvenilirliğine gölge düşürmemek adına, bu etik dışı faaliyetlere karşı ilgili Bakanlıklarımızla temas halindeyiz.

Sektörümüzde haksız rekabete yol açan denetimsiz bireysel ithalatın disipline edilmesi için de ilgili Bakanlıklarımızla doğrudan temasa geçerek somut çözüm önerilerimizi ilettik. Kullanıcıyı servis ve yedek parça güvencesinden mahrum bırakan bu kontrolsüz süreci standartlara kavuşturmak adına süreci kararlılıkla takip ediyoruz. Amacımız üreticileri hem de tüketicileri koruyan, şeffaf bir piyasa düzenini sağlanmasına yardımcı olmaktır. Yine, küresel dengeleri değiştirebilecek AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşmasını da yakından takip ediyoruz. Hindistan'ın düşük maliyetli üretim gücü ve gümrük avantajı, Avrupa pazarında Türk üreticiler için bir fiyat baskısı oluşturabilir. Bu durum, Türkiye'nin stratejik "üretim üssü" konumuna karşı da rekabetçi bir risk barındırıyor. İSDER olarak bu süreci hem riskleri yönetmek hem de yeni iş birliği fırsatlarını analiz etmek adına tüm boyutlarıyla mercek altına alıyoruz. 2026'daki bir diğer

önceliğimiz, sektörümüze stratejik değer katan fuarları desteklemek olacak. Bu kapsamda, 3-6 Haziran tarihlerinde İstanbul'da gerçekleşecek olan KOMATEK 2026 için hazırlıklarımızı büyük bir heyecanla sürdürüyoruz. Bu yıl yüzde 30 büyüyen alanıyla kapılarını açacak olan fuarımız; canlı demolar ve operatör yarışmalarıyla tam bir teknoloji şölenine dönüşecek. Tüm paydaşlarımızı, sektörümüzün yenilikçi gücünü sergileyeceğimiz bu değerli organizasyonun parçası olmaya davet ediyoruz. Son olarak, 2026'ya yönelik beklentilerimizi de paylaşmak isterim. 2026 yılının ilk ayında 1.086 adet satış gerçekleşti. Bu veri, geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 27'lik bir artış anlamına geliyor. Ancak 2026 yılı genelinde yurt içi satışlarının 2025 yılı ile paralel bir seviyede ilerleyeceğini öngörüyoruz. Bu noktada odağımız sadece satış adetleri değil, operasyonel verimliliği yüksek ve teknolojik dönüşüm öncülük eden modellerle sektördeki nitelikli konumumuza korumak olacaktır.

“GÜNÜ KURTARMAYI DEĞİL GELECEĞİ İNŞA ETMEYİ HEDEFLİYORUZ”



YELİZ ÖZKARAOĞLU İŞİM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Makine sektörü açısından açık konuşmak gerekirse, geçtiğimiz yıl kolay bir yıl olmadı. Küresel belirsizlikler, finansman maliyetleri ve ihracat pazarlarındaki daralma, firmalarımızı ciddi anlamda zorladı. Ancak tüm bu olumsuzluklara rağmen sektörümüz bir kez daha dayanıklılığını ve üretim gücünü ortaya koydu. Özellikle İŞİM Kümelenmesi üyeleri, bu dönemde kriz yönetimi reflekslerini güçlendirdi. Ürün çeşitliliği, hızlı teslim kabiliyeti ve müşteri odaklı yaklaşım sayesinde pek çok firma yılı ayakta kapatmayı başardı. Bu, Türkiye makine sektörünün en önemli avantajlarından biridir. Ben şahsen 2025’i, sektörün “zorlanarak olgunlaştığı” bir yıl olarak görüyorum. 2025’te en çok zorlandığımız başlıkların başında finansmana erişim geldi. Yüksek faiz ortamı, özellikle KOBİ ölçeğindeki firmaların yatırım iştahını ciddi biçimde baskıladı. Bunun yanında; nitelikli iş gücü eksikliği, artan üretim maliyetleri, ihracatta fiyat rekabetinin zorlaşması ve yerli

üretimde ölçek sorunlarıyla mücadeleimiz sektörün temel problemleri arasında yer aldı. Açık söylemek gerekirse, bazı yapısal sorunlarımızı yıllardır konuşuyoruz ama yeterince hızlı çözemiyoruz. Bu noktada sadece firmaların değil, kamu politikalarının da daha cesur ve kararlı olması gerekiyor. İŞİM Kümelenmesi olarak biz bu dönemde, üyelerimiz arasında daha fazla iş birliği, ortak hareket ve bilgi paylaşımı sağlamaya odaklandık. UR-GE projeleri, alım heyetleri ve ortak tanıtım faaliyetleriyle firmalarımızın yükünü hafifletmeye çalıştık. Bugün geldiğimiz noktada hâlâ çözüm bekleyen çok net başlıklar var: Uzun vadeli ve düşük maliyetli finansman eksikliği, nitelikli teknik personel açığı, yerli üretimi öncelleyen kamu alımlarının sınırlı kalması ile dijitalleşme ve yeşil dönüşüm yatırımlarında yetersiz destekler. Şunu net söylemek isterim: Türkiye makine sektörü artık “potansiyeli yüksek” bir sektör değil, gerçekten güçlü bir sektördür. Ancak bu gücü tam anlamıyla kullanmamız

için sistemin bizi daha fazla desteklemesi gerekiyor. Bu kapsamda, 2026 yılında İŞİM Kümelenmesi olarak çok net önceliklerimiz var. Bunların ilki yerleştirme ve ithal ikamesidir. Artık bazı ürün gruplarında dışa bağımlılığı azaltmak zorundayız. İkinci olarak ihracatta pazar çeşitliliğini çok önemsiyoruz. Avrupa merkezli düşünme alışkanlığını kırıp Afrika, Orta Asya ve Orta Doğu’da daha kalıcı olmamız gerekiyor. Üçüncüsü, dijitalleşme ve verimlilik çabalarımıza aralıksız devam edeceğiz. Firmalarımızın Endüstri 4.0, yalın üretim ve veri yönetimi konularında daha hızlı ilerlemesini hedefliyoruz. Dördüncüsü ise insan kaynağımızı güçlendirmek için her mecradaki çabalarımızı sürdürmemiz gerekiyor. Çünkü, meslek liseleri, üniversiteler ve sanayi arasındaki bağı güçlendirmeden bu sektörün sürdürülebilirliği mümkün değil. Toparlarsam, 2026’nın, 2025’e göre daha dengeli ve daha öngörülebilir bir yıl olmasını bekliyoruz. Küresel piyasalarda kademeli bir toparlanma sinyali

var. Ancak şunu da unutmamak gerekiyor: Artık “piyasa düzelirse biz de düzeliriz” dönemini geride bırakmalıyız. Bizim hedefimiz; koşullar ne olursa olsun katma değer üreten, markalaşan ve küresel pazarda söz sahibi olan firmalar yaratmak. Doğru adımlar atılırsa, 2026 yılı makine sektörü için yeniden büyümenin başladığı bir yıl olabilir. Makine sektörü, Türkiye’nin sanayi geleceği açısından stratejik bir alandır. Bu sektör güçlenmeden sanayinin güçlenmesi mümkün değildir. Bu nedenle; kümelenme yapılarının daha fazla desteklenmesi, sektör temsilcilerinin karar süreçlerine daha fazla dahil edilmesi ve uzun vadeli sanayi politikalarının istikrarlı şekilde uygulanması artık bir tercih değil, zorunluluktur. İŞİM Kümelenmesi olarak bizim vizyonumuz net: Sadece bugünü kurtaran değil, geleceği inşa eden bir yapı olmak. Firmalarımızın dünya pazarlarında daha güçlü, daha görünür ve daha rekabetçi olması için 2026 yılında da kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz.



“SEKTÖRÜMÜZDE BÜYÜME FİYAT BASKISIYLA DEĞİL DEĞER ARTIŞIYLA GERÇEKLEŞİYOR”

HAMDİ HOŞLAMAZ KBSD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

2025 yılı, kazan ve basınçlı kap sektörü için verilerle de doğrulanan güçlü bir büyüme ve dönüşüm yılı oldu. TÜİK verilerine göre buhar üretim kazanları alt sektöründe (NACE 25.21.13) 2025 yılı cirosu 13,7 milyar TL'ye, üretim değeri ise 14 milyar TL'ye ulaştı. Bu rakamlar, 2020 yılındaki 1,5 milyar TL ciro ve 1,4 milyar TL üretim değeriyile kıyaslandığında, yalnızca beş yılda yaklaşık dokuz kata yaklaşan bir büyümeyi yansıtıyor. Üstelik bu büyüme kitlesel değil, niteliksel bir büyümedir. Girişim sayısı 2020'deki 121'den 2024 itibarıyla 157'ye çıkmış olsa da sektöre girişin önündeki teknik engeller, mühendislik gereksinimleri ve regülasyon yükümlülükleri doğal bir filtre işlevi görmeye devam ediyor. Pazar derinleşiyor; büyüme, fiyat baskısıyla değil değer artışıyla gerçekleşiyor. Firma sayısı yavaş artarken ciro çok daha hızlı artmış, bu da firma başına düşen ekonomik büyüklüğün belirgin biçimde yükseldiğine işaret ediyor. İstihdam cephesinde de dikkat çekici bir tablo ortaya çıkıyor: Ciro ve üretim değeri büyük

artışlar kaydederken çalışan sayısı neredeyse sabit seyretti. Bu durum, sektörün emek yoğun üretimden bilgi ve mühendislik yoğun üretime geçtiğini, otomasyon ve teknoloji yatırımlarının karşılığını almaya başladığını açıkça gösteriyor. Kişi başı katma değer her geçen yıl artmaya devam ediyor. Bununla birlikte, geride kalan yılda sektörümüzü etkileyen başlıca sorunlar ve geliştirdiğimiz çözümlerimizi şöyle özetleyebiliriz:

1. Ülkemizin ekonomik koşullarının sektöre yansımaları: Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik konjonktür, başta yüksek enflasyon ve döviz kuru oynaklığı olmak üzere üreticileri doğrudan etkiledi. Artan finansman maliyetleri, yatırım kararlarının ertelenmesine ve işletme sermayesi baskısının derinleşmesine yol açtı. Üretim planlamasındaki belirsizlik hem sipariş yönetimini hem de tedarikçi ilişkilerini güçleştirdi.
2. Yerli ürün kullanımının teşvik edilmesi: Kamu projelerinde ithal ürünlerin yoğun kullanımı, yerli üreticilerin rekabet gücünü kısıtlamayı sürdürdü. Tercih edilen her ithal ürün

yurt dışına döviz çıkışına yol açarken, yerli üreticiyi pazar dışına itiyor; fabrikalarımızın üretim kapasitesi atıl kalıyor, istihdam daralıyor ve ülkemizin döviz rezervleri gereksiz yere eriyor. Oysa aynı kalitede ve çoğu zaman daha rekabetçi fiyatlarla üretim yapabilen yerli sanayicilerimiz, bu süreçte hem ekonomik hem de rekabetçi anlamda ciddi kayıplar yaşıyor.

3. Döviz kurunun sabit kalması: Çalışan ücretleri ve genel giderlerin TL bazında hızla artmasına karşın döviz kurunun bu yükselişi karşılayacak düzeyde hareket etmemesi, 2025 yılının rekabet sorunlarından birini doğurdu. Avrupa ve Çin firmalarına kıyasla sahip olduğumuz maliyet avantajı eridi, ihracat fiyatlarımız döviz bazında rekabetçiliğini yitirdi. Diğer yandan, sektörümüzün yapısal dönüşümü sürerken bazı kritik başlıklar gündemdeki yerini hâlâ koruyor. Katma değer verilerine bakıldığında tablo çarpıcı: Buhar kazanı imalatında katma değer 2020'deki 0,4 milyar TL'den 2024'te 3,4 milyar TL'ye yükselerek 8,5 kat arttı. Bu sektör

henüz doymun değil; bilgi birikimi arttıkça katma değer daha da yukarı gidecektir. Yerli üretici için ithalat ikamesi potansiyeli de son derece yüksektir.

Bu çerçevede 2026'da odaklanacağımız ana başlıkları da şöyle sıralayabilirim:

1. Yerli üretimin ve yerli markaların güçlendirilmesi: Kamu ve özel sektör projelerinde yerli ürünlerin tercih edilmesini destekleyen mevzuat düzenlemeleri ve bilinçlendirme faaliyetleri kararlılıkla sürdürülecek. Sektörümüzün teknik bariyer ve mühendislik gereksinimleri sayesinde oluşan doğal pazar yapısı, yerli üreticiler için güçlü ve istikrarlı bir rekabet zemini sunuyor.

2. İhracatın artırılması ve alternatif pazarlar: Orta Doğu ve Afrika'da hızla gelişen enerji ve sanayi altyapıları, enerji verimli kazan çözümlerimiz için önemli bir talep potansiyeli barındırıyor. Güney Amerika da önümüzdeki dönemde odaklanacağımız yeni pazarlar arasında yer alıyor. Uluslararası fuarlara aktif katılım ve B2B iş birliği forumları bu süreçte kilit rol oynayacak.

“DOĞRU POZİSYON ALIRSAK ORTA VADELİ SIÇRAMANIN ZEMİNİNİ HAZIRLAYABİLİRİZ”

OSMAN FATİH İĞREK MİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI

2025'i, küresel ve ulusal ölçekte baskıların yoğunlaştığı, buna rağmen Türk makine sektörünün direncini koruduğu bir yıl olarak değerlendiriyoruz. Diğer taraftan, yıllıklandırılmış makine ithalatının 45,6 milyar dolar seviyesine ulaşması ve ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 62,6 civarında kalması, sektörün teknolojik bağımlılık ve haksız rekabet baskısını halen güçlü biçimde hissettiğine işaret ediyor. Özellikle Çin'den yapılan makine ithalatının hem hacim hem pazar payı bakımından artmaya devam etmesi, iç pazarda yerli üreticilerin marjlarını ve yatırım istahını aşağı çeken temel unsurlardan biri olmaya devam ediyor. 2025 yılında öne çıkan temel sorun başlıklarını, iç pazarda haksız rekabet ve ithalat baskısı, yüksek finansman maliyetleri ve küresel sanayi döngüsündeki zayıflığın yansımaları şeklinde özetlemek mümkün. İlk olarak, Çin başta olmak üzere bazı ülkelerden gelen, fiyatı olağanüstü düşük, standardı ve uzun vadeli güvenilirliği tartışmalı makineler, iç pazarda yerli imalatçıları hem fiyat hem algı düzeyinde zorluyor. Birçok GTİP grubunda Çin menşeli ürünlerin paylarının

yüzde 50 ila yüzde 80 bandına yerleşmesi; bazı kalemlerde pazarın neredeyse tek kaynağa bağımlı hale gelmesi, pazar yoğunlaşması, yerli katma değer baskılanması ve orta-uzun vadeli teknoloji bağımlılığı anlamına geliyor. Bu noktada MİB olarak üç ayaklı stratejimizi net biçimde ortaya koymuş bulunuyoruz: İthalat denetimlerinin güçlendirilmesi ve mekanizmaların risk temelli ve güncel verilere dayalı bir erken uyarı sistemi mantığıyla işletilmesi, stratejik ve yüksek yoğunlaşma gösteren makine kalemlerinde ek gümrük vergileri, anti-damping ve telafi edici vergi gibi ticaret politikası araçlarının daha cesur ve seçici biçimde kullanılabilmesi, son olarak piyasa gözetimi ve denetiminin standarda uymayan, iş güvenliği ve enerji verimliliği bakımından riskli ürünlere karşı caydırıcı yaptırımlarla uygulanması.

2026 yılı için ithalat mevzuatı kapsamında yapılan düzenlemelerde, bu önerilerimizin önemli bir kısmının dikkate alındığını gördük. Ancak bu, başı ve sonu belli bir kampanya değil; sürekli ve veriye dayalı şekilde yönetilmesi gereken bir süreçtir. Bu nedenle MİB, kendi çalışmalarıyla Çin payı,

toplam ithalat artışı ve yerli katma değer üzerindeki etkileri birlikte değerlendiren analitik bir zeminde kamu otoritelerine katkı sunmayı sürdürmektedir. Diğer yandan, yüksek faiz ortamı ve sıkı para politikasının makine sanayisi üzerindeki etkileri de sürüyor. Sektör hem işletme sermayesi hem yatırım tarafında uzun vadeli ve rekabetçi finansmana ihtiyaç duyuyor. 2025 boyunca özellikle KOBİ ölçekli makine imalatçılarının yeni yatırım kararlarını ertelediği; bazı firmaların ise stok eriterek ve fiyatlarını baskılayarak ayakta kalmaya çalıştığına şahit olduk. Türk Eximbank ve kamu bankaları üzerinden devreye alınan ihracat kredileri ve alıcı finansmanı mekanizmaları olumlu olmakla birlikte, rakip ülke üreticilerinin kullandığı imkânlarla karşılaştırıldığında hâlâ güçlendirilmesi gereken bir alandır.

Üçüncü başlık ise küresel sanayi talebindeki zayıflama ve Avrupa'daki yapısal sorunların yansımalarıdır. Euro Bölgesi imalat PMI verilerinin 2025 yılı boyunca eşik değer etrafında dalgalanması; Almanya ve diğer büyük makine üreticisi ülkelerde siparişlerin ve sabit sermaye oluşumunun zayıf seyri, Türk makine

ihracatçıları da doğrudan etkiledi. Buna rağmen daha yüksek mühendislik içeren ürün gruplarına yönelerek ve ihracat fiyatlarımızı yukarı taşıyarak bu baskıları kısmen telafi etmeyi başardık. Önümüzde çözüm bekleyen konuları ise iki eksenle ele almak mümkün: Ülke içi sanayi-ticaret politikası çerçevesi ve Türkiye'nin AB odaklı küresel ticaret mimarisindeki konumu. Özellikle AB'nin yeni serbest ticaret anlaşmaları dalgası ve sanayi stratejisinin yakından takip edilmesi gerekiyor. Ek olarak, AB içinde tartışılan “Made in EU” yaklaşımı ve savunma ile kritik teknolojilere dönük SAFE benzeri programlar, kamu alımları ve teşviklerin giderek daha fazla AB içi üretimi kayıracak biçimde tasarlandığını gösteriyor. Türkiye, Gümrük Birliği ortağı olmasına rağmen bu tanımlardan dışlandığında, özellikle savunma, enerji, ileri üretim teknolojileri ve yüksek katma değerli makine/teçhizat alanlarında tedarik zincirinin ikinci halkasına itilme riskiyle karşı karşıya kalabilir. Dolayısıyla 2026'da odaklanacağımız ana başlıklardan biri, Gümrük Birliği'nin güncellenmesi ve Türkiye'nin bu yeni sanayi



ve ticaret mimarisine dâhil edilmesi yönündeki çabalara somut veri ve argüman desteği sağlamak olacaktır. Türkiye makine sanayisinin AB değer zincirlerine katkısını; yeşil ve dijital dönüşüm gündemine uyumdaki performansını ve AB sermayeli firmaların ülkemizdeki üretim ağlarının önemini ortaya koyan çalışmalarımızı bu amaçla daha da yoğunlaştırmayı planlıyoruz.

Bununla birlikte, sanayi ve finansman politikalarının da makine imalatını merkeze alan bir anlayışla tasarlanması gerektiğine inanıyoruz. Yeni teşvik mimarisinde makine imalatının stratejik bir omurga olarak konumlandırılması; yeşil dönüşüm ve ikiz dönüşüm yatırımlarında uluslararası finansman kaynaklarının makine sektörüne yönlendirilmesi ve makine ihracatına mahsus rekabetçi alıcı kredisi modellerinin yaygınlaştırılması için ilgili kurumlara yakın çalışmayı sürdüreceğiz.

Son olarak, 2026 beklentilerimizi de özetlemek isterim. 2026'ya, temkinli ama rasyonel bir iyimserlikle bakıyoruz. Küresel ölçekte parasal sıkışmanın kademeli olarak gevşemesi ve finansman maliyetlerindeki olası iyileşme,

makine ve teçhizat yatırımlarına olumlu yansiyabilir. Ancak 2025 sonunda da görüldüğü üzere, küresel makine ihracatındaki artışın önemli bir kısmı hâlâ fiyat etkilerinden kaynaklanıyor; gerçek anlamda güçlü bir üretim ve yatırım döngüsüne girmek için zamana ihtiyaç var. 2026'nın özellikle ilk yarısında kârlılık, nakit akışı ve sipariş sürekliliği bakımından dikkatli olunması gerekiyor. İçeride sıkı para politikasının etkileri, dışarıda jeopolitik riskler ve ticaret politikalarındaki belirsizlikler devam ederken, firmalarımızın bilançolarını koruyabilmesi için seçici ve temkinli hareket etmeleri zorunludur.

Öte yandan, Avrupa'nın Çin'e aşırı bağımlılığını azaltmak, tedarik zincirlerini çeşitlendirmek ve yakın coğrafyalarda yeni üretim ortakları bulmak zorunda olduğu açıktır. Bu yeniden konumlanma sürecinde Türkiye, sanayi altyapısı, mühendislik kabiliyeti, yeşil ve dijital dönüşüm gündemine uyum çabaları ve Gümrük Birliği bağlarıyla doğal bir adaydır. Ancak AB'nin MERCOSUR ve Hindistan ile imzaladığı STA'lar, Made in EU yaklaşımı ve SAFE benzeri programlar, Türkiye bu yeni

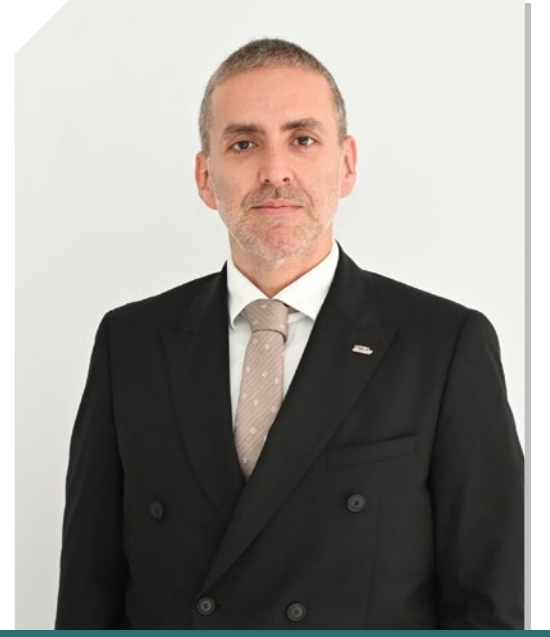
mimarinin dışında bırakıldığına avantajdan çok risk üretiyor. Bu nedenle 2026 için beklentimiz, yalnızca küresel talepteki kısmi toparlanmaya değil, Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde sanayi ve ticaret mimarisini yeniden tanımlayacak adımlara da bağlı. İhracat tarafında Almanya, ABD, İtalya ve Birleşik Krallık gibi ana pazarlardaki konumumuzu korurken; MERCOSUR, Hindistan ve benzeri pazarlarda rekabet gücümüzü koruyabilmemiz, hükümetimizin bu bloklarla STA müzakerelerini hızla derinleştirmesine ve Gümrük Birliği'nin güncellenmesi sürecini bu yeni tabloya göre kurgulamasına bağlı olacak. Aksi halde AB'ye tanınan tarife avantajları hem üçüncü pazarlarda hem de Gümrük Birliği üzerinden iç pazarımızda makine imalatçılarımız aleyhine çalışacaktır.

Dolayısıyla 2026'nın, çok hızlı bir büyüme yılı olmaktan ziyade, doğru pozisyon alınırsa orta vadeli sıçramanın zeminini hazırlayan bir yıl olacağını düşünüyoruz. Önümüzdeki dönemde makine sektörü açısından rekabetçiliğin giderek daha bütüncül bir anlam kazandığını da özellikle vurgulamalıyım. Artık yalnızca

fiyat ve teslim süresiyle rekabet edilmiyor; ürün güvenliği, enerji verimliliği, emisyonlar, dijitalleşme, veri güvenliği, servis ve bakım hizmetlerinin kalitesi, tedarik zincirlerinde sürdürülebilirlik ve etik standartlar gibi unsurlar da satın alma kararlarını belirleyici hale geliyor. Bu tablo, makine sanayimizin tasarımdan yazılıma, kullanılan malzemeden servis altyapısına ve yaşam döngüsü yönetimine kadar bir bütün olarak ele alınmasını zorunlu kılıyor.

Makine imalatı bu anlamda yalnızca bir alt sanayi kolu değil, Türkiye'nin sanayi egemenliği ve teknolojik bağımsızlığının omurgasıdır. Akıllı ticaret politikası araçlarıyla desteklenen, makine sanayisini merkeze alan bir sanayi-finansman mimarisi ve Avrupa Birliği ile rasyonel temelde yürütülecek bir yeniden konumlanma süreci sayesinde, Türk makine sektörünün küresel değer zincirlerinde çok daha güçlü bir yer edinebileceğine inanıyoruz. Bu çerçevede hem iç pazarda eşit rekabet koşullarının sağlanması hem de dış pazarlarda uzun vadeli, teknoloji odaklı bir konumlanmanın desteklenmesi, önümüzdeki dönemin temel önceliği olmalıdır.

“İTHAL MAKİNELERİN İÇ PAZARDAKİ ARTAN PAYI, ÜZERİNDE DÜŞÜNMEMİZ GEREKEN STRATEJİK BİR KONUDUR”



KENAN BENLİLER PAGDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Türk plastik sektörü 2025 yılında, küresel talep daralması, jeopolitik gerilimler ve finansmana erişimde yaşanan zorluklara rağmen dirençli bir performans sergiledi. 2024 yılında üretimde yaşanan gerilemenin ardından 2025 verileri, sektörümüzün dengelenme sürecine girdiğini gösteriyor. Ham madde, mamul, makine ve geri dönüşüm alt bileşenleriyle birlikte değerlendirdiğimizde, plastik sanayimizin yapısal dayanıklılığını koruduğunu söyleyebiliriz. İhracat tarafında 2025 yılı karma ancak dikkat çekici bir tablo ortaya koyuyor: Ham madde ihracatı miktar bazında yüzde 8,1 artış gösterirken değer bazında 3,4 milyar dolar seviyesinde yatay seyretti. Mamul ihracatı ise yüzde 4,1 artışla 7,7 milyar dolara ulaşırken, birim fiyatlardaki yüzde 2,3'lük artış katma değer üretimindeki iyileşmeye işaret ediyor. Sektörün doğrudan ihracatı toplamda 11 milyar dolar seviyesine yaklaşırken, dolaylı ihracat da dikkate alındığında plastik sektörünün toplam ihracat katkısının çok daha yüksek

bir düzeye ulaştığını ifade etmek gerekir. Ancak üretimin önemli bir kısmının ihracata yönelmesi, iç pazarın zayıflığı nedeniyle sektörümüzü dış talep koşullarına daha bağımlı hale getirmektedir. Üretim cephesinde ise mamul tarafında yüzde 8,4'lük değer bazlı artışla 49,7 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşılmış olması sevindiricidir. Miktar bazında yüzde 3,3'lük artışa ek olarak birim değerlerdeki yükseliş, firmalarımızın daha nitelikli ve yüksek performanslı ürünlere yöneldiğini gösteriyor. Ham madde üretiminde ise miktar artışına rağmen küresel fiyat gerilemelerinin etkisiyle değer bazında sınırlı bir düşüş yaşanıyor. Buna karşılık ham madde ithalatının 11,3 milyar dolar seviyesinde seyretmesi, sektörümüzün dışa bağımlılık gerçeğini bir kez daha ortaya koyuyor. Bu kapsamda, uzun vadede rekabet gücümüzü kalıcı şekilde artırmak için petrokimya yatırımlarının stratejik öneminin devam ettiğini de söyleyebiliriz. Bu genel çerçevede içinde özellikle plastik işleme makineleri

sektörünü ayrı bir parantezle değerlendirmek gerekir. 2025 yılında makine ihracatı 297 milyon dolar seviyesinde gerçekleşirken, ithalatın 742 milyon dolar olması dış ticaret dengesindeki yapısal soruna işaret etmektedir. Küresel ölçekte yatırım iştahının zayıf seyretmesi ihracatı baskılamış olsa da asıl dikkat edilmesi gereken husus ithal makinelerin iç pazardaki artan payıdır. Yerli makine üreticilerimiz enerji verimliliği yüksek, dijital kontrol sistemlerine sahip ve yüksek hassasiyetle çalışan makineler geliştirmelerine rağmen, özellikle fiyat odaklı rekabet nedeniyle iç pazarda yeterince tercih edilmiyorlar. Bu, üzerinde düşünmemiz gereken stratejik bir konudur. Plastik işleme makineleri sektörü yalnızca bir alt segment değil; sektörümüzün teknoloji üretme kapasitesinin göstergesidir. Makine üretiminde güçlenmeden mamulde kalıcı rekabet üstünlüğü sağlamak mümkün değildir. Geri dönüşüm tarafında da kapasite artışı ve kalite standartizasyonu yönünde ilerlemeler

kaydediyoruz. Döngüsel ekonomi yaklaşımı ve karbon ayak izi azaltımı artık yalnızca çevresel bir tercih değil, ihracat pazarlarında rekabet edebilmenin temel koşulu haline geldi. Bu noktada hem ham madde hem makine tarafında sürdürülebilirlik odaklı yatırımların hız kazanması büyük önem taşıyor. Önümüzdeki dönemde sektörümüzün performansını belirleyecek temel unsurlar; küresel ticaret politikalarının seyri, Avrupa'daki ekonomik görünüm ve iç piyasada yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik atılacak adımlar olacak. Türk plastik sektörü 2025 yılında zorlu koşullara rağmen üretim kapasitesini koruyan, mamulde katma değerini artıran ve makine tarafında teknoloji geliştirme iddiasını sürdüren bir görünüm sergiledi. Sürdürülebilir ve dengeli bir büyüme için hem güçlü bir iç pazar hem de çeşitlendirilmiş ihracat yapısının birlikte inşa edilmesi gerektiğine inanıyoruz. Bu doğrultuda sektörümüzün tüm paydaşlarıyla birlikte çalışmaya devam edeceğiz.

“HIZLI BÜYÜYEN, TEKNOLOJİ ODAKLI ÜRÜNLERDE PAYIMIZI ARTIRACAĞIZ”

NURDAN YÜCEL POMSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI



Türkiye pompa ve vana sektörü, makine sanayisinin temel yapı taşlarından biri olarak konumunu güçlendiriyor. Su ve atık su altyapısı, enerji, sulama, HVAC ve proses sanayileri gibi kritik alanlara hizmet veren sektörümüz, ağırlıklı olarak iç pazar odaklı bir yapıdan küresel tedarik zincirlerine entegre olmuş rekabetçi bir ihracatçı yapıya evrildi. 2025 yılında da sektörümüz, ülkenin kalkınması açısından stratejik bir “tamamlayıcı sanayi” olma özelliğini sürdürdü. Dökümden talaşlı imalata, test ve belgelendirmeye kadar uzanan dikey entegre üretim yapısı sayesinde Türk pompa ve vana üreticileri; altyapı yatırımlarına, sanayide modernleşme projelerine ve bölgesel talep dalgalanmalarına hızlı ve esnek biçimde yanıt verebildiler. 2025'te yaklaşık 1,6 ila 1,8 milyar dolar büyüklüğe ulaşan iç pazar; kentleşme, su yönetimi projeleri ve enerji ile sanayi tesislerinden gelen taleple şekillendi. Finansal koşulların iç talebi sınırladığı bir ortamda sektörümüz, üretim istikrarını büyük ölçüde ihracata dayalı kapasite kullanımıyla korumayı başardı. Bu açıdan 2025 yılı, sektörümüz açısından bir “denge

arayışı” dönemi olarak öne çıktı. Yüksek faiz oranları iç pazarda talebi baskımlarken, ihracata yönelik üretim güçlü seyrini sürdürdü. Toplam üretim kapasitemiz yaklaşık 3,5 milyar dolar seviyesine ulaşırken, kapasite kullanımını ağırlıklı olarak dış pazarlar destekledi. Pompa ve vana ihracatı 2025 yılında yaklaşık 2,2 ila 2,3 milyar dolar aralığında gerçekleşirken, yıllık bazda yaklaşık yüzde 7 büyüme kaydedildi. Sektörümüz, Türkiye'nin toplam makine ihracatının da yaklaşık yüzde 9,5 ila yüzde 10'unu oluşturdu. Almanya, ABD, Birleşik Krallık, Irak ve İtalya başlıca ihracat pazarlarımız arasında yer alırken, 2025 yılındaki dikkat çekici bir gelişme, katma değeri daha yüksek ürünlere yönelimin artmasıydı. İmalat ihracatının yaklaşık yüzde 40'ının orta-yüksek teknoloji grubundan gelmesi, sektörümüzün fiyat odaklı rekabetten uzaklaşma eğilimini de gösterdi. Küresel ölçekte Türk pompa ve vana üreticileri, artık yalnızca “düşük maliyetli” değil, “kalite-değer dengesi” sunan tedarikçiler olarak konumlanıyorlar. Santrifüj pompalar ve yangın vanaları gibi bazı alanlarda

ise Türk firmaları üretim hacmi açısından dünyada ilk sıralarda yer alıyor. CE, ISO ve UL/FM gibi uluslararası standartlara uyum gücümüz de Avrupa Birliği ve Kuzey Amerika pazarlarına erişimimizi güçlendiriyor. 2025 yılında küresel vana pazarının 80 milyar doları aşmasına karşın, Türkiye'nin stratejisi; enerji verimli pompalar ve akıllı vana sistemleri gibi hızlı büyüyen ve teknoloji odaklı segmentlerde payını artırmak oldu. 2026 yılına yönelik yol haritasını ise iki ana eksende şekillendiriyoruz: Sürdürülebilirlik ve dijitalleşme. Avrupa Yeşil Mutabakatı ve Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizmasına (CBAM) uyum, sektörümüzün öncelikli hedefidir. Üreticiler; IE3-IE4 verimlilik sınıfında motorlar, düşük karbonlu döküm teknolojileri ve çevre dostu üretim süreçlerine yönelik yatırımlarını hızlandırıyorlar. Dijital dönüşüm de ivme kazanmaya devam ediyor. IoT tabanlı pompa ve vana çözümleri, kestirimci bakım sistemleri ve akıllı izleme teknolojileri Ar-Ge gündeminin merkezine yerleşmiş durumda. Bu alanların, sektörün küresel su, enerji ve endüstriyel pazarlardaki

rekabet gücünü artırmasını bekliyoruz. İhracat pazarlarının çeşitlendirilmesi de bir diğer stratejik hedefimiz olarak söylenebilir. AB pazarındaki güçlü konumumuzu korurken; Orta Doğu, Orta Asya ve Afrika'daki alt-yapı projelerine yönelik açılımı önemsiyoruz. Bu kapsamda 2026 yılı için sektörümüzün toplam ihracat hedefini de yaklaşık 2,5 milyar dolar olarak belirledik. POMSAD, bu dönüşüm sürecinde koordinatör rolünü sürdürmeye devam ediyor. Derneğimizin 11-12 Aralık tarihlerinde Ankara'da, ODTÜ'de düzenleyeceği 12'nci Kongresinde, “Akışta Üçlü Güç: İnsan-Makine-Yapay Zekâ” temasıyla sektörümüzün Ar-Ge kapasitesini ve stratejik vizyonunu ortaya koyacağız. Türkiye pompa ve vana sektörü 2026'ya girerken dayanıklı ve stratejik bir sanayi kolu olarak öne çıkıyor. İhracatla büyümeyi sürdürebilmemiz, teknolojik yetkinliğimizi derinleştirmemiz ve küresel sürdürülebilirlik gereklilikleriyle uyum sağlamanız; güçlü üretim altyapımızı uzun vadeli ve yüksek katma değerli küresel rekabet gücüne dönüştürmemizde belirleyici olacaktır.

“YERLİ MÜHENDİSLİK KAPASİTEMİZİ DAHA ETKİN KULLANMALI, SİSTEM ENTEGRASYONU YETKİNLİĞİMİZİ GELİŞTİRİLMELİYİZ”

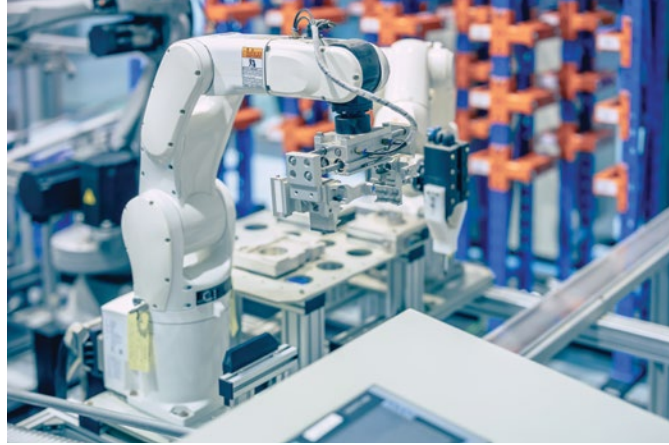


MURAT YARIŞ ROBODER YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Robotik, otomasyon ve yüksek teknoloji odaklı makine sektörü açısından 2025 yılı, güçlü temkinli bir bekleyişin hâkim olduğu bir dönem olarak geride kaldı. 2024 yılında başlayan yatırımların yavaşlaması, yüksek enflasyon ve finansmana erişimde karşılaşılan zorluklar, yılın neredeyse tamamında sektör üzerindeki baskıyı sürdürdü.

Yılın ikinci yarısında para politikalarına ilişkin daha öngörülebilir bir çerçevenin oluşması, belirsizlikleri kısmen azaltmış olsa da bu durum henüz yatırım iştahını belirgin biçimde artıracak seviyelerden maalesef uzak görünüyor. 2025 yılı, firmalarımızın büyümek yerine kendilerini korumaya aldığı ve hatta yılı en az zararlarla atlattığına çalıştığı; sonraki döneme hazırlık yapmaya odaklanılan bir yıl olarak akıllarda kalacaktır.

Geride kalan süreçte sektörün en belirgin sorunları ise artan işçi maliyetleri, kur ile enflasyon arasındaki dengesizlik ve ihracat pazarlarında yaşanan daralma olmuştur. Özellikle Avrupa pazarında, Almanya merkezli ve özellikle otomotiv ve beyaz eşya sektöründeki yavaşlama, ülkemizdeki robotik ve otomasyon yatırımlarını doğrudan etkilemiş,



birçok projede erteleme ya da yeniden ölçeklendirme yoluna gidilmiştir. Bu ortamda firmalar yeni yatırımdan çok mevcut projeleri tamamlamaya ve nakit akışını korumaya yönelmiştir. Bazı firmalar için ABD, Orta Doğu ve Kuzey Afrika gibi bölgeler yeni fırsatlar sunmuş olsa da sektör genelinde daha temkinli, riskleri sınırlamayı hedefleyen bir yaklaşım öne çıkmıştır.

Makine ve robotik sektörünün bugün hâlâ çözüm bekleyen temel başlıkları arasında, yüksek teknolojlili üretimde yerli mühendislik oranının artırılması ve finansmana erişimin daha sağlıklı bir yapıya kavuşturulması yer almaktadır. Komponent bazında ithalata

olan bağımlılık, rekabet gücünü sınırlayan bir sorun olmaya devam etmektedir. Önümüzdeki dönemde sektörün odak noktası; yerli mühendislik kapasitesinin daha etkin kullanılması, sistem entegrasyonu yetkinliğinin geliştirilmesi ve savunma sanayisi, otomotiv, beyaz eşya ve gıda gibi ana sektörlerle kurulan iş birliklerinin güçlendirilmesi olacaktır. Özellikle büyük ölçekli yabancı yatırımlarda yerli entegratörlerin sürece daha fazla dâhil edilmesini sağlayacak mekanizmaların hayata geçirilmesi, artık bir tercih değil gereklilik olarak görülmelidir.

2026 yılına yönelik beklentiler ise 2025'e kıyasla daha olumlu bir çerçevede şekillenmektedir.

Para politikalarında istikrarın korunması ve finansman koşullarında kademeli de olsa bir iyileşme sağlanması halinde, ertelenen yatırımların yeniden gündeme gelmesi muhtemeldir. Otomasyon ve robotik yatırımlarının maliyet baskısı altında çalışan sanayi için bir alternatif değil zorunluluk haline gelmesi, sektör açısından önemli bir talep potansiyeli yaratmaktadır. Bu sürecin doğru politikalarla desteklenmesi halinde 2026'nın yeniden büyüme ivmesinin yakalandığı bir yıl olması muhtemeldir.

Küresel çatışmalar ve rekabet koşullarının giderek sertleştiği bir ortamda yüksek teknolojiye dayalı üretimin sürdürülebilir büyümenin temel unsurlarından biri olduğu artık reddedilemeyen bir gerçektir. Robot yatırımları yalnızca bugünün verimlilik ihtiyaçlarına cevap vermemekte, aynı zamanda ürünün gelecekteki rekabet gücünü de belirlemektedir. Bu nedenle kısa vadeli dalgalanmalardan bağımsız, uzun vadeli sanayi politikalarına her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır. Kritik parçaların yerleştirilmesi ve yerli mühendislik kapasitesinin korunması ve geliştirilmesi ise bu sürecin vazgeçilmez bir parçası olmalıdır.



“TARIM MAKİNELERİNDE TEMKİNLİ BİR TOPARLANMA BEKLENEBİLİR”

GÖKHAN BAYRAMOĞLU TARMAKBİR YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Tarımsal mekanizasyon makinelerinin bir yatırım aracı olmasından bahisle traktör ve ekipman satışı, çiftçi gelirleriyle çok yakından ilgilidir. Tarımın doğa koşullarına yüksek derecede bağımlı olması, girdi fiyatlarında yaşanan olağanüstü dalgalanmalar, uluslararası emtia borsalarındaki ürün fiyatları, tarımsal destekler, kredi faiz oranları, sübvansiyon politikaları ve krediye erişim koşulları gibi birçok değişken, çiftçi gelirlerini doğrudan etkiler. Bunun yanı sıra, tarımsal üretimde yaygın olarak uygulanan sözleşmeli üretim modelleri dışında, üretim aşamasında kârlılığın ve satış fiyatlarının önceden net biçimde hesaplanamaması da çiftçi gelirlerine yönelik sağlıklı öngörülerin yapılmasını zorlaştırır.

Bu çerçevede; tarımsal kredilerin koşulları, devlet destekleri, iklim ve hava olayları ile gübre, akaryakıt, tohum, yem ve ilaç gibi temel girdilerin fiyatları ile ürün fiyatları arasındaki denge, her zamanki gibi çiftçi gelirlerinde belirleyici olmaya devam edecektir. Üretim sürecine, ürünün hangi fiyattan satılacağına önceden bilinmeden

başlanması, tarım sektörünün en temel yapısal sorunlarından biridir. Bu durum da doğal olarak tarım makineleri sektörünü doğrudan etkilemektedir. Sonuç olarak; 2023 yılında pazarın kayda değer biçimde büyümesinin ardından, 2024 yılının ikinci yarısından itibaren genel ekonomide yaşanan yavaşlama, yüksek faiz oranları, tarım işletmelerinin krediye erişimde yaşadığı zorluklar, hasat sonrası ürün fiyatlarının beklentilerin altında kalması, iklim değişikliğinin etkileri (kuraklık ve son dönemde yaşanan zirai don olayları), reel enflasyon-düşük kur sarımsal ve küresel pazarlardaki daralma, sektör dinamiklerini olumsuz yönde etkilemeye devam etmektedir.

Traktör segmentinde 2025 yılında 42.734 adet traktör üretilmiş olup, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 41’lik bir azalma görülmektedir. Son dört yılın verileri dikkate alındığında ise 2025 yılındaki gerileme yüzde 47,7 seviyesindedir. Diğer yandan “Tarım Makineleri Sanayi Üretim Endeksi (2021:100)” verilerine göre endeks 82 ortalamayla -yılın ilk 11 ayında- bir önceki yıla göre yüzde

26 gerilemiştir. Endeks, Kasım 2025’te 57,4 puan ile son yılların en düşük seviyesini görmüştür.

Diğer yandan, tarım makineleri sektöründe 2025 yılı ihracatımız (serbest bölgeler hariç), 2024 yılı seviyesine göre değer bazında yüzde 1,9 azalmış ve 1 milyar 446 milyon dolar seviyesine gerilemiştir. Bu verilerle sektörümüz, genel makine sektörler sıralamasında 23 sektör arasında altıncı sırada yer almıştır. ABD’ye gerçekleşen ihracattaki azalma, sektör ihracatındaki gerilemenin en önemli sebebidir. Diğer yandan bu dönemde kilogram başına düşen ihracatımız 5,8 dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu dönemde en önemli pazarlarımız sırasıyla İtalya, ABD, Azerbaycan, Irak, Rusya, Özbekistan, Fransa, Ukrayna, Almanya ve Bulgaristan olmuştur. Son verilere göre 2025 yılı ithalatımız ise 2024 yılı seviyesine göre yüzde 15,3 azalmış ve 1 milyar seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu verilerle sektörümüzün dış ticaret fazlası 415 milyon dolar olmuştur.

2026 yılı için sektörümüzde iç piyasa, yine büyük ölçüde çiftçi gelirine bağlı olacaktır.

Genel olarak 2026’ya yönelik beklentilerse, kredi koşulları, kamu destekleri ve tarımsal gelirlerdeki olası iyileşmelere bağlı olarak temkinli bir toparlanmaya işaret etmektedir. 2025 yılında küresel tarım makineleri pazarlarındaki genel eğilim, zayıf talep ve temkinli yatırım davranışı yönündeydi. Birçok ülkede ikinci el makine pazarının görece güçlü seyri, yeni makine talebini sınırlayan önemli bir unsur olmaya devam ediyor. Bu kapsamda küreselde sektörün 2026 yılında yüzde 5 daralması beklenebilir. Diğer yandan, 2026 yılında Türkiye için Avustralya ve Yeni Zelanda, ardından Batı Avrupa ve Afrika, büyüme potansiyeli en yüksek bölgeler olarak öne çıkacaktır. Ülkemiz (traktör hariç) tarım makineleri endüstrisi içinse komşularımız Irak, Rusya, Gürcistan, Bulgaristan ve İran, Türk Cumhuriyetlerinden Azerbaycan, Özbekistan ve Kazakistan yine önemini koruyacaktır. Bununla birlikte, Kuzey Afrika ülkelerinden Cezayir, Fas ve Mısır, Güney Amerika’da Meksika, Brezilya ile Kuzey Amerika’da ABD ön plana çıkan ülkelerin başında gelmektedir.



“REKABET EDEBİLMEMİZ İÇİN YÖNETİLEBİLİR FİYAT ALGIMIZIN OLMASI GEREKLİ”



ADİL NALBANT TEMSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Türk tekstil makineleri sektörü, diğer birçok sektör gibi 2025 yılında zorluklar yaşadı. Üretim maliyetlerindeki artış, küreseldeki rekabetçiliğimizi olumsuz etkiledi. Özellikle ülkemizdeki tekstil ve hazır giyim sektörlerinde yaşanan daralmalar da sektörümüzün iç piyasadaki satışlarında etkili oldu. Ancak her şeye rağmen ihracat pazarlarındaki gücünü korumaya çalışan, gelişen yeni tekstil pazarlarına ihracat gerçekleştirebilen sektörümüzün 2025 yılında gerçekleştirdiği ihracat, yüzde 9,5'lik artışla 1 milyar 69 milyon dolar olarak kaydedildi. Bu artışın içerisinde elbette ihracat pazarlarımıza gönderilen makinelerimizin olmasının yanı sıra Mısır'a tekstil ve hazır giyim üreticilerinin taşınmalarının devam etmesi ve ülkemizde kapanan tekstil ve hazır giyim fabrikalarındaki makinelerin ikinci el olarak diğer tekstil pazarlarına ihracatının gerçekleştirilmesi de etkiliydi.

2025 yılının ocak-kasım dönemindeki tekstil makineleri ithalatı ise yüzde 20 azalarak 1,1 milyar dolar seviyelerinde gerçekleşti. Enerji, ham madde ve işçilik fiyatlarındaki artış, rekabetçiliğin

devamı için aynı oranda üretici firmalarımızın makine satış fiyatlarına maalesef yansımıyor. Avrupa'dan daha uygun, Çin'den daha kaliteli olarak yıllardır standartları kısaca özetlenebilen sektörümüzün maliyetleri artık maalesef Avrupa seviyelerine ulaşmış durumda. Diğer taraftan Çin de fiyat avantajına kaliteyi de eklemeye başladı.

Bu değişen şartlar altında, her şeye rağmen üreticilerimiz özellikle Ar-Ge yatırımlarını sürdürmeye devam etmiş, ihracat pazarlarındaki gücünü korumayı sürdürmüş ve yeni gelişen tekstil pazarlarındaki fırsatları değerlendirmek adına faaliyetlerini devam ettirmiştir. Tekstil makineleri ihracatımızı 2024 yılına göre 2025 yılında artırdığımız başlıca ülkeler Mısır, Pakistan ve Hindistan olurken, Özbekistan, Bangladeş, Rusya ve İran gibi pazarlar da önemini korudular. Fas, Tunus ve Cezayir bölgesiyle birlikte Portekiz ve Rusya da sektörümüz için potansiyel taşıyan, ihracatımızı arttırabileceğimiz hedef bölgeler olarak görülebilir. Söz konusu bu pazarlara en çok boya apre makineleri, denim makineleri, baskı makineleri, kalite kontrol

ve serim-kesim makineleri ihracatı gerçekleştirdiğimizi söyleyebiliriz. Bunun yanı sıra tekstil makineleri yedek parçaları da söz konusu ülkelere ihracatımızda önemli kalemlerden birisi olmuştur.

Büyüme fırsatları bazı pazarlarda güncelliğini koruyor. Bu pazarlarda rekabetçiliğimizi güçlendirmek adına enerji tasarrufu sağlayabilen, üretim verimliliğini artırabilen yeni teknolojilerimizin ön plana çıkması ve gerekli ilgiyi görmesi, sektör ihracatımızın artışı için önemli unsurlardan birisi olacaktır.

Rekabet avantajlarımızı arttırmamız, öncelikle üretim maliyetlerinde daha kontrol edilebilir ve yönetilebilir bir süreci gerektiriyor. Kalitesinden ödün vermeden, her türlü şarta rağmen üretim gücünü koruyabilen firmalarımızın ürünlerinin ve yeni geliştirilen teknolojilerimizin hedef pazarlarda pazarlanabilmesi için yönetilebilir bir fiyat algımızın olması ve finansman enstrümanlarının da diğer ülkelere nazaran rekabetçi olabilmesi gerekli. Böylelikle uygun zemin ve ekonomik atmosfer sağlandığı takdirde, kalite ve standartlar konusunda Avrupa ile rekabet

edebildiğimiz makinelerimizde daha da avantajlı bir pozisyona geçebiliriz.

Diğer yandan, tekstil sektöründeki hareketi, küresel alıcıların tercihleri ve yönelimleri belirliyor. Yine bu kapsamda tekstil sektörümüz için yeşil dönüşüm, sürdürülebilirlik konuları ana gündem maddelerinden birisi olmaya devam edecektir. Bu konuda sektörümüzün tekstil sanayisinin üretim süreçlerinde sürdürülebilirliğine katkı sunan, temiz üretim sağlayan teknolojilerimizin de ön plana çıkartılması ve tercih edilmeleri hususunda çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Bununla ilgili geçtiğimiz yıl TİM bünyesindeki tekstil sektörü birlik yöneticileri ile ortak bir istişare toplantısı gerçekleştirdik. Bu toplantıda sektörümüzün sürdürülebilirliğe katkılarını anlattık ve 25 üye firmamızın bu alandaki yeniliklerini, teknolojilerini bir sunum ile yetkililere sunduk. Enerji, su tasarrufu ve üretim verimliliği konularında önemli mesafeler kat eden firmalarımız var. Önümüzdeki dönemde de sürdürülebilirliğe katkı sunan, verimlilik odaklı teknolojilerin trendi belirleyebileceğini söyleyebiliriz.



“TÜRKİYE’NİN YÜKSEK TEKNOLOJİ VE KATMA DEĞERLİ ÜRETİM HEDEFLERİ, ÖNEMLİ FIRSATLAR BARINDIRIYOR”

MURAT AKYÜZ TIAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Geride bıraktığımız yıl, takım tezgâhları sektörü açısından net biçimde “denge arayışı” olarak tanımlayabileceğimiz bir yıl oldu. Küresel ölçekte yaşanan ekonomik belirsizlikler, yatırım iştahındaki daralma, jeopolitik riskler ve artan finansman maliyetleri, sektörümüz üzerinde doğrudan baskı yarattı. İç pazarda ise talep yavaşlaması, maliyet artışları ve yatırım kararlarının ertelenmesi, sanayiciyi daha temkinli hareket etmeye zorladı. Bununla birlikte 2025, sektörün stratejik öneminin bir kez daha net biçimde ortaya çıktığı bir yıl oldu. Takım tezgâhları sektörü yalnızca makine üreten veya tedarik eden bir alan değil; savunma ve havacılıktan otomotive, kalıptan medikale kadar yüksek katma değerli üretimin temel yapı taşlarından biridir. Dolayısıyla bu sektörde yaşanan her dalgalanma, sanayinin tamamına yansıyan zincirleme etkiler yaratır. 2025’i değerlendirirken altını çizmemiz gereken bir diğer unsur da sektörün dayanıklılığıdır. Tüm baskılara rağmen üretimini, ihracatını ve teknoloji yatırımlarını sürdürmeye çalışan talaşlı imalatçılar; sektörün uzun vadeli potansiyeline olan inancını koruduğunu göstermiştir.

2025 yılında sektörümüzü zorlayan sorunların başında talep daralması ve yatırım yavaşlaması geldi. Hem iç pazarda hem de ihracat pazarlarında makine yatırımlarının ertelenmesi, sipariş hacimlerini doğrudan etkiledi. Buna ek olarak yüksek faiz oranları ve finansmana erişimde yaşanan güçlükler, yatırım kararlarının ötelenmesine neden oldu. Bir diğer önemli başlık, maliyet baskılarıydı. Enerji, işçilik, ham madde ve döviz kurlarındaki artış, üretim maliyetlerini ciddi biçimde yükseltti. Özellikle KOBİ ölçeğindeki üreticiler bu baskıyı daha yoğun hissetti. Sektörde faaliyet gösteren firmaların yaklaşık yüzde 20 ila yüzde 30’luk bir kesimi, 2025 itibarıyla finansal ve operasyonel açıdan ciddi bir baskı altında kaldı. Bizi en çok endişelendiren nokta ise maliyet baskısı sebebiyle Ar-Ge’de yavaşlama olmasıydı. Bu durumun, bir sonraki dönemin ileri teknoloji üretimini ve rekabetçiliğini doğrudan olumsuz etkileyeceğini düşünüyoruz. Çözüm tarafında ise talaşlı imalat sanayisi daha verimli üretim modellerine yöneldi, maliyet yönetimi ve dijitalleşme yatırımlarına ağırlık verdi. TIAD olarak biz de üyelerimizi

yalnızca makine satışı değil; üretim danışmanlığı, teknoloji transferi, servis, eğitim ve dijital dönüşüm alanlarında daha kapsamlı çözüm ortaklıkları geliştirmeye teşvik ettik. Makine sektörü ve özelde takım tezgâhları alanında çözüm bekleyen sorunların başında nitelikli iş gücü eksikliği geliyor. CNC teknolojileri ileri düzey mühendislik bilgisi gerektiriyor; ancak programlama, bakım ve montaj gibi alanlarda ciddi bir insan kaynağı açığı bulunuyor. Mesleki eğitimin sanayi ihtiyaçlarıyla yeterince örtüşmemesi, bu sorunu daha da derinleştiriyor. Bir diğer yapısal sorun, teknoloji ve komponent bağımlılığıdır. Türkiye’de CNC tezgâhi üretimi, ülke ihtiyacının yalnızca çok sınırlı bir kısmını karşılayabiliyor. Kritik komponentlerde dışa bağımlılık hem maliyetleri artırıyor hem de rekabet gücünü zayıflatıyor. Bu nedenle komponent üretiminde yerleşme, önümüzdeki dönemin en önemli başlıklarından biri olmaya devam edecektir. 2026 yılında odaklanacağımız ana konularsa finansmana erişimin kolaylaştırılması, yatırım teşviklerinin güncellenmesi ve dijitalleşme ile otomasyon yatırımlarının desteklenmesi olacak. Ayrıca gümrük

politikalarının yerli üretimi gerçekten koruyacak şekilde dengelenmesi ve İGV uygulamasının yeniden değerlendirilmesi de sektör açısından kritik öneme sahip. 2026 yılına girerken temkinli bir iyimserlik içindeyiz. Küresel belirsizliklerin kısa vadede tamamen ortadan kalkmasını beklemek gerçekçi olmayabilir; ancak orta ve uzun vadede Türkiye’nin yüksek teknoloji ve katma değerli üretim hedefleri, takım tezgâhları sektörü için önemli fırsatlar barındırıyor. Savunma sanayisi, otomotiv, enerji ve havacılık gibi alanlarda yerli ve milli üretim politikalarının güçlenmesi, nitelikli takım tezgâhi ihtiyacını artıracaktır. Bu da doğru politikalar ve destek mekanizmalarıyla birleştiğinde sektörümüz için yeni bir büyüme alanı yaratabilir. Özellikle teknolojiye yatırım yapan, dijitalleşmeyi ve otomasyonu iş modeline entegre eden firmaların 2026 yılında rekabet avantajı elde edeceğini öngörüyoruz. Doğru adımlar atıldığı takdirde, takım tezgâhları sektörü Türkiye’nin yüksek teknoloji yolculuğunda en güçlü ve en güvenilir paydaşlarından biri olmaya devam edecektir. Biz de bu sürecin hem takipçisi hem de aktif bir parçası olmayı sürdüreceğiz.

FAS



YÜZ ÖLÇÜMÜ

710.850 km² (Batı Sahra dâhil)

NÜFUS

37,7 milyon (2025 yılı tahmini)

ÖNEMLİ ŞEHİRLER

Rabat (Başkent)
Kazablanka
Fes
Salé
Marakeş
Tanca
Meknes
Oujda
Kenitra
Agadir
Tétouan
Safi
Temara

ETNİK GRUPLAR

Arap-Berberi

DİL

Arapça (Resmi Dil), yerel
Berberi dilleri ve Fransızca

DİN

%99 Müslüman,
%1 Diğer dini inanışlar

PARA BİRİMİ

Fas Dirhemi (MAD)
1 Dolar: 9,17 MAD
(19 Ocak 2026 itibarıyla)

CIA The World Factbook ve
T.C. Dışişleri Bakanlığı
Fas Krallığı Künyesi



EN UZAK BATI: FAS





KAZABLANKA

AFRİKA KITASINDA YER ALMASINA RAĞMEN DAHA ÇOK AVRUPA ESİNTİSİ TAŞIYAN FAS, ANTİK DÖNEMLERDE “EN UZAK BATI” OLARAK ANILIYORDU. ÜLKENİN YERLİLERİ DE HALEN KENDİLERİNİ EL-MAĞRİP YANI BATILI OLARAK TANIMLIYORLAR. ÜLKE, AVRUPA’YA OLAN YAKINLIĞIYLA EKONOMİSİNİ DE BU BÖLGE İLE İLİŞKİLENDİRMİŞ AMA TARİHİ İSLAMİYET ETKİSİ İLE ŞEKİLLENMİŞ BİR ÜLKE. FENİKELİLER, ROMA VE BİZANS’IN SİYASİ ÜSTÜKLÜKLERİNE RAĞMEN KÜLTÜREL HÂKİMİYET KURAMADIĞI TOPRAKLARDA HALEN GÜÇLÜ BİR İSLAMİYET ETKİSİ DEVAM EDİYOR. BUNUNLA BİRLİKTE İLİMLİ POLİTİKALARLA YÖNÜNÜ BATI’YA DÖNÜK TUTAN ÜLKE, EKONOMİK İSTİKRARINI DA UZUN SÜREDİR SÜRDÜRÜYOR. TÜRKİYE’NİN KUZAY AFRİKA’DAKİ EN ÖNEMLİ TİCARET ORTAĞI OLAN FAS, MAKİNE TİCARETİNDE DE ÖNEMLİ BİR POTANSİYEL SUNUYOR.



Dünyanın 61'inci büyük ekonomisi olan Fas, politik olarak istikrarlı ve iş dostu bir ülkedir. Uzun yıllardır sabit bir şekilde büyüyen Fas ekonomisi yapısal olarak Avrupa ile Afrika'nın geri kalanından daha uyumlu olmasıyla birlikte, Afrika kıtasındaki fırsatlardan da giderek daha fazla faydalanmaktadır. Çeşitli şehirlerinde yer alan ve ticari trafiğin yoğun olduğu limanlar ile Avrupa ve Afrika arasında ticari bir köprü niteliğinde olan ülke, Sanayi Bölgeleri ve Serbest Bölgelere yerleşecek üretici firmalar başta olmak üzere yabancı yatırımcılar için de çeşitli teşvikler sağlamaktadır. Bu kapsamda, iş yapma kolaylığı sayesinde de giderek daha fazla tanınan Fas, Kuzey Afrika ülkeleri arasında birinci, tüm Arap ülkeleri arasında da üçüncü sırada konumlanmıştır. Dünya Bankası'nın 2024 yılında yayımlanan ve çeşitli gelişmişlik seviyesindeki 50 ülkeyi kapsayan "Business Ready" raporunda ise Fas, üç

ana kriterden biri olan "Kamu Hizmetleri" kategorisinde 17'nci sırada yer almıştır. Tam Arapça ismi "El-Memleke El-Mağribiyye", yani "Batı Krallığı" olan Fas'ta, ülkeleri için Faslılar genellikle "El-Mağrip" yani "Batı" ismini kullanır. Tarihi referanslarda, Orta Çağ Arap tarihçileri ve coğrafyacıları da Fas'ı "El-Mağrip el Aqşá" yani "En Uzak Batı" olarak anıyordu. Ülkenin uluslararası kabul gören ismi olan "Morocco" kelimesi ise Latince "Morroch" kelimesinden gelir. Morroch, Latince Murabitlar ve Muhavvidlerin başkentleri olan Marakeş'e verilen isimdir. Marakeş ismi de büyük ihtimalle Berberice "Tanrı'nın Toprakları" anlamına gelen "Mur-Akush" kelimesinden gelir. Türklerin ülkeyi Fas olarak isimlendirmesi ise antik İdrisi ve Marinî başkenti Fes ile ilişkilendirilir.

İSLAMİYETİN ETKİSİ ÇOK GÜÇLÜ

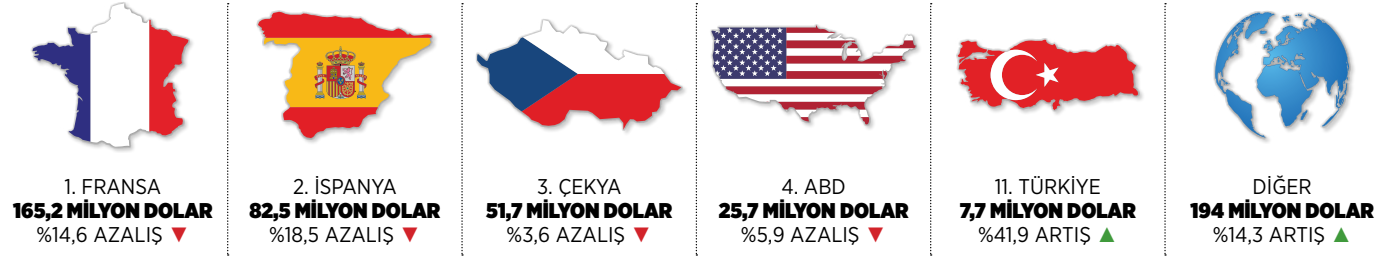
Bugünkü Fas topraklarının bulunduğu Kuzey Afrika'nın batı kısmında

kalan coğrafya, binlerce yıllık köklü tarihe sahip olmakla birlikte, MÖ devirlere ait bilgilerin son derece sınırlı olduğu bir bölgedir. Fas'ın bilinen en eski yerleşimcileri olan Berberîlerin MÖ 3'üncü binyıldan beri burada oldukları kabul edilirken, Berberîleri oluşturan Masmûte, Zenâte, Senhâce gibi kabilelerin Mısır, Yemen gibi doğu bölgelerinden gelerek buraya yerleştikleri düşünülmektedir. Tüm Kuzey Afrika'yı hakimiyeti altına alan Kartaca İmparatorluğu'nun yıkılmasının ardından Fenikelilerle birlikte Akdeniz kültürünün etkisi altına giren Fas coğrafyası MS 40'tan itibaren yaklaşık dört asır Roma İmparatorluğu'nun, 5'inci yüzyıldan itibaren de Vandallar, Vizigotlar ve Bizans İmparatorluğu'nun hakimiyeti altında kalmıştır. Fas topraklarındaki İslam hakimiyeti 7'nci yüzyılın sonlarında Emevîler tarafından gerçekleştirilen fetihle başlarken, zaten yüzyıllardır Arap etkisi altındaki bu

coğrafyanın aslı unsuru olan Berberîler, bu tarihten itibaren Araplaşmaya başlamış ve böylece bu bölgede yeni bir kültür doğmuştur. 15'inci yüzyılın ortalarından itibaren Portekiz'in, 19'uncu yüzyılın ortalarından itibaren de Fransa, İspanya ve İngiltere, hatta zaman zaman Almanya'nın sömürge politikalarına maruz kalan Fas, 1912'de imzalanan antlaşmalarla bir kısmı Fransa'nın bir kısmı İspanya'nın himayesi altında kalacak şekilde sömürgeleştirilmiştir. Kıta ülkelerinin aksine yüzyıllar boyunca bağımsız kalmayı başaran Fas'ta bu gelişmeye rağmen özellikle kırsal alanlarda sömürge yönetimleri tanınmamış ve ciddi bir direniş gösterilmiştir. Nitekim Abdülkerim El-Hattabî liderliğindeki hareket İspanyollara karşı galip gelerek Haziran 1921'de bağımsızlığını ilan ederek Rif Cumhuriyeti'ni kurmuşsa da İspanya 1926'da tekrar hakimiyeti ele geçirecek Hattabî'yi esir almış ve devletini ortadan kaldırmıştır.

FAS 2024'TE HANGİ ÜLKELERE MAKİNE İHRAÇ ETTİ?

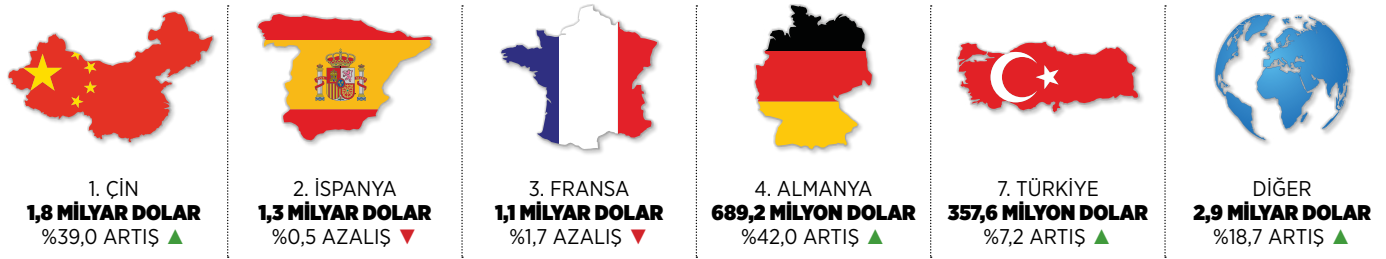
TOPLAM: 526,5 MİLYON DOLAR



Kaynak: BM İstatistik Bölümü verileri.

FAS 2024'TE HANGİ ÜLKELERDEN MAKİNE İTHAL ETTİ?

TOPLAM: 8,2 MİLYAR DOLAR



Kaynak: BM İstatistik Bölümü verileri.

Fas'ta bir taraftan Fransa ve İspanya sömürgesi devam ederken, bir taraftan da geleneksel sultanlık yönetimi varlığı sürdürmüştür. 1927 yılında başa geçen V. Muhammed döneminde bağımsızlık hareketleri baş göstermiş, özellikle ikinci

Dünya Savaşı'ndan sonra bu süreç daha da hızlanmıştır. Nihayet 2 Mart 1956'da Fransa ile bağımsızlık antlaşması imzalanmış, 5 Nisan 1956'da da İspanya İfni, Sebte ve Melile dışında kalan topraklardaki himayesini kaldırmıştır. İfni 1969 yılında

Fas'a dâhil olurken, Sebte ve Melila halen İspanya'nın Fas coğrafyasındaki denizası toprağı olma özelliğini sürdürmektedir. Bu tarihten itibaren Fas için yeni bir dönem başlamış Kasım 1956'daki BM üyeliğinin ardından V. Muhammed

kral unvanını almıştır. Onun 1961 yılında vefatı üzerine yerine oğlu II. Hasan geçmiş ve o da 1999'daki vefatına kadar 38 yıl devleti yönetmiştir. II. Hasan'ın ölümü üzerine yerine geçen oğlu VI. Muhammed halen devlet yönetiminin başındadır.



IMF, 2026 tahmini

Kaynak: CIA The World Factbook, BM İstatistik Bölümü verileri ile T.C. Ticaret Bakanlığı Fas Ülke Sayfası

"FAS'IN TOPLAM 8,2 MİLYAR DOLARLIK MAKİNE İTHALATINDAN 2024'TE TÜRKİYE'NİN ALDIĞI PAY, 357,6 MİLYON DOLARLA YÜZDE 4,4 SEVİYESİNDE GERÇEKLEŞİRKEN, FAS'IN TÜRKİYE'DEN YAPTIĞI 3,9 MİLYAR DOLARLIK TOPLAM İTHALAT İÇİNDEKİ MAKİNEİNİN PAYI DA YÜZDE 9,1 OLARAK KAYDA GEÇTİ."



MARRAKEŞ

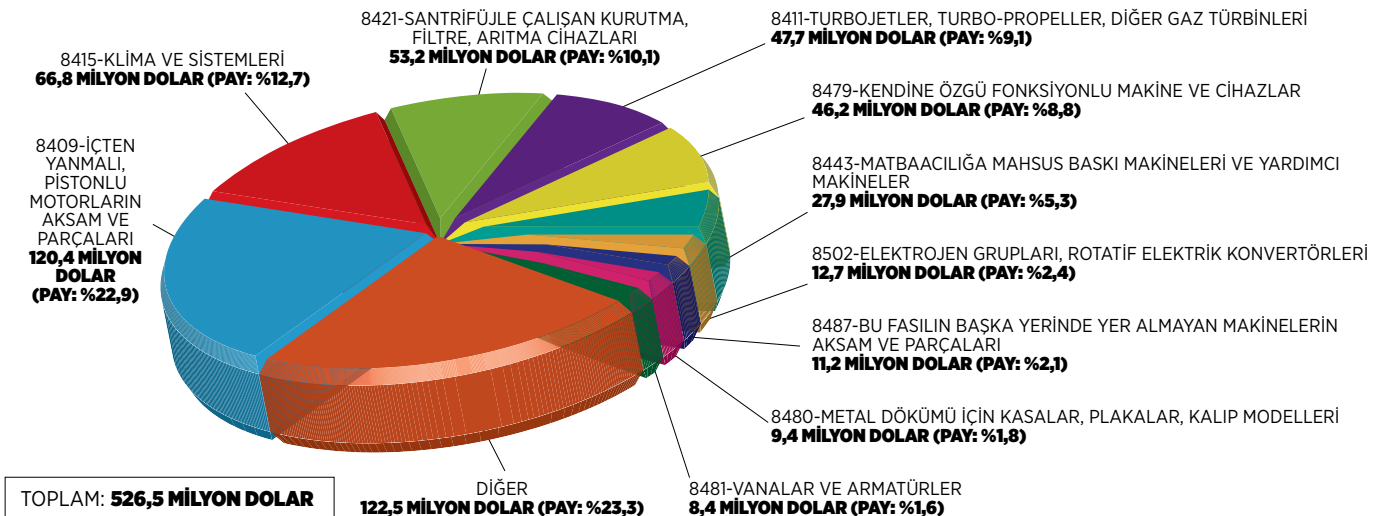
MADENCİLİK VE TARIM EKONOMİYİ AYAKTA TUTUYOR

Arap dünyasında, petrol dışı GSYİH büyüklüğü ile Mısır'ın ardından ikinci sırada olan Fas ekonomisinin önemli gelir kaynakları otomotiv, tekstil üretimi, tarım, turizm ve fosfat mineralleridir. Fas için ağırlığını sürdüren tarım sektörü, GSYİH'nin yüzde 15'ini ve istihdamın yüzde 40'ını oluşturur. En çok üretilen tarım ürünleri tahıllar (buğday,

arpa), narenciye (portakal, mandalina), zeytin, gülgiller (badem, elma, kayısı), baklagiller, şeker pancarı ve sebzelerdir (özellikle patates ve domates). Ülkede devamlı gelişmekte olan tekstil sektörü de sanayi sektörünün yüzde 15'ini oluştururken, Fas zengin fosfat yataklarıyla Çin'den sonra dünyanın ikinci büyük fosfat minerali üreticisidir. İstikrarlı ekonomik büyümesini ulaşım ve altyapı stratejisi ile destekleyerek bölgesel

kalkınmayı amaçlayan Fas, yeni şehir ve sanayi alanlarının inşaatını da planlanmaktadır. Ülkede son dönemde, 2030 Dünya Kupası ve Afrika Uluslar Kupasına yönelik stadyum ve tesislerin inşaatı hız kazanırken, ülkenin önemli gelir kaynaklarından olan turizm sektörünü geliştirmek için otel, eğlence tesisi ve tatil köyü inşaatları da devamlı olarak yapılmaktadır. Kazablanka Menkul Kıymetler Borsası ise Afrika'nın en

FAS 2024'TE HANGİ MAKİNELERİ İHRAÇ ETTİ?



Kaynak: BM İstatistik Bölümü verileri.



büyük borsalarından biridir ve bölgesel merkez olmayı hedeflemektedir.

DIŞ TİCARETİNDE İSPANYA VE FRANSA ÇOK ÖNEMLİ

İstikrarlı siyasî yapısı, yüksek genç nüfus oranı, 200 milyar dolara yaklaşan millî geliri ve son yıllarda yakaladığı düzenli büyüme trendi ile Fas, gelişmekte olan ve yüksek potansiyele sahip bir Kuzey Afrika ülkesi olarak öne çıkmaktadır.

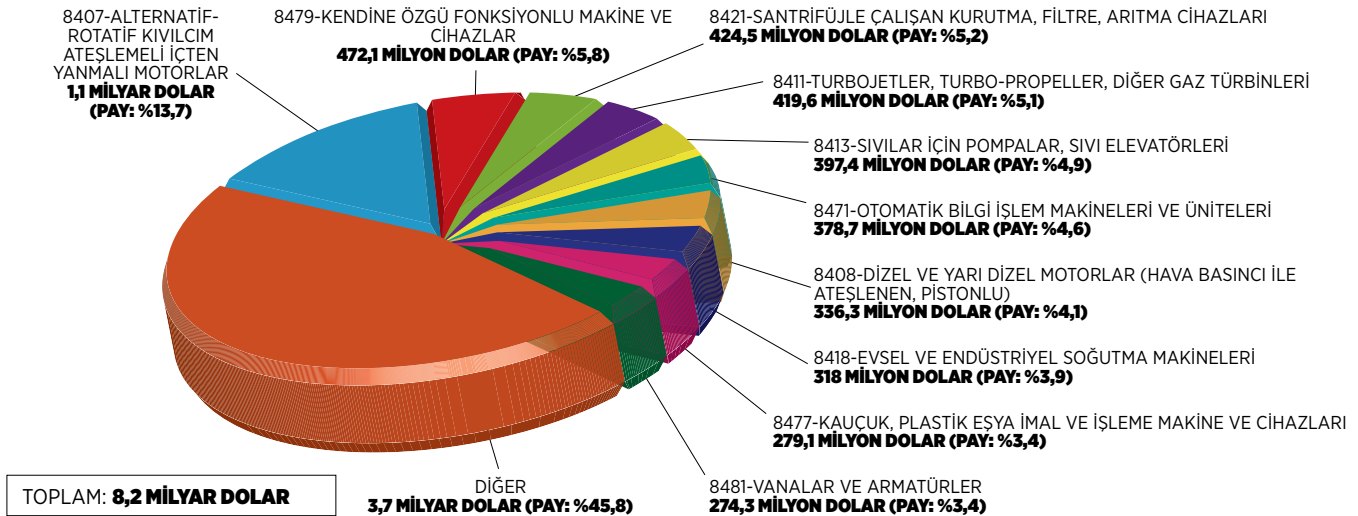
Millî gelirin sektörel dağılımına bakıldığında ilk sırada yüzde 52 ile hizmetler sektörünün geldiği görülmektedir. Onu yüzde 33 ile sanayi ve yüzde 15 ile tarım takip etmektedir. Son 10 yılda yüzde 4'lük bir ortalama büyüme hızı yakalayan ülkede, enflasyon oranı düşük seyretmekte, yoksulluk ve işsizlik oranı da korkutucu boyutların altında bulunmaktadır. Bu durum dış yatırımcı ve ülke turizmi açısından olumlu referanslar sağlamaktadır. Öte

yandan yurt dışında (çoğunluğu Fransa'da) bulunan yaklaşık 2 milyon Faslı aracılığıyla ülkeye giren döviz de ekonomi açısından önemli bir kaynak oluşturmaktadır.

Fas'ın dış ticaret hacmi son yıllarda 120 milyar doların üzerine çıkmıştır. 2024 yılında 46 milyar dolarlık ihracat ve 77 milyar dolarlık ithalat gerçekleştiren ülkenin başlıca ihrac ürünleri binek otomobiller, elektronik iletkenler, gübreler, tekstil ve tarım

"FAS'TA RESMÎ DİL ARAPÇA OLMASINA RAĞMEN İŞ DÜNYASINDA FRANSIZCA KULLANIMI YAYGINDIR. HALK ARASINDA KULLANILAN ARAPÇAYA 'DARIJA' DENİRKEN, BU LEHÇE DİĞER ARAP ÜLKELERİNDEN ÖNEMLİ ÖLÇÜDE FARKLILIKLAR GÖSTERİR. ÜLKE NÜFUSUNUN BÜYÜK BİR BÖLÜMÜ BERBERİLERDEN OLUŞTUĞU İÇİN BERBERİ DİLLERİ DE SIKÇA KONUŞULUR."

FAS 2024'TE HANGİ MAKİNELERİ İTHAL ETTİ?



Kaynak: BM İstatistik Bölümü verileri.

“YERALTI KAYNAKLARI FAS EKONOMİSİNDE ÖNEMLİ BİR YER TUTMAYA DEVAM EDİYOR. FAS'TA ÇIKARILAN MADENLERİN BAŞINDA FOSFAT GELİRKEN, ÜLKEDE ZENGİN MANGANEZ, ARSENİK, NİKEL, KOBALT VE DEMİR MADENLERİ DE BULUNUYOR. ÜLKE SANAYİSİNİN İHTİYACI OLAN ENERJİ İSE BÜYÜK ÖLÇÜDE HİDROELEKTRİK SANTRALLERDEN SAĞLANIYOR.”



ESSAOUIRA

ürünleridir. Başlıca ithalat kalemleri ise mineral yakıtlar ve yağlar, motorlu taşıtlar, elektrikli makine ve ekipmanlar, makineler ve plastik mamulleri olarak sıralanmaktadır. Fas'ın dış ticaretteki en önemli iki ortağı da İspanya ve Fransa'dır. Bu iki ülke Fas'ın ihracatının yaklaşık yarısını, ithalatının da yaklaşık üçte birini karşılarken, dış ticaretteki diğer önemli aktörler Çin, İtalya, ABD, Almanya, Birleşik Krallık, Hindistan, Brezilya ve Türkiye'dir.

TÜRKİYE İLE TİCARETİ BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

Türkiye ve Fas arasındaki ticari ilişkiler de yıllar

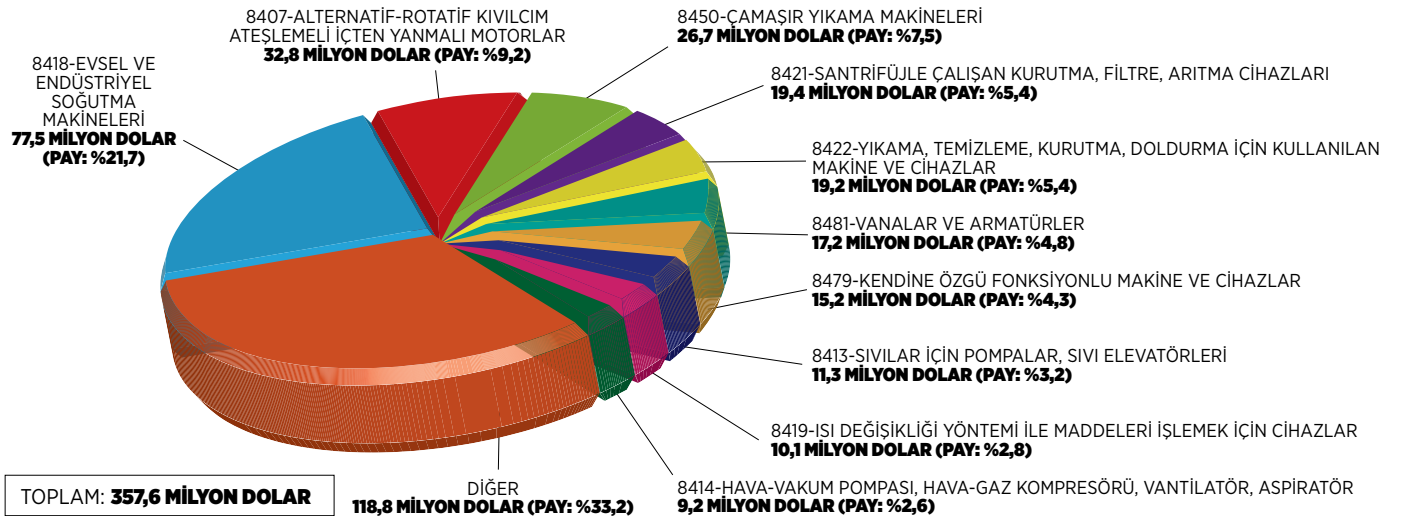
içerisindeki gelişimini sürdürüyor. İki ülke arasındaki ticari ilişkiler 2000'li yılların başlarından itibaren büyük artış gösterirken, 2024'te 5 milyar doların üzerinde bir ticaret hacmine ulaşılmıştı. Bu dönemde Fas'tan Türkiye'ye 1,2 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirilirken, ülkenin Türkiye'den ithalatı ise 4 milyar dolara yaklaşıyordu. Fas'ın Türkiye'den ithal ettiği başlıca ürünler Türkiye'nin Fas'a en fazla ihracat yaptığı sektörler otomotiv, demir çelik, makineler ve mekanik parçalar, demir çelik eşyaları ve plastik ve mamulleri, Fas'ın Türkiye'ye ihraç ettiği başlıca ürünlerse motorlu taşıtlar, kimyasal gübreler,

fosfat ve ürünleri, altın ve gümüş olarak sıralanıyor.

MAKİNE ÖZELİNDE GÜÇLÜ POTANSİYEL VAR

Fas'ın makine özelinde ticaret rakamlarını incelediğimizde, BM İstatistik Bölümü verilerine göre, ülkenin makine ihracatının 2024'te yüzde 4,4 azalarak 526,5 milyon dolar olarak kayda geçtiğini görüyoruz. Fas'ın en çok makine ihraç ettiği ülkeler sıralamasında ilk sırada 165,2 milyon dolarla Fransa yer alırken, ikinci sıradaki İspanya 2024'te Fas'tan 82,5 milyon dolarlık makine alımı yaptı. Üçüncü sıradaki Çekya'ya da 51,7 milyon dolarlık makine ihraç edildi. 2024'te Türkiye

FAS 2024'TE TÜRKİYE'DEN HANGİ MAKİNELERİ İTHAL ETTİ?



Kaynak: BM İstatistik Bölümü verileri.

ise Fas'tan gerçekleştirdiği makine ithalatında yüzde 41,9'luk artışla 11'inci sırada yer aldı ve 7,7 milyon dolar değerinde makine alımı yaptı.

Bu dönemde Fas'ın Türkiye'ye gerçekleştirdiği 1,2 milyar dolarlık toplam ihracat içindeki makinenin payı da yüzde 0,7 olarak kayda geçti. Aynı dönemde Fas'ın toplam ihracatının

45,9 milyar dolar olduğunu ve makine ihracatının toplam ihracattan yüzde 1,1 pay aldığını da söyleyelim. Diğer yandan, makine ithalatının, 76,6 milyar dolarlık toplam ithalattan yüzde 10,6 pay aldığı Fas'ta, 2024'te yüzde 16,6'lık artışla 8,2 milyar dolar tutarında makine ithal edildi. BM İstatistik Bölümü verilerine göre Fas'ın en fazla

makine ithal ettiği ilk 10 ülke listesinin ilk sırasında 1,8 milyar dolarla Çin yer alırken, listenin ikinci sırasında bulunan İspanya'dan 1,3 milyar dolar değerinde makine ithal edildi, üçüncü sıradaki Fransa'dan da 1,1 milyar dolarlık makine alımı yapıldı. Bu dönemde Fas'ın Türkiye'den gerçekleştirdiği makine ithalatı ise yüzde 7,2'lik artışla 357,6 milyon dolar oldu.

Türkiye bu dönemde, Fas'ın makine ithalatında yedinci sırada konumlandı. Bu veriyle, Fas'ın toplam 8,2 milyar dolarlık makine ithalatından 2024'te Türkiye'nin aldığı payın yüzde 4,4 seviyesinde gerçekleştiğini; Fas'ın Türkiye'den yaptığı 3,9 milyar dolarlık toplam ithalat içindeki makinenin payının ise yüzde 9,1 olarak kayda geçtiğini hatırlatalım.

FAS İLE TİCARETTE DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER

- Fas'ta günlük konuşmalarda Arapça ve Fransızca tercih edilse de iş hayatında ve bürokraside Fransızca kullanılıyor. Bu nedenle Fas'a ihracat yapmak için iş yaparken Fransızca dil yetkinliğine sahip olunması veya Fransızca-Türkçe tercüman kullanımı önem arz ediyor.
- Faslılar dış görünüşe büyük önem verirler. Görüşmelere şık ve düzgün bir kıyafetle gitmelisiniz.
- Erkekler için koyu renk takım elbise ve kravat tavsiye edilir. Kadınların dar, dekolte ve kısa kollu giymemeleri önerilir.
- İlk tanışmada hemen kartvizit değişimi yapılır. Kartın bir yüzünün Fransızca ya da Arapça olması tavsiye edilir.
- Faslılar tanıdıkları, güvindikleri ve saygı duydukları insanlarla iş yapmak isterler. Fas'ta daha önceden tanıştığınız iş insanları varsa onların aracılığı iyi bir başlangıç olabilir.
- Tanıştığınız Faslılara ilgi göstermek ve onları tanımaya çalışmak size karşı bir sempati oluşturur. Ancak, dostluk ilişkisinin kurulması elbette biraz zaman alır.
- Dakiklik çok önemli değildir. Ancak sizin tam zamanında gelmeniz beklenir. Muhataplarınız tarafından uzun süre bekletileceğinizi her zaman göz önünde bulundurun.
- Faslılar "Avrupalıların saatleri var, bizim zamanımız." derler.
- Görüşmelerin başında hemen konuya girilmez, önce sohbet edilir. Görüşmeler esnasında en üst yetkiliye hitaben konuşmanız ve onun görüş ve önerilerini desteklemeniz sempati yaratır. Görüşmeler esnasında bazı hususları birkaç defa sorarak teyit ettirmenizde yarar vardır.
- Görüşmeleriniz odaya giren ilgisiz kişiler ve kendi aralarında yapacakları ilgisiz konuşmalar nedeniyle kesilebilir. Sabırlı ve güler yüzlü olun.
- Otoriteye saygı kesinlidir. Ancak patron karar almadan önce yönetim kademesinin de fikrini alır.
- Faslılar, patron ya da amirleri yanlarındayken konuşmazlar ya da gerçek fikirlerini söylemezler. Onların olmadığı ortamda daha rahat konuşur ve tartışırlar.
- Faslılar sizin yüzünüze karşı açık ve net konuşmazlar, ancak yüz ifadeleri ve davranışlarından ne demek istediklerini anlayabilirsiniz.
- Fas şirketlerinin ağır ve bürokratik yapıları nedeniyle karar alma süreçleri çok yavaştır. Fas devlet kurumları da işin içindeyse süreç çok daha uzun sürer.
- Faslılar uzun vadeli iş yapmayı tercih ederler, acele etmekten ve acele ettirmekten hiç hoşlanmazlar. Acele eden ve kendilerine tepeden bakan kişiler saldırgan ve güvensiz olarak değerlendirilir.
- Faslılar pazarlık etmekten hoşlanırlar; fiyat konusunda en son sözü onlar söylemek ister. İyi bir iş yaptıkları ve başarılı bir sonuç elde ettikleri izlenimini vermeniz onları çok mutlu eder.
- Fas'ta İslam dini bayramları kutlanırken, bu tarihlerde iş yerleri tatil ediliyor. Bu açıdan, toplantı planı oluşturmadan önce resmî tatil günlerine göz atılması faydalı olacaktır.
- Fas'ta öğle yemekleri için iki saat gibi uzun bir vakit ayrılıyor. Cuma günleri kutsal gün olduğundan Faslılar ibadet etmek için genelde saat 11.00-15.00 arasında izinli sayılıyor.
- Faslılar mutfaklarıyla övünürler ve misafirlerini yemekte ağırlamak isterler. Geleneksel olarak evlerde ya da restoranlarda yemekler genellikle daha alçak masalarda yenir. Yemekten önce ellerinizi yıkamanız için bir el yıkama tası getirilecektir. Ellerinizi yıkayın ve görevlilerin verdiği havluyla kurulayın.
- Davet sahibi dua edip yemeğe başlayınca kadar yemeklere asla dokunmayın. Yemek ortadaki büyük bir kaptan yenir. Siz de kendi hizanızdaki bölümden yemeye başlayın. Yan tarafınıza ya da karşı tarafa asla elinizi uzatmayın. Yemek yerken kesinlikle sağ elinizi kullanın.
- İlk görüşmede hediye değişimi beklenmemekle birlikte sizin vereceğiniz küçük bir el sanatı eşyası memnuniyetle kabul edilir. Hediye alınınca hemen açılır.
- Bir ortama girdiğinizde ya da ayrılırken herkesin elini sıkmanız gerekir. Ancak önce Faslı kadınların ellerini uzatmalarını beklemelisiniz.

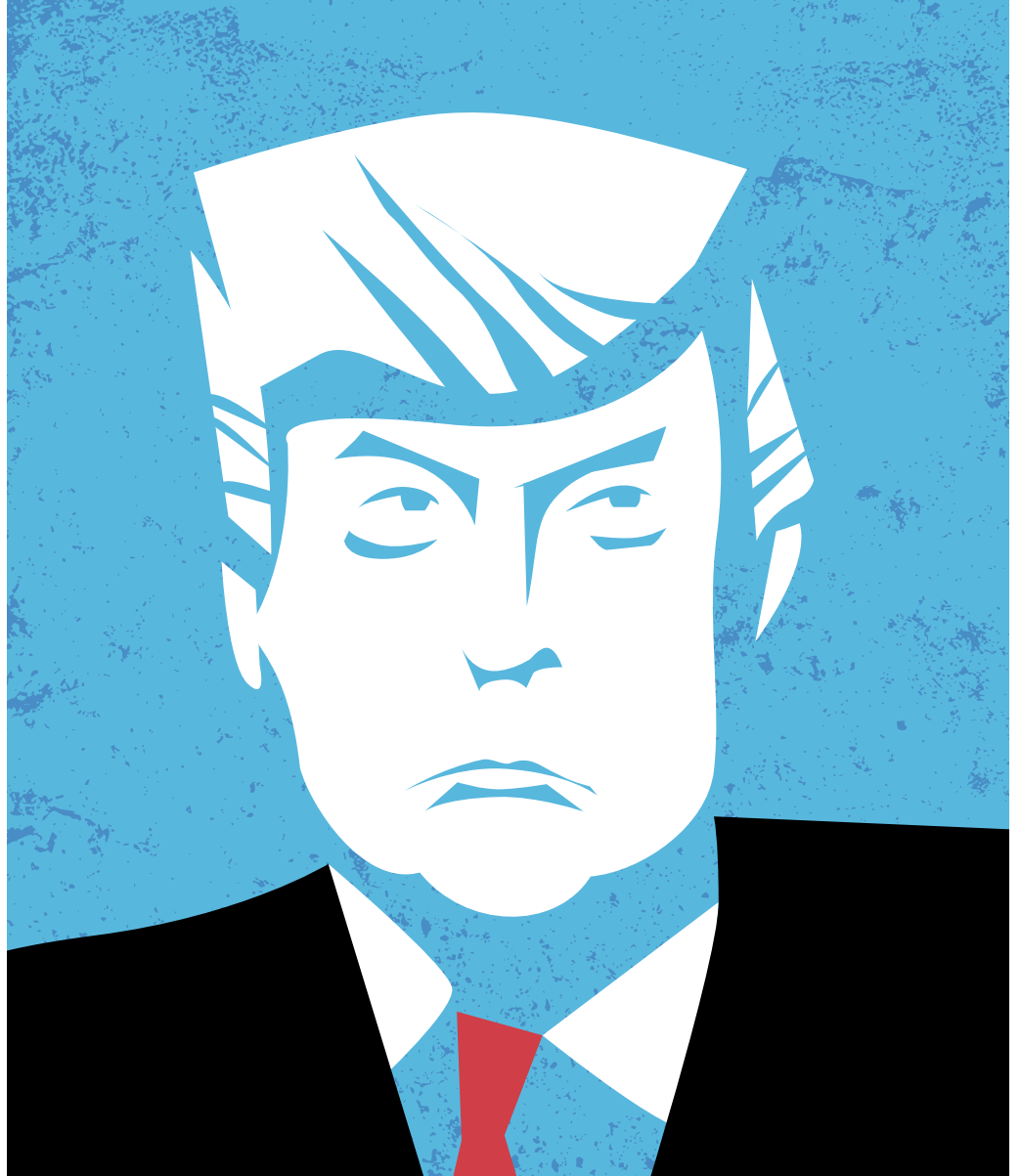
Kaynak: 1)Özkan Aydın, "Uluslararası İş Kültürü", s. 92-97 - 2)Ticaret Bakanlığı, Fas İş Kültürü Sayfası

ABD, UNFCCC DE DÂHİL ONLARCA ANLAŞMADAN ÇEKİLDİ

TRUMP YÖNETİMİ, ÇOĞU ÇEVREYLE ALAKALI OLAN VE ARALARINDA BM İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ ÇEVRE SÖZLEŞMESİ (UNFCCC) GİBİ İKLİM KRİZİNE KARŞI MÜCADELEYE DÖNÜK EN ÖNEMLİ ULUSLARARASI ANLAŞMANIN DA BULUNDUĞU 66 ULUSLARARASI YAPIDAN ÇEKİLME KARARI ALDI. UZMANLAR ÖZELLİKLE UNFCCC'DEN AYRILMAYI "UTANÇ VERİCİ" OLARAK NİTELENDİRİYOR.

ABD Başkanı Donald Trump, ülkesinin Birleşmiş Milletler

İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesinden (UNFCCC) çekildiğini duyurdu. İklim krizine karşı mücadeleyi amaçlayan temel uluslararası anlaşmalardan birinden çekilme kararı, artan sıcaklıklarla mücadeleye yönelik yürütülen küresel çabalardan ABD'nin tamamen izole olması anlamına geliyor. Bilindiği üzere UNFCCC anlaşması, iklim kriziyle mücadelede uluslararası iş birliğinin temelini oluşturuyor ve 34 yıl önce yürürlüğe girmesinden bu yana dünya-daki tüm ülkeler tarafından kabul edilmiş durumda. ABD Senatosu da bu sözleşmeyi Ekim 1992'de onaylamıştı. Trump ise iklim bilimini düzenli olarak bir "dolandırıcılık" ve "aldatmaca" olarak alaya almaya devam ediyor. Başkanlığı döneminde temiz enerji projelerini ve diğer iklim politikalarını aktif biçimde sekteye uğratan Trump'ın bu tutumu, ABD'yi ve diğer ülkeleri, dünya genelinde milyarlarca insanı tehlikeye atan yıkıcı sıcak hava dalgalarına, fırtınalara, kuraklıklara





ve çatışmalara yol açan fosil yakıtlara bağımlı kalmaya zorluyor.

“ABD KÜRESEL İŞ BİRLİĞİNİ ÇÖPE ATIYOR”

ABD Eski Başkanı Joe Biden’ın Beyaz Saray’ında üst düzey iklim danışmanı olarak görev yapmış olan Gina McCarthy çekilme kararı için, “Bu kısa görüşlü, utanç verici ve son derece akılsızca bir karar,” derken, şu yorumda bulunuyor: “UNFCCC anlaşmasının dışında kalan dünyadaki tek ülke olarak Trump yönetimi, ABD’nin iklim değişikliği konusundaki onlarca yıllık liderliğini ve küresel iş birliğini çöpe atıyor. Bu yönetim, ekonomimizi büyük maliyetli felaketlerin yol açtığı yıkımdan koruyacak yatırımlar, politikalar ve kararlar üzerinde etkiye bulunma kapasitemizden vazgeçiyor.”

Doğal Kaynakları Savunma Konseyi’nin (Natural Resources Defense Council-NRDC) Başkanı Manish Bapna ise Trump’ın UNFCCC’den çekilme kararını “kaçınılabir bir hata” ve

“kendi kendine zarar verici” olarak niteliyor. Bapna, bu adımın, temiz enerji teknolojileri alanında giderek daha baskın hâle gelen Çin ile rekabet etme kapasitesini ABD açısından daha da zayıflatacağını söylüyor.

Beyaz Saray muhtırasında, ABD’nin BM’nin en üst düzey iklim bilimi organı olan Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli’nden de (IPCC) çekileceği belirtilirken, ABD’nin, Uluslararası Yenilenebilir Enerji Ajansı, Uluslararası Güneş Enerjisi İttifakı ve Doğayı Koruma Uluslararası Birliği de dâhil olmak üzere çeşitli uluslararası çevre örgütlerinden de ayrılacağı ifade ediliyor.

Geçtiğimiz yıl Trump, ülkele- rin tehlikeli küresel ısınmayı sınırlama konusunda uzlaştığı Paris İklim Anlaşması’ndan da çekileceklerini açıklamış hatta Brezilya’da düzenlenen BM iklim müzakerelerine bir heyet göndermeyi reddetmişti.

Öte yandan UNFCCC anlaşması Senato tarafından onaylandığı için, Trump’ın bu anlaşmadan tek taraflı olarak çekilip çekilemeyeceği ya da gelecekteki bir başkanın

Senato’da yeni bir oylama olmaksızın bu çerçeveye yeniden katılıp katılamayacağı belirsizliğini koruyor. ABD Biyolojik Çeşitlilik Merkezi’nde enerji adaleti direktörü olan Jean Su ise, “Bu hukuksuz adımın geçerli kalmasına izin vermek, ABD’yi iklim diplomasisinden sonsuza dek dışlayabilir.” yorumunda bulunuyor.

“TRUMP YÖNETİMİ İKLİM KRİZİNE SIRTINI DÖNÜYOR”

Oysa iklim krizi, bilimsel bir uzlaşa konusu ve hâlihazırda ekonomiler ile insanların yaşamları üzerinde ölçülebilir ve giderek artan bir bedel yaratıyor. Örneğin ABD’de, rekor sayıda büyük aşırı hava olayı felaketi sigorta şirketlerini bazı eyaletlerden çekilmeye zorluyor. Bu durum ülkenin gayrimenkul piyasasını da sarsıyor. Bilim insanları da küresel sıcaklıkların daha önce üzerinde uzlaşılan eşikleri aşmasının kaçınılmaz olduğunu ve bunun daha da ağır felaketleri tetikleyeceğini uyarıyor.

Eski ABD Başkan Yardımcısı ve iklim aktivisti Al Gore ise yaptığı açıklamada şunları

söylüyor: “Trump yönetimi ilk günden bu yana iklim krizine sırtını dönüyor. ABD’yi Paris Anlaşması’ndan çekiyor, ülkenin bilimsel altyapısını parçalıyor, sera gazı emisyon verilerine erişimi kısıtlıyor ve temiz enerji dönüşümü için hayati öneme sahip yatırımları sona erdiriyor. Bunları petrol endüstrisinin talebiyle yaptılar ve böylece milyarlarca dolarlık gezegenimizi kirlenip ABD’de ve dünya genelinde insanları tehlikeye atarken daha da fazla para kazanabilecekler.”

ABD’nin çekileceği diğer kuruluş ve ajanslar arasında Karbonsuz Enerji Mutabakatı, Birleşmiş Milletler Üniversitesi, Uluslararası Pamuk Danışma Komitesi, Uluslararası Tropikal Kereste Örgütü, Atlantik İşbirliği Ortaklığı, Pan-Amerikan Coğrafya ve Tarih Enstitüsü, Uluslararası Sanat Konseyleri ve Kültür Ajansları Federasyonu ile Uluslararası Kurşun ve Çinko Çalışma Grubu da bulunuyor. Diğer yandan, ABD Dışişleri Bakanlığı ise ek değerlendirmelerin sürdüğünün altını çiziyor ve ek bir yorumda bulunmuyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİR DÖNÜŞÜMÜN TAŞIYICISI OLARAK İNOVASYON

SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA AMAÇLARI (SKA) SÜRDÜRÜLEBİLİR DÖNÜŞÜM İÇİN KÜRESEL ÖLÇEKTE ORTAK BİR PUSULA SUNUYOR. İNOVASYON İSE SKA'LARA ULAŞMADA MEVCUT YAKLAŞIMLARIN İŞE YARAMADIĞI DURUMLARDA YENİLİKÇİ BİR BAKIŞ AÇISIYLA, DAHA HIZLI VE GENİŞ KİTLELERE ULAŞAN ÇÖZÜMLER ÜRETİYOR. BU BAĞLAMDA SKA'LAR ÇERÇEVESİNDE İNOVASYON, ŞİRKETLERİN KARŞI KARŞIYA OLDUKLARI ÇEVRESEL VE TOPLUMSAL SORUNLARIN YENİDEN TANIMLAMASINA, BU SORUNLARA YÖNELİK FARKLI ÇÖZÜM ALTERNATİFLERİ GELİŞTİRMESİNE VE BU ÇÖZÜMLERİ DAHA GENİŞ ÖLÇEKTE HAYATA GEÇİRMESİNE İMKÂN TANİYOR.



Türkiye'nin ilk karbon nötr dergisi olan ve "Yeşil İş Yeşil Yaşam" temasıyla hazırladığı içeriklerle okurlarını sürdürülebilirlik hakkında hemen her konuda bilgilendiren #ekoIQ, BM sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'na yönelik içerikleriyle de önemli bir arşiv oluşturmuş durumda. #ekoIQ'da yayımlanan ve SKA'lara ulaşmada yenilikçi bir bakış açısı sunan inovasyon temasına odaklanan içeriğin, Moment Expo okurlarına da önemli bir bakış açısı kazandıracığına inanıyoruz. İnovasyon uzun süredir iş dünyasının rekabet gücünü belirleyen unsurların başında geliyor. Günümüzde bu kavram, yalnızca yeni ürünler geliştiren ya da verimliliği artıran değil, aynı zamanda gezegenimizin küresel çapta karşı karşıya kaldığı sorunlara çözüm sunan bir yaklaşımı tanımlıyor. İnovasyonu geliştirme ve ölçeklendirmede



SDG INNOVATION



kilit rol üstlenen şirketlerin bu yeteneklerini nasıl kullandığı, hangi sorunlara çözüm üretmeyi seçtiği, çevreye ve topluma nasıl bir katkı sunduğu giderek daha fazla önem kazanıyor. İş yapış biçimlerinden tedarik zincirlerine, kararla kurulan ilişkilere kadar pek çok alanda inovasyon, sürdürülebilir dönüşümün taşıyıcısı olarak öne çıkıyor.

DÖNÜŞÜMÜN YOL HARİTASI SKA'LAR

Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları, sürdürülebilir dönüşüm için küresel ölçekte ortak bir pusula sunuyor. İnovasyon; SKA'lara ulaşmada mevcut yaklaşımların işe yaramadığı durumlarda yenilikçi bir bakış açısıyla, daha hızlı ve geniş kitlelere

ulaşan çözümler üretiyor. Bu bağlamda SKA'lar çerçevesinde inovasyon, şirketlerin karşı karşıya oldukları çevresel ve toplumsal sorunların yeniden tanımlanmasına, bu sorunlara yönelik farklı çözüm alternatifleri geliştirmesine ve bu çözümleri daha geniş ölçekte hayata geçirmesine imkân tanıyor.

SKA'lara ulaşmada inovasyonu kilit konuma getiren bir diğer unsur da ölçeklenebilir bir etki yaratması. İş dünyası, inovasyon yapma ve inovasyonu ölçeklendirme kapasitesi sayesinde uzun yıllara yayılabilecek değişimleri hızlandırarak gündelik hayatın bir parçası haline getirebiliyor. Bugün eğitimden sağlığa, tarımdan ulaşım, finansal hizmetlerden hayatımızı kolaylaştıran dijital araçlara kadar birçok alanda

bunun örneklerini görüyoruz. 2009-2019 yılları arasında yapılan yatırım sayesinde güneş enerjisinden elde edilen elektriğin fiyatı yüzde 90, rüzgârınsa yüzde 70 düştü. Teknoloji maliyetlerinin hızlı düşüşü ve yenilenebilir enerji pazarlarının ölçeklenmesi sayesinde bugün, dünya genelinde yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edilen elektrik tüm tahminleri aşarak tüm elektrik arzının yüzde 30'una ulaştı. Benzer şekilde elektrikli araç sektöründeki hızlı inovasyon ve yatırımlar sayesinde elektrikli araç satışı tahminlerin üç katına çıkarak dünya genelinde 60 milyona yaklaştı. Bugün satılan her beş araçtan biri elektrikli.

SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇÖZÜMLERLE İŞ DEĞERİ YARATMAK

UN Global Compact tarafından Accenture iş birliğiyle yürütülen 1.900 CEO'nun değerlendirmelerini içeren 2025 CEO Araştırması'na





göre CEO'ların yüzde 96'sı inovasyon ve teknolojiyi sürdürülebilir kalkınma için kritik görüyor. Yine aynı araştırmaya göre CEO'ların sürdürülebilirliğe bakışını bugün şekillendiren başlıklar arasında teknoloji ve inovasyon ilk sırada geliyor. Her dört CEO'dan biri ise inovasyon ve dijital yetkinlikleri ilk

üç stratejik önceliği arasında konumlandırıyor. Toplumsal ve çevresel ihtiyaçlara yönelik geliştirilen yeni ürün, hizmet, süreç ve iş modelleri bir yandan SKA'lara katkı sağlarken, aynı zamanda şirketler için ekonomik bir değer yaratıyor. Kaynak ve enerji verimliliğini artıran çözümler maliyetleri

düşürürken sürdürülebilir ürün ve hizmetlere yönelik artan talep yeni pazarların önünü açabilir. Dijitalleşme ve otomasyonla birlikte operasyonel riskler ve kayıplar azalır, sürdürülebilir ürünlerle marka algısı ve müşteri sadakati güçlenir, regülasyona uyum ve tedarik zinciri şoklarına karşı dayanıklılık

artar. Böylece SKA uyumu bir maliyet kalemi değil, gelir artışı, kârlılık ve uzun vadeli rekabet avantajı üreten stratejik bir kaldıraç haline gelir. Kısacası, SKA'larla uyumlu inovasyon yaklaşımı şirketlerin hem bugünün risklerine karşı daha dirençli olmasını hem de geleceğe hazırlanmasını mümkün kılar.



YAPAY ZEKÂ VE SORUMLU KULLANIMI

Yapay zekâ, iş dünyasında teknoloji ve inovasyonun en hızlı değer üreten başlıklarından biri haline geldi. Sürdürülebilirlik perspektifinden bakıldığında; emisyonların izlenmesi, enerji ve kaynak kullanımının iyileştirilmesi, tedarik zinciri risklerinin

öngörülmesi ve raporlama süreçlerinin sadeleştirilmesi gibi pek çok alanda yapay zekâ çözümleriyle şirketler hem operasyonel verimlilik sağlıyor hem de karar alma kalitesini yükseltiyor. Ancak sunduğu bu potansiyel, sorumlu kullanım ve güçlü yönetişim çerçeveleriyle birlikte ele alınmadığında önemli

riskleri de beraberinde getiriyor. Kullanılan verilerin niteliği, algoritmaların şeffaflığı ve karar alma süreçlerindeki insan gözetimi, bu teknolojinin nasıl bir etki yarattığını doğrudan belirliyor. Dünya Ekonomik Forumu'nun 2025 Küresel Risk Raporu'na göre yapay zekâ ve benzeri gelişmiş dijital teknolojiler ancak

şeffaflık, hesap verebilirlik ve insan odaklı yaklaşımlarla desteklendiğinde sürdürülebilir ve güvenilir bir değer yaratabiliyor. Bu nedenle yapay zekâ ve benzeri teknolojiler sürdürülebilir dönüşümün önemli bir parçası olsa da bu katkı ancak sorumlu kullanım yaklaşımlarıyla kalıcı bir etkiye dönüşebilir.

UN GLOBAL COMPACT SKA İNOVASYONU PROGRAMI

UN Global Compact Türkiye'nin 2019 yılından bu yana yürüttüğü SKA İnovasyonu (SDG Innovation) Programı ile iş dünyasının SKA'ları itici bir güç olarak kullanarak inovatif çözümler geliştirmesini destekliyor. Program kapsamında şirketler; sürdürülebilirlik sorunlarını tanımlama, bu sorunlara odaklanan yenilikçi ve pazar payı olan çözümler geliştirme ve bu çözümleri farklı paydaşlarla birlikte test etme imkânı buluyor. Katılımcılar, girişimcilik ekosisteminden mentorlarla birebir çalışarak hem yenilikçi bir bakış açısı kazanıyor hem de iş birlikleri ile çözümlerinin etki alanını genişletiyor.

Küresel UN Global Compact ağıyla bağlantılı olarak yürütülen program, katılımcılara farklı ülkelerden ekiplerle deneyim paylaşımı ve iş birliği fırsatları da sunuyor. Program kapsamında geliştirilen çözümler, New York'ta düzenlenen UN Global Compact Liderler Zirvesinde uluslararası paydaşlarla paylaşılma imkânı buluyor.

SKA İnovasyonu Programı bu yıl Türkiye'de beşinci kez şubat-eylül ayları arasında hayata geçecek ve genç profesyonelleri sürdürülebilir kalkınma bağlamında kalıcı değer yaratmaya katkı sunabilecek şekilde destekleyecek.

AB-HİNDİSTAN YAKINLAŞMASININ TÜRKİYE'YE YANSIMALARI BİR STA'DAN DAHA FAZLASI

AVRUPA BİRLİĞİ İLE HİNDİSTAN ARASINDA 2026 YILI BAŞINDA SONUÇLANDIRILAN SERBEST TİCARET ANLAŞMASI, YALNIZCA İKİ TARAF ARASINDAKİ TİCARİ İLİŞKİLERİ DERİNLEŞTİREN TEKNİK BİR METİN OLARAK DEĞİL, AYNI ZAMANDA AVRUPA'NIN DEĞİŞEN KÜRESEL DENGELER KARŞISINDA NASIL BİR YOL HARİTASI ÇİZDİĞİNİ GÖSTEREN STRATEJİK BİR HAMLE OLARAK OKUNMALIDIR.



Dünya ekonomisinin büyüme eksenini giderek Asya'ya kayıyor. ABD'nin daha korumacı bir çizgi izlediği ve Çin ile yaşanan

jeopolitik ve ekonomik kutuplaşmanın derinleştiği bu süreçte, Avrupa Birliği ise gözünü hızlı büyüyen ve devasa bir iç pazara sahip olan Hindistan'a çevirmiş

durumda. Yıllık ortalama yüzde 6'nın üzerinde büyüyen, 1,4 milyarı aşan nüfusu ve genişleyen orta sınıfıyla Hindistan, Avrupa için hem yeni bir pazar hem de tedarik

zincirlerini çeşitlendirmek adına güçlü bir alternatif sunuyor. AB ile Hindistan arasında kurulan anlaşma, Avrupa Birliği'nin bugüne kadar

imzaladığı en kapsamlı ve iddialı serbest ticaret anlaşmalarından biri olarak dikkat çekiyor. Anlaşma kapsamında AB'nin Hindistan'a ihracatında malların yaklaşık yüzde 96'sında gümrük vergilerinin kaldırılması veya önemli ölçüde düşürülmesi öngörülürken, Avrupa Komisyonu'nun hesaplamalarına göre bu düzenleme orta vadede AB ihracatını neredeyse iki katına çıkaracak, yılda yaklaşık 4 milyar avroluk gümrük vergisi tasarrufu sağlayacak ve başta otomotiv, makine, kimya, ilaç, hizmetler ve tarım-gıda sektörleri olmak üzere Avrupa şirketlerine Hindistan pazarında ciddi bir rekabet üstünlüğü kazandıracak. Diğer yandan, fikri mülkiyet haklarının güçlendirilmesi, hizmetler sektöründe derin açılımlar ve sürdürülebilirlik başlıklarının anlaşmaya dâhil edilmesi de bu metni klasik bir ticaret anlaşmasının ötesine taşıyan unsurlar olarak gösteriliyor.

Aslında AB ile Hindistan arasındaki ekonomik ilişkiler uzun süredir güçlenme eğilimindeydi. 2024 itibarıyla iki taraf arasındaki mal ticareti 120 milyar avroyu aşmış, hizmetler ticareti ise yaklaşık 60 milyar avroya ulaşmıştı. Bununla birlikte, AB, Hindistan'ın en büyük ticaret ortaklarından biri konumundayken, Hindistan AB için henüz ilk sıralarda yer almıyor. Bu durum ise Avrupa açısından Hindistan'ın hâlâ "yüksek potansiyelli" bir pazar olarak görüldüğünü bize söylüyor. Son 10 yılda ticaret hacmindeki yaklaşık yüzde 90'lık artış ve AB'nin Hindistan'daki doğrudan yatırımlarındaki hızlı yükseliş, STA ile bu ilişkinin çok daha derinleşeceğine de işaret ediyor.

Bu tablo, Türkiye açısından daha karmaşık ve zorlayıcı bir anlam taşıyor. AB'nin Hindistan (ve MERCOSUR

gibi diğer bölgelerle) yeni serbest ticaret anlaşmalarını imzalaması, Türkiye'nin Gümrük Birliği kapsamında bu ülkelere yönelik eş zamanlı ve simetrik bir tercihlili ticaret mekanizmasına sahip olmaması nedeniyle, rekabet gücünü artırmaktan ziyade görece bir uyum baskısı altına girme riskini artırıyor. Söz konusu uyum baskısı; Türkiye'nin Gümrük Birliği çerçevesinde AB'nin düzenleyici ve teknik standartlarına tam uyum yükümlülüğünü sürdürürken, AB'nin üçüncü ülkelerle imzaladığı serbest ticaret anlaşmalarından kaynaklanan pazar erişimi ve tarife avantajlarından eş zamanlı olarak yararlanamaması sonucunda ortaya çıkan yapısal bir dengesizliği ifade ediyor.

Sorunun yalnızca hukuki ya da teknik bir entegrasyon meselesi olmadığı açık. Diğer yandan, Türkiye'de son yıllarda uygulanan ekonomi politikaları da bu kırılganlığı derinleştiriyor. Döviz kuruunun uzun süre baskı altında tutulması, maliyetlerin hızlı artışı ve öngörülebilirliğin kaybolması, Türkiye'yi Avrupa açısından pahalı ve riskli bir üretim merkezi hâline getirirken, fiyat baskılı segmentlerde Çin, Bangladeş ve benzeri ülkelerle rekabet edemediğimiz zaten kabul edilmiş durumda.

Asıl çarpıcı olan ise katma değerli ve üst segment ürün üreten firmaların bile Avrupa'daki rakiplerine kıyasla yüzde 10 ila yüzde 30 daha pahalı hâle gelmiş olması. Avrupalı alıcılar doğal olarak alternatif arayışına yönelirken, Hindistan bu alternatiflerin üst sıralarına yükselişini sürdürüyor.

Türkiye-Hindistan ticaret verileri de bu eğilimi doğruluyor. Son yıllarda iki ülke arasındaki dış ticaret açığında sınırlı bir iyileşme görülse

de bu gelişme büyük ölçüde mineral yakıtlar ve yağlar kaleminden kaynaklanıyor. Taşıtlar, makineler, elektrikli ekipmanlar ve kimyasallar gibi sanayi ürünlerinde ise yapısal açığın devam ettiği görülüyor. AB'nin Hindistan pazarına sağladığı ayrıcalıklı erişim, bu sektörlerde faaliyet gösteren Türk firmaları açısından rekabeti daha da sertleştireceken, Avrupa şirketlerinin üretim ve tedarik zinciri stratejilerinde Hindistan'ın giderek daha merkezi bir konuma gelecek olması ise Türkiye'nin Avrupa merkezli değer zincirlerindeki görece ağırlığını zayıflatma riski oluşturuyor.

Bu noktada sıkça dile getirilen Gümrük Birliği'nin güncellenmesi meselesi önemini korumakla birlikte, tek başına yeterli bir çözüm olarak görülmemeli. AB-Hindistan ve AB-MERCOSUR gibi anlaşmaların yarattığı baskı, yalnızca teknik bir güncelleme ile ortadan kalkmayacak. Asıl kritik soru, Türkiye'nin sanayi ve rekabet stratejisinin geleceğine ilişkindir: Hangi sektörlerde, hangi teknoloji düzeyinde ve hangi maliyet yapısıyla küresel rekabete katılacağı netleşmeden, ticaret anlaşmalarındaki asimetriyi gidermek mümkün değildir.

Önümüzdeki birkaç yıl içinde AB-Hindistan serbest ticaret anlaşmasının yürürlüğe girmesiyle birlikte, Türkiye'nin Avrupa karşısındaki görece avantajlarının daha da aşınacağını şimdiden söyleyebiliriz. Aslen bu gelişme, yalnızca dış ticaret politikası açısından değil, Türkiye'nin genel ekonomik yönelimi bakımından da güçlü bir uyarı niteliği taşıyor: Avrupa yeni pazarlar ve yeni ortaklarla yol alırken, Türkiye'nin bu yeni düzende nerede duracağı sorusu giderek daha yıkıcı hale geliyor.



ALPER KARAKURT
MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ
DANIŞMANI

MAKİNE SEKTÖREL TİCARET HEYETİ

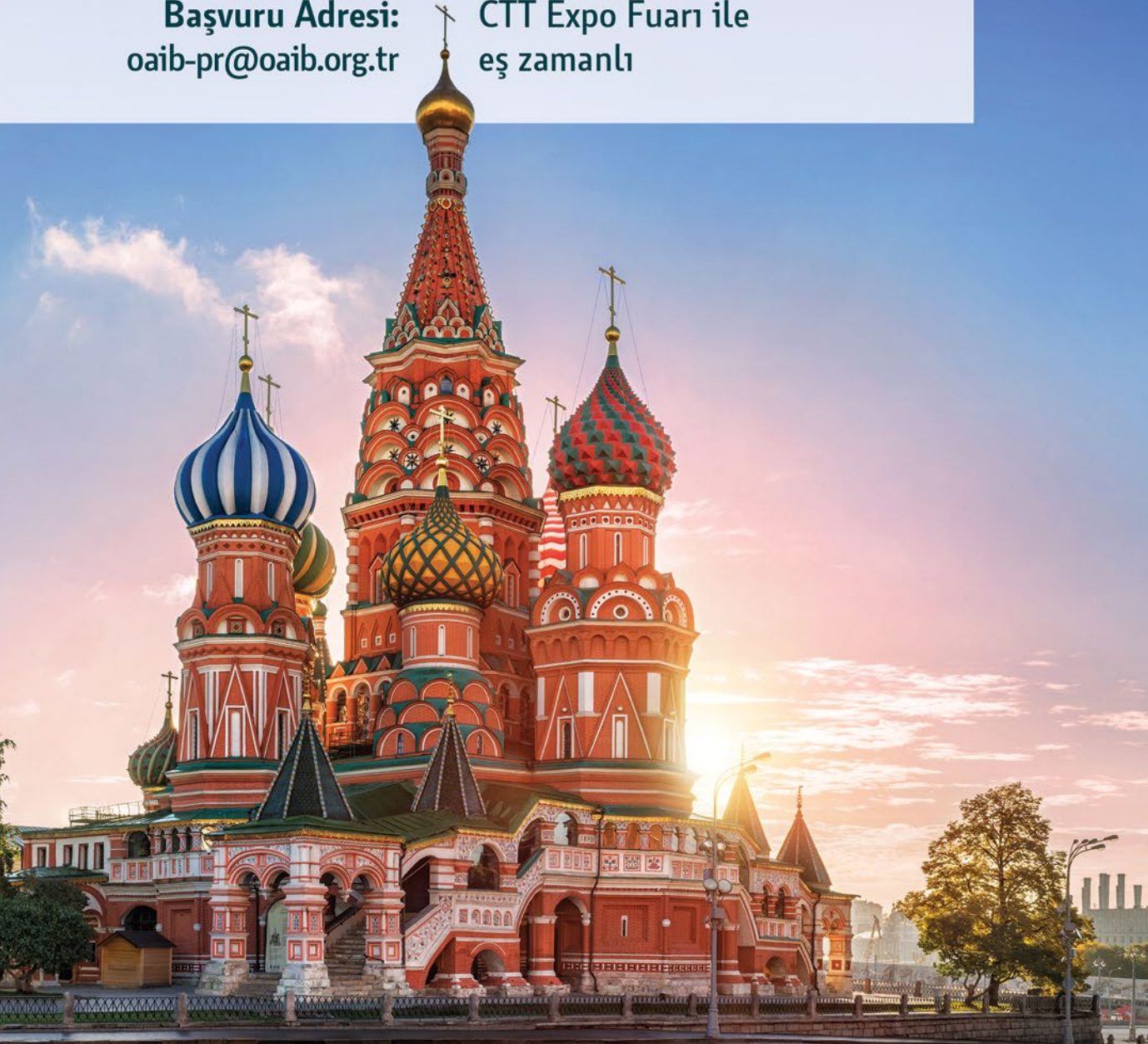
26 - 29 MAYIS 2026

MOSKOVA/RUSYA

Son Başvuru Tarihi: 17 Nisan 2026

Başvuru Adresi:
oaib-pr@oaib.org.tr

CTT Expo Fuarı ile
eş zamanlı



**TÜRKİYE'NİN
MAKİNECİLERİ**

"Dünya Bizimle Çalışıyor"



- turkishmachinery.org
- [turkiyeninmakinecileritm](https://www.facebook.com/turkiyeninmakinecileritm)
- [tr_makineciler](https://www.instagram.com/tr_makineciler)
- [turkiyeninmakinecileri](https://www.youtube.com/turkiyeninmakinecileri)
- [turkiyeninmakinecileri](https://www.linkedin.com/company/turkiyeninmakinecileri)

GENC

MOMENT



ZOR İŞ ARKADAŞLARIYLA NASIL BAŞA ÇIKILIR?

SOSYAL HAYATIMIZDA UYUMLU OLDUĞUMUZ KADAR ÇATIŞTIĞIMIZ İNSANLAR DA VAR. BU HAYATIN BİR GERÇEĞİ. PEKİ, BİR İŞ ARKADAŞINIZIN ÇALIŞMA ŞEKLİ SADECE KENDİ ÜRETKENLİĞİMİZİ DEĞİL, AYNI ZAMANDA EKİBİN GENEL UYUMUNU DA ETKİLİYORSA NE YAPABİLİRİZ? İNSAN İLİŞKİLERİ UZMANI VE ARABULUCU DR. ALI WALKER, GERGİNLİĞİN PATLAMA NOKTASINA GELMESİNİ ÖNLEMENİN TÜYOLARINI BAKIN NASIL SIRALİYOR?

Grup dinamikleri üzerine yaptığı doktora araştırması ve kurum kültürü danışmanlığı sayesinde, insanların bu durumla başa çıkmalarına yardımcı olmak için tüm sektörlerden ve kurum türlerinden bireyler ve ekip-lerle çalışan Dr. Ali Walker, iş yerinde yaygın olarak karşılaşılan üç tür çatışma olduğunu altını çiziyor. Bunlar; iletişimsel, kültürel ve çalışma tarzı olarak karşımıza çıkıyor.

İLETİŞİMSSEL ÇATIŞMALAR

İletişimsel çatışmalar, insanlar bilgiyi işleme ve ifade etme konusunda farklı yollara sahip olduklarında ortaya çıkıyor. Örneğin, Ahmet görevinin ilk yılında üst düzey bir yönetici ve yönetim ekibinde güven oluşturmak istiyor. Bunun için de stratejik kararları grupla birlikte konuşmayı seviyor. Bu toplantılar sırasında genellikle sessiz olan bir ekip üyesi ertesi gün Ahmet'e düşüncelerini özetleyen uzun e-postalar

gönderiyor. İş yerinde bir kişi düşüncelerini ve fikirlerini konuşarak işlemek (dışa dönük işleme) isterken, bir diğeri düşüncelerini sessiz bir şekilde düşünerek (içe dönük işleme) işlemeyi ve ileriye dönük bir yol belirledikten sonra fikirlerini ifade etmeyi tercih edebiliyor. Bu, Ahmet ve ekip üyesi arasındaki farkı açıklıyor. Başka bir örnek vermek gerekirse, bir kişi bir toplantıda kaba bir şekilde sözünün kesildiğini düşünürken, diğer kişi sadece bir fikir

için heyecanını ifade ettiğini düşünebiliyor.

KÜLTÜREL ŞARTLANMA ÇATIŞMALARI

Kültürel şartlanma çatışmaları, insanlar cinsiyet, yaş, eğitim, etnik köken, din, siyasi inançlar ve sosyoekonomik geçmişlerle ilgili karşıt ilişki değerlerine sahip olduğunda ortaya çıkıyor. Bu tür çatışmalar, insanlar mizaha yönelik farklı kültürel yaklaşımlara sahip olduklarında bile görülebiliyor. Örneğin Mehmet, Ayşe'nin





amiri olsun; Mehmet sık sık diğer meslektaşlarının önünde Ayşe'nin aleyhinde şakalar yapıyor. Ayşe, Mehmet'e şakalardan hoşlanmadığını açıkladığında, Mehmet gülererek Ayşe'nin kendisini fazla ciddiye aldığını söylüyor ve Ayşe'ye uzun vadede orada çalışmaya devam etmek istiyorsa neşelenmesini tavsiye ediyor. Burada Mehmet'in kendine göre küçük şakalar yapma fikri, iş yerinde saygısızlığa uğradığını düşünen Ayşe için son derece kırıcı bir etki yaratıyor. Başka bir örnek vermek gerekirse, evdeyken daha verimli çalıştığının bilincinde olan genç bir personelin evden çalışma talebinde bulunması, yaşça daha büyük olan bir yönetici tarafından kaytarmak olarak algılanabiliyor. Kültürel koşullanma, lider olarak nasıl davrandığımızı ve çatışmalara nasıl yaklaştığımızı etkiliyor. Bu, başkalarıyla ilişki kurarken hepimizin taşıdığı bilinçsiz bir önyargı.

ÇALIŞMA TARZI ÇATIŞMALARI

Çalışma tarzı çatışmaları, insanların çalışma ile ilgili farklı tercihleri olduğunda ortaya çıkıyor. Ofiste ya da evden, ekiple ya da bireysel, kısa aralıklarla ya da uzun sürelerle çalışmak, işlerini planlı yapmak ya da her şeyi son gece bırakmak gibi çalışma stili farklılıkları insanları istemsizce bir çatışma duruma sokabiliyor. Örneğin, Hülya ve Orhan gelecek ay teslim edilecek bir sunum üzerinde birlikte çalışıyor. Hülya erkenden beyin fırtınası yapmak ve her gün yarım saatini sunum üzerinde çalışarak geçirmek isterken, Orhan sunumun yapılacağı hafta sunum üzerinde düşünmeyi tercih ediyor.

ZOR İŞ ARKADAŞLARIYLA NASIL BAŞA ÇIKILIR?

Bir iş arkadaşınızla olan etkileşiminiz kişilik çatışmasının ötesine geçip iş yeri zorbalığı veya istismar alanına girerse, derhal yöneticinize haber verin. Eğer bu bir seçenek

değilse, insan kaynakları ile konuşun. Mehmet'in Ayşe'yi küçümsemesine ilişkin verilen örnek de bu kategoriye giriyor. Bu noktada, ilerlemek için arabuluculuk kullanmak genellikle yararlı oluyor.

- **Çatışmayı kişisel algılamayın:** Çatışmaların hayatın bir parçası olduğunu kabul edin ve çatışmanın iletişim, kültürel koşullanma veya çalışma tarzı çatışması kategorisine girip girmediğine sakın bir şekilde karar verin.
- **Düşünmek için kendinize zaman ayırın:** Kendinize şunu sorun; bu kişinin davranışlarında beni kışkırtan şey ne? Bu kişi, sahip olmak istediğim bir özelliğe sahip olduğu için mi beni rahatsız ediyor? Hoşlanmadığım ama kendimde gördüğüm bir davranış özelliği mi sergiliyor? Örneğin, Hülya Orhan'ın çalışma tarzından rahatsız oluyor çünkü Orhan'ın görevlere yaklaşımında daha sistematik olmasını mı istiyor?

• Ekibinizle paylaşın:

Ekibinizle konuşmak için biraz zaman ayırın. Herkes iletişim, kültür ve çalışma tarzlarına ilişkin tercihlerini paylaşsın. Mesela Ahmet, toplantılarda her ekip üyesinin düşüncelerini paylaşması için zaman ayırabilir; daha sonra da onları düşüncelerini ortak bir belgede noktalamaya teşvik edebilir.

• Bir iletişim planı geliştirin:

Ekibin tercihlerine dayanarak her bir kişinin ihtiyaçlarını destekleyen bir plan geliştirin. İletişim, kültür ve çalışma tarzlarını çevreleyen ortak bir dil oluşturun. Ekipteki herkes birbirinin ihtiyaçlarını anladığında, empati ve saygıyla davranmaları daha kolay oluyor. Ekip, bağlantı kurmanın en uygun olduğu zamanlar ile odaklanma ve bireysel çalışma için sessiz zamanlar belirleyebilir. Ayrıca, uzaktan çalışanların da katılabilmesi için çevrimiçi bir iletişim aracı kullanılabilir.

We are proud to be chosen as *the largest* and *best-selling* brand in the sector in Türkiye.

Türkiye'de sektörün *en büyük ve en çok satış* yapan markası seçilmenin gururunu yaşıyoruz.



Researched by KOSGEB, covering the 2020-24 period.
KOSGEB tarafından araştırılmış olup, 2020-24 dönemini kapsar.



YILMAZ MAKİNE SAN. ve TİC. A.Ş.
www.yilmazmachine.com.tr
444 4 178

KISA Bİ' MOLA?

Bazı günler iş hayatının stresiyle uzadıkça uzar, küçük sorunların içinde kaybolur gideriz. Zamanın akmadığı anlarda, dikkatimizi yeniden toplayabilmek için farklı tatlılara ihtiyaç duyarız.

Kahveniz hazırsa, sizi küçük bir molaya davet ediyoruz.

SAĞLIK



AKTÜEL TEKNOLOJİ



KİTAP



BULMACA

GÖZLÜKLERLE VEDALAŞMAYA NE KADAR YAKINSINIZ?

GÖZLÜKTEN KURTULMADA EN GÜNCEL BEŞ YÖNTEM

GÖZLÜK TAKMADAN GÜNE BAŞLAYAMIYOR, DENİZE GİRDİĞİNİZDE HİÇBİR ŞEY GÖREMEMEK CANINIZI SIKIYOR, YAĞMURLU HAVALARDA İSE ISLANAN VE BUĞULANAN CAMLARIN RAHATSIZLIĞINI MI YAŞIYORSUNUZ? GÖRÜŞ KONFORU KAYBOLAN VE “ARTIK GÖZLÜK KULLANMAKTAN BIKTIM” DİYEN KİŞİLERİN SAYISI GÜNÜMÜZDE GİDEREK ARTIYOR.

Özellikle aktif yaşam süren gençler ve estetik kaygısı duyanlar başta olmak üzere pek çok kişi, teknolojinin sunduğu olanaklardan da faydalanarak gözlük sorununa kalıcı çözüm arıyor. Gözlükler uzun yıllardır en güvenli çözüm olarak görülse de modern tıp görme kusurları için daha etkili çözümler geliştiriyor. Gözlüğe alternatif olan en güncel yöntemler hakkında bilgi

veren Acıbadem Üniversitesi Atakent Hastanesi Göz Hastalıkları Uzmanı Dr. Mustafa Demir “Gözlükten kurtulmak isteyenler için elbette uygun bir yöntem bulunabilir; hatta bir yerine iki farklı tedavi tekniğinin kombine edilmesiyle de çözüm üretilebilir ama her yöntem herkes için uygun olmayabilir. Gözlükten kurtulmada kişiye özel tedavi esastır. Bu yola çıkarken en önemli adım, yetkin ve deneyimli bir göz

doktoruna başvurup detaylı bir göz muayenesinden geçmektir.” diyor. Göz Hastalıkları Uzmanı Dr. Mustafa Demir, gözlükten kurtulmada en güncel beş yöntemi anlatırken, önemli uyarılar ve önerilerde bulunuyor.

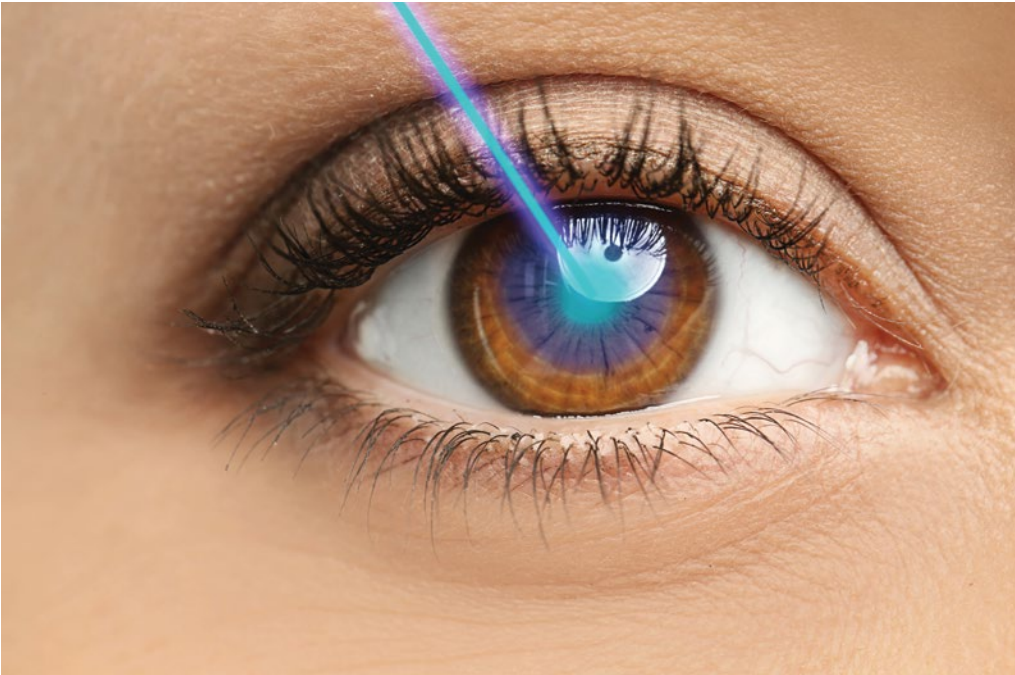
LAZER GÖZ AMELİYATLARI

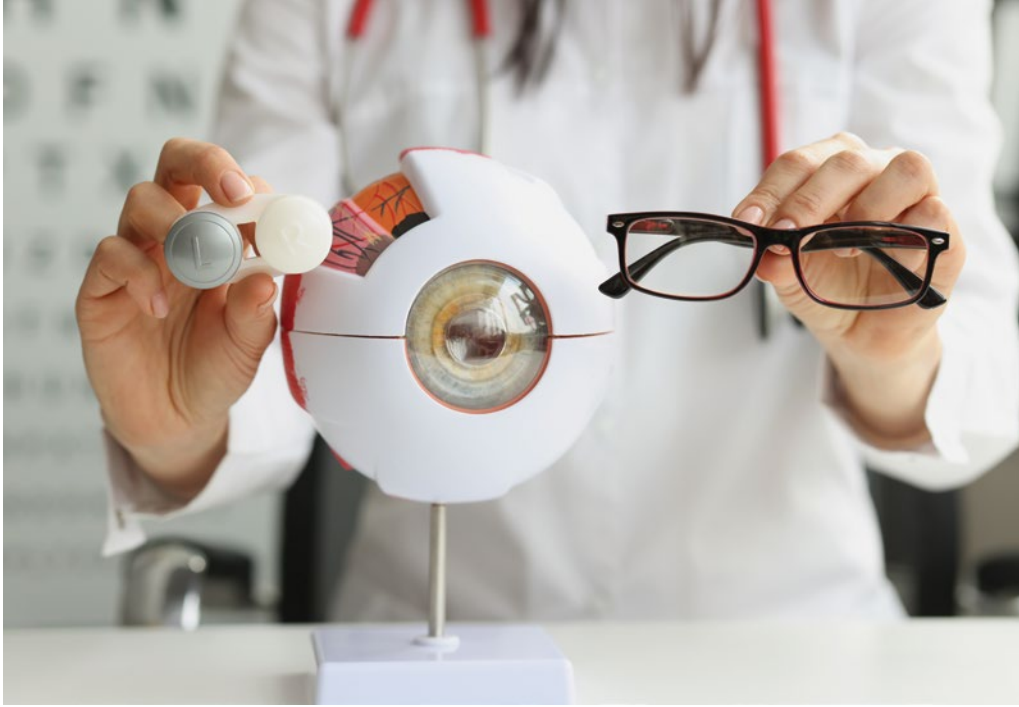
Gözlüğe alternatif olan tedavilerin en başında lazer geliyor. Lazer tedavisinde

gözün saydam tabakası olan korneaya şekil verilerek, kırma kusuru ortadan kaldırılıyor. Gözün damlayla uyuşturulması, ardından lazer cihazıyla göz numarasına uygun planın uygulanması neştersiz, dikişsiz, çok kısa süren bir işlemle gerçekleştiriliyor. Hastaların oldukça konforlu olduğunu aktardığı bu yöntemin en büyük avantajı, iyileşmenin hızlı ve kalıcı olması. Hastalar çoğu zaman birkaç gün içinde normal yaşantısına dönüyor. Göz Hastalıkları Uzmanı Dr. Mustafa Demir bu yöntemin; 18 yaşından büyük, son bir yıldır göz numarası sabit kalmış, kornea yapısı normal olan kişilere uygulandığını belirterek “Ancak keratokonus, ciddi göz kuruluğu, göz tansiyonu gibi sorunları olan hastalara uygulanmıyor. Her hasta için uygun lazer tipi farklı olduğundan, uygun tekniğe, detaylı muayene ve yetkin doktorla birlikte karar verilmesi gerekir.” diyor.

GÖZ İÇİ KONTAKT LENSLER

Kalıcı lens olarak da tarif edilen göz içi kontakt lenslere dair Dr. Mustafa Demir





DR. MUSTAFA DEMİR
ACIBADEM ÜNİVERSİTESİ ATAKENT
HASTANESİ GÖZ HASTALIKLARI
UZMANI

“Göz içi kontakt lensler, lazer tedavisine uygun olmayan hastalar için önemli bir seçenektir. Özellikle korneası ince olan veya lazerin riskli olacağı hastalarda bu yöntemi öneriyoruz. Gözün içine, doğal mercek ile iris arasına, kişiye özel üretilmiş bir lens yerleştiriyoruz. Dışarıdan görünmüyor, rahatsız etmiyor ve çok net bir görüş sağlıyor.” diyor. Yüksek numaralı miyop, hipermetrop veya astigmatlı olan hastalar için de uygun olan bu yöntem göz yapısını değiştirmiyor ve istenirse geri alınabiliyor. Ancak göz içi yapısı dar olan, göz tansiyonu riski bulunan ya da kronik göz hastalığı olanlar için bu yöntem önerilmiyor. Ameliyat sonrası düzenli kontrollerle özellikle göz içi basıncını takip etmek gerekiyor.

AKILLI MERCEK UYGULAMALARI

45 yaşından sonra pek çok kişi hem uzağı hem yakını görememeye başlıyor ki bu durum doğal bir süreç olarak kabul ediliyor. Bu noktada devreye akıllı lensler giriyor. Katarakt ameliyatına benzer bir işlemle gözün doğal

merceği çıkarılıyor, yerine hem uzak hem yakın görmeyi sağlayan özel bir mercek yerleştiriliyor. Bu yöntem yakın gözlükten kurtulmak isteyen, kataraktı başlamış ya da lazer için geç kalmış hastalar için uygulanıyor. Fakat retina problemi olanlar, diyabetin göze zarar verdiği hastalar için önerilmiyor. Akıllı mercek uygulamasının çok kişisel bir karar olduğuna dikkat çeken Dr. Mustafa Demir, “Kişinin mesleğine, bilgisayar karşısında geçirdiği süreye, gece araç kullanıp kullanmadığına göre mercek tipi belirlenmelidir. Doğru hasta doğru mercek bulduğunda, ömür boyu gözlüksüz bir yaşam mümkündür.” diyor.

MONOVİZYON LAZER (TEK GÖZ YAKINA AYARLAMA)

Hem uzağı hem yakını tek mercek göremeyenler için bu yöntem bir denge kuruyor. Genellikle dominant olmayan göze yakın görme için küçük bir ayar yapılırken, diğer göz uzak görüş için olduğu gibi bırakılıyor. Beyin zamanla bu dengeye alışıyor. Yöntem genellikle 40-50 yaş arası

hastalar için uygulanıyor. Okuma gözlüğünden kurtulmak isteyen, lazer için uygun gözü olan kişiler bu yöntemle rahatlıyor. Fakat herkes bu dengeye uyum sağlayamıyor. Bu nedenle işlemden önce mutlaka deneme lensleriyle test yapılması gerekiyor. Uyum sağlayanlarda ise hem kitap okumak hem de araba kullanmak gözlüksüz hale geliyor.

HİBRİT YAKLAŞIMLAR

Tek bir yöntemle çözüm bulamayan hastalar için lazer ve lens gibi kombine çözümler de gerekebiliyor. Yani gözlükten kurtulma süreci bazen tek hamleyle değil, birkaç yöntemin birlikte uygulanmasıyla gerçekleşiyor. Bu yaklaşımların tamamen kişiye özel olduğuna işaret eden Dr. Mustafa Demir şöyle diyor: “İleri yaş hastalar, çok yüksek numaralı gözlük kullananlar ya da hem yakın hem uzak sorunu yaşayanlar bu gruba giriyor. Ama her yöntemin avantajı kadar riski de olabileceğini unutmamak gerekir. Doğru planlama, sabır ve doktor önerilerine sadık kalmak çok önemlidir.”

KASPERSKY'DEN AKILLI EVLER İÇİN KORUMA TÜYOLARI

EVLER AKILLANIYOR, TEHDİTLER ARTIYOR!

SESLİ ASİSTANLAR, MUTFAK ROBOTLARI, AKILLI IŞIKLAR VE DİĞER BİRÇOK AKILLI CİHAZ GÜNLÜK HAYATIMIZIN AYRILMAZ BİR PARÇASI HALİNE GELECEK, YAŞAM ALANIMIZLA ETKİLEŞİM BİÇİMLERİMİZİ DÖNÜŞTÜRDÜ. 2028'E KADAR DÜNYA GENELİNDEKİ HANELERİN YÜZDE 33'ÜNDEN FAZLASININ AKILLI EV SİSTEMLERİYLE DONATILMASI BEKLENİYOR. ANCAK AKILLI TEKNOLOJİNİN YÜKSELİŞİYLE BİRLİKTE POTANSİYEL GÜVENLİK AÇIKLARINA KARŞI SAĞLAM KORUMA İHTİYACI DA ORTAYA ÇIKIYOR.

Akıllı ev sistemleri çeşitli cihazları birbirine entegre ederek bir "yaşam

ortamı" yaratıyor ve cihazlar ile kullanıcılar arasında kesintisiz etkileşim sağlıyor. Akıllı ev sistemleri kameralar,

sensörler, buzdolabı, tost makinesi, çamaşır makinesi ve elektrikli süpürge gibi çok sayıda ev aleti ve cihazını

içerebiliyor. Bu cihazlar da birbirleriyle ve diğer sistemlerle internet üzerinden bağlantı kurabiliyor.





Kullanıcılar akıllı evleriyle etkileşime geçerken farklı seçenekler arasından seçim yapabiliyorlar;

- Kullanıcıların cihazları kontrol etmesine, programları ayarlamasına ve ev dışında da bildirim almasına olanak tanıyan mobil uygulamalar,
- Sesli komutlarla cihazlarını kontrol etmelerini sağlayan sesli asistanlar,
- Kullanıcı hesabında oturum açtıktan sonra cihaz ayarlarına ve izlemeye erişim sağlayan internet portalları ve çevrim içi panolar.

Konfor ve kullanım kolaylığı, akıllı ev sistemlerinin başlıca avantajları olarak karşımıza çıkarken, kullanıcılar cihazların belli eylemleri gerçekleştirmesi için belirli zamanlar ayarlayabiliyor. Örneğin ışıklar gün batımında açılabilir ya da elektrikli ısıtıcınız istediğiniz bir saatte açılıp kapanabiliyor. Yerleşik yapay zekâ teknolojisine sahip TV'ler ekrandaki programlarda yer alan yemekleri keşfetmenize, tarifi bulmanıza, hazırlamak için gereken ürünleri buzdolabınızdakilerle karşılaştırmanıza ve bir

alışveriş listesi oluşturmanıza da yardımcı olabiliyor. Akıllı ev sistemlerinin sunduğu tüm bu avantajlara rağmen, işin zayıf noktasını internet bağlantısı oluşturuyor. Tüm cihazların yerel bir kablosuz ağa bağlanması ve kişisel hesaplarda oturum açma ihtiyacı, akıllı cihazları potansiyel olarak bilgisayar korsanlığına karşı savunmasız hale getiriyor. Halihazırda saldırganların robot süpürgelere yetkisiz erişim sağlayarak sahiplerini gözetlediği ve aşırı yüksek sesler çıkararak ve kontrolsüz hareketlere zorlayarak onları rahatsız ettiği örnekleri biliyoruz. Teorik olarak internet bağlantılı bir yatak bile kötü niyetli saldırılara açıktır ve bu da cihazı potansiyel olarak güvensiz hale getirebilir.

ELEKTRİKLİ SÜPÜRGENİZ SİZİ GÖZETLİYOR!

Her gün etrafınızı saran sıradan ev eşyalarının kişisel verilerinizi paylaştığı, konuşmalarınıza kulak misafiri olduğu ve hatta sizi izliyor olabileceği fikri kulağa

korkutucu gelebilir. Ancak, bunun için favori cihazlarınızdan vazgeçmenize gerek yok. Akıllı ev cihazlarına saldırı örnekleri nadir olsa da akıllı teknolojinin avantajlarından güvenle yararlanmak ve bilgisayar korsanlarının bunları size karşı kullanmasını önlemek için aşağıdaki temel güvenlik kurallarından faydalanabilirsiniz.

- **Kablosuz ağınızın güvenliğini sağlayın:** Kablosuz ağ yönlendiricinizin varsayılan şifresini daha karmaşık ve güvenli bir şifreyle değiştirmek en önemli ve ilk adımdır.
- **Ağınızı düzenli olarak izleyin:** Yerel ağınızda ki şüpheli etkinliklere dikkat edin. Kablosuz ağ güvenlik ayarları zayıfsa ya da kablosuz ağınıza ya da kablosuz ağınıza yetkisiz erişime izin verebilecek açık bağlantı noktaları varsa, sizi uyarın Kaspersky Wi-Fi Security Check ya da kablosuz ağınıza yeni bir cihaz katıldığında bağlantıyı kesebilmeniz için sizi bilgilendiren Smart Home

Monitor gibi özel izleme araçlarını kullanabilirsiniz.

- **Cihaz etkinliklerini takip edin:** Herhangi bir cihazın olağandışı davranışı, birinin ona eriştiğine dair bir işaret olabilir. Şüpheli bir etkinlik fark ederseniz, cihazda oturum açıyorsanız hesap parolanızı değiştirmeli ve yerel ağ trafiğinizi kontrol etmelisiniz.
- **Ayarları düzenli olarak gözden geçirin:** Cihazınızda gizliliğiniz veya güvenliğiniz için risk oluşturabilecek gereksiz özellikleri veya hizmetleri devre dışı bırakın. Örneğin eğer kullanmıyorsanız bir cihazın kamerasına ve mikrofonuna erişimi devre dışı bırakabilirsiniz.
- **Seçiminizi doğru yapın:** Mümkün olduğunca çok sayıda akıllı cihaz kullanma olasılığı çok cazip görünebilir. Ancak her yeni aygıtın güvenliğine yönelik potansiyel riski artırdığını unutmayın. Bu nedenle dikkatli seçim yapın ve ürününü arkasında duran, sorumlu üreticileri tercih edin.

LİDERLER VE GİRİŞİMCİLER İÇİN STRATEJİLER

İşinizi büyütme, yalnızca daha büyük rakamlara ulaşmak değildir; vizyonu, liderliği ve değişime uyum sağlama becerisini gerektiren stratejik bir yolculuktur. Yeni kurulan bir girişimin esneklik ile yapı arasındaki hassas dengeyi kurma sürecinden, büyük ölçekli şirketlerin farklı hızlarda gelişen bölümlerini uyumlu hâle getirmesine; vizyoner bir kurucunun kontrolü devretme gerekliliğiyle yüzleşmesinden, büyümenin getirdiği kültürel ve finansal dönüşümlere kadar iş dünyasındaki kritik sorular bu kitapta ele alınıyor. Geniş araştırmalara, güvenilir modellere ve gerçek hayattan güçlü vaka incelemelerine dayanan bu kitap; büyümenin türlerini

ve aşamalarını açıklıyor, büyüme sürecinin doğurabileceği sorunları öngörmeyi öğretiyor, büyüme tetikleyicilerini ve olası engelleri analiz ediyor, insan yönetimi, organizasyonel kültür ve finansal yapı üzerindeki etkileri net bir çerçeveye ortaya koyuyor. “Bir İşletmeyi Büyütmek” adlı kitap, bu yolculukta karşılaşılabilecek zorluklara ışık tutarken ilham veren ve yol gösteren bir rehber niteliği taşıyor.

BİR İŞLETMEYİ BÜYÜTMEK

Yayınevi: Barometre Yayınları
Yazar: Rupert Merson
Çeviri: Yusuf Yalçınkaya
Tür: İş Geliştirme
Basım Yılı: 2026
Sayfa Sayısı: 308



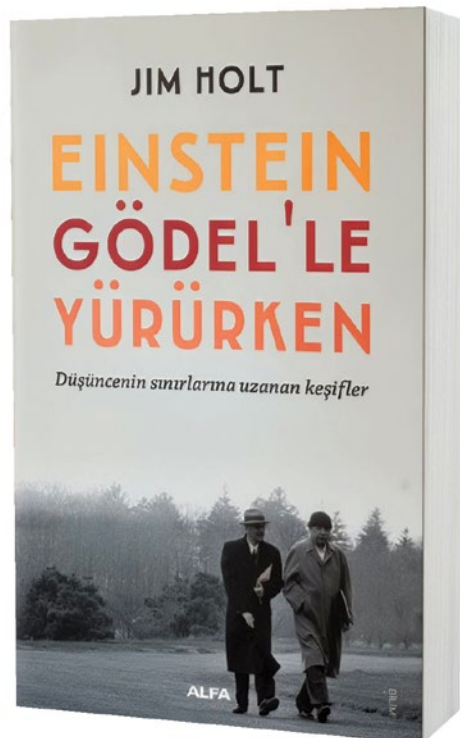
DÜŞÜNCENİN SINIRLARINA UZANAN KEŞİFLER

Zaman var mıdır? Sonsuzluk nedir? Aynalar neden yukarı ve aşağı değil de sola ve sağa ters çevirir? Amerikalı filozof ve deneme yazarı Jim Holt'un bilim, felsefe, zamanın doğası, öjeni, kuantum fiziği, sicim teorisi, görelilik, evrenin geleceği ve matematiğin temelleri gibi çeşitli konularda yazdığı 25 makalenin bir derlemesinden oluşan “Einstein Gödel’le Yürürken” adlı kitap, insan zihnini, kozmosu ve bunları kavramaya çalışan düşünürleri araştırıyor. Fizikçi Emmy Noether’den bilgisayar biliminin öncüsü Alan Turing’e ve fraktalların kâşifi Benoit Mandelbrot’a kadar ünlü ve

ihmal edilmiş düşünürleri bize hatırlatıyor. Einstein’ın görelilik teorisinden sicim teorisine kadar, en güzel ama en az anlaşılan fikirlerinden sonra, 20’nci yüzyılın en büyük mantıkçısının neden ABD anayasasının korkunç bir çelişki içerdiğine inandığını anlatıyor ve evrenin gerçekten bir geleceği olup olmadığını irdeliyor.

EINSTEIN GÖDEL’LE YÜRÜRKEN

Yayınevi: Alfa Yayıncılık
Yazar: Jim Holt
Çeviri: Alper Hayreter
Tür: Popüler Bilim
Basım Yılı: 2026
Sayfa Sayısı: 408



FİNANS KAYNAKLARINIZ SÜRDÜRÜLEBİLİR Mİ?

İnsan ömrü uzuyor. Peki, finansal kaynaklarınız bu uzun yolculuğa hazır mı? “Sağlıklı ve uzun ömürlü olma” anlamına gelen “longevity”, artık yalnızca tıp alanında değil, insan refahını doğrudan etkileyen birçok alanda önem kazanıyor. Refahın temel unsurlarından biri ise finans: Ömür uzadıkça, finansal kaynakların da aynı doğrultuda sürdürülebilir olması gerekiyor. “Finansal Longevity” adlı kitapta servet yönetimi uzmanı Michael Merlin, üç temel “finansal hastalığı” tanımlıyor ve her biri için uygulanabilir çözümler sunuyor. Karmaşık

finansal planlamayı anlaşılır adımlara dönüştüren Merlin, servetinizi artırmamız ve geleceğinizi güvence altına almanız için açık bir yol haritası sunuyor. Bu yöntemler sayesinde varlıklarınızı büyütürken doğru harcamaya alışkanlıkları geliştirebilir ve geleceğe daha sağlam bir perspektiften bakabilirsiniz.

FİNANSAL LONGEVITY

Yayınevi: Say Yayınları
Yazar: Michael Merlin
Çeviri: Mihriban Doğan
Tür: Finans
Basım Yılı: 2025
Sayfa Sayısı: 104



KELİMELEİN GELDİĞİ YÖNE DOĞRU ETİMOLOJİK BİR YOLCULUK

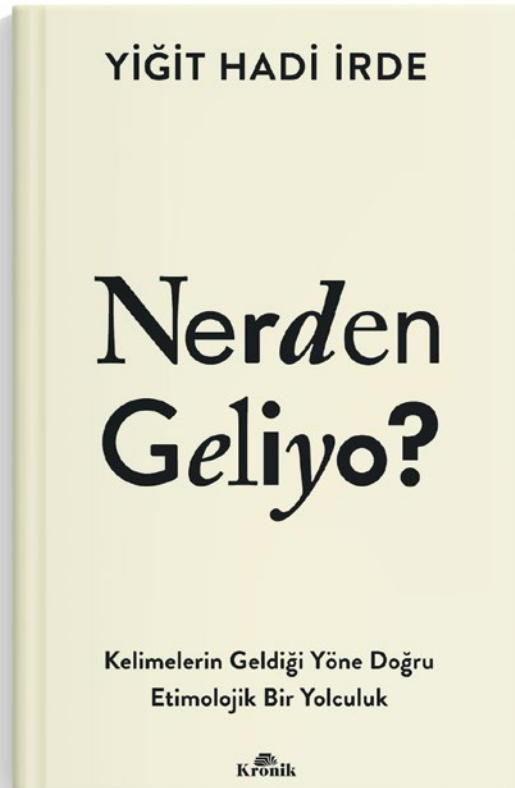
Bu kitap “ortamlarda satarsınız” diye önüne rastgele kelime kökeni hikâyeleri yığmayacak. Onun yerine adım adım, diyar diyar gezeceği kelimelerin peşinden sizi de sürükleyecek. Doğduğumuzda ağızımızdan çıkan ilk seslerden, evreni kavrayan kelimelere tırmanıp oradan yeryüzüne inecek; dürbünümüzle doğayı ve hayvanları gözlerken ulaşacağımız Orta Asya bozkırlarında, bunca zamandır tanıdığımızı sandığımız en eski, en temel kelimelerimizle tekrar tanışacağız.

Ekilen ilk tohumdan büyüyen medeniyet kavramının oradan bir kestirme bulup ineceğimiz şehrin kelimelerinde, kaybolacağız: Politika, sayılar, spor, ruhani ve parasal mevzular diye dolanırken içine

düşeceğimiz tekinsiz sokakların kelimelerinden, kader kısmet kelimelerine sarılarak kurtaracağız paçayı... Eskisi yenisi, yerlisi yabancı, acısı tatlısıyla kelimelerimizi tanıdıkça, mensubu olduğumuz “insan” denen türe bazen hayran bazen sinir olacak, ama her durumda şaşıracağız. “Nerden Geliyo?” adlı çevrim içi etimoloji projesi ile 10 yıldır “kelimelerin geldiği yöne giden” Yiğit Hadi İrde, bu ilk kitabıyla, kelime ve dil meraklılarını etimolojik bir yolculuğa davet ediyor.

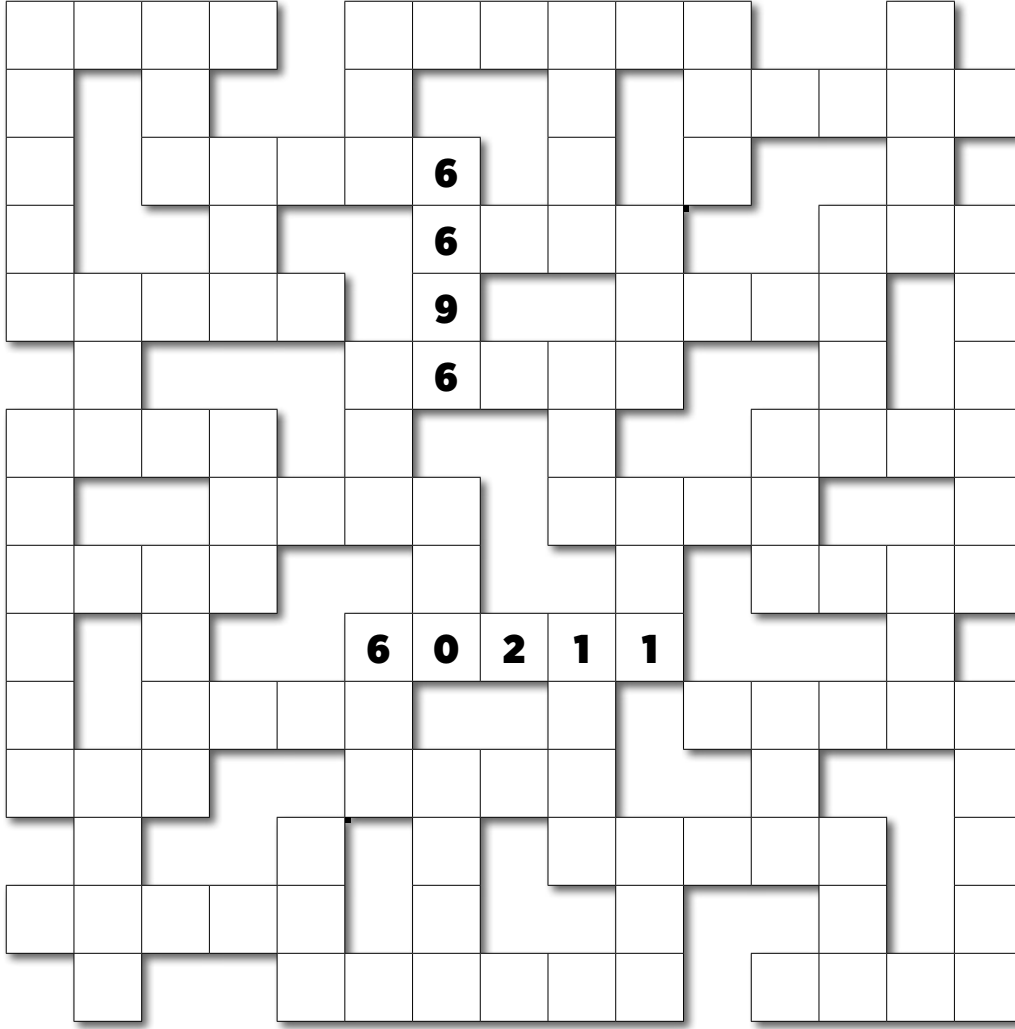
NERDEN GELİYO?

Yayınevi: Kronik Kitap
Yazar: Yiğit Hadi İrde
Tür: Edebiyat
Basım Yılı: 2026
Sayfa Sayısı: 272



BULMACA

SAYI YERLEŞTİRME



3 HANELİLER

117 627
141 679
180 692
186 699
249 764
295 826
309 879
342 930
385 993
601 997

4 HANELİLER

1136 6660
1429 ~~6696~~
1929 6829
1949 7950
2034 8647
2325 9244
3449 9332
4299 9688
6292 9907
6519 9933

5 HANELİLER

25399 61573
29077 79619
36135 85117
43090 91826
~~60211~~ 98403

6 HANELİLER

339990 842648
691181 987757

SUDOKU - KOLAY

6	8				2		4	9
7	3		5	9		6	1	
2			7	6			5	8
5	6	8				1		3
1	9			8				4
	4	2	9			8	6	
8						2		
					1			
		3		5	6	9	8	

SUDOKU - ORTA

3	1		9			6	2	
	9			5				
		8			3			4
	5		4	2		7	3	
		9		7			5	
		3						2
5		7	1	9	6			
1	8							9
	6		8					

Asalak böcek		Dizi, sıra		Sinema oyuncusu		Yok etme		Duman yolu		Ad, ün		Basın	
iki yüzlülük		Hayvanın su kabı						Rabta				Yiyecek	
				(Çocuk ağzı) Yatağa atılma						Baba, cet			
				Tutuşma						Bir masal kuşu			
Uzun yapraklı palmye						Şişeyle kan alma							
Bir krem türü													
				Hediye								Avrupa Birliği	
				Fayda, çıkar								Deneye dayalı	
Mevki, kat	Göz							Halkın bütünü					
	Yarı mat kağıt							Cabuk kırılır cisim					
												Akıllı	
Para vermeden alınan şey		Radyum'un simgesi						(Halk ağzı) Boğaz		Yassı, basık			
		(Halk ağzı) Zatürre								Gazete yazısı			
				(Coğrafya) Engebe									Bıçım, şekil
Nesnenin kap ağırlığı													
Liste başı										Sezgili, bilgili kimse			
			Üç ayların ikincisi		Baharatçı dükkanı		Bir ağırlık birimi			(Kısaca) Kilogram			
										İnsansız, ıssız yer			
Vücuttan çıkan salgılar	Mikroplu eriyik				Bir içkinin patent adı								Kovma
	Net olmayan				Kas								
								İlkel su taşıtı				(Kısaca) Desimetre	
								izleme				Reçine	
Bir halk sazı		Yer elması							Küçük çocuk				Boyun eğme
		Yemen para birimi							Belirgin				
					Tekerlekli kara taşıtı							(Argo) Gösteriş	
					İlişkili bulma							Altın'ın simgesi	
Hisse	Kendisine inanılan kimse						Küçük kanal						
	Gelecek						Baş, kafa						
				Etki						Sanat öğreticisi			
				Çıplak						Kurçatov-yum'un simgesi			
Teşhis													
Fotoğraftaki şarkıcı					Destansı eser							Fakat, lakin	
								Karanlık					



Düzenli Bağışla Umudu Bağışla

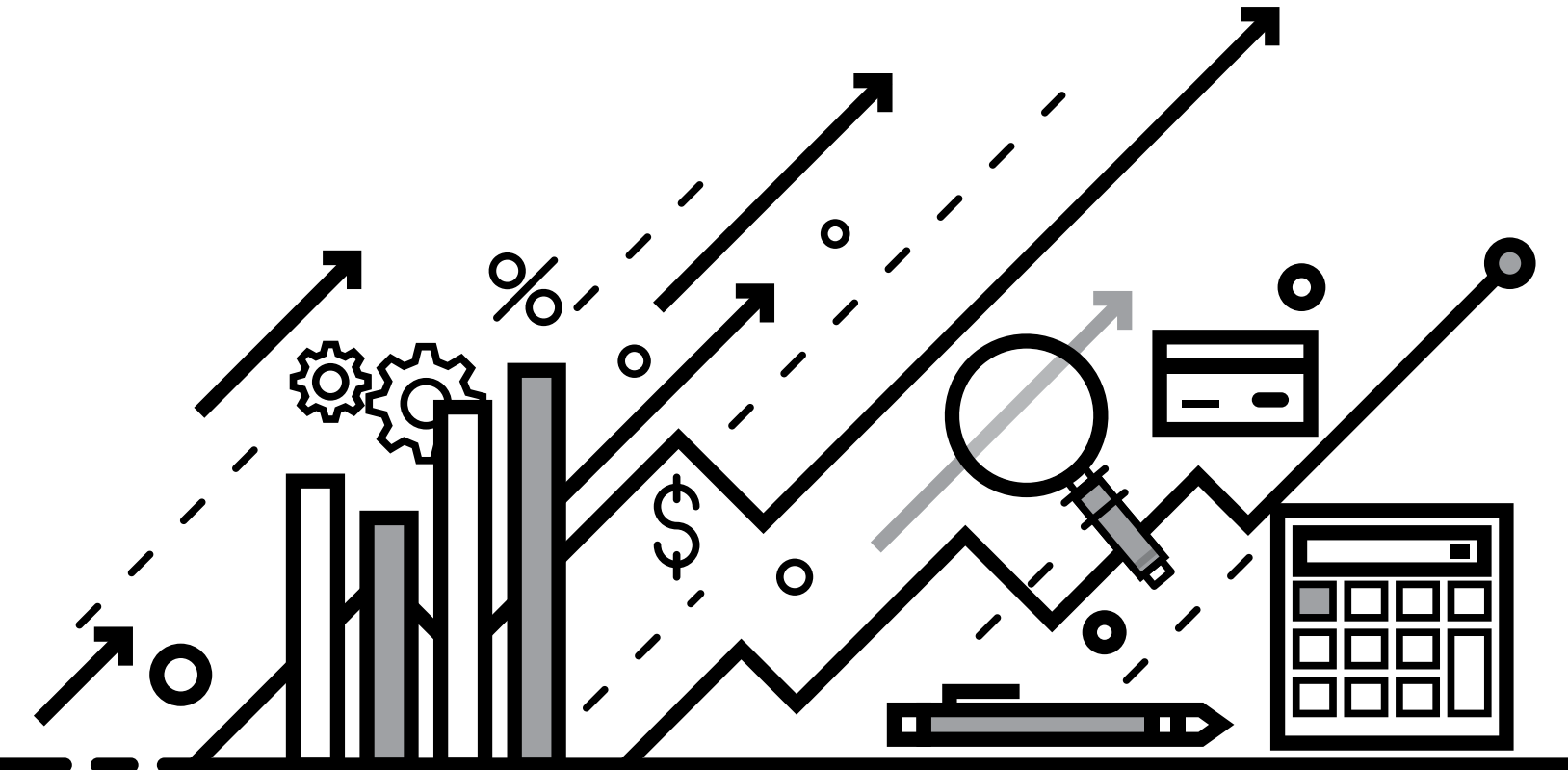
Her düzenli bağış bir çocuğun umudunu yeniden yeşertir.
Küçücük bir iyilik damlası, bir hayatın tüm hikayesini baştan yazabilir.
Ve o hikaye, sizin ellerinizle şekillenir.

losev.org.tr/sayenizde

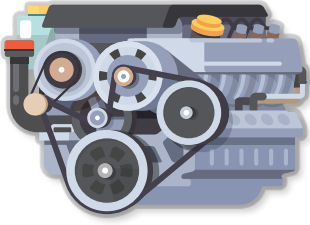


GÖSTERGELER

ARALIK 2025



MAKİNE İHRACATI 2025 YILINI 28,7 MİLYAR DOLAR İHRACATLA KAPATTI



EN FAZLA İHRACATI, **2,5 MİLYAR DOLARLA İÇTEN YANMALI MOTORLAR VE AKSAMLARI** GERÇEKLEŞTİRDİ.

MAKİNE İHRACATININ TÜRKİYE GENEL İHRACATINDAKİ PAYI YÜZDE 10,4 OLDU.

İHRACATTA İLK BEŞ ÜLKE



ALMANYA
3,2 MİLYAR DOLAR



ABD
1,9 MİLYAR DOLAR



İTALYA
1,2 MİLYAR DOLAR



BİRLEŞİK KRALLIK
1,2 MİLYAR DOLAR

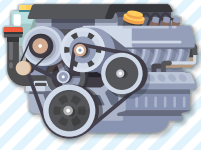


RUSYA
1,2 MİLYAR DOLAR

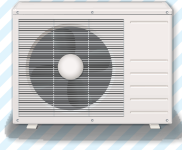


İLK 10 ÜLKE İÇİNDE
İHRACATIN EN FAZLA
ARTTIĞI ÜLKE **%15,6**
İLE **İTALYA**
OLDU.

EN ÇOK İHRACAT YAPAN BEŞ ALT SEKTÖR



İÇTEN YANMALI MOTORLAR
VE AKSAMLARI
2,5 MİLYAR DOLAR



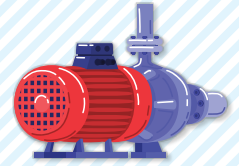
EVSEL VE ENDÜSTRİYEL
SOĞUTMA MAKİNELERİ
2,4 MİLYAR DOLAR



İNŞAAT VE MADENCİLİK
MAKİNELERİ
1,8 MİLYAR DOLAR



YIKAMA VE KURUTMA
MAKİNELERİ
1,6 MİLYAR DOLAR



POMPALAR VE
KOMPRESÖRLER
1,6 MİLYAR DOLAR

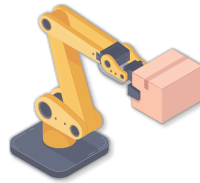
BİRİM FİYATI EN YÜKSEK ALT SEKTÖRLER



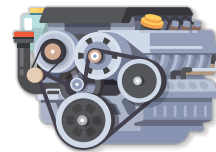
BÜRO
MAKİNELERİ
54,8 DOLAR



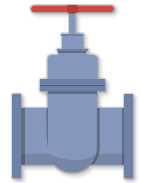
TÜRBİN, TURBOJET,
HİDROLİK SİSTEMLER
30,8 DOLAR



AMBALAJ
MAKİNELERİ
23,2 DOLAR



İÇTEN YANMALI
MOTORLAR VE AKSAMLARI
20,8 DOLAR



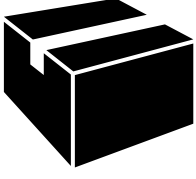
VANALAR VE
ARMATÜRLER
14,4 DOLAR

MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜ İHRACATI RAKAMLARI
 (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

 Kaynak: Tüm İhracatçı
 Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	2024			2025			DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
İÇTEN YANMALI MOTORLAR VE AKSAMLARI	124	2.324	18,8	119	2.479	20,8	-3,8	6,6
EVSEL VE ENDÜSTRİYEL SOĞUTMA MAKİNELERİ	474	2.375	5,0	418	2.399	5,7	-11,9	1,0
İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ	375	1.878	5,0	348	1.772	5,1	-7,2	-5,7
YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ	504	1.805	3,6	409	1.631	4,0	-18,8	-9,7
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	134	1.453	10,8	135	1.554	11,5	0,2	6,9
TRAKTÖRLER, TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ	242	1.312	5,4	214	1.258	5,9	-11,7	-4,1
TÜRBİN, TURBOJET VE HİDROLİK SİSTEMLER	38	976	25,9	37	1.143	30,8	-1,5	17,0
TAKIM TEZGÂHLARI	112	1.108	9,9	111	1.096	9,9	-1,2	-1,1
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ	176	976	5,6	191	1.069	5,6	8,9	9,5
ELEKTRİK MOTORLARI VE JENERATÖRLER	164	1.067	6,5	152	1.029	6,8	-7,1	-3,6
GIDA SANAYİSİ MAKİNELERİ	95	822	8,6	99	937	9,5	3,7	14,0
KLİMA VE SİSTEMLERİ	69	777	11,2	78	908	11,6	13,6	16,8
VANALAR VE ARMATÜRLER	67	850	12,8	60	870	14,4	-9,3	2,4
ISITICILAR VE FIRINLAR	76	729	9,6	73	717	9,8	-3,7	-1,6
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA, İSTİFLEME MAKİNELERİ	116	668	5,8	115	672	5,8	-0,4	0,6
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	56	624	11,1	56	642	11,5	-1,3	2,9
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR	44	469	10,5	46	429	9,4	2,9	-8,4
AMBALAJ MAKİNELERİ	12	279	23,3	13	301	23,2	8,2	8,1
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	21	278	13,4	20	258	13,0	-4,5	-7,1
BÜRO MAKİNELERİ	4	194	51,1	4	193	54,8	-7,4	-0,7
RULMANLAR	13	163	12,3	13	155	12,4	-5,6	-5,1
KÂĞIT VE MATBAACILIK MAKİNELERİ	10	124	11,9	12	122	9,8	19,5	-2,0
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ	1	7	5,1	2	7	3,7	23,2	-9,8
DİĞER MAKİNELER	304	2.921	9,6	304	3.007	9,9	-0,1	2,9
TOPLAM	3.231	24.180	7,5	3.028	24.647	8,1	-6,3	1,9

* Serbest Bölge verileri dâhil değildir.

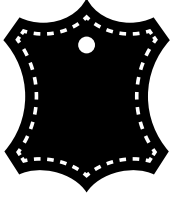


AMBALAJ MAKİNELERİ

AMBALAJ MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
(2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	783	31.004	855	29.479	9,2	-4,9
IRAK	958	20.452	1.138	25.136	18,8	22,9
CEZAYİR	605	23.023	481	21.720	-20,5	-5,7
ABD	547	11.203	458	12.830	-16,1	14,5
İRAN	343	10.340	401	12.082	17,0	16,8
AZERBAJCAN	379	6.505	364	11.394	-4,0	75,2
MISIR	374	7.610	579	10.016	54,8	31,6
İTALYA	481	7.087	382	8.817	-20,5	24,4
BULGARİSTAN	208	5.580	238	7.608	14,4	36,3
ÖZBEKİSTAN	570	11.728	415	7.419	-27,2	-36,7
MAL GRUBU TOPLAMI	11.970	278.635	12.956	301.067	8,2	8,1



DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ

DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
(2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
İTALYA	36	295	102	724	182,9	145,1
SURİYE	188	124	812	621	332,6	400,4
SUUDİ ARABİSTAN	114	563	47	554	-58,7	-1,6
HİNDİSTAN	28	79	36	428	31,3	442,7
ABD	7	93	57	425	740,1	358,2
RUSYA	140	572	69	416	-51,0	-27,3
SİRBİSTAN	26	202	30	354	17,3	75,1
ÇİN	43	368	32	333	-26,5	-9,5
CEZAYİR	56	719	17	300	-69,8	-58,3
TAYLAND	18	319	12	256	-31,1	-19,7
MAL GRUBU TOPLAMI	1.441	7.295	1.774	6.579	23,2	-9,8



BÜRO MAKİNELERİ

BÜRO MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
HOLLANDA	149	23.391	176	33.737	18,0	44,2
KKTC	373	19.127	412	20.818	10,7	8,8
RUSYA	473	15.195	209	9.840	-55,9	-35,2
ALMANYA	162	8.385	106	9.744	-34,4	16,2
KATAR	17	10.632	5	7.437	-68,9	-30,1
SURİYE	85	2.832	276	7.337	224,7	159,1
AZERBAJCAN	129	6.339	94	6.176	-26,8	-2,6
MACARİSTAN	49	4.712	50	5.648	3,5	19,9
IRAK	197	5.882	139	5.608	-29,6	-4,7
İTALYA	88	3.233	47	4.213	-46,8	30,3
MAL GRUBU TOPLAMI	3.800	194.102	3.518	192.660	-7,4	-0,7





ELEKTRİK MOTORLARI VE JENERATÖRLER

ELEKTRİK MOTORLARI VE JENERATÖRLER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
(2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
UKRAYNA	14.094	101.049	19.746	102.831	40,1	1,8
ALMANYA	13.232	94.778	15.544	76.035	17,5	-19,8
FRANSA	6.166	53.961	5.553	50.209	-9,9	-7,0
POLONYA	3.069	21.882	8.888	48.940	189,6	123,7
ROMANYA	6.024	32.154	5.826	37.496	-3,3	16,6
IRAK	4.405	45.289	4.053	37.377	-8,0	-17,5
LİBYA	2.206	21.563	4.183	33.316	89,6	54,5
MISIR	4.227	25.820	4.731	31.187	11,9	20,8
KAZAKİSTAN	1.874	23.190	2.093	30.835	11,7	33,0
İTALYA	4.111	22.651	4.181	30.327	1,7	33,9
MAL GRUBU TOPLAMI	163.654	1.066.964	152.009	1.028.606	-7,1	-3,6



EVSEL VE ENDÜSTRİYEL SOĞUTMA MAKİNELERİ

EVSEL VE ENDÜSTRİYEL SOĞUTMA MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
(2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
BİRLEŞİK KRALLIK	49.180	245.480	49.287	274.736	0,2	11,9
ALMANYA	36.226	205.076	32.610	248.793	-10,0	21,3
ABD	21.929	215.706	19.776	241.051	-9,8	11,7
İTALYA	29.280	123.387	26.982	127.138	-7,9	3,0
FRANSA	23.247	102.779	20.293	118.641	-12,7	15,4
İSPANYA	19.287	74.954	21.151	101.206	9,7	35,0
IRAK	20.468	81.798	20.244	83.265	-1,1	1,8
MISIR	16.892	85.707	15.107	75.167	-10,6	-12,3
İSVEÇ	18.111	80.701	16.167	74.955	-10,7	-7,1
ROMANYA	18.172	75.200	14.772	65.441	-18,7	-13,0
MAL GRUBU TOPLAMI	473.995	2.374.600	417.762	2.398.782	-11,9	1,0



GIDA SANAYİSİ MAKİNELERİ

GIDA SANAYİSİ MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	6.222	76.733	5.762	91.549	-7,4	19,3
ÖZBEKİSTAN	6.703	47.234	8.058	60.146	20,2	27,3
KAZAKİSTAN	6.612	39.238	7.582	57.321	14,7	46,1
IRAK	6.808	42.379	6.862	43.356	0,8	2,3
CEZAYİR	3.472	46.048	2.940	40.504	-15,3	-12,0
İRAN	2.558	32.481	2.230	28.227	-12,8	-13,1
MISIR	2.759	18.051	2.877	24.892	4,3	37,9
SUUDİ ARABİSTAN	1.506	19.135	1.645	22.273	9,3	16,4
BANGLADEŞ	991	8.158	1.017	18.027	2,7	121,0
AZERBAIJAN	1.841	13.875	1.747	17.214	-5,1	24,1
MAL GRUBU TOPLAMI	95.235	821.777	98.721	937.234	3,7	14,0

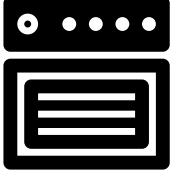


HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	5.100	41.736	5.127	43.525	0,5	4,3
RUSYA	2.198	43.591	1.543	35.679	-29,8	-18,2
ABD	5.729	40.082	5.360	31.578	-6,4	-21,2
CEZAYİR	2.317	31.270	1.940	25.378	-16,3	-18,8
İTALYA	1.751	13.715	2.116	17.804	20,9	29,8
MISIR	2.997	23.815	2.186	15.551	-27,1	-34,7
MEKSİKA	182	3.737	4.529	14.833	-	296,9
ROMANYA	1.339	15.627	933	12.226	-30,3	-21,8
IRAK	2.183	19.272	1.332	12.093	-39,0	-37,2
İRAN	1.673	12.589	868	11.532	-48,1	-8,4
MAL GRUBU TOPLAMI	44.475	468.847	45.783	429.280	2,9	-8,4

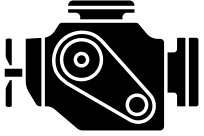


ISITICILAR VE FIRINLAR

ISITICILAR VE FIRINLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	7.782	125.248	4.862	74.698	-37,5	-40,4
ALMANYA	8.722	64.499	8.266	68.178	-5,2	5,7
ABD	4.919	45.235	5.662	47.675	15,1	5,4
FRANSA	4.368	30.675	4.037	29.362	-7,6	-4,3
IRAK	2.768	21.762	3.298	25.610	19,1	17,7
ÖZBEKİSTAN	1.813	13.985	2.064	19.763	13,8	41,3
POLONYA	2.569	20.195	2.102	18.776	-18,2	-7,0
KAZAKİSTAN	1.037	12.057	1.698	18.489	63,7	53,3
AZERBAIJAN	1.350	12.247	1.386	17.087	2,6	39,5
İSVEÇ	978	9.548	1.497	15.611	53,1	63,5
MAL GRUBU TOPLAMI	76.100	728.518	73.284	717.141	-3,7	-1,6



İÇTEN YANMALI MOTORLAR VE AKSAMLARI

İÇTEN YANMALI MOTORLAR VE AKSAMLARI İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	31.181	1.011.179	31.708	1.054.304	1,7	4,3
ROMANYA	8.000	136.327	12.422	241.650	55,3	77,3
ABD	3.758	159.903	4.277	217.251	13,8	35,9
İSPANYA	13.068	194.736	11.139	166.955	-14,8	-14,3
İTALYA	4.156	99.445	3.943	118.496	-5,1	19,2
BİRLEŞİK KRALLIK	13.088	58.632	15.870	70.706	21,3	20,6
POLONYA	2.221	54.217	2.138	58.835	-3,8	8,5
MEKSİKA	1.337	50.666	1.448	55.791	8,3	10,1
FAS	2.095	47.472	2.194	42.949	4,7	-9,5
GÜNEY KORE	585	18.407	520	42.277	-11,2	129,7
MAL GRUBU TOPLAMI	123.694	2.324.278	119.008	2.478.649	-3,8	6,6

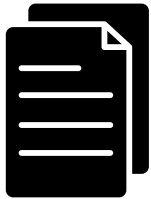


İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ

İNŞAAT VE MADENCİLİK MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	28.220	139.485	27.425	139.781	-2,8	0,2
RUSYA	31.499	279.794	12.673	116.918	-59,8	-58,2
EGE SERBEST BÖLGESİ	25.649	102.819	23.923	96.098	-6,7	-6,5
ABD	14.373	70.988	13.704	65.220	-4,7	-8,1
FRANSA	10.699	55.659	9.450	54.911	-11,7	-1,3
AVUSTURYA	9.794	49.515	9.685	53.876	-1,1	8,8
CEZAYİR	11.257	52.668	10.169	52.749	-9,7	0,2
İTALYA	9.340	38.402	10.549	49.315	12,9	28,4
BİRLEŞİK KRALLIK	17.890	52.473	14.462	47.037	-19,2	-10,4
LİBYA	7.824	31.203	10.734	44.710	37,2	43,3
MAL GRUBU TOPLAMI	375.091	1.878.225	348.068	1.772.051	-7,2	-5,7



KÂĞIT VE MATBAACILIK MAKİNELERİ

KÂĞIT VE MATBAACILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	1.079	24.460	608	18.386	-43,7	-24,8
BİRLEŞİK KRALLIK	493	6.745	899	12.684	82,4	88,1
ALMANYA	1.021	10.150	1.571	11.378	53,9	12,1
AZERBAJCAN	360	2.517	382	4.075	5,9	61,9
IRAK	343	2.026	655	3.448	90,9	70,2
İRAN	611	2.767	555	2.875	-9,2	3,9
MISIR	260	2.211	391	2.829	50,1	27,9
ÇİN	98	660	552	2.633	463,7	298,7
POLONYA	86	1.016	85	2.483	-0,9	144,4
SUUDİ ARABİSTAN	226	2.439	199	2.416	-11,9	-0,9
MAL GRUBU TOPLAMI	10.431	124.164	12.463	121.698	19,5	-2,0

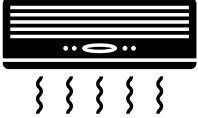


KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ

KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
(2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	2.070	39.340	1.175	30.887	-43,2	-21,5
ABD	582	11.746	2.162	27.112	271,4	130,8
ROMANYA	498	8.525	608	11.988	22,1	40,6
ALMANYA	953	10.653	588	9.586	-38,3	-10,0
BULGARİSTAN	770	8.466	622	8.493	-19,3	0,3
FAS	329	4.153	592	6.875	80,1	65,6
KAZAKİSTAN	382	6.088	472	6.862	23,6	12,7
CEZAYİR	878	14.437	487	6.618	-44,5	-54,2
MISIR	1.153	5.845	633	6.493	-45,1	11,1
İTALYA	418	5.850	352	5.532	-15,6	-5,4
MAL GRUBU TOPLAMI	20.812	278.356	19.875	258.456	-4,5	-7,1

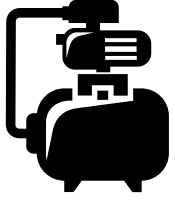


KLİMA VE SİSTEMLERİ

KLİMA VE SİSTEMLERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
(2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
İTALYA	9.797	111.437	13.324	156.521	36,0	40,5
İSPANYA	8.550	91.195	9.759	112.640	14,1	23,5
FRANSA	8.243	97.748	7.657	101.427	-7,1	3,8
ALMANYA	3.390	43.946	4.217	60.059	24,4	36,7
BELÇİKA	4.033	42.611	3.468	37.590	-14,0	-11,8
HOLLANDA	3.865	39.434	3.197	33.191	-17,3	-15,8
BULGARİSTAN	2.152	24.080	2.613	30.901	21,5	28,3
AVUSTURYA	2.358	25.373	2.784	29.975	18,1	18,1
POLONYA	1.459	17.394	2.179	27.539	49,4	58,3
ROMANYA	2.141	19.721	2.712	26.830	26,7	36,0
MAL GRUBU TOPLAMI	69.114	777.166	78.496	908.035	13,6	16,8



POMPALAR VE KOMPRESÖRLER

POMPALAR VE KOMPRESÖRLER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	25.629	285.673	28.861	364.017	12,6	27,4
ABD	7.389	108.243	7.215	117.275	-2,3	8,3
RUSYA	11.383	132.977	7.150	88.291	-37,2	-33,6
IRAK	4.243	37.970	4.678	41.024	10,3	8,0
İTALYA	3.767	32.848	3.582	38.863	-4,9	18,3
POLONYA	3.028	30.514	3.645	36.103	20,4	18,3
MISIR	4.415	36.505	3.977	33.041	-9,9	-9,5
FRANSA	2.775	27.166	2.957	30.533	6,6	12,4
EGE SERBEST BÖLGESİ	3.331	24.495	3.426	28.895	2,8	18,0
ROMANYA	4.191	29.211	3.768	28.622	-10,1	-2,0
MAL GRUBU TOPLAMI	134.361	1.453.292	134.608	1.553.809	0,2	6,9



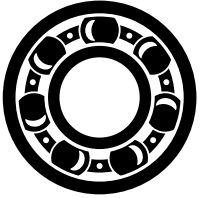


REAKTÖRLER VE KAZANLAR

REAKTÖRLER VE KAZANLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
BİRLEŞİK KRALLIK	6.972	99.244	8.328	125.967	19,5	26,9
ALMANYA	5.384	96.257	4.952	87.902	-8,0	-8,7
POLONYA	3.296	41.662	3.618	42.602	9,8	2,3
ROMANYA	3.051	32.256	3.804	39.229	24,7	21,6
İTALYA	2.611	40.331	2.199	34.698	-15,8	-14,0
İSPANYA	1.473	20.080	1.692	22.252	14,8	10,8
SLOVAKYA	2.034	23.307	1.778	20.904	-12,6	-10,3
ÖZBEKİSTAN	4.175	28.515	2.343	20.394	-43,9	-28,5
RUSYA	2.988	38.116	2.025	20.171	-32,2	-47,1
FRANSA	1.379	16.099	1.571	19.851	13,9	23,3
MAL GRUBU TOPLAMI	56.327	623.976	55.575	641.832	-1,3	2,9

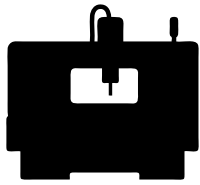


RULMANLAR

RULMANLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	2.573	32.972	2.911	38.624	13,1	17,1
RUSYA	1.163	24.680	664	13.948	-42,9	-43,5
ABD	1.202	14.625	865	11.530	-28,0	-21,2
İRAN	1.194	10.541	935	8.490	-21,7	-19,5
ÇEKYA	623	5.004	583	5.297	-6,4	5,9
POLONYA	639	3.999	678	4.997	6,1	25,0
BELARUS	205	4.106	217	4.828	6,2	17,6
ROMANYA	299	2.508	557	4.292	86,0	71,1
FRANSA	539	5.367	318	4.249	-41,0	-20,8
EGE SERBEST BÖLGESİ	262	3.576	309	3.892	18,0	8,8
MAL GRUBU TOPLAMI	13.256	163.243	12.516	154.964	-5,6	-5,1



TAKIM TEZGÂHLARI

TAKIM TEZGÂHLARI İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
ABD	7.984	88.591	7.782	86.616	-2,5	-2,2
RUSYA	11.817	140.796	6.498	77.937	-45,0	-44,6
SUUDİ ARABİSTAN	3.382	28.656	2.949	63.988	-12,8	123,3
ALMANYA	6.350	64.411	5.810	59.275	-8,5	-8,0
İTALYA	4.901	37.057	5.489	40.586	12,0	9,5
POLONYA	3.281	32.997	3.969	39.005	21,0	18,2
ROMANYA	2.692	30.136	5.710	33.624	112,2	11,6
İSPANYA	2.562	27.432	2.864	32.977	11,8	20,2
FRANSA	2.905	25.654	2.751	27.997	-5,3	9,1
CEZAYİR	3.210	31.636	2.356	27.634	-26,6	-12,7
MAL GRUBU TOPLAMI	112.267	1.108.096	110.900	1.096.198	-1,2	-1,1

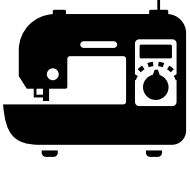


TRAKTÖRLER, TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

TRAKTÖRLER, TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
İTALYA	22.677	181.345	25.562	226.213	12,7	24,7
ABD	25.445	186.628	16.806	135.660	-34,0	-27,3
AZERBAIJAN	12.029	52.023	10.964	50.416	-8,9	-3,1
RUSYA	11.408	74.364	6.003	43.709	-47,4	-41,2
IRAK	26.971	89.480	11.627	42.494	-56,9	-52,5
ÖZBEKİSTAN	10.393	51.339	7.480	36.382	-28,0	-29,1
FRANSA	7.474	35.343	7.291	35.433	-2,4	0,3
UKRAYNA	2.774	16.988	3.807	23.574	37,2	38,8
ALMANYA	3.981	15.882	5.432	22.575	36,5	42,1
BULGARİSTAN	3.264	15.593	3.634	16.572	11,3	6,3
MAL GRUBU TOPLAMI	241.938	1.312.102	213.734	1.258.376	-11,7	-4,1

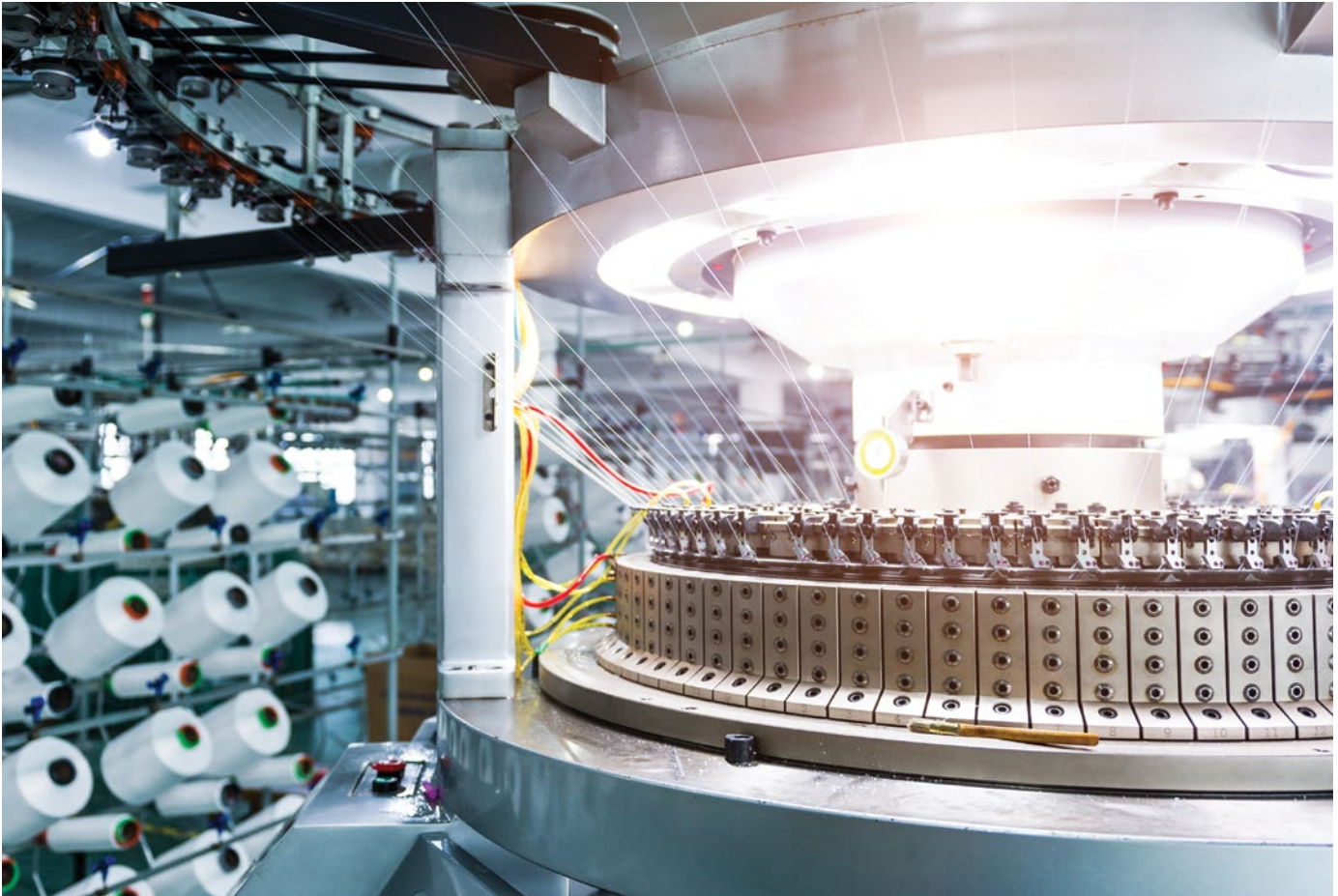


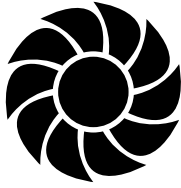
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ

TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
(2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
BİRLEŞİK KRALLIK	28.926	139.260	36.742	181.918	27,0	30,6
İTALYA	11.092	60.031	15.691	87.388	41,5	45,6
MISIR	15.856	65.879	15.917	76.029	0,4	15,4
ALMANYA	14.206	75.525	12.457	71.988	-12,3	-4,7
RUSYA	8.211	69.872	6.665	54.046	-18,8	-22,7
FRANSA	11.983	58.271	9.439	49.346	-21,2	-15,3
ÖZBEKİSTAN	4.159	44.592	3.912	38.175	-5,9	-14,4
HİNDİSTAN	4.788	20.814	6.790	33.026	41,8	58,7
İSPANYA	5.248	27.393	5.576	31.454	6,3	14,8
PAKİSTAN	4.070	21.815	8.400	30.490	106,4	39,8
MAL GRUBU TOPLAMI	175.650	975.787	191.368	1.068.729	8,9	9,5





TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİSTEMLER

TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİSTEMLER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
ABD	1.497	468.998	1.673	600.257	11,8	28,0
ALMANYA	10.844	99.579	9.526	104.505	-12,1	4,9
FRANSA	814	48.741	834	53.542	2,4	9,8
POLONYA	374	89.678	268	41.166	-28,5	-54,1
KANADA	114	8.372	347	20.884	202,7	149,4
BELÇİKA	572	17.940	475	20.025	-17,0	11,6
ÇİN	341	6.340	368	19.818	7,9	212,6
İSPANYA	270	7.439	129	19.679	-52,2	164,5
BİRLEŞİK KRALLIK	602	6.200	556	19.061	-7,6	207,4
DUBAİ	58	1.212	103	17.257	76,9	-
MAL GRUBU TOPLAMI	37.693	976.328	37.120	1.142.645	-1,5	17,0

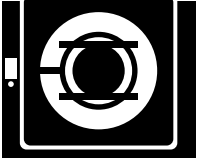


VANALAR VE ARMATÜRLER

VANALAR VE ARMATÜRLER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	7.794	95.141	7.071	101.306	-9,3	6,5
IRAK	5.910	72.891	4.811	66.198	-18,6	-9,2
RUSYA	4.225	73.890	2.034	44.822	-51,9	-39,3
FRANSA	1.650	23.283	2.040	35.622	23,6	53,0
MISIR	2.485	29.644	2.125	31.980	-14,5	7,9
İSPANYA	2.989	27.216	2.540	29.085	-15,0	6,9
AZERBAIJAN	2.279	28.417	2.135	26.278	-6,3	-7,5
BİRLEŞİK KRALLIK	1.389	23.441	1.335	24.392	-3,9	4,1
ABD	941	20.004	1.138	23.052	20,9	15,2
ROMANYA	1.302	16.973	1.595	22.405	22,5	32,0
MAL GRUBU TOPLAMI	66.565	849.823	60.402	870.482	-9,3	2,4



YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ

YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
(2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
BİRLEŞİK KRALLIK	74.250	239.070	59.672	216.504	-19,6	-9,4
İSPANYA	46.665	154.029	41.630	157.263	-10,8	2,1
ALMANYA	53.041	190.594	38.442	152.982	-27,5	-19,7
İTALYA	32.854	112.524	26.767	106.331	-18,5	-5,5
FRANSA	34.415	119.763	26.234	104.616	-23,8	-12,6
POLONYA	17.935	71.151	14.954	66.243	-16,6	-6,9
İSVEÇ	14.527	55.854	13.532	56.357	-6,8	0,9
FAS	13.698	37.267	14.077	45.249	2,8	21,4
HİNDİSTAN	8.066	39.607	7.377	42.577	-8,5	7,5
RUSYA	16.390	73.427	9.034	41.476	-44,9	-43,5
MAL GRUBU TOPLAMI	504.014	1.805.209	409.019	1.630.792	-18,8	-9,7



YÜK KALDIRMA, TAŞIMA, İSTİFLEME MAKİNELERİ

YÜK KALDIRMA, TAŞIMA, İSTİFLEME MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
(2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	17.984	103.651	10.288	56.259	-42,8	-45,7
ABD	3.343	30.035	3.411	29.884	2,1	-0,5
ROMANYA	2.667	21.138	4.196	26.725	57,3	26,4
SUUDİ ARABİSTAN	5.565	26.982	4.797	26.695	-13,8	-1,1
ALMANYA	2.953	18.376	3.575	25.465	21,1	38,6
IRAK	3.875	19.826	4.623	25.359	19,3	27,9
CEZAYİR	9.547	47.516	4.954	25.326	-48,1	-46,7
BULGARİSTAN	3.017	15.866	4.109	22.024	36,2	38,8
LİBYA	1.597	6.344	4.219	20.937	164,1	230,0
BAE	3.315	21.943	2.495	18.202	-24,7	-17,0
MAL GRUBU TOPLAMI	115.801	668.232	115.374	672.297	-0,4	0,6

MAKİNE SEKTÖRÜ TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK 20 ÜLKE
 (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

 Kaynak: Tüm İhracatçı
 Birlikleri Kayıtları

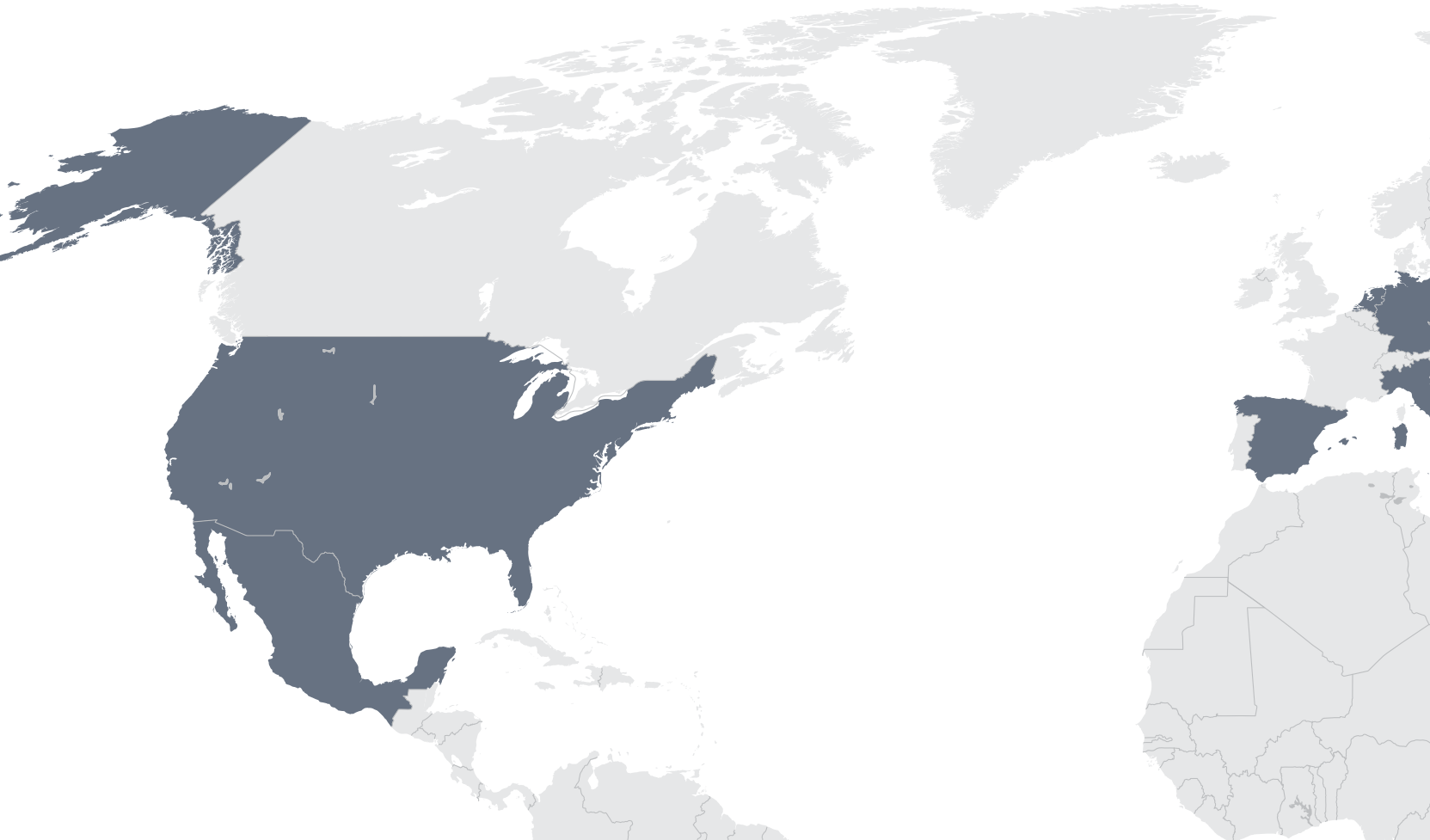
ÜLKE	2024		2025		DEĞİŞİM (%)	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	303	2.975	295	3.177	-2,8	6,8
ABD	125	1.775	113	1.934	-9,4	9,0
İTALYA	162	1.070	165	1.236	1,9	15,6
BİRLEŞİK KRALLIK	223	1.073	213	1.194	-4,3	11,3
RUSYA	179	1.838	100	1.160	-44,3	-36,9
İSPANYA	124	819	124	901	-0,4	10,1
FRANSA	135	860	118	891	-12,5	3,5
ROMANYA	91	683	93	781	2,7	14,4
POLONYA	75	643	78	652	3,6	1,4
IRAK	116	691	97	624	-16,2	-9,8
MISIR	88	484	95	522	8,0	7,9
ÖZBEKİSTAN	65	529	45	416	-29,9	-21,4
SUUDİ ARABİSTAN	44	344	40	397	-9,2	15,6
FAS	57	346	60	378	4,5	9,3
AZERBAYCAN	52	386	44	371	-14,8	-3,8
CEZAYİR	61	467	44	365	-27,1	-22,0
HOLLANDA	49	348	43	361	-11,9	3,7
KAZAKİSTAN	34	304	34	334	2,4	9,8
BULGARİSTAN	45	313	43	318	-3,7	1,7
İRAN	48	350	38	312	-20,0	-10,9

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE GENEL İHRACATI
 (2024 VE 2025 YILLARI OCAK-ARALIK DÖNEMİ)

 Kaynak: Tüm İhracatçı
 Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2024		2025	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)
ALMANYA	4.105	18.087	4.093	19.835
BİRLEŞİK KRALLIK	4.225	12.633	4.406	14.128
ABD	13.949	13.435	13.780	13.162
İTALYA	9.776	11.998	10.770	12.358
FRANSA	2.621	9.422	2.897	10.475
IRAK	7.404	10.666	6.925	10.350
İSPANYA	6.576	9.185	7.066	10.138
ROMANYA	6.166	7.527	6.876	7.905
HOLLANDA	4.820	7.723	4.286	7.170
BAE	1.223	5.329	1.267	6.675
POLONYA	1.665	6.146	1.614	6.221
RUSYA	3.641	7.793	2.823	5.941
BELÇİKA	2.456	4.060	2.635	4.766
BULGARİSTAN	3.833	4.399	3.753	4.699
FAS	2.021	3.085	2.518	3.909
YUNANİSTAN	3.043	3.324	2.810	3.474
UKRAYNA	2.549	3.122	2.869	3.418
MISIR	3.210	3.518	2.680	3.340
SLOVENYA	645	2.500	1.021	3.193
SUUDİ ARABİSTAN	1.510	2.834	1.630	3.150
DİĞER	67.596	79.112	67.255	83.059
TOPLAM	153.035	225.899	153.974	237.367

Not: Serbest Bölgeler verileri hariçtir.



ABD

CONEXPO-CON/AGG

İnşaat Makineleri
3-7 **Mart 2026** @Las Vega

IWF

Ağaç İşleme Makineleri
25-28 **Ağustos 2026** @Atlanta

IMTS

Takım Tezgâhları
14-19 **Eylül 2026** @Şikago

PACK EXPO

Ambalaj Makineleri
18-21 **Ekim 2026** @Şikago

MEKSİKA

FABTECH MEXICO

Takım Tezgâhları
12-14 **Mayıs 2026** @Mexico City

PLAST IMAGEN

Plastik İşleme Makineleri
10-13 **Kasım 2026** @Mexico City

ALMANYA

HANNOVER MESSE

Sanayi Teknolojileri
20-24 **Nisan 2026** @Hannover

TECHTEXTIL

Tekstil Makineleri
21-24 **Nisan 2026** @Frankfurt

IFAT

Çevre Teknolojileri
4-7 **Mayıs 2026** @Münih

INTERPACK

Ambalaj Makineleri
7-13 **Mayıs 2026** @Düsseldorf

EUROBLECH

Takım Tezgâhları
20-23 **Ekim 2026** @Hannover

HOLLANDA

TECHNISHOW

Endüstriyel İmalat Sanayisi
10-13 **Mart 2026** @Utrecht

İSPANYA

BIEMH

Metal İşleme Makineleri
2-6 **Mart 2026** @Bilbao

İTALYA

PLAST MILANO

Plastik İşleme Makineleri
9-12 **Haziran 2026** @Milano

EIMA

Tarım Makineleri
10-14 **Kasım 2026** @Bolonya

ÇEKYA

MSV

Sanayi Fuarı
6-9 **Ekim 2026** @Brno

BAE

WETEX

Su Teknolojileri
20-22 **Ekim 2026** @Dubai

GÜNEY AFRİKA

NAMPO (Milli Katılım)

Tarım Makineleri
12-15 **Mayıs 2026** @Bothaville

ÖZBEKİSTAN

CAITME

Tekstil Makineleri
8-10 **Eylül 2026** @Taşkent

HİNDİSTAN

INDIA ITME

Tekstil Makineleri
4-9 **Aralık 2026** @Greater Noida

ÇİN

PTC ASIA

Güç Aktarma ve Hidrolik Sistemler
3-6 **Kasım 2026** @Şanghay

BAUMA CHINA

İnşaat Makineleri
24-27 **Kasım 2026** @Şanghay

ADRESLER

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB).....	0312 447 27 40.....	www.makinebirlik.org
Türkiye'nin Makinecileri.....	0312 447 27 40.....	www.turkiyeninmakinecileri.org
Türkiye Makina Federasyonu (MAKFED).....	0312 426 40 50.....	www.makfed.org
TURQUM®.....	0312 447 27 40.....	www.turqum.com

RESMİ KURUMLAR

Ticaret Bakanlığı.....	0312 204 75 00.....	www.ticaret.gov.tr
Hazine ve Maliye Bakanlığı.....	0312 204 60 00.....	www.hmb.gov.tr
Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı.....	444 61 00.....	www.sanayi.gov.tr
Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı.....	0312 294 50 00.....	www.sbb.gov.tr
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB).....	0312 218 20 00.....	www.tobb.org.tr
Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK).....	0212 339 50 00.....	www.deik.org.tr
Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı (TİKA).....	0312 939 70 00.....	www.tika.gov.tr
Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK).....	0312 454 70 00.....	www.tuik.gov.tr
Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK).....	0312 468 53 00.....	www.tubitak.gov.tr

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

Ağaç İşleme Makine Sanayicileri Derneği (AİMSAD).....	0216 511 56 12.....	www.aimsad.org
Akışkan Gücü Derneği (AKDER).....	0505 050 34 23.....	www.akder.org
Ambalaj Makinecileri Derneği (AMD).....	0216 545 49 48.....	www.amd.org.tr
Anadolu Asansörcüler Derneği (ANASDER).....	0312 232 06 40.....	www.anasder.org.tr
Anadolu Un Sanayicileri Derneği (AUSD).....	0312 281 04 68.....	www.ausd.org.tr
Araç ve Araç Üstü Ekipman ve İş Makinaları Üreticileri Birliği Derneği (ARÜSDER).....	0549 381 59 59.....	www.arusder.org.tr
Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği (AYSAD).....	0216 326 49 51.....	www.aysad.org.tr
Bağlantı Elemanları Sanayici ve İş İnsanları Derneği (BESİAD).....	0212 609 06 35.....	www.besiadturkey.com
Elektrik Motorları Sanayicileri Derneği (EMOSAD).....	info@emosad.org.....	www.emosad.org
Elektrikli Vinç İmalatçıları Birliği Derneği (TEVİD).....	0312 267 29 29.....	www.tevid.org.tr
Endüstriyel Fırın Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (EFSİAD).....	0533 415 19 30.....	www.efsiad.org.tr
Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği (ENOSAD).....	0216 469 46 96.....	www.enosad.org.tr
İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD).....	0216 469 44 96.....	www.iskid.org.tr
İstanbul Madeni Eşya Sanatkarları (İMES) Sanayi Sitesi.....	0216 364 33 47.....	www.imes.org
İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER).....	0216 467 09 46.....	www.isder.org.tr
İş ve İnşaat Makineleri Kümelenmesi (İŞİM).....	0312 385 50 90.....	www.isim.org.tr
İş Makinaları Mühendisleri Birliği (İMMB).....	0530 412 47 83.....	www.ismakinalari.org.tr
Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Derneği (KBSD).....	0532 689 25 73.....	www.kbsb.org.tr
Makina İmalatçıları Birliği (MİB).....	0312 468 37 49.....	www.mib.org.tr
OSTİM Organize Sanayi Bölgesi (OSTİM).....	0312 385 50 90.....	www.ostim.org.tr
Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER).....	444 20 85.....	www.pagder.org
Robot Entegratörleri ve Yüksek Teknolojili Sistem Üreticileri Derneği (ROBODER).....	0531 640 44 40.....	www.roboder.org.tr
Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği (SADER).....	0312 433 77 88.....	www.sader.org.tr
Savunma, Havacılık ve Uzay Kümelenmesi (SAHA İstanbul).....	0216 999 70 17.....	www.sahaistanbul.org.tr
Sakarya 2. Organize Sanayi Bölgesi (S2OSB).....	0264 654 58 33.....	www.s2osb.org.tr
Sakarya Makina İmalatçıları Birliği (SAMİB).....	0264 241 05 57.....	www.samib.org.tr
Tekstil Makine ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği (TEMSAD).....	0212 552 76 60.....	www.temsad.com
Tüm Asansör Sanayici ve İş İnsanları Derneği (TASİAD).....	0216 324 94 36.....	www.tasiad.org.tr
Tüm Mermer Doğaltaş ve Makinaları Üreticileri Birliği (TÜMMER).....	0312 440 83 63.....	www.tummer.org.tr
Tüm Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Dernekleri Federasyonu (TÜMDEF).....	0312 468 69 84.....	www.tumdef.org
TOBB Türkiye Makine ve Teçhizat İmalatı Meclisi.....	0312 218 20 00.....	www.tobb.org.tr
Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği (TMMOB).....	0312 418 12 75.....	www.tmmob.org.tr
Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD).....	0312 255 10 73.....	www.pomsad.org.tr
Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği (TÜDÖKSAD).....	0212 267 13 98.....	www.tudoksad.org.tr
Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER).....	0216 477 70 77.....	www.imder.org.tr
Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR).....	0312 419 37 94.....	www.tarmakbir.org
Türkiye Unlu Mamul Makine Üreticileri Birliği (TUMMAB).....	0224 360 62 91.....	

DÜZENLİ BAĞIŞLARINIZLA DARÜŞŞAFAKALI ÇOCUKLAR EĞİTİMLE ÜLKEMİZİN GURURU OLUR



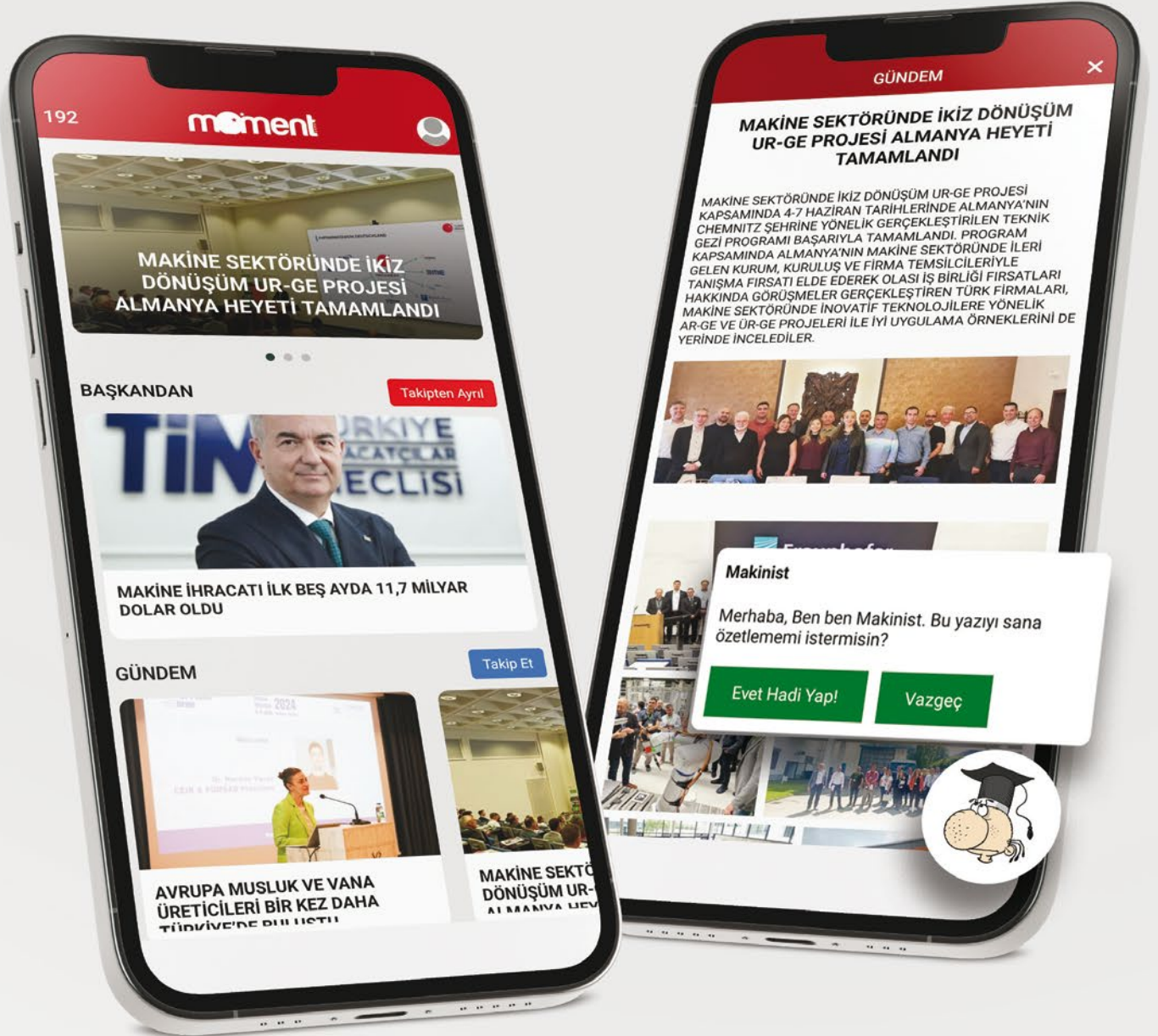
Az çok demeden siz de
düzenli bağışçımız olun,
eğitimle çocuklarımızın
parlak bir geleceği olsun.

Darüşşafaka
1863 CEMİYET 160.YIL

#EğitimleOlur

darussafaka.org

MOMENT EXPO MOBİL UYGULAMASI YENİLENDİ. GOOGLE PLAY İLE APP STORE'DA.



**TÜRKİYE'NİN
MAKİNECİLERİ**
"Dünya Bizimle Çalışıyor"



- turkishmachinery.org
- [turkiyeninmakinecileritm](https://www.facebook.com/turkiyeninmakinecileritm)
- [tr_makineciler](https://www.x.com/tr_makineciler)
- [turkiyeninmakinecileri](https://www.instagram.com/turkiyeninmakinecileri)
- [turkiyeninmakinecileri](https://www.linkedin.com/company/turkiyeninmakinecileri)