

**AB “Made in Europe”
Politikaları ile Hindistan ve
MERCOSUR Ticaret
Anlaşmalarının Türkiye’nin
İmalat Sanayi Ticaretine
Olası Etkilerinin Ürün Bazında
Analizi**
Haziran 2026



İÇİNDEKİLER

1. Yönetici Özeti.....	5
2. Giriş: AB Sanayi ve Ticaret Politikalarında Güncel Gelişmelerin İçerik Analizi	9
3. Türkiye İmalat Sanayinin AB ile Entegrasyonunun Genel Çerçevesi ve Sektörel Analizler 20	
4. Türkiye-AB Ticaretinde Sektörel Bazlı Değerlendirmeler	35
5. AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması'nın Türkiye İmalat Sanayi Ticaretine Ürün Bazında Olası Etkileri	75
Bölüm içi Ek I. Kategori B ürünleri (tam liste, 64 HS6)	83
Bölüm içi Ek II. Kategori C ürünleri (tam liste, 63 HS6)	85
6. AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması'nın Türkiye İmalat Sanayi Ticaretine Ürün Bazında Olası Etkileri	87
7. AB Sanayi Hızlandırıcı Yasa Taslağı (IAA) ve Türkiye'nin Ürün Bazında Pozisyonu ve Olası Etkilerin Değerlendirilmesi.....	93

ŞEKİLLER

Şekil 1 AB ve ilgili aktörlerin birbirine olan toplam ihracatları, milyar USD, 1995 - 2024	20
Şekil 2 Türkiye'nin AB'ye ihracatı ve AB'den ithalatı, milyar USD, 1962-2024	21
Şekil 3 Türkiye'nin Toplam ihracatı ve AB'ye Yaptığı İhracat İçerisinde İmalat Sektörünün Payı, %, 1962-2024	23
Şekil 4 Türkiye'nin Toplam İthalatı ve AB'den Yaptığı İthalat İçerisinde İmalat Sektörünün Payı, %, 1962-2024	24
Şekil 5 AB'nin Toplam İthalatı İçinde Türkiye'nin Payı (İmalat Sektörü ve Toplam), %, 1962-2024	24
Şekil 6 AB'nin Toplam İhracatı İçinde Türkiye'nin Payı (İmalat Sektörü ve Toplam), %, 1962-2024	25
Şekil 7 Türkiye-AB Ticaret Yoğunluğu Endeksi (Trade Intensity Index, TII), 1962-2024	26
Şekil 8 Türkiye'nin AB'ye İmalat Sektörü İhracatı Büyüme Oranı, Beş Yıllık Hareketli Ortalama CAGR, %, 1962-2024	26
Şekil 9 AB'nin İmalat Sektörü İthalatında Tedarikçi Ülkelerin Payları, %, 2024	29
Şekil 10 AB'nin İmalat Sektörü İthalatında Tedarikçi Ülkelerin Payları, İlk 10 Ülke, %, 1962-2024	30
Şekil 11 Türkiye'nin Toplam İmalat Sektörü İhracatında Yerli ve Yabancı Katma Değerlerin Payları, %, 1995-2022	31
Şekil 12 Türkiye'nin İmalat Sektörü İhracatında Diğer Ülkelerin Katma Değerleri, İlk Beş Ülke, milyar USD, 1995-2022	31
Şekil 13 Türkiye'nin Toplam İmalat Sektörü İhracatında AB Katma Değerinin Payı, %, 1995-2022	32
Şekil 14 Türkiye'nin İmalat Sektörü İhracatındaki Toplam Yabancı Katma Değerde AB Katma Değerinin Payı, %, 1995-2022	32
Şekil 15 AB'den Türkiye'ye Doğrudan Yatırımların Türkiye'nin GSYH'sine Oranı, Stok, %, 2010-2024	33
Şekil 16 Türkiye'den AB'ye Doğrudan Yatırımların AB'nin GSYH'sine Oranı, Stok, %, 2010-2024	34
Şekil 17 Türkiye-AB Arasındaki Doğrudan Yatırımlar, Akım, milyon USD, 2010-2025	34
Şekil 18 AB'de Faaliyet Gösteren Türkiye Menşeli ve Türkiye'de Faaliyet Gösteren AB Menşeli Şirketlerin Sayıları, Toplam İstihdam ve Ciro İçindeki Payları, 2023	35
Şekil 19 Türkiye'nin Ürün Gruplarına Göre AB'ye İhracatı, milyar USD, 1988-2024	36
Şekil 20 Türkiye'nin AB'ye İhracatının Sektörel Dağılımı, yüzde, 1995, 2000, 2012, 2024	36
Şekil 21 Türkiye'nin AB'ye İhracatı, İlk 20 Ürün, milyon USD, 2024	37
Şekil 22 Ürün Düzeyinde Türkiye'nin AB'ye İhracat Bağımlılığı ve AB Pazarındaki Payı, yüzde, 2024	38
Şekil 23 Elektronik sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)	39
Şekil 24 AB'ye yapılan elektronik sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024	39
Şekil 25 Elektronik Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014-2024	42
Şekil 26 Kimyasal sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)	43
Şekil 27 AB'ye yapılan Kimyasal sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024	43
Şekil 28 Kimyasal Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014-2024	46
Şekil 29 Makine sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)	47
Şekil 30 AB'ye yapılan makine sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024	47
Şekil 31 Makine Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014-2024	50
Şekil 32 Metal sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)	51
Şekil 33 AB'ye yapılan Metal sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024	51
Şekil 34 Metal Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014-2024	54
Şekil 35 Mineral sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)	55
Şekil 36 AB'ye yapılan Mineral sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024	55
Şekil 37 Mineral Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014-2024	58
Şekil 38 Tarım sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)	59
Şekil 39 AB'ye yapılan tarım sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024	59

Şekil 40 Tarım Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014–2024	62
Şekil 41 Taş sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)	63
Şekil 42 AB'ye yapılan Taş sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024	63
Şekil 43 Taş Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014–2024	66
Şekil 44 Taşıt sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)	67
Şekil 45 AB'ye yapılan Taşıt sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024	67
Şekil 46 Taşıt Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014–2024	70
Şekil 47 Tekstil sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)	71
Şekil 48 AB'ye yapılan tekstil sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024	71
Şekil 49 Tekstil Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014–2024	74

1. Yönetici Özeti

Avrupa Birliği (AB), 4 Mart 2026'da yayımladığı Sanayi Hızlandırıcı Yasa Taslağı (Industrial Accelerator Act-IAA) ile yeni sanayi politikası gündeminin kritik adımlarından birini ortaya koymuştur. IAA, tek başına değerlendirilecek bir düzenleme metni olmayıp, AB sanayi politikalarının ve ticaret ilişkilerinin bütünü için bir kaldıraç işlevi gören bir metindir. 2024 yılı sonunda yayımlanan Draghi Raporu ile başlayan ve Avrupa'nın ABD ve Çin karşısında teknoloji ve üretim kapasitesinde geri kaldığını açık biçimde ortaya koyan süreç, 2025 boyunca Rekabetçilik Pusulası ve Temiz Sanayi Mutabakatı gibi politika ve strateji dokümanlarıyla derinleşmiş; 2026 itibarıyla bu stratejik yönelim "Made in Europe" yaklaşımı etrafında somut politika araçlarına dönüşmeye başlamıştır. IAA Taslağı'nın yanı sıra AB, aynı dönemde uzun süredir gündeminde olan AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması (STA) ve AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması müzakerelerini de tamamlamıştır. Bu üç güncel belge birbirinden bağımsız politika hamlelerinin toplamı değil; ortak bir teşhis üzerine inşa edilmiş bir stratejik program olarak okunmalıdır.

Bu sürecin belki de en dikkat çekici ve olumlu boyutu, tamamen ekonomik temelde ilerleyen bir gündem olmasıdır. Türkiye-AB ilişkileri onlarca yıldır büyük ölçüde siyasi koşulluluk, üyelik müzakereleri ve dış politika gerilimleriyle şekillenmişti. Made in Europe gündemi ise nadir görülen bir alan açmaktadır: sanayi ve ticaret odaklı, ekonomik rasyonalite ve karşılıklı çıkar üzerine kurulu bir işbirliği zemini. Bu, Türkiye-AB ilişkilerinde yeni ve üretken bir kanal olarak değerlendirilmelidir. Türkiye'nin AB ile müzakerelere hazırlık sürecini ve teknoloji, sanayi ve ticaret politikalarında kapasite inşasını bu çerçevede düşünmesi gerekmektedir.

IAA Taslağı ve yeni ticaret anlaşmalarına bütüncül olarak bakıldığında, AB'nin problem haritasının dört ana eksen üzerinde kurulduğu görülmektedir. İlki sanayisizleşme tehdididir: imalat sanayisinin GSYİH içindeki payı 2000'deki yüzde 17,4'ten 2024'te yüzde 14,3'e gerilemiş, IAA bu eğilimi 2035'e kadar tersine çevirip yüzde 20 hedefine ulaşmayı öncelikli amaç ilan etmiştir. İkincisi stratejik bağımlılıktır: güneş paneli ve batarya üretim kapasitesinin yüzde 80'inden fazlasının Çin'de yoğunlaşması ve kritik hammaddelerde tek kaynaklı tedarik riski, AB'nin kendi iklim ve sanayi hedeflerini gerçekleştirebilmek için bile son derece dışa bağımlı olduğunu göstermektedir. Üçüncüsü sanayi politikalarının jeopolitik araçsallaştırılması; dördüncüsü ise yapısal enerji maliyeti dezavantajıdır. AB bu yönelimi 'Açık Stratejik Özerklik' (Open Strategic Autonomy) kavramıyla adlandırmakta, küresel ticarete açık kalmayı sürdürürken kritik sektörlerde tek bir ülkeye aşırı bağımlılığı azaltmayı amaçlamaktadır. Bu dört ana probleme verilen yanıt, AB tek pazarının derinleştirilmesi, ticaret anlaşmaları ve IAA ile Made in Europe yaklaşımını barındıran sanayi politikası olarak birbirini besleyen üç politika aracı şeklinde tanımlanabilir. IAA Taslağı dört temel ayaktan oluşmaktadır: (i) kamu alımları ve destek programları aracılığıyla stratejik sektörlerde öncü pazarlar (lead markets) oluşturma, (ii) doğrudan yabancı yatırımları koşullandırma, (iii) izin prosedürlerini hızlandırma ve dijitalleştirme, (iv) Sanayi Hızlandırma Alanları kurma.

AB, Türkiye'nin en önemli ticaret partneridir. 2024 yılı itibarıyla Türkiye'nin AB'ye yönelik toplam ihracatının yüzde 82,2'sini (88 milyar USD) doğrudan imalat sektörü ürünleri oluşturmaktadır. AB'nin 2024 imalat sektörü ithalatında Çin yüzde 26,5 payla açık ara ilk sırada yer alırken; ABD (yüzde 13,4), Birleşik Krallık (yüzde 8,6) ve İsviçre'nin (yüzde 8,3) ardından Türkiye yüzde 5,4 ile beşinci büyük tedarikçi konumundadır. Türkiye-AB Ticaret Yoğunluğu Endeksi imalat sektöründe 1,6 seviyesinde gerçekleşerek ilişkinin tedarik zinciri bazında ne kadar organik bir hale geldiğinin temel göstergelerinden birini oluşturmaktadır. Coğrafi yakınlığın etkisiyle Bulgaristan'ın ithalatı içindeki Türkiye'nin imalat sanayisi payı yüzde 24,9, Romanya'nın yüzde 22,2 ve Yunanistan'ın yüzde 12,9 seviyelerine ulaşmakta; bu oranlar Türkiye'nin yakın coğrafyadaki AB ülkeleri için yerel sanayi tedarik zincirlerinin organik ve ikamesi zor bir parçası haline geldiğine işaret etmektedir. Türkiye'nin IAA'da

kapsanması, Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesinden bu yana Türkiye'nin AB ürün standartları, teknik düzenlemeleri ve sektörel uyum mevzuatıyla aynı çerçevede çalışıyor olmasının doğal bir uzantısıdır. Türkiye imalat sanayisinin bu birikimi, AB'nin "güvenilir, dayanıklı, öngörülebilir ve yeşil dönüşüme uyumlu" tedarik ortağı kriterlerinin tüm boyutlarında Türkiye'yi henüz aynı uyumu sağlayamayan yeni STA ortaklarından yapısal olarak ayırmaktadır.

Türkiye'nin AB27'ye yaptığı imalat sanayi ihracatı, HS6 düzeyinde yaklaşık beş bin üründen oluşmakta fakat ihracatın büyük bölümü görece sınırlı sayıda ürün etrafında yoğunlaşmaktadır. Bu nedenle analizin merkezine Türkiye için gerçekten kritik olan ürünleri alabilmek amacıyla, Türkiye'nin toplam AB27 ihracatı (2022-2024 yıllık ortalamasına göre) içinde en az binde bir ($\geq \%0,1$) pay alan ürünler seçilmiş ve HS6 düzeyinde 193 üründen oluşan kritik ürün sepeti elde edilmiştir. Bu 193 ürünlük sepet, yıllık toplam 68,9 milyar USD'lik bir ihracat hacmine karşılık gelmekte ve sepet içindeki imalat sanayi ürünleri Türkiye'nin AB'ye toplam imalat sanayi ihracatının yaklaşık üçte ikisini oluşturmaktadır. Hindistan STA ve MERCOSUR Ortaklık Anlaşması'nın Türkiye üzerindeki olası etkileri, birbiriyle ilişkili üç temel analitik kategori üzerinden değerlendirilmiştir: A (doğrudan rekabet), B (yönlendirilebilecek kapasite), C (anlaşma öncesi mevcut durum) ve C'nin alt kümesi olarak C+ (AB pazar payı on binde bir ve üzeri).

AB-Hindistan STA, Ocak 2026'da varılan mutabakat çerçevesinin ardından nihai imza sürecine girmiş olup 2027'de yürürlüğe girmesi beklenmektedir. Türkiye'nin AB ihracatının yüzde 67,1'ini oluşturan 193 ürünlük sepet içinde Hindistan'ın kısa vadede doğrudan rekabet baskısı oluşturabileceği Kategori A'da 11 ürünün toplam Türkiye ihracatı 10,8 milyar USD'dir. Kategori B'de 64 ürün için Türkiye'nin AB27'ye yıllık ortalama 18,8 milyar USD'lik ihracatı bulunmaktadır. Kategori C 21,9 milyar USD'lik bir hacme, bunun alt kümesi olan Kategori C+ (12 ürün) ise 11,2 milyar USD'lik bir alana karşılık gelmektedir. Hindistan STA'nın Türkiye açısından asıl anlamı, tek tek ürünlerde kısa vadede oluşacak bir tarife şokunda değil; Hindistan'ın küresel tedarik kapasitesinin zaman içinde AB pazarına yönelmesiyle geniş bir ürün grubu üzerinde birikimli olarak ağırlaşan yapısal bir rekabet baskısında aranmalıdır.

AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması kapsamında benzer çerçeve uygulandığında, Kategori A 6,99 milyar USD (5 ürün), Kategori B 5,18 milyar USD (12 ürün), Kategori C 3,8 milyar USD (16 ürün) ve Kategori C+ 1,7 milyar USD (4 ürün) Türkiye ihracatına karşılık gelmektedir. AB-MERCOSUR Anlaşması'nın Türkiye için etkisi, Hindistan STA'sına kıyasla belirgin biçimde daha dar bir ürün grubunda yoğunlaşmakta olup kısa ve orta vadede görece sınırlı kalması beklenmektedir; doğrudan rekabet rafine petrol, emtia ve motor parçaları alanlarında toplanmaktadır.

IAA ile getirilen düzenlemeler kapsamında dikkat çeken 45 ürün ise dört ana kümede toplanmaktadır: Otomotiv kümesinde 5 ürün (2022-2024 yıllık ortalamasıyla AB ithalatı 58,8 milyar USD); enerji kümesinde 7 ürün (55,7 milyar USD); inşaat kümesinde 9 ürün (25,2 milyar USD); yalnızca düşük karbon şartına tabi olan çelik kümesinde 24 HS4 grubunda 137 HS6 ürünü (33,2 milyar USD). Türkiye'nin bu bağlayıcı kapsama yıllık ortalama ihracatı 11,8 milyar USD'dir. Otomotivde Türkiye, taşıt aksam ve parçalarında 4,38 milyar USD ile AB dışı tedarikçiler arasında 2., IAA kapsamındaki kamyon kaleminde 1., elektrikli dahil otobüs kaleminde 2. sıradadır. Çelikte Türkiye 137 ürünün 58'inde ilk üç, 25'inde 1. tedarikçidir; inşaat alüminyum çubuk-profillerde ve çimentoda AB'nin 1. tedarikçisidir. Enerji kümesindeki ilgili ürünlerde Türkiye'nin konumu görece daha zayıf görünürken şebeke teknolojilerinde (transformatörlerde 2., yüksek gerilim iletkenlerinde 1. tedarikçi) bu durum tersine dönmektedir. IAA kapsamındaki 27 üründe Çin, 10 üründe ABD, AB'nin ilk üç tedarikçisi arasındadır; Çin 14 üründe tek başına en büyük tedarikçidir.

Ayrıca bu çalışma kapsamında Türkiye ile aralarında Hindistan, MERCOSUR, Arjantin, Kanada, Japonya, Meksika, Avustralya, Kolombiya, Peru, Endonezya ve Yeni Zelanda'nın bulunduğu AB'nin Ticaret

partneri olan ülkelerin kamu alımı rejimleriyle karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma, Türkiye'nin rakiplerinin önemli bölümünün kamu alımlarında yerli malı tercihine dayalı rejimler işlettiğini ve AB pazarına anlaşma temelli erişime sahip olduğunu göstermektedir. Türkiye, ana metaller ile motorlu kara taşıtları ve römork sektörlerinde analize dahil edilen ülkeler arasında en güçlü AB ihracat pozisyonuna sahiptir. IAA'nın düşük karbon ve yerli içerik şartları karşısında Türkiye hem bir uyum riskiyle hem de bir olası ticaret kayması riskiyle karşı karşıyadır: Türk firmaları hızla uyum sağlayamazsa AB talebi, yeni kamu alımı veya pazara erişim koşullarını karşılayabilen rakiplere yönelebilecektir.

Türkiye Gümrük Birliği Anlaşmasıyla IAA kapsamında kamu alımları ve destek programlarında "Birlik menşeli" sayılma hakkına sahip olmuş, ancak içerik gerekliliklerinin Gümrük Birliği ortakları için ürün bazında nasıl hesaplanacağını henüz tartışmaya açık olması ve karşılıklılık ilkesinin bağlayıcı bir koşul olarak konulmuş olması, müzakere edilmesi gereken kritik teknik belirsizlikler yaratmıştır. Bu çerçevede Türkiye'nin AB ile müzakere sürecinde öne çıkmasının gerekli olduğu konular yedi ana başlık altında ele alınmaktadır:

- (i) Birlik menşeli eşdeğerlik kapsamının netleştirilmesi: Türkiye'nin temel argümanlarından biri, mevcut ihracat profilinin "güvenilir, dayanıklı, öngörülebilir ve yeşil dönüşüme uyumlu" tedarik ortağı kriterlerini ürün bazında karşıladığı, dolayısıyla Birlik menşeli eşdeğerliğin kapsamının açık ve istikrarlı biçimde tanımlanmasıdır. Eşdeğerlik konusunun önümüzdeki dönemde sektörel düzenlemelere indirgenmesi durumunda Gümrük Birliği ortaklarının ex ante katılımının temin edilmesi ve eşdeğerlik konusunun yetki devrine dayanan tasarruflara (delegated acts) bırakılmaması önemlidir.
- (ii) İçerik gerekliliklerinin Gümrük Birliği ortakları için ürün bazında hesaplanma yöntemi: Otomotiv tarafında Türkiye, Annex III'ün yüzde 70 Birlik içeriği kuralına tabi taşıt aksam ve parçalarında (8708) yıllık ortalama 4,38 milyar USD ihracatla AB dışı tedarikçiler arasında 2. sıradadır; IAA kapsamındaki kamyon kaleminde AB'nin 1., elektrikli dahil otobüs kaleminde 2. tedarikçisidir. Şebeke teknolojilerinde ise Türkiye transformatör, bobin ve parçalarında 864 milyon USD ile 2., yüksek gerilim iletkenlerinde 217 milyon USD ile 1. tedarikçidir ve bu kalemler delege tasarruflarla kapsama alınabilecektir. Bu kalemler IAA kapsamının temel taşları olup içerik hesaplama metodolojilerinin karşılıklı görüşmelerle netleştirilmesi gerekmektedir.
- (iii) Karşılıklılık ilkesinin uygulama çerçevesi: Türkiye'nin karşılıklılık ilkesini benimsememesi durumunda, AB pazarındaki IAA kaynaklı kazanımlar ve karşılıklı pazar erişimi ilkesi riske girebilecektir. Türkiye'nin savunmacı ve AB ile ticaretini karşılıklılık gündemine indirgeyecek bir tutumda bulunmak yerine, AB-Türkiye ticaretinin karşılıklı faydalarına odaklanması ve "ayrımıcılık", "tedarik güvenliği" ve "güvenlik istisnası" başlıklarının somut, ölçülebilir ve şeffaf kriterlerle tanımlanmasını istemesi anlamlı olacaktır.
- (iv) "Birlik'te montaj" koşulunun uygulama çerçevesi: IAA Annex III, elektrikli/şarj edilebilir hibrit/yakıt hücreli araçlar için aracın AB'de monte edilmiş olmasını bir menşe içeriği kuralı değil, ayrı bir coğrafi şart olarak getirmektedir. Türkiye, yıllık yaklaşık 2 milyon araç üretim kapasitesiyle Avrupa'nın en büyük otomotiv üretim üslerinden biridir ve birçok farklı markanın üretim tesisleriyle AB değer zincirine derinden entegredir. Müzakere sürecinde "Birlik'te montaj" ifadesinin yorumunun, AB ile Gümrük Birliği ilişkisi içindeki ülke tesislerini kapsayacak şekilde Annex III hükümlerinde teknik düzeyde netleştirilmesi gerekmektedir.
- (v) Kamu alımları ile ilişkili gündem: AB Adalet Divanı'nın 22 Ekim 2024 tarihli Kolin Kararı, AB kamu alımları çerçevesinin üçüncü ülke ekonomik operatörlerine erişiminde köklü bir dönüm noktası oluşturmuştur. Türkiye-AB Gümrük Birliği'nin kamu alımlarını kapsamaması ve Türkiye'nin ikili bir kamu alımları anlaşması da olmaması nedeniyle Türk firmaları AB üye devletlerindeki kamu ihalelerinde hukuki olarak savunmasız bir konuma yerleşmiştir. Bu yapının Türkiye için somut yansıması bir ürün-firma asimetrisi olarak da

- özetlenebilir: IAA Madde 8 çerçevesinde Türk menşeli mallar Birlik menşeli içerik olarak eşdeğer sayılırken, Türk firmaları doğrudan ihale tarafı olarak girişte hukuki güvenceden yoksun kalmaktadır. Kamu alımlarında karşılıklı açılım sağlayacak ve Türkiye'yi AB kamu alımları pazarına entegre edecek ikili bir anlaşma üzerinde çalışılması önemli olacaktır.
- (vi) FDI hükümlerinde Gümrük Birliği ifade eksikliğinin netleştirilmesi: IAA Taslağı'nın doğrudan yabancı yatırımlarla ilgili bölümü, 100 milyon Euro üzerindeki yatırımlarda küresel üretim kapasitesinin yüzde 40'ından fazlasını tek bir üçüncü ülkenin elinde bulundurduğu sektörlerde koşullar getirmektedir. Kamu alımları maddelerinin aksine, FDI kurallarından muafiyeti düzenleyen taslak metin yalnızca "STA" ifadesini kullanmakta, "Gümrük Birliği" ifadesi taslak metinde sehven veya kasıtlı olarak yer almamaktadır. Bu hukuki ifade farklılığı, IAA Taslağı'nın mevcut hali itibarıyla FDI muafiyeti açısından Gümrük Birliği ortaklarının açıkça kapsama dahil olmadığı bir asimetri yaratmaktadır.
- (vii) CBAM-IAA kesişiminin Gümrük Birliği ortakları için düzenlenmesi: IAA'nın inşaat ve otomotiv kümeleri kapsamındaki enerji yoğun ürünler (çimento, çelik, alüminyum), AB'nin Sınırdan Karbon Düzenleme Mekanizması (CBAM) kapsamıyla doğrudan örtüşmektedir. IAA Madde 11, 1 Ocak 2029 itibarıyla kamu ihalelerinde kullanılan çimento, beton/harç ve alüminyumun düşük karbonlu ve Birlik menşeli olmasını şart koşturmakta; CBAM ise aynı ürünlerin sınırdan karbon yoğunluğunu fiyatlandırmaktadır. Yani aynı ürün iki kanaldan birden düzenlenmektedir: bir yanda pazara erişim koşulu, diğer yanda maliyet koşulu. CBAM-IAA kesişiminin Gümrük Birliği ortakları için entegre biçimde ele alınması; ölçüm-raporlama-doğrulama (MRV) sisteminin AB metodolojisiyle uyumlu biçimde tasarlanması ve enerji yoğun sektörlerin düşük karbonlu üretim teknolojilerine yönelik yatırım takvimlerinin IAA'nın 2029 koşulları ile CBAM'in 2026 sonrası mali yükümlülükleriyle eş zamanlı planlanması müzakere gündeminin teknik başlıklarıdır.

Bu müzakere gündemi IAA ile gelen yeni düzenlemelerin çerçevesini netleştirmek ve güvenceye almaya yöneliktir; ancak Türk ürünlerinin bu müzakere sürecindeki olası kazanımlardan fiilen yararlanması, AB'nin yeşil, düşük karbon ve dijital ürün gerekliliklerini karşılayabilmesine bağlıdır. Bu nedenle ürün standartlarının bugüne kadarki güvenlik odağından, güvenliğin yanında yeşil ve dijital parametreleri de kapsayacak biçimde geliştirilmesi ve AB mevzuatıyla uyumlaştırılması, müzakere gündeminin yurtiçindeki sanayi politikasıyla birlikte zorunlu tamamlayıcısıdır. Bu sürecin, en az kamu kurumları kadar sektör temsilcilerinin de tasarıma dahil edilerek ve AB pazarında Türk şirketlerinin rekabet gücü açısından öncelikli bir gündem olarak ele alınması belirleyicidir, aksi halde tarife dışı teknik ve çevresel gereklilikler fiili birer pazara giriş engeline dönüşebilir.

Türkiye'nin Brüksel görüşmelerinde yürüteceği müzakere gündemi tek başına yeterli değildir, çünkü IAA'nın getirdiği menşe kuralları, içerik gereklilikleri, karşılıklılık koşulları ve STA'larla uyum zorunlulukları, Gümrük Birliği'nin işleyiş çerçevesini fiilen yeniden tanımlamakta ve Türkiye'nin kendi politika araç setini de doğrudan etkilemektedir. Küresel ölçekte tarife temelli korumacılık artmakta olsa da, Türkiye'nin en büyük pazarı olan AB'ye erişimini koruyup güçlendirmesinin yolu tarifelerden değil, ürün standartları ve düzenleyici uyumdan geçmektedir. Türkiye'nin teknoloji ve sanayi politikası tasarımı önümüzdeki dönemde beş bileşen üzerinde yeniden çerçevelenmelidir: birincisi, ürün mevzuatlarının AB ile uyumlu yeşil ve dijital dönüşümü ve kalite altyapısının (akreditasyon, uygunluk değerlendirme, sertifikasyon, MRV) güçlendirilmesi; ikincisi, düşük karbonlu üretime geçişin kamu alımlarıyla desteklenmesi; üçüncüsü, AB'ye doğrudan yatırımın teşviki ve ikili üretim yapısının geliştirilmesi; dördüncüsü, IAA müzakere süreci ile sanayi politikasının eş zamanlı yürütülmesi; beşincisi, ekonomik temelli ilişki kanalının korunup güçlendirilmesi.

Müzakere sürecinde hedeflenen kısa vadeli adımlar yapısal bir teknoloji ve sanayi politikası altyapısı tarafından desteklenmedikçe sürdürülebilir bir kazanıma dönüşmeyecektir. Bu çerçevede teknoloji odaklı akıllı uzmanlaşma yaklaşımının hayata geçirilmesi; ürün standartları, sertifikasyon ve ölçüm-

raporlama-doğrulama (MRV) altyapısının AB metodolojisiyle uyumlu biçimde güçlendirilmesi; temel araştırma ile uygulamalı araştırma arasındaki TRL 4-5 boşluğunu doldurmaya yönelik Fraunhofer-Gesellschaft mantığında bir teknoloji arayüzü/teknoloji düşünce kuruluşu yapısının pilot uygulamalarla başlatılması; ve raporda haritalanan dört sektörel küme öncelikli olmak üzere ürün ve teknoloji bazlı ayrıntılı sektörel çalışmaların yürütülmesi öncelikli politika tasarımı başlıklarıdır.

AB'nin teknoloji yarışına geri dönüş çabası ve yeşil dönüşüm gündemi, Türkiye için yalnızca savunmacı bir reaksiyon meselesi değildir; aynı zamanda AB-Türkiye ekonomik ilişkisini teknoloji odağıyla yeniden şekillendirme imkanı sunan, ekonomi temelli bir fırsat alanı yaratmaktadır. Bu fırsatın değerlendirilebilmesi üç çalışma hattının eş zamanlı yürütülmesini gerektirmektedir: Brüksel'de teknik müzakere gündeminin etkin biçimde işletilmesi, sektörel hazırlık çalışmalarıyla teknik bilginin üretilmesi ve Türkiye'nin sanayi politikası tasarımının yeniden ele alınması. Bu çerçevede özellikle öne çıkan sektörlerde ilgili sektör temsilcileriyle birlikte müzakere süreci ve yol haritalarını şekillendirecek çalışmalara bir an önce başlanması önemli olacaktır.

2. Giriş: AB Sanayi ve Ticaret Politikalarında Güncel Gelişmelerin İçerik Analizi

Avrupa Birliği (AB), 4 Mart 2026'da açıkladığı Sanayi Hızlandırıcı Yasa Taslağı (Industrial Accelerator Act-IAA) ile yeni sanayi politikası gündeminin kritik adımlarından birini ortaya koydu. Bu taslak, yalnızca tek bir düzenleme olarak değil, son yıllarda birikimli şekilde inşa edilen yeni sanayi politikasının en somut ifadelerinden biri olarak okunmalıdır. Aynı zamanda AB'nin bakış açısının nasıl köklü bir biçimde değiştiğini gösteren, önümüzdeki dönemde bu değişimin yansımalarının görülmeye devam edeceğine dair önemli işaretler içeren bir metin olarak ele alınmalıdır. Yani IAA, tek başına değerlendirilecek bir düzenleme metni olmayıp, AB sanayi politikalarının ve ticaret ilişkilerinin bütünü için bir kaldıraç işlevi görmektedir. 2024 yılı sonunda yayımlanan Draghi Raporu ile başlayan ve Avrupa'nın ABD ve Çin karşısında teknoloji ve üretim kapasitesinde geri kaldığını açık biçimde ortaya koyan süreç, 2025 boyunca Rekabetçilik Pusulası ve Temiz Sanayi Mutabakatı gibi politika ve strateji dokümanlarıyla derinleşmiştir. 2026 itibarıyla bu stratejik yönelim, "Made in Europe" yaklaşımı etrafında somut politika araçlarına dönüşmeye başlamıştır.

IAA Taslağı'nın yanı sıra, AB son günlerde uzun süredir gündeminde olan ve görüşmeleri devam eden ticaret anlaşmalarını hızlandırmış ve bir kısmını tamamlamıştır. Bunlardan ikisi, Türkiye gündeminde de öne çıkan, AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması (STA) ve AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması'dır. Bu ticaret anlaşmaları, IAA taslağı gibi AB'nin yeni sanayi ve ticaret politikalarının birbirini tamamlayan uygulama araçları olup AB'nin son birkaç yıldaki bakış açısı değişiminin parçasıdır. Bu üç güncel belgenin birlikte değerlendirilmesi, Türkiye'nin bu yeni düzendeki konumunu ve pozisyonunu belirlemesi açısından kritik bir analitik çerçeve ortaya koymaktadır. Türkiye'nin kısa ve orta vadeli stratejisini belirleyebilmek için, AB'nin yeni sanayi politikasındaki köklü değişimin arkasındaki nedenleri ve amaçları analiz eden kapsamlı bir senteze ihtiyaç vardır.

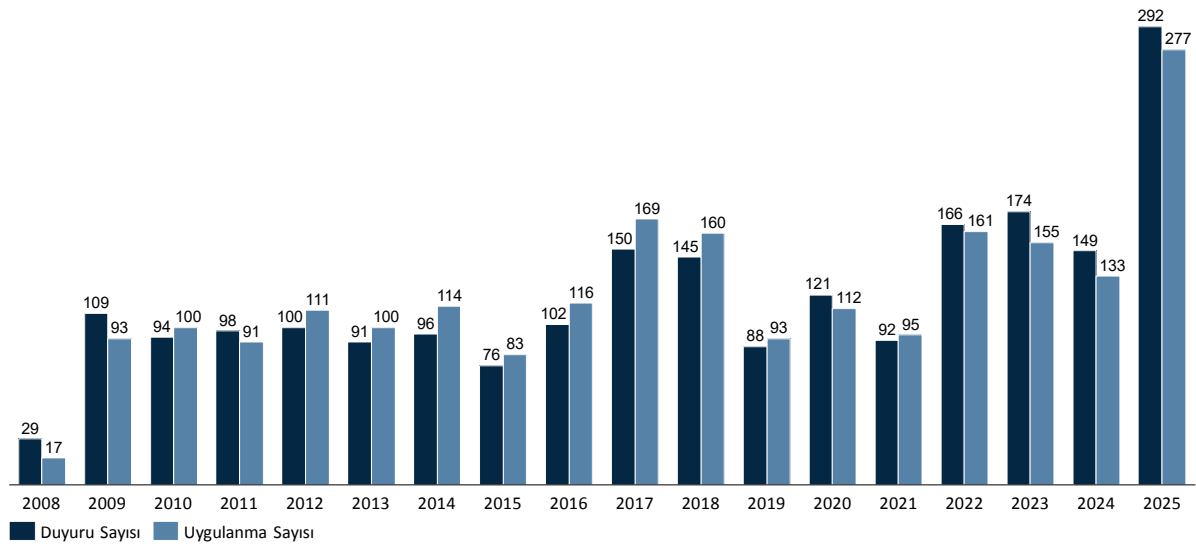
Bu rapor, AB'nin yeni sanayi politikası ve ticaret anlaşmaları gündeminin Türkiye'ye olası etkilerini ele almayı ve AB'deki üç güncel gelişmenin (IAA taslağı, AB-Hindistan STA ve AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması) içerik analizinden yola çıkarak AB'nin stratejik gündemini, yeni sanayi politikası araçlarını ve tüm bunların Türkiye'ye olası etkilerine nasıl bakmak gerektiğini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Burada kurulan stratejik çerçeve ile ilerleyen bölümlerde detaylandırılan ürün bazında analizler temel olarak Türkiye'nin teknoloji ve sanayi politikalarına yönelik AB ile müzakere gündemini de kapsayan yaklaşım ve araç önerileri sunulmaktadır. Bu şekilde AB'nin yeni sanayi politikası karşısında Türkiye'nin geliştirmesi gereken bütünsel hazırlığa katkı vermek amaçlanmaktadır.

IAA ile somutlaşan bu sürecin belki de en dikkat çekici ve olumlu boyutu, tamamen ekonomik temelde ilerleyen bir gündem olmasıdır. Türkiye-AB ilişkileri onlarca yıldır büyük ölçüde siyasi koşulluluk, üyelik müzakereleri ve dış politika gerilimleriyle şekillenmişti. Made in Europe yaklaşımlarıyla ortaya çıkan IAA gündemi ise nadir görülen bir alan açmaktadır: sanayi ve ticaret odaklı, ekonomik rasyonalite ve karşılıklı çıkar üzerine kurulu bir işbirliği zemini. Bu, Türkiye-AB ilişkilerinde yeni ve üretken bir kanal olarak değerlendirilmelidir. Türkiye'nin AB ile müzakerelere hazırlık sürecini ve teknoloji, sanayi ve ticaret politikalarında kapasite inşasını da bu çerçevede düşünmesi gerekmektedir. Bu çalışmanın temel motivasyonu da bu süreçte açılan ekonomi temelli bu yeni alanın Türkiye-AB ilişkileri açısından bütünsel ve hazırlıklı biçimde kullanılabilmesine katkı vermektir.

AB'nin yeni sanayi politikalarında köklü değişim: Öncelikli problem haritası ve stratejik amaçlar

AB'nin bugün ortaya koyduğu sanayi ve ticaret politikalarını anlamak için, bunların arkasındaki birikimli dönüşümü görmek gerekir. AB'nin uluslararası düzeyde yayınladığı politika müdahaleleri, son on beş yıl içinde belirgin bir artış eğilimi göstermiştir (Şekil 1). 2009 yılında küresel finansal krizin ardından 109 duyuru ve 93 uygulama kaydedilirken, 2025'e gelindiğinde bu rakamlar sırasıyla 292 duyuru ve 277 uygulamaya ulaşmıştır. Bu niceliksel artış, nitelik açısından da önemli bir değişimi yansıtmaktadır. Özellikle 2021 sonrasında gözlenen keskin hızlanma, COVID-19 pandemisi, tedarik zinciri kırılabilirlikleri, Rusya-Ukrayna çatışması ve jeopolitik gerilimlerle doğrudan ilişkilidir.

Şekil 1. AB'nin Yayınladığı Uluslararası Politika Sayısı, 2008-2025

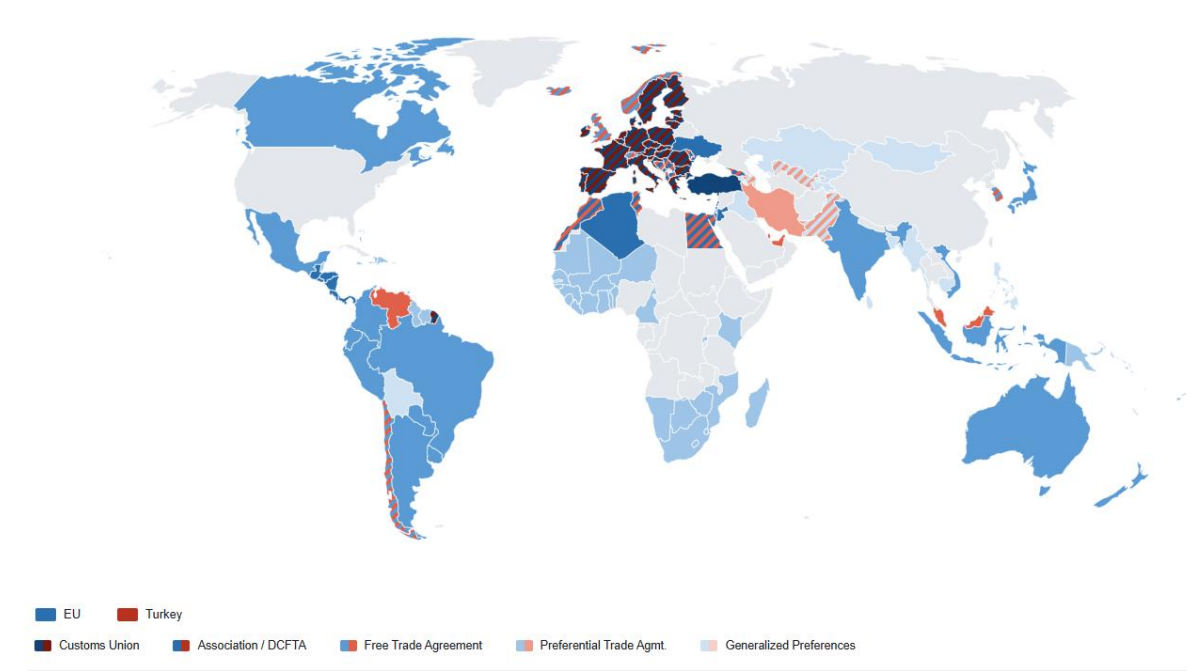


Kaynak: Global Trade Alert, TEPAV görselleştirmeleri

Son yıllarda küresel ticarete birbirine paralel iki eğilim öne çıkmaktadır. Bir yandan Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA), Tercihli Ticaret Anlaşmaları (TTA), gümrük birlikleri ve ortaklık anlaşmaları yoluyla ticaretin açılması süreci devam etmekte; AB-Hindistan STA ve AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması gibi güncel örnekler bu eğilimin son halkalarını oluşturmaktadır. Öte yandan tercihlerdeki dönüşümle birlikte hem gümrük birlikleri içinde hem de tek ülkelerde ithalatı yönlendirmeye dönük yeni düzenlemeler devreye girmektedir. Bu düzenlemeler ürün standardizasyonuna, marjinal tercih kurallarına, iklim politikalarına uyum kriterlerine ve kamu alımı süreçlerinde yabancı katılımın koşullandırılmasına dayanmakta; doğrudan ya da dolaylı biçimde alınan ve bir bölgeye yönelik ithalatı sınırlama potansiyeli taşıyan bu tedbirler, bu notta tarife dışı kontroller olarak tanımlanmaktadır.

Aşağıdaki şekil, AB ve Türkiye'nin birlikte ya da ayrı ayrı taraf olduğu farklı türlerdeki ticaret anlaşmalarını göstermektedir.

Şekil 2. AB ve Türkiye'nin Taraf Olduğu Ticaret Anlaşmaları



Kaynak: Avrupa Komisyonu, T.C. Ticaret Bakanlığı, TEPAV görselleştirmeleri

Tarife dışı kontroller, yalnızca ürünlerin sınırdan geçişine değil, kamu alımı süreçlerinde yabancı firmaların katılımına da uygulanmaktadır. Kamu alımı mekanizması, yabancı bir firmanın belirli bir projeye tedarikçi olabilmesine olanak tanıyarak ilgili bölgeden yerli ekonomiye yönelik ihracatın doğmasına zemin hazırlamakta; bu nedenle kamu alımı rejimleri hem yerli firmalara tanınan tercihli muamelenin hem de yabancı tedarikçilere olan bağımlılığın yönetilmesinin temel araçlarından biri haline gelmektedir. AB'nin Net Sıfır Sanayi Yasası, Sanayi Hızlandırıcı Yasası (IAA) ve Uluslararası Kamu Alımları Aracı (IPI) ile somutlaşan yaklaşımı bu eğilimin en belirgin örneğini oluşturmaktadır. Hindistan'ın Make in India çerçevesi ve MERCOSUR'un 2024'te imzalanan Kamu Alımları Protokolü ise farklı tasarım mantıklarıyla aynı yönelimi yansıtmaktadır.

Draghi Raporu'ndan IAA taslağına ve yeni ticaret anlaşmalarının tamamlanmasına uzanan süreç, birbirinden bağımsız politika hamlelerinin toplamı değil; ortak bir teşhis üzerine inşa edilmiş bir stratejik program olarak okunmalıdır. Draghi Raporu, Avrupa'nın rekabet gücündeki problemi ve yeni teknolojilerle birlikte giderek somutlaşan yapısal açığı ilk kez bu ölçekte ve bu kadar açık siyasi kabul ile belgelemişti. Rapor üç temel sorun alanı tarif ediyordu: teknoloji ve verimlilik açığı, stratejik bağımlılıklar ve enerji maliyeti dezavantajı. Özellikle kritik yeni teknolojilerde Avrupa'nın Çin ve ABD'nin gerisinde kalması, yalnızca ekonomik bir kayıp değil, uzun vadeli güvenliği ve teknolojik egemenliği tehdit eden yapısal bir sorun olarak tanımlandı. Bu tespitin politika belgelerine yansımaları hızlı oldu. Rekabetçilik Pusulması (Ocak 2025), Draghi'nin teşhislerini somut bir politika yönü ve eylem çerçevesine dönüştürdü. Onu takiben Temiz Sanayi Mutabakatı (Şubat 2025) ise yeşil dönüşümü sadece çevresel hedeften çıkarıp yeniden sanayileşmenin ve yeni teknoloji kapasitesinin motoru olarak yeniden konumlandırdı ki bunun ilk sinyalleri Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın lansmanında verilmişti. Sürdürülebilirlik artık maliyet gibi değil, rekabet avantajı ve ekonomik ve teknolojik güvenlik kavramlarıyla tanımlanmaya başlandı ve bu yönde ilerledi. AB bu yönelimi 'Açık Stratejik Özerklik' (Open Strategic Autonomy) kavramıyla adlandırmakta, küresel ticarete açık kalmayı sürdürürken kritik sektörlerde tek bir ülkeye (özellikle Çin) aşırı bağımlılığı azaltmayı amaçlamaktadır. Bu yaklaşım, bağları tamamen koparmayı öngören ayrışma (de-coupling) stratejisinden farklı olarak, ekonomik ilişkileri sürdürürken riskleri yönetilebilir seviyelere indirmeyi ve tedarikçileri bu çerçevede çeşitlendirmeyi esas almaktadır (de-risking).

Güncel IAA metni ve yeni ticaret anlaşmalarına bütüncül olarak baktığımızda ise, AB'nin problem haritasının dört ana eksen üzerinde kurulduğu görülmektedir. İlki sanayisizleşme tehdididir: imalat sanayisinin GSYİH içindeki payı 2000'deki yüzde 17,4'ten 2024'te yüzde 14,3'e gerilemiş, IAA bu eğilimi 2035'e kadar tersine çevirip yüzde 20 hedefine ulaşmayı öncelikli amaç ilan etmiştir. İkincisi stratejik bağımlılıktır: güneş paneli ve batarya üretim kapasitesinin yüzde 80'inden fazlasının Çin'de yoğunlaşması, kritik hammaddelede tek kaynaklı tedarik riski, AB'nin kendi iklim ve sanayi hedeflerini gerçekleştirebilmek için bile son derece dışa bağımlı olduğunu göstermektedir. Bu bağımlılığın neredeyse tek bir ülkeyle (Çin) ilgili olması, sanayi politikası tartışmasının doğrudan bir güvenlik tartışmasına dönüşmesine yol açmıştır. Üçüncüsü son birkaç yılda Çin-ABD gerilimleriyle de açıkça görülen sanayi politikalarının jeopolitik araçsallaştırılmasıdır; AB açısından bu hem pazarını kaybetme riski hem de tedarik zinciri güvenliği meselesi haline gelmiştir. Dördüncüsü yapısal enerji maliyeti dezavantajıdır: son yıllarda derinleşen enerji krizi, Avrupa'yı kalıcı bir maliyet dezavantajına sokmuş, Draghi bu sorunu karbonsuzlaşma gündemiyle de doğrudan ilişkilendirerek dekarbonize bir enerji sistemini rekabetçilik açığını kapatmanın temel koşulu olarak tanımlamıştır.

Bu dört ana probleme verilen yanıt, birbirini besleyen üç politika aracıyla şekillenmektedir: AB'de üretimi ve yatırımı destekleyen IAA; tedarik zinciri ve hammadde güvenliği ile teknoloji rekabeti ve pazar erişimi için dışarıya uzanan ticaret anlaşmaları; ve tüm bu araçları tek çatı altında bir araya getiren "Made in Europe" söylemi ile ilişkili olarak beklenen yeni düzenlemeler. Aşağıdaki alt bölümlerde bu üç aracın temel özellikleri özetlenmekte ve Türkiye için doğurduğu denklem stratejik çerçeveye düzeyinde tartışılmaktadır.

Sanayi Hızlandırıcı Yasa Taslağı (IAA): "Made in Europe" hukuki çerçevesi

IAA taslağı, 4 Mart 2026'da Avrupa Komisyonu tarafından yayımlanmış ve şu anda Avrupa Parlamentosu ile Konsey müzakerelerine açık bir metindir. Bundan sonraki devam edecek süreçte hem AB içi müzakereler hem de taslağın ticaret ortakları ve partner ülkelerle ilişkileri doğrudan şekillendirecek hükümleri üzerine paralel diyaloglar yürütülecektir. Gümrük Birliği Anlaşmasıyla Türkiye açısından bu süreç, IAA'nın getirdiği menşe, doğrudan yabancı yatırım ve kamu alımları ile ilgili hükümlerin ve sektörel düzenlemelerin nasıl uygulanacağına dair kritik bir müzakere penceresinin açılması anlamına gelmektedir. IAA, AB sanayi politikasının bir aracı olarak görülmekte ve Kritik İlaç Yasası, Teknoloji Egemenliği paketi gibi birçok düzenlemede de stratejik sektörlerde AB'de üretimi destekleyecek Made in Europe veya benzeri yaklaşımlar geliştirilmeye devam etmektedir.

IAA Taslağı dört temel ayaktan oluşmaktadır: (i) kamu alımları ve destek programları aracılığıyla stratejik sektörlerde öncü pazarlar (lead markets) oluşturma, (ii) doğrudan yabancı yatırımları koşullandırma, (iii) izin prosedürlerini hızlandırma ve dijitalleştirme, (iv) Sanayi Hızlandırma Alanları kurma. IAA metninin kavramsal ağırlık merkezleri aşağıdaki kelime bulutunda (Şekil 3) görülmektedir: kamu alımları, net-sıfır teknolojisi, tedarik zinciri, öncü pazar ve ekonomik güvenlik kavramları anlaşmanın söylemsel ana hatlarını oluşturmaktadır.

Şekil 3. IAA taslağında öne çıkan kavramlar



Kaynak: TEPAV Analizleri

IAA taslağı, kamu ihalelerini, sadece fiyat odaklı değerlendirmekten çıkarıp, AB sanayisi ve teknoloji rekabeti için stratejik bir araca dönüştürmektedir. Bu dönüşümün çerçevesini taslakta menşe ve düşük karbon koşulları birlikte oluşturmaktadır.

- *Menşe boyutunda*; kamu ihalelerinde AB ile STA veya Gümrük Birliği Anlaşması olan ülkeler ile Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) Kamu Alımları Anlaşması'na (GPA) taraf olan ülkelere sağlanan içerikler "Birlik menşeli" ile eşdeğer kabul edilecektir. Ancak bu kapsam yenilenebilir enerji açık ihaleleri, destek programları ve araç finansmanları söz konusu olduğunda GPA ülkelerini dışarıda bırakacak şekilde daraltılmakta, yalnızca STA ve Gümrük Birliği ortakları kapsama alınmaktadır. AB ile erişimi güvence altına alan herhangi bir anlaşması bulunmayan ülkelere yerleşik operatörlerin ise ihalelerden doğrudan dışlanacağı görülmektedir.
- *Düşük karbon boyutunda* ise, 1 Ocak 2029'dan itibaren bina ve altyapı ihalelerinde kullanılan çeliğin en az yüzde 25'inin düşük karbonlu olması, beton/harçta en az yüzde 5'inin, alüminyumda en az yüzde 25'inin hem Birlik menşeli hem düşük karbonlu olması şartı getirilmektedir.
- *Elektrikli araç alımlarında* IAA'nın yürürlüğe girmesinden 6 ay sonra montajın AB içinde yapılması zorunlu kılınmakta, batarya hariç bileşenlerin fabrika fiyatının yüzde 70'i, e-güç aktarma organları ve ana elektronik sistemlerin yüzde 50'si Birlik menşeli olmak durumundadır.
- *Net-sıfır teknolojilerinde* ise batarya, güneş PV, ısı pompası, rüzgar türbini ve nükleer fisyon için yürürlükten 1 ila 3 yıl içinde kademeli olarak artan Birlik menşeli zorunlulukları devreye girmektedir.

Şekil 4. IAA taslağında öne çıkan başlıklar

Kategori	Önemli Noktalar ve Hedefler	Detaylar
Genel Makroekonomik Hedefler	İmalat sanayisinin GSYH payını %20'ye çıkarmak.	2035 Hedefi
Net-Sıfır Teknolojileri	Stratejik teknolojilerde yıllık ihtiyacın %40'ını iç üretimle karşılamak.	2030 Hedefi (Güneş, rüzgar, batarya, ısı pompası)
Karbon Depolama (CCS)	Yıllık 50 milyon ton CO2 enjeksiyon kapasitesine ulaşmak.	Petrol ve gaz üreticileri için kapasite oranında zorunlu katkı.
İzin Süreçleri	"Tek Durak Noktası" ile dijitalleşme ve hızlandırma.	1 GW altı: 12 ay, 1 GW üstü: 18 ay (Stratejik projelerde 9-12 ay).
Yabancı Doğrudan Yatırımlar (FDI)	100M € üstü ve %40 pazar payı olan ülkelerden gelen yatırımların denetimi.	Maks. %49 ortaklık payı; en az %50 AB iş gücü zorunluluğu.
Finansman	"Endüstriyel Karbonsuzlaştırma Bankası" kurulması.	İnovasyon Fonu, ETS gelirleri, InvestEU (100 Milyar Euro hedef).

Kaynak: TEPAV Analizleri

IAA, mevcut durumda AB imalatının yüzde 15'ini oluştursa da birçok değer zincirinde stratejik olan ve aynı zamanda yukarıda bahsettiğimiz AB'nin teknoloji rekabeti kapsamında kritik gördüğü üç alana özellikle odaklanmaktadır. Fakat yine yukarıda da belirttiğimiz gibi IAA'yi tekil bir metin olarak almamak ve AB'nin değişen bakış açısının önümüzdeki günlerdeki düzenlemelerle birlikte IAA'da odaklanan sektörlerin ötesine geçeceğini düşünmek gerekmektedir.

- Enerji yoğun sektörler: Çelik, alüminyum, çimento, kağıt, kimyasallar ve plastik gibi sektörlerde düşük karbonlu ürünler için "öncü pazarlar" oluşturulması hedeflenmektedir.
- Otomotiv Sektörü: Elektrikli araç dönüşümünde dışa bağımlılığı kırmak için batarya hücreleri, e-güç aktarma organları ve elektronik sistemlerde "Birlik menşeli" olma ve yerel montaj şartı getirilmektedir.
- Net-sıfır teknolojileri: Güneş panelleri, rüzgar türbinleri, ısı pompaları ve depolama sistemlerinde Çin gibi rakiplere karşı "Made in EU" ve siber güvenlik kriterleri ile teknolojik özerklik amaçlanmaktadır.

IAA'da STA, Gümrük Birliği veya GPA statüsüyle birlikte "Birlik menşeli" eşdeğerliği sağlansa da şu üç durumda bu ilgili ülkenin kapsam dışı bırakılabileceği belirtilmektedir:

- Ayrımcılık: Ortağın kendi pazarında AB ürünlerine karşı yerli malı lehine ayrımcılık yapması.
- Tedarik güvenliği: Bu ülkeden mal alımının AB için tehlikeli bir bağımlılık veya risk oluşturması.
- Güvenlik istisnaları: Uluslararası anlaşmalarda yer alan genel güvenlik maddelerinin ihlal edilmesi

Dolayısıyla Türkiye Gümrük Birliği ortağı olduğu için sağladığı ürünler "Birlik menşeli" ile eşdeğer kabul edilecektir. Ancak Türkiye kendi iç hukukunda bağımsız olsa da AB ihalelerindeki IAA ile sağlanan bu konumunu sürdürebilmek için karşılıklılık ilkesi gereği AB menşeli ürünlere karşı ayrımcı bir tutum sergilememek durumundadır. Dolayısıyla Türkiye'nin karşılıklılık ilkesini benimsememesi AB pazarındaki IAA ile düzenlenen kazanımlarını ve karşılıklı pazara erişim ilkelerini riske atabilecektir. Bu durum yalnızca Hindistan ve MERCOSUR STA'larıyla sınırlı değildir. IAA'nın getirdiği karşılıklılık ve menşe koşulları çerçevesinde AB, kamu alımları ve destek programlarına erişim üzerinden dolaylı ama son derece etkili bir yaptırım kaldırıcı elde etmiş olmaktadır. Made in Europe çerçevesi ve yakın dönemde açıklanması beklenen AB'nin güncel kamu alımları mevzuatı, Türkiye için karşılıklılık ilkesini uygulamakla ilgili önemli bir durumu ortaya koymaktadır. Türkiye'nin AB pazarında rekabetçiliğini koruması için karşılıklılık ilkesini uygulaması, değerlendirmesi ve düzenlemesi gereken kritik konulardan biri olacaktır.

IAA'nin doğrudan yabancı yatırımlarla (FDI) ilgili kısmında ise, 100 milyon Euro üzerindeki yatırımlarda, küresel üretim kapasitesinin yüzde 40'ından fazlasını tek bir üçüncü ülkenin elinde bulundurduğu sektörlerde (EV, batarya, güneş, kritik hammaddeler) koşullar getirmektedir. Fakat Türkiye, FDI hükümlerinin doğrudan muhatabı değil gibi görünmekte ve bu bölüm teknik olarak Çin gibi sektörel hakimiyeti olan ülkeleri hedef almaktadır, ancak devam edecek süreçte takip edilmesi gereken konular vardır. Kamu alımlarına yönelik maddelerin aksine, FDI kurallarından muafiyeti düzenleyen bu maddede "Gümrük Birliği" ifadesine kasıtlı olarak veya sehven yer verilmemiştir. Sonuç olarak bu durum, IAA taslağının mevcut metni itibarıyla, FDI kısıtlamalarından muafiyet açısından STA'lar ile Gümrük Birliği arasında hukuki bir ifade farklılığı yarattığını ve Gümrük Birliği ülkelerinin FDI muafiyeti kapsamına açıkça dahil edilmediğini göstermektedir.

IAA kapsamında aynı zamanda idari yükleri asgari seviyede tutmak ve iç pazarda şeffaflığı artırmayı amaçlayan izleme ve denetim mekanizmaları kurgulanmıştır. İzin süreçleri, "Avrupa İşletme Cüzdanları" (European Business Wallets) altyapısı üzerine inşa edilen ulusal dijital "tek erişim noktaları" aracılığıyla yürütülecek, stratejik sektörlerdeki yabancı yatırımlar, üye devletlerin atayacağı Yatırım Otoriteleri tarafından hem başlangıçta hem de operasyon süresince (istihdam, teknoloji transferi ve yerel tedarik koşullarına uyum açısından) izlenecek ve Komisyon'a raporlanacak; menşe uyumu ise bürokratik yükü orantısız artırmamak adına ekonomik operatörlerin sunduğu öz beyanlara dayandırılacaktır.

AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması

AB-Hindistan STA, Ocak 2026'da varılan mutabakat çerçevesinin ardından nihai imza sürecine girmiş olup 2027'de yürürlüğe girmesi beklenmektedir. İlgili STA müzakerelerinin 2013'te askıya alınmasından bu yana onlarca yıl sürücümde kalan bu sürecin sonuçlandırılması, anlaşmayı standart bir ticaret metninin ötesine taşıyarak jeopolitik bir öncelik haline getiren çoklu kriz ortamının da doğrudan bir yansımasıdır. AB'nin açıklamalarında, halihazırda Hindistan'a yapılan ihracatın Avrupa'da doğrudan 800.000 istihdamı desteklediği vurgulanmaktadır. Anlaşma ile 2032 yılına kadar AB'nin Hindistan'a yönelik mal ihracatının iki katına çıkması öngörülmektedir ve bu ihracat büyümesinin Avrupa'da "çok daha fazla istihdama katkıda bulunacağı" resmi olarak ifade edilmektedir. Hindistan'ın yayımladığı belgelerde ise "İstihdam ve Büyüme" en temel kazanımlardan biri olarak öne çıkmaktadır. Hindistan'ın stratejisi, özellikle emek yoğun sektörlerin rekabet gücünü artırarak iş sahaları açmaya dayanmaktadır. Aşağıdaki kelime bulutu anlaşmanın temel söylemsel eksenlerini yansıtmaktadır: finansal hizmet ve imtiyazlı erişim AB açısından öncelikli kazanımları, fikri mülkiyet ve sürdürülebilir kalkınma ise anlaşmanın hukuki çerçevesini biçimlendiren kavramları oluşturmaktadır (Şekil 5).

Şekil 5. AB-Hindistan STA'sında öne çıkan kavramlar



Kaynak: TEPAV Analizleri

Anlaşma kapsamında AB'nin Hindistan'a ihracatının değer bazında yüzde 96,6'sındaki tarifeler sıfırlanmakta ya da indirilmektedir. Otomotivde yüzde 110'dan yüzde 10'a (yıllık 250.000 araç kotasıyla) düşmesi, makine (yüzde 44'e varan), kimyasal (yüzde 22) ve ilaç (yüzde 11) tarifelerinin büyük ölçüde kalkması öne çıkmaktadır. Hindistan tarafında ise, tekstil, hazır giyim, deri, ayakkabı, deniz ürünleri ve mücevherat gibi emek yoğun sektörlerde yüzde 12-26 arasındaki tarifeler sıfırlanarak

toplam ihracatın yüzde 99,5'i gümrüksüz AB pazarına girebilecektir. Tarım ürünleri (sığır eti, kümes hayvanları, pirinç, şeker) ise büyük oranda her iki taraf için de kapsam dışı tutulmuştur. Aşağıdaki tabloda AB ürünlerine uygulanacak yeni oranlar özetlenmektedir.

Şekil 6. AB-Hindistan STA kapsamında AB ürünlerine uygulanacak yeni oranlar

Gıda ve İçecek Ürünleri	Mevcut Gümrük Vergileri	Gelecekteki Gümrük Vergileri
Şarap	%150	%20 (premium segment); %30 (orta segment)
Sert Alkollü İçkiler	%150'ye kadar	%40
Bira	%110	%50
Zeytinyağı, margarin ve diğer bitkisel yağlar	%45'e kadar	%0
Kivi ve armut	%33	%10 (kota içi)
Meyve suları ve alkolsüz bira	%55'e kadar	%0
İşlenmiş gıdalar (ekmek, hamur işleri, bisküvi, makarna, çikolata, evcil hayvan maması)	%50'ye kadar	%0
Koyun eti	%33	%0
Sosis ve diğer et ürünleri	%110'a kadar	%0

Sanayi ve Ticaret Ürünleri	Mevcut Gümrük Vergileri	Gelecekteki Gümrük Vergileri
Makine ve elektrikli ekipmanlar	%44'e kadar	Neredeyse tüm ürünler için %0
Hava ve uzay araçları	%11'e kadar	Neredeyse tüm ürünler için %0
Optik, tıbbi ve cerrahi ekipmanlar	%27.5'e kadar	Ürünlerin %90'ı için 0%
Plastikler	%16.5'e kadar	Neredeyse tüm ürünler için %0
İnciler, değerli taşlar ve metaller	%22.5'e kadar	Ürünlerin %20'si için %20; diğer %36'sı için vergi indirim
Kimyasallar	%22'ye kadar	Neredeyse tüm ürünler için %0
Motorlu taşıtlar	%110	%10 (250 bin kota ile)
Demir ve çelik	%22'ye kadar	Neredeyse tüm ürünler için %0
Farmasötik ürünler (ilaç)	%11	Neredeyse tüm ürünler için %0

Kaynak: TEPAV Analizleri

Bir ürünün anlaşma kapsamında menşeli sayılabilmesi için ya tamamen o ülkede elde edilmiş olması ya da üretimde ithal (menşeli olmayan) girdiler kullanılmışsa bunların anlaşmadaki şartlara uygun olarak yeterli düzeyde işlenmiş olması gerekmektedir. Taraf ülkenin sınırları içinde çıkarılan madenler, yetiştirilen bitkiler, doğup büyüyen canlı hayvanlar ile avcılık ve deniz ürünleri tamamen elde edilmiş sayılır. Üçüncü ülkelerden gelen ürünlerin basit işlemlerden geçirilerek Avrupa veya Hindistan pazarına menşeli olarak sızmasını engellemek için katı kurallar getirilmiştir. Ürünler üzerinde sadece; nakliye sırasında iyi durumda kalmasını sağlayan kurutma/dondurma, ambalaj değiştirme, yıkama, basit boyama, şişelere veya kutulara koyma, marka/logo yapıştırma, parçaların basit montajı (simple assembly of parts) veya ürünlerin basitçe karıştırılması gibi asgari işlemler yapılırsa, o ürüne menşe statüsü verilmeyeceği belirtilmektedir.

Anlaşmanın hizmet ticareti ile ilişkili bölümü ise bir diğer kritik boyutu oluşturmaktadır. AB, Hindistan'ın finansal hizmetler ve deniz taşımacılığı pazarlarına ayrıcalıklı bir erişim hakkı elde etmiştir. Özellikle deniz dibi tarama (dredging) ve deniz altı kablo döşeme gibi çok spesifik ve yüksek teknoloji

gerektiren hizmet sektörleri ilk kez bu anlaşma ile güvence altına alınmış, AB şirketlerine önemli bir rekabet avantajı sağlanmıştır. Ayrıca şirket içi transferler (intra-corporate transferees) ve iş amaçlı seyahat edenlerin (business visitors) geçici dolaşımı kolaylaştırılarak hizmet sunumu güvence altına alınmıştır. Hindistan ise 144 hizmet alt sektöründe AB pazarına güvenceli erişim hakkı kazanmaktadır.

AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması

Şekil 7. AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması'nda öne çıkan kavramlar

Kaynak: TEPAV Analizleri

Tarım ve hayvancılık ürünleri (ve AB’de gerçekleşen protestolar çerçevesinde bu kapsamda alınan önlemler) AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması’nın bir diğer dikkat çekici bileşenidir. Anlaşma, tüm tarım ve hayvancılık ürünlerindeki gümrük vergilerini tamamen kaldırmamaktadır. Özellikle sığır eti, kümes hayvanları ve şeker gibi “hassas tarım ürünleri” için kotalar ve geçiş süreçleri belirlenmiş, bazı tarım ve hayvancılık ürünleri ise kapsam dışında tutulmuştur. Halk sağlığının korunması, gıda güvenilirliği, bitki sağlığı ve hayvan refahı konularında AB standartlarına uyum şartı konulmuştur. Anlaşma, Tarafların coğrafi işaretli gıda ürünlerinin (şarap, peynir, çikolata gibi) taklitlerine karşı korunmasına yönelik maddeler içermektedir. İlgili maddelerle amaçlanan; bu ürünlerin kalitelerinin ve pazardaki konumlarının korunması ile bu ürünlerin yüksek fiyata satılmasını sağlamaktır. Avrupa Komisyonu, MERCOSUR’dan ithal edilen tarım ve gıda ürünlerinin Avrupalı çiftçiler ve piyasa üzerinde oluşturabileceği olumsuz etkilere yönelik “Birlik Destek Ağı” isimli 6,3 milyar euroluk bir finansal destek mekanizması oluşturmayı planladıklarını açıklamıştır.

Anlaşma hizmet sektörü ve kamu ihaleleri ile ilgili düzenlemeleri de içermektedir. Veri saklama (hosting) ve veri işleme gibi bilişim hizmetlerini; bankacılık ve sigorta gibi finansal hizmetlerini ve telekomünikasyon sistemlerini düzenleyen maddeler metinde yer almaktadır. Anlaşma’nın diğer bir önemi de Taraflar’ın, kamu ihalelerini şeffaf, rekabetçi, açık ve ayrımcılık yapmama ilkesi temelinde karşı Tarafın şirketlerine açacak olmasıdır. Bu, MERCOSUR ülkeleri için bir ilktir.

Sürdürülebilir kalkınma hedefleri, iklim değişikliğiyle mücadele, ILO Sözleşmeleri temelinde işçi hakları ile ilgili bölüm ise, Anlaşmayı Serbest Ticaret Anlaşması’nın ötesine taşıyarak sosyal ve çevresel boyut kazandırmaktadır. Paris İklim Sözleşmesi, Ortaklık Anlaşması’nın temel unsuru olarak tanımlanmış, Tarafların Paris İklim Sözleşmesi ve iklim hedeflerine uyması şart koşulmuş, aksi durumunda Ortaklık Anlaşması’nın kısmen ya da tamamen askıya alınacağı ifade edilmiştir. Ayrıca MERCOSUR ülkelerine AB’ye ihraç ettiği, orman ekosistemi üzerinde olumsuz etkiye sahip olabilecek ürünlerin (sığır eti, odun, kauçuk, kakao vb) ormansızlaşmaya neden olmadığı ve çevresel standartlara uyumlu olduğunu kanıtlama şartı getirilmiştir.

Raporun ilk kısımlarında bahsedildiği gibi burada incelenen üç düzenleyici gelişme (IAA Taslağı, AB-Hindistan STA’sı ve AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması) tekil ve bağımsız metinler olarak değil, AB’nin yeni sanayi politikasının birbirini tamamlayan araçları olarak değerlendirilmelidir. Ayrıca bu adımların AB’nin bakış açısındaki değişimin ilk çıktıkları olduğu unutulmamalıdır: AB’nin 2026 takviminde bu üç araçla birlikte ilerleyecek olan Kamu Alımları Direktiflerinin revizyonu, Döngüsel Ekonomi Yasası, Elektrifikasyon Planı, Kritik İlaç Yasası, Teknoloji Egemenliği Paketi gibi düzenlemeler bu dönüşümün devam eden dalgasını oluşturmakta; rekabet koşulları ürün ve teknoloji bazında değişiklikleri tanımlanmaktadır. Temmuz ayında açıklanması beklenen fakat son güncellemelere göre Eylül ayına ertelenen Kamu Alımları Direktifleri revizyonunun mütekabiliyet esasını daha fazla ön plana çıkarması beklendiğinden, IAA’nın de bir gereği olan mütekabiliyet konusu Türkiye’nin en acil şekilde ele alması gereken meselelerdendir.

Türkiye Gümrük Birliği Anlaşmasıyla, IAA kapsamında kamu alımları ve kamu destek programlarında AB menşeli sayılma hakkına sahip olmuştur. Bu durum, Türk imalat sanayi ihracatının en önemli pazarı olan AB ile ticaretin sürdürülebilirliği açısından önemli bir güvence niteliği taşımaktadır. Ancak önceki bölümlerde detaylandırıldığı üzere, oyun artık yalnızca kapsam üzerine kurulu değildir: "Made in Europe" yaklaşımıyla amaçlanan içerik gerekliliklerinin sektör ve teknoloji özelinde düzenlemelerle somutlaşmasıyla ortaya çıkabilecek yeterlilik soruları, Türkiye’nin bu dahiliyetin sağlamlığını yakından izlemesini ve müzakere süreci hazırlıklarına bütüncül bakmasını zorunlu kılmaktadır. Ayrıca IAA’da karşılıklılık ilkesinin önemle altının çizilmesi, Türkiye’nin karşılıklılık ilkesini benimsememesi gibi bir durumda AB pazarındaki IAA ile düzenlenen kazanımlarını ve karşılıklı pazara erişim ilkelerini riske atabileceği de izlenmesi gereken bir diğer kritik meseledir. Fakat aynı zamanda IAA süreciyle AB ve ilgili ticaret ortakları arasında başlayacak görüşmeler aynı zamanda Türkiye ilgili hükümlerin ve sektörel düzenlemelerin nasıl uygulanacağına dair kritik bir müzakere penceresinin açılması anlamına gelmektedir ki bu yeni fırsat alanlarının da doğabileceği bir süreç yaratabilir.

AB, hem Hindistan hem MERCOSUR anlaşmalarını "güvenilir, dayanıklı, öngörülebilir ve yeşil dönüşüme uyumlu" tedarik ortakları inşa etme söylemiyle güçlendirmektedir. Bu çerçevede AB, Hindistan'ı hem AB'nin sanayi ve rekabet gücü için pazar genişleme fırsatı hem de Çin'e karşı stratejik bir denge unsuru; MERCOSUR'u ise özellikle yeşil dönüşüm için kritik hammaddelerin güvenilir tedarikçisi olarak konumlandırmaktadır. Türkiye, AB'nin işaret ettiği güvenli ortak kriterlerinin hepsinde ya tam olarak ya da kısmen bu profili karşılamakta, üstelik coğrafi yakınlık, mevcut entegrasyon derinliği ve teknik uyum konusunda yeni STA ortaklarının çok önünde bulunmaktadır. Bununla birlikte AB-Hindistan ve AB-MERCOSUR anlaşmaları Türkiye'yi iki farklı kanaldan etkileyebilecektir. Birinci kanal AB pazarıdır: Hindistan ve MERCOSUR ülkeleri AB'ye ihracatta tarife avantajı kazandıkça, Türk ürünleri aynı pazarda rekabet etmekte zorlanabilir. STA'ların Türkiye'ye ikinci etki kanalı ise iç piyasadır: Gümrük Birliği çerçevesinde AB'de serbest dolaşıma giren mallar Türkiye'ye de engelsiz biçimde girebilmektedir. Bu nedenle Hindistan veya MERCOSUR menşeli bir ürünün, AB'ye düşük tarifeli girişinin ardından serbest dolaşıma alınması ve Türkiye'ye benzer koşullarda girişi riski, ürün izleme mekanizmalarının daha etkin kullanılmasını ve belirgin sapmalar yaşanması durumunda ilgili ürünlerle ilgili tedbir için sektörün kamu kurumlarına başvurusunu gerekli kılacaktır. Fakat hep altını çizdiğimiz gibi bu mekanizmaların tekil tedbirler gibi ele alınmasının ötesinde, AB ile Türkiye ilişkilerini zedelemekten koruyacak ve karşılıklı kazan-kazan senaryoları için müzakere alanı açacak bütüncül bir bakış kritik olmalıdır.

AB'nin yeni sanayi politikasına günlük, tekil ve reaktif bir perspektiften bakmak yeterli değildir. Her yeni düzenleme ya da anlaşmayı kendi içinde değerlendirmek, bütünün arkasındaki stratejik mantığı gözden kaçırma riskini taşımaktadır. AB'nin bu hamlelerini doğru okumak, ticaret politikasının artık salt ekonomik hesapların değil, güvenlik ve stratejik özerklik kaygılarının şekillendirdiği yeni bir jeoekonomik ortam içinde işlediğini temelde kabul etmekten geçmektedir. Türkiye'nin teknoloji, sanayi ve AB politikasını bir arada gözden geçirmesi gerekmektedir. Ayrıca AB ile IAA kapsamında yürütülecek müzakerelere de böyle bir hazırlıkla gitmek anlamlı olacaktır. Burada hazırlık yapılması gereken iki temel soru vardır: Türkiye, AB'nin yeniden şekillendirmeye çalıştığı değer zincirlerinin neresinde, hangi rolle ve hangi araçlarla yer alacaktır? Ve Gümrük Birliği modernizasyonunun ötesinde bugünün koşulları ve AB'nin kendi gündemiyle birlikte nasıl bir karşılıklı kazanım çerçevesi çizmek mümkün ve anlamlı olabilir?

Bir yandan da IAA görüşmeleri ve hatta Made in Europe sürecinin bütünü, uzun süredir siyasi meseleler nedeniyle ilerleyemeyen Gümrük Birliği modernizasyonunun, değişen küresel jeopolitik konjonktür ve AB'nin yeni sanayi ve ticaret politikası anlayışı çerçevesinde, ekonomik temellere dayalı yeni bir perspektifle ele alınması için bir fırsat olarak değerlendirilebilir.

IAA'nın getirdiği menşe kuralları, karşılıklılık koşulları, kamu alımları düzenlemeleri ve STA'larla uyum zorunlulukları, Gümrük Birliği'nin işleyiş çerçevesini aslında yeniden tanımlamış olmaktadır. Dolayısıyla soru artık Gümrük Birliği'nin modernize edilip edilmeyeceği değil, Türkiye'nin bu fiili dönüşümü ne ölçüde şekillendireceği ya da ona ne ölçüde uyum sağlayacağıdır. Bu durum Türkiye'nin kendi politika araç setini de doğrudan etkileyecektir. İthalatı yönetmek veya kısıtlamak isteyen bir Türkiye, artık sadece gümrük vergileriyle ilgilenecek bunu yapma imkanına sahip olmayacaktır. Bunun yerine, AB'nin yapmakta olduğu gibi, ürün standartları, teknik düzenlemeler ve sektörel uyum gereklilikleri üzerinden çok daha ayrıntılı tasarlanmış tedbirlere ve yeni teknolojilerin ihtiyaçlarını karşılayan bütüncül bir sanayi ve ticaret politikası tasarımına yönelmek gerekmektedir. Bu, politika tasarımı hem teknik hem de kurumsal olarak zorlaştıran, ancak aynı zamanda daha sofistike ve sürdürülebilir bir sanayi ve ticaret politikası kapasitesinin inşasını başlatacak bir süreçtir.

Bu sürecin belki de en dikkat çekici ve olumlu boyutu, tamamen ekonomik temelde ilerleyen bir gündem olmasıdır. Türkiye-AB ilişkileri onlarca yıldır büyük ölçüde siyasi koşulluluk, üyelik müzakereleri ve dış politika gerilimleriyle şekillenmişti. Made in Europe gündemi ise nadir görülen bir alan açmaktadır: sanayi ve ticaret odaklı, ekonomik rasyonalite ve karşılıklı çıkar üzerine kurulu bir işbirliği zemini. Bu, Türkiye-AB ilişkilerinde yeni ve üretken bir kanal olarak değerlendirilmelidir.

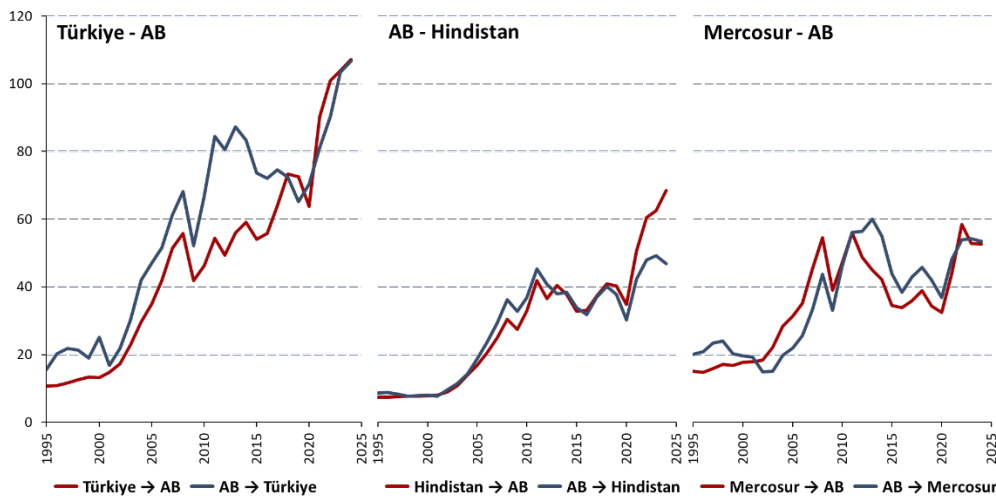
Türkiye AB ile müzakerelere hazırlık sürecini ve teknoloji, sanayi ve ticaret politikalarında kapasite inşasını da bu çerçevede düşünmelidir.

3. Türkiye İmalat Sanayinin AB ile Entegrasyonunun Genel Çerçevesi ve Sektörel Analizler

Raporun ilk bölümünde verilen güncel politikalara ilişkin içerik analizleri; AB'nin sanayisizleşme tehdidi, stratejik bağımlılık, teknoloji rekabeti, jeopolitik araçsallaştırma ve enerji maliyeti dezavantajı eksenlerinde köklü bir politika değişimine gittiğini ve bu değişimin Türkiye-AB ticaret ilişkisi için hem risk hem de fırsat yaratan yeni bir zemin oluşturduğunu göstermişti. Bu bölümde ise, orada kurulan analitik çerçeveyi somut verilerle derinleştirmek amaçlanmaktadır: Türkiye-AB ticaret ilişkisinin özellikle imalat sanayi kırımında zaman içerisindeki değişimi ve mevcut durum görünümü, imalat sanayinde AB pazarındaki rekabet dinamikleri ve değer zincirlerinin yapısı ortaya konmaktadır. Bu analizler, ilerleyen bölümlerde yer alan ürün bazlı etki analizi senaryolarının analitik zeminini oluşturmaktadır.

AB'nin imalat sanayisinin GSYH içindeki payı, 2000 yılındaki yüzde 17,4 seviyesinden 2024 itibarıyla yüzde 14,3'e kadar gerilemiştir. Avrupa'da gözlemlenen bu sanayisizleşme eğilimi, hem ekonomik kayıplara yol açmakta hem de uzun vadeli güvenlik ile teknolojik egemenliği tehdit eden yapısal bir sorun olarak değerlendirilmektedir. Yeni IAA taslağının en öncelikli hedeflerinden biri, bu eğilimi tersine çevirerek imalat sanayisinin GSYH payını 2035'e kadar yeniden yüzde 20'ye çıkarmaktır, Dolayısıyla imalat sektörü, AB'nin yeni sanayi politikalarının, lokalizasyon şartlarının ve pazar savunma araçlarının merkezi haline gelmiş ve teknoloji rekabetinden bağımsız düşünülemeyecek şekilde konumlandırılmıştır. AB'nin odaklandığı diğer bir konu, güneş paneli ve batarya üretim kapasitesinin yüzde 80'inden fazlasının Çin'de yoğunlaşması ve kritik hammaddelerde tek kaynaklı tedarik riskidir ki bu AB'nin kendi iklim ve sanayi hedeflerini gerçekleştirebilmek için bile son derece dışa bağımlı olduğunu göstermektedir. Ayrıca özellikle son birkaç yılda Çin-ABD gerilimleriyle de açıkça görülen sanayi politikalarının jeopolitik araçsallaştırılması, AB açısından bu hem pazarını kaybetme riski hem de tedarik zinciri güvenliği meselesi haline gelmiştir. AB'nin yeni sanayi politikalarını ve ticaret anlaşmalarını yeniden şekillendiren bu meseleler ve bunlar etrafında atılan adımlar Türkiye'yi doğrudan etkileyecektir; çünkü AB, Türkiye'nin en önemli ticaret partneridir. 2024 yılı itibarıyla Türkiye'nin AB'ye yönelik toplam ihracatının yüzde 82,16'sını (88,04 milyar USD) doğrudan imalat sektörü ürünleri oluşturmaktadır.

Şekil 1 AB ve ilgili aktörlerin birbirine olan toplam ihracatları, milyar USD, 1995 - 2024



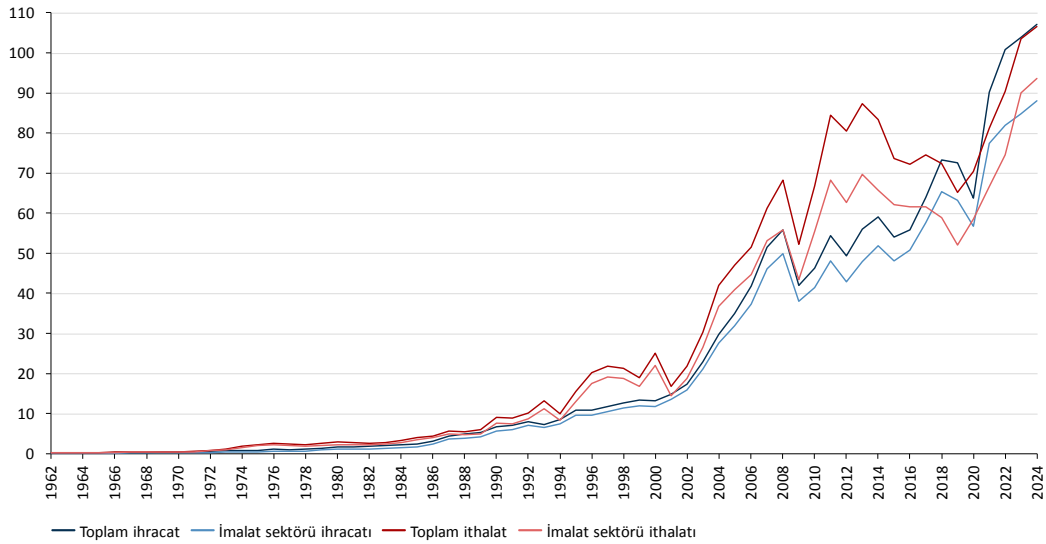
Kaynak: UNComtrade, TEPAV hesaplamaları

Türkiye imalat sanayi açısından her ne kadar birçok risk unsurunu içerisinde barındırsa da bu sürecin belki de en dikkat çekici boyutu, tamamen ekonomik temelde ilerleyen bir gündem olmasıdır. Türkiye-AB ilişkileri onlarca yıldır siyasi koşulluluk, üyelik müzakereleri ve dış politika gerilimleriyle şekillenirken, “Made in Europe” gündemi nadir görülen bir alan açmaktadır: sanayi ve ticaret odaklı, ekonomik rasyonalite ve karşılıklı çıkar üzerine kurulu bir işbirliği zemini. Yukarıda da belirtildiği üzere IAA taslağı, AB-Hindistan STA’sı ve AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması, birbirinden bağımsız düzenleyici adımlar olarak değil, AB’nin köklü bir bakış açısı değişiminin birbirini tamamlayan somut çıktıları olarak okunmalıdır. Nitekim Şekil 1’de görüldüğü gibi, 1995-2024 döneminde Türkiye ile AB arasındaki toplam ihracat hacmi karşılıklı olarak çok daha yüksek bir düzeyde ve yerleşik bir yapıda seyretse de, aynı dönemde AB-Hindistan ve AB-MERCOSUR ticaret hatlarında da özellikle son yıllarda belirgin bir genişleme yaşanmıştır; bu durum, AB’nin dış ekonomik ilişkilerinde alternatif tedarik ve üretim ortaklıklarını çeşitlendirme yönünde ilerlediğini göstermektedir. Bu çerçevede grafik, Türkiye’nin AB açısından halen güçlü ve yerleşik bir ekonomik ortak olduğunu ortaya koyarken, aynı anda Hindistan ve MERCOSUR ile kurulan yeni ticari hatların Türkiye bakımından giderek daha ciddi bir rekabet zemini oluşturduğuna da işaret etmektedir. Üstelik, 2026–2027 takviminde planlanan düzenlemelerin işaret ettiği gibi, bu adımlar sadece başlangıç adımlarıdır. Bu nedenle Türkiye, AB ile ekonomi odaklı müzakerelere hazırlık sürecini ve teknoloji, sanayi ve ticaret politikalarında kapasite inşasını bu çerçevede düşünmelidir.

Türkiye-AB İkili Ticaretinin Evrimi: Kurumsal Temeller ve Tarihsel Kırılımlar

Türkiye-AB ikili ticareti, 1962'den bu yana salt hacimsel bir büyümenin ötesinde, her iki ekonominin ve küresel konjonktürün geçirdiği yapısal dönüşümlerin doğrudan yansıdığı bir seyir izlemiştir (Şekil 1). 1962 yılında iki taraf arasındaki toplam ticaret hacmi 500 milyon USD’nin dahi altındayken; 2024 yılına gelindiğinde Türkiye’nin AB’ye ihracatı 107,15 milyar USD’ye, AB’den ithalatı ise 106,66 milyar USD’ye ulaşmıştır.

Şekil 2 Türkiye'nin AB'ye İhracatı ve AB'den İthalatı, milyar USD, 1962–2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Grafikte izlenen tarihsel dalgalanmalar ve ani ivmelenmeler, tesadüfi bir büyümeden ziyade belirli ekonomik ve kurumsal kırılma noktalarıyla doğrudan ilişkilidir:

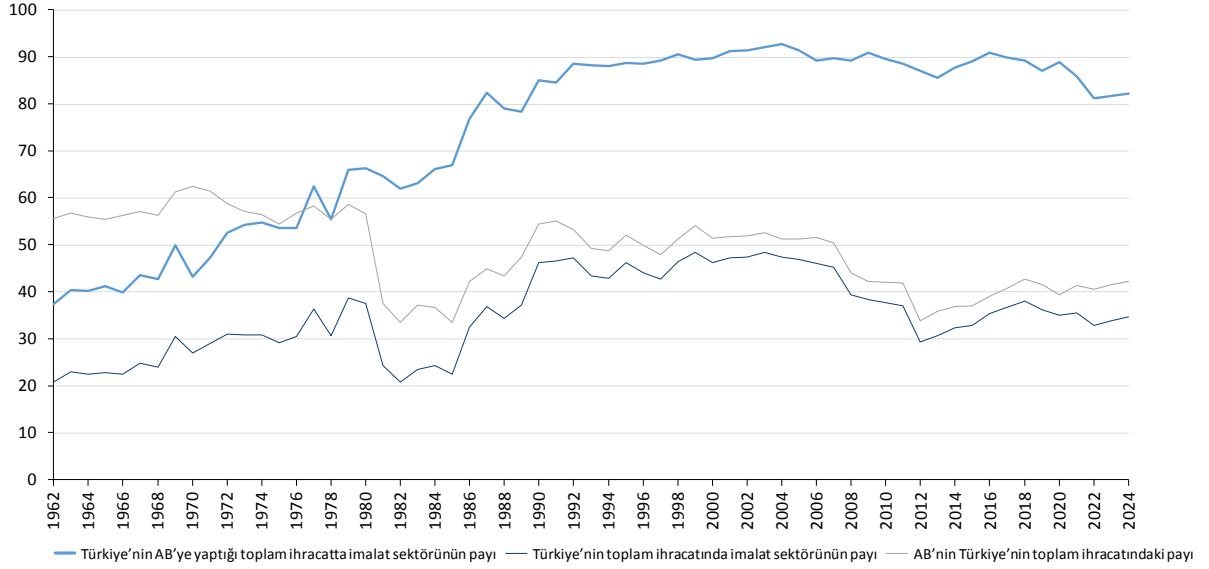
- 1980 Dışa Açılma Hamlesi: 1980 öncesi ithal ikameci politikaların uygulandığı dönemde ticaret hacmi oldukça düşük ve dalgalı seyretmiştir. 1980 sonrasında Türkiye'nin dışa açık ve ihracata dayalı büyüme modeline geçişi, AB'ye yönelik ihracatta ilk belirgin ivmelenmeyi yaratmıştır.
- 1996 Gümrük Birliği ve Yapısal Entegrasyon: İkili ticaretteki en radikal ve kalıcı büyüme dalgası 1996 yılında Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesiyle başlamıştır. Sanayi ürünlerinde gümrük vergilerinin kaldırılması ve ortak ticaret kurallarının benimsenmesi, sadece sınırda mal alım-satımını kolaylaştırmakla kalmamış; aynı zamanda Avrupalı üreticilerin Türkiye'yi ana bir üretim üssü olarak kendi değer zincirlerine doğrudan entegre etmelerini sağlamıştır. 2000'li yıllar boyunca izlenen dik ivmeli yükselişin temel nedeni bu kurumsal ve yapısal kenetlenmedir.
- Krizler ve Arz Şokları: 2008-2009 Küresel Finans Krizi, Avrupa pazarında yaşanan talep daralması nedeniyle ticarete sert ancak geçici bir düşüşe yol açmıştır. Benzer şekilde 2020 yılındaki COVID-19 pandemisinin yarattığı küresel arz şoku grafikte belirgin bir kırılma yaratmış olsa da; pandeminin hemen ardından küresel tedarik zincirlerinde başlayan "yakın coğrafyadan tedarik (near-shoring)" eğilimi, Türkiye'nin AB ile olan ticaret hacmini hızla eski seviyelerinin de üzerine taşıyarak güçlü bir toparlanma (V-tipi iyileşme) sağlamıştır.

İmalat Sektörünün Yapısal Ağırlığı

Türkiye-AB ticari ilişkisinin ulaştığı hacmin ardındaki asıl itici güç, her iki tarafın imalat sanayilerinin birbirine derinlemesine entegre olmasıdır. Gümrük Birliği'nin sağladığı tercihli erişim çerçevesinde, Türk ve Avrupalı üreticiler ortak tedarik zincirleri geliştirmiş; ara mal ticareti, ortak üretim süreçleri ve karşılıklı doğrudan yatırımlar yoluyla sanayi tabanları fiilen iç içe geçmiştir. Türkiye'nin genel dış ticaret yapısı ile özel olarak AB'ye yönelik ticaretinin yapısı karşılaştırıldığında, Avrupa pazarının Türk sanayisi için taşıdığı hayati önem çok daha net ortaya çıkmaktadır.

Türkiye'nin dünya geneline yaptığı toplam ihracat içerisinde imalat sektörünün payı, 2000'li yıllardan bu yana genellikle yüzde 35 ile 50 bandında dalgalanırken, AB'ye yönelik ihracatta bu oran çok daha yüksek ve istikrarlı bir platoda seyretmektedir (Şekil 4). 1962'de yüzde 37 civarında olan bu pay, Türkiye'nin sanayileşme süreci ve Gümrük Birliği'nin sağladığı uygun kurumsal yapıyla birlikte sürekli artarak 2024 yılı itibarıyla yüzde 82,16 seviyesine ulaşmıştır.

Şekil 3 Türkiye'nin Toplam İhracatı ve AB'ye Yaptığı İhracat İçerisinde İmalat Sektörünün Payı, %, 1962–2024

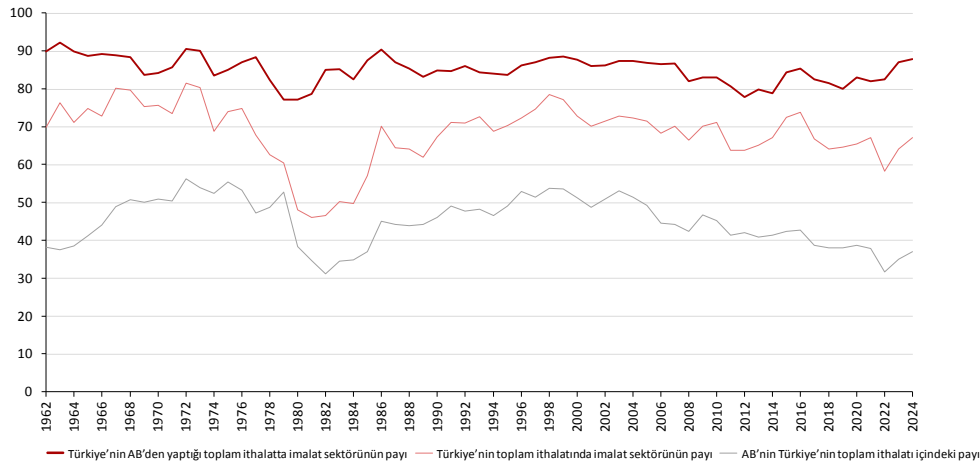


Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

İmalat sektörünün AB'ye yönelik ihracattaki belirleyici payı, Türkiye'nin Avrupa sanayi ekosistemi içinde salt bir ticaret ortağının ötesinde, üretim süreçlerine doğrudan entegre olmuş stratejik bir tedarik halkası işlevi gördüğünü ortaya koymaktadır. Türkiye'nin AB sanayisi açısından bulunduğu bu konum, Türkiye'yi AB'nin küresel tedarik zincirlerinde yaşanan kırılganlıklara karşı geliştirdiği yakın-kıyı üretim (nearshoring) ve tedarik çeşitlendirme stratejilerinin doğal bir parçası haline getirmektedir. Nitekim coğrafi yakınlık, lojistik avantaj ve mevcut sanayi altyapısının bir arada sunduğu bu bütünleşik yapı, Türkiye'nin AB değer zincirleri içindeki rolüne kalıcı ve yapısal bir nitelik kazandırmaktadır.

İthalat tarafında da bu bütünleşmenin belirgin bir yansıması görülmektedir: Türkiye'nin AB'den yaptığı ithalatta imalat sektörünün payı tarihsel olarak yüzde 80-90 bandında yer almış, 2024 itibarıyla ise yüzde 87,82 oranında gerçekleşmiştir.

Şekil 4 Türkiye'nin Toplam İthalatı ve AB'den Yaptığı İthalat İçerisinde İmalat Sektörünün Payı, %, 1962–2024



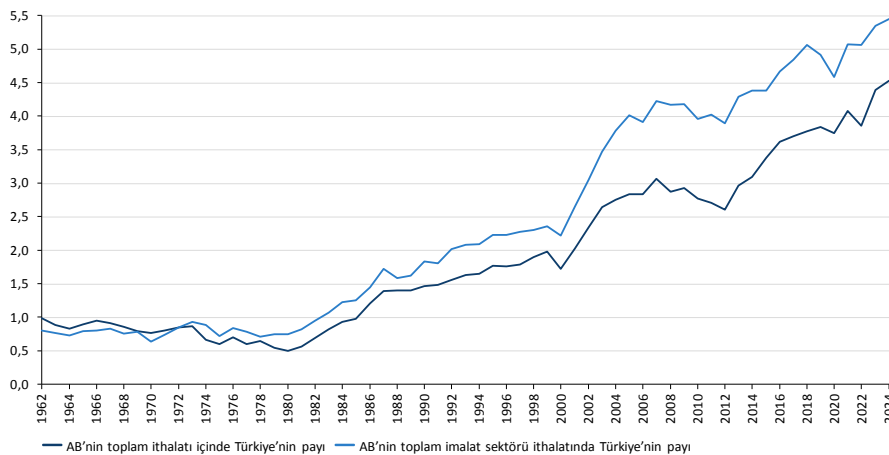
Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Ancak, Türkiye'nin toplam ithalatı içinde AB'nin payının geçmiş yıllardaki yüzde 50'ler seviyesinden günümüzde yüzde 36,96'ya gerilemiş olması önemli bir yapısal değişime işaret etmektedir. Bu değişimin arkasında, ara malı ve hammadde tedarikinde başta Çin olmak üzere Asya ekonomilerine doğru yaşanan coğrafi kayma yatmaktadır. Nitekim Çin'in 2024 yılı itibarıyla AB ve Rusya'nın ardından Türkiye'nin en büyük üçüncü tedarikçisi konumuna yükselmesi, geleneksel AB ağırlıklı ithalat yapısındaki bu kayda değer dönüşüme işaret etmektedir.

AB İthalat Pazarında Türkiye'nin Payı

Türkiye'nin ihracat ve ithalatında imalat sektörünün taşıdığı bu belirleyici ağırlık, ilişkinin yalnızca Türkiye açısından değil, AB açısından da stratejik bir boyutu olduğunu ortaya koymaktadır. İkili entegrasyonun karşılıklı doğasını ve AB'nin Türkiye'ye olan ticari bağımlılığını ölçebilmek için, AB'nin toplam ithalatı ve ihracatı içinde Türkiye'nin konumunun incelenmesi gerekmektedir.

Şekil 5 AB'nin Toplam İthalatı İçinde Türkiye'nin Payı (İmalat Sektörü ve Toplam), %, 1962–2024

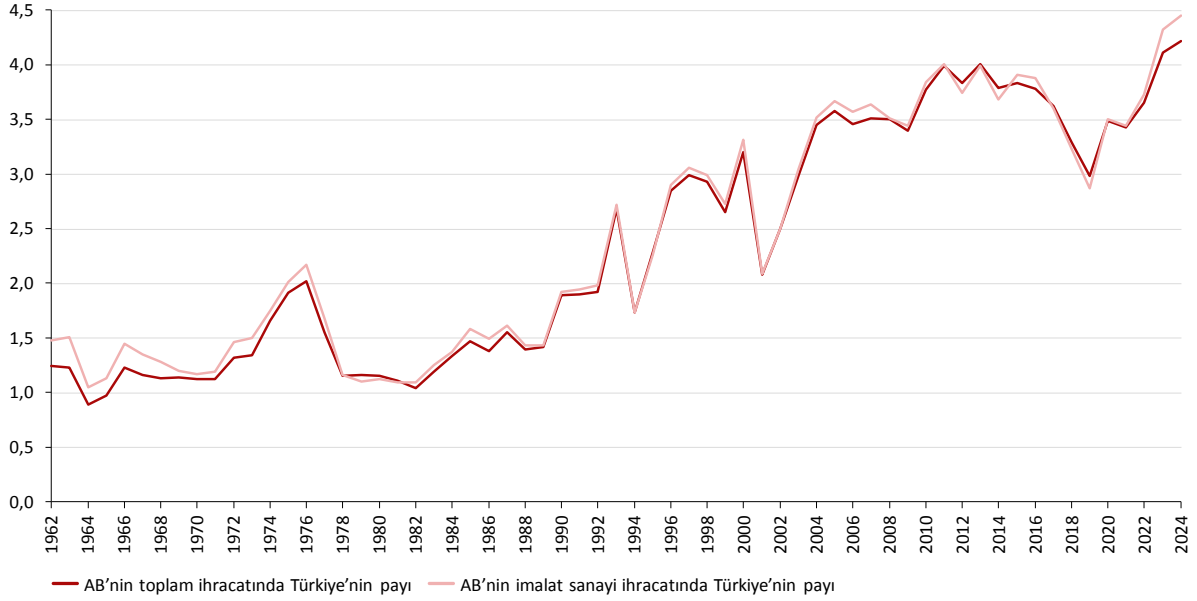


Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Türkiye'nin AB toplam ithalatı içindeki payı 1962'de yüzde 1'in altındayken, istikrarlı bir yükselişe 2024'te yüzde 4,53'e ulaşmıştır. İmalat sektörü ithalatında ise bu pay yüzde 5,45 ile toplam ithalattaki

payın üzerinde seyretmektedir. Avrupa Birliği gibi geniş bir pazarda imalat sanayisinde ulaşılan bu yüzde 5'lik tedarikçi payı, Türkiye'nin Avrupa değer zincirlerindeki yerleşik konumunu yansıtmaktadır.

Şekil 6 AB'nin Toplam İhracatı İçinde Türkiye'nin Payı (İmalat Sektörü ve Toplam), %, 1962–2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

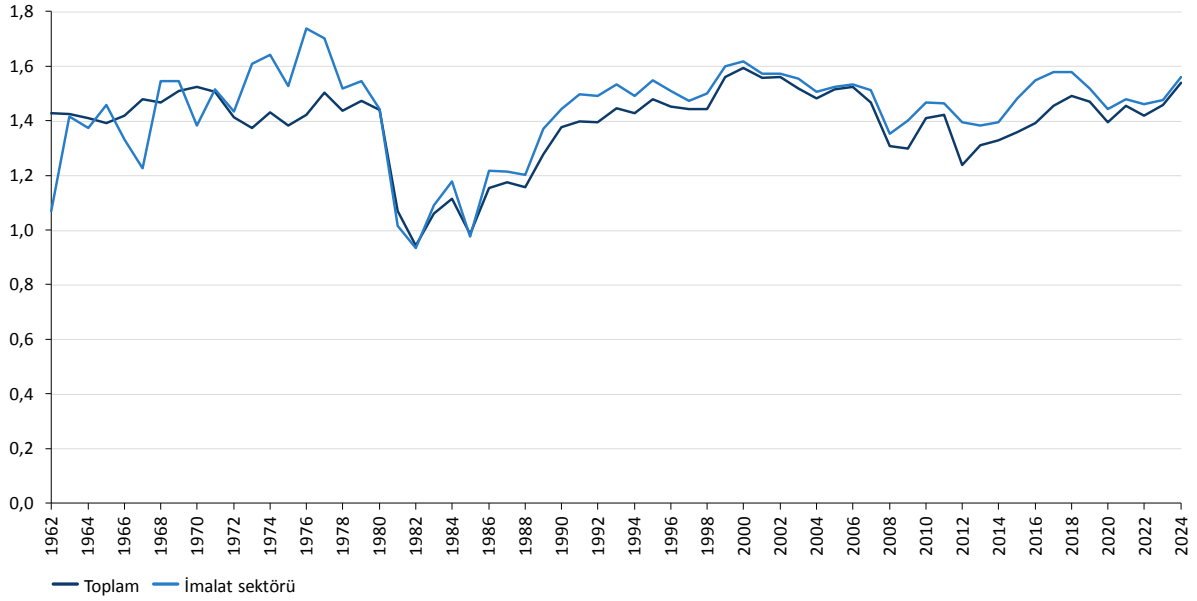
AB'nin ihracat tarafında da benzer bir eğilim gözlemlenmektedir. Türkiye'nin AB toplam ihracatı içindeki payı 1962'de yüzde 1,24 iken 2024'te yüzde 4,22'ye, imalat sektöründe ise yüzde 1,48'den yüzde 4,45'e çıkmıştır. İmalat sektörünün hem ithalat hem de ihracat tarafında genel ticaret payının üzerinde yer alması, taraflar arasındaki ticari bağların karşılıklı bir sanayi entegrasyonu niteliği taşıdığına işaret etmektedir.

Ticaret Yoğunluğu ve Büyüme Dinamikleri

Türkiye ile AB arasındaki ticari entegrasyonun gerçek derinliğini kavramak için, pazar paylarının yanı sıra ikili ticaretin küresel dinamiklere kıyasla ne kadar yoğunlaştığını ölçen Ticaret Yoğunluğu Endeksi (TII) ve ihracatın büyüme hızındaki (CAGR) tarihsel eğilimler birlikte değerlendirilmelidir.

Ticaret Yoğunluğu Endeksi (TII), iki ülke arasındaki ticaretin, bu ülkelerin dünya ticaretindeki payları göz önüne alındığında beklenenden ne ölçüde yoğun olduğunu ölçmektedir. Endeks, A ülkesinin B ülkesine yönelik ihracatının kendi toplam ihracatı içindeki payının, B ülkesinin dünya ithalatı içindeki payına bölünmesiyle hesaplanmaktadır. Değerin 1'in üzerinde olması, ticaretin beklenen düzeyin üzerinde yoğunlaştığına işaret eder. Türkiye-AB TII değerleri, 1962'den bu yana istisnai dönemler haricinde 1'in üzerinde seyretmiştir (Şekil 8). Gümrük Birliği'nin ardından hem toplam hem de imalat sektörü TII değerleri kalıcı bir yükseliş eğilimine girmiş; 2024 itibarıyla toplam TII 1,54, imalat sektörü TII ise 1,56 seviyesinde gerçekleşmiştir. İmalat sektöründeki bu yüksek yoğunluk, ilişkinin tedarik zinciri bazında ne kadar organik bir hale geldiğinin temel göstergelerinden biridir.

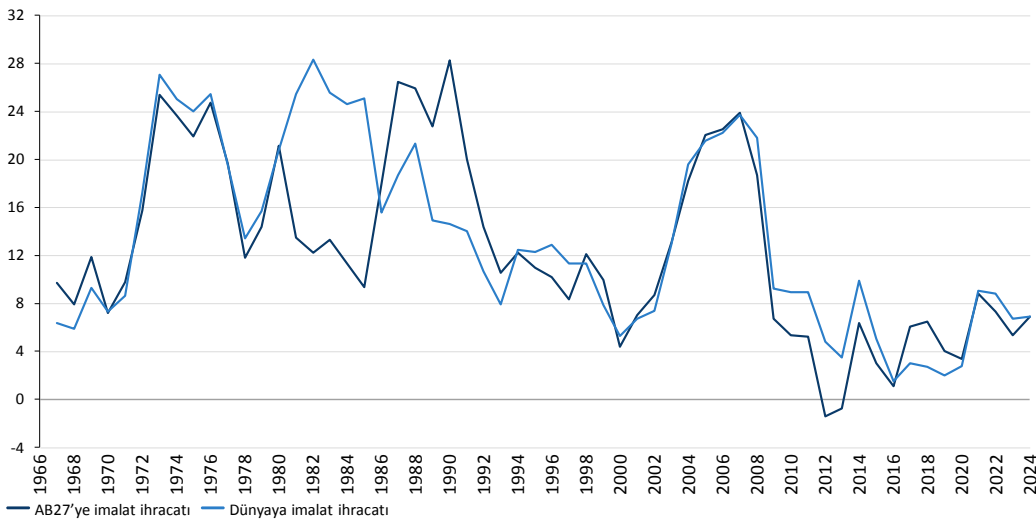
Şekil 7 Türkiye–AB Ticaret Yoğunluğu Endeksi (Trade Intensity Index, TII), 1962–2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Öte yandan, Türkiye'nin AB'ye yönelik imalat sektörü ihracatının beş yıllık hareketli ortalama bileşik yıllık büyüme hızı (CAGR), zaman içinde doğal bir yavaşlama eğilimi sergilemektedir (Şekil 9). 1970'li ve 1980'li yıllarda yüzde 20-30 seviyelerinde olan büyüme ivmesi, karşılıklı ticaretin giderek daha büyük hacimlere ulaşmasına paralel olarak gerilemiş ve 2000'li yıllardan itibaren yüzde 5-10 bandına yerleşmiştir. 2024 itibarıyla yüzde 6,89 seviyesinde gerçekleşen bu yatay seyir ticaretin yüksek hacimli ve istikrarlı bir yapıya kavuştuğunu göstermektedir. Ancak büyüme hızındaki bu yavaşlama, AB ithalat pazarında yükselişe geçen diğer rekabetçi tedarikçilerin yarattığı risklerin artık çok daha yakından takip edilmesini gerektirmektedir.

Şekil 8 Türkiye'nin AB'ye İmalat Sektörü İhracatı Büyüme Oranı, Beş Yıllık Hareketli Ortalama CAGR, %, 1962–2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

AB Pazarında Türkiye'nin Konumu: Ülke ve Rekabet Perspektifi

Türkiye'nin Avrupa Birliği değer zincirlerindeki tedarikçi rolü, Birlik genelinde homojen bir yapı sergilememektedir. İkili ticari entegrasyonun gerçek derinliğini ve küresel pazardaki rekabet dinamiklerini tam olarak kavrayabilmek için, analizlerin genel pazar ortalamalarının ötesine geçerek ülke bazlı ve rakip odaklı bir perspektifle ele alınması gerekmektedir. Bu doğrultuda söz konusu bölümde; öncelikle Türkiye'nin ihracatının AB üyesi ülkeler arasındaki coğrafi dağılımı ve asimetrik pazar yoğunlaşması incelenecek, ardından Avrupa imalat sanayisi ithalatında Asya ekonomileri başta olmak üzere diğer büyük dış tedarikçilerin performansları ile Türkiye'nin mevcut rekabet gücü karşılaştırmalı olarak değerlendirilecektir.

Türkiye'nin AB Ülkelerine İhracat Yapısı

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne yönelik imalat sektörü ihracatı bir bütün olarak değerlendirildiğinde, bu hacmin üye ülkeler arasında nasıl dağıldığı önemli bir stratejik boyut oluşturmaktadır. Hem ihracat gelirlerinin hangi büyük ekonomilerde yoğunlaştığını hem de coğrafi yakınlığın pazar hakimiyeti üzerinde yarattığı asimetrik etkileri görebilmek, Türkiye-AB ikili ticaretinin ekonomik coğrafyasını daha iyi anlayabilmemize imkan tanıyacaktır.

Tablo 1 Türkiye'nin AB Ülkelerine İhracat Göstergeleri

Ülke	İmalat Sanayi İhracatı (Milyar USD)	İmalat Sanayinin Toplam İhracat İçindeki Payı (%)	Ülkenin Toplam İthalatında Türkiye'nin Payı (%)	Ülkenin İmalat Sanayi İthalatında Türkiye'nin Payı (%)
Almanya	18,64	91,47	4,18	4,82
İtalya	10,67	81,77	5,68	7,64
Fransa	9,16	94,16	3,64	5,27
İspanya	8,22	84,37	5,12	7,23
Romanya	6,13	78,88	20,36	22,16
Polonya	6,11	90,20	4,86	6,01
Hollanda	4,94	73,27	1,87	2,25
Bulgaristan	2,92	60,37	22,60	24,89
Belçika	2,75	80,36	2,81	3,34
Yunanistan	2,52	58,33	10,07	12,89
Slovenya	1,95	88,37	5,60	5,30
Çekya	1,78	72,35	4,07	3,55
Macaristan	1,58	88,71	4,58	5,08
Avusturya	1,55	88,58	4,47	5,35
İsveç	1,41	92,72	2,87	4,24
Portekiz	1,35	84,38	5,93	8,80
Danimarka	1,20	90,67	3,59	4,69
İrlanda	0,95	91,44	1,53	1,74
Slovakya	0,88	69,03	5,10	4,68
Hırvatistan	0,60	89,97	6,36	9,15
Finlandiya	0,47	86,54	2,39	4,00
Litvanya	0,40	87,22	3,60	6,15
Malta	0,28	32,67	7,58	3,68
Estonya	0,22	71,48	6,28	6,19
Letonya	0,17	92,26	4,16	5,81
Lüksemburg	0,10	96,33	2,37	2,91

Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Mutlak hacim açısından değerlendirildiğinde, Türkiye'nin ihracat gelirlerinin Almanya (18,64 milyar USD), İtalya (10,67 milyar USD) ve Fransa (9,16 milyar USD) gibi büyük Batı Avrupa ekonomilerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Bu durum, Türkiye'nin ihracat performansının söz konusu büyük ekonomilerin büyüme dinamiklerine ve sanayi politikalarına yapısal olarak bağımlı olduğunu

göstermektedir. Avrupa Birliği'nin yürürlüğe koymayı planladığı Sanayi Hızlandırıcı Yasa Taslağı (IAA) veya Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (CBAM) gibi yeni düzenlemelerin ticari yansımaları, en yoğun biçimde hacmin yığıldığı bu ana pazarlarda hissedilecektir.

İhracat hacmi ile pazar hakimiyeti (pazar payı) arasındaki ilişki incelendiğinde ise dikkat çekici bir stratejik asimetri ortaya çıkmaktadır. Almanya, İtalya ve İspanya gibi ülkelere yüksek hacimli ihracat yapılmasına rağmen, bu ekonomilerin oldukça geniş ve çeşitlendirilmiş ithalat yapıları nedeniyle Türkiye'nin pazar payları sırasıyla yüzde 4,82, yüzde 7,64 ve yüzde 7,23 seviyelerinde kalmaktadır. Bu büyük pazarlarda Türkiye, çok sayıdaki küresel tedarikçiden biri konumunda yer almakta ve uluslararası rekabet baskısına daha açık bir görünüm sergilemektedir.

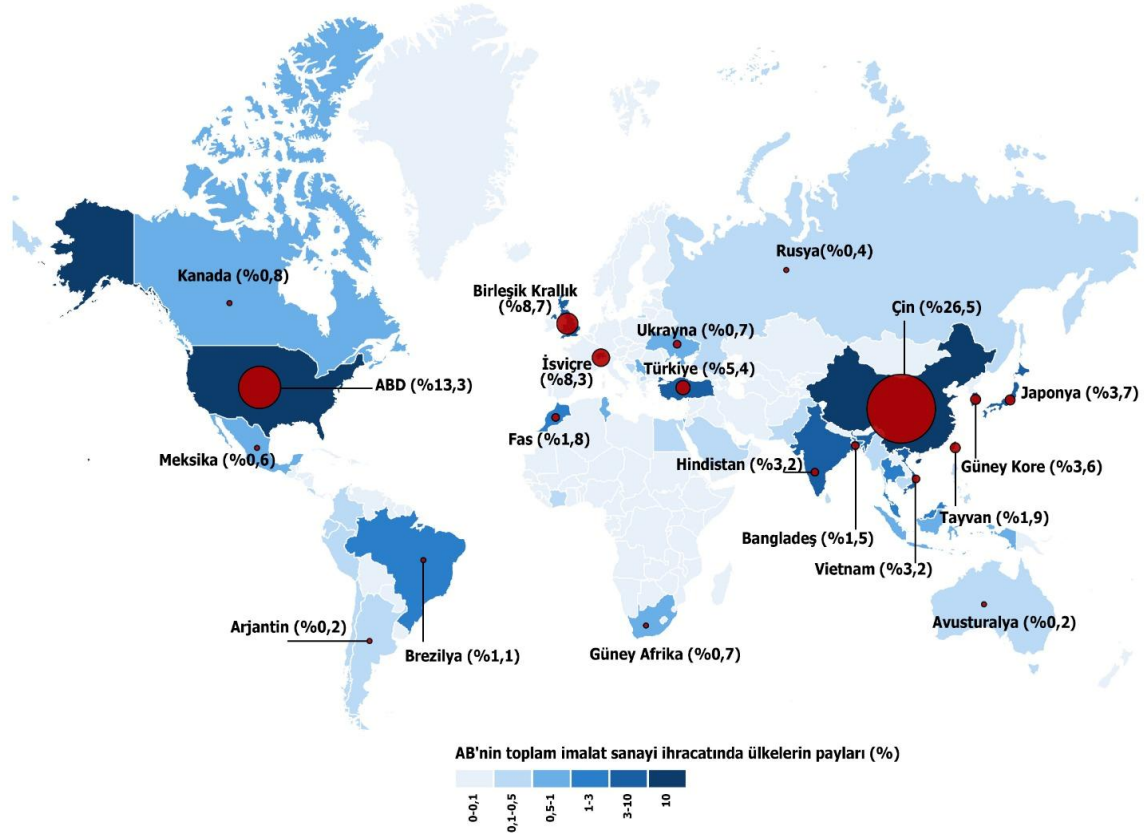
Buna karşılık, coğrafi yakınlığın etkisiyle Doğu ve Güney Avrupa'da çok daha farklı bir tablo izlenmektedir. Bulgaristan'ın ithalatı içindeki Türkiye'nin imalat sanayisi payı yüzde 24,89, Romanya'nın yüzde 22,16 ve Yunanistan'ın yüzde 12,89 gibi oldukça yüksek seviyelere ulaşmaktadır. Bu yüksek oranlar, Türkiye'nin yakın coğrafyadaki AB ülkeleri için yalnızca bir dış tedarikçi olmanın ötesine geçerek, yerel sanayi tedarik zincirlerinin organik ve ikamesi zor bir parçası haline geldiğine işaret etmektedir.

Üye ülkeler bazındaki bu ekonomik coğrafya dağılımı, Avrupa Birliği'nin pandemi sonrası dönemde tedarik zincirlerindeki riskleri azaltmayı (de-risking) ve üretimi güvenilir yakın bölgelere kaydırmayı (near-shoring) hedefleyen yeni sanayi stratejileri bağlamında kritik bir önem taşımaktadır. Veriler, Türkiye'nin Avrupa'daki ticari gücünün homojen bir yapı sergilemediğini açıkça ortaya koymaktadır.

AB İmalat Sanayi İthalatında Küresel Rekabet ve Yeni Tehditler

Türkiye'nin AB pazarındaki konumu, küresel rekabet ortamındaki diğer büyük dış tedarikçilerin performansıyla doğrudan ilişkilidir. 2024 itibarıyla AB'nin imalat sektörü ithalatında Çin yüzde 26,51 payla açık ara ilk sırada yer alırken; ABD (yüzde 13,36), Birleşik Krallık (yüzde 8,65) ve İsviçre'nin (yüzde 8,34) ardından Türkiye yüzde 5,45 ile beşinci büyük tedarikçi konumundadır (Şekil 9 ve 10).

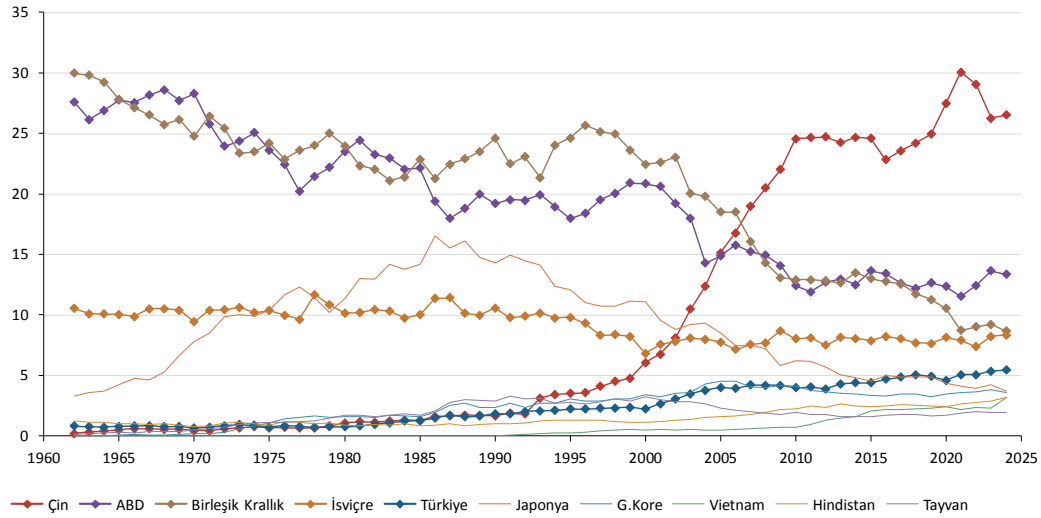
Şekil 9 AB'nin İmalat Sektörü İthalatında Tedarikçi Ülkelerin Payları, %, 2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Uzun dönemli perspektifte, ABD ve Birleşik Krallık gibi geleneksel tedarikçilerin pay kaybettiği, Çin'in ise 1962'deki yüzde 0,21'lik payından günümüzdeki hakim konumuna ulaştığı köklü bir değişim yaşanmıştır (Şekil 11). Türkiye bu süreçte coğrafi yakınlık ve Gümrük Birliği'nin sağladığı tercihli erişim avantajıyla istikrarlı bir yükseliş sergilemiş olsa da, pazar payı açısından, Güney Kore (yüzde 3,57), Vietnam (yüzde 3,18) ve Hindistan (yüzde 3,17) gibi Asya ülkelerinin artan rekabet baskısıyla karşı karşıyadır.

Şekil 10 AB'nin İmalat Sektörü İthalatında Tedarikçi Ülkelerin Payları, İlk 10 Ülke, %, 1962–2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Bu rekabet ortamı, AB'nin son dönemde uygulamaya koyduğu 'Made in Europe' stratejisi ve yeni Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) ile Türkiye açısından ciddi pazar kayıpları riski taşımaktadır. Özellikle 2027'de yürürlüğe girmesi beklenen AB-Hindistan STA'sı, Hindistan'ın AB'ye ihracatının yüzde 90,7'sini oluşturan tekstil, hazır giyim, deri, ayakkabı ve kimyasallar gibi Türkiye'nin de güçlü olduğu emek yoğun sektörlerdeki gümrük vergilerini sıfırlayacaktır. Halihazırda AB'de yüzde 4 ile yüzde 26 arasında değişen gümrük vergilerine tabi olan 33 milyar USD hacmindeki Hindistan ihracatının birçok ürün grubunda sıfır vergiyle Avrupa pazarına girmesi, Türkiye'nin Gümrük Birliği'nden elde ettiği asimetrik maliyet avantajını ortadan kaldırarak bu sektörlerdeki pazar payını doğrudan tehdit etmektedir. Benzer şekilde, MERCOSUR Anlaşması da tarım, kimyasallar, otomotiv yan sanayi ve enerji girdilerinde Latin Amerika ülkelerine önemli tarife avantajları sağlayarak Türkiye'nin tedarik zincirlerindeki konumunu zorlayabilecek yeni bir rekabet alanı yaratmaktadır.

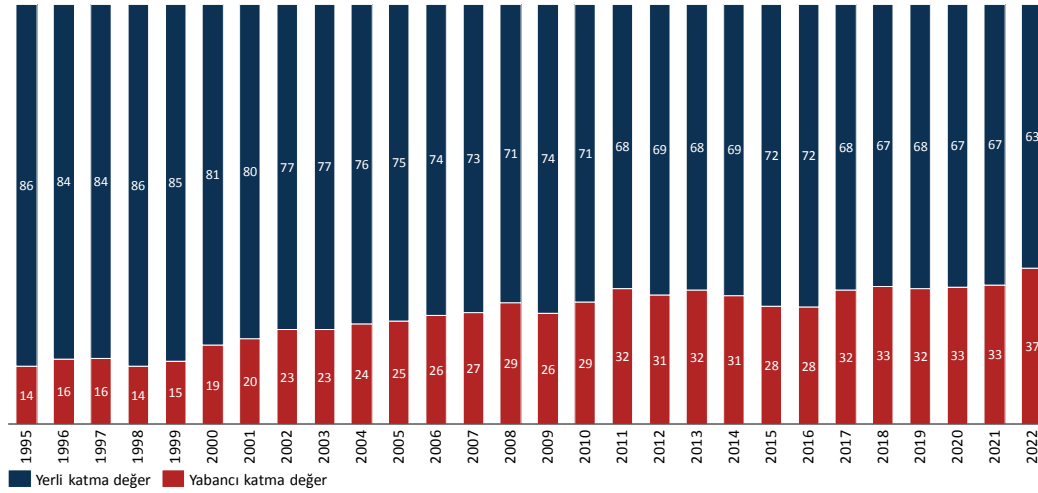
Yatırım ve Katma Değer Zincirleri: Entegrasyonun Derinliği ve Yeni Riskler

Üretim sürecinin parçalara ayrıldığı modern küresel değer zincirlerinde, yatırım ve ticaret arasındaki ilişki, ürünlerin arkasındaki katma değer ve sermayenin menşei üzerinden okunmaktadır. Bu yapı, doğrudan yabancı yatırımlar (DYY) ile kurulan sermaye bağlarını ve üretimde kullanılan girdi kaynaklarını bir bütün olarak ele almayı gerektirmektedir.

Katma Değer Zinciri Perspektifinden Ticaret

OECD TİVA verileri, Türkiye'nin imalat sektörü ihracatında yerli katma değer (DVA) ve yabancı katma değer (FVA) bileşenlerinin son 27 yılda yapısal bir dönüşüm geçirdiğini göstermektedir (Şekil 12). 1995 yılında imalat sektörü ihracatının yüzde 86,15'i yerli katma değerden oluşurken, bu oran 2022 yılına gelindiğinde yüzde 62,80'e gerilemiş; yabancı katma değer payı ise yüzde 13,85'ten yüzde 37,20'ye yükselmiştir.

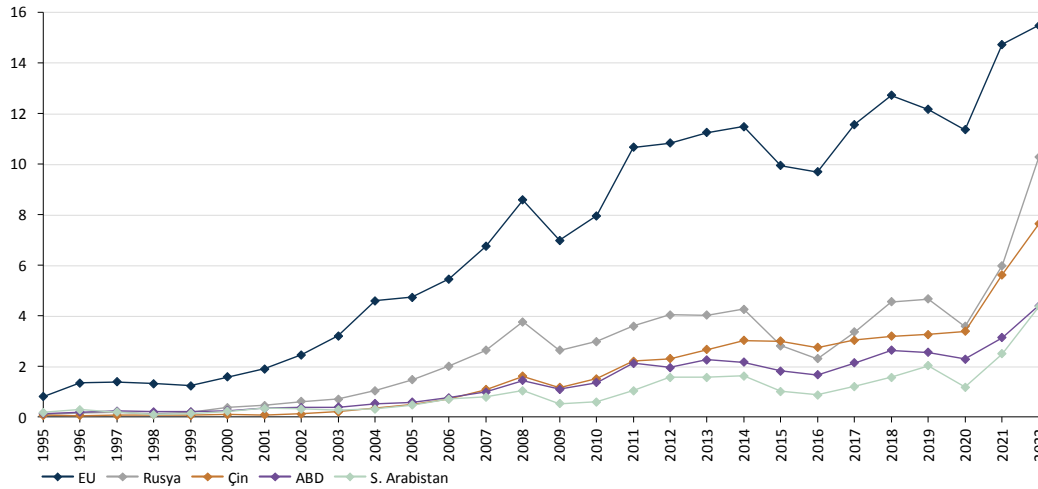
Şekil 11 Türkiye'nin Toplam İmalat Sektörü İhracatında Yerli ve Yabancı Katma Değerlerin Payları, %, 1995–2022



Kaynak: OECD TiVA; TEPAV hesaplamaları

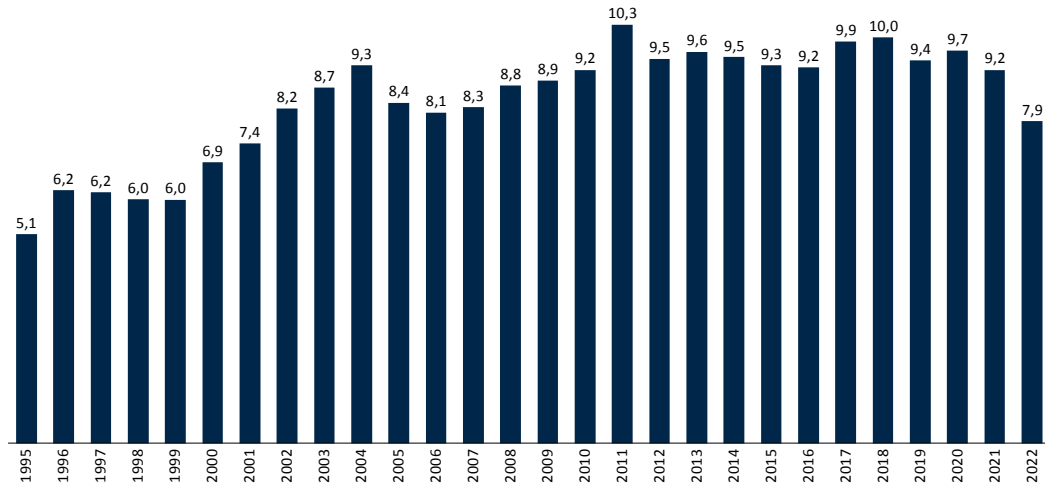
Türkiye'nin ihracatında gömülü olan yabancı katma değer coğrafi kaynakları incelendiğinde, AB 2022 yılında 15,47 milyar USD tutarındaki katkısıyla açık ara en büyük tedarikçi konumundadır (Şekil 12).

Şekil 12 Türkiye'nin İmalat Sektörü İhracatında Diğer Ülkelerin Katma Değerleri, İlk Beş Ülke, milyar USD, 1995–2022



AB'nin bu belirgin ağırlığı; Türkiye imalat sektörünün teknoloji, makine, kimya ve hassas sanayi ürünleri gibi yüksek katma değerli alanlarda AB menşeli girdilere olan ihtiyacını yansıtmaktadır. Ancak toplam imalat sektörü ihracatı içinde AB menşeli katma değer payı 2011'deki yüzde 10,28'lik zirvesinden 2022 itibarıyla yüzde 7,92 seviyesine inmiştir (Şekil 13).

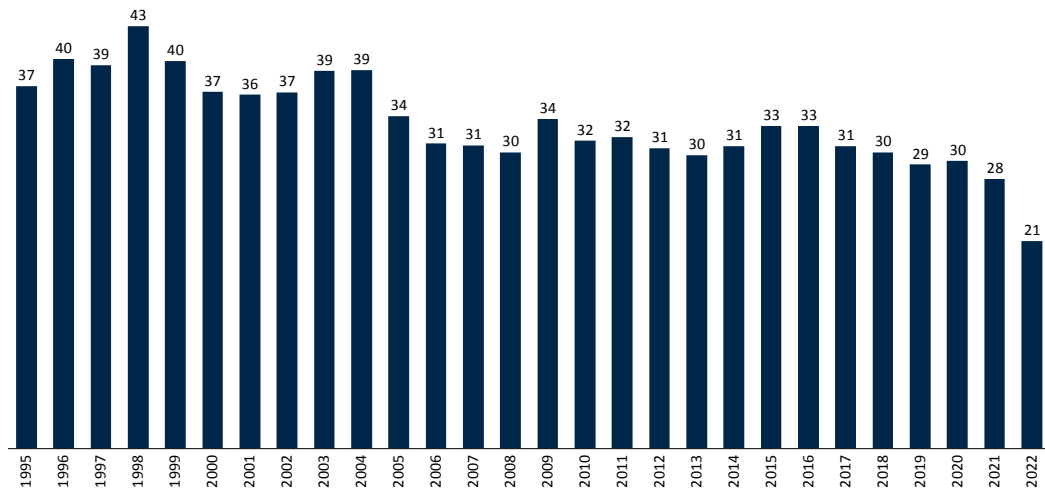
Şekil 13 Türkiye'nin Toplam İmalat Sektörü İhracatında AB Katma Değerinin Payı, %, 1995–2022



Kaynak: OECD TiVA; TEPAV hesaplamaları

Daha da önemlisi, toplam yabancı katma değer (FVA) içerisinde AB'nin oransal ağırlığı çok daha sert bir düşüş yaşamıştır (Şekil 14). 1998'de yüzde 43,30 olan bu pay, Türkiye'nin ithal girdi kaynaklarını Çin başta olmak üzere Asya pazarlarına yöneltmesiyle 2022 yılında yüzde 21,29 seviyesine gerilemiştir.

Şekil 14 Türkiye'nin İmalat Sektörü İhracatındaki Toplam Yabancı Katma Değerde AB Katma Değerinin Payı, %, 1995–2022



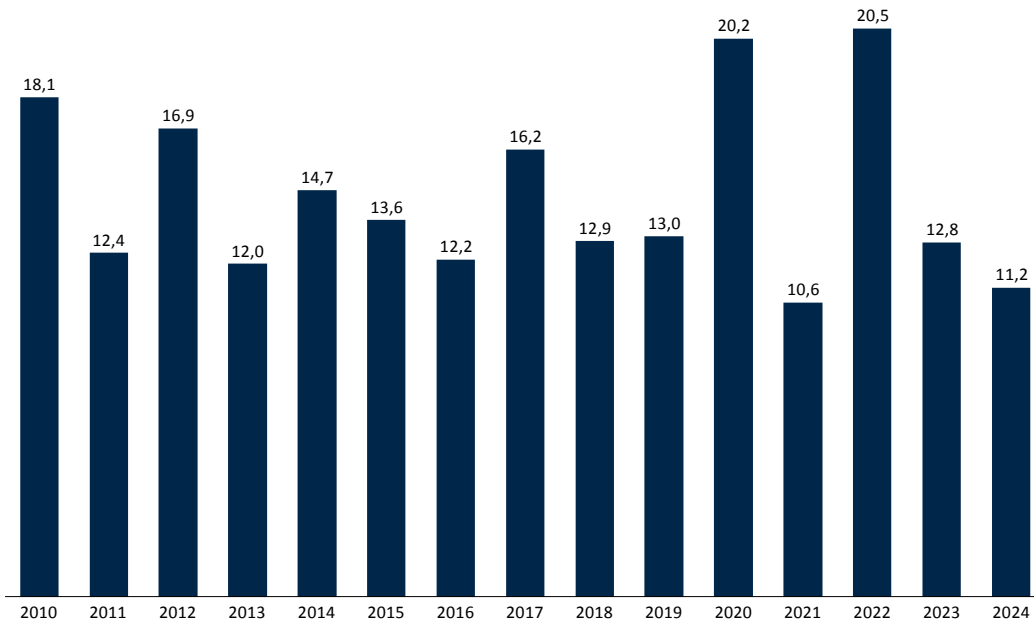
Kaynak: OECD TiVA; TEPAV hesaplamaları

İthal girdi kaynaklarındaki bu coğrafi çeşitlenme, dışsal şoklara karşı esneklik sağlasa da, AB'nin Sanayi Hızlandırıcı Yasa Taslağı (IAA) ile kurguladığı yeni düzende Türkiye için kritik bir risk barındırmaktadır. IAA kapsamında, kamu alımları ve destek programlarında bir ürünün "Birlik menşeli" (veya eşdeğer Gümrük Birliği menşeli) sayılabilmesi için çok katı yerel içerik şartları getirilmektedir (örneğin elektrikli araç güç aktarma organlarında yüzde 50, diğer bileşenlerde yüzde 70 yerlilik zorunluluğu). Türkiye'nin imalat sanayisinde AB katma değer zincirlerinden uzaklaşarak Asya menşeli girdilere yönelme eğilimi, ilerleyen dönemlerde Türk ürünlerinin IAA kapsamındaki "menşe" testlerini geçememesine ve devasa büyüklükteki AB kamu alımları pazarından dışlanmasına yol açabilecek yapısal bir kırılma riski taşımaktadır.

DYY'nin Yapısal Özellikleri ve Kurumsal Asimetri

Doğrudan yabancı yatırımlar (DYY), ikili ekonomik ilişkilerin derinliğini ve tarafların üretim altyapıları arasındaki karşılıklı bağımlılığı yansıtan temel bir makroekonomik göstergedir. AB'den Türkiye'ye yönelik DYY stoku, GSYİH'ye oran olarak dolar bazında hesaplandığında, 2022 yılında yüzde 20,5 ile dönem zirvesine ulaşmış; 2024 yılında ise yüzde 11,2 seviyesine gerilemiştir (Şekil 15). 2022'den 2023'e geçişte stok mutlak olarak da azalmış (189,9 milyar USD 147,9 milyar USD'ye), GSYİH ise aynı dönemde 924 milyar USD'den 1,153 milyar USD'ye yükselmiştir; her iki hareket de oranı aşağı çekmiştir. 2023'ten 2024'e geçişte ise stok sınırlı bir artış kaydetmiş (4,0 milyar USD), ancak GSYİH'nin 204 milyar USD'lik büyümesi orandaki gerilemeyi sürdürmüştür. Dolayısıyla söz konusu eğilim yalnızca bir stok erimesini değil, AB kaynaklı sermayenin Türkiye'nin genişleyen ekonomisiyle orantılı bir büyüme sağlayamadığını da yansıtmaktadır.

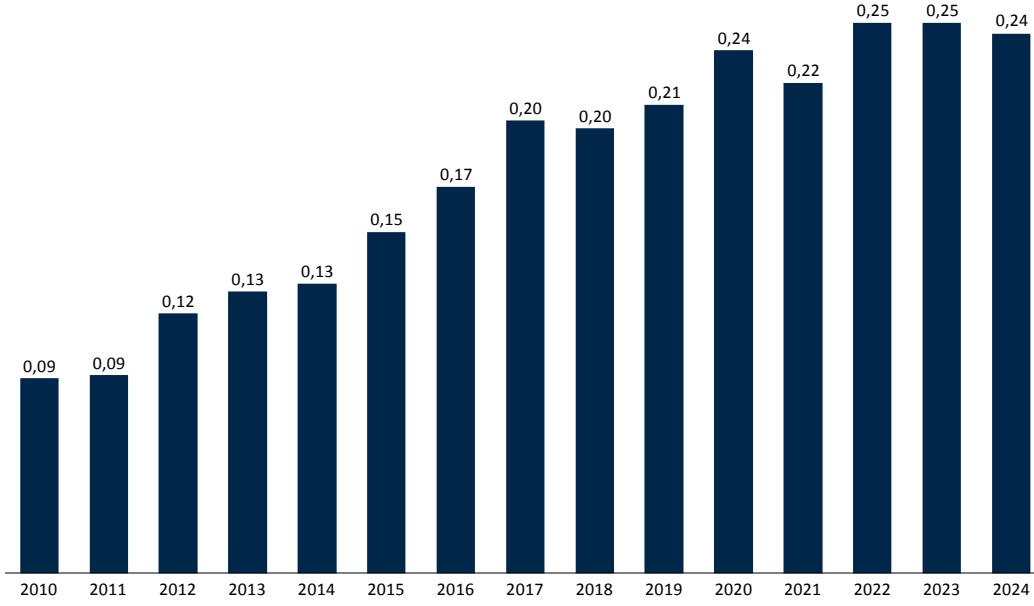
Şekil 15 AB'den Türkiye'ye Doğrudan Yatırımların Türkiye'nin GSYH'sine Oranı, Stok, %, 2010–2024



Kaynak: TCMB; TEPAV hesaplamaları

Türkiye'den AB'ye yönelen yatırım stoku ise istikrarlı bir gelişim göstererek 2024'te AB GSYH'sinin yüzde 0,244'üne ulaşmıştır (Şekil 16).

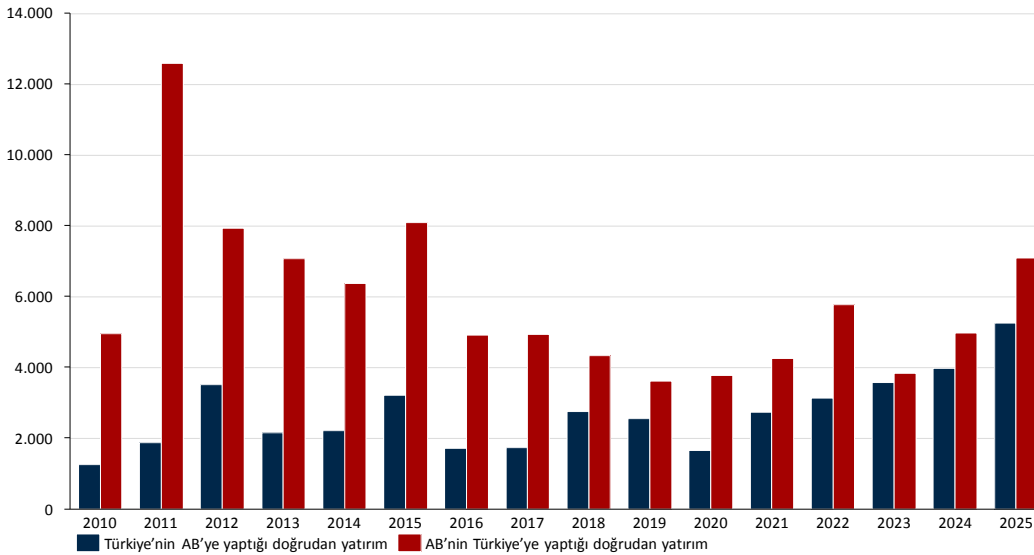
Şekil 16 Türkiye'den AB'ye Doğrudan Yatırımların AB'nin GSYH'sine Oranı, Stok, %, 2010–2024



Kaynak: TCMB, Dünya Bankası; TEPAV hesaplamaları

Yıllık akımlar incelendiğinde, Türkiye'den AB'ye giden doğrudan yatırımların 2025'te 5,25 milyar USD'ye yükseldiği görülmektedir; bu artış, Türk firmalarının Avrupa pazarındaki operasyonel ağlarını genişletme stratejisini yansıtmaktadır (Şekil 17).

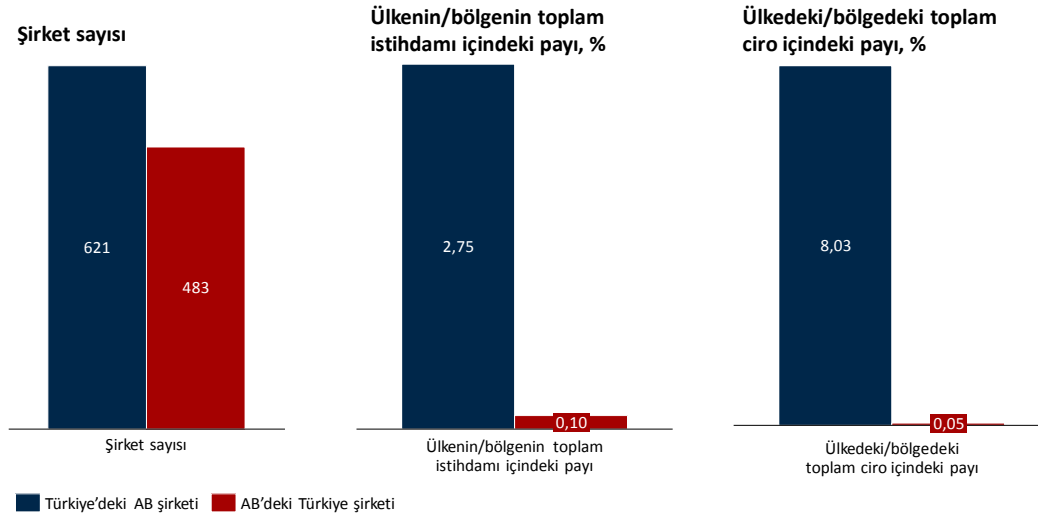
Şekil 17 Türkiye-AB Arasındaki Doğrudan Yatırımlar, Akım, milyon USD, 2010–2025



Kaynak: TCMB; TEPAV görselleştirmeleri

Ancak karşılıklı yatırımların yarattığı kurumsal etki ve ciro açısından ciddi bir asimetri söz konusudur. 2023 verilerine göre, Türkiye'de faaliyet gösteren 621 AB menşeli şirket, ülkenin toplam istihdamının yüzde 2,75'ini ve toplam cirosunun yüzde 8,03'ünü üretirken; AB pazarında faaliyet gösteren 483 Türk menşeli şirket, Avrupa'nın toplam cirosunun yalnızca yüzde 0,05'ini temsil etmektedir (Şekil 18).

Şekil 18 AB'de Faaliyet Gösteren Türkiye Menşeli ve Türkiye'de Faaliyet Gösteren AB Menşeli Şirketlerin Sayıları, Toplam İstihdam ve Ciro İçindeki Payları, 2023



Kaynak: TÜİK, Eurostat; TEPAV hesaplamaları

Bu derin asimetri, yeni IAA düzenlemeleriyle birlikte Türkiye aleyhine daha da zorlayıcı bir çerçeveye oturma riski taşımaktadır. Zira IAA taslağı, küresel üretim kapasitesinin yüzde 40'ından fazlasını elinde bulunduran ülkelerden (örneğin Çin) gelen yabancı yatırımlara; hedef şirkette en fazla yüzde 49 hisse sahipliği, zorunlu teknoloji transferi ve istihdam kotaları gibi katı koşullar dayatmaktadır. Metinde kamu alımları için Gümrük Birliği ülkelerine muafiyet tanınırken, DYY muafiyetlerini düzenleyen maddede "Gümrük Birliği" ifadesine kasıtlı olarak veya sehven yer verilmemiştir. Bu hukuki ifade farklılığı, daha önce politika içerik analizlerinde de değinildiği üzere, yalnızca bir risk olmaktan öte, IAA müzakere sürecinde Türkiye'nin masaya taşınması gereken somut bir gündem maddesidir.

4. Türkiye-AB Ticaretinde Sektörel Bazlı Değerlendirmeler

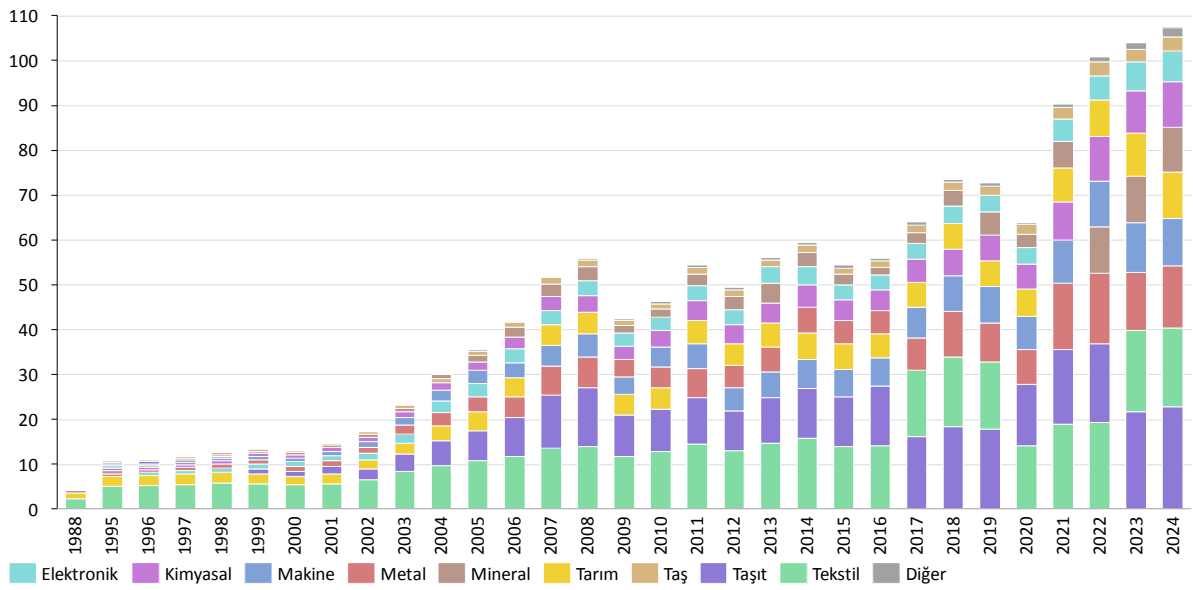
Avrupa Birliği Yeni Sanayi Politikaları ve Değer Zinciri Analizinin Önemi

AB pazarında şekillenen yeni politika ve dış rekabet zemininin Türk imalat sanayisine olası etkilerini somutlaştırabilmek için, Türkiye'nin AB'ye ihracatının sektörel kompozisyonunun detaylı bir biçimde incelenmesi gerekmektedir. Bu bölümde, Türkiye ve AB arasındaki değer zincirlerinde Türkiye'nin ve AB'nin nasıl konumlandığını, ticaret verilerini sektörel ve alt ürün düzeyinde inceleyerek haritalandırılmakta ve sektör/alt sektör düzeyinde karşılıklı bağımlılık göstergeleri tanımlanmaktadır. Bu sayede; IAA'nın getireceği katı menşe ve düşük karbon koşulları ile yeni STA'ların doğrudan etkileyeceği ürün gruplarının belirlenmesi ve bu kalemlerin AB pazarındaki rekabet konumunun net bir şekilde tanımlanması amaçlanmaktadır.

Türkiye-AB Ticaretinde Yapısal Dönüşüm

Her ekosistem farklı bir rekabet dinamiğine, farklı bir politika riskine ve farklı bir büyüme potansiyeline sahip olduğundan, makro düzeydeki ortalamalar bu farklılıkları görünmez kılmaktadır. 1988 yılında 4,9 milyar dolar olan toplam ihracat, 2024'te 107,4 milyar dolara ulaşmıştır (Şekil 19).

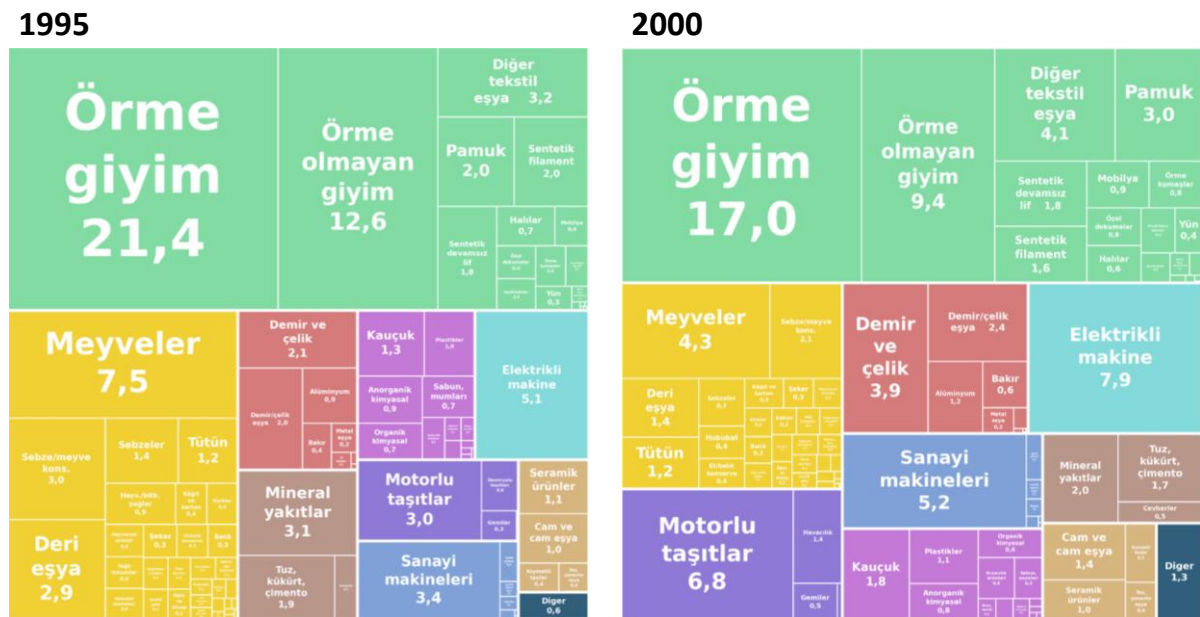
Şekil 19 Türkiye'nin Ürün Gruplarına Göre AB'ye İhracatı, milyar USD, 1988–2024



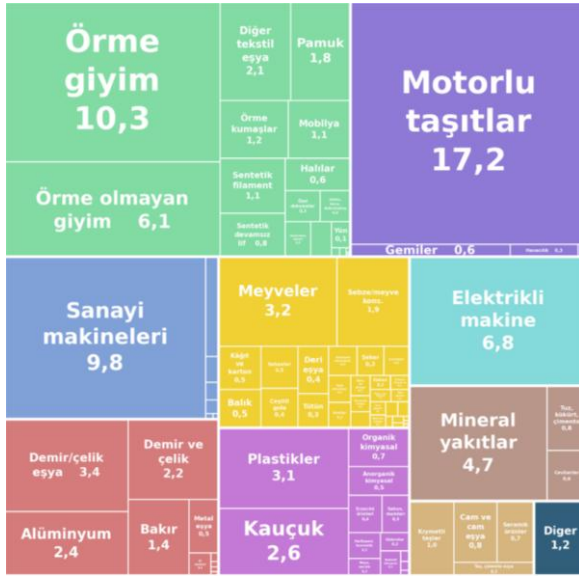
Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Yıllar içinde bu genişleyen hacmin iç yapısı teknoloji yoğunluğu lehine değişmiştir. 1988'de ihracatın neredeyse dörtte üçünü (yüzde 71) oluşturan tekstil ve tarım ekosistemlerinin toplam payı 2024'te yüzde 26'ya gerilerken; aynı dönemde taşıt ekosistemi yüzde 0,8'den yüzde 21,2'ye, metal yüzde 5,2'den yüzde 12,9'a, makine yüzde 3,3'ten yüzde 9,8'e, kimyasal ise yüzde 4,7'den yüzde 9,4'e yükselmiştir (Şekil 20).

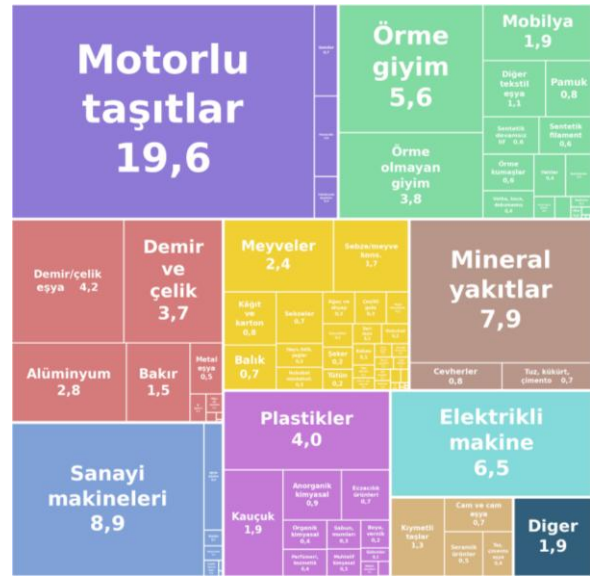
Şekil 20 Türkiye'nin AB'ye İhracatının Sektörel Dağılımı, yüzde, 1995, 2000, 2012, 2024



2012



2025

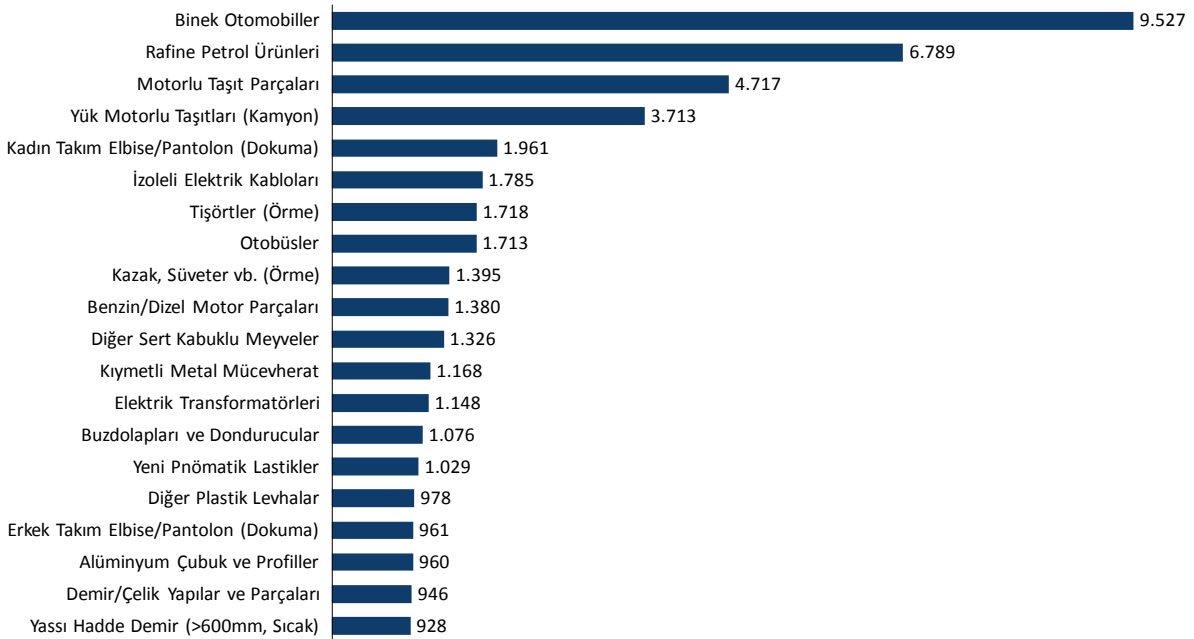


Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

İhracatta Ürün Yoğunlaşması ve Rekabetçilik

Genişleyen bu ihracat hacminin belirli ürünlerde belirgin bir yoğunlaştığı gözlemlenmektedir: En yüksek hacimli ilk 20 ürün, 45,2 milyar dolarla toplam ihracatın yüzde 42,1'ini tek başına oluşturmaktadır (Şekil 21). En büyük kalem olan binek otomobiller 9,5 milyar dolar ile listenin başında yer alırken, onu rafine petrol ürünleri (6,8 milyar dolar), motorlu taşıt parçaları (4,7 milyar dolar) ve yük motorlu taşıtları (3,7 milyar dolar) izlemektedir.

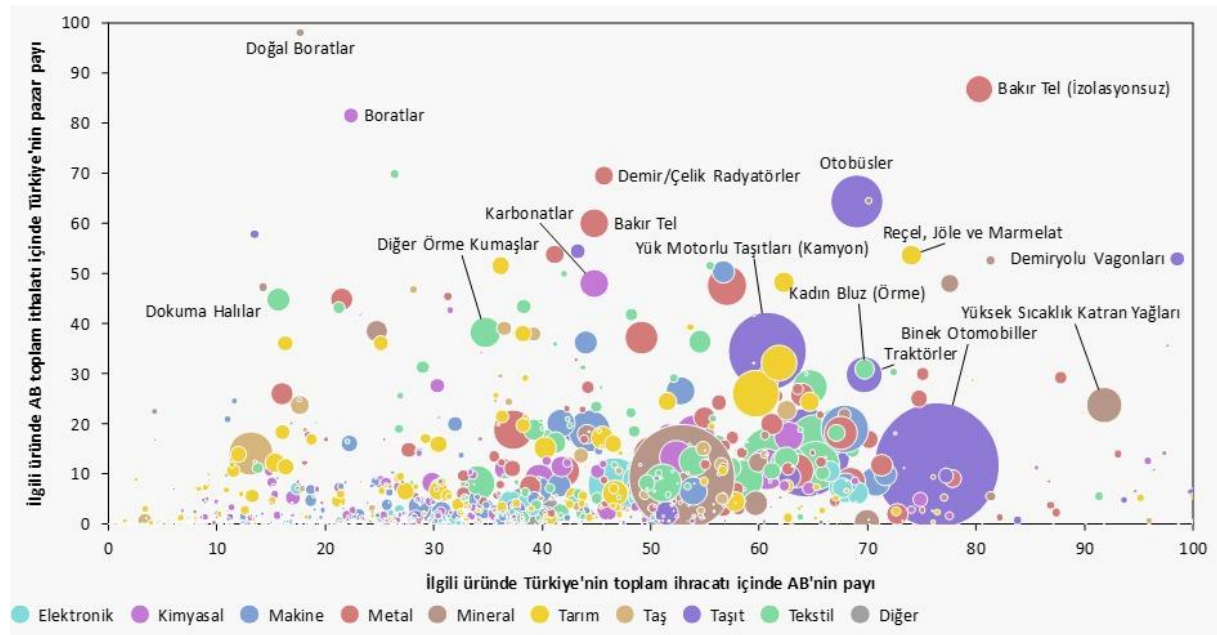
Şekil 21 Türkiye'nin AB'ye İhracatı, İlk 20 Ürün, milyon USD, 2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Şekil 22 incelendiğinde, ürünlerin büyük çoğunluğunun hem AB pazarındaki payı hem de AB'ye ihracat bağımlılığı açısından düşük seviyelerde yoğunlaştığı görülmektedir. Grafiğin sol alt bölgesindeki bu kümelenme, Türkiye'nin geniş bir ürün yelpazesinde AB ile sınırlı düzeyde ticaret yürüttüğüne işaret etmektedir. Buna karşın sağ alt bölgede yer alan büyük daireler - özellikle yüksek ticaret hacmine sahip ürün grupları - Türkiye'nin AB'ye yaptığı toplam ihracatta belirli ürünlerin kayda değer bir pay tuttuğunu, ancak bu ürünlerde AB'nin ithalat bağımlılığının görece düşük kaldığını ortaya koymaktadır. Dikey eksende yukarıya dağılan küçük daireler ise ticaret hacmi sınırlı olsa da bu ürünlerde neredeyse tüm ihracatın AB'ye yönlendirildiğine dikkat çekmektedir.

Şekil 22 Ürün Düzeyinde Türkiye'nin AB'ye İhracat Bağımlılığı ve AB Pazarındaki Payı, yüzde, 2024



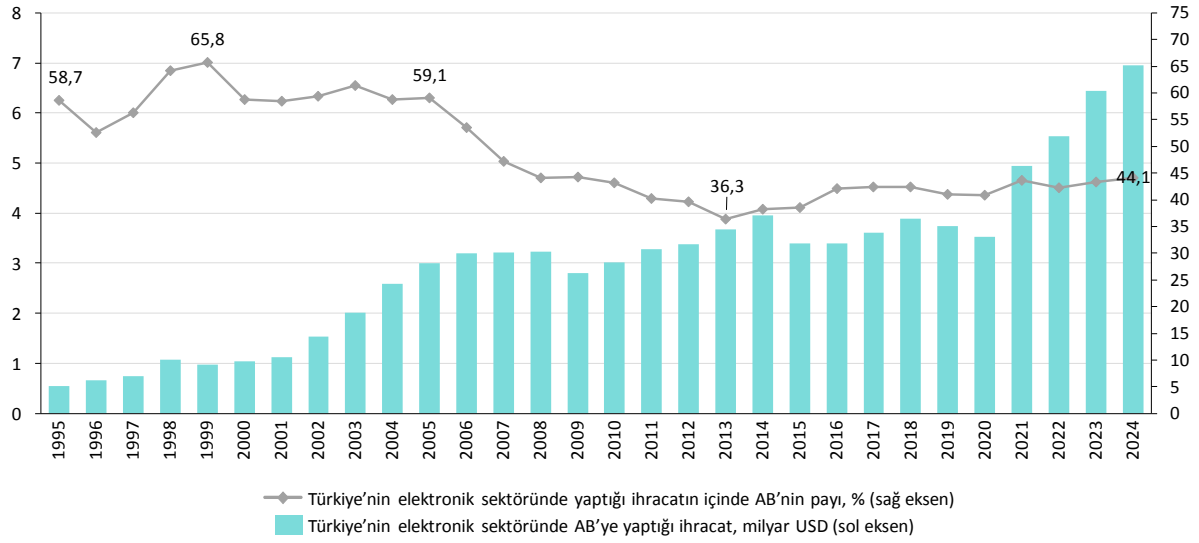
Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Elektronik

Elektronik sektörü, 2024 yılında Türkiye'nin toplam ihracatında dokuzuncu, AB'ye ihracatında ise sekizinci sırada yer almaktadır. Sektör, HS4 düzeyinde 48 ürün grubunu kapsamakta; izoleli elektrik kabloları, transformatörler, elektrikli ısıtıcılar, monitörler ve aydınlatma ekipmanları bu grubun başlıca kalemlerini oluşturmaktadır. Türkiye, AB'nin elektronik ithalatında ürün grubuna göre değişen paylarla çoğunlukla ikinci ile beşinci sıralar arasında konumlanmakta; Çin ise hemen hemen tüm ürün gruplarında belirleyici tedarikçi olmaya devam etmektedir.

Türkiye'nin AB'ye elektronik ihracatı 1995-2024 döneminde 0,55 milyar USD'den 6,95 milyar USD'ye yükselmiş olmakla birlikte bu büyüme doğrusal bir seyir izlememiştir (Şekil 23). 2008'e kadar süren hızlı artışın ardından ihracat 2019'a kadar 3,0-3,9 milyar USD bandında yaklaşık on yıl boyunca yatay seyretti. İhracatın AB'ye yönelen payı da bu dönemde yüzde 36,3'e kadar geriledi. 2020 sonrasında ihracat yeniden ivme kazanarak dört yılda neredeyse iki katına çıkmış ve AB payı yüzde 44,1 seviyesine gelmiştir. Sektörün AB pazarındaki ağırlığı henüz 1990'ların sonundaki seviyelere ulaşmamıştır.

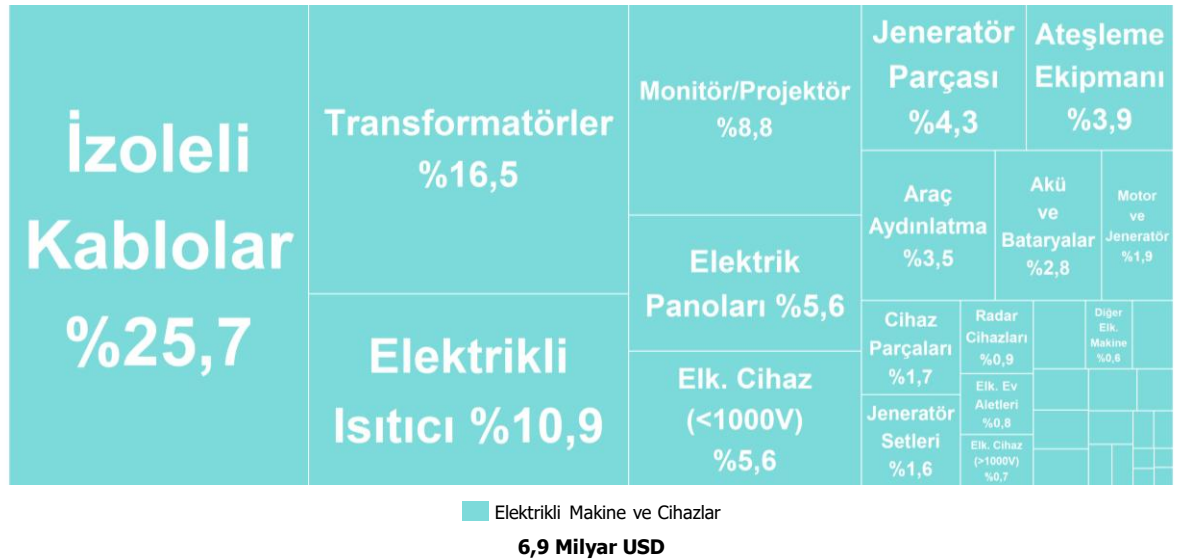
Şekil 23 Elektronik sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)



Kaynak: Harvard Dataverse,TEPAV hesaplamaları

Türkiye'nin AB'ye elektronik ihracatı HS4 düzeyinde az sayıda ürün grubunda yoğunlaşmış bir yapı sergilemektedir (Şekil 24). İhracatın dörtte birinden fazlası tek bir ürün grubuna, izoleli elektrik kablolarına, dayanmakta, elektrik transformatörleri ve elektrikli ısıtıcılar diğer ağırlıklı kalemleri oluşturmaktadır. Bu yoğunlaşma, sektörün AB'ye ihracat performansını belirli ürün gruplarındaki gelişmelere karşı duyarlı kılmaktadır, özellikle kablo ihracatının sektör toplamındaki ağırlığı göz önüne alındığında bu durum daha da belirginleşmektedir.

Şekil 24 AB'ye yapılan elektronik sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024



Kaynak: Harvard Dataverse,TEPAV görselleştirmeleri

2024 yılında Türkiye'nin elektronik ihracatı HS4 düzeyinde 48 ürün grubunu kapsamakta olup bu ürün gruplarının tamamı AB'ye ihracatta da yer almaktadır. İlk 20 ürün sektörün toplam ihracatının yüzde 94,4'ünü ve AB'ye yapılan toplam ihracatın yüzde 97,2'sini oluşturmaktadır (Tablo 2). Geri kalan 28

ürün grubunun AB'ye ihracattaki payı yüzde 2,8 ile son derece sınırlıdır; Şekil 24'te görülen yoğunlaşma bu rakamlarla da teyit edilmektedir. Başka bir deyişle sektörün AB'ye ihracatı pratikte birkaç ürün grubunun performansına bağlıdır.

Sektörün en büyük kalemi olan izoleli elektrik kabloları, 1,79 milyar USD'lik AB ihracatıyla sektörün AB'ye toplam ihracatının yüzde 25,7'sini tek başına karşılamaktadır. Ancak bu üründe Türkiye AB ithalatında yüzde 7,81 ile yalnızca beşinci sıradadır; pazar Fas, Çin ve Tunus tarafından şekillendirilmekte olup bu üç ülkenin toplam payı yüzde 47'yi aşmaktadır. İkinci büyük kalem olan elektrik transformatörlerinde Türkiye 1,15 milyar USD'lik ihracatla ikinci sıradadır ancak Çin tek başına pazarın yüzde 49,33'ünü elinde tutmaktadır. Elektrikli ısıtıcılarda da benzer bir tablo söz konusudur; Türkiye yüzde 8,64 ile ikinci sıradayken Çin yüzde 65,35 ile açık ara liderdir. Türkiye'nin AB ithalatında en yüksek paya sahip olduğu ürün elektrikli ateşleme ekipmanlarıdır; yüzde 10,61 ile üçüncü sıradadır. Çin'in hemen hemen tüm ürün gruplarında yüzde 25 ile yüzde 65 arasında değişen paylarla birinci ya da ikinci sırada yer alması, sektördeki rekabetin büyük ölçüde tek bir ülke ekseninde şekillendiğini ortaya koymaktadır.

Hindistan elektronik sektöründe çoğu üründe Türkiye'nin gerisinde kalmaktadır. Ancak elektrik jeneratör parçalarında yüzde 13,87 ve jeneratör setlerinde yüzde 19,35 ile Türkiye'nin önünde konumlanmaktadır. Bu iki üründe Hindistan'ın Türkiye'yi geçmiş olması, söz konusu segmentlerde rekabetin yönünü göstermesi bakımından dikkat çekicidir. MERCOSUR ülkelerinin sektördeki AB pazarı varlığı tüm ürün gruplarında oldukça sınırlı kalmaktadır.

İhracatının büyük bölümü AB pazarına yönelen ürünler arasında elektrik jeneratör parçaları yüzde 69,1, monitörler yüzde 67,9 ve araç aydınlatma ekipmanları yüzde 67,7 ile öne çıkmaktadır. Bu ürünlerde Türkiye'nin ihracat performansı AB pazarındaki talep koşullarına doğrudan bağlıdır.

Tablo 2 Elektronik Sektöründe AB'ye En Fazla İhracatı Yapılan İlk 20 Ürünün Detaylı Analizi, 2024

Ürün Adı	İhracat Değeri, Milyar USD	Sektör İhracatındaki Payı, %	AB'ye İhracatı, Milyar USD	Sektördeki AB İhracatı İçinde Ürünün Payı, %	Ürünün Toplam İhracatı İçinde AB Payı, %	AB'nin İthalatındaki Payı, %	AB'nin İthalatındaki Sırası	İlgili Üründe Türkiye, MERCOSUR ve Hindistan'ın AB pazarındaki payları, %	İlgili Üründe AB'nin İthalatındaki En Büyük Paya Sahip Üç Ülke (Türkiye Hariç), %
İzoleli Elektrik Kabloları	3,83	24,28	1,79	25,67	46,67	7,81	5	5. Türkiye (7,81) 14. Hindistan (1,62) 35. MERCOSUR (0,07)	1. Fas (22,20) 2. Çin (14,27) 3. Tunus (10,89)
Elektrik Transformatörleri	2,30	14,62	1,15	16,51	49,84	6,30	2	2. Türkiye (6,30) 8. Hindistan (2,63) 23. MERCOSUR (0,34)	1. Çin (49,33) 3. Tayland (6,11) 4. ABD (5,99)
Elektrikli Isıtıcılar	1,55	9,81	0,76	10,89	49,00	8,64	2	2. Türkiye (8,64) 16. Hindistan (0,33) 33. MERCOSUR (0,01)	1. Çin (65,35) 3. Birleşik Krallık (4,32) 4. İsviçre (3,87)
Monitörler ve Projektörler	0,90	5,69	0,61	8,77	67,94	7,38	3	3. Türkiye (7,38) 19. Hindistan (0,16) 26. MERCOSUR (0,05)	1. Çin (61,40) 2. Vietnam (9,76) 4. Tayland (4,00)
Elektrik Panoları	1,05	6,67	0,39	5,60	37,07	4,08	6	6. Türkiye (4,08) 21. Hindistan (0,77) 28. MERCOSUR (0,13)	1. Çin (31,42) 2. ABD (16,12) 3. Birleşik Krallık (8,55)
Elektrik Cihazları (<1000V)	0,99	6,31	0,39	5,56	38,85	3,98	7	7. Türkiye (3,98) 9. Hindistan (3,08) 28. MERCOSUR (0,21)	1. Çin (28,18) 2. ABD (12,65) 3. Birleşik Krallık (8,90)
Elektrik Jeneratör Parçaları	0,44	2,77	0,30	4,34	69,10	6,20	5	5. Türkiye (6,20) 2. Hindistan (13,87) 14. MERCOSUR (0,59)	1. Çin (45,58) 2. Hindistan (13,87) 3. Japonya (7,31)
Elektrikli Ateşleme Ekipmanları	0,40	2,56	0,27	3,86	66,49	10,61	3	3. Türkiye (10,61) 8. Hindistan (4,23) 17. MERCOSUR (0,34)	1. Japonya (26,41) 2. Çin (25,85) 4. ABD (9,25)
Araç Aydınlatma Ekipmanları	0,36	2,31	0,25	3,55	67,67	7,24	5	5. Türkiye (7,24) 12. Hindistan (1,41) 30. MERCOSUR (0,07)	1. Çin (25,37) 2. Güney Kore (11,33) 3. Fas (11,06)
Aküler/Bataryalar	0,64	4,09	0,20	2,82	30,37	0,79	7	7. Türkiye (0,79) 13. Hindistan (0,37) 29. MERCOSUR (0,01)	1. Çin (80,31) 2. Güney Kore (4,54) 3. Japonya (2,98)
Elektrik Motorları ve Jeneratörler	0,36	2,31	0,13	1,90	36,39	1,50	12	12. Türkiye (1,50) 8. Hindistan (2,26) 9. MERCOSUR (2,19)	1. Çin (37,03) 2. İsviçre (11,29) 3. ABD (10,78)
Elektrik Cihaz Parçaları	0,26	1,67	0,12	1,65	43,73	3,28	8	8. Türkiye (3,28) 4. Hindistan (9,74) 26. MERCOSUR (0,29)	1. Çin (28,21) 2. İsviçre (14,86) 3. ABD (10,91)
Elektrik Jeneratör Setleri	0,64	4,09	0,11	1,61	17,38	7,15	5	5. Türkiye (7,15) 2. Hindistan (19,35) 20. MERCOSUR (0,09)	1. Çin (30,27) 2. Hindistan (19,35) 3. ABD (17,96)
Radar Cihazları	0,24	1,55	0,07	0,94	26,83	2,82	8	8. Türkiye (2,82) 10. Hindistan (2,63) 24. MERCOSUR (0,21)	1. Çin (21,89) 2. Vietnam (18,61) 3. ABD (16,13)
Elektromekanik Ev Aletleri	0,17	1,09	0,05	0,79	31,80	0,92	7	7. Türkiye (0,92) 23. Hindistan (0,02) 31. MERCOSUR (0,00)	1. Çin (84,29) 2. Vietnam (2,97) 3. Malezya (2,93)
Elektrik Cihazları (>1000V)	0,14	0,89	0,05	0,67	32,84	5,08	6	6. Türkiye (5,08) 5. Hindistan (6,36) 16. MERCOSUR (0,28)	1. İsviçre (41,40) 2. Birleşik Krallık (14,37) 3. Çin (13,27)
Telefonlar	0,14	0,92	0,04	0,63	30,33	0,27	21	21. Türkiye (0,27) 18. Hindistan (0,48) 26. MERCOSUR (0,11)	1. Çin (31,38) 2. ABD (16,61) 3. Vietnam (12,06)
Diğer Elektrikli Makineler	0,24	1,50	0,04	0,57	16,68	0,44	19	19. Türkiye (0,44) 14. Hindistan (0,80) 25. MERCOSUR (0,11)	1. Çin (43,97) 2. ABD (16,24) 3. Birleşik Krallık (10,86)
Radio/TV/Telefon Verici Cihazlar	0,11	0,67	0,03	0,50	32,88	0,08	20	20. Türkiye (0,08) 3. Hindistan (15,44) 31. MERCOSUR (0,03)	1. Çin (44,29) 2. Vietnam (16,40) 3. Hindistan (15,44)
Endüstriyel Elektrik Fırınları	0,10	0,61	0,03	0,40	28,81	4,64	7	7. Türkiye (4,64) 14. Hindistan (0,68) 10. MERCOSUR (2,01)	1. ABD (25,30) 2. Çin (21,20) 3. Birleşik Krallık (10,75)
İLK 20 ÜRÜN TOPLAMI	14,88	94,43	6,76	97,21	45,44	3,33			
DİĞER 28 ÜRÜN TOPLAMI	0,88	5,57	0,19	2,79	22,10	0,22			

Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV görselleştirmeleri

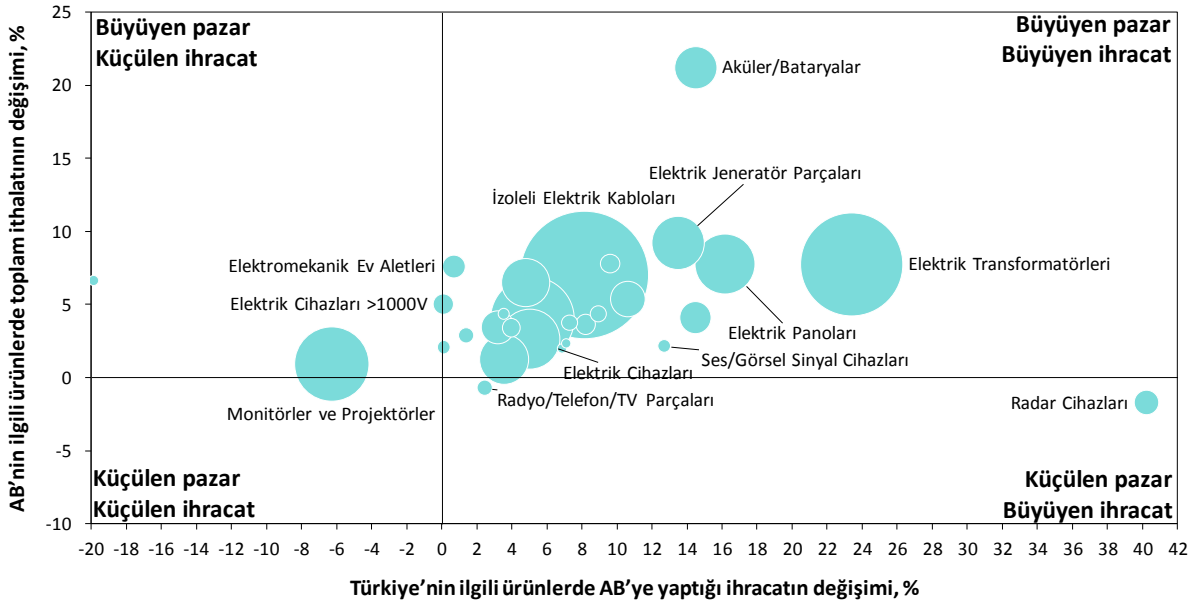
Şekil 25, Türkiye'nin AB'ye elektronik ihracatının ve AB'nin ilgili ürünlerdeki toplam ithalatının 2014-2024 dönemindeki bileşik yıllık büyüme hızlarını (CAGR) ürün bazında karşılaştırmaktadır. Yatay eksen Türkiye'nin ilgili ürünlerdeki AB'ye ihracat büyüme hızını, dikey eksen ise AB'nin o ürünlerdeki toplam ithalat büyüme hızını göstermektedir; bu yapı tüm sektörlerde aynı biçimde uygulanmaktadır. Yatay eksenin sağında yer alan ürünlerde Türkiye pazar payı kazanmakta, solunda yer alanlarda ise kaybetmektedir.

Sektörün en yüksek hacimli kalemi olan izoleli elektrik kablolarında Türkiye'nin ihracat büyümesi (yüzde 8,1) AB pazar büyümesiyle (yüzde 7,0) büyük ölçüde uyumlu seyretmiş; mevcut pazar payı korunmuştur. Elektrik transformatörlerinde ise Türkiye yüzde 23,4 ile AB pazar büyümesinin (yüzde 7,8) üç katı bir büyüme sergileyerek pazar payını istikrarlı biçimde artırmıştır. Elektrik panoları (TR yüzde 16,2, AB yüzde 7,8), elektrik jeneratör parçaları (TR yüzde 13,5, AB yüzde 9,2) ve elektrik motorları ile jeneratörler (TR yüzde 10,6, AB yüzde 5,4) de AB pazar büyümesinin belirgin biçimde üzerinde ihracat artışı kaydeden ürünler arasındadır.

Pazar payı kaybının en belirgin yaşandığı ürünler monitörler ve yarı iletkenlerdir. Monitörlerde AB pazarı yüzde 0,9 büyürken Türkiye'nin ihracatı yıllık ortalama yüzde 6,3 gerilemiştir. Yarı iletkenlerde tablo daha da olumsuz olup Türkiye'nin ihracatı yüzde 19,9 düşerken AB'nin bu ürünlerdeki ithalatı yüzde

6,6 büyümüştür. Aküler ve bataryalarda ise AB pazarı yüzde 21,2 ile sektörün en hızlı büyüyen pazarı konumundayken Türkiye'nin ihracatı yüzde 14,5 ile bu büyümenin gerisinde kalmış ve pazar payı gerilemiştir.

Şekil 25 Elektronik Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014–2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV görselleştirmeleri

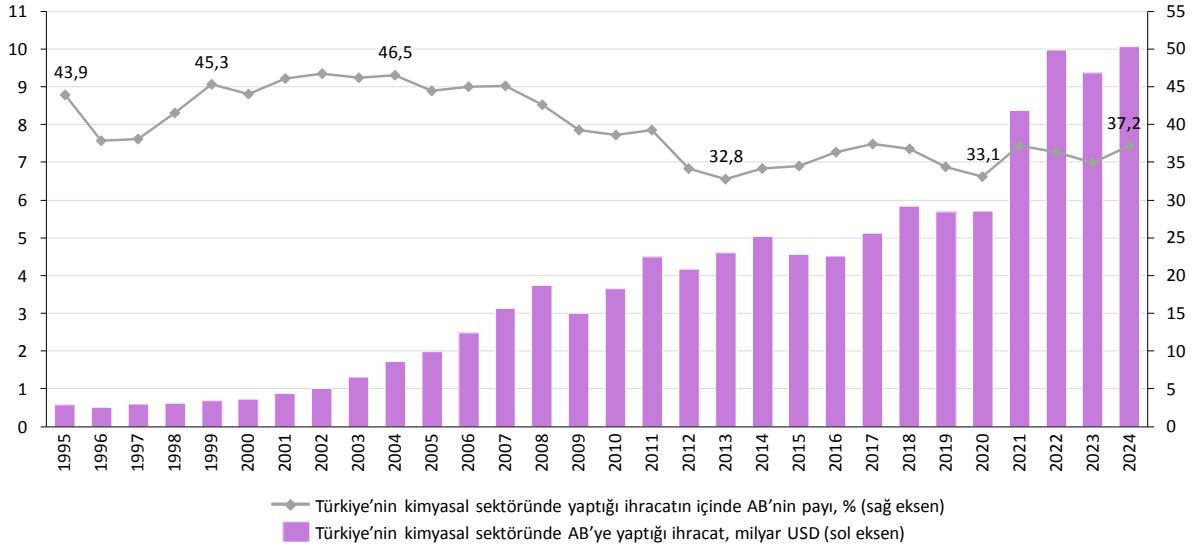
Elektronik Sektörü Genel Değerlendirme

Türkiye'nin AB'ye elektronik ihracatı, az sayıda ürün grubuna yüksek bağımlılık ve bu ürünlerde sınırlı pazar payı ile tanımlanan bir yapı sergilemektedir. Sektörün AB'ye ihracatının yüzde 97'si ilk 20 üründe yoğunlaşmakta; en büyük kalem olan izoleli elektrik kablolarında ise Türkiye AB ithalatında beşinci sıradadır. Transformatörler ve elektrik panoları gibi ürünlerde son on yılda güçlü büyüme kaydedilmiş olması olumlu bir tablo ortaya koymakla birlikte, monitörler ve yarı iletkenler gibi teknoloji yoğun ürünlerde büyüyen AB pazarında pazar payı kaybı yaşanmaktadır. Hemen hemen tüm ürün grubunda Çin'in baskın konumu sürmekte; Hindistan ise jeneratör parçaları ve jeneratör setleri gibi belirli ürünlerde Türkiye'nin önüne geçmiş durumdadır. Elektrik jeneratör parçaları, monitörler ve araç aydınlatma ekipmanları gibi ihracatının büyük bölümü AB'ye yönelen ürünlerde AB pazarındaki tarife ve rekabet koşullarındaki değişimler Türkiye'nin ihracat performansını doğrudan etkileme kapasitesine sahiptir.

Kimyasal

Kimyasal sektörü, 2024 yılında Türkiye'nin toplam ihracatında altıncı, AB'ye ihracatında ise yedinci sırada yer almaktadır. Sektör, HS4 düzeyinde 218 ürün grubunu kapsamakta; plastikler, kauçuk ürünleri, inorganik kimyasallar, eczacılık ürünleri, kozmetik ve sabun bu yapının başlıca bileşenlerini oluşturmaktadır. Türkiye, boratlar ve karbonatlar gibi belirli ürünlerde AB ithalatında birinci sırada yer alırken, rekabet yapısı ürün grubundan ürün grubuna farklılaşmaktadır. Çin, ABD ile İsviçre gibi ülkeler birçok üründe güçlü konumlara sahiptir. Türkiye'nin AB'ye kimyasal ihracatı 1995'te 0,57 milyar USD iken 2024'te 10,1 milyar USD'ye ulaşarak yaklaşık 18 kat artmıştır (Şekil 26). 2021 sonrasında küresel talep artışıyla birlikte hız kazanan ihracat 2022'de 9,98 milyar USD'ye yükselmiş, 2023'te 9,37 milyar USD'ye gerilemiş ve 2024'te 10,1 milyar USD ile dönemin en yüksek değerine ulaşmıştır. AB'ye yönelen pay ise 1990'ların sonundaki yüzde 44-47 bandından 2013'te yüzde 32,8'e gerilemiş, 2024'te yüzde 37,2'ye toparlanmıştır. İhracat değerindeki artışa karşın AB payının 1990'ların seviyelerine dönememesi, sektörün AB dışı pazarlarda da önemli bir büyüme kaydettiğini ortaya koymaktadır.

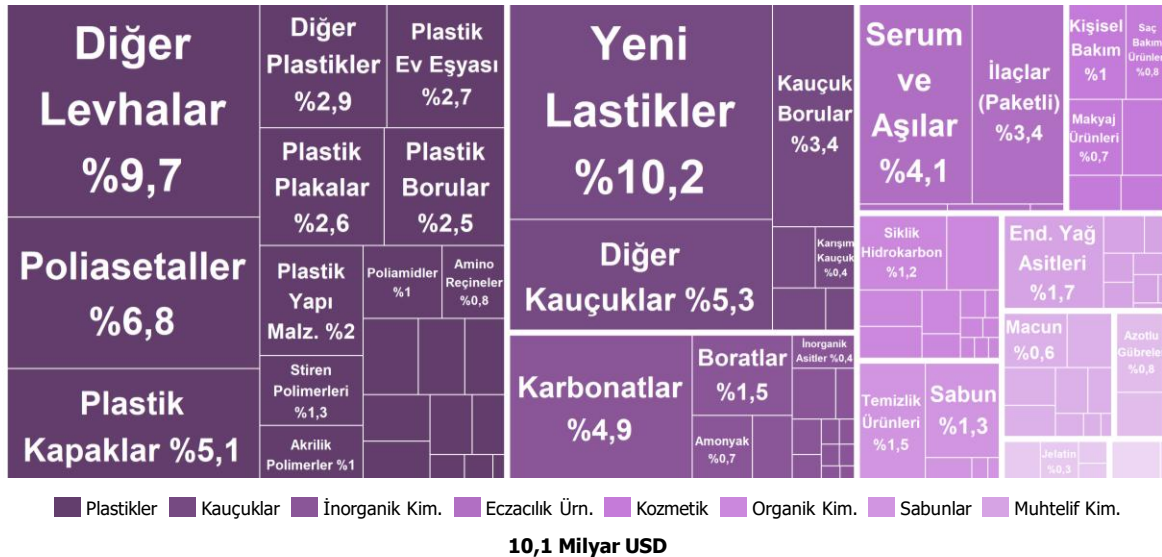
Şekil 26 Kimyasal sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Türkiye'nin AB'ye kimyasal ihracatı, dokuz sektör arasında en dengeli ürün kompozisyonuna sahip sektörlerden birini oluşturmaktadır (Şekil 27). Plastikler ve kauçuk ürünleri ağırlıklı bileşenleri oluştururken inorganik kimyasallar, eczacılık ürünleri, kozmetik, organik kimyasallar ve sabunlar da ihracat sepetinde yer almaktadır. Ancak bu geniş taban, homojen bir rekabet yapısı anlamına gelmemektedir, plastiklerde Çin ile doğrudan rekabet yaşanırken boratlarda Türkiye neredeyse tek tedarikçi konumundadır. HS4 düzeyinde her alt ürün grubunda kendine özgü bir rekabet dinamiği taşıdığı bu yapı, sektörü tek tip bir analizle değerlendirmeyi güçleştirmektedir.

Şekil 27 AB'ye yapılan Kimyasal sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

2024 yılında Türkiye'nin kimyasal ihracatı HS4 düzeyinde 218 ürün grubunu kapsamakta olup bu grupların 216'sı AB'ye ihracatta da yer almaktadır. İlk 20 ürün sektörün toplam ihracatının yüzde

62,1'ini ve AB'ye yapılan toplam ihracatın yüzde 73,9'unu oluşturmaktadır (Tablo 4). Geri kalan 198 ürünün AB'ye ihracatı 2,62 milyar USD düzeyindedir. Şekil 27'de görülen geniş tabanlı dağılım bu rakamlarla da teyit edilmektedir; elektronik sektöründe ilk 20 ürünün AB'ye ihracatın yüzde 97'sini oluşturduğu göz önüne alındığında, kimyasal sektöründeki yüzde 26'lık geri kalan payın taşıdığı ağırlık daha net ortaya çıkmaktadır.

Türkiye'nin AB ithalatında lider konumda olduğu dört ürün öne çıkmaktadır. Boratlar yüzde 81,54 ile açık ara birinci sıradadır; ikinci sıradaki ABD'nin payı yüzde 11,31'de kalmaktadır. Karbonatlar yüzde 47,95 ile ikinci liderlik alanını oluşturmakta, Türkiye bu üründe AB ithalatının neredeyse yarısını tek başına karşılamaktadır. Vulkanize kauçuk borularda Türkiye yüzde 29,34 ile birinci, Çin yüzde 14,13 ile ikinci sıradadır. Diğer plastik levhalarda ise Türkiye yüzde 17,78 ile liderdir ancak Çin yüzde 16,90 ile hemen ardındadır; bu üründe liderlik oldukça kırılgan bir görünüm sergilemektedir. Bunların yanı sıra sabun, plastik yapı malzemeleri, vulkanize kauçuk ürünler ve plastik ev eşyaları gibi kalemlerde Türkiye yüzde 11 ile yüzde 28 arasında değişen paylarla ikinci sırada konumlanmaktadır.

Kimyasal sektörünün rekabet yapısı elektronik sektöründen belirgin biçimde ayrılmaktadır. Elektronik'te Çin tek eksen oluştururken kimyasalda farklı ülkeler farklı ürünlerde öne çıkmaktadır; Birleşik Krallık sabun ve temizlik ürünlerinde, ABD plastik plakalarda, İsviçre ilaçlarda, Güney Kore ise lastiklerde güçlü konumlara sahiptir. Hindistan, lastiklerde yüzde 9,18 ile Türkiye'nin hemen ardında konumlanmakta; ilaçlar segmentinde ise yüzde 5,80 ile dördüncü sıradayken Türkiye yüzde 0,80 ile sekizinci sıraya gerilmektedir. MERCOSUR ülkelerinin sektördeki varlığı genel olarak sınırlı kalmakla birlikte endüstriyel yağ asitlerinde yüzde 3,41 ile yedinci sıradadır.

İhracatının büyük bölümü AB pazarına yönelen ürünler arasında sıklık hidrokarbonlar yüzde 74,9, vulkanize kauçuk ürünler yüzde 62,7, vulkanize kauçuk borular yüzde 60,8 ve yeni pnömatik lastikler yüzde 60,7 ile öne çıkmaktadır. Bu ürünlerde ihracatın üçte ikisinden fazlası tek bir pazara, AB'ye, yönelmektedir.

Tablo 3 Kimyasal Sektöründe AB'ye En Fazla İhracatı Yapılan İlk 20 Ürünün Detaylı Analizi, 2024

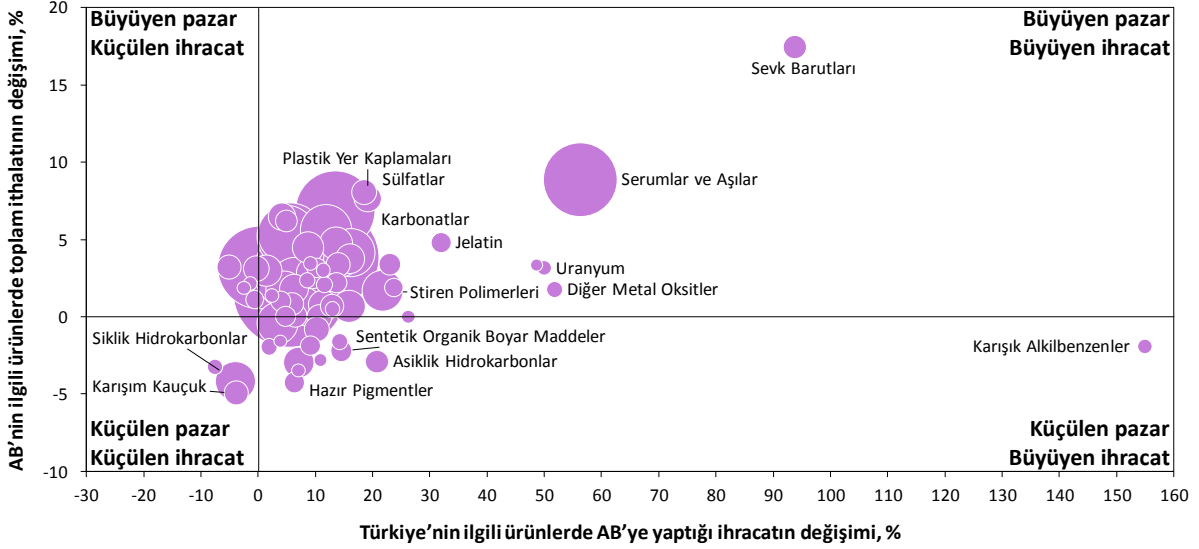
Ürün Adı	İhracat Değeri, Milyar USD	Sektör İhracatındaki Payı, %	AB'ye İhracatı, Milyar USD	Sektördeki AB İhracatı İçinde Ürünün Payı, %	Ürünün Toplam İhracatı İçinde AB Payı, %	AB'nin İthalatındaki Payı, %	AB'nin İthalatındaki Sırası	İlgili Üründe Türkiye, MERCOSUR ve Hindistan'ın AB pazarındaki payları, %	İlgili Üründe AB'nin İthalatındaki En Büyük Paya Sahip Üç Ülke (Türkiye Hariç), %
Yeni Pnömatik Lastikler	1,70	6,27	1,03	10,23	60,68	10,88	3	3. Türkiye (10,88) 4. Hindistan (9,18) 18. MERCOSUR (0,43)	1. Çin (31,56) 2. Güney Kore (11,28) 4. Hindistan (9,18)
Diğer Plastik Levhalar	1,81	6,68	0,98	9,72	54,05	17,78	1	1. Türkiye (17,78) 7. Hindistan (4,65) 22. MERCOSUR (0,40)	2. Çin (16,90) 3. Birleşik Krallık (14,58) 4. ABD (12,81)
Poliasetaller	1,30	4,80	0,68	6,76	52,36	13,38	3	3. Türkiye (13,38) 14. Hindistan (1,42) 37. MERCOSUR (0,03)	1. Güney Kore (13,69) 2. Çin (13,49) 4. ABD (11,83)
Diğer Vulkanize Kauçuk Ürünler	0,84	3,12	0,53	5,26	62,72	17,44	2	2. Türkiye (17,44) 5. Hindistan (7,11) 19. MERCOSUR (0,32)	1. Çin (18,71) 3. ABD (13,09) 4. Birleşik Krallık (10,00)
Plastik Kapak ve Tıplar	1,29	4,78	0,51	5,11	39,73	9,02	5	5. Türkiye (9,02) 8. Hindistan (2,58) 25. MERCOSUR (0,23)	1. Çin (27,10) 2. Birleşik Krallık (15,71) 3. İsviçre (11,11)
Karbonatlar	1,10	4,05	0,49	4,88	44,79	47,95	1	1. Türkiye (47,95) 9. Hindistan (1,21) 8. MERCOSUR (1,27)	2. Şili (14,24) 3. Bosna-Hersek (11,54) 4. Çin (6,47)
Serumlar ve Aşılar	0,79	2,90	0,42	4,13	52,92	0,78	7	7. Türkiye (0,78) 11. Hindistan (0,10) 20. MERCOSUR (0,03)	1. ABD (49,79) 2. İsviçre (36,86) 3. Güney Kore (5,00)
İlaçlar (Paketlenmiş)	1,32	4,86	0,34	3,38	25,82	0,80	8	8. Türkiye (0,80) 4. Hindistan (5,80) 13. MERCOSUR (0,47)	1. İsviçre (38,17) 2. ABD (25,20) 3. Birleşik Krallık (18,30)
Vulkanize Kauçuk Borular	0,56	2,06	0,34	3,37	60,81	29,34	1	1. Türkiye (29,34) 7. Hindistan (4,63) 24. MERCOSUR (0,22)	2. Çin (14,13) 3. Sırbistan (10,79) 4. Birleşik Krallık (6,75)
Diğer Plastik Eşyalar	0,63	2,31	0,29	2,86	46,05	2,85	7	7. Türkiye (2,85) 12. Hindistan (1,12) 24. MERCOSUR (0,24)	1. Çin (41,94) 2. ABD (13,21) 3. Birleşik Krallık (9,90)
Plastik Ev Eşyaları	0,65	2,41	0,27	2,71	41,79	11,49	2	2. Türkiye (11,49) 6. Hindistan (1,79) 38. MERCOSUR (0,03)	1. Çin (66,44) 3. Birleşik Krallık (4,12) 4. İsviçre (3,08)
Diğer Plastik Plaka ve Levhalar	0,71	2,61	0,26	2,56	36,50	11,01	6	6. Türkiye (11,01) 9. Hindistan (2,03) 30. MERCOSUR (0,09)	1. ABD (16,90) 2. Güney Kore (14,69) 3. Birleşik Krallık (13,62)
Plastik Boru ve Bağlantılar	0,86	3,16	0,26	2,54	29,83	8,29	5	5. Türkiye (8,29) 13. Hindistan (1,43) 29. MERCOSUR (0,13)	1. İsviçre (15,97) 2. ABD (14,67) 3. Birleşik Krallık (14,58)
Plastik Yapı Malzemeleri	0,39	1,44	0,20	2,00	51,52	18,19	2	2. Türkiye (18,19) 15. Hindistan (0,59) 33. MERCOSUR (0,06)	1. Çin (24,99) 3. Birleşik Krallık (16,65) 4. Bosna-Hersek (11,05)
Endüstriyel Yağ Asitleri	0,49	1,81	0,17	1,74	35,76	2,32	9	9. Türkiye (2,32) 15. Hindistan (0,60) 7. MERCOSUR (3,41)	1. Çin (33,67) 2. ABD (17,76) 3. Birleşik Krallık (13,40)
Temizlik Ürünleri	0,86	3,19	0,15	1,46	17,00	5,25	6	6. Türkiye (5,25) 11. Hindistan (0,96) 15. MERCOSUR (0,37)	1. Birleşik Krallık (37,11) 2. ABD (15,95) 3. Sırbistan (11,30)
Boratlar	0,65	2,41	0,15	1,45	22,38	81,54	1	1. Türkiye (81,54) 5. Hindistan (0,78) 9. MERCOSUR (0,16)	2. ABD (11,31) 3. Çin (2,76) 4. Peru (1,61)
Sabun	0,43	1,59	0,13	1,30	30,33	27,61	2	2. Türkiye (27,61) 15. Hindistan (0,41) 30. MERCOSUR (0,15)	1. Birleşik Krallık (28,07) 3. Çin (9,80) 4. Endonezya (6,41)
Stiren Polimerleri	0,28	1,04	0,13	1,27	45,07	10,59	3	3. Türkiye (10,59) 15. Hindistan (0,84) 21. MERCOSUR (0,27)	1. Güney Kore (36,56) 2. ABD (11,17) 4. Tayvan (8,16)
Sıkıli Hidrokarbonlar	0,16	0,60	0,12	1,20	74,86	4,91	6	6. Türkiye (4,91) 4. Hindistan (5,82) 17. MERCOSUR (0,29)	1. ABD (24,94) 2. Suudi Arabistan (24,40) 3. Birleşik Krallık (13,04)
İLK 20 ÜRÜN TOPLAMI	16,81	62,09	7,44	73,94	44,25	4,64			
Diğer 198 Ürün Toplamı	10,26	37,91	2,62	26,06	25,55	1,40			

Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Kimyasal sektöründe 2014-2024 döneminin büyüme dinamikleri incelendiğinde, ürünlerin büyük bölümünde Türkiye'nin AB pazar büyümesinin üzerinde ihracat artışı kaydettiği görülmektedir (Şekil 27). En çarpıcı tablo serumlar ve aşılar da karşımıza çıkmaktadır; Türkiye'nin bu ürünlerdeki AB ihracatı yıllık ortalama yüzde 56,2 büyürken AB pazarı yüzde 8,8 genişlemiş ve Türkiye bu üründe AB pazarında hızla pay kazanmıştır. Stiren polimerleri (TR yüzde 21,7, AB yüzde 1,7) ve vinil klorür polimerleri (TR yüzde 23,0, AB yüzde 3,4) da benzer bir tablo sergilemektedir. Karbonatlar (TR yüzde 13,5, AB yüzde 6,9), poliasetaller (TR yüzde 12,9, AB yüzde 3,8) ve plastik yapı malzemeleri (TR yüzde 11,8, AB yüzde 5,6) gibi orta hacimli ürünlerde de Türkiye AB pazar büyümesinin belirgin biçimde üzerinde bir performans sergilemiştir. Sektörün en büyük ihracat kalemleri olan yeni pnömatik lastikler ve diğer plastik levhalarda ise Türkiye'nin büyümesi AB pazar büyümesinin üzerinde seyretmiş; bu ürünlerdeki pazar payı artışı yüksek hacimler nedeniyle sektör genelinde belirleyici bir etki yaratmaktadır. Pazar payı kaybının en belirgin yaşandığı ürün vulkanize kauçuktur; AB pazarı yüzde 3,2 büyürken Türkiye'nin ihracatı yüzde 0,2 ile neredeyse durağan kalmış ve ikinci sıradaki konumunu henüz korusa da pazar payı gerilemiştir. Yapışkanlı plastik levhalarda (TR eksi %0,4, AB yüzde 3,1) ve karışık gübrelerde (TR eksi yüzde 5,1, AB yüzde 3,2) de AB talebi büyürken Türkiye'nin ihracatı gerilemiştir.

Plastik boru ve bağlantılarda ise Türkiye'nin büyümesi (yüzde 5,0) AB pazar büyümesiyle (yüzde 5,3) büyük ölçüde uyumlu seyretmiş ve mevcut pazar payı korunmuştur.

Şekil 28 Kimyasal Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014–2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

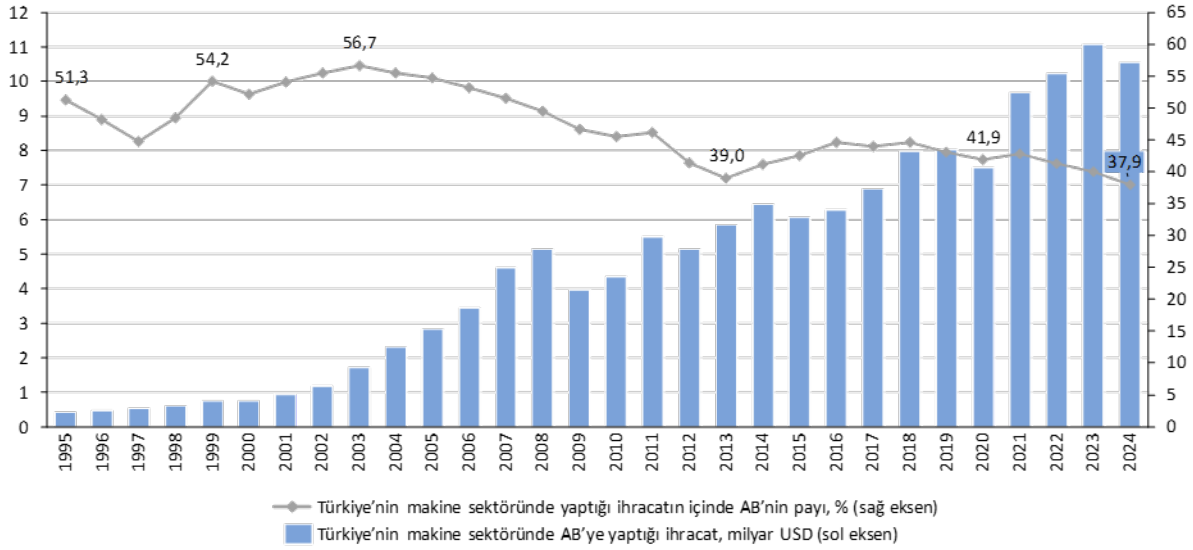
Kimyasal Sektörü Genel Değerlendirme

Kimyasal sektörü, Türkiye'nin AB pazarında geniş ürün tabanı ve birden fazla liderlik konumuyla öne çıktığı sektörlerden biridir. Boratlar ve karbonatlar gibi ürünlerde AB ithalatının büyük bölümünü karşılayan Türkiye, plastik levhalar ve kauçuk borularda da pazar liderliğini sürdürmektedir. Son on yılda poliasetaller, karbonatlar ve plastik yapı malzemeleri gibi ürünlerde AB pazar büyümesinin belirgin biçimde üzerinde ihracat artışı kaydedilmesi, sektörün rekabet gücünün pekiştiğine işaret etmektedir. Bununla birlikte vulkanize kauçuk ürünleri gibi bazı segmentlerde pazar payı kaybı sürmekte, ilaçlar segmentinde ise Hindistan Türkiye'nin çok üzerinde bir konumda yer almaktadır. Sektörün geniş ürün tabanı AB'den gelebilecek tarife değişikliklerine karşı görece bir direnç sağlamakla birlikte, yeni pnömatik lastikler ve vulkanize kauçuk ürünler gibi ihracatının yüzde 60'ından fazlası AB'ye yönelen ürünler bu değişikliklere karşı doğrudan duyarlı konumdadır. Hindistan'ın lastikler ve ilaçlar gibi ürünlerde Türkiye ile yakın ya da daha yüksek paylara sahip olması, bu segmentlerde AB'nin Hindistan ile yapacağı bir ticaret anlaşmasının rekabet dengesini etkileyebileceğine işaret etmektedir.

Makine

Makine sektörü, 2024 yılında Türkiye'nin toplam ihracatında beşinci, AB'ye ihracatında ise dördüncü sırada yer almaktadır. Sektör, HS4 düzeyinde 173 ürün grubunu kapsamakta; beyaz eşya, motor ve motor parçaları, endüstriyel makineler ile optik ve tıbbi cihazlar bu yapının temel bileşenlerini oluşturmaktadır. Türkiye, merkezi ısıtma kazanları ve kumaş işleme makineleri gibi belirli ürünlerde AB'nin birinci tedarikçisi konumundayken beyaz eşya ve motor parçaları gibi yüksek hacimli kalemlerde ağırlıklı olarak Çin ile doğrudan rekabet içindedir. Türkiye'nin AB'ye makine ihracatı 1995'te 0,41 milyar USD iken 2023'te 11,08 milyar USD ile dönemin zirvesine ulaşmış, 2024'te ise 10,55 milyar USD'ye gerilemiştir (Şekil 29). İhracat değerinin otuz yılda 26 kat büyüdüğü bu sektörde AB'ye yönelen pay 2003'teki yüzde 56,7 zirvesinden 2024'te azalma eğilimi göstererek yüzde 37,9'a gerilemiştir. AB payındaki bu uzun soluklu düşüşe rağmen artan ihracat hacmi, makine sektörünün ihracat pazarını çeşitlendiren bir sektör olduğunu gösteriyor.

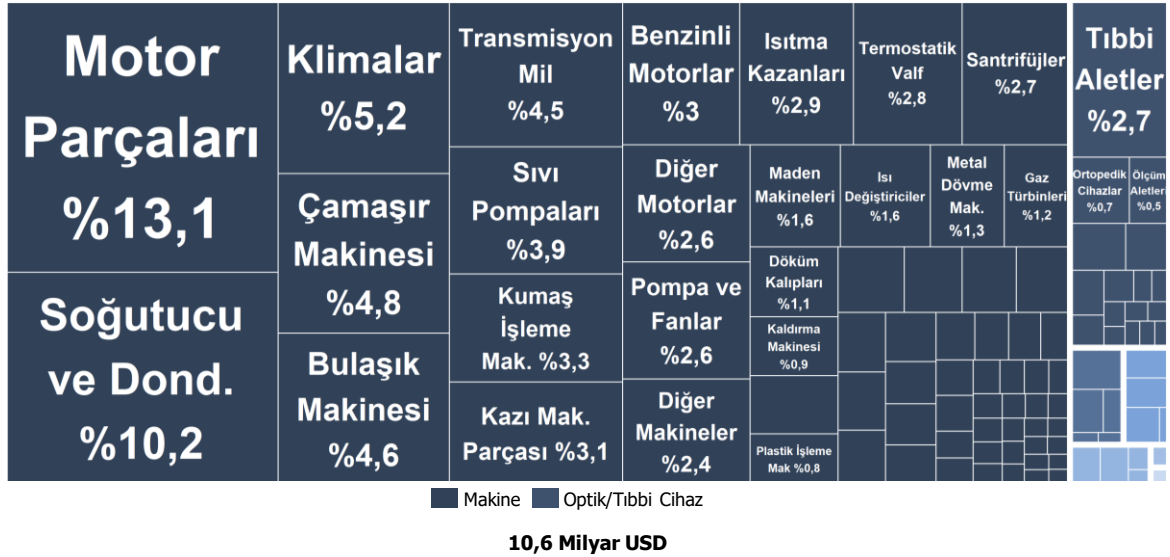
Şekil 29 Makine sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Türkiye'nin AB'ye makine ihracatı, birbirinden farklı iki ana segment etrafında şekillenmektedir (Şekil 30). Beyaz eşya, motorlar ve endüstriyel makineler birinci grubu, tıbbi aletler ve ölçüm cihazları ise ikinci grubu oluşturmaktadır. Bu iki ürün grubunun AB pazarındaki rekabet dinamikleri belirgin biçimde ayrılmaktadır: beyaz eşya kitlesel üretim ve fiyat rekabetinin yoğun olduğu bir alan iken tıbbi cihazlar teknoloji ve standart yoğun bir yapıya sahiptir. Sektörün bu karma kompozisyonu, HS4 düzeyinde farklı rekabet koşullarının bir arada var olduğuna işaret etmektedir.

Şekil 30 AB'ye yapılan makine sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

2024 yılında Türkiye'nin makine ihracatı HS4 düzeyinde 173 ürün grubunu kapsamakta olup bu ürün gruplarının tamamı AB'ye ihracatta da yer almaktadır. İlk 20 ürün sektörün toplam ihracatının yüzde 65,2'sini ve AB'ye yapılan toplam ihracatın yüzde 79,0'ını oluşturmaktadır (Tablo 4). Şekil 30'da görülen

karma yapı burada da kendini göstermektedir; beyaz eşya, motorlar ve tıbbi cihazlar birbirinden farklı rekabet koşullarıyla tabloda yan yana durmaktadır.

Türkiye'nin AB ithalatında lider konumda olduğu iki ürün öne çıkmaktadır. Merkezi ısıtma kazanlarında Türkiye yüzde 50,39 ile AB ithalatının yarısını tek başına karşılamaktadır; ikinci sıradaki İsviçre yüzde 19,69, üçüncü sıradaki Birleşik Krallık ise yüzde 10,03 paya sahiptir. Hindistan ve MERCOSUR bu pazarda neredeyse yer almamaktadır. Kumaş işleme makinelerinde Türkiye yüzde 36,26 ile birinci sıradayken Çin yüzde 31,45 ile yakın takipçisi konumundadır. Beyaz eşya grubunda Türkiye üç ana kalemde de ikinci sıradadır; çamaşır makinelerinde yüzde 26,57, bulaşık makinelerinde yüzde 20,10 ve buzdolaplarında yüzde 18,60 ile konumlanmaktadır. Her üç üründe de Çin birinci sırayı elinde tutmaktadır. Sektörün en büyük ihracat kalemi olan benzin ve dizel motor parçalarında ise Türkiye yüzde 18,95 ile ikinci sıradayken Çin yüzde 21,72 ile önde yer almaktadır.

Hindistan'ın makine sektöründe Türkiye'nin önüne geçtiği ürünler dikkat çekicidir. Transmisyon millerinde Hindistan yüzde 6,88 ile beşinci sıradayken Türkiye yüzde 6,56 ile yedinci sıraya gerilmektedir. Pompalar ve kompresörlerde de Hindistan yüzde 3,79 ile Türkiye'nin yüzde 3,09'unun önündedir. Tıbbi aletlerde ise Hindistan yüzde 1,32 ile on ikinci, Türkiye yüzde 1,09 ile on üçüncü sıradadır. Motor parçaları ve tıbbi aletler gibi teknoloji yoğun ürünlerde Hindistan'ın Türkiye ile yakın paylara ulaşmış olması bu segmentlerdeki rekabet tablosunu ortaya koymaktadır. MERCOSUR ülkeleri ise benzin ve dizel motor parçalarında yüzde 4,84 ile yedinci sıraya ulaşarak diğer sektörlerle kıyasla daha belirgin bir varlık sergilemektedir.

İhracatının büyük bölümü AB pazarına yönelen ürünler arasında özellikle dikkat çeken kalem benzin ve dizel motor parçalarıdır; bu üründe ihracatın ne kadarının AB'ye gittiği sektörün AB bağımlılığını anlamak açısından kritik bir göstergedir. Bunun yanı sıra merkezi ısıtma kazanları ve kumaş işleme makineleri gibi lider konumdaki ürünlerde de AB pazarına yönelim yüksek seyrederek sektörün AB tedarik zincirleriyle olan bağına güçlendirmektedir.

Tablo 4 Makine Sektöründe AB'ye En Fazla İhracatı Yapılan İlk 20 Ürünün Detaylı Analizi, 2024

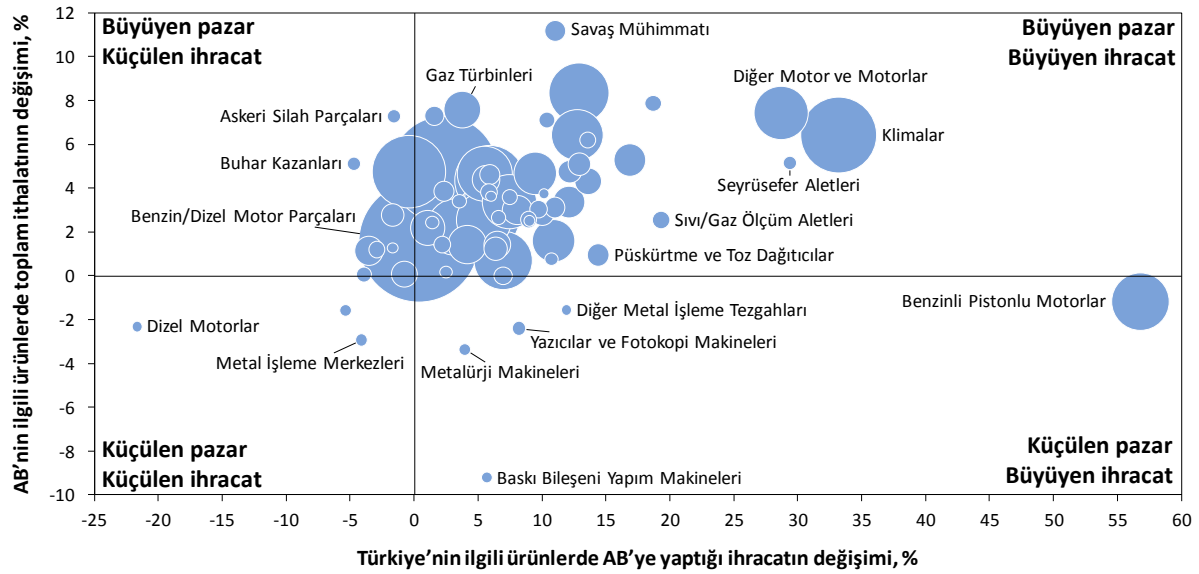
Ürün Adı	İhracat Değeri, Milyar USD	Sektör İhracatındaki Payı, %	AB'ye İhracatı, Milyar USD	Sektördeki AB İhracatı İçinde Ürünün Payı, %	Ürünün Toplam İhracatı İçinde AB Payı, %	AB'nin İthalatındaki Payı, %	AB'nin İthalatındaki Sırası	İlgili Üründe Türkiye, MERCOSUR ve Hindistan'ın AB pazarındaki payları, %	İlgili Üründe AB'nin İthalatındaki En Büyük Paya Sahip Üç Ülke (Türkiye Hariç), %
Benzin/Dizel Motor Parçaları	2,03	7,31	1,38	13,09	67,92	18,95	2	2. Türkiye (18,95) 8. Hindistan (4,76) 7. MERCOSUR (4,84)	1. Çin (21,72) 3. Birleşik Krallık (10,58) 4. Güney Kore (7,53)
Buzdolapları ve Dondurucular	2,43	8,73	1,08	10,20	44,36	18,60	2	2. Türkiye (18,60) 12. Hindistan (0,43) 27. MERCOSUR (0,04)	1. Çin (57,66) 3. Birleşik Krallık (4,49) 4. ABD (3,30)
Klimalar	0,78	2,81	0,55	5,24	70,72	8,57	3	3. Türkiye (8,57) 12. Hindistan (0,51) 24. MERCOSUR (0,07)	1. Çin (50,71) 2. Tayland (18,85) 4. Birleşik Krallık (4,40)
Çamaşır Makineleri	0,96	3,47	0,51	4,82	52,77	26,57	2	2. Türkiye (26,57) 11. Hindistan (0,14) 35. MERCOSUR (0,00)	1. Çin (64,54) 3. Vietnam (2,08) 4. Ukrayna (1,93)
Bulaşık Makineleri	1,15	4,15	0,48	4,56	41,74	20,10	2	2. Türkiye (20,10) 10. Hindistan (1,37) 24. MERCOSUR (0,09)	1. Çin (28,35) 3. İsviçre (17,24) 4. Birleşik Krallık (8,39)
Transmisyon Milleri	0,87	3,14	0,47	4,47	53,92	6,56	7	7. Türkiye (6,56) 5. Hindistan (6,88) 10. MERCOSUR (1,52)	1. Çin (29,61) 2. ABD (19,72) 3. Birleşik Krallık (8,89)
Sıvı Pompaları	1,03	3,70	0,41	3,88	39,73	6,77	5	5. Türkiye (6,77) 7. Hindistan (4,30) 11. MERCOSUR (1,18)	1. Çin (28,89) 2. ABD (21,56) 3. Birleşik Krallık (13,05)
Kumaş İşleme Makineleri	0,79	2,84	0,35	3,29	44,02	36,26	1	1. Türkiye (36,26) 6. Hindistan (4,28) 18. MERCOSUR (0,06)	2. Çin (31,45) 3. Suudi Arabistan (9,12) 4. Güney Kore (5,76)
Kaldırma/Kazı Makinesi Parçaları	0,79	2,85	0,33	3,12	41,53	7,77	4	4. Türkiye (7,77) 8. Hindistan (3,03) 23. MERCOSUR (0,28)	1. Çin (35,00) 2. Birleşik Krallık (13,56) 3. ABD (10,00)
Benzinli Pistonlu Motorlar	0,44	1,58	0,31	2,98	71,67	9,83	4	4. Türkiye (9,83) 8. Hindistan (3,20) 17. MERCOSUR (0,34)	1. Birleşik Krallık (25,82) 2. Çin (16,40) 3. Japonya (10,79)
Merkezi Isıtma Kazanları	0,54	1,93	0,31	2,89	56,73	50,39	1	1. Türkiye (50,39) 26. Hindistan (0,01) 43. MERCOSUR (0,00)	2. İsviçre (19,69) 3. Birleşik Krallık (10,03) 4. Çin (6,75)
Termostatik Valf Aparatları	1,00	3,59	0,29	2,77	29,26	2,59	7	7. Türkiye (2,59) 5. Hindistan (4,00) 16. MERCOSUR (0,44)	1. Çin (36,81) 2. ABD (20,32) 3. Birleşik Krallık (11,22)
Santrifüjler	1,02	3,65	0,29	2,75	28,59	3,60	7	7. Türkiye (3,60) 11. Hindistan (2,05) 24. MERCOSUR (0,23)	1. ABD (24,13) 2. Çin (17,67) 3. Birleşik Krallık (14,39)
Tıbbi Aletler	0,57	2,05	0,29	2,74	50,65	1,09	13	13. Türkiye (1,09) 12. Hindistan (1,32) 27. MERCOSUR (0,10)	1. ABD (46,77) 2. İsviçre (8,27) 3. Çin (7,85)
Diğer Motor ve Motorlar	0,41	1,47	0,28	2,63	67,97	8,16	4	4. Türkiye (8,16) 5. Hindistan (4,70) 16. MERCOSUR (0,36)	1. ABD (27,06) 2. Çin (26,97) 3. Birleşik Krallık (15,45)
Pompalar, Kompresörler, Fanlar	0,80	2,88	0,28	2,62	34,60	3,09	8	8. Türkiye (3,09) 7. Hindistan (3,79) 16. MERCOSUR (0,58)	1. Çin (40,83) 2. Japonya (10,82) 3. ABD (9,69)
Diğer Makineler	0,81	2,92	0,25	2,36	30,67	2,52	7	7. Türkiye (2,52) 10. Hindistan (1,86) 20. MERCOSUR (0,20)	1. Çin (22,76) 2. ABD (16,82) 3. İsviçre (14,61)
Maden İşleme Makineleri	0,77	2,77	0,17	1,62	22,23	16,13	3	3. Türkiye (16,13) 4. Hindistan (9,46) 13. MERCOSUR (0,86)	1. Çin (22,74) 2. Birleşik Krallık (21,33) 4. Hindistan (9,46)
Sıcaklık Değiştirme Ekipmanları	0,51	1,84	0,17	1,62	33,24	4,64	5	5. Türkiye (4,64) 8. Hindistan (2,18) 24. MERCOSUR (0,19)	1. Çin (25,71) 2. İsviçre (19,88) 3. ABD (19,07)
Metal Kalıplama/Dövme Tezgahları	0,44	1,57	0,14	1,33	31,96	19,98	3	3. Türkiye (19,98) 9. Hindistan (0,93) 18. MERCOSUR (0,32)	1. Çin (20,83) 2. İsviçre (20,71) 4. Japonya (8,81)
İLK 20 ÜRÜN TOPLAMI	18,14	65,25	8,33	78,98	45,92	6,96			
DİĞER 153 ÜRÜN TOPLAMI	9,66	34,75	2,22	21,02	22,95	0,87			

Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Makine sektöründe 2014-2024 döneminin büyüme dinamikleri incelendiğinde, sektör içinde belirgin bir performans farklılaşması dikkat çekmektedir (Şekil 31). Sektörün en çarpıcı büyüme tablosunu benzinli pistonlu motorlar sergilemektedir; Türkiye'nin bu üründeki AB ihracatı yıllık ortalama yüzde 56,8 büyürken AB pazarı yüzde 1,2 daralmıştır. Klimalar (TR yüzde 33,2, AB yüzde 6,4) ve diğer motor ve motorlar segmentinde (TR yüzde 28,7, AB yüzde 7,4) da Türkiye AB pazar büyümesinin çok üzerinde bir performans sergilemiştir. Kumaş işleme makinelerinde Türkiye yüzde 12,9 büyümeye lider konumunu pekiştirirken kazı makinesi parçalarında (TR yüzde 7,0, AB yüzde 0,7) ve bulaşık makinelerinde (TR yüzde 6,7, AB yüzde 3,8) de pazar payı kazanımı gerçekleşmiştir.

Buna karşılık sektörün en büyük ihracat kalemleri olan benzin ve dizel motor parçaları ile beyaz eşya grubunda tablo farklıdır. Benzin ve dizel motor parçalarında Türkiye'nin ihracatı yüzde 0,4 ile neredeyse durağan kalırken AB pazarı yüzde 1,5 büyümüş; pazar payı kademeli olarak gerilemiştir. Buzdolaplarında Türkiye'nin büyümesi (yüzde 2,3) AB pazar büyümesinin (yüzde 4,8) gerisinde kalmış, çamaşır makinelerinde ise ihracat yüzde 0,4 oranında daralmıştır. Bilgisayarlar (TR eksi yüzde 3,5, AB yüzde 1,1) ve buhar kazanlarında (TR eksi yüzde 4,7, AB yüzde 5,1) da AB talebi büyürken Türkiye'nin ihracatı gerilemiştir.

Şekil 31 Makine Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014–2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

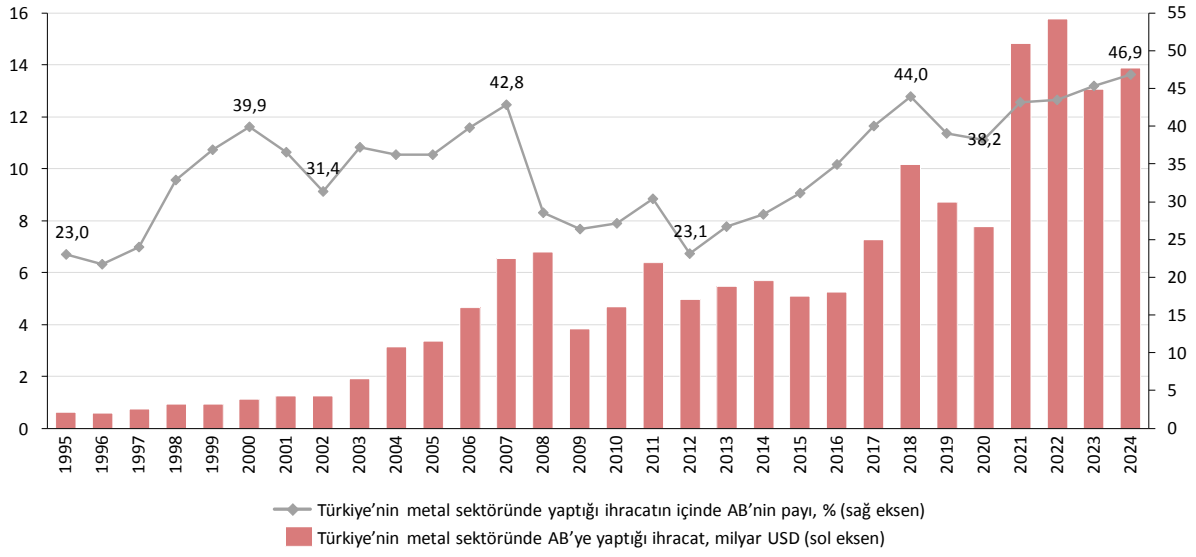
Makine Sektörü Genel Değerlendirme

Makine sektörü, Türkiye'nin AB pazarında köklü bir varlık gösterdiği ancak yüksek hacimli kalemlerde pazar payı baskısıyla karşı karşıya kaldığı bir yapı sergilemektedir. Merkezi ısıtma kazanları ve kumaş işleme makinelerinde pazar liderliği sürmekte, beyaz eşya grubunda ise Türkiye istikrarlı biçimde ikinci sırada konumlanmaktadır. Ancak sektörün en büyük ihracat kalemi olan benzin ve dizel motor parçaları ile buzdolabı ve çamaşır makinelerinde son on yılda pazar payı kaybı yaşanmıştır. Buna karşın klimalar, benzinli pistonlu motorlar ve diğer motorlar gibi ürünlerde güçlü büyüme kaydedilmesi sektörün yeni ivme alanlarına sahip olduğunu göstermektedir. Hindistan transmisyon milleri, pompalar ve tıbbi aletler gibi ürünlerde Türkiye'nin önüne geçmiş olup bu segmentlerde rekabet baskısı artmaktadır. MERCOSUR ise motor parçalarında görece daha belirgin bir varlık sergilemektedir. Motor parçaları ve beyaz eşya gibi ihracatının önemli bölümü AB'ye yönelen ve Çin'in baskın olduğu bu ürünlerde AB'nin Hindistan veya MERCOSUR ile yapacağı bir ticaret anlaşması Türkiye'nin rekabet koşullarını doğrudan etkileyecek güçtedir.

Metal

Metal sektörü, 2024 yılında Türkiye'nin toplam ihracatında dördüncü, AB'ye ihracatında ise üçüncü sırada yer almaktadır. Sektör, HS4 düzeyinde 156 ürün grubunu kapsamakta; demir ve çelik ürünleri, alüminyum ve bakır ile bunların işlenmiş formları bu yapının ağırlıklı bileşenlerini oluşturmaktadır. Türkiye, AB'nin metal ithalatında HS4 düzeyinde 18 ürün grubunda birinci tedarikçi konumunda olup, yassı hadde ürünleri başta olmak üzere bazı segmentlerde Hindistan'ın yükselişi dikkat çekmektedir. Türkiye'nin AB'ye metal ihracatı 1995'te 0,62 milyar USD iken 2022'de 15,76 milyar USD ile tarihi zirvesine ulaşmış, 2024'te ise 13,89 milyar USD düzeyinde seyretmektedir (Şekil 32). Emtia fiyatlarındaki dalgalanmalara duyarlı yapısı nedeniyle sektör, kriz dönemlerinde keskin düşüşler ve toparlanma dönemlerinde hızlı yükselişler yaşamıştır. AB'ye yönelen pay 2012'deki yüzde 23,1 ile en düşük seviyesini gördükten sonra 2016'dan itibaren istikrarlı bir artış eğilimine girmiş ve 2024'te yüzde 46,9 ile dönemin en yüksek seviyesine ulaşmıştır. İhracat değeri ve AB payının son yıllarda eş anlı yükselmesi, sektörün AB pazarındaki konumunun güçlendiğine işaret etmektedir.

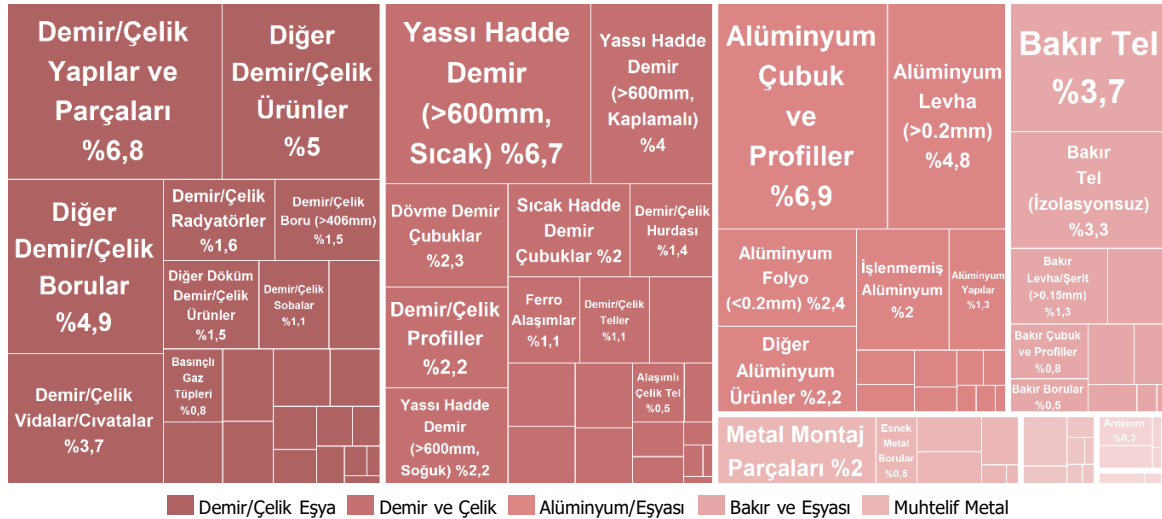
Şekil 32 Metal sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Türkiye'nin AB'ye metal ihracatında yoğunlaşma tek bir HS4 ürün grubunda değil, birkaç ana ürün grubu arasında şekillenmektedir (Şekil 33). Demir ve çelik ürünleri en büyük bileşeni oluştururken alüminyum ve bakır ürünleri bunu izlemektedir. Bu üç ana grup, AB ekonomisinin birbirinden farklı üretim ve altyapı süreçlerine girdi sağlamakta; çelik yapı malzemeleri inşaat ve altyapı projelerinde, alüminyum profiller otomotiv ve havacılık sanayisinde, bakır tel ise enerji ve elektrik sistemlerinde kullanım bulmaktadır. Sektörün bu yapısı, Türkiye'nin AB pazarındaki metal tedarikçisi konumunun tek bir endüstriye değil geniş bir sanayi tabanına dayandığını ortaya koymaktadır.

Şekil 33 AB'ye yapılan Metal sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024



13,9 Milyar USD

Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

2024 yılında Türkiye'nin metal ihracatı HS4 düzeyinde 156 ürün grubunu kapsamakta olup bu grupların 154'ü AB'ye ihracatta da yer almaktadır. İlk 20 ürün sektörün toplam ihracatının yüzde 70,2'sini ve AB'ye yapılan toplam ihracatın yüzde 70,3'ünü oluşturmaktadır (Tablo 5). Geri kalan 134 ürün grubunun AB'ye ihracattaki yüzde 29,7'lik payı, Şekil 33'te görülen çeşitli yapının sayısal yansımasıdır.

Metal sektörü, Türkiye'nin AB ithalatında en fazla liderlik konumuna sahip olduğu sektördür; ilk 20 ürün içinde 10 tanesinde Türkiye birinci sıradadır. Bakır tel (izolasyonsuz) yüzde 86,83 ile açık ara lider olup ikinci sıradaki Özbekistan yalnızca yüzde 4,26'ya sahiptir. Demir/çelik radyatörlerde yüzde 69,53, bakır telde yüzde 60,02, büyük çaplı demir/çelik borularda yüzde 53,75 ve alüminyum çubuk ve profillerde yüzde 47,61 ile Türkiye AB ithalatında belirleyici konumdadır. Türkiye'nin ikinci sırada yer aldığı ürünlerde de güçlü paylar söz konusudur; alüminyum folyo yüzde 25,82, demir/çelik yapılar yüzde 18,78 ve alüminyum levha yüzde 18,17 ile ikinci sıradadır.

Hindistan metal sektöründe diğer sektörlerle kıyasla daha belirgin bir varlık sergilemektedir. Yassı hadde demir ürünlerinde (kaplamalı) Hindistan yüzde 16,29 ile ikinci sıradayken Türkiye yüzde 10,52 ile beşinci sıraya gerilmektedir. Yassı hadde ürünlerinde (sıcak) Hindistan yüzde 12,43 ile Türkiye'nin (yüzde 13,69, ikinci sıra) hemen ardında, soğuk hadde ürünlerinde ise yüzde 17,69 ile Türkiye'nin (yüzde 19,97, birinci sıra) en yakın takipçisi konumundadır. İşlenmemiş alüminyumda ise Hindistan yüzde 6,13 ile on beşinci sıradaki Türkiye'nin (yüzde 2,05) çok üzerindedir. MERCOSUR ülkelerinin sektördeki payı genel olarak sınırlı kalmakla birlikte yassı hadde demir, çelik borular ve işlenmemiş alüminyumda yüzde 1,6 ile yüzde 2,5 arasında değişen paylarla varlığını sürdürmektedir.

İhracatının büyük bölümü AB pazarına yönelen ürünler arasında bakır tel (izolasyonsuz) yüzde 80,3, işlenmemiş alüminyum yüzde 72,7, diğer alüminyum ürünleri yüzde 71,3 ve demir/çelik vidalar yüzde 68,5 ile öne çıkmaktadır. Bu ürünlerde ihracatın dörtte üçünden fazlası AB pazarına yönelmekte olup Türkiye'nin bu kalemlerdeki ihracat performansı AB talebindeki gelişmelere daha fazla bağlıdır.

Tablo 5 Metal Sektöründe AB'ye En Fazla İhracatı Yapılan İlk 20 Ürünün Detaylı Analizi, 2024

Ürün Adı	İhracat Değeri, Milyar USD	Sektör İhracatındaki Payı, %	AB'ye İhracatı, Milyar USD	Sektördeki AB İhracatı İçinde Ürünün Payı, %	Ürünün Toplam İhracatı İçinde AB Payı, %	AB'nin İthalatındaki Payı, %	AB'nin İthalatındaki Sırası	İlgili Üründe Türkiye, MERCOSUR ve Hindistan'ın AB pazarındaki payları, %	İlgili Üründe AB'nin İthalatındaki En Büyük Paya Sahip Üç Ülke (Türkiye Hariç), %
Alüminyum Çubuk ve Profiller	1,68	5,67	0,96	6,91	57,05	47,61	1	1. Türkiye (47,61) 14. Hindistan (1,19) 46. MERCOSUR (0,01)	2. Çin (9,77) 3. İsviçre (7,47) 4. Bosna-Hersek (5,03)
Demir/Çelik Yapılar ve Parçaları	2,53	8,55	0,95	6,81	37,32	18,78	2	2. Türkiye (18,78) 9. Hindistan (2,38) 21. MERCOSUR (0,15)	1. Çin (32,36) 3. Birleşik Krallık (14,67) 4. İsviçre (6,29)
Yassı Hadde Demir (>600mm, Sıcak)	1,85	6,24	0,93	6,68	50,18	13,69	2	2. Türkiye (13,69) 3. Hindistan (12,43) 15. MERCOSUR (1,74)	1. Güney Kore (15,02) 3. Hindistan (12,43) 4. Ukrayna (10,52)
Diğer Demir/Çelik Ürünler	1,10	3,72	0,70	5,04	63,50	10,73	3	3. Türkiye (10,73) 6. Hindistan (4,60) 22. MERCOSUR (0,27)	1. Çin (35,44) 2. Birleşik Krallık (12,47) 4. ABD (9,85)
Diğer Demir/Çelik Borular	1,37	4,64	0,68	4,87	49,16	37,23	1	1. Türkiye (37,23) 5. Hindistan (6,20) 15. MERCOSUR (0,66)	2. Birleşik Krallık (13,17) 3. İsviçre (8,97) 4. Çin (6,87)
Alüminyum Levha (>0.2mm)	1,00	3,36	0,67	4,85	67,53	18,17	2	2. Türkiye (18,17) 16. Hindistan (0,39) 35. MERCOSUR (0,00)	1. İsviçre (18,28) 3. Çin (15,11) 4. Birleşik Krallık (10,02)
Yassı Hadde Demir (>600mm, Kaplamalı)	1,32	4,45	0,55	3,99	42,08	10,52	5	5. Türkiye (10,52) 2. Hindistan (16,29) 14. MERCOSUR (0,65)	1. Güney Kore (18,01) 2. Hindistan (16,29) 3. Çin (15,06)
Bakır Tel	1,15	3,88	0,52	3,71	44,79	60,02	1	1. Türkiye (60,02) 17. Hindistan (0,31) 13. MERCOSUR (1,14)	2. Mısır (10,76) 3. Vietnam (5,14) 4. Özbekistan (3,09)
Demir/Çelik Vidalar/Cıvatalar	0,75	2,54	0,52	3,71	68,45	8,49	5	5. Türkiye (8,49) 8. Hindistan (3,66) 18. MERCOSUR (0,38)	1. Çin (25,34) 2. Tayvan (18,58) 3. İsviçre (9,77)
Bakır Tel (İzolasyonsuz)	0,57	1,92	0,46	3,29	80,30	86,83	1	1. Türkiye (86,83) 13. Hindistan (0,12) 22. MERCOSUR (0,01)	2. Özbekistan (4,26) 3. Birleşik Krallık (2,78) 4. İsviçre (1,22)
Alüminyum Folyo (<0.2mm)	0,52	1,76	0,33	2,40	63,96	25,82	2	2. Türkiye (25,82) 7. Hindistan (3,35) 16. MERCOSUR (0,75)	1. Çin (26,69) 3. İsviçre (9,18) 4. Güney Kore (8,24)
Dövme Demir Çubuklar	1,99	6,70	0,32	2,29	15,99	25,98	1	1. Türkiye (25,98) 24. Hindistan (0,06) 22. MERCOSUR (0,12)	2. Mısır (18,07) 3. Çin (15,78) 4. Norveç (8,50)
Demir/Çelik Profiller	1,43	4,83	0,31	2,22	21,55	44,89	1	1. Türkiye (44,89) 12. Hindistan (0,90) 29. MERCOSUR (0,02)	2. Birleşik Krallık (15,74) 3. İsviçre (10,23) 4. Çin (8,47)
Diğer Alüminyum Ürünler	0,43	1,44	0,30	2,19	71,29	11,73	2	2. Türkiye (11,73) 7. Hindistan (4,06) 22. MERCOSUR (0,18)	1. Çin (41,28) 3. ABD (9,90) 4. İsviçre (7,57)
Yassı Hadde Demir (>600mm, Soğuk)	0,49	1,66	0,30	2,17	61,17	19,97	1	1. Türkiye (19,97) 3. Hindistan (17,69) 12. MERCOSUR (0,55)	2. Tayvan (19,74) 3. Hindistan (17,69) 4. Güney Kore (16,50)
Metal Montaj Parçaları	0,73	2,45	0,28	2,04	38,88	7,62	3	3. Türkiye (7,62) 8. Hindistan (2,13) 28. MERCOSUR (0,05)	1. Çin (50,99) 2. ABD (10,57) 4. Birleşik Krallık (6,39)
Sıcak Hadde Demir Çubuklar	0,51	1,71	0,28	2,01	54,96	21,25	1	1. Türkiye (21,25) 24. Hindistan (0,01) 21. MERCOSUR (0,03)	2. İsviçre (11,49) 3. Vietnam (10,54) 4. Ukrayna (9,15)
İşlenmemiş Alüminyum	0,37	1,26	0,27	1,96	72,74	2,05	14	15. Türkiye (2,05) 5. Hindistan (6,13) 12. MERCOSUR (2,47)	1. Norveç (20,84) 2. İzlanda (13,11) 3. BAE (8,66)
Demir/Çelik Radyatörler	0,48	1,64	0,22	1,59	45,68	69,53	1	1. Türkiye (69,53) 18. Hindistan (0,04) 21. MERCOSUR (0,03)	2. Birleşik Krallık (11,46) 3. Çin (7,43) 4. Japonya (3,22)
Demir/Çelik Boru (>406mm)	0,52	1,76	0,21	1,55	41,16	53,75	1	1. Türkiye (53,75) 7. Hindistan (2,97) 8. MERCOSUR (1,64)	2. İsrail (11,28) 3. Çin (7,39) 4. Cezayir (7,03)
İLK 20 ÜRÜN TOPLAMI	20,81	70,20	9,76	70,27	46,91	15,02			
DİĞER 136 ÜRÜN TOPLAMI	8,83	29,80	4,13	29,73	46,75	5,27			

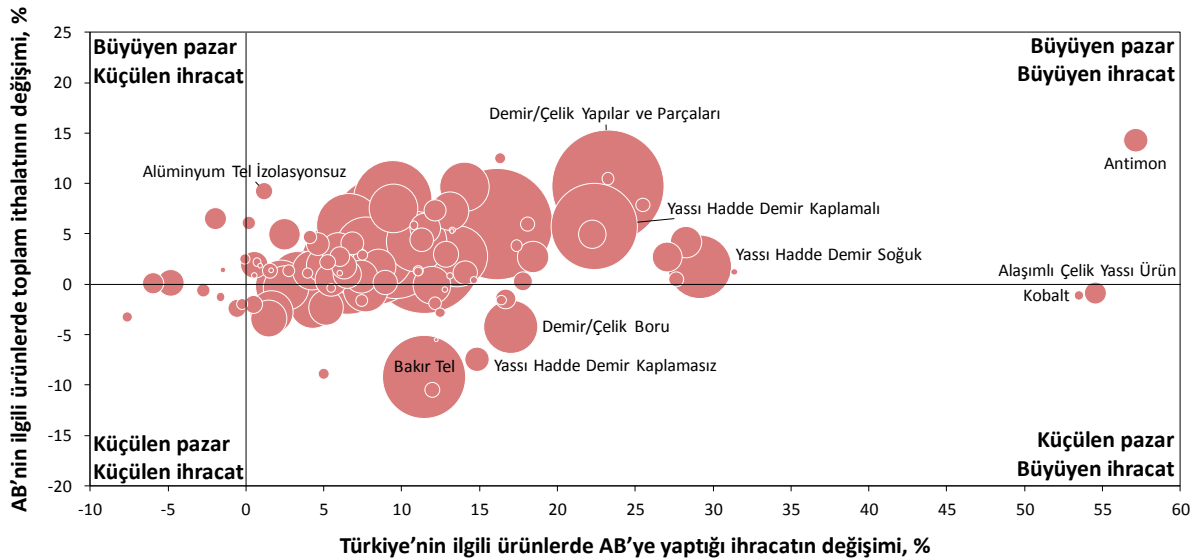
Kaynak: Harvard Dataverse,TEPAV hesaplamaları

Metal sektöründe 2014-2024 döneminin büyüme dinamikleri incelendiğinde, sektörün genelinde Türkiye'nin AB pazar büyümesinin üzerinde ihracat artışı kaydettiği görülmektedir (Şekil 32). En çarpıcı tablo yassı hadde demir ürünlerindedir; soğuk hadde ürünlerde Türkiye yüzde 29,1 büyürken AB pazarı yüzde 1,7 ile sınırlı kalmış, kaplamalı ürünlerde Türkiye yüzde 22,4 büyürken AB pazarı yüzde 5,8 ile sınırlı kalmış ve sıcak hadde ürünlerde Türkiye yüzde 16,1 ile AB pazar büyümesinin (yüzde 6,0) belirgin biçimde üzerinde seyretmiştir. Demir/çelik yapılar ve parçalarında (TR yüzde 23,2, AB yüzde 9,7) ve alüminyum çubuk ve profillerde (TR yüzde 11,5, AB yüzde 2,7) de güçlü pazar payı kazanımları gerçekleşmiştir. Bakır tel segmentinde ise dikkat çekici bir dinamik söz konusudur; AB'nin toplam ithalatı yüzde 9,2 oranında daralmasına karşın Türkiye yüzde 11,4 büyümeye devam etmiş ve küçülen bir pazarda pazar payını hızla artırmıştır. Sektörün en büyük ihracat kalemi olan alüminyum çubuk ve profillerde (959 milyon USD) Türkiye yüzde 11,5 büyürken AB pazarı yüzde 2,7 ile sınırlı kalmış ve pazar liderliği pekişmiştir.

Pazar payı kaybının yaşandığı ürünler görece sınırlı kalmaktadır. Bakır hurda ve atıklarında (TR eksi yüzde 4,8, AB yüzde 0,1) ve rafine bakırda (TR eksi yüzde 6,0, AB yüzde 0,1) ihracat gerilemiştir.

Titanyumda ise AB pazarı yüzde 6,5 büyürken Türkiye'nin ihracatı yüzde 2,0 oranında gerilemiştir. Bakır tel izolasyonsuz segmentinde Türkiye'nin büyümesi (yüzde 9,4) AB pazar büyümesiyle (yüzde 8,4) büyük ölçüde uyumlu seyretmiş ve yüzde 87'lik pazar payı korunmuştur.

Şekil 34 Metal Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014–2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

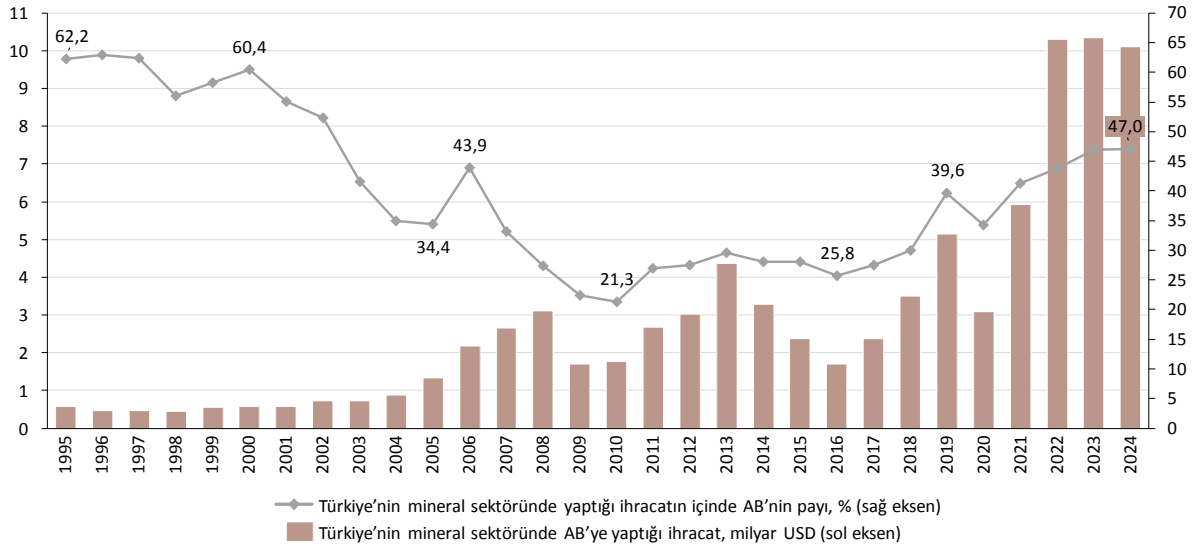
Metal Sektörü Genel Değerlendirme

Metal sektörü, Türkiye'nin AB pazarında en geniş liderlik pozisyonlarına sahip olduğu sektördür; ilk 20 ürünün 10'unda birinci sırada yer alan Türkiye, bakır tel, radyatörler ve alüminyum çubuklar gibi ürünlerde yüzde 20 ile yüzde 87 arasında değişen paylarla AB tedarik zincirlerinde belirleyici bir konumdadır. Son on yılda yassı hadde ürünleri ve demir/çelik yapılar gibi yüksek hacimli kalemlerde AB pazar büyümesinin çok üzerinde ihracat artışı kaydedilmesi bu konumun pekiştiğini ortaya koymaktadır. Bununla birlikte yassı hadde ürünlerinde Hindistan'ın Türkiye'ye yakın ve bazı segmentlerde önde olan paylarıyla yükselmesi, sektörün en rekabetçi alanlarından birinde rekabetin yoğunlaştığına işaret etmektedir. AB payının 2024'te yüzde 46,9 ile tarihsel zirveye ulaşması ve ihracatının büyük bölümünün AB'ye yönelen ürünlerin ağırlığı göz önüne alındığında, AB'nin demir-çelik ve alüminyum ithalatına yönelik tarife değişiklikleri ile Hindistan veya MERCOSUR ile yapacağı ticaret anlaşmaları sektörün rekabet dengesini doğrudan etkileyecek güçtedir.

Mineral

Mineral sektörü, 2024 yılında Türkiye'nin toplam ihracatında yedinci, AB'ye ihracatında ise altıncı sırada yer almaktadır. Sektör, HS4 düzeyinde 64 ürün grubunu kapsamakta; rafine petrol ürünleri, petrol gazları, çimento, metal cevherleri ve doğal mineraller başlıca ihracat kalemlerini oluşturmaktadır. Rafine petrol ürünlerinde Türkiye AB'nin ithalatında üçüncü sıradayken Hindistan daha yüksek bir konumda yer almakta; doğal boratlar, krom cevheri ve feldspat gibi ürünlerde ise Türkiye AB'nin birincil tedarikçisidir. Türkiye'nin AB'ye mineral ihracatı küresel enerji fiyatlarıyla doğrudan bağlantılı olması nedeniyle belirgin dalgalanmalar sergilemiştir (Şekil 35). 1995'te 0,58 milyar USD olan ihracat 2019'a kadar 5,15 milyar USD'ye çıkmış, 2021 sonrasında enerji fiyatlarındaki sert yükselişle birlikte hızla büyüyerek 2024'te 10,1 milyar USD'ye ulaşmıştır. AB'ye yönelen pay 2010'da yüzde 21,3'e kadar gerilemiş ancak sonrasında toparlanarak 2024'te yüzde 47,0 seviyesine yükselmiştir. Hem ihracat değerindeki hem de AB payındaki oynaklık, sektörün enerji piyasalarındaki konjonktürel dalgalanmalara olan duyarlılığını yansıtmaktadır.

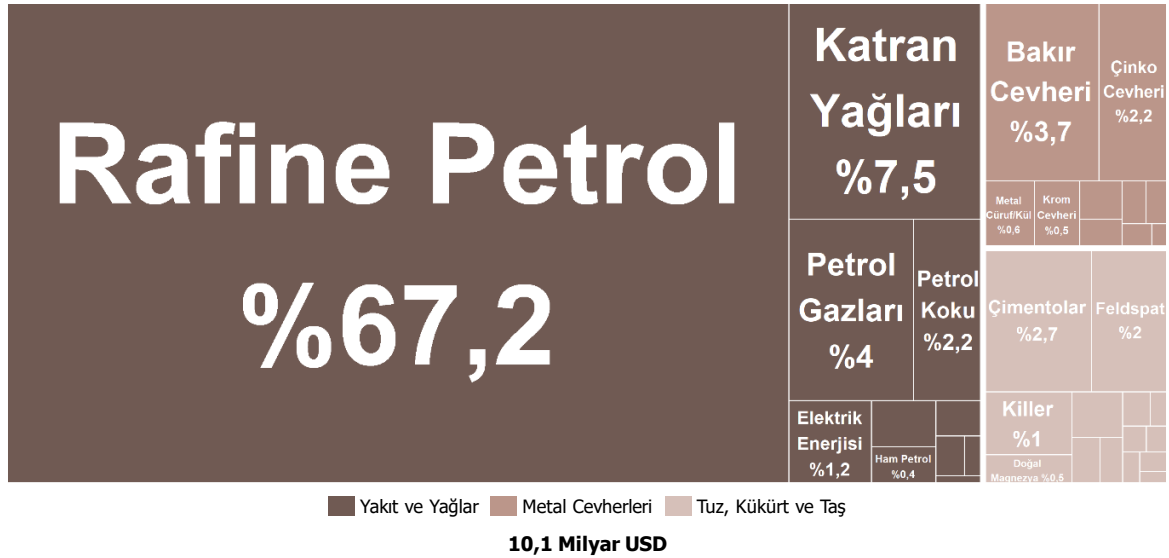
Şekil 35 Mineral sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Türkiye'nin AB'ye mineral ihracatında rafine petrol ürünleri yüzde 67,2 ile sektörün diğer tüm kalemlerini gölgelemektedir (Şekil 36). Ancak bu tablo, sektörün tamamı hakkında yanıltıcı bir izlenim yaratma riski taşımaktadır. Rafine petrolün arkasında kalan doğal boratlar, krom cevheri ve feldspat gibi HS4 ürünlerinde Türkiye AB'nin birincil hatta tek tedarikçisi konumundadır. Sektörün AB'ye ihracatını doğru okumak için hacimsel ağırlığı belirleyen rafine petrol ile stratejik konumun güçlü olduğu mineral ürünleri arasındaki bu ayrımı göz önünde bulundurmak gerekmektedir.

Şekil 36 AB'ye yapılan Mineral sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

2024 yılında Türkiye'nin mineral ihracatı HS4 düzeyinde 64 ürün grubunu kapsamakta olup bu grupların 58'i AB'ye ihracatta da yer almaktadır. İlk 20 ürün sektörün toplam ihracatının yüzde 93,1'ini ve AB'ye yapılan toplam ihracatın yüzde 97,8'ini oluşturmaktadır (Tablo 6). Geri kalan 38 ürünün AB'ye ihracatı yalnızca 217 milyon USD düzeyindedir. Şekil 36'da rafine petrolün gölgesinde kalan ürünlerin bu tabloda ne ölçüde farklı bir konumda durduğu daha net görülmektedir.

Sektörün AB ihracatına tek başına egemen olan rafine petrol ürünleri, 6,79 milyar USD ile AB'ye mineral ihracatının yüzde 67,2'sini oluşturmaktadır. Ancak bu üründe Türkiye AB ithalatında yüzde 9,38 ile yalnızca üçüncü sıradadır; ABD yüzde 17,06 ile birinci, Hindistan ise yüzde 15,98 ile ikinci sıradadır. Hindistan'ın bu üründe Türkiye'yi belirgin biçimde geride bırakması, sektörün en büyük ihracat kaleminde rekabetin ağırlığını ortaya koymaktadır. MERCOSUR ülkeleri ise yüzde 1,57 ile on üçüncü sıradadır.

Buna karşılık doğal mineral ve cevher ürünlerinde Türkiye'nin konumu çok daha güçlüdür. Doğal boratlarda yüzde 97,98 ile neredeyse tek tedarikçi konumundayken diğer cevherlerde yüzde 64,51, katran ürünlerinde yüzde 52,59, feldspatta yüzde 48,02, krom cevherinde yüzde 47,24 ve çimentoda yüzde 38,47 ile birinci sıradadır. MERCOSUR bakır cevherinde yüzde 30,84 ile birinci sıradayken Türkiye yüzde 4,21 ile oldukça geride kalmaktadır.

İhracatının büyük bölümü AB pazarına yönelen ürünler arasında granüle demir/çelik cürufu yüzde 97,4, yüksek sıcaklık katran yağları yüzde 91,8, metal içeren cüruf ve küller yüzde 81,4 ve feldspat yüzde 77,6 ile öne çıkmaktadır. Bu ürünlerde ihracatın dörtte üçünden fazlası AB pazarına yönelmekte olup söz konusu kalemlerdeki ihracat performansı AB talebindeki gelişmelere doğrudan bağlıdır.

Tablo 6 Mineral sektöründe AB'ye en fazla ihracatı yapılan ilk 20 ürünün detaylı analizi, 2024

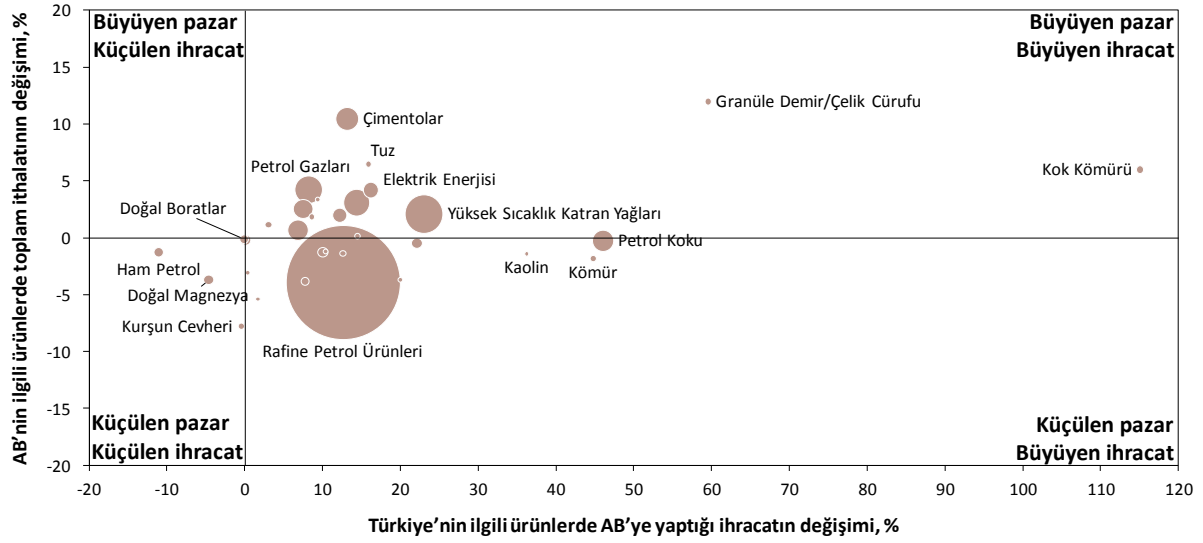
Ürün Adı	Ihracat Değeri, Milyar USD	Sektör İhracatındaki Payı, %	AB'ye İhracatı, Milyar USD	Sektördeki AB İhracatı İçinde Ürünün Payı, %	Ürünün Toplam İhracatı İçinde AB Payı, %	AB'nin İthalatındaki Payı, %	AB'nin İthalatındaki Sırası	İlgili Üründe Türkiye, MERCOSUR ve Hindistan'ın AB pazarındaki payları, %	İlgili Üründe AB'nin İthalatındaki En Büyük Paya Sahip Üç Ülke (Türkiye Hariç), %
Rafine Petrol Ürünleri	12,84	59,77	6,79	67,19	52,86	9,38	3	3. Türkiye (9,38) 2. Hindistan (15,98) 13. MERCOSUR (1,57)	1. ABD (17,06) 2. Hindistan (15,98) 4. Birleşik Krallık (9,08)
Yüksek Sıcaklık Katran Yağları	0,82	3,84	0,76	7,49	91,81	23,70	2	2. Türkiye (23,70) 26. Hindistan (0,15) 12. MERCOSUR (0,89)	1. Birleşik Krallık (39,66) 3. Suudi Arabistan (10,51) 4. Irak (4,93)
Petrol Gazları	0,58	2,69	0,41	4,01	69,94	0,44	12	12. Türkiye (0,44) 40. Hindistan (0,00) 30. MERCOSUR (0,00)	1. Norveç (30,55) 2. ABD (17,45) 3. Cezayir (17,01)
Bakır Cevheri	0,62	2,89	0,37	3,67	59,68	4,21	5	5. Türkiye (4,21) 71. Hindistan (0,00) 1. MERCOSUR (30,84)	1. Brezilya (30,84) 2. Peru (18,29) 3. Şili (17,31)
Çimentolar	1,12	5,23	0,28	2,75	24,74	38,47	1	1. Türkiye (38,47) 32. Hindistan (0,01) 33. MERCOSUR (0,00)	2. Ukrayna (13,72) 3. Cezayir (12,65) 4. Tunus (9,01)
Çinko Cevheri	0,38	1,76	0,23	2,24	59,90	12,32	3	3. Türkiye (12,32) 32. Hindistan (0,00) 6. MERCOSUR (6,15)	1. Peru (25,71) 2. ABD (14,69) 4. Meksika (10,31)
Petrol Koku	0,51	2,38	0,23	2,23	44,14	17,90	2	2. Türkiye (17,90) 14. Hindistan (0,17) 6. MERCOSUR (2,07)	1. ABD (55,14) 3. Birleşik Krallık (13,46) 4. Irak (2,95)
Feldspat	0,26	1,19	0,20	1,97	77,57	48,02	1	1. Türkiye (48,02) 22. Hindistan (0,02) 9. MERCOSUR (0,70)	2. Güney Afrika (16,53) 3. Meksika (8,65) 4. Norveç (7,11)
Elektrik Enerjisi	0,25	1,17	0,13	1,24	49,86	1,98	6	6. Türkiye (1,98) 38. Hindistan (0,00) 88. MERCOSUR (0,00)	1. İsviçre (56,71) 2. Norveç (14,77) 3. Birleşik Krallık (9,98)
Killer	0,15	0,68	0,10	0,99	67,89	21,80	2	2. Türkiye (21,80) 5. Hindistan (7,99) 13. MERCOSUR (0,74)	1. Ukrayna (22,33) 3. ABD (12,21) 4. Çin (10,58)
Metal İçeren Cüruf ve Küller	0,08	0,35	0,06	0,61	81,37	5,55	5	5. Türkiye (5,55) 29. Hindistan (0,21) 24. MERCOSUR (0,31)	1. ABD (33,95) 2. Kanada (13,65) 3. Birleşik Krallık (11,76)
Krom Cevheri	0,38	1,78	0,05	0,54	14,26	47,24	1	1. Türkiye (47,24) 35. Hindistan (0,00) 10. MERCOSUR (0,16)	2. Güney Afrika (46,95) 3. Pakistan (1,90) 4. Zimbabve (1,46)
Katran (Kömür/Linyit)	0,07	0,31	0,05	0,53	81,30	52,59	1	1. Türkiye (52,59) 8. Hindistan (0,00) 4. MERCOSUR (6,21)	2. Ukrayna (29,69) 3. Bosna-Hersek (10,00) 4. Brezilya (6,21)
Doğal Magnezya	0,08	0,38	0,05	0,48	60,56	17,75	2	2. Türkiye (17,75) 15. Hindistan (0,05) 3. MERCOSUR (14,11)	1. Çin (39,60) 3. Brezilya (14,11) 4. İsrail (10,89)
Ham Petrol	0,96	4,47	0,04	0,44	4,65	0,02	37	36. Türkiye (0,02) 75. Hindistan (0,00) 9. MERCOSUR (4,53)	1. ABD (19,83) 2. Norveç (12,20) 3. Kazakistan (10,20)
Doğal Boratlar	0,23	1,08	0,04	0,41	17,68	97,98	1	1. Türkiye (97,98) 21. Hindistan (0,00) 7. MERCOSUR (0,03)	2. Bolivya (0,89) 3. Birleşik Krallık (0,62) 4. Peru (0,22)
Kok Kömürü	0,04	0,18	0,03	0,30	77,07	5,33	5	5. Türkiye (5,33) 53. Hindistan (0,00) 18. MERCOSUR (0,00)	1. Çin (33,08) 2. Kolombiya (18,39) 3. Endonezya (18,16)
Diğer Cevherler	0,04	0,19	0,03	0,28	70,08	64,51	1	1. Türkiye (64,51) 28. Hindistan (0,00) 20. MERCOSUR (0,01)	2. Trinidad ve Tobago (21,26) 3. Bolivya (10,05) 4. Ukrayna (1,40)
Mermer	0,57	2,63	0,02	0,24	4,27	22,46	1	1. Türkiye (22,46) 8. Hindistan (3,02) 6. MERCOSUR (4,20)	2. Namibya (20,62) 3. Kuzey Makedonya (9,76) 4. İran (6,61)
Granüle Demir/Çelik Cürufu	0,02	0,11	0,02	0,22	97,36	14,13	3	3. Türkiye (14,13) 35. Hindistan (0,00) 10. MERCOSUR (0,67)	1. Güney Afrika (39,12) 2. Ukrayna (15,69) 4. Bosna-Hersek (10,38)
İLK 20 ÜRÜN TOPLAMI	20,00	93,08	9,89	97,85	49,42	2,35			
DİĞER 44 ÜRÜN TOPLAMI	1,49	6,92	0,22	2,15	14,63	0,85			

Kaynak: Harvard Dataverse,TEPAV hesaplamaları

Mineral sektöründe 2014-2024 döneminin büyüme dinamikleri, sektörün iki farklı yapıya sahip olduğunu ortaya koymaktadır (Şekil 37). Sektörün en büyük kalemi olan rafine petrol ürünlerinde Türkiye'nin AB'ye ihracatı yıllık ortalama yüzde 12,7 artarken AB'nin bu ürünlerdeki ithalatı yüzde 4,0 daralmıştır; küçülen bir pazarda Türkiye pazar payını artırmıştır. Petrol konusunda Türkiye yüzde 46,1 büyürken AB ithalatı neredeyse durağan kalmış, yüksek sıcaklık katran yağlarında (TR yüzde 23,1, AB yüzde 2,1) ve metal içeren cüruf ve küllerde (TR yüzde 22,1, AB eksi yüzde 0,5) de benzer bir tablo söz konusudur. Bakır cevherinde Türkiye yüzde 14,4 büyürken AB pazarı yüzde 3,1 genişlemiş, çimentolarda Türkiye yüzde 13,2 ile AB pazar büyümesinin (yüzde 10,4) üzerinde seyretmiştir.

Buna karşılık bazı ürünlerde hem Türkiye'nin ihracatı hem de AB'nin ithalatı gerilemiştir. Ham petrolde Türkiye yüzde 11,1, AB ise yüzde 1,3 oranında gerilemiş; doğal magnezya ve krom cevherinde de benzer bir daralma gözlenmiştir. Doğal boratlarda ise her iki taraf da neredeyse durağan seyretmiş; Türkiye'nin yüzde 98'lik pazar payı korunmuştur.

Şekil 37 Mineral Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014–2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

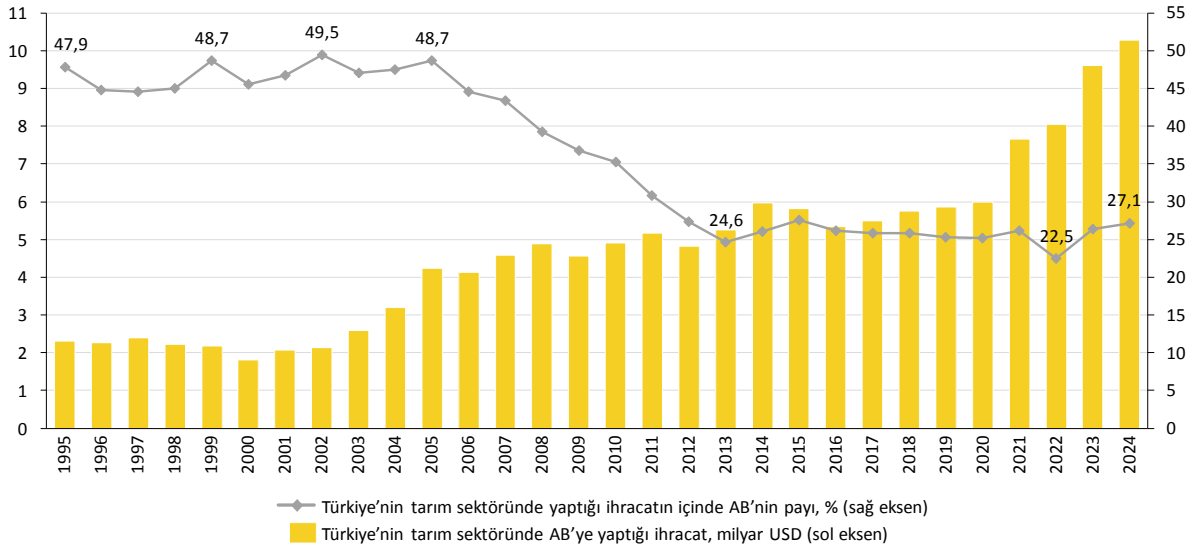
Mineral Sektörü Genel Değerlendirme

Mineral sektörü, ihracat hacminin büyük bölümünü oluşturan rafine petrol ürünleri ile Türkiye'nin neredeyse tek tedarikçi konumunda olduğu doğal mineraller arasında belirgin bir ikili yapı sergilemektedir. Rafine petrol ürünlerinde Hindistan'ın AB ithalatında Türkiye'nin önünde yer alması ve küresel enerji fiyatlarına yüksek duyarlılık, sektörün en büyük kaleminde kırılganlıkları ortaya koymaktadır. Buna karşılık doğal boratlar, feldspat ve krom cevheri gibi ürünlerde Türkiye'nin AB pazarındaki konumu son derece güçlüdür; bu ürünlerde Hindistan ve MERCOSUR'un varlığı oldukça sınırlıdır. Rafine petrol ürünlerindeki AB'ye ihracat bağımlılığı ve Hindistan'ın bu üründeki güçlü konumu, AB'nin Hindistan ile yapacağı ticaret anlaşmasının sektörü diğerlerine kıyasla farklı biçimde etkileyebileceğine işaret etmektedir.

Tarım

Tarım sektörü, HS4 düzeyinde 282 ürün grubuyla dokuz sektör arasında en geniş ürün tabanına sahiptir; meyve ve yemişler, sebze ve meyve konserveleri, deniz ürünleri, taze sebzeler, yağlar ve işlenmiş gıda ürünleri bu yapının başlıca bileşenlerini oluşturmaktadır. Türkiye, reçel ve marmelat, turşular, kuru meyveler ve işlenmiş meyve gibi belirli ürünlerde AB'nin birincil tedarikçisi konumundayken meyve suları ve narenciye gibi yüksek hacimli kalemlerde MERCOSUR ülkeleri öne çıkan rakipler arasındadır. Türkiye'nin AB'ye tarım ihracatı 1995'te 2,3 milyar USD iken 2024'te 10,3 milyar USD'ye ulaşarak yaklaşık 4,4 kat artmıştır (Şekil 38). 2003-2008 döneminde hızlı bir yükselişle 4,9 milyar USD'ye çıkan ihracat 2009'da gerilemiş, 2010-2016 arasında 5 milyar USD civarında dalgalanmış ve 2020 sonrasında belirgin bir ivme kazanarak 2024'te dönemin en yüksek değerine ulaşmıştır. AB'ye yönelen pay ise aynı dönemde yüzde 47,9'dan yüzde 27,1'e gerilemiştir. Türkiye'nin toplam tarım ihracatı AB'ye ihracattan çok daha hızlı büyümüş; sektörün AB dışı pazarlardaki genişlemesi dokuz sektör arasında en belirgin görünümü sergilemektedir.

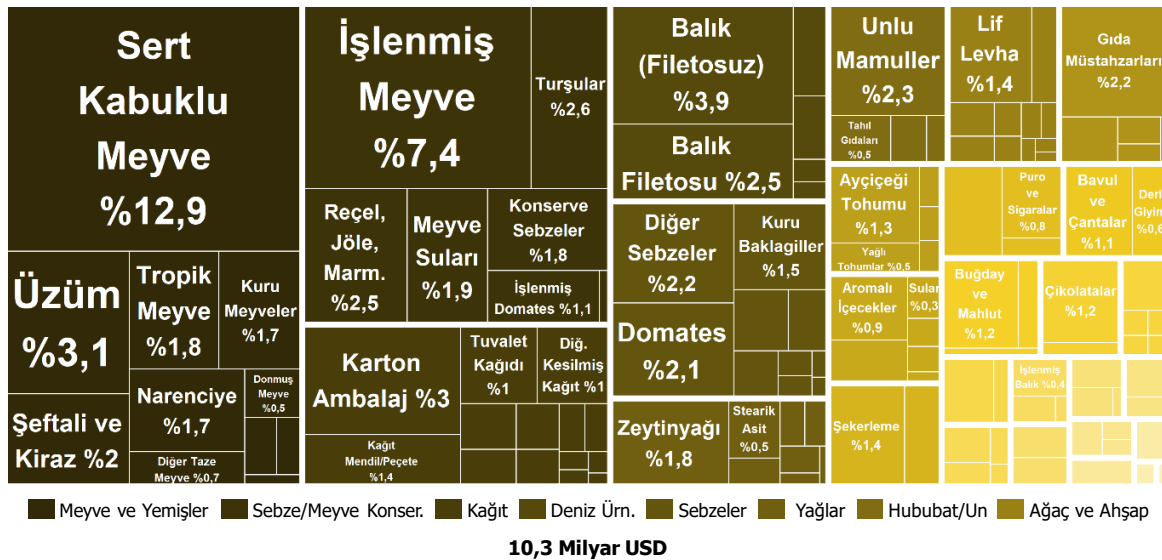
Şekil 38 Tarım sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Türkiye'nin AB'ye tarım ihracatı, dokuz sektör arasında en geniş ürün tabanına sahip ve en dengeli dağılımı sergileyen yapıyı oluşturmaktadır (Şekil 39). Meyve ve yemişler en büyük kategoriye oluştururken sebze ve meyve konserveleri, deniz ürünleri, taze sebzeler, yağlar ve işlenmiş gıda ürünleri bunu izlemektedir. HS4 düzeyinde bu çeşitlilik, sektörün yalnızca ham tarım ürünlerine dayanmadığını; sert kabuklu meyveler ve zeytinyağı gibi doğal ürünlerin yanı sıra işlenmiş meyve, turşu ve reçel gibi katma değerli kalemlerin de ihracat kompozisyonunda belirleyici bir yer tuttuğunu ortaya koymaktadır.

Şekil 39 AB'ye yapılan tarım sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024



2024 yılında Türkiye'nin tarım ihracatı HS4 düzeyinde 282 ürün grubunu kapsamakta olup bu grupların 268'i AB'ye ihracatta da yer almaktadır. İlk 20 ürün toplam sektör ihracatının yüzde 41'ini, AB'ye yapılan toplam ihracatın yüzde 60,8'ini oluşturmaktadır (Tablo 7). Geri kalan 248 ürünün yüzde 39,2'lik payı, dokuz sektör arasında en dengeli dağılımı yansıtmakta ve Şekil 39'da görülen geniş kompozisyonu sayısal olarak teyit etmektedir.

Türkiye'nin AB ithalatında lider konumda olduğu ürün sayısı tarım sektöründe dikkat çekici bir düzeydedir. Reçel, jöle ve marmelat grubunda yüzde 53,7, şeftali ve kirazda yüzde 51,5, turşularda yüzde 48,2, kuru meyvelerde yüzde 38,1, işlenmiş meyve ve kuruyemişte yüzde 32,1 ve diğer sebzelerde yüzde 24,4 ile birinci sıradadır. Sektörün en büyük kalemi olan sert kabuklu meyveler grubunda ise Türkiye 1,33 milyar USD'lik ihracatla AB ithalatının yüzde 26,1'ini karşılayarak ABD'nin ardından ikinci sıradadır.

Rekabet dinamikleri açısından MERCOSUR ülkeleri tarım sektöründe diğer sektörlerle kıyasla en belirgin varlığını sergilemektedir. Meyve suları pazarında MERCOSUR yüzde 46,5 ile açık ara lider olup Brezilya tek başına yüzde 43,6 ile Türkiye'nin (yüzde 6,6) çok ilerisindedir. Narenciye pazarında da MERCOSUR yüzde 12,2 ile Türkiye'nin (yüzde 11,4) önündedir. Hindistan ise turşularda yüzde 16,1 ile Türkiye'nin ardından ikinci sırada yer alırken üzüm pazarında yüzde 9,2 ile Türkiye'ye yakın bir konumdadır. Balık ve deniz ürünlerinde ise tablo farklıdır; bu segmentte Norveç yüzde 71,1 ile hakimken Türkiye yüzde 6,1 ile üçüncü sıradadır.

İhracatının büyük bölümü AB pazarına yönelen ürünler arasında sert kabuklu meyveler yüzde 59,7 ve işlenmiş meyve ve kuruyemiş yüzde 61,8 ile öne çıkmaktadır. Bu ürünlerde ihracatın yaklaşık üçte ikisi AB pazarına yönelmekte olup söz konusu kalemlerdeki ihracat performansı AB talebindeki gelişmelere doğrudan bağlıdır.

Tablo 7 Tarım Sektöründe AB'ye En Fazla İhracatı Yapılan İlk 20 Ürünün Detaylı Analizi, 2024

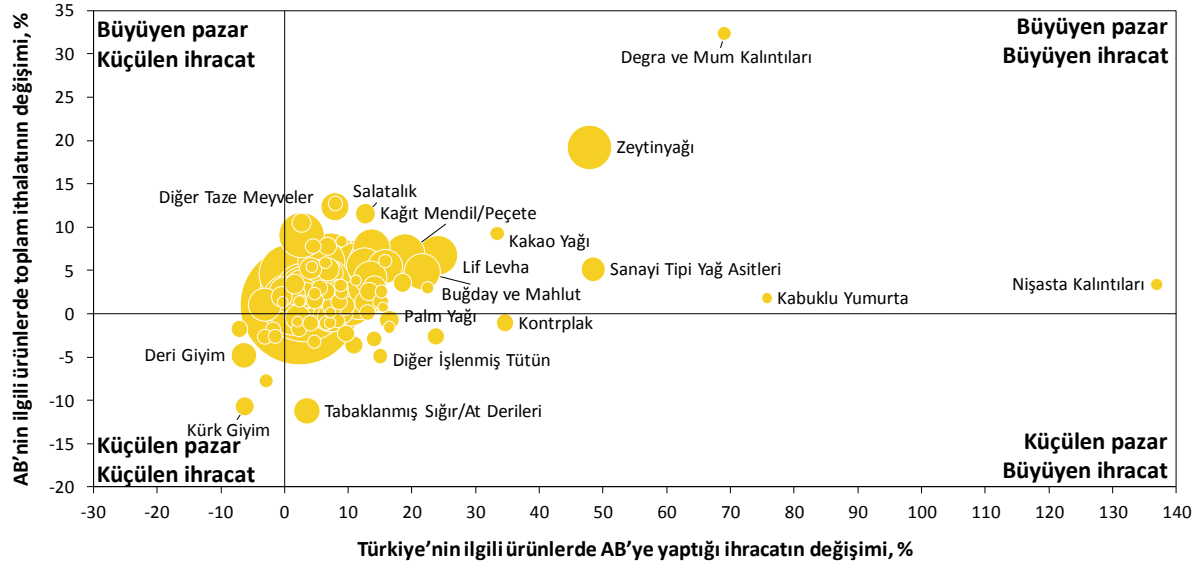
Ürün Adı	İhracat Değeri, Milyar USD	Sektör İhracatındaki Payı, %	AB'ye İhracatı, Milyar USD	Sektördeki AB İhracatı İçinde Ürünün Payı, %	Ürünün Toplam İhracatı İçinde AB Payı, %	AB'nin İthalatındaki Payı, %	AB'nin İthalatındaki Sırası	İlgili Üründe Türkiye, MERCOSUR ve Hindistan'ın AB pazarındaki payları, %	İlgili Üründe AB'nin İthalatındaki En Büyük Paya Sahip Üç Ülke (Türkiye Hariç), %
Diğer Sert Kabuklu Meyveler	2,22	5,87	1,33	12,91	59,69	26,08	2	2. Türkiye (26,08) 44. Hindistan (0,01) 16. MERCOSUR (0,20)	1. ABD (51,45) 3. Şili (7,05) 4. Çin (3,73)
Diğer İşlenmiş Meyve/Kuruyemiş	1,23	3,25	0,76	7,40	61,84	32,11	1	1. Türkiye (32,11) 7. Hindistan (3,20) 16. MERCOSUR (1,71)	2. Çin (12,70) 3. ABD (5,39) 4. Sri Lanka (4,35)
Balık (Fileto Hariç)	0,85	2,25	0,40	3,87	46,72	6,13	3	3. Türkiye (6,13) 30. Hindistan (0,02) 45. MERCOSUR (0,00)	1. Norveç (71,13) 2. Birleşik Krallık (12,58) 4. İzlanda (2,92)
Üzüm	0,70	1,85	0,32	3,10	45,55	17,23	3	3. Türkiye (17,23) 4. Hindistan (9,24) 7. MERCOSUR (4,10)	1. Güney Afrika (24,24) 2. Peru (17,83) 4. Hindistan (9,24)
Karton Ambalaj Kutuları	0,77	2,04	0,31	3,02	40,24	15,23	2	2. Türkiye (15,23) 8. Hindistan (1,46) 19. MERCOSUR (0,25)	1. Çin (42,11) 3. Birleşik Krallık (11,90) 4. İsviçre (7,66)
Turşular	0,42	1,12	0,26	2,57	62,29	48,18	1	1. Türkiye (48,18) 2. Hindistan (16,13) 33. MERCOSUR (0,04)	2. Hindistan (16,13) 3. Güney Afrika (7,01) 4. Mısır (6,69)
Reçel, Jöle ve Marmelat	0,35	0,91	0,26	2,49	74,02	53,66	1	1. Türkiye (53,66) 2. Hindistan (7,30) 14. MERCOSUR (1,18)	2. Hindistan (7,30) 3. Birleşik Krallık (4,95) 4. Ekvador (4,15)
Balık Filetosu	0,44	1,16	0,25	2,47	57,77	4,48	7	7. Türkiye (4,48) 23. Hindistan (0,51) 16. MERCOSUR (1,42)	1. Norveç (19,85) 2. Çin (15,84) 3. İzlanda (9,14)
Unlu Mamuller	1,57	4,14	0,24	2,35	15,39	12,26	2	2. Türkiye (12,26) 19. Hindistan (0,72) 31. MERCOSUR (0,17)	1. Birleşik Krallık (42,72) 3. Ukrayna (7,20) 4. İsviçre (5,33)
Diğer Sebzeler	0,35	0,92	0,23	2,19	64,65	24,43	1	1. Türkiye (24,43) 21. Hindistan (0,86) 30. MERCOSUR (0,28)	2. Fas (22,03) 3. Peru (9,14) 4. Meksika (4,35)
Diğer Gıda Müstahzarları	0,74	1,95	0,22	2,18	30,43	6,65	5	5. Türkiye (6,65) 14. Hindistan (1,23) 13. MERCOSUR (1,52)	1. Birleşik Krallık (26,65) 2. ABD (15,87) 3. İsviçre (10,98)
Domates	0,41	1,09	0,21	2,07	51,51	24,47	2	2. Türkiye (24,47) 74. Hindistan (0,00) 19. MERCOSUR (0,02)	1. Fas (62,25) 3. Tunus (9,82) 4. Arnavutluk (0,93)
Şeftali ve Kiraz	0,57	1,52	0,21	2,02	36,17	51,53	1	1. Türkiye (51,53) 48. Hindistan (0,00) 8. MERCOSUR (1,08)	2. Güney Afrika (14,36) 3. Moldova (11,64) 4. Şili (8,62)
Meyve Suları	0,72	1,89	0,20	1,91	27,40	6,57	2	2. Türkiye (6,57) 30. Hindistan (0,16) 1. MERCOSUR (46,50)	1. Brezilya (43,56) 3. Ukrayna (6,01) 4. Mısır (4,10)
Hurma, incir, ananas, avokado vb.	0,44	1,17	0,19	1,85	42,90	5,61	5	1. MERCOSUR (7,15) 2. Türkiye (5,61) 3. Hindistan (0,51)	1. Peru (25,50) 2. Kosta Rika (13,51) 3. İsrail (11,22)
Zeytinyağı	0,62	1,63	0,19	1,82	30,43	15,96	2	2. Türkiye (15,96) 39. Hindistan (0,00) 7. MERCOSUR (1,05)	1. Tunus (70,55) 3. Suriye (2,63) 4. Şili (2,47)
Diğer Konserve Sebzeler	0,39	1,02	0,18	1,75	46,54	16,01	3	3. Türkiye (16,01) 20. Hindistan (0,42) 25. MERCOSUR (0,32)	1. Çin (17,55) 2. Peru (16,42) 4. Birleşik Krallık (8,85)
Kuru Meyveler	0,46	1,23	0,18	1,73	38,22	38,07	1	1. Türkiye (38,07) 22. Hindistan (0,28) 10. MERCOSUR (1,30)	2. Şili (20,05) 3. Çin (8,42) 4. Sırbistan (7,45)
Narenciye	1,04	2,76	0,17	1,66	16,36	11,40	3	4. Türkiye (11,40) 29. Hindistan (0,03) 3. MERCOSUR (12,18)	1. Güney Afrika (33,12) 2. Mısır (14,44) 4. Brezilya (9,66)
Kuru Baklagiller	1,24	3,28	0,15	1,45	12,00	13,93	3	3. Türkiye (13,93) 12. Hindistan (1,38) 5. MERCOSUR (7,01)	1. Kanada (24,33) 2. ABD (15,66) 4. Mısır (9,55)
İLK 20 ÜRÜN TOPLAMI	15,53	41,04	6,25	60,83	40,23	14,28			
DİĞER 262 ÜRÜN TOPLAMI	22,31	58,96	4,02	39,17	18,03	2,23			

Kaynak: Harvard Dataverse,TEPAV hesaplamaları

Tarım sektöründe 2014-2024 döneminin büyüme dinamikleri, ürün gruplarında belirgin biçimde farklılaşan bir görünüm ortaya koymaktadır (Şekil 40). En çarpıcı performansı zeytinyağı sergilemektedir; Türkiye'nin bu ürünlerdeki AB ihracatı yıllık ortalama yüzde 47,9 büyürken AB pazarı da yüzde 19,2 oranında genişlemiş ve Türkiye bu üründe pazar payını artırmıştır. Sanayi tipi yağ asitlerinde (TR yüzde 48,4, AB yüzde 5,1), lif levhada (TR yüzde 24,1, AB yüzde 6,7) ve buğdayda (TR yüzde 21,6, AB yüzde 4,8) da Türkiye AB pazar büyümesinin çok üzerinde bir büyüme sergilemiştir. Domates (TR yüzde 13,9, AB yüzde 6,0), kuru baklagiller (TR yüzde 11,7, AB yüzde 1,6) ve balık (TR yüzde 11,3, AB yüzde 4,7) gibi yüksek hacimli ürünlerde de Türkiye pazar payı kazanmıştır.

Buna karşılık bazı ürünlerde AB talebi büyürken Türkiye'nin ihracatı geride kalmıştır. Üzümde Türkiye yüzde 0,7 büyürken AB pazarı yüzde 4,6 genişlemiş; reçel, jöle ve marmelat grubunda ise Türkiye yüzde 0,6 ile AB pazar büyümesinin (yüzde 1,6) gerisinde kalmıştır. Avokado, ananas ve mango grubunda AB pazarı yüzde 9,1 büyürken Türkiye yalnızca yüzde 2,7 büyüyebilmiştir. İşlenmemiş tütünde ise Türkiye'nin ihracatı yüzde 3,1 oranında gerilerken AB talebi yüzde 1,1 artmıştır. Hem Türkiye'nin ihracatının hem de AB'nin ithalatının gerilediği ürünler arasında deri giyim ve kürk giyim öne çıkmaktadır.

Şekil 40 Tarım Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014–2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

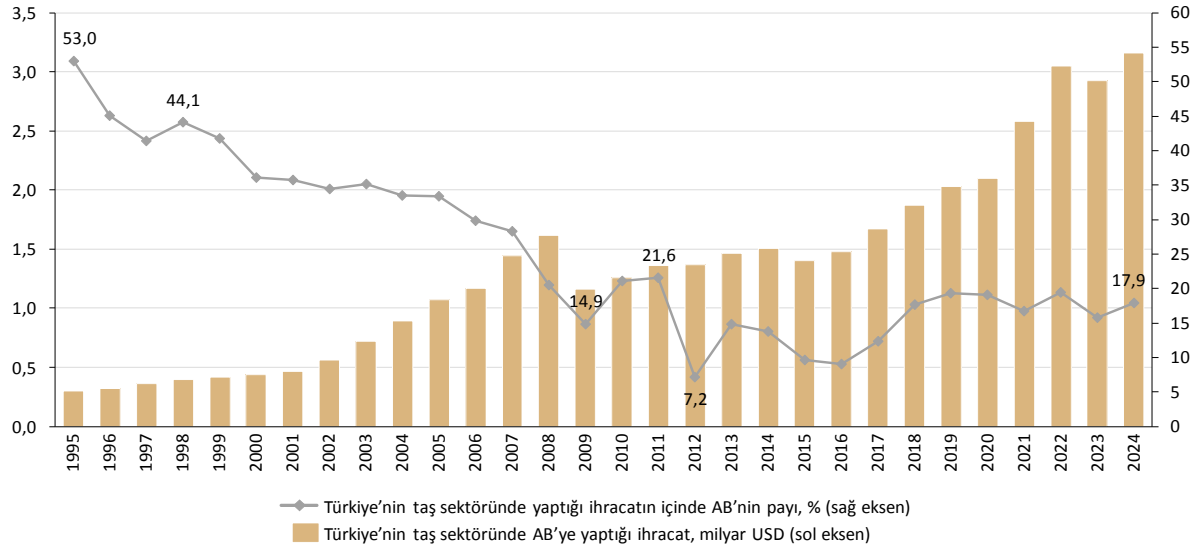
Tarım Sektörü Genel Değerlendirme

Tarım sektörü, Türkiye'nin AB pazarında en geniş ürün tabanına ve en dengeli dağılıma sahip olduğu sektördür. Reçel, turşular ve işlenmiş meyve gibi ürünlerde AB'nin birincil tedarikçisi konumunda olan Türkiye, zeytinyağı ve domates gibi yüksek büyüme kaydeden ürünlerde de pazar payını artırmaktadır. Bununla birlikte sektörün en büyük kalemi olan sert kabuklu meyveler ve üzüm gibi geleneksel ürünlerde büyüme yavaşlamış; meyve suları ve narenciyede ise MERCOSUR ülkeleri Türkiye'nin önünde konumlanmaktadır. MERCOSUR'un tarım sektöründe dokuz sektör arasında en belirgin varlığını sergilemesi ve meyve suları ile narenciye gibi yüksek hacimli kalemlerde lider konumda bulunması, AB'nin MERCOSUR ile yapacağı ticaret anlaşmasının bu sektörü diğerlerine kıyasla daha doğrudan etkileyebileceğine işaret etmektedir.

Taş

Taş sektörü, 2024 yılında Türkiye'nin toplam ihracatında sekizinci, AB'ye ihracatında ise dokuzuncu sırada yer almaktadır. Sektör, HS4 düzeyinde 67 ürün grubunu kapsamakta; kıymetli taş ve mücevherat, cam ve cam eşya, seramik ürünleri ile işlenmiş yapı taşları bu yapının temel bileşenlerini oluşturmaktadır. Türkiye, çok katmanlı yalıtım camı ve sırlı seramik karolar gibi ürünlerde AB'nin birincil tedarikçisi konumundayken mücevherat segmentinde İsviçre ve seramik ürünlerinde Hindistan güçlü rekabet unsurları olarak öne çıkmaktadır. Türkiye'nin AB'ye taş ihracatı 1995'te 302 milyon USD iken 2024'te 3,16 milyar USD'ye yükselerek yaklaşık 10 kat artmıştır (Şekil 41). Ancak AB'ye yönelen pay aynı dönemde yüzde 53,0'ten yüzde 17,9'a gerilemiş; 2010'lu yıllarda tek haneli seviyelere kadar inmiş ve sonrasında yalnızca sınırlı bir toparlanma kaydedilmiştir. İhracat değeri artarken AB payının bu denli erimesi, sektörün büyümesinin ağırlıklı olarak AB dışı pazarlarda gerçekleştiğini ortaya koymaktadır.

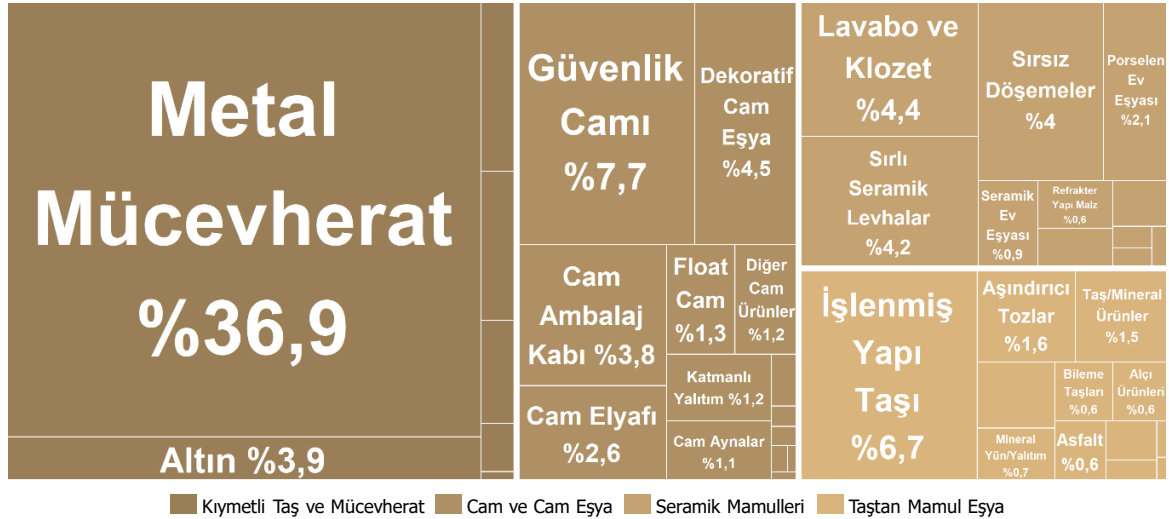
Şekil 41 Taş sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)



Kaynak: Harvard Dataverse,TEPAV hesaplamaları

Türkiye'nin AB'ye taş ihracatında ilk bakışta mücevherat ağırlıklı bir yapı izlenimi verse de sektörün AB'ye ihracat kompozisyonu cam ve seramik ürünleri etrafında şekillenmektedir (Şekil 42). Kıymetli taş ve mücevherat toplam ihracatın en büyük bileşeni olmakla birlikte cam ve cam eşya ile seramik ürünleri AB pazarıyla daha doğrudan bir bağ kurmaktadır. HS4 düzeyinde çok katmanlı yalıtım camı, float cam ve sırlı seramik karolar bu segmentin öne çıkan kalemleridir.

Şekil 42 AB'ye yapılan Taş sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024



■ Kıymetli Taş ve Mücevherat ■ Cam ve Cam Eşya ■ Seramik Mamulleri ■ Taştan Mamul Eşya

3,2 Milyar USD

Kaynak: Harvard Dataverse,TEPAV hesaplamaları

2024 yılında Türkiye'nin taş ihracatı HS4 düzeyinde 67 ürün grubunu kapsamakta olup bu grupların tamamı AB'ye ihracatta da yer almaktadır. İlk 20 ürün AB'ye ihracatın yüzde 92,0'sini oluşturmaktadır (Tablo 8). Geri kalan 47 ürünün yüzde 8,0'lik payı oldukça sınırlı kalmakta; mücevherat, cam ve seramik ağırlıklı yapı bu tabloda detaylı olarak görülmektedir.

Sektörün en büyük kalemi olan kıymetli metal mücevherat, 1,17 milyar USD ile AB'ye ihracatın yüzde 36,9'unu oluşturmaktadır. Türkiye AB ithalatında yüzde 14,0 ile ikinci sıradayken İsviçre yüzde 34,4 ile açık ara liderdir. Ancak Şekil 42'de de vurgulanan bu ürünün AB'ye bağımlılığı son derece düşüktür; Türkiye'nin mücevherat ihracatının yalnızca yüzde 13,2'si AB'ye gitmektedir. Cam segmentinde Türkiye'nin konumu çok daha güçlüdür; çok katmanlı yalıtım camında yüzde 46,8 ile birinci, float camda yüzde 24,4 ile birinci ve güvenlik camında yüzde 22,7 ile ikinci sıradadır.

Seramik ürünlerinde Türkiye ile Hindistan arasında doğrudan bir rekabet söz konusudur. Sırlı seramik karolarda Türkiye yüzde 39,1 ile birinci sıradayken Hindistan yüzde 32,6 ile hemen ardındadır. Sırsız seramik döşemede ise tablo tersine dönmüştür; Hindistan yüzde 39,7 ile birinci, Türkiye yüzde 37,9 ile ikinci sıradadır. İşlenmiş yapı taşında Çin ve Hindistan'ın ardından üçüncü sıraya gerileyen Türkiye'nin yanı sıra MERCOSUR ülkeleri de bu segmentte görünür bir konuma sahiptir.

İhracatının büyük bölümü AB pazarına yönelen ürünler bu sektörde cam segmentinde yoğunlaşmaktadır. Mücevheratta AB'ye yönelim son derece düşükken cam ve seramik ürünlerinde ihracatın önemli bir bölümü AB pazarına gitmektedir. Bu yapı, sektörün AB'ye ihracat tablosunun mücevherattan değil cam ve seramikten okunması gerektiğini bir kez daha ortaya koymaktadır.

Tablo 8 Taş Sektöründe AB'ye En Fazla İhracatı Yapılan İlk 20 Ürünün Detaylı Analizi, 2024

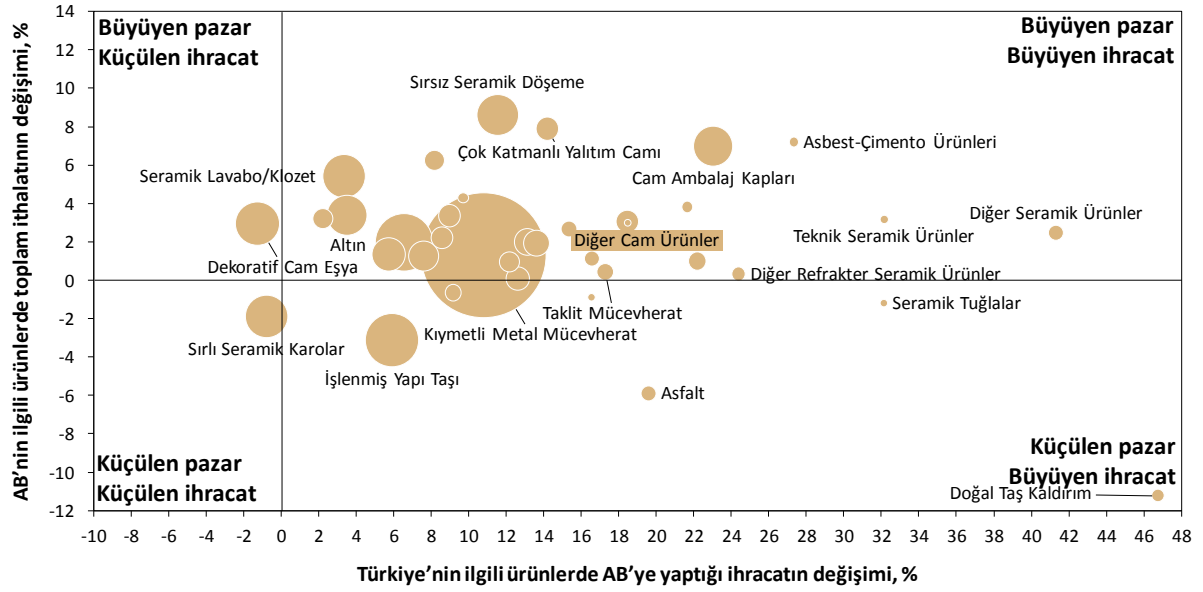
Ürün Adı	İhracat Değeri, Milyar USD	Sektör İhracatındaki Payı, %	AB'ye İhracatı, Milyar USD	Sektördeki AB İhracatı İçinde Ürünün Payı, %	Ürünün Toplam İhracatı İçinde AB Payı, %	AB'nin İthalatındaki Payı, %	AB'nin İthalatındaki Sırası	İlgili Üründe Türkiye, MERCOSUR ve Hindistan'ın AB pazarındaki payları, %	İlgili Üründe AB'nin İthalatındaki En Büyük Paya Sahip Üç Ülke (Türkiye Hariç), %
Kıymetli Metal Mücevherat	8,88	50,31	1,17	36,94	13,15	14,04	2	2. Türkiye (14,04) 5. Hindistan (6,41) 31. MERCOSUR (0,04)	1. İsviçre (34,42) 3. ABD (13,21) 4. Tayland (10,70)
Güvenlik Camı	0,39	2,21	0,24	7,74	62,57	22,74	2	2. Türkiye (22,74) 7. Hindistan (1,20) 26. MERCOSUR (0,15)	1. Çin (53,34) 3. Birleşik Krallık (6,20) 4. İsviçre (3,67)
İşlenmiş Yapı Taşı	1,21	6,85	0,21	6,75	17,64	23,74	3	3. Türkiye (23,74) 2. Hindistan (25,36) 4. MERCOSUR (5,57)	1. Çin (27,52) 2. Hindistan (25,36) 3. Brezilya (5,53)
Dekoratif Cam Eşya	0,33	1,87	0,14	4,55	43,54	13,62	2	2. Türkiye (13,62) 10. Hindistan (0,68) 17. MERCOSUR (0,16)	1. Çin (69,80) 3. Sırbistan (3,39) 4. Mısır (2,25)
Seramik Lavabo/Klozet	0,25	1,43	0,14	4,37	54,84	15,06	2	2. Türkiye (15,06) 7. Hindistan (1,62) 15. MERCOSUR (0,11)	1. Çin (59,51) 3. Mısır (8,07) 4. Fas (4,29)
Sırlı seramikten kaldırım taşları ve karoları	0,36	2,06	0,13	4,20	36,51	39,10	1	1. Türkiye (39,10) 2. Hindistan (32,60) 3. MERCOSUR (0,68)	2. Hindistan (32,60) 3. Çin (4,46) 4. Ukrayna (4,08)
Sırsız Seramik Döşeme	0,33	1,84	0,13	4,04	39,24	37,88	2	2. Türkiye (37,88) 1. Hindistan (39,65) 10. MERCOSUR (0,53)	1. Hindistan (39,65) 3. Ukrayna (4,72) 4. BAE (4,20)
Altın	3,66	20,72	0,12	3,87	3,34	0,75	9	9. Türkiye (0,75) 59. Hindistan (0,00) 7. MERCOSUR (1,31)	1. İsviçre (72,47) 2. Güney Afrika (5,44) 3. Birleşik Krallık (5,01)
Cam Ambalaj Kapları	0,21	1,19	0,12	3,75	56,54	11,94	2	2. Türkiye (11,94) 5. Hindistan (8,18) 25. MERCOSUR (0,12)	1. Çin (32,41) 3. Ukrayna (11,63) 4. Birleşik Krallık (10,93)
Cam Elyafı	0,14	0,82	0,08	2,58	56,59	5,09	6	6. Türkiye (5,09) 8. Hindistan (3,52) 24. MERCOSUR (0,47)	1. Çin (22,16) 2. Birleşik Krallık (19,05) 3. ABD (8,19)
Porselen Ev Eşyaları	0,14	0,77	0,07	2,12	49,44	6,00	2	2. Türkiye (6,00) 11. Hindistan (0,42) 32. MERCOSUR (0,01)	1. Çin (80,91) 3. Birleşik Krallık (2,64) 4. Tayland (2,07)
Doğal/Yapay Aşındırıcı Toz	0,10	0,58	0,05	1,63	49,81	9,34	5	5. Türkiye (9,34) 18. Hindistan (0,06) 16. MERCOSUR (0,08)	1. ABD (32,69) 2. Çin (16,12) 3. İsviçre (12,29)
Taş/Mineral Ürünler	0,11	0,64	0,05	1,55	43,17	3,51	5	5. Türkiye (3,51) 9. Hindistan (1,81) 18. MERCOSUR (0,20)	1. ABD (41,08) 2. Birleşik Krallık (17,73) 3. Japonya (12,28)
Float Cam	0,11	0,64	0,04	1,32	36,93	24,37	1	1. Türkiye (24,37) 25. Hindistan (0,04) 26. MERCOSUR (0,04)	2. Birleşik Krallık (17,86) 3. Belarus (10,26) 4. Mısır (9,89)
Diğer Cam Ürünler	0,06	0,37	0,04	1,24	60,51	13,87	3	3. Türkiye (13,87) 7. Hindistan (6,51) 33. MERCOSUR (0,02)	1. İsviçre (20,10) 2. Çin (14,52) 4. ABD (10,65)
Çok Katmanlı Yalıtım Camı	0,14	0,79	0,04	1,24	28,15	46,80	1	1. Türkiye (46,80) 13. Hindistan (0,20) 99. MERCOSUR (0,00)	2. İsviçre (19,70) 3. ABD (8,69) 4. Çin (8,19)
Cam Aynalar	0,07	0,37	0,04	1,14	54,64	2,72	6	6. Türkiye (2,72) 10. Hindistan (0,72) 20. MERCOSUR (0,04)	1. ABD (39,64) 2. Çin (39,09) 3. Tayvan (4,56)
Gümüş	0,14	0,80	0,03	1,09	24,29	3,21	7	7. Türkiye (3,21) 13. Hindistan (0,51) 26. MERCOSUR (0,06)	1. İsviçre (39,36) 2. ABD (15,70) 3. Birleşik Krallık (15,50)
Kıymetli Metal Hurdası	0,03	0,17	0,03	0,94	95,95	0,73	14	14. Türkiye (0,73) 26. Hindistan (0,16) 16. MERCOSUR (0,51)	1. Birleşik Krallık (30,14) 2. ABD (27,36) 3. İsviçre (14,57)
Seramik Ev Eşyaları	0,06	0,35	0,03	0,93	47,08	10,67	4	4. Türkiye (10,67) 8. Hindistan (1,23) 9. MERCOSUR (0,92)	1. Çin (45,59) 2. Tayland (15,84) 3. Birleşik Krallık (14,48)
İLK 20 ÜRÜN TOPLAMI	16,73	94,81	2,91	91,98	17,38	6,90			
DİĞER 47 ÜRÜN TOPLAMI	0,92	5,19	0,25	8,02	27,64	1,21			

Kaynak: Harvard Dataverse,TEPAV hesaplamaları

Taş sektöründe 2014-2024 döneminin büyüme dinamikleri incelendiğinde, cam segmentinin genel olarak güçlü bir performans sergilediği görülmektedir (Şekil 43). Cam ambalaj kapları yüzde 23,0 büyüme oranıyla sektörün en hızlı büyüyen yüksek hacimli ürünü olarak öne çıkmakta; AB pazarının yüzde 7,0 büyüdüğü bu üründe Türkiye belirgin biçimde pazar payı kazanmıştır. Float camda Türkiye yüzde 12,6 büyürken AB pazarı neredeyse durağan kalmış (yüzde 0,1), çok katmanlı yalıtım camında (TR yüzde 14,2, AB yüzde 7,9) ve güvenlik camında (TR yüzde 6,6, AB yüzde 2,0) da pazar payı kazanımı gerçekleşmiştir. Sektörün en büyük kalemi olan kıymetli metal mücevheratta ise Türkiye yüzde 10,8 büyürken AB pazarı yüzde 1,3 genişlemiştir.

Seramik segmentinde tablo daha karmaşık bir görünüm sergilemektedir. Sırsız seramik döşemede Türkiye yüzde 11,5 büyürken AB pazarı da yüzde 8,6 genişlemiş; ancak tablo bölümünde de görüldüğü üzere bu üründe Hindistan lider konumdadır. Sırlı seramik karolarda ise hem Türkiye'nin ihracatı (eksi yüzde 0,8) hem de AB'nin ithalatı (eksi yüzde 1,9) gerilemiş; Hindistan'ın artan baskısı bu tabloya eşlik etmektedir. Dekoratif cam eşyada AB pazarı yüzde 2,9 büyürken Türkiye'nin ihracatı yüzde 1,3 gerilemiştir.

Şekil 43 Taş Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014–2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

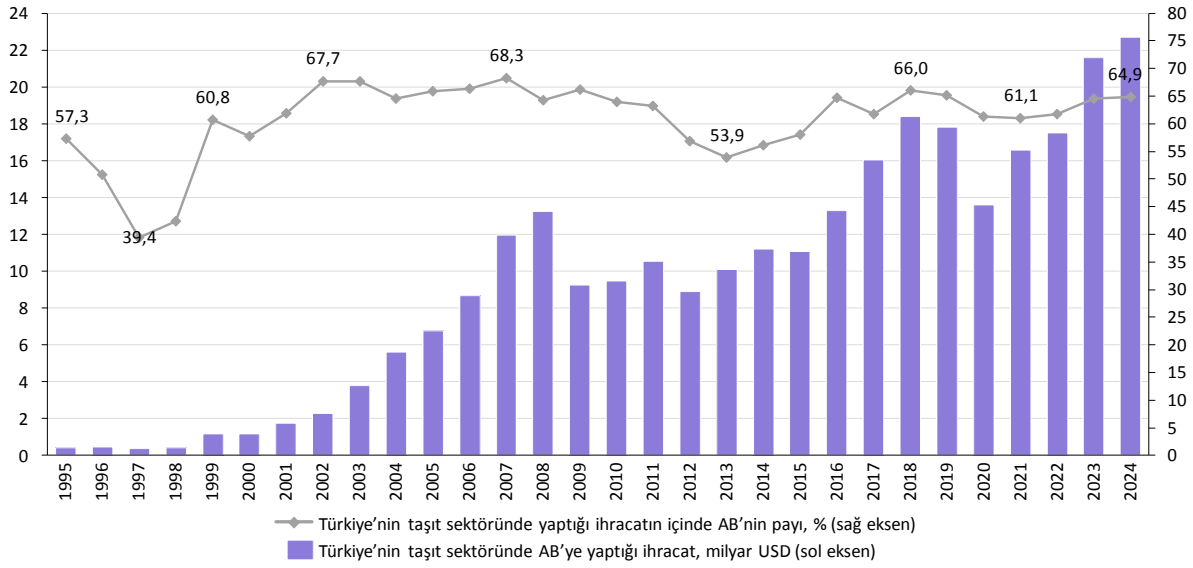
Taş Sektörü Genel Değerlendirme

Taş sektörü, AB'ye ihracat hacmi açısından dokuz sektörün en küçüğü olmakla birlikte cam ve seramik ürünlerinde güçlü rekabet konumları barındıran bir yapıya sahiptir. Mücevherat sektörün en büyük kalemi olmakla birlikte AB'ye ihracattaki ağırlığı sınırlıdır; sektörün AB pazarındaki asıl temsilcisi cam ve seramik ürünleridir. Float cam, çok katmanlı yalıtım camı ve cam ambalaj kapları gibi ürünlerde son on yılda güçlü büyüme kaydedilmiş ve pazar liderliği pekişmiştir. Seramik segmentinde ise Hindistan ile yaşanan rekabet belirleyici bir unsur olarak öne çıkmaktadır; sırsız seramik döşemede liderlik zaten Hindistan'a geçmiş, sırlı seramik karolarda ise Hindistan Türkiye'nin yakın takipçisi konumundadır. AB'nin Hindistan ile yapacağı ticaret anlaşması bu segmentteki rekabet dengesini doğrudan etkileyecek güçtedir.

Taşıt

Taşıt sektörü, 2024 yılında Türkiye'nin toplam ihracatında üçüncü, AB'ye ihracatında ise birinci sırada yer almaktadır. Sektör, HS4 düzeyinde 37 ürün grubunu kapsamakta; binek otomobiller, motorlu taşıt parçaları, yük taşıtları, otobüsler ve traktörler bu yapının ağırlıklı kalemlerini oluşturmaktadır. Türkiye, otobüsler, yük taşıtları ve traktörler gibi ürünlerde AB'nin birincil tedarikçisi konumundayken en büyük ihracat kalemi olan binek otomobillerde ABD, Çin ve Japonya daha yüksek paylara sahiptir. Türkiye'nin AB'ye taşıt ihracatı 1995'te 424 milyon USD iken 2024'te 22,7 milyar USD'ye yükselerek 53,6 kat artmış ve dokuz sektör arasında en yüksek büyüme katsayısına ulaşmıştır (Şekil 44). 2000'li yılların başından itibaren hız kazanan büyüme 2009 kriziyle kesintiye uğramış, ancak sonrasında güçlü bir artış eğilimine girmiş ve 2016 sonrasında belirgin biçimde ivme kazanmıştır. Bu büyüme boyunca AB'ye yönelen pay yüksek ve görece istikrarlı seyrederek 2024'te yüzde 64,9 ile dokuz sektörün en yüksek değerinde gerçekleşmiştir. Hem ihracat hacminin hem de AB payının birlikte yükselmesi, sektörün AB tedarik zincirleriyle kurduğu entegrasyonun otuz yıl içinde giderek derinleştiğini göstermektedir. Taşıt sektörü, Türkiye'nin AB'ye ihracatında hem en büyük hem de en istikrarlı bağı temsil etmektedir.

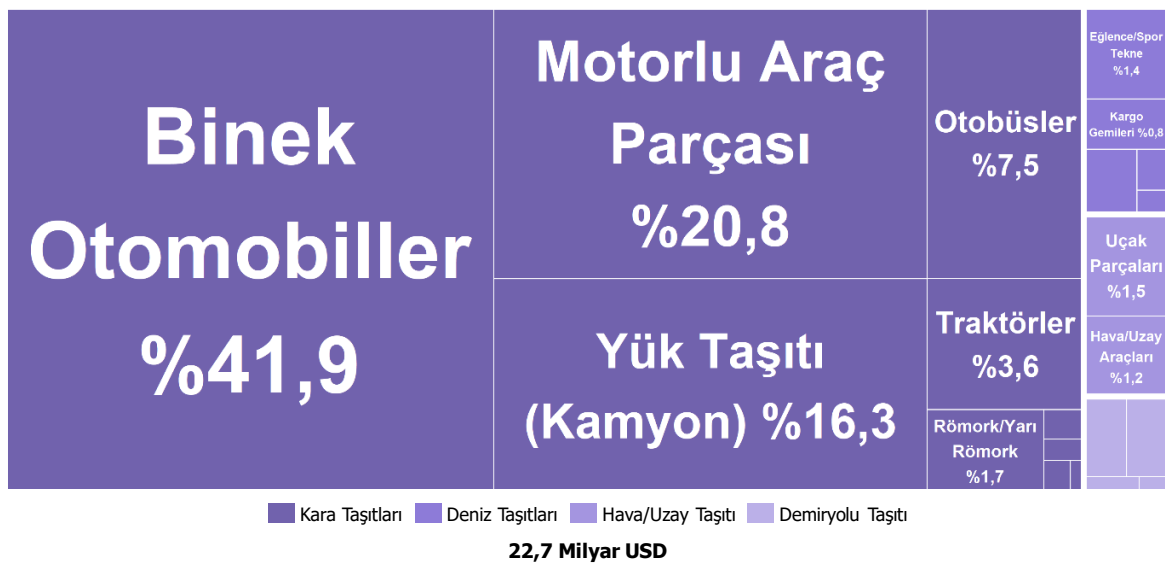
Şekil 44 Taşıt sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)



Kaynak: Harvard Dataverse,TEPAV hesaplamaları

Türkiye'nin AB'ye taşıt ihracatı dokuz sektör arasında hem en yüksek hacimli hem de en yoğun biçimde AB pazarına odaklanmış sektördür (Şekil 45). Binek otomobiller yüzde 41,9 ile tabloya hakimken motorlu taşıt parçaları yüzde 20,8 ve yük taşıtları yüzde 16,3 ile bunu izlemektedir. Otobüsler yüzde 7,5 ve traktörler yüzde 3,6 ile ikinci düzeyde yer alırken deniz, hava ve demiryolu taşıtlarının payı sınırlı kalmaktadır. Motorlu taşıt parçalarının beşte birlik payı dikkat çekicidir. Türkiye AB'ye yalnızca hazır araç satmamakta, AB'nin kendi üretim sürecine de parça sağlamaktadır. Yalnızca 37 HS4 ürün grubundan oluşan bu sektörün Türkiye'nin AB'ye toplam ihracatının yaklaşık beşte birini tek başına karşılaması, odaklanmış bir ürün yapısının ne denli yüksek bir ihracat değeri üretebileceğini göstermektedir.

Şekil 45 AB'ye yapılan Taşıt sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024



Kaynak: Harvard Dataverse,TEPAV hesaplamaları

2024 yılında Türkiye'nin taşıt ihracatı HS4 düzeyinde 37 ürün grubunu kapsamakta olup bu grupların 34'ü AB'ye ihracatta da yer almaktadır. İlk 20 ürün AB'ye ihracatın yüzde 99,7'sini oluşturmaktadır (Tablo 9). Geri kalan 14 ürünün payı yüzde 0,3 ile son derece sınırlıdır; sektörün AB'ye ihracatı Şekil 45'te görülen kara taşıtları ağırlıklı yapıyla tam örtüşmektedir.

En büyük kalem olan binek otomobillerde Türkiye AB ithalatında yüzde 11,7 ile beşinci sıradadır; ABD, Çin ve Japonya daha yüksek paylara sahiptir. Motorlu taşıt parçalarında ise Türkiye yüzde 14,3 ile ikinci sıradadır. Türkiye'nin AB ithalatında en yüksek paylara ulaştığı ürünler ise farklı bir tablo ortaya koymaktadır; otobüslerde yüzde 64,4, balıkçı gemilerinde yüzde 57,8, römorkör ve itici teknelerde yüzde 54,4, demiryolu vagonlarında yüzde 52,9, yük taşıtlarında yüzde 34,4 ve traktörlerde yüzde 29,8 ile birinci sıradadır. En yüksek hacimli kalemlerde değil, belirli uzmanlık alanlarında Türkiye AB'nin birincil tedarikçisi konumundadır.

Hindistan ve MERCOSUR ülkelerinin taşıt sektöründe AB ithalatı içindeki payları genel olarak sınırlı kalmaktadır. Kara taşıtları segmentinde Türkiye bu ülkelerin belirgin biçimde önündedir. Ancak hava ve uzay araçları segmentinde hem Hindistan hem de MERCOSUR ülkeleri Türkiye'nin üzerinde paylara sahiptir; bu segment Türkiye'nin görece zayıf kaldığı bir alan olarak öne çıkmaktadır.

İhracatının büyük bölümü AB pazarına yönelen bu sektörde AB'ye ihracatın toplam ihracata oranı tarihsel seyir bölümünde de görüldüğü üzere yüzde 64,9 ile dokuz sektörün en yüksekindedir. Ürün bazında bu bağımlılık özellikle otobüsler, yük taşıtları ve traktörler gibi Türkiye'nin lider konumda olduğu ürünlerde belirginleşmektedir.

Tablo 9 Taşıt Sektöründe AB'ye En Fazla İhracatı Yapılan İlk 20 Ürünün Detaylı Analizi, 2024

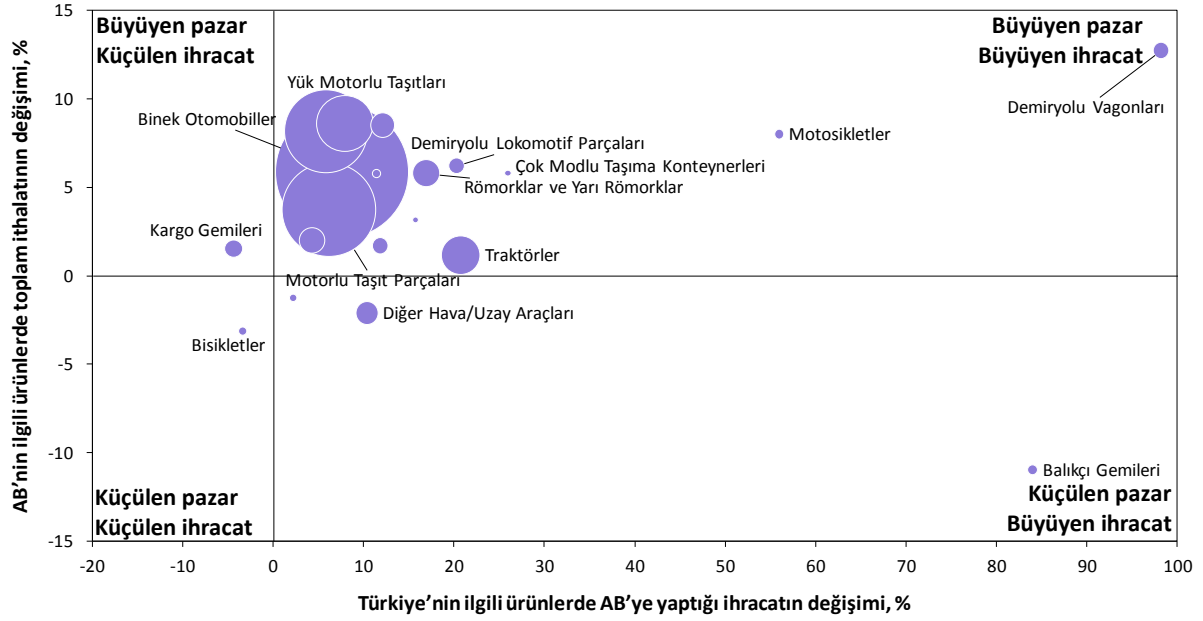
Ürün Adı	İhracat Değeri, Milyar USD	Sektör İhracatındaki Payı, %	AB'ye İhracatı, Milyar USD	Sektördeki AB İhracatı İçinde Ürünün Payı, %	Ürünün Toplam İhracatı İçinde AB Payı, %	AB'nin İthalatındaki Payı, %	AB'nin İthalatındaki Sırası	İlgili Üründe Türkiye, MERCOSUR ve Hindistan'ın AB pazarındaki payları, %	İlgili Üründe AB'nin İthalatındaki En Büyük Paya Sahip Üç Ülke (Türkiye Hariç), %
Binek Otomobiller	12,47	35,64	9,53	41,94	76,38	11,71	5	5. Türkiye (11,71) 18. Hindistan (0,04) 10. MERCOSUR (0,81)	1. ABD (15,05) 2. Çin (14,84) 3. Japonya (14,77)
Motorlu Taşıt Parçaları	7,34	20,97	4,72	20,77	64,28	14,26	2	2. Türkiye (14,26) 8. Hindistan (4,70) 17. MERCOSUR (0,74)	1. Çin (25,34) 3. Birleşik Krallık (9,68) 4. Güney Kore (9,14)
Yük Motorlu Taşıtları (Kamyon)	6,11	17,45	3,71	16,34	60,78	34,44	1	1. Türkiye (34,44) 12. Hindistan (0,55) 13. MERCOSUR (0,20)	2. Güney Afrika (26,63) 3. Birleşik Krallık (16,77) 4. Tayland (5,25)
Otobüsler	2,48	7,09	1,71	7,54	69,01	64,36	1	1. Türkiye (64,36) 21. Hindistan (0,02) 23. MERCOSUR (0,01)	2. Çin (21,23) 3. Fas (3,08) 4. Birleşik Krallık (2,60)
Traktörler	1,19	3,39	0,83	3,64	69,69	29,80	1	1. Türkiye (29,80) 4. Hindistan (5,74) 23. MERCOSUR (0,06)	2. Birleşik Krallık (24,75) 3. ABD (18,81) 4. Hindistan (5,74)
Römorklar ve Yarı Römorklar	0,91	2,59	0,39	1,71	42,98	18,82	3	3. Türkiye (18,82) 6. Hindistan (2,62) 15. MERCOSUR (0,37)	1. Çin (39,60) 2. Birleşik Krallık (19,41) 4. ABD (5,95)
Hava taşıtlarının aksam ve parçaları	0,67	1,92	0,35	1,52	51,47	2,17	8	1. Hindistan (2,18) 2. Türkiye (2,17) 3. MERCOSUR (1,29)	1. Birleşik Krallık (51,18) 2. ABD (12,12) 3. Fas (9,08)
Eğlence/Spor Tekneleri	0,50	1,43	0,31	1,38	62,79	9,39	4	4. Türkiye (9,39) 85. Hindistan (0,00) 15. MERCOSUR (0,44)	1. Cayman Adaları (47,77) 2. Birleşik Krallık (14,39) 3. ABD (9,53)
Diğer Hava/Uzay Araçları	0,74	2,11	0,28	1,22	37,46	2,75	9	9. Türkiye (2,75) 4. Hindistan (11,93) 5. MERCOSUR (8,07)	1. Kanada (20,80) 2. ABD (14,87) 3. Çin (12,31)
Kargo Gemileri	0,60	1,73	0,17	0,75	28,29	1,10	8	8. Türkiye (1,10) 18. Hindistan (0,37) 120. MERCOSUR (0,00)	1. Güney Kore (47,65) 2. Çin (34,96) 3. Marshall Adaları (2,53)
Römorkörler ve İtici Tekneler	0,32	0,92	0,14	0,61	43,26	54,39	1	1. Türkiye (54,39) 24. Hindistan (0,00) 10. MERCOSUR (0,60)	2. Vietnam (12,54) 3. Çin (11,31) 4. Suudi Arabistan (7,79)
Demiryolu Lokomotif Parçaları	0,18	0,50	0,14	0,60	77,25	9,66	5	5. Türkiye (9,66) 7. Hindistan (3,36) 13. MERCOSUR (0,31)	1. Çin (31,83) 2. İsviçre (18,26) 3. Sırbistan (11,81)
Demiryolu Vagonları	0,14	0,39	0,14	0,60	98,55	52,91	1	1. Türkiye (52,91) 11. Hindistan (0,03) 76. MERCOSUR (0,00)	2. Sırbistan (25,75) 3. Ukrayna (10,58) 4. İsviçre (5,02)
Balıkçı Gemileri	0,39	1,13	0,05	0,23	13,47	57,83	1	1. Türkiye (57,83) 39. Hindistan (0,00) 80. MERCOSUR (0,00)	2. Norveç (36,16) 3. İzlanda (4,12) 4. Angola (0,80)
Motosikletler	0,06	0,16	0,05	0,21	83,82	0,83	11	11. Türkiye (0,83) 6. Hindistan (3,37) 30. MERCOSUR (0,01)	1. Çin (34,36) 2. Japonya (28,66) 3. Tayland (11,80)
Bisikletler	0,04	0,11	0,03	0,15	93,64	4,78	7	7. Türkiye (4,78) 9. Hindistan (2,59) 36. MERCOSUR (0,00)	1. Tayvan (36,76) 2. Çin (13,49) 3. Kamboçya (10,74)
Motorlu Demiryolu Araçları	0,03	0,10	0,03	0,15	99,85	6,46	3	3. Türkiye (6,46) 33. Hindistan (0,00) 4. MERCOSUR (6,06)	1. İsviçre (51,17) 2. Sırbistan (25,86) 4. Brezilya (6,06)
Özel Amaçlı Motorlu Taşıtlar	0,18	0,52	0,03	0,15	18,74	6,06	6	6. Türkiye (6,06) 25. Hindistan (0,12) 9. MERCOSUR (0,66)	1. ABD (38,50) 2. Birleşik Krallık (14,57) 3. İsviçre (14,37)
Özel İşlevli Gemiler	0,28	0,81	0,03	0,14	11,19	1,41	8	8. Türkiye (1,41) 54. Hindistan (0,00) 9. MERCOSUR (1,35)	1. Güney Kore (21,96) 2. Nijerya (16,34) 3. Çin (14,79)
Çok Modlu Taşıma Konteynerleri	0,04	0,10	0,02	0,08	53,83	0,62	5	5. Türkiye (0,62) 7. Hindistan (0,46) 25. MERCOSUR (0,06)	1. Çin (85,12) 2. ABD (6,11) 3. Birleşik Krallık (2,17)
İLK 20 ÜRÜN TOPLAMI	34,67	99,04	22,66	99,75	65,36	11,77			
DİĞER 17 ÜRÜN TOPLAMI	0,33	0,96	0,06	0,25	17,00	0,63			

Kaynak: Harvard Dataverse,TEPAV hesaplamaları

Taşıt sektöründe 2014-2024 döneminin büyüme dinamikleri, hacim ile büyüme hızı arasında belirgin bir ayrışmayı ortaya koymaktadır (Şekil 46). Sektörün en büyük iki kalemi olan binek otomobiller (TR yüzde 7,6, AB yüzde 5,9) ve motorlu taşıt parçalarında (TR yüzde 6,2, AB yüzde 3,7) Türkiye AB pazar büyümesinin üzerinde bir performans sergileyerek pazar payını sınırlı ölçüde artırmıştır. Yük taşıtlarında ise Türkiye yüzde 5,8 büyürken AB pazarı yüzde 8,2 genişlemiş ve pazar payı görece olarak gerilemiştir. Otobüslerde de benzer bir tablo söz konusudur; Türkiye yüzde 7,9 büyürken AB pazarı yüzde 8,6 genişlemiştir.

Daha düşük hacimli ürünlerde ise tablo çarpıcı bir farklılık sergilemektedir. Demiryolu vagonlarında Türkiye yüzde 98,2 büyürken AB pazarı yüzde 12,7 genişlemiş, balıkçı gemilerinde Türkiye yüzde 84,0 büyürken AB pazarı daralmış ve motosikletlerde Türkiye yüzde 56,0 büyürken AB pazarı yüzde 8,0 genişlemiştir. Traktörlerde de Türkiye yüzde 20,7 ile AB pazar büyümesinin (yüzde 1,2) çok üzerinde bir performans sergilemiş ve lider konumunu pekiştirmiştir. Kargo gemilerinde ise Türkiye'nin ihracatı yüzde 4,4 oranında gerilerken AB'nin ithalatı yüzde 1,5 artmıştır.

Şekil 46 Taşıt Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014–2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

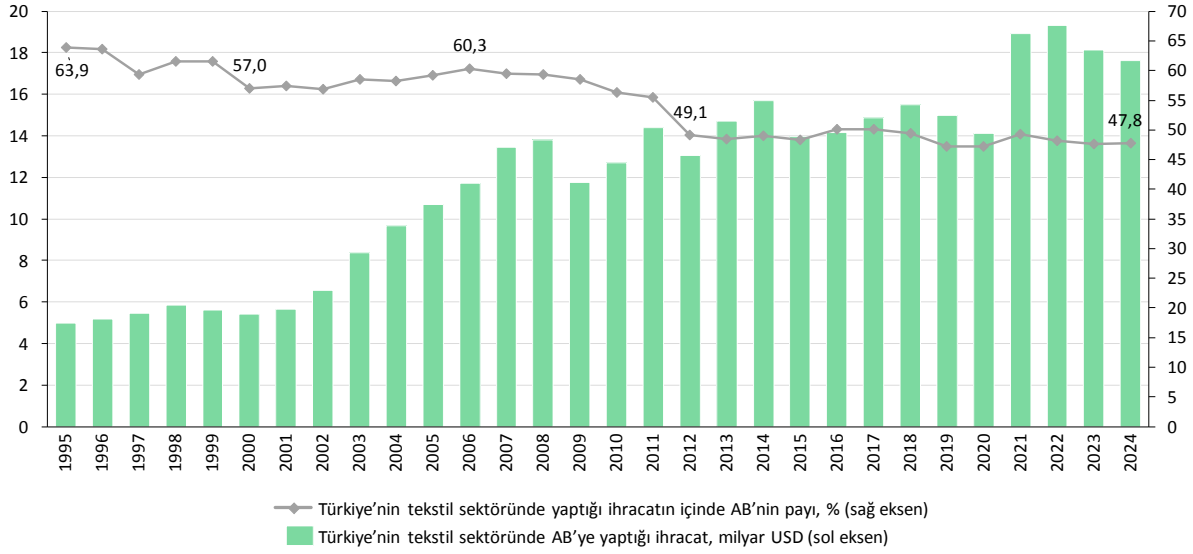
Taşıt Sektörü Genel Değerlendirme

Taşıt sektörü, Türkiye'nin AB'ye ihracatında hem en yüksek hacme hem de en yüksek AB payına sahip sektör olma özelliğini korumaktadır. Binek otomobiller ve motorlu taşıt parçaları gibi sektörün omurgasını oluşturan kalemlerde pazar payı korunmuş; traktörler, demiryolu vagonları ve motosikletler gibi ürünlerde ise güçlü pazar payı kazanımları gerçekleşmiştir. Hindistan ve MERCOSUR'un kara taşıtları segmentindeki varlığı sınırlı kalmaya devam etmektedir. Bununla birlikte sektörün ihracatının yüzde 64,9'unun AB'ye yönelmesi, AB pazarındaki tarife ve rekabet koşullarındaki değişimlere olan duyarlılığı belirgin biçimde artırmaktadır. AB'nin özellikle otomotiv sektörünü kapsayan ticaret anlaşmaları ve tarife düzenlemeleri, Türkiye'nin bu sektördeki ihracat performansını diğer sektörlerle kıyasla daha doğrudan etkileyecek güçtedir.

Tekstil

Tekstil sektörü, 2024 yılında Türkiye'nin toplam ihracatında ikinci, AB'ye ihracatında ise yine ikinci sırada yer almaktadır. Sektör, HS4 düzeyinde 180 ürün grubunu kapsamakta; örme ve dokuma giyim ürünleri, mobilya, ev tekstili ile pamuk ve sentetik elyaf ürünleri bu yapının başlıca bileşenlerini oluşturmaktadır. Türkiye, dokuma halılar ve pamuk ipliği gibi belirli ürünlerde AB'nin birincil tedarikçisi konumundayken hazır giyim ağırlıklı yüksek hacimli kalemlerde Çin ve Bangladeş belirleyici rekabet unsurları olarak öne çıkmaktadır. Türkiye'nin AB'ye tekstil ihracatı 1995'te 5,0 milyar USD iken 2008'de 13,8 milyar USD'ye yükselerek ilk büyük sıçramasını gerçekleştirmiş, küresel krizin ardından gerilemiş ve 2021'de 18,9 milyar USD ile dönemin zirvesine ulaşmıştır (Şekil 45). Ancak 2022 sonrasında aşağı yönlü bir eğilim başlamış ve ihracat 2024'te 17,6 milyar USD'ye gerilemiştir. 1995'teki başlangıç değerinin dokuz sektör arasında en yüksek olması nedeniyle otuz yıllık büyüme katsayısı 3,5 kat ile en düşük düzeyde kalmaktadır. İhracatın AB'ye yönelen payı aynı dönemde yüzde 63,9'dan yüzde 47,8'e gerilemiş olmakla birlikte Türkiye'nin tekstil ihracatının yaklaşık yarısı hala AB'ye yönelmektedir. Otuz yıl önce Türkiye'nin AB'ye ihracatının omurgasını oluşturan tekstil, bu ağırlığını kısmen yitirmiş ancak Türkiye için hala yüksek hacimli bir sektör olmaya devam etmektedir.

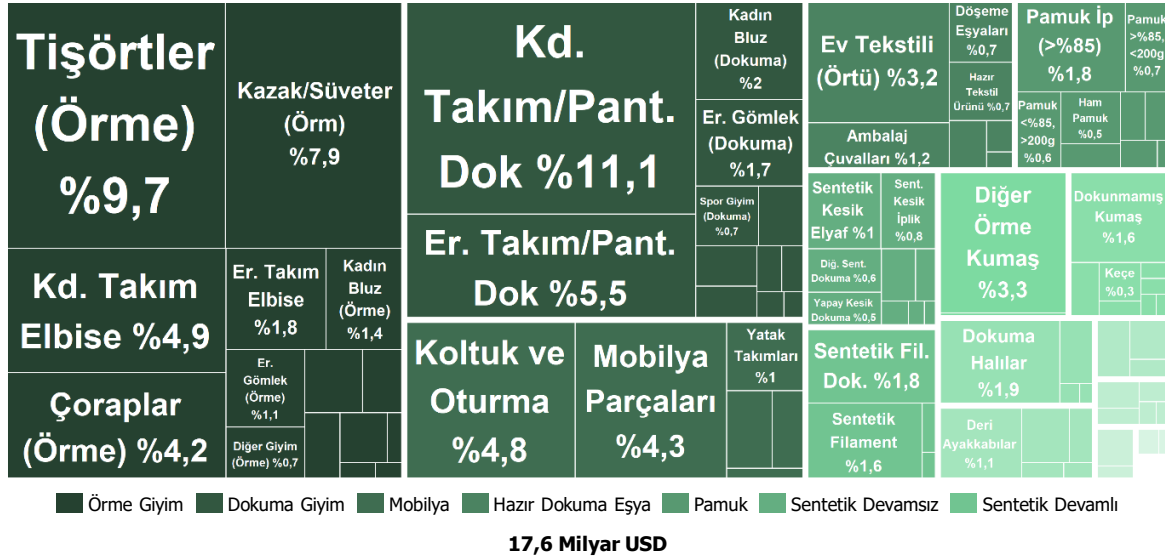
Şekil 47 Tekstil sektörünün AB'ye ihracatının tarihsel seyri (1995-2024)



Kaynak: Harvard Dataverse,TEPAV hesaplamaları

Türkiye'nin AB'ye tekstil ihracatı hazır giyim ağırlıklı olmakla birlikte kompozisyon bunun ötesine geçen bir çeşitlilik sergilemektedir (Şekil 48). Örme ve dokuma giyim ürünleri en büyük paya sahipken mobilya, ev tekstili ile pamuk ve sentetik elyaf ürünleri bunu izlemektedir. HS4 düzeyinde kadın giyim ürünleri, tişörtler ve kazaklar gibi yüksek hacimli kalemler bir uçta, dokuma halılar ve pamuk ipliği gibi daha dar hacimli ürünler diğer uçta yer almaktadır. Bu tablo, Türkiye'nin AB'ye tekstil değer zincirinin birden fazla halkasında, hammaddeden işlenmiş ürüne, iplikten hazır giyime, eş zamanlı olarak ihracat gerçekleştirdiğini ortaya koymaktadır.

Şekil 48 AB'ye yapılan tekstil sektörü ihracatında ürün kompozisyonu, 2024



Kaynak: Harvard Dataverse,TEPAV hesaplamaları

2024 yılında Türkiye'nin tekstil ihracatı HS4 düzeyinde 180 ürün grubunu kapsamakta olup bu grupların 178'i AB'ye ihracatta da yer almaktadır. İlk 20 ürün sektörün toplam ihracatının yüzde 70,4'ünü, AB'ye yapılan toplam ihracatın yüzde 75,6'sını oluşturmaktadır (Tablo 10). Geri kalan 158 ürünün yüzde 24,4'lük payı, 2 ürün grubunda AB'ye ihracat değeri sıfırdır, Şekil 48'de görülen geniş ve karma kompozisyonun sayısal yansımasıdır.

Hazır giyim ağırlıklı yüksek hacimli kalemlerde rekabet tablosu Türkiye'nin aleyhine şekillenmektedir. Kadın takım elbise ve pantolon grubunda Türkiye 1,96 milyar USD'lik ihracatla yüzde 13,8 pay ile Çin ve Bangladeş'in ardından üçüncü sıradadır. Tişörtlerde Türkiye yüzde 16,6 ile ikinci sıradayken Bangladeş yüzde 41,9 ile açık ara öndedir. Kazak ve süveter grubunda da Türkiye yüzde 11,6 ile Çin ve Bangladeş'in gerisinde üçüncü sıradadır. Mobilya segmentinde ise Türkiye koltuk ve oturma gruplarında yüzde 8,2 ile ikinci sırada yer alırken Çin yüzde 54,7 ile hakimiyetini sürdürmektedir.

Buna karşılık Türkiye'nin lider konumda olduğu ürünler daha dar hacimli kalemlerde yoğunlaşmaktadır. Dokuma halılarda yüzde 44,7 ile birinci sıradayken Hindistan yüzde 21,6 ile yakın takipçisidir. Pamuk ipliğinde Türkiye yüzde 36,4 ile Hindistan'ın (yüzde 31,3) önündedir; kadın bluz grubunda ise yüzde 30,9 ile lider konumdadır. Hindistan tekstil sektöründe Türkiye ile en doğrudan rekabet içinde olan ülkedir; ambalaj çuvallarında yüzde 41,0 ile birinci sıradayken Türkiye ikinci, kadın bluz (dokuma) grubunda da Hindistan önde yer almaktadır. Ev tekstilinde ise Pakistan yüzde 49,7 ile tabloya hakimdir. MERCOSUR ülkelerinin payı tüm ürün gruplarında yüzde 1'in altında kalmaktadır.

Tekstil sektöründe ihracatın yüzde 47,8'i AB pazarına yönelmektedir. Bu oran, sektörün ihracat gelirinin neredeyse yarısının AB pazarındaki talep koşullarına bağlı olduğunu ortaya koymaktadır. Yüksek hacimli hazır giyim kalemlerinin büyük bölümü AB'ye gittiğinden, bu segmentte Çin ve Bangladeş ile yaşanan rekabetin seyri sektörün AB'deki performansını doğrudan belirlemektedir. Halı ve pamuk ipliği gibi Türkiye'nin lider konumda olduğu ürünlerde ise Hindistan AB pazarındaki başlıca rakip konumundadır.

Tablo 10 Tekstil Sektöründe AB'ye En Fazla İhracatı Yapılan İlk 20 Ürünün Detaylı Analizi, 2024

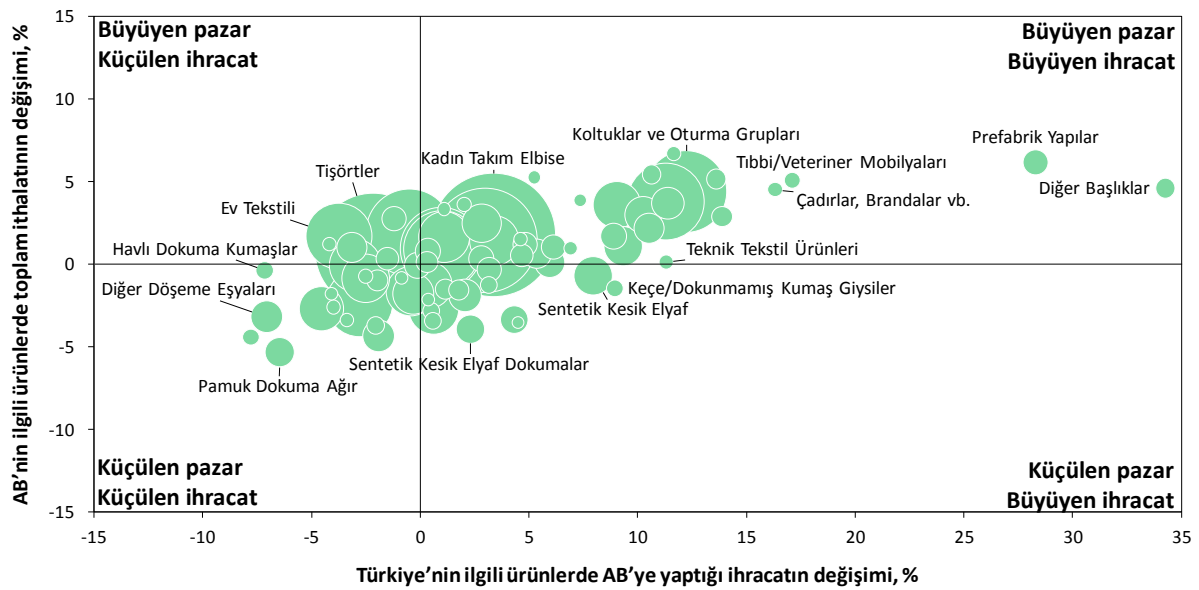
Ürün Adı	İhracat Değeri, Milyar USD	Sektör İhracatındaki Payı, %	AB'ye İhracatı, Milyar USD	Sektördeki AB İhracatı İçinde Ürünün Payı, %	Ürünün Toplam İhracatı İçinde AB Payı, %	AB'nin İthalatındaki Payı, %	AB'nin İthalatındaki Sırası	İlgili Üründe Türkiye, MERCOSUR ve Hindistan'ın AB pazarındaki payları, %	İlgili Üründe AB'nin İthalatındaki En Büyük Paya Sahip Üç Ülke (Türkiye Hariç), %
Kadın Takım Elbise/Pantolon (Dokuma)	3,21	8,71	1,96	11,12	61,06	13,76	3	3. Türkiye (13,76) 5. Hindistan (5,43) 42. MERCOSUR (0,03)	1. Çin (21,04) 2. Bangladeş (18,73) 4. Fas (13,26)
Tiştörtler (Örme)	2,64	7,15	1,72	9,75	65,20	16,58	2	2. Türkiye (16,58) 4. Hindistan (6,06) 57. MERCOSUR (0,01)	1. Bangladeş (41,86) 3. Çin (9,90) 4. Hindistan (6,06)
Kazak, Süveter vb. (Örme)	2,14	5,80	1,39	7,91	65,22	11,64	3	3. Türkiye (11,64) 11. Hindistan (0,95) 50. MERCOSUR (0,01)	1. Çin (32,34) 2. Bangladeş (30,07) 4. Kamboçya (4,30)
Erkek Takım Elbise/Pantolon (Dokuma)	1,64	4,45	0,96	5,45	58,55	8,80	4	4. Türkiye (8,80) 10. Hindistan (2,24) 50. MERCOSUR (0,01)	1. Bangladeş (29,18) 2. Çin (12,44) 3. Pakistan (12,19)
Kadın Takım Elbise (Örme)	1,37	3,70	0,86	4,85	62,71	11,86	3	3. Türkiye (11,86) 8. Hindistan (2,96) 40. MERCOSUR (0,03)	1. Çin (26,20) 2. Bangladeş (24,29) 4. Kamboçya (6,62)
Koltuklar ve Oturma Grupları	1,67	4,52	0,85	4,83	51,12	8,20	2	2. Türkiye (8,20) 14. Hindistan (0,79) 30. MERCOSUR (0,06)	1. Çin (54,68) 3. Fas (4,57) 4. Birleşik Krallık (4,29)
Diğer Mobilya ve Parçaları	2,22	6,03	0,76	4,29	34,05	8,16	2	2. Türkiye (8,16) 6. Hindistan (3,50) 14. MERCOSUR (0,65)	1. Çin (54,83) 3. Birleşik Krallık (6,69) 4. Ukrayna (4,33)
Çoraplar (Örme)	1,15	3,12	0,74	4,22	64,70	27,37	2	2. Türkiye (27,37) 8. Hindistan (1,92) 56. MERCOSUR (0,00)	1. Çin (41,50) 3. Pakistan (6,36) 4. Sırbistan (4,63)
Diğer Örme Kumaşlar	1,66	4,51	0,58	3,28	34,75	38,21	2	2. Türkiye (38,21) 19. Hindistan (0,29) 27. MERCOSUR (0,05)	1. Çin (39,69) 3. Birleşik Krallık (3,80) 4. Güney Kore (3,77)
Ev Tekstili (Yatak/Masa Örtüsü)	1,04	2,81	0,56	3,18	53,99	12,55	3	3. Türkiye (12,55) 4. Hindistan (5,67) 32. MERCOSUR (0,02)	1. Pakistan (49,74) 2. Çin (21,10) 4. Hindistan (5,67)
Kadın Bluz (Dokuma)	0,56	1,51	0,35	1,97	62,49	13,07	5	5. Türkiye (13,07) 2. Hindistan (15,89) 35. MERCOSUR (0,04)	1. Fas (17,35) 2. Hindistan (15,89) 3. Bangladeş (15,10)
Dokuma Halılar	2,12	5,75	0,33	1,89	15,71	44,70	1	1. Türkiye (44,70) 2. Hindistan (21,63) 27. MERCOSUR (0,03)	2. Hindistan (21,63) 3. Mısır (10,24) 4. Çin (9,08)
Pamuk İpliği (>%85 Pamuk)	0,59	1,61	0,32	1,83	54,53	36,43	1	1. Türkiye (36,43) 2. Hindistan (31,28) 23. MERCOSUR (0,03)	2. Hindistan (31,28) 3. Mısır (8,29) 4. Pakistan (7,91)
Erkek Takım Elbise (Örme)	0,58	1,57	0,31	1,78	54,27	13,16	4	4. Türkiye (13,16) 7. Hindistan (3,87) 52. MERCOSUR (0,01)	1. Çin (22,84) 2. Bangladeş (19,03) 3. Pakistan (15,13)
Sentetik Filament Dokumalar	0,78	2,10	0,31	1,77	40,24	16,63	2	2. Türkiye (16,63) 5. Hindistan (3,56) 28. MERCOSUR (0,04)	1. Çin (54,39) 3. Birleşik Krallık (5,96) 4. Güney Kore (5,26)
Erkek Gömlek (Dokuma)	0,52	1,40	0,30	1,68	57,30	11,26	3	3. Türkiye (11,26) 4. Hindistan (10,05) 42. MERCOSUR (0,02)	1. Bangladeş (33,81) 2. Çin (11,54) 4. Hindistan (10,05)
Dokunmamış Kumaşlar	0,73	1,99	0,29	1,63	39,29	18,86	2	2. Türkiye (18,86) 11. Hindistan (1,25) 28. MERCOSUR (0,04)	1. Çin (26,97) 3. ABD (15,91) 4. Japonya (10,58)
Sentetik Filament İplik	0,68	1,85	0,28	1,60	41,23	16,31	2	2. Türkiye (16,31) 7. Hindistan (5,36) 19. MERCOSUR (0,24)	1. Çin (32,50) 3. Güney Kore (8,07) 4. Vietnam (7,02)
Kadın Bluz (Örme)	0,35	0,96	0,25	1,40	69,72	30,89	1	1. Türkiye (30,89) 3. Hindistan (8,39) 33. MERCOSUR (0,10)	2. Bangladeş (22,34) 3. Hindistan (8,39) 4. Fas (6,74)
Ambalaj Çuvalları	0,32	0,86	0,21	1,21	66,68	21,09	2	2. Türkiye (21,09) 1. Hindistan (41,03) 55. MERCOSUR (0,01)	1. Hindistan (41,03) 3. Çin (11,77) 4. Bangladeş (4,41)
İLK 20 ÜRÜN TOPLAMI	25,95	70,41	13,33	75,63	51,38	13,42			
DİĞER 160 ÜRÜN TOPLAMI	10,91	29,59	4,30	24,37	39,40	4,45			

Kaynak: Harvard Dataverse,TEPAV hesaplamaları

Tekstil sektöründe 2014-2024 döneminin büyüme dinamikleri incelendiğinde, sektörün iki farklı yönde ilerlediği görülmektedir (Şekil 49). Mobilya ve teknik tekstil ürünlerinde Türkiye güçlü pazar payı kazanımları sergilemiştir; koltuklar ve oturma gruplarında (TR yüzde 12,2, AB yüzde 4,4), diğer mobilya ve parçalarında (TR yüzde 11,3, AB yüzde 3,8), yataklar ve yatak takımlarında (TR yüzde 10,3, AB yüzde 2,9) ve deri ayakkabılarda (TR yüzde 9,3, AB yüzde 1,1) Türkiye AB pazar büyümesinin belirgin biçimde üzerinde bir performans sergilemiştir. Dokunmamış kumaşlar (TR yüzde 9,1, AB yüzde 3,6) ve teknik tekstil ürünlerinde (TR yüzde 11,3, AB yüzde 0,1) de benzer bir tablo söz konusudur.

Buna karşılık sektörün en yüksek hacimli geleneksel kalemleri farklı görünüm ortaya koymaktadır. Tiştörtlerde Türkiye'nin ihracatı yüzde 2,2 azalırken AB ithalatı yüzde 0,8 artmış; ev tekstilinde Türkiye yüzde 3,7 oranında gerilerken AB talebi yüzde 1,7 büyümüştür. Erkek takım elbisede (TR eksi yüzde 0,5, AB yüzde 1,9) ve kadın iç çamaşırında (TR eksi yüzde 3,1, AB yüzde 1,0) da AB talebi büyürken Türkiye'nin ihracatı gerilemiştir. Hem Türkiye'nin ihracatının hem de AB'nin ithalatının gerilediği ürünler arasında diğer örme kumaşlar, kadın bluz örme, pamuk ipliği ve sentetik filament ürünleri öne çıkmaktadır.

Şekil 49 Tekstil Sektörü İhracatında Büyüme Dinamikleri (CAGR), 2014–2024



Kaynak: Harvard Dataverse, TEPAV hesaplamaları

Tekstil Sektörü Genel Değerlendirme

Tekstil sektörü, Türkiye'nin AB pazarındaki en köklü ve en geniş ürün tabanına sahip sektörü olmakla birlikte son on yılda önemli bir dönüşüm sergilemektedir. Yüksek hacimli geleneksel hazır giyim kalemlerinde pazar payı kaybı yaşanırken, mobilya, ayakkabı ve teknik tekstil gibi ürünlerde güçlü büyüme kaydedilmektedir. Çin ve Bangladeş'in hazır giyimde baskın konumu sürmekte; Hindistan ise halı, pamuk ipliği ve çuval gibi ürünlerde Türkiye'nin en yakın rakibi konumundadır. MERCOSUR'un sektördeki varlığı tüm ürün gruplarında yüzde 1'in altında kalmaktadır. AB'nin Hindistan ile yapacağı ticaret anlaşması, Hindistan'ın Türkiye ile doğrudan rekabet ettiği halı ve pamuk ipliği gibi ürünlerde rekabet koşullarını etkileyebilecek güçtedir; Bangladeş ile olası bir düzenleme ise yüksek hacimli hazır giyim kalemlerinde zaten kırılgan olan Türkiye'nin konumunu daha da zorlaştırabilecektir.

Genel Sektörel Değerlendirme

2024 yılında Türkiye'nin AB'ye ihracatı dokuz sektörde toplam 105,3 milyar USD'ye ulaşmış olup bu rakam Türkiye'nin dünya genelindeki toplam ihracatının yüzde 42,3'üne karşılık gelmektedir. Taşıt, tekstil ve metal sektörleri bu toplamın yaklaşık yarısını oluşturmaktadır. Sektörel dağılım incelendiğinde, Türkiye'nin AB pazarına bağımlılığının sektörden sektöre belirgin biçimde farklılaştığı görülmektedir; taşıt sektöründe ihracatın yüzde 64,9'u AB'ye yönelirken tarım sektöründe bu oran yüzde 27,1'e gerilemektedir. Bu farklılaşma, olası bir tarife değişikliğinin sektörler üzerindeki etkisinin de birbirinden ayrışacağına işaret etmektedir.

Türkiye'nin AB pazarındaki rekabet konumu sektörden sektöre ve ürün grubundan ürün grubuna önemli farklılıklar sergilemektedir. Metal sektöründe Türkiye 18 HS4 ürün grubunda AB'nin birincil tedarikçisi konumundayken, elektronik sektöründe en büyük ihracat kaleminde bile beşinci sıraya gerilmektedir. Taşıt sektöründe otobüsler ve yük taşıtları gibi ürünlerde lider konumda olan Türkiye, en büyük kalem olan binek otomobillerde ise ABD, Çin ve Japonya'nın gerisinde kalmaktadır. Kimyasal sektöründe boratlar ve karbonatlar gibi ürünlerde neredeyse tek tedarikçi konumundayken mineral sektöründe rafine petrol ürünlerinde Hindistan'ın gerisindedir. Bu tablo, Türkiye'nin AB pazarındaki konumunun genel bir değerlendirmeye indirgenemeyecek kadar çok katmanlı bir yapıya sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Rekabet dinamikleri açısından Çin, elektronik ve tekstil başta olmak üzere birçok sektörde baskın konumunu sürdürmektedir. Hindistan ise metal, tarım, taş ve makine gibi sektörlerde Türkiye ile doğrudan rekabet içinde olan ve bazı ürünlerde Türkiye'nin önüne geçen bir rakip olarak öne çıkmaktadır. MERCOSUR ülkeleri tarım sektöründe, özellikle meyve suları ve narenciyede, en belirgin varlığını sergilemekte; diğer sektörlerde ise genel olarak sınırlı kalmaktadır.

2014-2024 döneminin büyüme dinamikleri incelendiğinde, Türkiye'nin AB pazar büyümesinin üzerinde ihracat artışı kaydettiği sektör ve ürünlerin yanı sıra büyüyen AB pazarında pazar payı kaybettiği alanların da bulunduğu görülmektedir. Metal sektöründe yassı hadde ürünleri ve demir/çelik yapılar, kimyasal sektöründe serumlar ve plastik ürünler, taşıt sektöründe traktörler ve demiryolu vagonları gibi ürünlerde güçlü pazar payı kazanımları gerçekleşmiştir. Buna karşılık elektronik sektöründe yarı iletkenler ve monitörler, tekstil sektöründe geleneksel hazır giyim kalemleri ve makine sektöründe beyaz eşya gibi ürünlerde pazar payı kaybı yaşanmaktadır.

Bu çerçevede, AB'nin Hindistan ve MERCOSUR ile yaptığı ticaret anlaşmaları ve tarife değişikliklerinin Türkiye üzerindeki etkisi sektörün yapısına, ilgili ürünlerdeki rekabet konumuna ve AB'ye ihracat bağımlılığının düzeyine göre farklılaşacaktır. Tarım sektöründe MERCOSUR, metal ve makine sektörlerinde Hindistan, tekstil sektöründe ise hem Hindistan hem de Bangladeş'in mevcut rekabet konumu bu etkinin en doğrudan hissedileceği alanları işaret etmektedir. Raporun ilerleyen bölümlerinde bu dinamikler ürün ve değer zinciri düzeyinde ayrıntılı biçimde ele alınmaktadır.

5. AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması'nın Türkiye İmalat Sanayi Ticaretine Ürün Bazında Olası Etkileri

Raporun ilk bölümünde ayrıntılı biçimde tartışıldığı üzere, AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması (STA) Ocak 2026'daki mutabakat çerçevesinin ardından nihai imza sürecine girmiştir ve 2027'de yürürlüğe girmesi beklenmektedir. Anlaşma yalnızca uzun süredir müzakere sürecinde kalmış bir metnin sonuçlandırılması olarak değil, AB'nin yeni sanayi politikasının birbirini tamamlayan araçlarından biri olarak değerlendirilmelidir. Bu bölümün amacı, politika analizlerinde ortaya konan stratejik çerçeveyi ürün düzeyindeki (HS6) veri setiyle somutlaştırmak, anlaşmanın Türkiye'nin AB'ye ihracatı üzerinde ürün bazında yaratacağı rekabet baskısının haritasını çıkararak, kısa ve orta vadede hangi ürün gruplarında ne tür etkilerin beklenebileceğini görünür kılmaktır.

Türkiye'nin AB27'ye yaptığı imalat sanayi ihracatı, HS6 düzeyinde yaklaşık beş bin üründen oluşmaktadır fakat ihracatın büyük bölümü görece sınırlı sayıda ürün etrafında yoğunlaşmaktadır. Bu nedenle bu notta temel alınan analizin merkezine, Türkiye için gerçekten kritik olan ürünleri alabilmek amacıyla net bir eşik belirlenmiştir: Türkiye'nin toplam AB27 ihracatı (2022-2023-2024 yılı ortalamasına göre) içinde en az binde bir ($\geq \%0,1$) pay alan ürünler seçilmiş ve HS6 düzeyindeki bu filtre sonucunda 193 üründen oluşan kritik ürün sepeti elde edilmiştir. Bu 193 ürünlük sepet, yıllık toplam 68,9 milyar USD'lik bir ihracat hacmine karşılık gelmekte ve sepet içindeki imalat sanayi ürünleri Türkiye'nin AB'ye toplam imalat sanayi ihracatının yaklaşık üçte ikisini oluşturmaktadır. Diğer bir ifadeyle Türkiye'nin AB pazarındaki varlığının büyük bölümü bu görece dar ürün kümesi üzerinden kurulmakta, buradaki herhangi bir ticaret politikası değişikliği ya da rekabet dinamiği, Türkiye'nin AB ile ticaretinde etki yaratma potansiyeline sahip olmaktadır.

Bu çerçeve içinde Hindistan'ın AB ile STA sonrası Türkiye üzerinde yaratabileceği rekabet baskısı, birbiriyle ilişkili üç temel analitik kategori üzerinden değerlendirilmektedir. A kategorisi doğrudan rekabet alanıdır: Hindistan'ın hem dünya genelinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu (Revealed Comparative Advantage, RCA_Dünya ≥ 1) hem de AB pazarında halihazırda on binde bir ve üzeri paya sahip olduğu ürünleri kapsar. Burada STA'nın yürürlüğe girmesiyle tarife avantajının kısa vadede Türkiye için somut rekabet kaybına dönüşme olasılığı yüksektir. B kategorisi yönlendirilebilecek kapasite alanıdır: Hindistan'ın yine dünya genelinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu

(RCA_Dünya ≥ 1) ancak henüz AB pazarına yeterince yönlendirmediği (AB pazarında halihazırda on binde bir altında paya sahip olduğu) ürünleri kapsar. STA sonrasında bu mevcut kapasitenin tarife zemininin değişmesiyle AB'ye kayması olasılığını izler. C kategorisi ise STA öncesi yani mevcut durumu tarif eder: Hindistan'ın AB pazarında zaten karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu (RCA_AB ≥ 1) ürünlerdir ve bu kategori STA'nın yaratacağı yeni bir risk değil, mevcut rekabetin STA ile pekişebileceği bir alandır. C kategorisi altında bir de alt kategori değerlendirilmesi yapılmakta (C+) ve bu ise C'nin, Hindistan'ın hem AB pazarında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu hem de AB pazar payının hali hazırda on binde bir ve üzeri olduğu alt kümesi olarak ayrıca izlenmektedir.

Bu analiz kategorileri Tablo 1'de özetlenmektedir ve buradan çıkan ilk görünüm şu şekildedir: Türkiye'nin AB ihracatının yüzde 67,1'ini oluşturan 193 ürünlük sepet içinde Hindistan'ın kısa vadede doğrudan rekabet baskısı oluşturabileceği ürünlerin toplam ihracat değeri yaklaşık 10,8 milyar USD'dir. Buna karşılık kısa-orta vadede Hindistan'ın mevcut küresel kapasitesinin AB'ye yönelmesi halinde baskı altına girebilecek ürünlerin ihracat hacmi 18,8 milyar USD'ye ulaşmaktadır. Bunlara ek olarak Hindistan'ın AB pazarında hali hazırda zaten güçlü olduğu ve STA ile pozisyonunu pekiştirmesi beklenen geniş bir grup bulunmaktadır ki bu grup içindeki ürünlerde aynı zamanda Kategori A ve B ile de kesişen ürünler vardır. Hindistan'ın AB pazarında hali hazırda yer aldığı bu ürün grubu Türkiye'nin AB ile ticaretinde 21,9 milyar USD'lik bir hacim oluşturmaktadır. Dolayısıyla Hindistan STA'nın Türkiye açısından asıl anlamı, tek tek ürünlerde kısa vadede oluşacak bir tarife şokunda değil; Hindistan'ın küresel tedarik kapasitesinin zaman içinde AB pazarına yönelmesiyle geniş bir ürün grubu üzerinde birikimli olarak ağırlaşan yapısal bir rekabet baskısında aranmalıdır. Hindistan'ın AB27'ye mal ihracatı 2020'deki 34,98 milyar USD düzeyinden 2024'te 68,43 milyar USD'ye, dört yılda yaklaşık yüzde 96 artmış; bu artışın önemli bölümü COVID sonrası ilk iki yılda gerçekleşmiştir. Yatırım tarafında da benzer bir eğilim görülmektedir: Avrupa Komisyonu verilerine göre AB'nin Hindistan'daki doğrudan yabancı yatırım stoku 2021'deki 105,1 milyar Euro'dan 2024'te 132,8 milyar Euro'ya yükselmiş, bugün yaklaşık altı bin Avrupa şirketi Hindistan'da faaliyet gösterirken Hindistan'ın AB'deki yatırım stoku 13,7 milyar Euro düzeyinde kalmıştır. Bu veriler, AB sermayesinin Hindistan'da oluşturduğu üretim kapasitesinin zaman içinde AB pazarına yönelen ihracatı besleyebileceğine ve Türkiye üzerindeki rekabet baskısının yapısal niteliğine işaret etmektedir. Bu baskının risk ya da fırsat olarak nasıl somutlaşacağı ise STA'nın tek başına değil, IAA başta olmak üzere AB'nin diğer sanayi politikası araçlarıyla birlikte yaratacağı bileşik etki çerçevesinde netleşebilecektir.

Tablo 1. AB-Hindistan STA kapsamında Türkiye'nin ihracat sepeti üzerindeki olası etkinin analitik çerçevesi

Kategori	Tanım	Ürün sayısı (HS6)	Türkiye'nin AB ihracatı (2022-2024 yıllık ort.)
A	Doğrudan rekabet: Hindistan küresel olarak güçlü (RCA_Dünya ≥ 1) ve AB pazarında görünür pay sahibi (AB pazar payı $\geq$ on binde bir)	11	10,8 milyar USD
B	Yönlendirilebilecek kapasite: Hindistan küresel olarak güçlü (RCA_Dünya ≥ 1) fakat AB pazarında henüz görünür pay sahibi değil (AB pazar payı $<$ on binde bir)	64	18,8 milyar USD
C	STA öncesi mevcut durum: Hindistan'ın AB pazarındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü zaten var (RCA_AB ≥ 1)	63	21,9 milyar USD
C+	C'nin alt kümesi: Hindistan'ın AB pazar payı da görünür düzeyde (AB pazar payı $\geq$ on binde bir ve RCA_AB ≥ 1)	12	11,2 milyar USD

Kategori A: Doğrudan rekabet ile ilişkili olabilecek ürün grubu

Kategori A, hem dünya genelinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu (Revealed Comparative Advantage, RCA_Dünya ≥ 1) hem de AB pazarında halihazırda on binde bir ve üzeri paya sahip olduğu

ürünleri kapsar. Türkiye'nin AB'ye ihracatında kritik olan 193 ürünün sadece 11'i bu kategoriye girmektedir: ağır petrol yağları, taşıt parçaları ve aksesuarları, pamuklu örme tişörtler, kıymetli metal mücevherat, içten yanmalı motor parçaları, elektrik motoru ve jeneratör parçaları, perakende ambalajlı ilaç karışımları, ana havacılık platformları, dökme demir-çelik eşya, esnek dökme yük konteynerleri ve işlenmemiş alüminyum. Bu 11 ürün, Türkiye'nin AB27'ye yıllık ortalamada toplam 10,8 milyar USD ihracat yaptığı bir sepeti oluşturmaktadır ve bu sepetin 5,3 milyar USD'lik kısmı tek başına ağır petrol yağlarından gelmektedir. Hindistan'ın aynı 11 ürünlerdeki AB ihracatı ise 16,8 milyar USD ile Türkiye'nin belirgin biçimde üzerindedir; yani bu kategori, rekabetin olasılıktan çok halihazırda yaşanan bir durum olduğu alandır. Türkiye yine de bu ürünlerin önemli bölümünde kritik tedarikçi pozisyonundadır: içten yanmalı motor parçalarında AB'nin en büyük tedarikçisi (%21,0 pay), taşıt parçalarında Çin'in hemen ardından ikinci (%16,1), pamuklu tişörtlerde ve mücevheratta ikinci büyük tedarikçidir.

Tablo 2. Kategori A ürünleri: Hindistan STA'sı kapsamında kısa vadeli doğrudan rekabet riski

HS6	Ürün adı	Türkiye'nin AB'ye ihracatı (milyar USD)	Hindistan'ın AB'ye ihracatı (milyar USD)	Hindistan 2015-2023 AB ihracatı CAGR	AB top 3 tedarikçi
271019	Ağır petrol yağları	5,31	10,43	+%19,6	Rusya, ABD, Suudi Arabistan
870899	Taşıt parçaları ve aksesuarları	1,28	0,72	+%6,3	Çin, Güney Kore, ABD
610910	Pamuklu örme tişörtler	1,09	0,48	-%2,1	Bangladeş, Çin, Fas
711319	Mücevherat, kıymetli metal (gümüş hariç)	1,02	0,42	+%11,6	İsviçre, ABD, İngiltere
840999	İçten yanmalı motor parçaları (kıvılcım ateşlemeli hariç)	0,87	0,28	+%6,3	Çin, İngiltere, Güney Kore
850300	Elektrik motoru ve jeneratör parçaları	0,41	0,5	+%34,0	Çin, Japonya, Sırbistan
300490	Perakende ambalajlı ilaç karışımları (terapötik, profilaktik)	0,25	1,91	+%14,1	İsviçre, ABD, İngiltere
880240	15.000 kg üzeri uçaklar (ana havacılık platformları)	0,19	0,4	+%13,9	ABD, Kanada, Çin
732599	Dökme demir-çelik eşya (diğer)	0,16	0,34	+%2,6	Çin, İngiltere, ABD
630532	Esnek dökme yük konteynerleri	0,15	0,34	+%7,0	Bangladeş, Sırbistan, Ukrayna
760110	İşlenmemiş alaşımsız alüminyum	0,12	0,98	+%31,9	İzlanda, Rusya, Mozambik
Toplam	11 ürün (Kategori A)	10,85	16,79		

Kategori A içinde iki farklı rekabet paterni bir arada bulunmaktadır. Bir yanda Hindistan'ın AB pazarında ölçek olarak Türkiye'nin önüne geçtiği ürünler yer almaktadır. Ağır petrol yağlarında Hindistan yüzde 15,8 pay ile AB'nin birinci tedarikçisi konumundadır (Türkiye %8 ile beşincidir) ve 2015-2023 döneminde AB'ye ihracatını yıllık yüzde 19,6 ile büyötmüştür. Dökme demir-çelik eşyada (%42,2) ve esnek dökme yük konteynerlerinde (%54,3) Hindistan açık ara birinci tedarikçidir; işlenmemiş alüminyumda yüzde 14,4 pay ve yıllık yüzde 31,9 büyömeyle, elektrik motoru ve jeneratör parçalarında yüzde 10,6 pay ve yıllık yüzde 34 büyömeyle ikinci sıradadır. Bu ürünlerde STA, yeni bir rekabet yaratmaktan çok Hindistan'ın mevcut konumunu tarife avantajıyla pekiştirebilir. Havacılık platformlarında ise pazar büyük ölçüde ABD'nin (%39,0) elindedir; Hindistan yüzde 4,2 pay ile beşinci, Türkiye yüzde 2,1 ile dokuzuncu sıradadır ve Hindistan bu üründe yıllık yüzde 13,9 büyömektedir.

Diğer taraftan Türkiye'nin önde olduğu, ancak Hindistan'ın küresel pazarda rekabet gücüne sahip olduğu ürünler bulunmaktadır. Taşıt parçalarında Türkiye yüzde 16,1 pay ile ikinci büyük tedarikçiyken Hindistan yüzde 9,1 ile beşinci sıradadır ve bu ürün 2,20'lik PCI değeriyle sepetin en yüksek teknolojik yoğunluklu kalemlerindendir. İçten yanmalı motor parçalarında Türkiye birinci tedarikçi konumundadır; Hindistan'ın RCA_Dünya değeri 1,73 olup AB'ye ihracatını yıllık yüzde 6,3 artırmaktadır

ve ürünün PCI değeri 1,64'tür. Mücevheratta Türkiye yüzde 13,7 ile İsviçre'nin ardından ikinci sıradayken, Hindistan 4,03'lük RCA_Dünya değeri ve yıllık yüzde 11,6 büyümeyle yaklaşmaktadır. İlaç tarafında ise AB ithalatının yüzde 85'inden fazlası üç tedarikçinin (İsviçre %38,1, ABD %27,3, İngiltere %20,0) elindedir; Hindistan yüzde 5,2 pay ile dördüncü sıraya yerleşmişken Türkiye yüzde 0,7 ile onuncu sıradadır. Hindistan'ın bu ürünlerdeki RCA_Dünya değeri 2,81, yıllık büyümesi yüzde 14,1, ürünün PCI değeri ise 1,80'dir. Tüm bunlar Türkiye açısından Kategori A'nın yalnızca hacim riski değil, yüksek nitelikli üretim temasında pozisyon erimesi riski de taşıdığını göstermektedir.

Kategori B: Yönlendirilebilecek kapasiteyle birlikte izlenmesi gereken rekabet alanı

Kategori B, AB-Hindistan STA'nın Türkiye üzerindeki en geniş kapsamlı olası etkisinin birikebileceği alandır. 64 üründen (HS6 düzeyinde) oluşan bu grupta Türkiye'nin AB27'ye yıllık ortalama 18,8 milyar USD'lik ihracatı bulunmakta, yani Türkiye'nin AB'ye toplam ihracatının yaklaşık yüzde 18'i bu kategoride yer almaktadır. Kategorinin tanımlayıcı özelliği, Hindistan'ın bu ürünlerde küresel olarak açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğünün (RCA_Dünya ≥ 1) bulunması, ancak henüz AB pazarına yönelik ihracatının, yani AB pazarındaki payının görece düşük olmasıdır. Dolayısıyla Kategori B, STA'nın tarife zeminini değiştirmesinin Hindistan için bir kapasite yönlendirme teşviki üretebileceği alandır.

Tablo 3. Kategori B: HS2 sektörel dağılım ve öne çıkan ürünler

HS2 Sektör Adı	Ürün sayısı	Türkiye ihracatı (milyar USD)	Hindistan ihracatı (milyar USD)	Öne çıkan ürün
HS87 Taşıtlar ve parçaları	7	4,73	0,49	870321 (Binek otomobili)
HS27 Mineral yakıtlar ve petrol yağları	3	2,15	0,04	271012 (Petrol yağları)
HS62 Dokuma giyim eşyası	8	1,74	1,15	620342 (Erkek pamuklu dokuma pantolon)
HS73 Demir-çelik eşya	5	1,57	0,31	730890 (Çelik inşaat aksamı)
HS39 Plastik ve mamulleri	5	1,20	0,33	390760 (Polietilen tereftalat)
HS40 Kauçuk ve mamulleri	2	0,90	0,15	401120 (Kauçuk)
HS61 Örme giyim eşyası	3	0,88	0,28	610990 (Diğer liflerden örme tişörtler)
HS84 Makine ve mekanik cihazlar	4	0,80	0,30	848350 (Kasnak)
HS85 Elektrikli makine ve ekipmanları	3	0,77	0,13	850422 (Sıvı dielektrikli transformatör)
HS72 Demir-çelik	4	0,61	0,50	720837 (Sıcak haddelenmiş yassı çelik)
HS63 Ev tekstili ve diğer hazır eşya	3	0,56	0,14	630260 (Pamuklu havlu mutfak ve banyo)
HS76 Alüminyum ve mamulleri	2	0,55	0,33	761699 (Alüminyum eşya)
HS20 Sebze ve meyve müstahzarları	3	0,45	0,11	200799 (Reçel)
HS69 Seramik mamulleri	2	0,27	0,23	690890 (Sırlı seramik karolar ve kapla)
HS74 Bakır ve mamulleri	2	0,27	0,00	740811 (Rafine bakır teli)
HS08 Yenilen meyveler	1	0,25	0,01	080620 (Kuru üzüm)
HS60 Örme kumaşlar	1	0,23	0,00	600622 (Pamuklu örme kumaşlar)
HS25 Taş, toprak, alçı, çimento	1	0,20	0,00	252910 (Feldspat)
HS94 Mobilya ve aydınlatma	1	0,17	0,20	940360 (Ahşap mobilyalar)
HS70 Cam ve cam eşya	1	0,14	0,09	701090 (Cam şişe)
HS55 Sentetik ve suni elyaf	1	0,13	0,06	550320 (Poliester devamsız)
HS56 Votka, keçe ve dokunmamış mensucat	1	0,13	0,01	560312 (Sentetik filamentten dokunmamı)
HS29 Organik kimyasallar	1	0,11	0,11	290220 (Halkalı hidrokarbonlar)
Toplam (Kategori B)	64	18,8	4,96	

Tablo 3, Kategori B'nin birkaç yoğunlaşma eksenine üzerine kurulu olduğunu göstermektedir. İlki ve en büyüğü otomotiv sanayisi ve yan sanayisidir: Kategori B'deki 7 taşıt ürünü Türkiye'nin yaklaşık 4,7 milyar USD'lik AB ihracatına karşılık gelmekte ve tek başına Kategori B'nin toplam hacminin yaklaşık dörtte birini oluşturmaktadır. Bu kümenin iç yapısı incelendiğinde küçük motor sınıfı binek otomobiller (benzinli, 1000 cm³ altı) 2,9 milyar USD ile en büyük tek ürün konumundadır ve Türkiye bu üründe AB'nin birinci tedarikçisidir. Hindistan'ın binek otomobil ihracatı AB pazarında hala çok düşüktür (bu üründe tedarikçi sıralaması 17, yıllık 3,3 milyon USD) ve 2015-2023 döneminde gerilemiştir; ancak Hindistan'ın bu üründeki dünya karşılaştırmalı üstünlüğü (RCA_Dünya 1,73) küresel ölçekte güçlü bir oyuncu olduğunu göstermektedir. Yani buradaki risk bugünkü eğilimden değil, mevcut kapasitenin tarife avantajıyla birleşmesi olasılığından kaynaklanmaktadır. Kategorinin taşıt parçaları ve ticari araç

ayağı ise farklı bir tablo çizmektedir: fren sistemlerinde (Türkiye üçüncü, Hindistan dördüncü tedarikçi), tahrik akslarında (Hindistan yıllık yüzde 20,7 büyümeyle beşinci sırada) ve traktörlerde (Hindistan RCA_Dünya 2,79, yıllık yüzde 13,1 büyüme) Hindistan sıralamada Türkiye'nin hemen yakınındadır. Bu alt grup aynı zamanda AB'nin "Made in Europe" düzenlemesinin araç bileşenleri kapsamıyla kesişmektedir; yani hem AB sanayi politikasının hem Hindistan STA'sının etkisi burada eş zamanlı şekillenmektedir.

İkinci yoğunlaşma eksenini giyim ve tekstildir ve bu eksen eski görünümünden farklı olarak artık kategorinin en kalabalık bloğudur: 17 ürün, Türkiye'nin 3,7 milyar USD'lik AB ihracatına karşılık gelmektedir. Erkek pamuklu dokuma pantolonlarda (610 milyon USD) ve pamuk dışı liflerden örme tişörtlerde (580 milyon USD) Türkiye AB'nin ikinci büyük tedarikçisidir. Hindistan'ın bu ürünlerdeki payları henüz eşik altındadır ama küresel üstünlüğü çarpıcıdır: havlu mutfak ve banyo tekstilinde RCA_Dünya değeri 7,98, erkek pamuklu gömlelerde 4,21'dir. Tekstil ve hazır giyimde AB tarifelerinin görece yüksek olduğu dikkate alındığında, STA'nın tarife avantajının en doğrudan hissedileceği eksenlerden biri burasıdır. Üçüncü eksen metal ürünleridir (13 ürün, yaklaşık 3,0 milyar USD); Kategori B genelinde Hindistan'ın AB'ye ihracatını en hızlı büyüttüğü kalemler de bu çevrededir: pirinç şeritlerde yıllık yüzde 108, çelik çubuklarda ve sırsız seramik karolarda yüzde 58, alüminyum alaşımlarında yüzde 33. Makine ve elektrikli ekipman eksenini (HS84 ve HS85, toplam 7 ürün, 1,56 milyar USD) hacim olarak küçük olmakla birlikte teknolojik yoğunluğu en yüksek bloktur: kasnak, volan ve kasnak blokları (PCI 3,23), toprak-maden işleme makine parçaları (PCI 3,50), pompa parçaları (PCI 2,90) ve transformatör aksamı (PCI 2,77) bu gruptadır. Hindistan transformatör aksamı, pompa parçaları ve makine parçalarında yıllık yüzde 12-14, izoleli elektrik iletkenlerinde yüzde 21,4 büyümekte; kasnaklarda ise yatay seyretmektedir. Ayrıca mineral yakıt ekseninde dikkat çekici bir kalem vardır: aromatik hidrokarbon karışımlarında Türkiye AB'nin birinci tedarikçisiyken, Hindistan bu üründe 10,25'lik RCA_Dünya değeriyle ve yıllık yüzde 37,6 büyümeyle ilerlemektedir.

Kategori B'nin alt kümesi olarak değerlendirilebilecek bir küme ise AB-Hindistan STA sonrası tarife avantajlarıyla birlikte orta ve uzun vadede Hindistan'ın AB'de güçlenebileceği ürünlere işaret etmektedir. Burada mevcut durumda Hindistan'ın AB'de karşılaştırmalı üstünlüğünün (RCA_AB) 1'den küçük olduğu ürünlere baktığımızda Kategori B'nin altındaki 20 ürün bu gruba girmektedir. Bu 20 üründen 19'unda mevcut durumda Türkiye'nin AB'de RCA değeri 1'in üzerindedir; yani Türkiye'nin önemli oranda güçlü olduğu ürün grubudur. Orta ve uzun vadede tarife değişikliklerinin ötesinde teknoloji ve yapısal değişikliklerle izlenmesi faydalı olmakla birlikte, mevcut durumdan hareketle büyük bir tehdit oluşturmadığı söylenebilir. Kategori B'deki 64 ürünün tam listesi, RCA, PCI ve büyüme değerleriyle birlikte bölüm içi Ek I'de sunulmaktadır.

Kategori C ve C+: STA öncesi mevcut durum ve bu pozisyonun STA ile güçlenmesi ihtimali

Kategori C, Hindistan'ın AB pazarında zaten hali hazırda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ve dolayısıyla STA'nın yeni bir rekabet baskısı yaratmaktan çok mevcut pozisyonu pekiştirebileceği 63 ürünü (HS6) kapsar. Türkiye'nin AB27'ye yıllık ortalama 21,9 milyar USD ihracatı bulunan bu kategori, Hindistan'ın STA öncesi de halihazırda güçlü olduğu alanları ortaya koymaktadır, nitekim Hindistan'ın aynı 63 üründeki AB ihracatı 22,4 milyar USD ile Türkiye'ninkine denktir. Sektörel olarak kategorinin en büyük kalemi mineral yakıtlardır: tek başına ağır petrol yağları Türkiye'nin 5,3 milyar USD'lik ihracatına karşılık gelmektedir (Hindistan'ın 10,4 milyar USD). Onu makine ve mekanik cihazlar (8 HS6 ürünü, 2,34 milyar USD), örme giyim (5 ürün, 2,08 milyar USD), taşıtlar ve parçaları (5 ürün, 1,95 milyar USD), demir-çelik eşya (5 ürün, 1,77 milyar USD), plastik (5 ürün, 1,20 milyar USD) ve dokuma giyim (7 ürün, 1,13 milyar USD) kümeleri izlemektedir. Bu dağılım, Hindistan'ın AB pazarındaki mevcut varlığının dar ve konjonktürel olmadığını; enerji ürünlerinden ara mallara ve emek yoğun tüketim mallarına uzanan, imalat sanayi değeri zincirinin farklı noktalarına yayılmış bir profil taşıdığını göstermektedir. Kategori C'deki 63 ürünün tam listesi bölüm içi Ek II'de yer almaktadır.

Tablo 4. Kategori C: HS2 sektörel dağılım ve öne çıkan ürünler

HS2 Sektör Adı	Ürün sayısı	Türkiye'nin AB'ye ihracatı (milyar USD)	Hindistan'ın AB'ye ihracatı (milyar USD)	Öne çıkan ürün
HS27 Mineral yakıtlar ve petrol yağları	1	5,31	10,43	271019 (Ağır petrol yağları)
HS84 Makine ve mekanik cihazlar	8	2,34	0,89	840999 (İçten yanmalı motor parçaları)
HS61 Örme giyim eşyası	5	2,08	0,81	610910 (Pamuklu örme tişörtler)
HS87 Taşıtlar ve parçaları	5	1,95	1,17	870899 (Taşıt parçaları ve aksesuarlar)
HS73 Demir-çelik eşya	5	1,77	0,78	732690 (Demir-çelik eşya)
HS39 Plastik ve mamulleri	5	1,20	0,33	390760 (Polietilen tereftalat)
HS62 Dokuma giyim eşyası	7	1,13	1,02	620520 (Erkek pamuklu dokuma gömlekler)
HS71 Mücevherat ve kıymetli metal işleri	1	1,02	0,42	711319 (Mücevherat)
HS72 Demir-çelik	5	0,97	0,74	721049 (Çinko kaplı)
HS85 Elektrikli makine ve ekipmanları	3	0,86	0,63	850300 (Elektrik motoru ve jeneratör p)
HS76 Alüminyum ve mamulleri	3	0,66	1,30	761699 (Alüminyum eşya)
HS20 Sebze ve meyve müstahzarları	3	0,45	0,11	200799 (Reçel)
HS63 Ev tekstili ve diğer hazır eşya	2	0,42	0,44	630260 (Pamuklu havlu mutfak ve banyo)
HS40 Kauçuk ve mamulleri	1	0,40	0,12	401699 (Vulkanize kauçuk eşya)
HS69 Seramik mamulleri	2	0,27	0,23	690890 (Sırlı seramik karolar ve kapla)
HS30 Eczacılık ürünleri	1	0,25	1,91	300490 (Perakende ambalajlı ilaç karış)
HS88 Havacılık platformları ve parçaları	1	0,19	0,40	880240 (15.000 kg üzeri uçaklar)
HS94 Mobilya ve aydınlatma	1	0,17	0,20	940360 (Ahşap mobilyalar)
HS70 Cam ve cam eşya	1	0,14	0,09	701090 (Cam şişe)
HS55 Sentetik ve suni elyaf	1	0,13	0,06	550320 (Poliester devamsız)
HS64 Ayakkabı	1	0,12	0,19	640399 (Deri yüzü ayakkabılar)
HS29 Organik kimyasallar	1	0,11	0,11	290220 (Halkalı hidrokarbonlar)
Toplam (Kategori C)	63	21,94	22,36	

Kategori C içinde özellikle dikkat çeken 12 ürünlük alt küme (C+), Hindistan'ın AB pazar payının da on binde bir ve üzeri olduğu ve dolayısıyla STA sonrası rekabetin artabileceği alanı tanımlamaktadır. Bu alt küme, Kategori C'nin ihracat değeri bakımından yaklaşık yarısını (11,22 milyar USD) kapsamakta, Türkiye'nin bu 12 üründeki ihracatı ise AB27'ye toplam ihracatının yaklaşık yüzde 11'ine karşılık gelmektedir. Ayrıca bu 12 ürünün 11'i aynı zamanda Kategori A'da yer almaktadır; yani iki farklı pencereden bakıldığında aynı fiili rekabet alanı işaret edilmektedir. Tablo 5, bu ürünlerin detaylarını vermektedir.

Tablo 5. Kategori C+: Hindistan'ın hem RCA'sının hem de AB pazar payının görünür düzeyde olduğu ürünler (12 HS6, tam liste)

HS6	Ürün	Türkiye'nin AB'ye ihracatı (milyar USD)	Hindistan'ın AB'ye ihracatı (milyar USD)	Hindistan'ın AB pazar payı (%)	Hindistan CAGR 2015-2023
271019	Ağır petrol yağları (ham olmayan, başka 27.10 dışı)	5,31	10,43	0,42	+%19,6
870899	Taşıt parçaları ve aksesuarları (n.e.c.)	1,28	0,72	0,03	+%6,3
610910	Pamuklu örme tişörtler	1,09	0,48	0,02	-%2,1
711319	Mücevherat, kıymetli metal (gümüş hariç)	1,02	0,42	0,02	+%11,6
840999	İçten yanmalı motor parçaları (kıvılcım ateşlemeli hariç)	0,87	0,28	0,01	+%6,3
850300	Elektrik motoru ve jeneratör parçaları	0,41	0,5	0,02	+%34,0
721049	Çinko kaplı (galvanizli) yassı çelik	0,37	0,25	0,01	+%8,7
300490	Perakende ambalajlı ilaç karışımları (terapötik, profilaktik)	0,25	1,91	0,08	+%14,1
880240	15.000 kg üzeri uçaklar (ana havacılık platformları)	0,19	0,4	0,02	+%13,9
732599	Dökme demir-çelik eşya (diğer)	0,16	0,34	0,01	+%2,6
630532	Esnek dökme yük konteynerleri (big-bag çuval)	0,15	0,34	0,01	+%7,0
760110	İşlenmemiş alaşımsız alüminyum	0,12	0,98	0,04	+%31,9
Toplam	12 ürün (Kategori C+ alt kümesi)	11,22	17,04		

Tablo 5'te Kategori C+ içinde üç farklı rekabet profilinin bir arada bulunduğu görülmektedir. Birincisi, Hindistan'ın AB pazarında ölçek olarak Türkiye'nin önüne geçtiği kalemlerdir: ağır petrol yağlarında Hindistan AB'nin birinci tedarikçisi konumundadır ve 2015-2023 döneminde yıllık yüzde 19,6 büyümüştür; dökme demir-çelik eşyada ve esnek dökme yük konteynerlerinde açık ara birinci, işlenmemiş alüminyumda yıllık yüzde 31,9 büyümeye ikinci tedarikçidir. İkincisi, yüksek teknolojlili ara mallardır: taşıt parçaları, içten yanmalı motor parçaları ve elektrik motoru-jeneratör parçalarında Türkiye hala önde olmakla birlikte, Hindistan elektrik motoru parçalarında yıllık yüzde 34 büyümektedir; bu kalemler aynı zamanda AB'nin sanayi politikası tedbirlerinin (araç bileşenleri kapsamının) konusudur, yani çifte düzenleyici etkiye açıktır. Üçüncüsü, hızlı yükselen kalemlerdir: galvanizli yassı çelikte Hindistan'ın AB ihracatı 2015-2023 döneminde yıllık yüzde 68,7 ile kategorinin en yüksek büyümesini göstermiştir; ilaçta ise AB ithalatının yüzde 85'inden fazlası üç tedarikçide (İsviçre %38,1, ABD %27,3, İngiltere %20,0) yoğunlaşmışken Hindistan yüzde 5,2 pay ile dördüncü sıraya yerleşmiş durumdadır.

Önceki bölümlerde de vurgulandığı üzere AB'nin yeni STA'larını Türkiye için tekil metinler olarak değil, yeni sanayi politikası çerçevesini oluşturan birbirini tamamlayan araçlardan biri olarak değerlendirmek gerekir. Hindistan STA'sı bu açıdan iki eş zamanlı kanaldan Türkiye'yi etkileyebilecektir. Birinci kanal, AB pazarındaki rekabet ortamıdır: yukarıda haritalanan farklı kategorilerdeki ürünlerin Türkiye'nin AB'ye olan ihracatına olası etkisidir. İkinci kanal ise Gümrük Birliği çerçevesinde iç pazara yansımadır: Hindistan'ın AB'ye düşük tarifeye gireceği ürünler AB'de serbest dolaşıma geçtikten sonra Gümrük Birliği kuralları gereği Türkiye'ye benzer koşullarda girerse, özellikle Kategori B'deki emek yoğun ürünler (hazır giyim, ev tekstili, ayakkabı, kauçuk ürünleri) ile Kategori C+ içindeki ara mallar bu çift kanallı etkiye açık olabilecektir.

Bölüm içi Ek I. Kategori B ürünleri (tam liste, 64 HS6)

HS6	Ürün	Türkiye'nin AB'ye ihracatı (milyar USD)	Hindistan'ın AB'ye ihracatı (milyar USD)	Hindistan RCA Dünya	PCI	Hindistan CAGR 2015-2023
870321	Binek otomobili, benzinli, 1000 cm ³ 'ü geçmeyen	2,88	0,00	1,73	2,15	-%39,5
271012	Petrol yağları (hafif, ham olmayan)	1,18	0,03	3,84	-0,38	-%0,5
870322	Binek otomobili, benzinli, 1000-1500 cm ³	0,85	0,03	1,93	2,66	-%28,0
270750	Aromatik hidrokarbon karışımları (diğer)	0,81	0,01	10,25	1,30	+%37,6
620342	Erkek pamuklu dokuma pantolon ve şortlar	0,61	0,13	1,01	-1,00	-%1,2
610990	Diğer liflerden örme tişörtler	0,58	0,12	1,93	-1,58	-%6,1
730890	Çelik inşaat aksamı (diğer)	0,51	0,05	1,08	1,17	+%12,7
401120	Kauçuk; otobüs ve kamyon dış lastikleri	0,51	0,03	1,27	1,71	+%23,2
390760	Polietilen tereftalat (PET)	0,40	0,09	1,93	0,32	+%1,7
401699	Vulkanize kauçuk eşya (n.e.c.)	0,40	0,12	1,28	2,04	+%6,4
730820	Çelik kuleler ve kafes direkler	0,36	0,02	6,19	0,24	+%12,1
870331	Dizel binek otomobiller (≤1500 cc)	0,33	0,00	1,07	0,50	-%53,6
392020	Plastik levha, şerit, film (polipropilen)	0,33	0,08	2,20	0,29	+%2,3
850422	Sıvı dielektrikli transformatörler (650-10.000 kVA)	0,31	0,00	1,56	0,54	+%3,3
730630	Kaynaklı çelik borular (dairesel kesit)	0,30	0,08	2,41	0,00	+%12,8
761699	Alüminyum eşya (diğer)	0,29	0,11	1,29	1,55	+%2,4
731815	Dişli cıvata ve somunlar	0,29	0,15	1,01	3,22	+%0,2
630260	Pamuklu havlu mutfak ve banyo tekstili	0,27	0,10	7,98	0,19	+%1,0
620520	Erkek pamuklu dokuma gömlekler	0,26	0,17	4,21	-1,01	-%5,3
760120	İşlenmemiş alüminyum alaşımları	0,25	0,21	1,76	-0,98	+%33,3
080620	Kuru üzüm	0,25	0,01	1,57	-0,96	+%4,2
870830	Taşıt parçası: frenler ve servo-frenler	0,24	0,14	1,28	2,95	+%6,0
850490	Transformatör ve konvertör aksamı	0,24	0,09	1,62	2,77	+%12,7
600622	Pamuklu örme kumaşlar (boyalı)	0,23	0,00	1,35	-0,48	-%5,7
848350	Kasnak, volan ve kasnak blokları	0,23	0,02	1,04	3,23	-%0,5
620640	Kadın sentetik/suni liften bluz ve gömlekler	0,23	0,13	3,02	-1,34	-%5,4
841290	Motor ve güç makinesi aksamı	0,22	0,09	2,02	1,80	+%19,5
854460	İzoleli elektrik iletkenleri (>1000 V)	0,22	0,04	2,35	0,94	+%21,4
843149	Toprak, maden ve cevher işleme makine parçaları	0,21	0,07	1,28	3,50	+%13,6
200799	Reçel, jöle, marmelat ve meyve ezemeleri (diğer)	0,21	0,04	2,94	-0,59	+%3,3
252910	Feldspat	0,20	0,00	4,73	-1,08	-%0,3

HS6	Ürün	Türkiye'nin AB'ye ihracatı (milyar USD)	Hindistan'ın AB'ye ihracatı (milyar USD)	Hindistan RCA Dünya	PCI	Hindistan CAGR 2015-2023
870190	Diğer traktörler (8701 dışı)	0,20	0,14	2,79	2,77	+%13,1
392190	Diğer plastik levha, film ve şeritler	0,20	0,04	1,22	2,72	+%12,3
720837	Sıcak haddelenmiş yassı çelik, rulo (4,75-10 mm)	0,19	0,13	2,07	2,07	+%17,1
620443	Kadın sentetik dokuma elbiseler	0,18	0,18	3,99	0,07	+%2,9
940360	Ahşap mobilyalar (diğer)	0,17	0,20	1,34	0,99	+%6,7
610510	Erkek pamuklu örme gömlekler	0,16	0,12	4,78	-0,97	+%3,8
271600	Elektrik enerjisi	0,16	0,00	1,34	-1,18	-
392062	PET levha, film ve şeritler	0,16	0,11	1,84	1,33	+%9,2
720839	Sıcak haddelenmiş yassı çelik, rulo (<3 mm)	0,16	0,19	1,97	2,15	+%20,3
630790	Diğer hazır tekstil eşyası	0,15	0,03	1,18	-0,39	-%8,2
740811	Rafine bakır teli (kesit > 6 mm)	0,15	0,00	1,57	-0,37	-%10,2
690890	Sırlı seramik karolar ve kaplama taşları	0,14	0,10	5,45	-0,58	+%32,3
610342	Erkek pamuklu örme pantolon ve şortlar	0,14	0,04	1,28	-1,11	+%5,7
701090	Cam şişe, kavanoz ve ambalaj kapları	0,14	0,09	1,91	-0,88	+%14,5
720838	Sıcak haddelenmiş yassı çelik, rulo (3-4,75 mm)	0,14	0,16	1,85	2,56	+%22,6
630221	Pamuklu baskılı yatak çarşafı	0,14	0,01	3,13	-0,46	+%3,5
841391	Pompa parçaları	0,14	0,12	1,95	2,90	+%12,1
550320	Poliester devamsız (staple) lifler	0,13	0,06	2,88	0,78	-%0,1
690790	Sırsız seramik karolar	0,13	0,12	7,74	0,27	+%58,5
620630	Kadın pamuklu bluz ve gömlekler	0,13	0,20	8,03	-1,42	-%0,2
560312	Sentetik filamentten dokunmamış kumaşlar	0,13	0,01	1,29	2,05	+%6,9
200190	Sirkeyle hazırlanmış diğer sebze ve meyveler	0,13	0,02	2,71	-1,20	+%11,7
721391	Sıcak haddelenmiş çelik çubuklar (çap <14 mm)	0,12	0,02	1,04	-0,28	+%58,2
390791	Doymamış poliesterler (ilk şekillerde)	0,12	0,01	1,19	1,98	+%9,3
731100	Basınçlı gaz tüpleri (demir-çelik)	0,12	0,01	1,84	0,79	+%1,7
870410	Karayolu dışı damperli kamyonlar	0,12	0,04	2,88	0,10	+%19,7
620444	Kadın suni liften dokuma elbiseler	0,12	0,09	4,24	-0,16	+%13,2
740921	Pirinç şerit, rulo (>0,15 mm)	0,12	0,00	1,28	2,15	+%108,3
200110	Sirkeyle hazırlanmış hıyar ve kornişonlar (turşu)	0,11	0,04	11,11	-0,05	+%5,2
870850	Taşıt parçası: tahrik aksları (diferansiyelli)	0,11	0,13	1,46	3,31	+%20,7
620469	Kadın pantolon ve şortlar (diğer liflerden)	0,11	0,04	1,76	-0,76	+%0,3
290220	Halkalı hidrokarbonlar	0,11	0,11	7,70	1,63	+%0,4
620442	Kadın pamuklu dokuma elbiseler	0,11	0,21	8,85	-0,39	+%4,9
Toplam	64 ürün (Kategori B)	18,8	4,96			

Bölüm içi Ek II. Kategori C ürünleri (tam liste, 63 HS6)

HS6	Ürün	Türkiye'nin AB'ye ihracatı (milyar USD)	Hindistan'nın AB'ye ihracatı (milyar USD)
200110	Sirkeyle hazırlanmış hıyar ve kornişonlar (turşu)	0,11	0,04
200190	Sirkeyle hazırlanmış diğer sebze ve meyveler	0,13	0,02
200799	Reçel, jöle, marmelat ve meyve ezemeleri (diğer)	0,21	0,04
271019	Ağır petrol yağları (ham olmayan, başka 27.10 dışı)	5,31	10,43
290220	Benzen	0,11	0,11
300490	Perakende ambalajlı ilaç karışımları (terapötik, profilaktik)	0,25	1,91
390760	Polietilen tereftalat (PET)	0,4	0,09
390791	Doymamış poliesterler (ilk şekillerde)	0,12	0,01
392020	Plastik levha, şerit, film (polipropilen)	0,33	0,08
392062	PET levha, film ve şeritler	0,16	0,11
392190	Diğer plastik levha, film ve şeritler	0,2	0,04
401699	Vulkanize kauçuk eşya (n.e.c.)	0,4	0,12
550320	Poliester devamsız (staple) lifler	0,13	0,06
610342	Erkek pamuklu örme pantolon ve şortlar	0,14	0,04
610462	Kadın pamuklu örme pantolon ve şortlar	0,11	0,05
610510	Erkek pamuklu örme gömlekler	0,16	0,12
610910	Pamuklu örme tişörtler	1,09	0,48
610990	Diğer liflerden örme tişörtler	0,58	0,12
620442	Kadın pamuklu dokuma elbiseler	0,11	0,21
620443	Kadın sentetik dokuma elbiseler	0,18	0,18
620444	Kadın suni liften dokuma elbiseler	0,12	0,09
620469	Kadın pantolon ve şortlar (diğer liflerden)	0,11	0,04
620520	Erkek pamuklu dokuma gömlekler	0,26	0,17
620630	Kadın pamuklu bluz ve gömlekler	0,13	0,2
620640	Kadın sentetik/suni liften bluz ve gömlekler	0,23	0,13
630260	Pamuklu havlu mutfak ve banyo tekstili	0,27	0,1
630532	Esnek dökme yük konteynerleri (big-bag çuval)	0,15	0,34
640399	Deri yüzü ayakkabılar (diğer)	0,12	0,19
690790	Sırsız seramik karolar	0,13	0,12
690890	Sırlı seramik karolar ve kaplama taşları	0,14	0,1
701090	Cam şişe, kavanoz ve ambalaj kapları	0,14	0,09
711319	Mücevherat, kıymetli metal (gümüş hariç)	1,02	0,42

HS6	Ürün	Türkiye'nin AB'ye ihracatı (milyar USD)	Hindistan'nın AB'ye ihracatı (milyar USD)
720837	Sıcak haddelenmiş yassı çelik, rulo (4,75-10 mm)	0,19	0,13
720838	Sıcak haddelenmiş yassı çelik, rulo (3-4,75 mm)	0,14	0,16
720839	Sıcak haddelenmiş yassı çelik, rulo (<3 mm)	0,16	0,19
721049	Çinko kaplı (galvanizli) yassı çelik	0,37	0,25
722490	Alaşımlı çelik yarı mamuller	0,12	0,01
730630	Kaynaklı çelik borular (dairesel kesit)	0,3	0,08
730820	Çelik kuleler ve kafes direkler	0,36	0,02
731815	Dişli cıvata ve somunlar	0,29	0,15
732599	Dökme demir-çelik eşya (diğer)	0,16	0,34
732690	Demir-çelik eşya (n.e.c.)	0,67	0,18
760110	İşlenmemiş alaşımsız alüminyum	0,12	0,98
760120	İşlenmemiş alüminyum alaşımları	0,25	0,21
761699	Alüminyum eşya (diğer)	0,29	0,11
840991	Pistonlu içten yanmalı motor parçaları (kivılcım)	0,44	0,08
840999	İçten yanmalı motor parçaları (kivılcım ateşlemeli hariç)	0,87	0,28
841290	Motor ve güç makinesi aksamı	0,22	0,09
841330	Yakıt, yağlama ve soğutma pompaları (taşıt motoru)	0,11	0,06
841391	Pompa parçaları	0,14	0,12
843149	Toprak, maden ve cevher işleme makine parçaları	0,21	0,07
848180	Musluk, vana ve benzerleri	0,12	0,16
848350	Kasnak, volan ve kasnak blokları	0,23	0,02
850300	Elektrik motoru ve jeneratör parçaları	0,41	0,5
850490	Transformatör ve konvertör aksamı	0,24	0,09
854460	İzoleli elektrik iletkenleri (>1000 V)	0,22	0,04
870190	Diğer traktörler (8701 dışı)	0,2	0,14
870410	Karayolu dışı damperli kamyonlar	0,12	0,04
870830	Taşıt parçası: frenler ve servo-frenler	0,24	0,14
870850	Taşıt parçası: tahrik aksları (diferansiyelli)	0,11	0,13
870899	Taşıt parçaları ve aksesuarları (n.e.c.)	1,28	0,72
880240	15.000 kg üzeri uçaklar (ana havacılık platformları)	0,19	0,4
940360	Ahşap mobilyalar (diğer)	0,17	0,2
Toplam	63 ürün (Kategori C)	21,94	22,36

Hindistan için GTS tercihleri askıya alınan sektörler

Ülke	GTS Bölümü	Bölüm açıklaması	Fasıllar
Hindistan	S-6a	İnorganik ve organik kimyasallar	28 ve 29
Hindistan	S-7a	Plastikler ve plastikten mamul eşya	39
Hindistan	S-8b	Deri eşya; kürkler ve suni kürkler	42 ve 43
Hindistan	S-11a	Tekstil ürünleri	50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59 ve 60
Hindistan	S-13	Taş, alçı, çimento, amiyant, mika veya benzeri maddelerden eşya; seramik ürünler; cam ve cam eşya	68, 69 ve 70
Hindistan	S-14	İnciler ve kıymetli metaller	71
Hindistan	S-15a	Demir, çelik ve demir-çelikten eşya	72 ve 73
Hindistan	S-15b	Demir-çelik hariç baz metaller ve bunlardan eşya	74, 75, 76, 78, 79, 80, 81, 82 ve 83
Hindistan	S-16	Makineler ve mekanik cihazlar; elektrikli makine ve ekipmanlar ile bunların aksam ve parçaları	84 ve 85
Hindistan	S-17a	Demiryolu veya tramvay lokomotifleri ve vagonları	86

Kaynak: Avrupa Komisyonu Access2Markets, 2023 yılı için belirli GTS tarife tercihlerinin askıya alınması duyurusu

Tablo, Hindistan'ın AB Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (GTS) kapsamındaki bazı sektörlerde zaman içinde tercihlili erişimini kaybettiğini göstermektedir. Komisyon'un 2023 için yayımladığı askıya alma listesinde Hindistan bakımından kimyasallar, plastikler, deri eşyalar, tekstil ürünleri, taş/çimento/seramik/cam ürünleri, kıymetli metaller, demir-çelik, diğer baz metaller, makine-elektrikli ekipman ve demiryolu ekipmanı gibi sektörler yer almaktadır. Bu durum, AB-Hindistan STA'sının etkileri değerlendirilirken önemlidir; çünkü Hindistan'ın AB pazarına erişimi anlaşma öncesinde tamamen MFN tarifelerine dayanmamaktaydı. Hindistan, GTS kapsamında bazı ürünlerde zaten sıfır veya indirimli tarifieden yararlanabilmekteydi. Ancak tabloda görülen sektörlerde GTS tavizlerinin askıya alınması, Hindistan'ın bazı rekabetçi alanlarda artık GTS avantajından yararlanmadığını göstermektedir.

6. AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması'nın Türkiye İmalat Sanayi Ticaretine Ürün Bazında Olası Etkileri

Raporun ilk bölümünde ayrıntılı biçimde tartışıldığı üzere AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması konusunda, yaklaşık yirmi yıllık bir müzakere sürecinin ardından Aralık 2024'te uzlaşmaya varılmış ve 2026 içinde onay sürecinin tamamlanmasının ardından 2027 itibarıyla yürürlüğe girmesi planlanmıştır. Bu bölümün amacı, AB-Hindistan STA bölümüne benzer şekilde, politika analizlerinde ortaya konan stratejik çerçeveyi ürün düzeyindeki (HS6) veri setiyle somutlaştırmak, anlaşmanın Türkiye-AB ticaretine olası etkilerini ortaya koymaktır. Önceki bölümde temel alınan analiz çerçevesi ve kategorileri bu bölümde de aynı şekilde kullanılmaktadır. Yine Türkiye için gerçekten kritik olan ürünleri alabilmek amacıyla benzer şekilde net bir eşik belirlenmiştir: Türkiye'nin toplam AB27 ihracatı içinde en az binde bir ($\geq \%0,1$) pay alan ürünler seçilmiş ve HS6 düzeyindeki bu filtre sonucunda 193 üründen oluşan kritik ürün sepeti elde edilmiştir. Bu 193 ürünlük sepet, yıllık toplam 68,9 milyar USD'lik bir ihracat hacmine karşılık gelmekte ve sepet içindeki imalat sanayi ürünleri Türkiye'nin AB'ye toplam imalat sanayi ihracatının yaklaşık üçte ikisini oluşturmaktadır. A, B, C ana kategorileri ve C+ alt kümesi önceki bölümdeki şekilde kurgulanmıştır.

Buradan hareketle AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması ile birlikte ortaya çıkan genel görünüm ilgili kategoriler çerçevesinde Tablo 1'de özetlenmektedir: Türkiye'nin AB ihracatının yüzde 67,1'ini oluşturan 193 ürünlük sepet içinde MERCOSUR'un kısa vadede doğrudan rekabet yaratabileceği ürünler yaklaşık 7 milyar USD'lik dar bir alana sıkışmış durumdadır. Hindistan'dan farklı olarak bu dar alanda doğrudan rekabet rafine petrol, emtia ve motor parçaları alanlarında yoğunlaşmaktadır. Orta vadede MERCOSUR'un ilgili ürünlerde küreseldeki mevcut gelişmiş kapasitesinin AB'ye yönelmesi halinde rekabet baskısı yaratabilecek Kategori B ürünleri için ise Türkiye'nin AB'ye ihracatı 5,2 milyar USD'dir. Buna karşılık MERCOSUR'un AB pazarında hali hazırda zaten güçlü olduğu Kategori C ürünlerinin Türkiye'nin AB ihracatı kapsamındaki karşılığı 3,8 milyar USD ile sınırlıdır. Dolayısıyla AB-MERCOSUR anlaşmasının Türkiye için etkisi, Hindistan STA'sına kıyasla belirgin biçimde daha dar bir ürün grubunda yoğunlaşan ve kısa ve orta vadede görece sınırlı kalması beklenen bir yapıya işaret etmektedir. Fakat daha önce de belirtildiği gibi, bu beklenen etkiler ticaret anlaşmalarıyla tek başına şekillenen etkiler değildir ve hali hazırda devam eden küresel değişimlerle (teknoloji, jeoekonomik eğilimler vb) şekillenecektir..

Tablo 1. MERCOSUR Ortaklık Anlaşması kapsamında Türkiye'nin ihracat sepeti üzerindeki olası etkinin analitik çerçevesi

Kategori	Tanım	Ürün sayısı (HS6)	Türkiye'nin ilgili kategori ürünlerinde AB ihracatı (2022-2024 yıllık ort.)
A	Doğrudan rekabet: MERCOSUR küresel olarak güçlü (RCA_Dünya ≥ 1) ve AB pazarında zaten görünür pay sahibi (AB pazar payı $\geq$ on binde bir)	5	6,99 milyar USD
B	Yönelebilecek kapasite: MERCOSUR küresel olarak güçlü (RCA_Dünya ≥ 1) fakat AB pazarında henüz görünür pay sahibi değil (AB pazar payı $<$ on binde bir)	12	5,18 milyar USD
C	Anlaşma öncesi mevcut durum: MERCOSUR'un AB pazarındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü zaten var (RCA_AB ≥ 1)	16	3,79 milyar USD
C+	C'nin alt kümesi: MERCOSUR'un AB pazar payı da görünür düzeyde (AB pazar payı $\geq$ on binde bir)	4	1,68 milyar USD

Kategori A: Rafine petrol ve emtia ağırlıklı, motor parçalarında odaklı doğrudan rekabet ile ilişkili olabilecek ürün grubu

Kategori A, MERCOSUR'un hem dünya genelinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu (RCA_Dünya ≥ 1) hem de AB pazarında halihazırda on binde bir ve üzeri paya sahip olduğu ürünleri kapsamaktadır. Buradan hareketle bu kategori anlaşmanın yürürlüğe girmesiyle tarife avantajının kısa vadede somut rekabet etkisine dönüşebileceği dört ürüne işaret etmektedir: ham olmayan ağır ve orta petrol yağları, içten yanmalı motor parçaları, bakır cevherleri ve konsantreleri, ham petrol ile 15.000 kg üzeri ana havacılık platformları. Bu beş üründe Türkiye'nin AB27'ye yıllık toplam ihracatı 6,99 milyar USD'dir. MERCOSUR'un aynı ürün sepetindeki AB'ye ihracatı ise 14,03 milyar USD ile Türkiye'nin iki katına yakındır. Ancak bu farkın büyük bölümü, Türkiye'nin AB pazarındaki varlığının zaten sınırlı olduğu ham petrol ve bakır cevheri gibi emtia kalemlerinden kaynaklanmaktadır ve beş ürünün her biri ayrı ayrı incelendiğinde farklı rekabet profillerinin bir arada bulunduğu görülmektedir.

Tablo 2. Kategori A ürünleri: MERCOSUR Ortaklık Anlaşması kapsamında kısa vadeli doğrudan rekabet riski

HS6	Ürün adı	Türkiye'nin AB'ye ihracatı (milyar USD)	MERCOSUR'un AB'ye ihracatı (milyar USD)	MERCOSUR 2015-2023 AB ihracatı CAGR	AB top 3 tedarikçi
271019	Ağır petrol yağları (ham olmayan)	5,31	1,19	+%14,0	Rusya, ABD, Suudi Arabistan
840999	İçten yanmalı motor parçaları (kivircim ateşlemeli hariç)	0,87	0,34	+%1,2	Çin, İngiltere, Güney Kore
260300	Bakır cevherleri ve konsantreleri	0,31	2,47	+%5,9	Endonezya, Peru, Şili
270900	Ham petrol	0,31	9,38	+%35,6	ABD, Norveç, Rusya
880240	15.000 kg üzeri uçaklar (ana havacılık platformları)	0,19	0,65	+%3,0	ABD, Kanada, Çin
Toplam	5 ürün (Kategori A)	6,99	14,03		

İlk alan rafine petrol ürünlerinde ortaya çıkmaktadır. Türkiye'nin AB'ye 5,31 milyar USD'lik ham olmayan ağır ve orta petrol yağları ihracatı, Kategori A'nın dörtte üçünden fazlasını tek başına oluşturmaktadır ve Türkiye bu üründe yüzde 8'lik pay ile AB'nin beşinci büyük tedarikçisidir. MERCOSUR'un aynı ürünlerdeki AB ihracatı 1,19 milyar USD ile sınırlı kalmakla birlikte (%1,8 pazar payı), buğün bu kalemdeki AB ihracatı 2015-2023 döneminde yıllık yüzde 14 büyümüş ve RCA_Dünya değeri 1,04 ile eşğin üzerine çıkmıştır. Emtia kalemlerinde ise tablo tersine dönmektedir. Bakır cevherleri ve konsantrelerinde MERCOSUR yüzde 29,1'lik pay ile AB'nin en büyük tedarikçisi konumunda iken Türkiye'nin ihracatı 0,31 milyar USD (%3,7 pay) düzeyindedir. Ham petrolde MERCOSUR'un 9,38 milyar USD'lik ihracatı tek başına kategori toplamının üçte ikisini oluşturmakta ve yıllık yüzde 35,6 ile hızla büyümektedir; ancak Türkiye'nin bu ürünlerdeki ihracatı 0,31 milyar USD ve AB ithalatındaki payı yalnızca yüzde 0,1 düzeyinde olduğundan doğrudan rekabet etkisi sınırlıdır. Kategori A'nın en belirgin olası rekabet alanını ise içten yanmalı motor parçaları (840999) oluşturmaktadır. Türkiye bu üründe 0,87 milyar USD'lik ihracat ve yüzde 21'lik pay ile AB'nin en büyük tedarikçisi konumundayken, MERCOSUR 0,34 milyar USD'lik ihracat ile altıncı sırada yer almakta ve 2,03'lük RCA_Dünya, 3,60'lık RCA_AB değerleriyle bu kalemde güçlü bir uzmanlaşma sergilemektedir. Havacılıkta ise MERCOSUR 0,65 milyar USD'lik ihracat ve yüzde 6,9'luk pay ile AB'nin dördüncü tedarikçisi iken, Türkiye 0,19 milyar USD (%2,1 pay) ile dokuzuncu sıradadır; bununla birlikte Türkiye'nin bu ürünlerdeki AB ihracatı yıllık yüzde 20,2 ile MERCOSUR'dan (+%3,0) belirgin biçimde hızlı büyümektedir.

Kategori B: Yönlendirilebilecek kapasiteyle birlikte izlenmesi gereken rekabet alanı

Kategori B, MERCOSUR'un küresel olarak güçlü olduğu ($RCA_{Dünya} \geq 1$) ancak henüz AB pazarında görünür pay sahibi olmadığı 12 ürünü kapsamaktadır. Bu kategoride yer alan ürün grubunda Türkiye'nin AB'ye yıllık ortalama ihracatı 5,18 milyar USD iken, MERCOSUR'un aynı ürünlerdeki AB ihracatı yalnızca 0,28 milyar USD düzeyindedir. Bu kategorinin iç yapısı, Hindistan'ın Kategori B'sinden belirgin biçimde farklıdır. Hindistan'da 64 ürünlük bir sepet emek yoğun sanayiden makine ve elektrikli ekipmana uzanan geniş bir yelpazeye yayılmakta iken; MERCOSUR'un 12 ürünlük Kategori B'sinin ağırlık merkezini taşıt sanayi kümesi oluşturmakta, bunu metal ara-girdi kümesi ile transformatör, mobilya, seramik ve makarnalık buğday gibi münferit kalemler izlemektedir.

Tablo 3. Kategori B: HS6 düzeyindeki ürünler

HS6	Ürün	Türkiye'nin AB'ye ihracatı (milyar USD)	MERCOSUR'un AB'ye ihracatı (milyar USD)	MERCOSUR RCA_Dünya	PCI	MERCOSUR CAGR 2015-2023
870421	Yük taşıtları, dizel, ≤5 ton	2,79	0,00	1,87	1,67	-%48,4
870120	Traktörler; yarı-römorkör çekici (yol için)	1,08	0,01	1,19	0,64	+%20,4
100119	Makarnalık (durum) buğdayı, tohumluk dışı	0,16	0,00	1,39	-0,76	-%62,0
850423	Sıvı dielektrikli güç transformatörleri (>10.000 kVA)	0,16	0,02	1,92	1,10	+%31,4
940350	Ahşap yatak odası mobilyaları	0,15	0,03	1,44	0,59	+%3,9
690890	Sırlı seramik karolar ve kaplama taşları	0,14	0,00	1,18	-0,58	-%17,2
721391	Sıcak haddelenmiş çelik çubuklar (çap <14 mm)	0,12	0,00	1,04	-0,28	-%31,2
722490	Alaşımlı çelik yarı mamuller	0,12	0,01	16,24	1,15	-%31,9
870410	Karayolu dışı damperli kamyonlar	0,12	0,02	1,36	0,10	+%131,0
740921	Pirinç şerit, rulo (>0,15 mm)	0,12	0,00	3,64	2,15	+%48,6
760110	İşlenmemiş alaşımsız alüminyum	0,12	0,20	1,46	-1,17	+%13,6
721310	Sıcak haddelenmiş nervürlü çelik çubuklar	0,11	0,00	1,03	-0,20	-%13,7
Toplam	12 ürün (Kategori B)	5,18	0,28			

Kategori B'deki üç ürün taşıt sanayi ürünleridir ve 3,99 milyar USD ile tek başına Kategori B'nin toplam hacminin yaklaşık yüzde 77'sini oluşturmaktadırlar. Dizel hafif ticari araçlarda (870421) Türkiye 2,79 milyar USD'lik ihracat ve yüzde 39'luk pay ile AB'nin en büyük tedarikçisidir; MERCOSUR'un bu üründe RCA_Dünya değeri 1,87 ile yüksek olmakla birlikte AB'ye ihracatı yok denecek düzeydedir. Yol traktörleri ve yarı-römorkör çekicilerinde (870120) Türkiye yüzde 90,6'lık pazar payı ile AB ithalatının neredeyse tamamını tek başına karşılamaktadır; MERCOSUR ise 8 milyon USD'lik ihracatla beşinci tedarikçi konumunda olup bu kalemdaki AB ihracatı 2015-2023 döneminde yıllık yüzde 20,4 büyümüştür. Karayolu dışı damperli kamyonlarda (870410) MERCOSUR'un ihracatı 18 milyon USD ile düşük kalmakla birlikte çok küçük bir tabandan yıllık yüzde 131 büyümüştür. Bu alanlar, AB-MERCOSUR anlaşmasındaki tarife düzenlemeleriyle birlikte MERCOSUR'un, özellikle Brezilya ve Arjantin'in kurulu otomotiv kapasitesinin AB'ye yönlendirilmesi ihtimalinin değerlendirilmesi ve izlenmesi gereken alanlardır.

Kategori B'deki bir diğer ürün grubu metal ara-girdi kümesidir: alaşımlı çelik yarı mamuller, pirinç şerit, işlenmemiş alaşımsız alüminyum ile iki sıcak haddelenmiş çelik çubuk kalemi. Bu beş üründe Türkiye'nin AB ihracatı toplam 0,58 milyar USD'dir ve Türkiye alaşımlı çelik yarı mamuller (%38 pay), pirinç şerit (%66 pay) ve nervürlü çelik çubuklarda (%36 pay) AB'nin en büyük tedarikçisi konumundadır. MERCOSUR tarafında bu kümede dikkat çeken değerler, alaşımlı çelik yarı mamullerdeki 16,24 ve pirinç şeritteki 3,64 düzeyindeki RCA_Dünya değerleridir; bu kalemlerde MERCOSUR'un AB'ye ihracatı şu an için birkaç milyon USD ile sınırlı olmakla birlikte küresel kapasitesi belirgindir. İşlenmemiş alaşımsız alüminyum ise 0,20 milyar USD ile MERCOSUR'un Kategori B içindeki açık farkla en büyük AB ihracat kalemidir ve yıllık yüzde 13,6 büyümektedir; Türkiye'nin bu ürünlerdeki konumu da yüzde 1,7'lik pay ile görece zayıftır.

Kategorinin geri kalanı münferit kalemlerden oluşmaktadır. Bunlar içinde en dikkat çekici olanı sıvı dielektrikli güç transformatörleridir (850423): Türkiye 0,16 milyar USD'lik ihracat ve yüzde 37,5'lik pay ile AB'nin ikinci büyük tedarikçisi iken, MERCOSUR 19 milyon USD'lik ihracatına rağmen üçüncü tedarikçi konumuna şimdiden yerleşmiştir; bloğun bu kalemdeki AB ihracatı yıllık yüzde 31,4 büyümektedir ve ürün 1,10'luk PCI değeriyle teknoloji yoğunluğu görece yüksek bir kalemdir. Ahşap yatak odası mobilyalarında Türkiye Çin'in ardından ikinci tedarikçi konumundadır ve MERCOSUR'un 28 milyon USD'lik ihracatı sınırlı bir tempoyla büyümektedir. Sırlı seramik karolarda Türkiye yüzde 42'lik pay ile AB'nin en büyük tedarikçisi iken MERCOSUR'un bu ürünlerdeki AB ihracatı küçülmektedir. Makarnalık buğdayda ise Türkiye Kanada'nın ardından ikinci tedarikçidir; MERCOSUR'un RCA_Dünya değeri 1,39 olmakla birlikte AB'ye ihracatı fiilen bulunmamaktadır. Kategori B'nin 12 ürünlük tam listesi, ayrıntılı veri alanları ile birlikte Tablo 3'te sunulmaktadır.

Kategori C ve C+: Anlaşma öncesi mevcut durum ve bu pozisyonun anlaşma ile birlikte güçlenmesi ihtimali

Kategori C, MERCOSUR'un AB pazarında zaten karşılaştırmalı üstünlüğünün yüksek olduğu ($RCA_{AB} \geq 1$) ve dolayısıyla anlaşmanın yeni bir rekabet baskısı yaratmaktan çok mevcut pozisyonu pekiştirebileceği 16 ürünü kapsamaktadır. Bu ürün grubunda Türkiye'nin AB27'ye yıllık ortalama ihracatı 3,79 milyar USD'dir. Bu kategorideki ürünlerde MERCOSUR'un AB'ye ihracatı ise 13,51 milyar USD ile Türkiye'nin üç katından fazladır; ancak bu farkın büyük bölümü ham petrol (9,38 milyar USD) ve bakır cevheri (2,47 milyar USD) gibi emtia kalemlerinden kaynaklanmaktadır. Kategori C'nin bileşimine bakıldığında ağırlığın motor parçalarında, emtia kalemlerinde (ham petrol, bakır ve çinko cevherleri), çelik ürünlerinde ve zeytinyağı ile incir gibi tarım-gıda ürünlerinde yoğunlaştığı görülmektedir.

Tablo 4. Kategori C: HS6 düzeyindeki ürünler

HS6	Ürün	Türkiye'nin AB'ye ihracatı (milyar USD)	MERCOSUR'un AB'ye ihracatı (milyar USD)
840999	İçten yanmalı motor parçaları (kıvılcım ateşlemeli hariç)	0,87	0,34
840991	Pistonlu içten yanmalı motor parçaları (kıvılcım)	0,44	0,09
260300	Bakır cevherleri ve konsantreleri	0,31	2,47
270900	Ham petrol	0,31	9,38
260800	Çinko cevherleri ve konsantreleri	0,23	0,04
880240	15.000 kg üzeri uçaklar (ana havacılık platformları)	0,19	0,65
150910	Natürel sızma zeytinyağı	0,17	0,03
720421	Paslanmaz çelik döküntü ve hurdaları	0,17	0,02
850423	Sıvı dielektrikli güç transformatörleri (>10.000 kVA)	0,16	0,02
080420	İncir (taze veya kurutulmuş)	0,16	0
720839	Sıcak haddelenmiş yassı çelik, rulo (<3 mm)	0,16	0,12
940350	Ahşap yatak odası mobilyaları	0,15	0,03
720838	Sıcak haddelenmiş yassı çelik, rulo (3-4,75 mm)	0,14	0,06
870410	Karayolu dışı damperli kamyonlar	0,12	0,02
760110	İşlenmemiş alaşımsız alüminyum	0,12	0,2
841330	Yakıt, yağlama ve soğutma pompaları (taşıt motoru)	0,11	0,05
Toplam	16 ürün (Kategori C)	3,79	13,51

Kategori C içinde özellikle dikkat çeken alt küme dört ürünlük Kategori C+'dır. Kategori C+ alt kümesi, MERCOSUR'un AB pazar payının da on binde bir ve üzeri olduğu ve dolayısıyla anlaşma sonrası rekabet baskısının en hızlı somutlaşabileceği olası alanları tanımlamaktadır: içten yanmalı motor parçaları, bakır cevherleri ve konsantreleri, ham petrol ve 15.000 kg üzeri ana havacılık platformları. Bu dört üründe Türkiye'nin AB'ye toplam ihracatı 1,68 milyar USD iken, MERCOSUR'un aynı ürünlerdeki AB ihracatı 12,84 milyar USD ile Türkiye'nin belirgin biçimde üzerindedir. Bu dört kalem aynı zamanda Kategori A ile birebir örtüşmektedir; başka bir deyişle bunlar, MERCOSUR'un küresel karşılaştırmalı üstünlüğü ile AB pazarındaki mevcut pozisyonunun eş zamanlı olarak görüldüğü ve anlaşma sonrasında bu üstünlüğün pekiştirilmesinin beklenebileceği ürünlerdir. Bunlar içinde sınai nitelikteki asıl rekabet alanı, Türkiye'nin AB'nin en büyük tedarikçisi olduğu içten yanmalı motor parçalarıdır; emtia

kalemlerinde Türkiye'nin pozisyonu zaten sınırlı, havacılıkta ise MERCOSUR halihazırda Türkiye'nin önündedir. Tablo 5 bu ürünlerin ayrıntısını tam liste olarak sunmaktadır.

Tablo 5. Kategori C+: MERCOSUR'un AB karşılaştırmalı üstünlüğünün yüksek olduğu ve AB pazar payının da görünür düzeyde olduğu ürünler (4 HS6, tam liste)

HS6	Ürün	Türkiye'nin AB'ye ihracatı (milyar USD)	MERCOSUR'un AB'ye ihracatı (milyar USD)	AB pazar payı MERCOSUR (%)	MERCOSUR CAGR 2015-2023
840999	İçten yanmalı motor parçaları (kıvılcım ateşlemeli hariç)	0,87	0,34	0,01	+%1,2
260300	Bakır cevherleri ve konsantreleri	0,31	2,47	0,1	+%5,9
270900	Ham petrol	0,31	9,38	0,38	+%35,6
880240	15.000 kg üzeri uçaklar (ana havacılık platformları)	0,19	0,65	0,03	+%3,0
Toplam	4 ürün (Kategori C+ alt kümesi)	1,68	12,84		

Hindistan STA'sı ile benzer şekilde AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması yine iki eş zamanlı kanaldan Türkiye'yi etkileyebilecektir. Birinci kanal, AB pazarındaki rekabet ortamıdır: yukarıda haritalanan farklı kategorilerdeki ürünlerin Türkiye'nin AB'ye olan ihracatına olası etkisidir. İkinci kanal ise Gümrük Birliği çerçevesinde iç pazara yansımadır: MERCOSUR'un AB'ye düşük tarifeli giriş yapacak ürünleri AB'de serbest dolaşıma geçtikten sonra Gümrük Birliği kuralları gereği Türkiye'ye benzer koşullarda girebilecektir. MERCOSUR'un ürün kompozisyonu düşünüldüğünde iç pazara yansıma riskinin yüksek olduğu alanlar farklı bir profil oluşturmaktadır; ham petrol, bakır ve çinko cevherleri gibi emtia kalemleri, işlenmemiş alüminyum başta olmak üzere metal ara-girdiler ve motor parçaları bu etkiye açık alanlar olabilir. Özellikle MERCOSUR'un küresel olarak en güçlü pozisyona sahip olduğu emtia kalemleri, Türkiye'nin iç sanayisinin girdi fiyatlarını yeniden şekillendirebilecek boyuttur.

7. AB Sanayi Hızlandırıcı Yasa Taslağı (IAA) ve Türkiye'nin Ürün Bazında Pozisyonu ve Olası Etkilerin Değerlendirilmesi

Raporun ilk bölümündeki içerik analizlerinde ayrıntılı biçimde incelendiği üzere AB 4 Mart 2026'da yayımladığı Sanayi Hızlandırıcı Yasa Taslağı (Industrial Accelerator Act-IAA) ile yeni sanayi politikasının ve Made in Europe yaklaşımının hukuki çerçevesini somutlaştırmaya başlamıştır. Bu metin tek başına bir düzenleme olmayıp, Draghi Raporu'ndan Rekabetçilik Pusulası'na ve Temiz Sanayi Mutabakatı'na uzanan stratejik zincirin artık doğrudan ürünlere dokunan halkasıdır. Önceki bölümlerde incelenen anlaşmalardan farklı olarak IAA, bir ticaret anlaşması değildir. AB'nin kamu alımları ve destek programları aracılığıyla stratejik sektörlerde öncü pazarlar (lead markets) oluşturma, doğrudan yabancı yatırımları koşullandırma, izin prosedürlerini hızlandırma ve dijitalleştirme ve Sanayi Hızlandırma Alanları kurma bileşenlerine odaklandığı bir sanayi politikası dokümanıdır. Türkiye'nin IAA'dan etkilenmesi, Hindistan ve MERCOSUR anlaşmalarından farklı şekilde farklı kanallarla gerçekleşecektir ki öncelikle içinde bulunduğumuz süreç Türkiye için bir müzakere alanı açmaktadır. Gümrük Birliği Anlaşması sayesinde Türkiye'nin AB'ye sağladığı ürünlerin "Birlik menşeli" ile eşdeğer kabul edilmesi Türkiye'ye önemli bir dahiliyet hakkı tanımaktadır; ancak bu dahiliyet karşılıklılık ilkesine bağlanmıştır. Bu nedenle IAA'nın Türkiye üzerindeki etkisi ticaret anlaşmalarında incelediğimiz gibi değişen tarifelerle birlikte rekabet koşullarının değişimi değil, içerik gereklilikleri, karşılıklılık koşulları ve sektörel düzenlemeler üzerinden işleyen bir etki olacaktır.

Raporun başından itibaren altı çizildiği gibi IAA ile ilişkili sürecin belki de en dikkat çekici ve olumlu boyutu, tamamen ekonomik temelde ilerleyen bir gündem olmasıdır. Türkiye-AB ilişkileri onlarca yıldır büyük ölçüde siyasi koşulluluk, üyelik müzakereleri ve dış politika gerilimleriyle şekillenmişti. Made in Europe gündemi ise nadir görülen bir alan açmaktadır: sanayi ve ticaret odaklı, ekonomik rasyonalite ve karşılıklı çıkar üzerine kurulu bir işbirliği zemini. Bu, Türkiye-AB ilişkilerinde yeni ve üretken bir kanal olarak değerlendirilmelidir. Türkiye AB ile müzakerelere hazırlık sürecini ve teknoloji, sanayi ve ticaret politikalarında kapasite inşasını da bu çerçevede düşünmelidir. Bu nedenle IAA ile ilişkili olarak Türkiye'nin pozisyonunu ve olası etkileri ürün bazında tartışmak aynı zamanda Türkiye'nin teknoloji ve sanayi politikaları ve müzakere sürecine hazırlığı anlamında da kritik öneme sahiptir.

IAA etki çerçevesinin bu farklılığı, analiz merceğinin de Hindistan ve MERCOSUR bölümlerinden farklı kurulmasını gerektirmiştir. Bu nedenle önceki iki bölümde kullandığımız ürün bazlı etki çerçevesinden farklı olarak bu bölümde IAA'nın asıl dönüştürmeyi hedeflediği teknoloji alanlarında (batarya, güneş, net-sıfır elektroniği, kritik hammadde) ve ilişkili ürünlerin tamamında Türkiye'nin AB'ye ihracatı üzerinden bir değerlendirme sunulmaktadır. Bu bölümdeki ürün listesi bir kesinlik filtresiyle kurulmuştur: yalnızca IAA'nın bağlayıcı eklerinde geçen ürünler kapsama alınmış; HS6 düzeyinde birebir eşleştirmenin mümkün olmadığı kalemlerde bir üst düzey olan HS4 kullanılmıştır. Bu yaklaşım, 190 HS6 koduna karşılık gelen 45 üründen oluşan IAA ile doğrudan ilişkili bir kapsam üretmektedir. Bileşen yorumu gerektiren ürünler bilinçli olarak dışarıda bırakılmış, bağlayıcı eklerde yer almayan ancak IAA Taslağının delege yetki maddesiyle kapsama alınması açıkça öngörülen şebeke teknolojileri ise 'aday kapsam' olarak ayrı gösterilmiştir. Değerlendirme bu kesin kapsamda Türkiye'nin AB'ye ihracatı üzerinden sunulmaktadır. Bu bölümdeki ürün listesi, önceki iki bölümde kullanılan 193 ürünlük kritik sepetten bağımsız olarak doğrudan IAA'nın bağlayıcı eklerinden türetilmiş ayrı bir kapsamdır; bu nedenle buradaki tutarlar STA bölümlerindeki kategori tutarlarıyla doğrudan karşılaştırılmamalıdır.

IAA kapsamındaki 45 üründe AB'nin AB-dışı dünyadan ithalatı 2022-2024 yıllık ortalamasıyla yaklaşık 173 milyar USD'dir. Türkiye'nin AB'ye ihracatı bu ürünlerde yıllık ortalama 11,8 milyar USD iken; Hindistan'ın 6,9 milyar USD (büyük bölümü çelik ve alüminyumda), MERCOSUR'un 1,2 milyar USD'dir. Aday kapsamındaki iki şebeke teknolojileri ile ilişkili üründe ise AB ithalatı 5,9 milyar USD, Türkiye'nin ihracatı 1,1 milyar USD'dir. IAA'nın amacıyla örtüşen çarpıcı kısım ise bu ürünlerde AB'nin ana tedarikçileridir: IAA kapsamındaki 27 üründe Çin, 10 üründe ABD, AB'nin ilk üç tedarikçisi arasındadır; Çin 14 üründe tek başına en büyük tedarikçi konumundadır ve bu seviye, IAA'nın hedef aldığı teknoloji bağımlılığı probleminin ürün düzeyindeki karşılığıdır.

IAA kapsamındaki ürün listesine detaylı bakış

IAA kapsamındaki 45 ürün aşağıdaki tabloda özetlendiği gibi dört ana kümede toplanabilir; şebeke teknolojileri aday kapsam olarak ayrıca gösterilmiştir:

- Otomotiv kümesinde 5 ürün (elektrikli binek, otobüs ve kamyonlar; taşıt aksam-parçalarının tamamı; taşıt kablo demetleri) bulunmakta ve bu küme 2022-2024 yıllık ortalamasıyla 58,8 milyar USD'lik AB ithalatına karşılık gelmektedir.
- Enerji kümesinde 7 ürün (lityum-iyon akümülatörler, güneş panelleri, statik konvertörler/invertörler, ısı pompaları, rüzgar türbinleri, nükleer teknolojiler, elektrolizörler) yer almakta ve 55,7 milyar USD'lik AB ithalatına karşılık gelmektedir. Bağlayıcı eklerde yer almayan transformatörler ve yüksek gerilim iletkenleri ise aday kapsam olarak ayrı bir blokta sunulmaktadır.
- İnşaat kümesinde 9 ürün (alüminyum külçe ve mamulleri, çimento, harç-beton) yer almakta ve 25,2 milyar USD'lik AB ithalatına karşılık gelmektedir. Çelik, Annex II'de yalnızca düşük karbon şartına tabi olduğundan ayrı bir küme olarak ele alınmıştır; 24 HS4 ürün grubunda 137 HS6 ürünü kapsamakta ve 33,2 milyar USD'lik AB ithalatına karşılık gelmektedir.

Tablo 1. IAA kapsamı: dört ana küme ve aday kapsam özeti

İlgili küme	Ürün sayısı	AB ithalatı (yıllık ort. 2022-24, milyar USD)	Türkiye'nin AB'ye ihracatı (milyar USD)	Hindistan'ın AB'ye ihracatı (milyar USD)	MERCOSUR'un AB'ye ihracatı (milyar USD)
Otomotiv	5	58,80	5,28	1,57	0,27
Enerji	7	55,70	0,15	0,57	0,02
İnşaat	9	25,20	2,91	1,36	0,24
Çelik	24	33,20	3,46	3,34	0,69
TOPLAM (bağlayıcı kapsam)	45 (190 HS6)	172,80	11,79	6,85	1,21
Aday kapsam: şebeke teknolojileri	2 (10 HS6)	5,88	1,08	0,23	0,03

IAA'da Otomotiv kümesi

IAA'nın otomotiv ayağında yer alan 5 ürün (Tablo 2) için 2022-2024 yıllık ortalama AB ithalatı 58,8 milyar USD olup, Türkiye'nin AB'ye ihracatı ise 5,28 milyar USD'dir. Kümenin omurgası, IAA Annex III'ün %70 Birlik içeriği kuralına tabi taşıt aksam ve parçalarıdır (HS4 8708): 32,1 milyar USD'lik AB ithalatında Türkiye 4,38 milyar USD ile AB-dışı tedarikçiler arasında 2. sıradadır ve küme ihracatının %83'ü bu kalemden gelmektedir. İkinci büyük kalem, kapsama bu revizyonda eklenen elektrikli binek otomobillerin kendisidir: 17,6 milyar USD'lik AB ithalatının %47,6'sı tek başına Çin'den gelmektedir; IAA Annex III'ün kamu alımları ve destek programlarındaki elektrikli araçlara AB'de montaj şartı getirmesinin arka planı tam da bu tablodur. Türkiye, IAA kapsamındaki kamyon kaleminde AB'nin 1., elektrikli dahil otobüs kaleminde 2. tedarikçisidir; kablo demetlerinde ise 266 milyon USD ile 7. sıradadır.

Türkiye'nin bu kümedeki konumu, AB pazarındaki en önemli rekabet avantajlarından biridir. Aksam-parça kaleminin ağırlıklı PCI değeri 2,81'dir; yani Türkiye'nin kümedeki ağırlığı yalnızca nicel olarak değil, teknolojik karmaşıklık açısından da AB'nin orta-üst tedarik segmentindedir. Çin 5 kalemin 4'ünde AB'nin ilk üç tedarikçisi arasındadır ve elektrikli bineklerde (%47,6), otobüslerde (%51,1) en büyük tedarikçidir. Türkiye, Çin'in güçlü olduğu kümenin tam ortasında üst sıralarda bulunarak, IAA'nın yeniden yapılandırmayı hedeflediği bu tedarikçi piramidinde alternatif bir odak noktası olabilmek potansiyeline sahiptir. Ancak bu potansiyelin gerçekleşmesi, karşılıklılık koşulunun sürdürülmesine ve IAA müzakereleri boyunca araç ve bileşenlerdeki %70 Birlik içeriği kuralının AB üyesi olmayan Gümrük Birliği ortakları için nasıl hesaplanacağını netleştirilmesine bağlıdır.

Tablo 2. Otomotiv kümesi

Kod	Düzye	Ürün	Sektör	AB ithalatı (milyar USD)	Türkiye'nin AB ihracatı (milyon USD)	TR sırası	PCI	Çin payı (%)	ABD payı (%)
8708	HS4	Taşıt aksam ve parçaları (tümü)	Motorlu taşıtlar	32,05	4384,5	2	2,80	24,3	8,7
870390	HS6	Binek otomobiller (elektrikli dahil; diğer)	Motorlu taşıtlar	17,55	68,8	8	4,57	47,6	11,4
854430	HS6	Taşıt kablo demetleri	Elektrikli ekipman	7,75	265,5	7	-0,04	1,3	4,3
870490	HS6	Kamyonlar (elektrikli dahil; diğer)	Motorlu taşıtlar	0,73	331,8	1	0,58	22,4	3,2
870290	HS6	Otobüsler (elektrikli dahil; dizel dışı)	Motorlu taşıtlar	0,67	226,2	2	1,45	51,1	0,4

IAA'da Enerji kümesi

IAA'nın enerji ayağında bağlayıcı kapsamda yer alan 7 ürün (Tablo 3) için 2022-2024 yıllık ortalama AB ithalatı 55,7 milyar USD olup, Türkiye'nin AB'ye ihracatı ise yalnızca 153 milyon USD'dir. Küme, AB'nin stratejik özerklik kaygısının en yoğun yaşandığı teknoloji alanlarına karşılık gelmektedir. Niceliksel ağırlık üç kalemdedir: lityum-iyon akümülatörler (23,1 milyar USD), güneş panelleri (16,2 milyar USD) ve PV invertörlerini de içeren statik konvertörler (14,1 milyar USD). Çin'in payı lityum-iyonda %84,2, güneş panellerinde %88,2, konvertörlerde %58,7'dir ve Çin 7 kalemin 6'sında AB'nin ilk üç tedarikçisi arasındadır; yani IAA'nın "Made in EU" şartlarının merkezindeki kalemlerde AB ithalatının yarısından fazlası tek ülkeden gelmektedir. Türkiye'nin bağlayıcı kapsamdaki konumu zayıftır: en iyi sıralaması ısı pompalarında (6. sıra, 33,7 milyon USD); lityum-iyon ve güneş panellerinde 14., konvertörlerde 18. sıradadır. Made in EU şartlarının Çin merkezli tedarikte yaratacağı boşluk, Gümrük Birliği kaynaklı eşdeğerlik sağlanabildiği takdirde Türkiye'deki batarya ve güneş yatırımları için bir pazar penceresi açabilecektir; hidronik ısı pompalarına üç yıl sonra devreye girecek AB'de üretim şartı da bu pazarda Türkiye'deki üretim kapasitesi açısından kritiktir.

Tablo 3. Enerji kümesi: 7 IAA kapsamında bağlayıcı + 2 aday ürün (aday ürünler gölgeli)

Kod	Düzye	Ürün	Sektör	Dayanak	AB ithalatı (milyar USD)	Türkiye'nin AB ihracatı (milyon USD)	TR sırası	PCI	Çin payı (%)	ABD payı (%)
850760	HS6	Lityum-iyon akümülatörler	Elektrikli ekipman	Bağlayıcı	23,05	32,7	14	5,36	84,2	2,0
854140	HS6	Foto-duyarlı yarı iletkenler (PV hücre ve modüller dahil)	Elektronik-optik	Bağlayıcı	16,20	16,8	14	1,19	88,2	2,4
850440	HS6	Statik konvertörler (PV invertörleri dahil)	Elektrikli ekipman	Bağlayıcı	14,12	65,1	18	3,72	58,7	6,4
8504*	HS4	Transformatörler, bobinler ve parçaları (invertörler/850440 hariç)	Elektrikli ekipman	Aday (delege)	4,79	864,0	2	1,81	38,3	4,4
854460	HS6	Elektrik iletkenleri (>1.000 V)	Elektrikli ekipman	Aday (delege)	1,09	216,7	1	0,94	17,5	3,5
841861	HS6	Isı pompaları (klima cihazları dışındaki)	Makine-ekipman	Bağlayıcı	1,08	33,7	6	3,66	57,0	0,5
8401	HS4	Nükleer reaktörler, yakıt elemanları ve parçaları	Makine-ekipman / Kimyasallar	Bağlayıcı	0,69	0,2	8	3,15	0,9	18,3
850231	HS6	Rüzgar türbinleri (elektrojen grupları)	Elektrikli ekipman	Bağlayıcı	0,38	1,7	7	2,54	42,1	0,1
854330	HS6	Elektroliz makine ve cihazları	Elektrikli ekipman	Bağlayıcı	0,17	2,4	8	1,65	18,8	45,9

Aday kapsamında olabilecek şebeke teknolojileri: Transformatörler ve yüksek gerilim iletkenleri IAA'nın bağlayıcı eklerinde yer almamaktadır. Ancak teklif, Komisyon'a Birlik menşei şartlarını NZIA Madde 4(1)(h)'deki elektrik şebekesi teknolojilerine delege tasarruflarla genişletme yetkisi vermektedir. Bu iki kalem bu nedenle Tablo 3'te 'Aday ürün' ibaresiyle ve gölgeli olarak ayrı işaretlenmiş, küme toplamalarına dahil edilmemiştir. Türkiye'nin tablosu burada çarpıcı biçimde tersine dönmektedir: Türkiye transformatör, bobin ve parçalarında 864 milyon USD ile AB-dışı tedarikçiler arasında 2., yüksek gerilim iletkenlerinde 217 milyon USD ile 1. tedarikçidir. Bağlayıcı kapsamda zayıf olan Türkiye'nin enerji teknolojilerindeki asıl gücü tam da bu aday kalemlerde olduğundan, şebeke teknolojilerine ilişkin delege tasarruf sürecinin izlenmesi ve bu süreçte karşılıklılık koşulunun gündemde tutulması, Türkiye açısından IAA'nın enerji ayağındaki en kritik takip başlığıdır.

IAA'da İnşaat kümesi

IAA'nın inşaat ayağında yer alan 9 ürün (alüminyum 7, çimento 1, harç-beton 1; Tablo 4) için 2022-2024 yıllık ortalama AB ithalatı 25,2 milyar USD olup, Türkiye'nin AB'ye ihracatı 2,91 milyar USD'dir. Kümenin IAA bakımından önemi, teklifin Annex II'sinin kamu alımları ve destek programlarında beton-harç-çimento için %5, alüminyum için %25 düşük karbon ve Birlik menşei şartlarını birlikte getirmesinden kaynaklanmaktadır. Bu şartlar 1 Ocak 2029'dan itibaren uygulanacak ve CBAM'in sınırda karbon fiyatlamasıyla ürün düzeyinde birleşecektir. Raporun ilk bölümlerindeki politika içerik analizlerinde vurgulandığı üzere “enerji yoğun sektörlerde düşük karbonlu ürünler için öncü pazarlar oluşturulması” hedefi, tam da bu kümenin düzenleyici yoğunluğuna işaret etmektedir.

Türkiye'nin bu kümedeki konumu dikkat çekicidir: alüminyum çubuk ve profillerde 1,16 milyar USD ile AB'nin 1. tedarikçisi, sac-levhalarda 684 milyon USD ile 2., folyoda 346 milyon USD ile 2. tedarikçisidir. Çimentoda Türkiye 255 milyon USD ihracatla AB'nin 1. tedarikçisidir. Külçe tarafında ise Türkiye 11. sıradadır; yani Türkiye'nin alüminyum gücü ham metalde değil, işlenmiş mamullerdedir. Kümenin PCI profili diğer kümelerin tersine düşüktür: çimentoda -1,50, külçede -1,07. Yani bu küme niceliksel hacim olarak büyük, teknolojik karmaşıklık olarak düşük ama dekarbonizasyon hedefleri ve düzenleyici yoğunluk bakımından kritik bir küme niteliği taşımaktadır. Düşük karbon ve Birlik menşei şartlarının birlikte uygulanacağı bu kümede Türkiye'nin pozisyonu, hem karşılıklılık koşulunun sürdürülmesine hem de düşük karbonlu üretim kapasitesine yapılacak yatırımlara doğrudan bağlıdır.

Tablo 4. İnşaat kümesi

Kod	Düzye	Ürün	Sektör	AB ithalatı (milyar USD)	Türkiye'nin AB ihracatı (milyon USD)	TR sırası	PCI	Çin payı (%)	ABD payı (%)
7601	HS4	Alüminyum külçe	Demir dışı metaller	14,96	370,0	11	-1,07	0,5	0,4
7606	HS4	Alüminyum sac ve levhalar	Demir dışı metaller	4,21	684,4	2	1,58	16,1	3,4
7604	HS4	Alüminyum çubuk ve profiller	Demir dışı metaller	2,48	1155,9	1	0,13	9,6	2,4
7607	HS4	Alüminyum folyo	Demir dışı metaller	1,52	345,9	2	1,80	28,3	2,2
7605	HS4	Alüminyum teller	Demir dışı metaller	1,02	51,3	7	-0,40	1,3	1,8
2523	HS4	Çimento (klinker dahil, tüm türler)	Metal dışı mineraller	0,66	255,4	1	-1,50	0,9	0,2
7608	HS4	Alüminyum borular	Demir dışı metaller	0,20	31,7	3	0,52	18,9	6,0
7609	HS4	Alüminyum boru bağlantı parçaları	Demir dışı metaller	0,16	11,6	4	1,88	58,4	10,4
382450	HS6	Harç ve betonlar (ateşe dayanıklı olmayan)	Kimyasallar	0,04	0,9	8	0,31	0,5	3,2

IAA'da Çelik kümesi

Çelik, IAA Annex II'de düşük karbon şartına tabi olup kapsamın ürün sayısı bakımından en büyük kümesidir; ancak menşei şartı içermediğinden diğer kümelerden farklı bir etki kanalına sahiptir ve bu nedenle ayrı ele alınmıştır. 24 HS4 grubundaki 137 HS6 ürünü için 2022-2024 yıllık ortalama AB ithalatı 33,2 milyar USD olup, çelik kümesinde Türkiye'nin AB'ye ihracatı 3,46 milyar USD ile IAA kapsamında otomotivden sonra en büyük ikinci küme hacmine karşılık gelmektedir. Türkiye 137 ürünün 58'inde AB-dışı tedarikçiler arasında ilk üç, 25'inde 1. tedarikçi konumundadır. Hindistan 3,34 milyar USD ile Türkiye'nin en yakın rakibidir ve 40 üründe ilk üçtedir; Çin ise 53 üründe ilk üç tedarikçi arasındadır.

Tablo 5, kümeyi HS4 ürün grubu düzeyinde özetlemektedir; ağırlık merkezi sıcak haddelenmiş yassı çelik (7,6 milyar USD), kaplamalı yassı çelik (5,4 milyar USD) ve yarı mamullerdir (3,8 milyar USD).

Çelikte kamu alımlarında %25 düşük karbonlu çelik şartı, Türkiye'nin AB pazarındaki payını koruyabilmesi açısından düşük karbonlu üretim kapasitesinin ve bunun belgelendirilmesinin önemini artırmaktadır; 'düşük karbonlu çelik' tanımı ve eşikleri henüz belirlenmemiş olup, teklif gerekçesine göre ESPR kapsamındaki delege tasarruflarla netleşecektir. Çelik aynı zamanda CBAM kapsamında olduğundan, bu iki düzenleme birlikte AB pazarına çelik tedarikinde fiyat rekabetinin yanına karbon yoğunluğu rekabetini de eklemektedir. Türkiye'nin çelik üretiminin ağırlıklı olarak elektrik ark ocaklı tesislerde yapılması, entegre (BF-BOF) üretime kıyasla daha düşük emisyon yoğunluğu nedeniyle bu geçişte görece bir avantaj sunabilir; ancak bu avantajın gerçekleşmesi, tanım eşiklerinin nerede çizileceğine ve ürün düzeyinde karbon ayak izi belgelendirme kapasitesine bağlıdır. Çelikte CBAM'in yanı sıra 1 Temmuz 2026 tarihinde yürürlüğe girmesi beklenen yeni ticaret önlemi nedeniyle AB'nin tüm ülkelerden ithalatının neredeyse yarıya düşürülmesi hedeflenmektedir.

Tablo 5. Çelik kümesi (137 HS6 ürünü): HS4 ürün grubu düzeyinde özet

HS4	Ürün grubu	HS6 sayısı	AB ithalatı (milyar USD)	TR ihracatı (milyon USD)	Çin (milyon USD)	Hindistan (milyon USD)
7208	Sıcak hadde yassı (≥600 mm)	14	7,61	701,0	89,6	869,6
7210	Kaplamalı yassı (≥600 mm)	11	5,44	540,9	955,6	725,4
7207	Yarı mamuller (alaşimsız)	4	3,78	60,0	430,3	139,1
7219	Paslanmaz yassı (≥600 mm)	14	2,39	272,6	409,7	205,1
7225	Alaşımlı yassı (≥600 mm)	8	2,09	120,2	513,4	99,0
7213	Filmaşın	4	1,69	233,5	5,3	27,0
7209	Soğuk hadde yassı (≥600 mm)	9	1,48	248,8	24,9	233,0
7214	Çubuklar	5	1,45	327,5	188,5	13,5
7228	Alaşımlı çubuk/profil	8	1,14	115,4	494,9	44,3
7222	Paslanmaz çubuk/profil	5	0,97	11,4	40,2	460,1
7218	Paslanmaz külçe/yarı mamul	3	0,76	1,4	3,1	9,5
7217	Teller	4	0,67	119,8	290,1	4,2
7216	Profiller	12	0,64	274,8	43,3	12,7
7220	Paslanmaz yassı (<600 mm)	4	0,48	20,2	23,1	51,2
7223	Paslanmaz tel	1	0,43	0,6	57,0	143,6
7229	Alaşımlı tel	2	0,38	122,1	106,8	1,1
7224	Alaşımlı külçe/yarı mamul	2	0,35	120,0	32,2	11,8
7212	Kaplamalı yassı (<600 mm)	6	0,28	44,0	16,3	9,5
7221	Paslanmaz filmaşın	1	0,24	0,0	11,2	79,4
7226	Alaşımlı yassı (<600 mm)	6	0,21	38,7	30,3	16,1
7227	Alaşımlı filmaşın	3	0,20	11,5	0,2	1,6
7206	Külçe ve ilk şekiller	2	0,20	0,4	11,4	168,8
7215	Diğer çubuklar	3	0,15	24,7	17,1	6,1
7211	Yassı, kaplamasız (<600 mm)	6	0,15	48,3	5,3	10,1

8. Kamu Alımları Yoluyla İthalat Kontrolü: Karşılaştırmalı Ülke Analizi ve Türkiye İçin Etki Değerlendirmesi

Önceki bölüm IAA'nın kamu alımları ve destek programları üzerinden işleyen etki kanalını ürün bazında ortaya koyarken, bu bölüm söz konusu kanalın uluslararası bağlamını tamamlamaktadır: AB'nin kamu alımlarını bir ithalat kontrol aracına dönüştüren düzenleyici mimarisi; Türkiye ile aralarında Hindistan, MERCOSUR/Arjantin, Kanada, Japonya, Meksika, Avustralya, Kolombiya, Peru, Endonezya ve Yeni Zelanda'nın bulunduğu ülkelerin kamu alımı rejimleriyle karşılaştırılmaktadır. Karşılaştırma, Türkiye'nin rakiplerinin önemli bölümünün kamu alımlarında yerli malı tercihinin dayalı rejimler işlettiğini ve AB pazarına anlaşma temelli erişime sahip olduğunu göstermektedir; bu da olası risklerin arka planını oluşturmaktadır. AB, yeni takvime göre Eylül ayında açıklamayı planladığı kamu alımları direktifleri revizyonu ve diğer mevzuatlarındaki revizyonlar ile kamu alımlarında karşılıklı taahhüt ve mütekabiliyet temelinde bir yaklaşıma doğru ilerlemektedir ve bu durum Türkiye'nin dikkatle ele alması gereken bir meseleye işaret etmektedir. AB'nin bu değişiklikleri Uluslararası Kamu Alımları Aracından çok daha etkili ve kapsamlı değişiklikler getirecek ve IAA ile ortaya konan Made in Europe yaklaşımını birçok açıdan pekiştirecektir.

Avrupa Birliği (AB)

AB, piyasasına sunulan ürünleri yalnızca daha sürdürülebilir kılmak için değil, aynı zamanda tedarik zincirinde tek bir ülkeye olan aşırı bağımlılığı azaltmak amacıyla da çoklu stratejilere sahiptir. Bu durum, Avrupa Yeşil Mutabakatı'ndan Sanayi Hızlandırma Yasası'na ve Uluslararası Kamu Alımları Aracı'na kadar son 15 yılda yürürlüğe konan birçok düzenlemenin birleşimiyle gerçekleşmektedir. Avrupa Yeşil Mutabakatı gibi düzenlemeler, emisyon kriterlerine dayalı olarak daha yüksek vergiler getirdiği için ithalatı doğrudan etkilerken; AB'nin Ürün Sürdürülebilirlik Çerçevesi gibi düzenlemeler, ürüne özel bir pasaport oluşturulmasına olanak tanımaktadır. Bu pasaport, AB pazarına sunulan bir ürünün gerekli kurallara uyup uymadığını kontrol etmek için izlenebilirliği sağlar. Batarya Yönetmeliği de aynı çerçevede yer almaktadır. Bu yönetmelik uyarınca, üçüncü bir ülke AB'ye batarya ihraç ediyorsa, batarya ve bileşenlerinin AB gerekliliklerini karşılaması zorunludur; aksi takdirde ürünün AB'ye girişi engellenecektir.

Dikkat çekici bir şekilde, AB yalnızca uygun olmayan ürünlere daha yüksek vergilendirme yoluyla ithalat kontrolleri uygulamakla kalmaz aynı zamanda üretimlerine dair uygun bildirimde bulunulmayan ürünlerin piyasaya sürülmesini de engeller. Ek olarak, AB'nin ithalat kontrolü için kullandığı bir diğer mekanizma kamu alımlarının düzenlenmesidir. Bu çerçevede üç farklı politika mekanizması bulunmaktadır. Birincisi, Net Sıfır Sanayi Yasası kapsamında, AB dışı hiçbir ülke bir projede %50'den fazla katkı payına sahip olamaz ve ayrıca, son iki yılda katkı payı en az 10 yüzde puan artarak %40'a ulaşmış bir ülkeye ihale verilmesini de kısıtlar. İkincisi, önerilen Sanayi Hızlandırma Yasası çerçevesinde AB, ürüne özgü gerekliliklerin karşılanmaması durumunda üçüncü ülke şirketlerinin katkılarını kısıtlamalar getirmektedir. Örneğin, etki değerlendirme tablosuna göre; çimento/beton 2030 yılına kadar %5 düşük karbonlu kamu alımı/destek programı şartına sahipken, çelik ve alüminyum için bu oran %25'tir. Üçüncüsü, Uluslararası Kamu Alımları Aracı kapsamında AB, teklif veren şirketin AB şirketlerinin kamu alımları projelerine başvurmasını kısıtlayan bir ülkeden gelmesi durumunda, yabancı teklifleri maliyet açısından daha pahalı olarak değerlendirme yetkisine sahiptir.

Türkiye

4734 sayılı Kamu İhale Kanunu'nun "Yerli istekliler ile ilgili düzenlemeler" başlıklı 63. maddesi, mal alımı ihalelerinde yerli malı teklif eden istekliler lehine %15'e kadar fiyat avantajı tanımakta; Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından belirlenip Kamu İhale Kurumu'nca ilan edilen orta-yüksek ve yüksek

teknolojili sanayi ürünleri listesinde yer alan mallar ile yerli yazılım ürünlerinde bu avantajın %15 oranında uygulanmasını zorunlu kılmaktadır. Yapım işi ihalelerinde, ilgili bakanlıklarca belirlenen listelerdeki makine, malzeme ve ekipmanın yerli malı olması şart koşulabilmekte; yaklaşık maliyeti eşik değerin altında kalan ihaleler yalnızca yerli isteklilere açılabilir. Bir ürünün yerli malı sayılması, üretim sürecinin esaslı aşamalarının Türkiye'de yapılması ve asgari yerli katkı oranını sağlaması koşuluna bağlı olup, bu durum TOBB veya TESK'e bağlı oda ve borsalarca düzenlenen yerli malı belgesiyle belgelendirilmektedir. Bu yerli katkı/içerik belgelendirmesi, Endonezya'nın TKDN sistemiyle aynı mantıkta işlemektedir. Bunlara ek olarak raylı sistem araçlarında asgari %51 yerlilik aranmakta; enerji (yenilenebilir enerji kaynak alanı ihalelerindeki yerli aksam koşulları), sağlık ve savunma alanlarında sektörel yerleştirme ile sanayi işbirliği (offset) uygulamaları yürütülmektedir. Dolayısıyla Türkiye, kamu alımlarını bir sanayi politikası ve yerleştirme aracı olarak kullanan Kanada, Hindistan ve Endonezya gibi ülkelerle aynı araç ailesine (fiyat avantajı, yerli katkı/içerik eşiği, sektörel yerleştirme) sahiptir. Türkiye'nin rejimini AB'nin IAA'da kurguladığı yaklaşımdan ayıran nokta, bu araçların düşük karbon ve "Birlik menşeli" içerik eşiklerine, stratejik sektör hedeflemesine ve karşılıklılığın bir pazara erişim kaldırıcı olarak kullanılmasına göre tasarlanmamış olmasıdır.

Ürün standardı kanalında Türkiye'nin ithalat kontrolü ağırlıklı olarak güvenlik ve sağlık düzenlemeleri üzerinden işlemektedir. TAREKS (Risk Odaklı Ticaret Denetim Sistemi), KKDİK Yönetmeliği ve 7223 sayılı Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu, mal ve hizmetlerin sağlık ve güvenlik standartlarını karşılayıp karşılamadığının gümrüklerde denetlenmesine olanak tanımaktadır. Bu çerçevede ürün standardizasyonu mevcut olmakla birlikte, esas olarak bir ürünün tehlikeli olup olmadığına ve riskli ürünlerin uygun ambalajlanmasına odaklanmakta, AB'nin Ürün Sürdürülebilirlik Çerçevesi veya dijital ürün pasaportu gibi sürdürülebilirlik temelli ve pazara erişimi koşullayan bir yeni standartlarına henüz ulaşmamaktadır.

Yeşil ve karbon temelli kanalda, Türkiye pazarının AB Yeşil Mutabakatı kaynaklı düzenlemelere uyumunu sağlamak amacıyla 2021'de yürürlüğe konulan Yeşil Mutabakat Eylem Planı ile gönüllülük esasına dayanan Çevre Etiket Yönetmeliği (yerli ve yabancı üreticilere çevre dostu tedarik zincirlerini doğrulayan bir etiketleme seçeneği sunan düzenleme) öne çıkmaktadır. Karbon fiyatlaması tarafında ise 7552 sayılı İklim Kanunu (9 Temmuz 2025) ile Türkiye ilk kez ulusal bir karbon fiyatlandırma sistemini, Emisyon Ticaret Sistemi'ni (TR-ETS) kurmuştur. Pilot uygulamanın 2026-2027 döneminde başlayacağı belirtilmiştir. Sistemin temel işlevi, AB'nin Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması'na (SKDM) yanıt olarak karbon maliyetinin yurt içinde fiyatlanması ve AB sınırında ödenecek bedelden eşdeğer tutarın mahsup edilebilmesidir. Kanun ayrıca, Türkiye gümrük bölgesine ithal edilen mallardaki gömülü emisyonlar için bir Türk SKDM'sinin kurulmasına hukuki dayanak vermektedir (Madde 8); ancak bu ithalat tarafı mekanizma ihtiyaridir ("kurulabilir") ve henüz oluşturulmamıştır.

Genel olarak değerlendirildiğinde, Türkiye kamu alımları %15 fiyat avantajı gibi düzenlemelere sahip olmakla birlikte buna karşılık, hedefli stratejik ürün uygulamaları, ürün standardı ve yeşil ve dijital düzenlemeler kapsamında yeni standartlar kanallarında, AB'nin sürdürülebilirlik temelli ve pazara erişimi koşullayan çerçevesiyle kıyaslandığında henüz çok sınırlı bir yapıdadır ve bu araçların önemli bölümü AB düzenlemelerine yanıt olarak biçimlenmektedir. Türkiye açısından asıl mesele, yerleştirme araçlarının yokluğu değil, bunların AB'nin IAA ve Made in Europe yaklaşımındaki gibi hedefli stratejik alanlara uygulanması ve yeşil-düşük karbon ve dijital uygulamalar gibi yeni standartlarla birlikte "Birlik menşeli" içerik ve karşılıklılık mantığıyla hizalanmamış olmasıdır. Bu nedenle Türkiye için öncelikli konulardan biri bugüne kadar ürünün güvenliğine odaklanan ürün standartlarının ürün güvenliğinin yanında yeni yeşil, dijital gibi parametreleri de kapsayacak şekilde geliştirilmesidir. Burada en az kamu kurumları kadar sektör temsilcilerinin de sürece dahil olması ve bu meseleyi AB pazarında Türk şirketlerinin rekabet gücü kapsamında öncelikli bir konu olarak ele almaları önemlidir. Türkiye'nin tek pazara engelsiz erişmeye devam edebilmesi için yeni ürün standartlarına ve düzenlemelere uyumu kritiktir.

Hindistan

İthalat kontrolleri ve ürün standardizasyonu açısından Hindistan, kontrollerinin katılığında Türkiye ile AB arasında bir konumdadır; ancak mevcut kontrollerin hiçbirisi özel olarak iklimle ilgili iddiaları korumak amacıyla getirilmemiştir. Örneğin, 2017 tarihli Kamu Alımları (Hindistan'da Üretimi Tercih) Kararı uyarınca, yerel ihaleler için üç tedarikçi kategorisi bulunmaktadır. Sınıf-I yerel tedarikçiler en az %50 yerli katkı oranına, Sınıf-II yerel tedarikçiler %20'den fazla ancak %50'den az yerli katkı oranına, yerel olmayan tedarikçiler ise %20 veya daha az yerli katkı oranına sahiptir. Yerli katkı oranı azaldıkça, tedarikçiye tanınan öncelik de azalmaktadır. Genel alım önceliği marjı %20'dir, 500 bin Rupî'nin altındaki alımlar genel olarak muaftır ve Küresel İhale Talepleri, özel onay alınmadıkça genel olarak 2 milyar Rupî'nin altında sınırlandırılmıştır.

Her ülkede olduğu gibi bazı düzenlemeler, ürün standardizasyonunun genel çerçevesini belirlemekte olup Hindistan Standartları Bürosu'nun ön onayını gerektirmektedir. Ancak çelik ve çelik ürünlerinin yanı sıra fotovoltaik güneş enerjisi ürünleri, sistemleri, cihazları ve aksamaları gibi bazı ürünlerin ithal edilebilmesi için oldukça spesifik şartları sağlaması gerekmektedir. Örneğin çelik çubuklar, Hindistan'ın Kalite Kontrol Kararları (QCO) kapsamında dört kategoriye ayrılmıştır ve yalnızca ilgili QCO'ya uygun olan belirli kalitedeki çeliklerin ithal edilmesine izin verilmektedir. Kamu alımlarında ise 500 bin Rupî'nin üzerindeki alımlarda uygulanan Yerli Üretim Demir ve Çelik Ürünleri politikası, yurt içinde eritilip dökülen çeliği teşvik etmektedir. Aynı gereklilik mantığı, fotovoltaik güneş enerjisi ürünleri, sistemleri, cihazları ve aksamaları için de geçerlidir; ithalat bir kamu projesi için yapılıyorsa, ithalatçının sadece QCO'ya uyması yeterli olmayıp, üreticinin ve ithalatçının önceden hükümet onayı alması da şarttır. Yenilenebilir enerji ve güneş enerjisi alımlarında, yeterli yerel kapasitenin bulunduğu durumlarda bazı kalemler Sınıf-I yerel tedarikçilerle sınırlandırılabilir ve ALMM/QCO onayı ayrı bir pazara giriş şartı olarak uygulanabilir.

Hindistan, AB'nin önerilen Made in EU çerçevesi kapsamında sınırlı karşılıklılık durumu olarak değerlendirilmelidir. Hindistan, DTÖ Kamu Alımları Anlaşması'na (GPA) taraf değildir; GPA çerçevesinde yalnızca gözlemci konumundadır; bu da Hindistan'ın AB'ye yönelik GPA temelli kamu alımı pazar erişimi taahhütlerinden yararlanmadığı anlamına gelir. Yayımlanan AB-Hindistan STA metni de özel bir kamu alımları faslı ya da alım kapsamı eklerini içermemektedir. Avrupa Komisyonu'nun resmi "Anlaşma metinleri" sayfası, sonuçlandırılan STA fasıllarını Fasıllar 1'den Fasıllar 20'ye kadar; mal ticareti, menşe kuralları, hizmetler, dijital ticaret, fikri mülkiyet, sübvansiyonlar, şeffaflık, iyi düzenleyici uygulamalar, sürdürülebilir kalkınma, uyuşmazlık çözümü, istisnalar ve nihai hükümleri kapsayacak biçimde sıralamakta; ancak kamu alımlarını içermemektedir. Hindistan Hükümeti'nin resmi olarak yayımlanan STA metni sayfası da aynı fasıl yapısını göstermekte ve benzer şekilde bir kamu alımları faslı içermemektedir. Komisyon'un daha eski müzakere belgeleri kamu alımlarına ilişkin bir AB metin önerisi içermiş olsa da, bu belge yalnızca müzakere aşamasından kalma "AB'nin metin önerileri" başlığı altında yer almakta olup, yayımlanan sonuçlandırılmış STA fasıl listesinin bir parçası değildir. Bu nedenle, Hindistan şu an itibarıyla Madde 8 amaçları bakımından kamu alımları karşılıklılık koşulunu sağlıyor olarak değerlendirilmemelidir. Hindistan menşeli içerik Birlik menşeli değildir ve GPA üyeliğinin veya bağlayıcı AB-Hindistan kamu alımları taahhütlerinin yokluğunda, AB kamu alımlarında Birlik menşei gerekliliklerine genel olarak dahil edilmemelidir.

MERCOSUR

MERCOSUR bölgesi ile ilgili olarak, en son ve en önemli gelişme MERCOSUR Kamu Alımları Protokolü (Protocol on Public Procurement) olmuştur. Bu protokole göre, herhangi bir MERCOSUR ülkesinde açılan bir kamu ihalesi, diğer MERCOSUR ülkelerine yerli isteklilerle aynı muameleyi sağlayacaktır. Bu durum, MERCOSUR ülkeleri içindeki yabancı isteklilere yönelik ayrımcı uygulamaların ortadan kaldırılmasına olanak tanımaktadır.

Örneğin, Arjantin'in 27437 sayılı Arjantin Malı Alım ve Tedarikçi Geliştirme Kanunu'na göre, kamu ihalelerinde yerel tedarikçilerin kullanımını artırmak amacıyla yerli isteklilere, belirli bir eşige kadar yabancı isteklilere kıyasla ilave tercih puanları verilmektedir. Yerli mallar; KOBİ'ler ve kooperatifler için %15, büyük firmalar için ise %8 oranında tercih avantajı elde edebilmektedir. Yerli entegrasyon barındıran yabancı teklifler, %8'e kadar olmak üzere sağlanan her %5'lik yerli entegrasyon için %1'lik bir tercih avantajı alabilmektedir. Altyapı sözleşmeleri ayrıca %20'ye kadar yerel KOBİ/katma değer katılımını ya da yerel yatırım, araştırma ve geliştirme veya teknoloji transferi yoluyla dengeleme yapılmasını şart koşabilir veya teşvik edebilir. Bunlara ek olarak, ürün standardizasyonu konusunda, Türkiye ve Hindistan örneklerinde de görüldüğü üzere tüm ülkeler kendi genel ürün standardizasyonu kurallarını uygulamaktadır. Bununla birlikte, ticaret dinamiklerini önemli ölçüde değiştirecek spesifik bir ürün standardizasyonu kategorizasyonu bulunmamaktadır.

AB perspektifinden bakıldığında, MERCOSUR'un konumu öncelikle AB–MERCOSUR Serbest Ticaret Anlaşması'nda yer alan kamu alımları taahhütleri üzerinden, özellikle bu taahhütlerin Sanayi Hızlandırma Yasası kapsamındaki Made in EU gereklilikleriyle örtüştüğü sektörlerle dikkat edilerek değerlendirilmelidir. STA'nın alımlar faslı, listelenen merkezi hükümet kuruluşlarına, merkezi olmayan idarelere ve belirli kamu hizmeti kuruluşlarına tedarik edilen geniş bir mal, hizmet ve inşaat işleri yelpazesini kapsamakta olup; ulaşım altyapısı, enerji sistemleri, su ve sanitasyon ile genel kamu işleri gibi sektörleri içermektedir. Made in EU çerçevesi ise buna karşılık belirli stratejik sektörleri; en çok da temiz teknolojileri ve bunlara ilişkin girdileri; örneğin yenilenebilir enerji ekipmanlarını, şebeke altyapısını, bataryaları ve alüminyum ile düşük karbonlu inşaat girdileri (örneğin beton ve harç) gibi kilit malzemeleri hedeflemektedir. Dolayısıyla örtüşme, kamu otoritelerinin bu stratejik sektörlerde mal veya iş satın aldığı alım prosedürlerinde ortaya çıkmaktadır; örneğin yenilenebilir enerji tesisleri, elektrik şebekesi yenilemeleri ya da düşük karbonlu inşaat projeleri için açılan kamu ihalelerinde. Bu gibi durumlarda, alımın AB–MERCOSUR anlaşması kapsamında olduğu ve Made in EU gerekliliklerinin kapsamına girdiği hallerde, MERCOSUR menşeli içerik, Birlik menşei eşiklerinin karşılanması bakımından Birlik menşeli içerikle eşdeğer olarak değerlendirilebilir.

Kanada

Kamu alımları konusunda Kanada, özellikle Kanada Malı Alım Politikası Çerçevesi (Buy Canadian Procurement Policy Framework), stratejik alım politikası ve Karşılıklı Alımlara İlişkin Geçici Politika aracılığıyla daha belirgin bir yerli tercih çerçevesine yönelmiştir. Bu kurallar yabancı isteklileri tamamen dışlamamakla birlikte, pazara erişimi büyük ölçüde isteklinin Kanadalı olmasına veya ticaret anlaşmaları kapsamında Kanadalı tedarikçilere mütekabiliyet esasına dayalı erişim sağlayan bir ülkeden gelmesine bağlamaktadır. Stratejik federal alımlarda Kanada; özellikle savunma ve güvenlik, sağlık ve ilaç, altyapı, inşaat ve ulaşım, bilgi ve iletişim teknolojileri, endüstriyel ürünler ve ilgili profesyonel hizmetler gibi sektörlerde Kanadalı tedarikçilere ve Kanada yerli katkısına öncelik vermektedir. Politikanın uygulandığı durumlarda Kanadalı tedarikçiler, mali tekliflerinin değerlendirilen bedeli üzerinden %10'luk bir indirim alabilirken; Kanada yerli katkısı %25'lik puan bazlı değerlendirme veya %25'lik fiyata dayalı değerlendirme avantajı elde edebilmektedir. Buna ek olarak, Kanada'nın karşılıklı alım politikası, Kanadalı tedarikçilere eşdeğer alım erişimi sağlamayan ülkelerden gelen tedarikçilerin katılımını kısıtlamaktadır. Dolayısıyla, Kanada'nın kamu alımları sistemi basitçe açık

veya tarafsız değildir; giderek artan bir şekilde Kanadalı tedarikçilere, Kanada katma değerine ve mütakabiliyet esasına dayanan ticaret ortaklarına öncelik vermektedir.

AB perspektifinden bakıldığında, Kanada'nın konumu hem DTÖ GPA yükümlülükleri hem de CETA'da yer alan kamu alımları taahhütleri üzerinden değerlendirilmelidir; zira Kanada GPA'ya taraftır ve aynı zamanda CETA'nın kamu alımlarına ilişkin özel faslı aracılığıyla AB'ye bağlıdır; bunlar birlikte Kanada menşeli içeriğe, önerilen Sanayi Hızlandırma Yasası'nın 8. Maddesi kapsamında nispeten güçlü, antlaşmaya dayalı bir yol sağlamaktadır. Bununla birlikte, Kanada malları otomatik olarak Birlik menşeli mallar şeklinde nitelendirilmemelidir ve CETA ya da GPA'ya katılım, Made in EU gerekliliklerinin kendisini ortadan kaldırmamakta; aksine, ilgili AB kamu alımı prosedürünün AB'nin Kanada'ya yönelik yükümlülükleri kapsamında olduğu hallerde, Kanada menşeli içeriğin, bu taahhütlerin sınırları dahilinde, Birlik menşeli gerekliliklerinin karşılanması bakımından Birlik menşeli içerikle eşdeğer olarak değerlendirilebileceği anlamına gelmektedir. CETA ve GPA, merkezi hükümet kuruluşları, merkezi olmayan idareler ve belirli kamu hizmeti kuruluşları ile mal, hizmet ve inşaat işleri alımları dahil olmak üzere geniş bir sektör yelpazesinde alım kapsamı sunmakta; kamu altyapısı, enerji, ulaşım ve genel kamu hizmeti alımları gibi alanları içermekte olup, bunların tamamı her bir anlaşmada belirlenen özel cetvellere, eşiklere ve kuruluş kapsamına tabidir. Dolayısıyla örtüşme, bu kapsam dahilindeki sektörlerle giren alım faaliyetlerinin, aynı zamanda Made in EU çerçevesine tabi mal veya girdileri içerdiği hallerde ortaya çıkmaktadır; bu da Kanada menşeli içeriğin, yalnızca alımın ilgili CETA veya GPA taahhütleri kapsamında olduğu ve geçerli koşulların sağlandığı hallerde Birlik menşeli içerikle eşdeğer olarak değerlendirilebileceği anlamına gelmektedir.

Japonya

Japonya, kamu alımlarında genel olarak açık bir "Japon Mali" veya yerli katkı şartı yoluyla yabancı firmalara karşı ayrımcılık yapmamaktadır. Kamu alımlarını doğrudan yerli üretime sözleşme tahsis etmek için kullanan ülkelerin aksine, Japonya'nın resmi sistemi, DTÖ Kamu Alımları Anlaşması (WTO Government Procurement Agreement) ve Japonya'nın ekonomik ortaklık anlaşmaları (economic partnership agreements) kapsamında rekabetçi ihale, şeffaflık, tedarikçi yeterliliği ve ayrımcılık yapmama ilkeleri üzerine inşa edilmiştir. Ancak, yabancı firmalar yine de yerel firmalar lehine işleyen çeşitli dolaylı dezavantajlarla karşılaşabilmektedir. Bunlardan birincisi anlaşma kapsamıdır. Yabancı tedarikçiler, ancak alımın ilgili anlaşma kapsamında olması durumunda eşit muamele görürler; bu da alım yapan kurumun listede yer alması, sözleşme bedelinin geçerli eşik değeri aşması ve mal, hizmet veya yapım işlerinin kapsanan kategoriler içinde yer alması gerektiği anlamına gelir. Sözleşmenin eşik değerinin altında olması veya anlaşma kapsamı dışında kalması durumunda, yabancı firmaların pazara erişimi daha zayıf olabilmektedir.

İkinci bir durum ise sektöre özgü dışlamadır. Ulaşım güvenliği, elektrikle ilgili alımlar ve bazı altyapı bağlantılı faaliyetler gibi belirli hassas sektörler tarihsel olarak kapsam dışında bırakılmış veya kısıtlanmıştır. Japonya'nın operasyonel güvenlik maddesinin, AB-Japonya Ekonomik Ortaklık Anlaşması (EU-Japan EPA) AB firmaları için erişimi iyileştirmeden önce yabancı tedarikçiler için bir engel teşkil ettiği demiryolu sektörü buna önemli bir örnektir. Üçüncüsü, Japonya'nın tedarikçi yeterlilik sistemleri dolaylı olarak yerli firmaları kayırabilmektedir. İsteklilerin genellikle ön kayıt yaptırması, teknik sertifikasyon, mali derecelendirme ve iş deneyimi kanıtı sunması gerekmektedir. Bu gereklilikler, Japon pazarına yeni giren yabancı firmaları dezavantajlı duruma düşürebilmektedir. Bu durum, firmaların lisanslara ve Japonya'nın inşaat yeterlilik sistemi üzerinden değerlendirilmeye ihtiyaç duyabildiği inşaat sektöründe özellikle önemlidir. Dördüncüsü, Japonya'nın kamu kurumu siparişlerini yerel KOBİ'lere tahsis edebilen veya yönlendirebilen küçük ve orta ölçekli işletmeleri destekleme politikaları da bulunmaktadır. Son olarak, Japonca yürütülen prosedürler, son derece spesifik teknik gereklilikler, seçici ihale yöntemleri, yerel kuruluş şartları ve mevcut tedarikçilerle olan yerleşik ilişkiler gibi pratik

engeller yabancı firmaların rekabet etmesini zorlaştırabilmektedir. Dolayısıyla, Japonya'daki ayrımcılık daha az resmi olup; daha çok prosedürel, sektörel ve pratik niteliktedir.

AB perspektifinden bakıldığında, Japonya önerilen Made in EU çerçevesi kapsamında güçlü, antlaşmaya dayalı bir karşılıklılık durumu olarak değerlendirilmeli; ancak malları otomatik olarak Birlik menşeli hale gelen bir ülke olarak görülmemelidir. Japonya, DTÖ Kamu Alımları Anlaşması'na taraftır ve aynı zamanda kamu alımlarına ilişkin özel bir fasıl içeren AB-Japonya Ekonomik Ortaklık Anlaşması aracılığıyla AB'ye bağlıdır. Bunun sonucunda, ilgili AB kamu alımı prosedürünün AB'nin Japonya'ya yönelik GPA veya AB-Japonya EPA taahhütleri kapsamında olduğu hallerde, Japonya menşeli içerik önerilen Sanayi Hızlandırma Yasası'nın 8. Maddesi'nden yararlanabilir. Bu uygulama, Birlik menşei statüsü olarak değil, Birlik menşei eşdeğerliği olarak anlaşılmalıdır. Japon malları, bileşenleri ya da malzemeleri Birlik menşeli hale gelmez; bunun yerine, kapsam dahilindeki bir AB ihalesinin geçerli alım taahhütlerine girdiği hallerde, bu içerik Made in EU gerekliliklerinin karşılanması bakımından Birlik menşeli içerikle eşdeğer olarak değerlendirilebilir. Bu ayrım önemlidir; çünkü Made in EU gerekliliğinin kendisini ortadan kaldırmaz, ayrı bir düşük karbon gerekliliğini de elemez; yalnızca Japonya menşeli girdilerin Birlik menşei payına sayılıp sayılamayacağını belirler. Japonya'nın alım erişimi ile Made in EU çerçevesi arasındaki sektörel örtüşme, özellikle ulaşım, demiryolu, elektrik, altyapı, taşıtlar, temiz teknolojiler ve inşaatla ilgili alımlar gibi alanlarda belirgindir. AB-Japonya EPA, alım kapsamını DTÖ GPA'nın ötesine birçok kilit sektörde genişletmiştir; bunlar arasında demiryolu ekipmanları ve altyapısı, belirli merkezi olmayan kuruluşlar tarafından yapılan elektrikle ilgili alımlar, hastaneler ve akademik kurumlar gibi yerel bağımsız idari kuruluşlar ve büyük şehirler tarafından yapılan alımlar yer almaktadır. Bu alanlar Made in EU sektörleriyle yakından örtüşmektedir; zira demiryolu, toplu taşıma, elektrik şebekeleri, yenilenebilir enerji yaygınlaştırması, batarya enerji depolama sistemleri, güneş fotovoltaik tesisleri, elektrikli taşıtlar ve altyapı işlerine yönelik birçok kamu ihalesi Birlik menşei gerekliliklerine tabi mal veya bileşenleri içermektedir.

Meksika

Meksika'nın kamu alımları tercih rejimi, tek bir "Meksika Malı" (Made in Mexico) düzenlemesinden ziyade çeşitli mekanizmaların birleşimi olarak anlaşılmalıdır. Birinci mekanizma, ihalelerin ulusal ihaleler, anlaşma kapsamındaki uluslararası ihaleler ve açık uluslararası ihaleler olarak sınıflandırılmasıdır. Mal alımlarına yönelik ulusal ihalelere yalnızca Meksika vatandaşları katılabilir ve tedarik edilen malların en az %65 yerli katkı (national content) ile Meksika'da üretilmiş olması gerekir. Bu durum, mal alımlarını Meksika'nın yerli katkı kuralını (domestic-content rule) uyguladığı en net alan haline getirmektedir. Hizmetler için ise kısıtlama farklı işlemektedir, çünkü ölçülecek fiziksel bir ürün bulunmayabilir. Kiralama ve hizmetlere yönelik ulusal ihalelerde temel şart, yalnızca Meksika vatandaşlarının katılabilmesidir. Ancak, bir hizmet sözleşmesi sözleşme bedelinin %50'sini veya daha fazlasını temsil eden taşınır mallar içeriyorsa, bu bir mal alımı olarak değerlendirilir ve bu da yerli katkı kuralının devreye girmesi anlamına gelir. Yapım işleri (public works) ayrı olarak yönetilmekte olup, burada katılım Meksika vatandaşlarıyla sınırlandırılabilir ve yetkili makamlar yerli malzeme, makine, ekipman ve en az %30 yerli işgücü (national labor) talep edebilir. İkinci mekanizma fiyat tercihidir (price preference). Açık uluslararası alımlarda, yerli katkı şartını sağlayan Meksika üretimi mallar, ithal mallarla karşılaştırıldığında %15'e kadar bir tercih marjı (margin of preference) elde edebilir. Bu, yabancı ürünlerin uygun nitelikteki Meksika ürünlerine karşı rekabetçi kalabilmesi için daha ucuz olması gerekebileceği anlamına gelmektedir. Üçüncü mekanizma, anlaşma tabanlı muafiyettir (treaty-based exemption). Meksika, hükümet alımları bölümü içeren bir serbest ticaret anlaşmasına (free trade agreement) sahip olduğu ülkelerden gelen yabancı isteklere belirli alımları açmak zorundadır, ancak bu yalnızca alım fiilen ilgili anlaşmanın kapsamında olduğunda geçerlidir. Kapsam; alım yapan kurumun listede yer alıp almadığına, sözleşme bedelinin eşiği aşp aşmadığına, mal, hizmet veya inşaat hizmetinin kapsanıp kapsanmadığına, istisnaların uygulanıp uygulanmadığına ve ürünün ilgili menşe kurallarını (rules of origin) karşılayıp karşılamadığına bağlıdır. Antlaşmalar genellikle kapsamı, eşikleri

ve çekinceleri ayrı ayrı tanımladığı için bu muafiyetler mallar, hizmetler ve yapım işleri arasında farklılık göstermektedir. Genel olarak Meksika'nın sistemi; milliyet kısıtlamaları, yerli katkı şartları, fiyat tercihleri, anlaşma temelli erişim, menşe kuralları ve yapım işlerinde işgücü ile malzeme gerekliliklerinin bir birleşimidir.

AB perspektifinden bakıldığında, Meksika öncelikle DTÖ GPA yolu üzerinden değil, AB–Meksika Modernize Edilmiş Küresel Anlaşması ile geçici Ticaret Anlaşması'nda yer alan kamu alımları taahhütleri üzerinden değerlendirilmelidir; zira Meksika DTÖ Kamu Alımları Anlaşması'na taraf değildir ve dolayısıyla GPA temelli alım karşılıklılığından yararlanmamaktadır. Bunun yerine, modernize edilmiş AB–Meksika anlaşması, ayrıntılı AB ve Meksika alım cetvellerinin yanı sıra kamu alımlarına ilişkin özel bir fasıl sunmakta; anlaşmanın yürürlükte olması ya da geçici olarak uygulanması ve söz konusu alımın kapsamına girmesi koşuluyla, önerilen Sanayi Hızlandırma Yasası'nın 8. Maddesi kapsamında STA temelli bir yol oluşturmaktadır. Bu çerçevede, Meksika mallarına, bileşenlerine ya da malzemelerine otomatik olarak Birlik menşei statüsü tanımamaktadır; aksine, bir AB kamu alımı prosedürünün AB'nin Meksika'ya yönelik taahhütleri kapsamında olduğu hallerde, Meksika menşeli içerik yalnızca Made in EU gerekliliklerinin karşılanması bakımından Birlik menşeli içerikle eşdeğer olarak değerlendirilebilir. Bu da eşdeğerliğin kesin biçimde kapsama dayalı olduğu ve alımı yapan kuruluşun kimliği, alım değeri eşikleri, söz konusu mal, hizmet ya da inşaat işleri kategorileri ve alım cetvellerinde belirtilen istisnalar gibi etkenlere bağlı olduğu anlamına gelir; bunun sonucunda da anlaşmanın kapsamı dışında kalan ihaleler, Meksika menşeli içeriğin Birlik menşei eşiklerine sayılmasına olanak tanımaz. Bu ayrım, AB–Meksika alım taahhütleri ile Made in EU çerçevesi arasındaki sektörel örtüşme göz önüne alındığında özellikle önem taşımaktadır; zira modernize edilmiş anlaşma, Meksika federal alımlarına erişimi genişletmekte ve eyalet düzeyinde erişim getirmekte, böylece Meksika menşeli girdilerin; altyapı, inşaat, ulaşım, enerji sistemleri ve kamu işlerini içeren AB alım prosedürlerinde geçerli olma olasılığını artırmaktadır. Bu projeler arasında düşük karbonlu inşaat malzemeleri, alüminyum, beton ya da harç, güneş fotovoltaik ekipmanları, batarya enerji depolama sistemleri, yenilenebilir enerji altyapısı, elektrikli taşıtlar ve ilgili bileşenleri içeren projeler de yer almaktadır.

Avustralya

Avustralya'nın kamu alımları çerçevesi yüksek değerli alım seviyelerinde nispeten daha açık olmakla birlikte, 2025 Federal Kamu Alımları Kuralları (Commonwealth Procurement Rules 2025) düşük değerli sözleşmeler için net bir yerel işletme tercihi getirmektedir. İlgili alım eşiklerinde veya bu eşiklerin üzerinde Avustralya genel olarak ayrımcılık yapmama (non-discrimination) yaklaşımını izler; bu, tedarikçilerin yabancı mülkiyet, konum veya mal ve hizmetlerin menşei nedeniyle farklı muamele görmemesi gerektiği anlamına gelir. Bununla birlikte, değeri 10.000 AUD ve üzerinde olup ilgili eşğin altında kalan alımlar için, kurumsal olmayan Federal birimlerin (non-corporate Commonwealth entities), paranın karşılığını veren (value-for-money) uygun bir teklif alınmadıkça veya yetkili makam bu yaklaşımın neden uygun olmadığını belgelemedikçe, kural olarak yalnızca Avustralya işletmelerini davet etmesi gerekmektedir. Temel eşikler; inşaat dışı alımlar için 125.000 AUD, tanımlanmış kurumsal Federal birimler (prescribed corporate Commonwealth entities) için 400.000 AUD ve yapım hizmetleri (construction services) için 7,5 milyon AUD'dir. Bu kural kapsamında Yeni Zelanda işletmeleri de Avustralya işletmeleri olarak kabul edilmektedir. Kanada'dan farklı olarak Avustralya, yerel tedarikçiler için esas olarak doğrudan bir fiyat tercihi sistemi kullanmamaktadır. Bunun yerine, yerel tercih, alım eşiklerinin altındaki kısıtlı davetler ve erişim kuralları yoluyla işlemektedir. Sonuç olarak Avustralya, daha büyük alım fırsatları için nispeten açık kalırken, düşük değerli devlet sözleşmelerinde Avustralyalı işletmeler için korunaklı bir alan yaratmaktadır.

AB perspektifinden bakıldığında ise, Avustralya'nın konumu GPA yükümlülüklerinden doğan karşılıklılık kurallarıyla da değerlendirilmelidir. Avustralya, DTÖ Kamu Alımları Anlaşması'na taraftır; dolayısıyla Avustralya menşeli içerik, belirli AB kamu alımı prosedürlerinde önerilen Sanayi Hızlandırma Yasası'nın

8. Maddesi'nden yararlanabilir. Bu, Avustralya mallarının otomatik olarak Birlik menşeli mallar olarak değerlendirildiği ya da Made in EU gerekliliklerinin ortadan kalktığı anlamına gelmez. Aksine, ilgili AB ihalesinin AB'nin Avustralya'ya yönelik GPA taahhütleri kapsamında olduğu hallerde, Avustralya menşeli içerik, Birlik menşeli gerekliliklerinin karşılanması bakımından Birlik menşeli içerikle eşdeğer olarak değerlendirilebilir. Bu uygulamanın kapsamı, alımı yapan idarenin türü, alım değeri, kapsam dahilindeki mal, hizmet ya da inşaat işleri ve Avustralya'ya özgü istisnalar dahil olmak üzere AB'nin GPA cetveline bağlıdır. Avustralya'nın konumu, kapsam dahilindeki merkezi hükümet alımlarında en güçlü; ancak AB cetvelinin önemli sınırlamalar içerdiği merkezi olmayan, bölgesel/yerel ve kamu hizmeti alımlarında daha zayıftır. Bu durum, taşıtlar ve taşıt bileşenleri, elektrikle ilgili alımlar, toplu taşıma, demiryolu, limanlar, havalimanları, güneş ekipmanları ve BESS gibi Made in EU sektörleri için özellikle önem taşımaktadır. Dolayısıyla Avustralya, kısmi karşılıklılık durumu olarak değerlendirilmelidir: GPA taahhütleri, kapsam dahilindeki bazı AB alım prosedürlerinde Avustralya menşeli içeriği koruyabilir; ancak bunlar, Made in EU gerekliliklerinden ya da düşük karbon yükümlülüklerinden genel bir muafiyet sağlamaz.

Kolombiya

Kolombiya'nın kamu alımları tercih sistemi, belirli sektörler veya ürün kategorileriyle sınırlı bir düzenlemeden ziyade genel bir çerçevedir. Temel amacı, kamu ihalelerinde kullanılan puanlama mekanizması aracılığıyla ulusal sanayiye desteklemektir. 2003 tarihli 816 sayılı Kanun (Law 816 of 2003) uyarınca, ihale makamlarının Kolombiya malı veya hizmeti içeren tekliflere ek değerlendirme puanları vermesi zorunludur. Genel olarak, ulusal mal veya hizmet sunan teklifler toplam değerlendirme puanının %10'u ile %20'si arasında puan alabilirken; yabancı mal veya hizmet sunan teklifler, Kolombiyalı profesyonel, teknik, operasyonel veya diğer yerel bileşenleri içermeleri koşuluyla %5 ile %15 arasında puan alabilmektedir. Bu nedenle Kolombiya, genellikle yabancı firmaların ihalelere katılmasını engellemez, ancak değerlendirme aşamasında ulusal teklifleri daha rekabetçi hale getirebilir. Mekanizma mal ve hizmetler için farklı işlemektedir. Mallar için tercih, malların Kolombiya malı olarak nitelendirilip nitelendirilmediğine veya yabancı teklifin Kolombiya menşeli bileşenler içerip içermediğine bağlıdır. Hizmetler için ise temel mesele, hizmetin ulusal kabul edilip edilmediği veya ulusal muamele (national-treatment) statüsüne sahip olup olmadığıdır. Ulusal hizmet, genel olarak Kolombiyalı bireyler, yerleşikler veya Kolombiya yasalarına göre kurulmuş şirketler tarafından sağlanan hizmettir. Yabancı bir hizmet; Kolombiya ile kamu alımlarını kapsayan bir ticaret anlaşması (trade agreement) olan bir ülkeden geliyorsa, Kolombiya söz konusu ülkeyle mütekabiliyeti belgelendirmişse veya hizmet And Topluluğu kuralları (Andean Community rules) kapsamında değerlendiriliyorsa yine de ulusal muamele görebilir. Bu gibi durumlarda, yabancı hizmet kamu alımları amaçları doğrultusunda Kolombiya hizmetiyle aynı muameleyi görür. Dolayısıyla sistem sektöre özgü değildir; kamu alımları genelinde geniş çapta uygulanır, ancak kesin etkisi sözleşmenin türüne, mal veya hizmetlerin menşesine ve bir ticaret anlaşmasının, mütekabiliyet belgesinin (reciprocity certificate) veya bölgesel bir kuralın yabancı istekliye ulusal muamele hakkı tanıyıp tanımadığına bağlıdır.

AB perspektifinden bakıldığında, Kolombiya öncelikle DTÖ GPA yolu üzerinden değil, AB–Kolombiya–Peru–Ekvador Ticaret Anlaşması'nda yer alan kamu alımları taahhütleri üzerinden değerlendirilmelidir; zira Kolombiya, gözlemci statüsüne sahip olmakla birlikte DTÖ Kamu Alımları Anlaşması'na taraf değildir ve dolayısıyla GPA temelli alım karşılıklılığından yararlanmamaktadır. Bunun yerine, önerilen Sanayi Hızlandırma Yasası kapsamındaki ilgili yolu, AB ile kurulan STA temelli alım çerçevesinde yatmaktadır. Anlaşma, ayrıntılı kamu alımları hükümleri; özellikle de kapsam dahilindeki alımların kapsamını tanımlayan ve AB alım prosedürlerinin anlaşmanın kapsamına girdiği hallerde Kolombiya menşeli içeriğin önerilen Yasa'nın 8. Maddesi'nden potansiyel olarak yararlanmasına olanak tanıyan Ek XII'yi içermektedir. Ancak bu, Kolombiya mallarına, bileşenlerine ya da malzemelerine Birlik menşeli statüsü tanınamakta; aksine, belirli kapsam dahilindeki durumlarda, bunların Made in EU

gerekliliklerinin karşılanması bakımından Birlik menşeli içerikle eşdeğer olarak değerlendirilmesine izin vermektedir. Bu eşdeğerlik kesin biçimde koşullu ve kapsama dayalıdır; yalnızca listelenen kuruluşlarca, belirlenen eşiklerin üzerinde, kapsam dahilindeki mal, hizmet ya da inşaat işlerini içeren ve istisnalara tabi olmayan alımlara uygulanır. Bu da her durumda, Kolombiya menşeli içeriğin Birlik menşeli eşiklerine sayılabilmesi öncesinde alımı yapan kuruluşun, sözleşme değerinin, alım kategorisinin ve geçerli sınırlamaların doğrulanmasını gerektirir. Bu çerçevenin pratik önemi en çok inşaat, altyapı, enerjiyle ilgili alımlar, kamu işleri ve temiz teknoloji tedarik zincirleri gibi sektörlerde belirgindir; bu sektörlerde Ek XII kapsamı, düşük karbonlu inşaat malzemeleri, alüminyum, beton ya da harç, yenilenebilir enerji ekipmanları, güneş PV'si, batarya enerji depolama sistemleri, elektrikli taşıtlar ve ilgili bileşenler dahil olmak üzere Made in EU sektörleriyle örtüşebilir. Böylece örneğin Kolombiya menşeli alüminyum ya da inşaat malzemeleri, hem alımın anlaşmanın kapsamına girmesi hem de ayrı düşük karbon ölçütlerinin karşılanması koşuluyla, kapsam dahilindeki bir AB kamu işleri ihalesinde Birlik menşeli paylarına katkıda bulunabilir.

Peru

Peru, geniş kapsamlı bir "Peru Malı" (Made in Peru) kamu alım rejimi uygulamamaktadır. Çerçevesi genel olarak açık ve ayrımcı olmayan (non-discriminatory) bir yapıdadır, ancak yabancı firmalar Ulusal Tedarikçi Sicili kaydı (RNP registration), teknik yeterlilik (technical qualification), inşaat kapasitesi kuralları, İspanyolca yürütülen prosedürler ve ihaleye özgü gereksinimler gibi prosedürel engellerle karşılaşabilmektedir. Yerel firma tercihi, yerli katkı kurallarından (national-content rules) ziyade esas olarak Mikro ve Küçük İşletmeler desteği (MSE/MYPE support) yoluyla ortaya çıkmaktadır. Anlaşmalara dayalı ulusal muamele (treaty-based national treatment), Peru'nun Serbest Ticaret Anlaşmalarının (FTAs) veya uluslararası taahhütlerinin; alım yapan kurum, değer eşiğini ve alım kategorisini kapsadığı durumlarda uygulanmaktadır.

Peru açısından bakıldığında, Kolombiya için geçerli olan koşulluluğun aynısı Peru'ya da uygulanacaktır; zira her ikisi de AB ile yapılan aynı ticaret anlaşmasının parçasıdır ve hiçbir GPA anlaşmasına taraf değildir.

Endonezya

Endonezya'nın kamu alımları sistemi, yabancı firmaları etkileyen yerli katkı rejiminin (domestic-content regime) en açık örneklerinden biridir, ancak bu, doğrudan ülkeden ülkeye bir ayrımcılık olarak algılanmamalıdır. Ana çerçeve; Yerli Bileşen Seviyesi anlamına gelen TKDN (Domestic Component Level) ve Şirket Fayda Ağırlığı anlamına gelen BMP (Company Benefit Weight) esasına dayanmaktadır. Endonezya'nın genel kamu alım kuralları uyarınca, devlet alıcılarının özellikle ürünlerin gerekli TKDN ve BMP eşiklerini karşıladığı durumlarda, mevcut yerli ürünlere öncelik vermesi gerekmektedir. Kilit genel eşik, TKDN ile BMP toplamının en az %40 olmasıdır. Bu, söz konusu avantajın Japonya, AB, Çin veya Amerika Birleşik Devletleri gibi belirli bir ülkeye karşı verilmediği anlamına gelir. Bunun yerine tercih; ürün, hizmet veya yüklenicinin Endonezya yerli katkısını (Indonesian domestic content) kanıtlayıp kanıtlamayacağına dayanmaktadır. Bu nedenle yabancı bir şirket, üretimini yerelleştirerek, Endonezyalı firmalarla ortaklık kurarak, Endonezyalı işgücü kullanarak, bileşenleri yerel olarak tedarik ederek veya TKDN sertifikası (TKDN certification) alarak dezavantajını azaltabilir. Genel TKDN kuralı tüm kamu alımlarında uygulanırsa da, farklı sektörler farklı politikalarla karşılaşmaktadır. Normal mallar ve danışmanlık dışı hizmetler için; yerli ürünler TKDN şartlarını sağladıklarında tercih edilirken, ithal mallar genellikle yalnızca yerli ürünlerin bulunmadığı veya yetersiz kaldığı durumlarda kullanılmaktadır. Mal ve hizmetler, TKDN oranının en az %25 olduğu ve alım bedelinin 1 milyar IDR'yi aştığı durumlarda %25'e kadar fiyat tercihi (price preference) alabilmektedir. İnşaat ve yapım işlerinde politika daha farklı işlemektedir. Ulusal inşaat firmaları yabancı isteklilere karşı %7,5 oranında fiyat tercihi alabilir ve uluslararası ihaleler genellikle 1 trilyon IDR'nin üzerindeki inşaatlar, 50 milyar IDR'nin

üzerindeki mallar ve diğer hizmetler ile 25 milyar IDR'nin üzerindeki danışmanlık hizmetleri dahil olmak üzere büyük ölçekli projelerle sınırlandırılır. Yabancı inşaat firmalarının ayrıca konsorsiyumlar, taşeronluk (subcontracting) veya benzeri düzenlemeler aracılığıyla Endonezyalı ticari kuruluşlarla işbirliği yapması beklenmektedir. Bu nedenle inşaat sektörü, yalnızca yerel malzemeleri değil, aynı zamanda yerel yüklenicileri, işgücünü, teknik kapasiteyi ve ulusal ticari katılımı da içermektedir. Endonezya'nın ayrıca mal sektörlerinde daha spesifik politikaları bulunmaktadır. Telekomünikasyonda, 4G ve 5G cihazlarının sertifikalandırılıp satılabilmesi için yerli katkı gerekliliklerine tabi olması, TKDN'yi yalnızca bir alım tercihidir ziyade doğrudan bir pazara erişim (market-access) meselesi haline getirmektedir. Telekom 4G/5G cihazları %35 TKDN gerektirirken, baz istasyonları %40 TKDN gerektirir. Otomotiv sektöründe, özellikle bataryalı elektrikli araçlarda (battery electric vehicles), TKDN gereklilikleri teşvikler ve endüstriyel gelişim hedefleriyle bağlantılı olup; yerel montajı, batarya tedarik zincirlerini ve bileşen üretimini teşvik etmektedir. Elektrikli Araç (EV) hedefleri, 2022-2026 yılları için %40, 2027-2029 için %60 ve 2030'dan itibaren %80 oranını izlemektedir. Güneş enerjisi modüllerinin (solar modules) özel bir TKDN hesaplama yönetmeliği vardır; bu da güneş enerjisi ürünlerinin sektöre özgü bir formül aracılığıyla değerlendirildiği anlamına gelir. Elektrik santralleri, iletim hatları, trafo merkezleri ve yenilenebilir enerji projelerini içeren elektrik altyapısı da hem ekipman hem de hizmetleri kapsayan yerli katkı kurallarına tabidir; ancak yabancı finansmanlı (foreign-financed) projelerde bazı esneklikler sağlanabilmektedir. Güneş enerjisi, güç (enerji), tıbbi cihazlar, ilaç ve elektronik ürünler için kesin sabit oran ürüne veya sertifikaya göre değişebilir, ancak sektöre özgü TKDN formülü geçerliliğini korumaktadır. Hizmetler için kurallar, fiziksel ürün menşeiinden ziyade yurt içi katkıya (domestic contribution) odaklanmaktadır. Endüstriyel hizmetler; Endonezya işgücü, yerli ekipman, tesisler ve hizmet girdileri üzerinden değerlendirilebilmektedir. Endonezya; mühendislik, tedarik, inşaat (engineering, procurement, construction - EPC), kurulum, bakım veya anahtar teslim (turnkey) projeler gibi mal ve hizmet bileşenlerinin bir arada olduğu karma sözleşmeler için hem mal hem de hizmet unsurlarının yerli katkısını hesaplar. Genel olarak Endonezya'nın sistemi, Serbest Ticaret Anlaşmalarına (FTA) dayalı olarak TKDN yükümlülüklerinden geniş muafiyetler sağlamaz ve Endonezya, DTÖ Kamu Alımları Anlaşması'na (WTO Government Procurement Agreement) taraf değildir. En güçlü istisnalar milliyet temelli değil, proje veya finansman temellidir. Dolayısıyla Endonezya'nın rejimi; sektöre özgü TKDN kuralları, inşaat tercihleri, yerel işbirliği gereklilikleri ve yerel sanayi katılımı yoluyla yerli üretimi kayırmaktadır.

AB perspektifinden bakıldığında, Endonezya önerilen Made in EU çerçevesi kapsamında sınırlı ya da gelişmekte olan STA temelli bir karşılıklılık durumu olarak değerlendirilmelidir; zira DTÖ Kamu Alımları Anlaşması'na taraf değildir ve dolayısıyla GPA temelli alım karşılıklılığından yararlanmamaktadır. İlgili yol, kamu alımlarına ilişkin hükümler ve pazara erişim cetvelleri içeren AB-Endonezya Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması'dır (CEPA); ancak bu metinler şu anda yalnızca bilgilendirme amacıyla yayımlanmış olup, ancak her iki tarafın imza atması ve iç hukuk prosedürlerini tamamlamasının ardından bağlayıcı hale gelecektir. Dolayısıyla Endonezya henüz, halihazırda yürürlükte olan anlaşmalara sahip ülkelere eşdeğer, işler bir STA temelli kamu alımları rejimine sahip olarak değerlendirilmemelidir. CEPA yürürlüğe girdikten sonra dahi, Endonezya'nın konumuna ihtiyatla yaklaşılmalıdır; zira anlaşma, ihalelerin tek bir elektronik portal üzerinden yayımlanması ve birbirlerinin pazarlarında yerleşik AB ve Endonezya firmalarına eşit muamele edilmesi dahil olmak üzere şeffaflık, adillik ve ayrımcılık yapmama ilkeleri tesis etmekte; ayrıca AB tarafından finanse edilen ihalelerde AB şirketlerine ulusal muamele tanımaktadır. Ancak daha geniş alım pazarına erişim taahhütlerinin yalnızca yürürlüğe girişten itibaren beş yıl içinde müzakere edilmesi beklenmekte olup, bu da anlık karşılıklılığı sınırlamaktadır.

Yeni Zelanda

Yeni Zelanda, resmi bir "ulusal malı satın al" (buy national) yerli katkı kuralı aracılığıyla ayrımcılık yapmamaktadır. Bunun yerine, temel yerel firma avantajı; Kural 8 ekonomik fayda şartından (Rule 8

economic-benefit requirement), eşik değeri altındaki kapasiteli Yeni Zelanda işletmelerine yönelik tercihten, savunma sanayii yerel endüstri planlamasından ve yerel teslimat kapasitesi gibi pratik faktörlerden kaynaklanmaktadır. Kural 8, mallar, hizmetler ve yenileme işleri (refurbishment works) için 100.000 NZD'nin ve yeni inşaat işleri için 9 milyon NZD'nin üzerindeki alımlarda, Yeni Zelanda'ya sağlanacak ekonomik fayda (economic benefit) için değerlendirilmede en az %10 ağırlık (evaluation weighting) verilmesini gerektirmektedir. AB gibi anlaşmalı ortaklar kapsam dahilindeki alımlarda ayrımcı olmayan bir erişime sahiptir; ancak yine de tüm tedarikçilerin kamusal değeri ve Yeni Zelanda'ya sağlayacakları ekonomik faydayı kanıtlamaları gerekmektedir.

AB perspektifinden bakıldığında, Yeni Zelanda önerilen Made in EU çerçevesi kapsamında güçlü, antlaşmaya dayalı bir karşılıklılık durumu olarak değerlendirilmelidir; zira hem DTÖ Kamu Alımları Anlaşması'na taraftır hem de 1 Mayıs 2024'te yürürlüğe giren ve özel bir Kamu Alımları faslı ile bir kamu alımları pazara erişim eki içeren AB–Yeni Zelanda Serbest Ticaret Anlaşması aracılığıyla AB'ye bağlıdır. Bu sayede, ilgili AB kamu alımı prosedürünün geçerli taahhütler kapsamında olduğu hallerde, Yeni Zelanda menşeli içeriğe önerilen Sanayi Hızlandırma Yasası'nın 8. Maddesi aracılığıyla hem GPA temelli hem de STA temelli bir yol sağlanmaktadır. Ancak bu, Yeni Zelanda mallarının, bileşenlerinin ya da malzemelerinin otomatik olarak Birlik menşeli hale geldiği anlamına gelmez; aksine, bir AB kamu alımı prosedürünün AB'nin Yeni Zelanda'ya yönelik alım taahhütleri kapsamına girdiği hallerde, bu içeriğin Made in EU gerekliliklerinin karşılanması bakımından Birlik menşeli içerikle eşdeğer olarak değerlendirilebileceği anlamına gelir. Bu eşdeğerlik kesin biçimde kapsama dayalı kalmakta ve alımı yapan kuruluş, alım değerine, kapsam dahilindeki mal, hizmet ya da inşaat işlerine ve ilgili GPA veya STA cetvellerinde yer alan istisnalara bağlıdır; bu da bir ihalenin kapsam dahilindeki alım alanının dışında kalması halinde, Yeni Zelanda menşeli içeriğin Birlik menşeli eşiklerine sayılmayacağı anlamına gelir. Bu çerçeve, özellikle kamu altyapısı, ulaşım, inşaat, enerjiyle ilgili alımlar, yenilenebilir enerji projeleri ve kamu işleri gibi sektörlerde önem taşımaktadır; bilhassa AB–Yeni Zelanda STA'nın alım erişimini GPA taahhütlerinin ötesine genişleterek ek merkezi hükümet kuruluşlarını, Kraliyet kuruluşlarını (Crown entities), kamu finansman şirketlerini ve birçok şehir, ilçe ve bölge meclisinin Yeni Zelanda Ulaştırma Kurumu (New Zealand Transport Agency) tarafından finanse edilen ulaşım projeleri için yaptığı alımları kapsamı göz önüne alındığında. Böylece ulaşım altyapısı, şebeke yenilemeleri, yenilenebilir enerji, güneş PV'si, BESS, düşük karbonlu inşaat projeleri, elektrikli taşıtlar ve ilgili bileşenlerde kullanılan girdilerin kapsam dahilindeki alımlara girme ve Made in EU gereklilikleri kapsamında değerlendirilme olasılığı artmaktadır.

AB Pazarına Erişimde Karşılaşılan Engeller:

Komisyon'un Pazara Erişim Engelleri (Market Access Barriers) veritabanı burada ayrı bir ülke profili çalışması olarak değil, bir uygulama kontrolü olarak kullanılmalıdır. Soru, yalnızca bir ülkenin AB'ye yönelik GPA ya da STA taahhütlerine sahip olup olmadığı değil; aynı zamanda kayıtlı şikayetlerin, bu taahhütlerin uygulamada tam olarak yansıtılmadığını gösterip göstermediğidir. Bir şikayet, bir anlaşmanın ihlal edildiğini otomatik olarak kanıtlamaz; zira ilgili alım, anlaşmanın kuruluş kapsamı, eşiği, sektörel kapsamı ya da geçerli cetvellerinin dışında kalıyor olabilir. Bununla birlikte, bu durum karşılıklılık bakımından yine de önemlidir: bir ülkenin kamu alımları pazarı uygulamada kısıtlı kalmaya devam ediyorsa, o ülkenin tedarikçilerinin AB alımlarında tam karşılıklı muamele görme iddiası zayıflar. Avustralya en açık örnektir. İlgili şikayet "Ayrımcı Merkezi Olmayan Alım Uygulamaları ve Yerli İçerik Tercihleri"dir (Discriminatory Sub-Central Procurement Practices and Local Content Preferences). Bu, Avustralya hakkında zaten benimsenen konuyla doğrudan örtüşmektedir: Avustralya'nın GPA taahhütleri vardır; ancak erişimi en güçlü merkezi hükümet düzeyinde, daha zayıf ise merkezi olmayan, bölgesel/yerel ve kamu hizmeti düzeyindedir. Dolayısıyla bu şikayet, Avustralya'nın kısmi karşılıklılık sınıflandırmasıyla çelişmemekte; aksine bunu doğrulamaktadır. Söz konusu şikayet, ancak etkilenen alımın fiilen Avustralya'nın taahhütleri kapsamında olması halinde Avustralya'nın GPA yükümlülükleriyle doğrudan bir çatışma ortaya koyardı. Aksi takdirde, sınırlamanın uygunsuzluktan değil, kapsamın darlığından kaynaklandığını göstermektedir.

Hindistan farklıdır; çünkü ilgili şikayet olan "Kamu Alımları – Yerli İçerik Gerekliliği" (Government Procurement - Local Content Requirement), Hindistan'ın GPA üyeliğinin ve sonuçlandırılmış bir AB–Hindistan kamu alımları faslının bulunmadığı bir bağlamda işlemektedir. Dolayısıyla bu şikayet, AB'ye yönelik bir alım taahhüdünün uygulanmasındaki bir başarısızlığı göstermez. Aksine, Hindistan'ın Madde 8 amaçları bakımından etkin alım karşılıklılığına sahip olarak değerlendirilmemesi gerektiği sonucunu desteklemektedir.

MERCOSUR bakımından ilgili şikayetler, Brezilya'nın "'Buy Brazil Act' Kapsamında Kamu Alımları" (Government Procurement under 'Buy Brazil Act') ve Arjantin'in "Kamu Alımlarında Ayrımcı Yerli Tercih Rejimi" (Discriminatory Local Preference Regime in Government Procurement) şikayetleridir. Bu şikayetler önemlidir; çünkü AB–MERCOSUR anlaşması alım taahhütleri içermektedir. Ancak bunlar, özellikle söz konusu tedbirlerin anlaşmanın fiilen uygulanmasından önce yürürlükte olduğu ya da kapsam dahilindeki alımların dışında kaldığı hallerde, uygunsuzluğu otomatik olarak kanıtlamaz. Bunlar bunun yerine, MERCOSUR karşılıklılığının duruma özgü kalması ve ilgili üye devletin, kuruluşun ve ihalenin fiilen kapsam dahilinde olup olmadığına ve taahhütleri uygulayıp uygulamadığına bağlı olması gerektiğine dair bir uyarı olarak kullanılmalıdır.

Kanada'nın "Buy Canadian" şikayeti bulunmaktadır. Bu durum önemlidir; çünkü Kanada bunun dışında hem CETA hem de GPA kapsamında güçlü bir karşılıklılık durumudur. Şikayet, Kanada'nın güçlü antlaşmaya dayalı konumunu ortadan kaldırmaz; ancak pratik bir kayıt oluşturur: Buy Canadian tercihleri, CETA ya da GPA kapsamındaki alımlara uygulanıyorsa, AB tedarikçilerinin görmesi gereken erişimle çatışabilir. Bu tercihler yalnızca kapsam dışı alımlara uygulanıyor ya da kapsam dahilindeki antlaşma taraflarına erişimi koruyorsa, sorun daha az doğrudandır. Dolayısıyla Kanada, güçlü bir karşılıklılık durumu olarak kalmalı; ancak izlenmesi gereken bir uygulama riskiyle birlikte değerlendirilmelidir.

Japonya'nın ilgili şikayeti "Alımlar - Alım İçin Tek Erişim Noktası"dır (Procurement - Single Point of Access for Procurement). Avustralya, Hindistan ya da Kanada'ya yönelik şikayetlerin aksine, bu temel olarak bir yerli içerik ya da iç tercih şikayeti değildir. Bunu idari ya da şeffaflıkla ilgili bir erişim sorunu olarak anlamak daha doğrudur. Dolayısıyla bu şikayet, Japonya'nın güçlü GPA/EPA temelli karşılıklılık statüsünü ciddi biçimde zayıflatmamakta; ancak güçlü antlaşma taraflarının dahi pratik uygulama sorunlarıyla karşılaşabileceğini göstermektedir.

Meksika'nın ilgili şikayeti "AB Şirketlerinin Kamu Alımlarına Erişimine Yönelik Kısıtlamalar"dır (Restrictions on EU Companies' Access to Public Procurement). Meksika bir GPA tarafı olmadığından, bu şikayet temel olarak AB–Meksika anlaşmasıyla ilişkili olarak önem taşır. Bu şikayet, kısıtlamanın yürürlükteki antlaşma kapsamındaki bir alımı etkilemediği sürece mevcut bir ihlali otomatik olarak kanıtlamaz. Ancak bu, Meksika'nın muamelesinin otomatik tam karşılıklılık olarak değil, koşullu STA temelli karşılıklılık olarak çerçevelenmesi gerektiğini doğrulamaktadır.

Kolombiya bakımından ilgili şikayet "Merkezi Olmayan Düzeyde Kamu Alımlarına Kısıtlı Erişim"dir (Restricted Access to Government Procurement at Sub-Central Level). Bu doğrudan ilgilidir; çünkü Kolombiya'nın AB'ye yönelik alım taahhütleri AB–Kolombiya–Peru–Ekvador anlaşması aracılığıyla doğmaktadır ve Made in EU bakımından ilgili birçok proje merkezi olmayan düzeyde gerçekleşebilir. Etkilenen kuruluşlar kapsam dahilindeyse, şikayet bir uygulama sorununa işaret edebilir; değilse, kapsamdaki bir sınırlamayı gösterir. Her iki durumda da Kolombiya, tam karşılıklı değil, koşullu olarak değerlendirilmelidir.

Peru bakımından, Komisyon veritabanında Kolombiya için olduğu gibi belirli bir kamu alımları şikayeti tespit edilmemiştir. Bu, pratik engellerin bulunmadığını kanıtlamaz; ancak Peru'nun STA temelli karşılıklılık konumunu açıkça zayıflatan, kayıtlı bir Komisyon şikayetinin bulunmadığı anlamına gelir.

Endonezya'nın iki ilgili şikayeti vardır: "Tıbbi Cihazların Kamu Alımları" (Government Procurement of Medical Devices) ve "Yerli İçerik Gereklilikleri" (Local Content Requirements). Endonezya bir GPA tarafı olmadığından ve AB–Endonezya CEPA henüz işler bir alım erişimi çerçevesi olmadığından, bu şikayetler mevcut bir AB alım taahhüdünün ihlal edildiğini kanıtlamaz. Bunlar bunun yerine, halihazırda ulaşılan ihtiyatlı sonucu desteklemektedir: Endonezya henüz geniş karşılıklı alım statüsünden yararlanıyor olarak değerlendirilmemelidir.

Yeni Zelanda bakımından, benzer bir kamu alımları şikayeti tespit edilmemiştir. Yeni Zelanda hem GPA üyeliğine hem de bir AB–Yeni Zelanda STA alım faslına sahip olduğundan, kayıtlı bir alım şikayetinin bulunmaması, güçlü karşılıklılık statüsünün Pazara Erişim Engelleri incelemesiyle zayıflatılmadığı anlamına gelir; elbette olağan kapsam kontrollerine tabidir.

Ülke ülke incelenen rejimler, aşağıdaki karşılaştırma tablosunda beş boyut üzerinden özetlenmektedir. Bu beş boyut şunlardır: kamu alımlarının doğrudan bir ithalat kontrol aracı olarak kullanılıp kullanılmadığı, dayanak düzenlemeler, hedeflenen sektörler, genel çerçeve kuralları (yerli katkı eşikleri, fiyat avantajları, eşik değerler) ve yabancı ülkeler arasında ayrımcılığın nasıl işlediği.

Tablo 1. Farklı Ülkelerde Kamu Alımları Düzenlemeleri

Ülke	Doğrudan ithalat kontrolü?	Düzenleme dokümanları	Hedeflenen sektörler	Kurallar: genel çerçeve ve hedef sektörler	Yabancı ülkeler arasında ayrımcılık	GPA tarafı mı?
AB (bölgesel)	Evet; kısmen teklif aşamasında	Net Sıfır Sanayi Yasası (NZIA); Sanayi Hızlandırıcı Yasası (IAA) teklifi; Uluslararası Kamu Alımları Aracı (IPI).	Spesifik: çelik, çimento/beton, alüminyum, EV bataryaları, BESS, güneş PV, EV bileşenleri.	IAA: kamu alımı/destek programları: 2030'a kadar çelik %25, çimento/beton %5, alüminyum %25 düşük karbon. IAA Annex 3 içerik koşulları: Bataryalar: EV 1 yıl sonra 4, 3 yıl sonra 6 bileşen; BESS 3, sonra 6 bileşen. Güneş: 3, sonra 4 bileşen. EV bileşenleri: 2027 %70; 2030 %75. NZIA: tek üçüncü ülkeden en çok %50; %40 + 10 puan ithalat artışı sınırı.	Evet. IPI, AB erişimini kısıtlayan ülkeleri cezalandırabilir. GPA/STA taahhütleri AB içerik kurallarını sınırlandırabilir.	Evet
Türkiye	Doğrudan kural yok	-	-	-	AB tarzi sektörel ithalat kontrol kuralı yok. %15'e kadar dolaylı yerli fiyat tercihi uygulanabilir.	Hayır
Hindistan	Evet	Kamu Alımları (Make in India'ya Öncelik) Kararnamesi 2017; DMI&SP Politikası; YE/güneş ve Telekom PPP-MII kuralları.	Genel çerçeve; spesifik: çelik/demir, YE/güneş PV, telekom/elektronik, tıbbi cihazlar.	PPP-MII: Sınıf-I yerli içerik ≥%50; Sınıf-II %20-50; yerel olmayan ≤%20; tercih marjı %20. 5 lakh Rs altı alımlar muaf; 200 crore Rs altında onaysız küresel ihale çağrısı yok. Yeterli yerel kapasite varsa her değerde yalnız Sınıf-I uygun. Bölünebilir ihale: Sınıf-I olmayan L1 %50 alır; kalan %50 için Sınıf-I L1'i eşitleyebilir; çoklu ihalede Sınıf-I ≥%50. Çelik: DMI&SP, yurt içi eritme/döküm tercihi. YE/güneş: yalnız Sınıf-I + ALMM/QCO. Telekom: ürün bazlı listeler.	Çoğunlukla yerli içerik bazlı, STA bazlı değil. Anlaşma tavizleri spesifik ve sınırlıdır.	Hayır
MERCOSUR / Arjantin	Kısmi	MERCOSUR Kamu Alımları Protokolü; Arjantin 27.437 sayılı Arjantin Mali Al Kanunu.	Genel çerçeve; dar sektör listesi yok. Altyapıda yerel KOBİ kuralı var.	MERCOSUR: üye teklif sahiplerine ulusal muamele. Arjantin: yerli mal tercihi KOBİ/kooperatiflerde %15; büyük firmalarda %8. Yerel entegrasyonlu yabancı teklif: her %5 için %1; en çok %8. Altyapı: %20'ye kadar yerel KOBİ/değer katılımı veya yatırım/Ar-Ge/teknoloji transferi telafisi.	Üyeler ulusal muamele görür. Üye olmayanlara, anlaşma kapsamı yoksa ulusal kurallar uygulanır.	Hayır
Kanada	Evet	Kanada Mali Al Politika Çerçevesi; Stratejik Satın Alma Politikası; Karşılıklı Alımlara İlişkin Geçici Politika.	Stratejik alımlar; savunma/güvenlik, sağlık/ilâç, altyapı, inşaat/ulaştırma, BİT, sanayi ürünleri; çelik, alüminyum, ahşap.	Kanadalı tedarikçi: değerlendirilen fiyatta %10 indirim. Kanada içeriği: %25 puan kredisi veya %25 fiyat kredisi. İlk odak: 25 milyon CAD üzeri federal inşaat/savunma; Kanada çeliği, alüminyum ve ahşabı öncelikli. Karşılıklılık: 10 bin CAD üzeri savunma dışı alımlar Kanada/ticaret ortaklarıyla sınırlanabilir.	STA/karşılıklılık ortakları erişir. Diğerleri; kapasite yokluğu, en iyi değer veya kamu yararı istisnası yoksa dışlanır.	Evet
Japonya	Doğrudan kural yok	-	-	-	Yerli içerik kuralı yok. Erişimi GPA/EPA kapsamı belirler; AB EPA'sı bazı demiryolu/elektrik erişimini iyileştirir.	Evet
Meksika	Evet	LAASSP 2025; LOPSRM; ulusal içerik doğrulama kuralları.	Genel çerçeve; mal, hizmet ve kamu işleri ayrışır. Dar ürün-sektör listesi yok.	Ulusal mal ihaleleri: yalnız Meksikalı teklif sahipleri; %65 ulusal içerik şartı. Hizmet/kiralama: yalnız Meksikalılar; taşınır mal ≥%50 ise mal alımı sayılır. Açık uluslararası: Meksika mallarına %15'e kadar tercih. Kamu işleri: en az %30 ulusal işgücü; ulusal malzeme, makine, ekipman istenebilir.	Evet. STA ortakları yalnız kurum, değer, kategori ve menşee kuralları kapsanıyorsa teklif verebilir.	Hayır
Avustralya	Yalnızca dolaylı	2025 Commonwealth Satın Alma Kuralları.	Eşik altı genel alımlar; sektöre özgü değil.	Doğrudan ithalat yasağı yok. NCE panel dışı alımlar: 10 bin AUD ile eşik arası yalnız Avustralya işletmeleri davet edilir. Eşikler: inşaat dışı 125 bin AUD; kapsamlı CCE'ler 400 bin AUD; inşaat 7,5 milyon AUD. 125 bin AUD altı paneller: yalnız KOBİ'ler; eşik üstünde ayrımcılık yapmama kuralları.	Yeni Zelanda işletmeleri Avustralyalı sayılır. GPA/STA kapsamındaki alımlarda ayrımcılık yapılmaz.	Evet
Kolombiya	Dolaylı puanlama tercihi	816/2003 sayılı Kanun; 1082/2015 ve 680/2021 sayılı Kararnameler.	Genel çerçeve; özel sektör listesi yok.	Ulusal mal/hizmet: toplam puanın %10-20'si; Kolombiyalı bileşenli yabancı teklif: %5-15. Beraberlikte ulusal teklif kazanır. Kolombiya malı yoksa %40 Kolombiyalı çalışan/yüklenici puanı destekleyebilir. Mipyme ihaleleri: 125 bin USD altı ve en az 2 Mipyme başvurusu.	Evet. STA, karşılıklılık veya And Topluluğu kuralları ulusal muamele tanıyabilir.	Hayır
Peru	Doğrudan kural yok	-	-	-	Kapsandığı yerde STA ulusal muamelesi uygulanır. MSE/MYPE desteği vardır, doğrudan ithalat kontrolü değildir.	Hayır
Endonezya	Evet	16/2018, 12/2021 ve 46/2025 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnameleri; TKDN/BMP kuralları; sektörel TKDN düzenlemeleri.	Genel çerçeve; spesifik: inşaat, telekom 4G/5G, EV, güneş, elektrik altyapısı, tıbbi cihaz, ilaç, elektronik/telematik.	Genel: TKDN+BMP ≥%40 ise yerli ürün; ithalata yalnız yerli arz yoksa/yetersizse izin. Mal/hizmet: TKDN ≥%25 ve >1 milyar IDR ise %25'e kadar fiyat tercihi. İnşaat: ulusal firmalara %7,5; uluslararası ihale eşikleri: inşaat >1 trilyon, mal/hizmet >50 milyar, danışmanlık >25 milyar IDR. Telekom: 4G/5G %35, baz istasyonu %40 TKDN. EV: %40 (2022-26), %60 (2027-29), %80 (2030+). Güneş/elektrik/tıbbi/ilâç/elektronik: sektörel TKDN formülü.	Geniş STA muafiyeti yok. Başlıca istisnalar proje veya yabancı finansman bazlıdır.	Hayır
Yeni Zelanda	Doğrudan kural yok	-	-	-	Ülke ayrımcılığı yok. Kural 8: 100 bin NZD üzeri mal/hizmet ve 9 milyon NZD üzeri inşaatla %10 ekonomik fayda ağırlığı.	Evet

Yukarıdaki tablo, incelenen ülkeleri üç grupta toplamaktadır. Birinci grupta kamu alımlarını doğrudan ve sektör hedefli bir araç olarak kullanan rejimler yer almaktadır: AB (NZIA, IAA teklifi ve IPI üzerinden), Hindistan (Make in India kapsamında yerli katkı sınıflandırması), Meksika (ulusal ihalelerde yüzde 65 ulusal katkı şartı), Endonezya (TKDN/BMP eşikleri) ve Kanada (yerli tedarikçi ve içerik avantajları ile karşılıklılık politikası). İkinci grupta doğrudan yasak yerine dolaylı mekanizmalarla çalışan rejimler bulunmaktadır: Avustralya eşik değer altındaki alımları yerli işletmelere ayırmakta, Kolombiya puanlama avantajı uygulamakta, MERCOSUR/Arjantin ise üye içi ulusal muamele ile sınırlı fiyat avantajlarını birleştirmektedir. Üçüncü grupta doğrudan kuralı bulunmayan ülkeler yer almaktadır: Japonya, Peru ve Yeni Zelanda'da erişim esas olarak anlaşma kapsamı ve usul gereklilikleri üzerinden şekillenmekte; Türkiye'de ise AB tarzı, sektör hedefli bir kamu alımı temelli ithalat kontrol mekanizması bulunmamaktadır.

Tablodan iki yatay bulgu çıkmaktadır. Birincisi, ayrımcılığın hemen hiçbir rejimde ülke bazlı kurgulanmamış olmasıdır: tercih, ürünün veya isteklinin yerli katkısı belgeleyip belgeleyemediğine (TKDN, Sınıf-I, ulusal katkı) ya da ilgili ülkenin karşılıklı erişim tanıyıp tanımadığına (Kanada'nın karşılıklılık politikası, AB'nin IPI'si) bağlanmaktadır. İkincisi, anlaşma temelli erişimin belirleyiciliğidir: GPA, STA veya bölgesel kurallar kapsamındaki alımlarda yabancı isteklilere ulusal muamele tanınmakta; kapsam dışında kalan alımlarda ise yabancı istekliler ulusal kurallara tabi kalmaktadır. Türkiye'nin tablodaki konumu bu iki bulgu ışığında okunmalıdır. Türkiye, doğrudan kuralı bulunmayan ülkeler grubunda yer almakta; ancak Japonya ve Yeni Zelanda'dan farklı olarak GPA tarafı da değildir. Bu, Türkiye'nin hem kendi pazarında kamu alımlarını bir sanayi politikası aracı olarak kullanmadığı hem de dış pazarlarda anlaşma temelli koruma şemsiyesinin sınırlı olduğu anlamına gelmektedir.

IAA'nın Annex II kapsamındaki düşük karbon şartlarından en çok etkilenebilecek sektör ana metaller (basic metals), özellikle de çelik, çimento ve alüminyumdur. Bu ürünlerin her biri için AB, Türkiye de dahil olmak üzere Birlik dışı ülkelerdeki firmalara şartlar uygulamaktadır. Böyle bir firmanın AB'deki bir kamu alımı projesine teklif verebilmesi veya bir AB kamu destek programına başvurabilmesi için, toplam üretiminin belirli bir payının düşük karbonlu (low-carbon) olması gerekmektedir. Çelik için, firmanın toplam üretiminin en az %25'i düşük karbonlu olmalıdır. Benzer şekilde, çimento ve alüminyum için gerekli paylar sırasıyla %5 ve %25'tir.

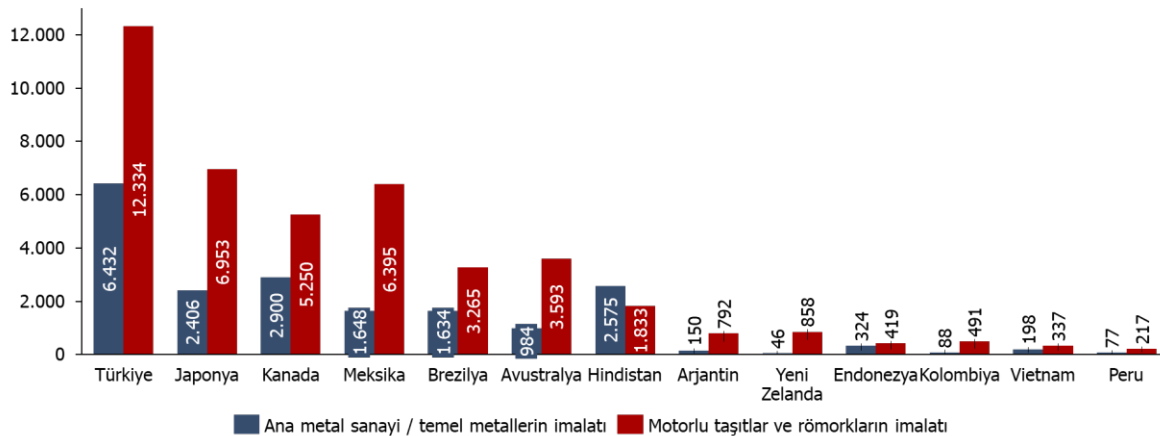
IAA'nın Annex III kapsamındaki Made in EU yani içerik şartlarıyla ilgili düzenlemelerinden etkilenecek ana sektörler arasında Net Sıfır Teknolojileri (Net-Zero Technologies), özellikle elektrikli araç (EV) bataryaları ve Batarya Enerji Depolama Sistemleri (Battery Energy Storage Systems - BESS), otomotiv sektörü içindeki araç bileşenleri ile inşaat sektörü kapsamındaki çelik, alüminyum ve çimento yer almaktadır. Ürünlerini EV bataryası ve BESS kategorileri altında AB piyasasına sunmak isteyen bir Türk firması için "AB'de Üretilmiştir" şartı (Made in EU requirement), bileşen düzeyinde bir yerleştirme yükümlülüğü (localisation obligation) yaratacaktır. EV bataryaları için, yürürlüğe girmesinden bir yıl sonra batarya hücresi de dahil olmak üzere en az dört ana bileşenin "AB'de Üretilmiş" (Made in EU) olması gerekecektir. Bu gereklilik, yürürlüğe girmesinden üç yıl sonra Batarya Yönetim Sistemi (Battery Management System - BMS) ve Katot Aktif Malzemesi (Cathode Active Material - CAM) dahil olmak üzere altı bileşene çıkacaktır. BESS için bu şart, yürürlüğe girmesinden bir yıl sonra batarya paketi ve BMS dahil olmak üzere en az üç "AB'de Üretilmiş" bileşenle başlayacak ve üç yıl sonra batarya hücresi ve CAM dahil olmak üzere altı bileşene yükselecektir.

Buna ek olarak, otomotiv sektörü altındaki araç bileşenleri için "AB'de Üretilmiştir" şartı, bataryalar hariç olmak üzere toplam bileşenler üzerinden AB'de üretilen bileşenlerin değer bazındaki asgari payı olarak hesaplanacaktır. Elektrikli araçlar (EVs) için bu eşik, yürürlüğe girdikten bir yıl sonra (2027 civarında beklenmektedir) %70 ve 2030 yılına kadar %75 olacaktır. Bu nedenle, EV bataryaları, BESS veya araç bileşenleri tedarik eden Türk firmalarının muhtemelen ya kilit bileşenleri AB içinde

üretmeleri, ya AB merkezli tedarikçilerden daha yüksek oranda bileşen tedarik etmeleri ya da bu yerleştirme şartlarına uymak için tedarik zincirlerini yeniden yapılandırmaları gerekecektir. Son olarak, inşaat sektöründe "AB'de Üretilmiştir" şartları daha da katılaşmaktadır: yukarıda detaylandırıldığı üzere, AB pazarında inşaat sektörüyle ilişkili ürünlerini satmak isteyen bir firmanın, çeliğin %85'ini, alüminyumun %70'ini ve çimentonun %95'ini AB bölgesi içinde üretebilecek şekilde AB'de yerleşmeye yönelmesi gerekmektedir.

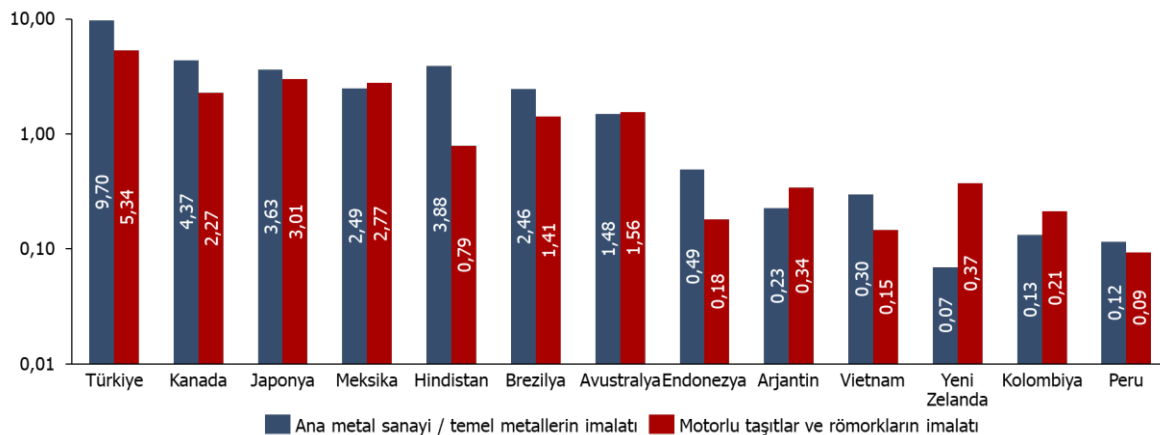
Türkiye'nin yukarıda ele alınan sektörlerdeki ticaret ve kamu alımlarına ilişkin rekabet gücü ve risk maruziyeti, Türkiye'nin ve rakip ülkelerin bu sektörlerdeki AB'ye ihracatı üzerinden değerlendirilebilir. Bu bağlamda AB'ye ihracat, her ülkenin AB kamu alımı pazarlarındaki göreceli konumunu anlamak için bir gösterge (proxy) olarak kullanılmaktadır. Aşağıdaki grafiklerde görüldüğü üzere Türkiye, ana metal sanayi ile motorlu kara taşıtları, treyler ve yarı treyler imalatı sektörlerinde, analize dahil edilen ülkeler arasında halihazırda en yüksek ihracat payına sahiptir. Bu avantaj Türkiye'yi aynı zamanda daha büyük bir riske maruz bırakmaktadır; zira Türkiye ana metallerde Kanada'ya, motorlu kara taşıtları, treyler ve yarı treylerlerde ise Japonya'ya karşı zemin kaybedebilir. AB'nin yerli içerik şartlarını uygulaması halinde etki daha da önemli hale gelebilecektir; çünkü bu yalnızca Türkiye'nin kamu ihalelerini kazanma şansını değil, bu ürünleri doğrudan AB pazarında satabilme kabiliyetini de etkileyecektir. Analize dahil edilen rakip ülkelerin tamamının AB ile bir serbest ticaret anlaşmasının bulunması bu durumu özellikle önemli kılmaktadır.

Şekil 1: Türkiye ve Rakiplerinin AB'ye Sektörel İhracatı, 3 Yıllık Ortalama, Milyon USD, 2020-2022



Kaynak: OECD, TEPAV Hesaplamaları

Şekil 2: Türkiye ve Rakiplerinin AB'ye Sektörel İhracatının AB'nin Toplam Dünya İthalatı İçindeki Payı, 3 Yıllık Ortalama, 2020-2022



Kaynak: OECD, TEPAV Hesaplamaları

9. Sonuç ve Tartışma: AB'nin Güncel Politikalarıyla Birlikte Türkiye'nin Pozisyonu için Müzakere Argümanları ve Politika Önerileri

Bu bölüm, raporun önceki bölümlerinde sunulan politika analizleri, değer zinciri analizleri ve ürün bazında etki analizi bulgularını birlikte değerlendirerek, AB ile yürütülecek müzakerelere yönelik argüman setini ve kısa ve orta vadeli politika önerilerini ortaya koymaktadır. Bu kapsamda hem Türkiye-AB görüşmelerinde ele alınması gereken teknik müzakere maddeleri hem de bu süreçle eş zamanlı yürütülmesi gereken sektörel ve yatay politika tasarımı alt başlıklarında öneriler sunulmaktadır.

AB'nin 4 Mart 2026'da yayımladığı IAA Taslağı, son yıllarda birikimli şekilde inşa edilen yeni sanayi politikasının en somut ifadesi olup AB sanayi politikalarının ve ticaret ilişkilerinin bütünü için bir kaldıraç işlevi görmektedir. Draghi Raporu ile başlayan, Rekabetçilik Pusulası ve Temiz Sanayi Mutabakatı ile derinleşen ve "Made in Europe" yaklaşımı etrafında somut araçlara dönüşen bu bakış açısı değişimi, IAA, AB-Hindistan STA ve AB-MERCOSUR Ortaklık Anlaşması üçlüsünün birbirini tamamlayan stratejik bir program olarak okunmasını gerektirmektedir. Raporun ilk bölümlerinde yer alan politika analizlerinde ortaya konduğu üzere bu üçlü program aynı zamanda Gümrük Birliği'nin işleyiş çerçevesini de fiilen yeniden tanımlamaktadır. Dolayısıyla mesele artık Gümrük Birliği'nin güncellenip güncellenmeyeceği değil, Türkiye'nin bu fiili dönüşümü ne ölçüde şekillendireceğidir. Türkiye Gümrük Birliği Anlaşmasıyla IAA kapsamında kamu alımları ve destek programlarında "Birlik menşeli" sayılma hakkına sahip olmuş, ancak içerik gerekliliklerinin Gümrük Birliği ortakları için ürün bazında nasıl hesaplanacağına henüz tartışmaya açık olması ve karşılıklılık ilkesinin bağlayıcı bir koşul olarak konulmuş olması, müzakere edilmesi gereken kritik teknik belirsizlikler yaratmıştır. Türkiye'nin IAA'da kapsanması bir yandan, Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesinden bu yana Türkiye'nin AB ürün standartları, teknik düzenlemeleri ve sektörel uyum mevzuatıyla aynı çerçevede çalışıyor olmasının doğal bir uzantısıdır. Türkiye imalat sanayisinin bu birikimi, AB'nin "güvenilir, dayanıklı, öngörülebilir ve yeşil dönüşüme uyumlu" tedarik ortağı kriterlerinin tüm boyutlarında Türkiye'yi henüz aynı uyumu sağlayamayan yeni STA ortaklarından yapısal olarak ayırmaktadır.

Önceki bölümlerde yer alan etki analizleri AB tarafındaki güncel gelişmelerin olası ekonomik karşılığını ürün düzeyinde somutlaştırmıştır: Türkiye'nin AB'ye ihracatının yüzde 67,1'ini oluşturan 193 ürünlük, 68,9 milyar USD'lik kritik sepet, Hindistan ve MERCOSUR Anlaşmaları'nın farklı kanallardan ve farklı vadelere dokunduğu bir alandır. Hindistan STA'sı bu sepete geniş tabanlı ve zaman içinde birikimli olarak ağırlaşan bir yapısal rekabet baskısı kanalıyla; MERCOSUR Anlaşması ise rafine petrol, emtia ve motor parçalarında yoğunlaşan görece dar bir alandan dokunmaktadır. IAA'nın bağlayıcı kapsamındaki 45 kalemlik teknoloji listesinde ise Türkiye'nin yıllık ortalama 11,8 milyar USD'lik ihracatla AB üyesi olmayan kayda değer bir tedarikçi olarak yer alması, müzakerelerde Türkiye'nin pozisyonunu pekiştirme zemini sunmaktadır. Sekizinci bölümdeki karşılaştırmalı kamu alımları analizi de bu tabloyu tamamlamaktadır: Türkiye, ana metaller ile motorlu kara taşıtları ve römork sektörlerinde analize dahil edilen ülkeler arasında en güçlü AB ihracat pozisyonuna sahiptir ve tam da bu nedenle kamu alımı ve pazara erişim koşullarını değiştiren her AB kuralına en fazla maruz kalan ülkedir. Bu çerçeve içinde Brüksel'de IAA kapsamında yürütülecek müzakereler ve buna eş zamanlı olarak şekillenecek sektörel düzenlemeler, Türkiye'nin AB değer zincirlerindeki konumunu yeniden müzakere edebileceği teknik-ekonomik bir kanal niteliğindedir.

IAA Müzakerelerinde Türkiye'nin Gündemi ve Pozisyonu

IAA Taslağı, 4 Mart 2026'da Avrupa Komisyonu tarafından yayımlanmış ve şu anda Avrupa Parlamentosu ile Konsey müzakerelerine açık bir metindir. Bundan sonraki süreçte AB içi müzakerelerin yanı sıra, taslağın üçüncü ülkelerle ilişkileri doğrudan şekillendirecek hükümleri üzerine ticaret ortaklarıyla paralel diyaloglar da yürütülecektir. Gümrük Birliği Anlaşmasıyla Türkiye açısından bu süreç, IAA'nın getirdiği menşe, doğrudan yabancı yatırım ve kamu alımları ile ilgili hükümlerin ve sektörel düzenlemelerin nasıl uygulanacağına dair kritik bir müzakere penceresinin açılması anlamına gelmektedir. Avrupa Konseyi IAA metninin 2026 yılı sonuna kadar sonuçlanması çağrısında bulunmuştur fakat bunun ne kadar uygulanabilir olduğu tartışmalıdır. Üye devlet düzeyinde DTÖ uyumluluğu, maliyet ve üçüncü ülke operatörlerine muameleler konularında belirgin ayrışmalar bulunmaktadır ve müzakere süreçlerinde farklılıklar gerçekleşmesi söz konusu olabilecektir. Bunun yanı sıra Çin halihazırda karşı tedbirler için sinyaller vermektedir. Bu takvim ve tartışmalar, Türkiye'nin teknik diyalog kanallarını 2026'nın ikinci yarısında öncelikli olarak açması/etkinleştirmesi ve görüşmeleri aktif biçimde sürdürmesi gerektiğine işaret etmektedir. Bu çerçeveden hareketle farklı belirsizlikler söz konusu olmakla birlikte Türkiye'nin AB ile müzakere sürecinde öne çıkmasının gerekli olduğu konular aşağıda yedi ana başlık altında ele alınmaktadır. Onları takiben eş zamanlı gündeme alınması gereken teknoloji ve sanayi politikası yaklaşımı ayrı bir bölüm olarak sunulmaktadır.

Birlik menşeli eşdeğerlik kapsamının netleştirilmesi

IAA Taslağı'nın temel yapı taşlarından biri, kamu alımları ve destek programları aracılığıyla stratejik sektörlerde öncü pazarlar (lead markets) oluşturulması ve bu öncü pazarlara erişimin Birlik menşeli içeriklerle ilişkilendirilmesidir. Taslağın Madde 8'i kamu alımlarındaki eşdeğerliği üç boyut üzerinde tanımlamaktadır: AB ile serbest ticaret alanı kurmuş ülkeler, AB ile gümrük birliği tesis etmiş ülkeler ve DTÖ Kamu Alımları Anlaşması (GPA) tarafı ülkeler. Buna paralel olarak Madde 9, diğer kamusal müdahale biçimlerinde (destek programları, yenilenebilir enerji açık ihaleleri, araç finansmanları) yalnızca STA ve Gümrük Birliği ortaklarını eşdeğer saymaktadır. Türkiye, Gümrük Birliği Anlaşması sayesinde bu kapsamın içinde yer almaktadır. Bununla birlikte taslakta yer alan üç istisna koşulu (ayrımçılık, tedarik güvenliği ve uluslararası güvenlik istisnaları) IAA'nın "eşdeğerlik" hakkını uygulama düzeyinde kısıtlayabilecektir.

Türkiye'nin müzakere pozisyonu açısından bu maddenin pratik önemi yedinci bölümdeki ürün bazlı analizlerle netleşmektedir: IAA'nın bağlayıcı kapsamındaki 45 kalemde Türkiye'nin AB'ye yıllık ortalama 11,8 milyar USD ihracatı bulunmakta; 5 kalemlik otomotiv kümesinde 5,28 milyar USD, 137 HS6 ürünü kapsayan çelik kümesinde 3,46 milyar USD, 9 kalemlik inşaat kümesinde 2,91 milyar USD ve 7 kalemlik enerji kümesinde 0,15 milyar USD ihracatla Türkiye, AB üyesi olmayan büyük ölçekli tedarikçiler arasında öne çıkan ticaret partneri olarak konumlanmaktadır. Türkiye'nin temel argümanlarından biri, bu mevcut ihracat profilinin "güvenilir, dayanıklı, öngörülebilir ve yeşil dönüşüme uyumlu" tedarik ortağı kriterlerini ürün bazında karşıladığı, dolayısıyla Birlik menşeli eşdeğerliğin kapsamının açık ve istikrarlı biçimde tanımlanmasıdır. Eşdeğerlik konusunun önümüzdeki dönemde sektörel düzenlemelere indirgenmesi durumunda Gümrük Birliği ortaklarının ex ante katılımının temin edilmesi önemlidir. Bu durumda eşdeğerlik konusu sektörel düzenlemelerle yetki devrine dayanan tasarruflara (delegated acts) bırakılmamış olacaktır. Buradaki temel konu, Türkiye'nin güvenilir ticaret ortağı rolünün altını çizmesi ve bu rolün önümüzdeki dönemde de devam etmesine ilişkin isteği ve hazırlığının yanı sıra, karşılıklı faydalarına ve önemine odaklanmasıdır.

İçerik gerekliliklerinin Gümrük Birliği ortakları için ürün bazında hesaplanma yöntemi

IAA Taslağı, kamu alımlarındaki menşe ve düşük karbon koşullarını kademeli bir takvimle somutlaştırmaktadır. 1 Ocak 2029'dan itibaren AB'de bir kamu alımı projesine teklif veren veya bir AB

destek programına başvuran firmalar için toplam üretimlerinin belirli bir payının düşük karbonlu olması şartı aranacaktır: bu pay çelikte en az yüzde 25, beton/harçta yüzde 5, alüminyumda yüzde 25'tir ve beton/harç ile alüminyumda bu şarta Birlik menşei koşulu eşlik etmektedir. Elektrikli araçlarda Made in EU şartı, bataryalar hariç bileşen değerinin yürürlüğe girdikten bir yıl sonra (2027 civarında beklenmektedir) yüzde 70'inin, 2030 itibarıyla yüzde 75'inin AB'de üretilmiş olmasını gerektirmektedir. EV bataryalarında yürürlükten bir yıl sonra batarya hücresi dahil en az dört ana bileşenin, üç yıl sonra Batarya Yönetim Sistemi (BMS) ve Katot Aktif Malzemesi (CAM) dahil altı bileşenin; batarya enerji depolama sistemlerinde (BESS) ise bir yıl sonra batarya paketi ve BMS dahil en az üç bileşenin, üç yıl sonra batarya hücresi ve CAM dahil altı bileşenin Made in EU olması şartı devreye girmektedir. Net-sıfır teknolojilerinde (batarya, güneş PV, ısı pompası, rüzgar türbini, hidrojen elektrolizörleri, nükleer fisyon) teknolojiye göre kademeli olarak artan Birlik menşeli zorunluluklar öngörülmektedir. İçerik şartlarıyla ilgili düzenleme önerisinin inşaat ayağında pazara sürüm şartları daha da katıdır: AB pazarında inşaatla ilişkili ürün satmak isteyen firmaların çeliğin yüzde 85'ini, alüminyumun yüzde 70'ini ve çimentonun yüzde 95'ini AB bölgesi içinde üretecek şekilde yerelleşmesi gerekmektedir. Ancak Birlik menşeli eşdeğer sayılan içeriklerin Gümrük Birliği ortakları için ürün bazında nasıl hesaplanacağı, hangi kümülasyon kuralının uygulanacağı ve hangi belgelendirme ile kanıtlanacağı taslakta net biçimde henüz tanımlanmamıştır.

Bu belirsizlik yedinci bölümde haritalanan sektörel eksenlerde özellikle kritik öneme sahiptir. Otomotiv tarafında Türkiye, Annex III'ün yüzde 70 Birlik içeriği kuralına tabi taşıt aksam ve parçalarında (8708) yıllık ortalama 4,38 milyar USD ihracatla AB dışı tedarikçiler arasında ikinci sırada yer almakta; IAA kapsamındaki kamyon kaleminde AB'nin birinci, elektrikli dahil otobüs kaleminde ikinci tedarikçisi konumunda bulunmaktadır. Elektrikli araç içerik gereklilikleri çerçevesinde 'Birlik menşeli sayılma' ölçütünün ürün bazında nasıl hesaplanacağı bu kalemlerin tamamını doğrudan etkileyebilecektir. Enerji tarafında Türkiye'nin bağlayıcı kapsamındaki konumu sınırlıdır; ancak delege tasarruflarla kapsama alınması öngörülen şebeke teknolojilerinde tablo tersine dönmektedir: Türkiye transformatör, bobin ve parçalarında 864 milyon USD ile AB dışı tedarikçiler arasında ikinci, yüksek gerilim iletkenleri alt kaleminde (854460) 217 milyon USD ile birinci tedarikçidir. Bu nedenle şebeke teknolojilerine ilişkin delege tasarruf süreci, içerik hesaplama yönteminin Gümrük Birliği ortakları için netleştirilmesi gündeminin ayrılmaz bir parçası olarak ele alınmalıdır.

Bu kapsama giren ilgili teknik ve metodolojik konular Türkiye'nin müzakereler kapsamında masaya götürmesi gereken meseleler arasındadır: içerik hesaplama metodolojilerinin karşılıklı görüşmelerle netleştirilmesi, önümüzdeki dönemde sektörel düzenlemelerle değiştirilmesinin geçiş dönemi koşullarına bağlanması ve içerik uyumunun ekonomik operatörlerin beyanlarına dayanacağı belirtilen mekanizmanın netleştirilmesi gerekmektedir.

Karşılıklılık ilkesinin uygulama çerçevesi

IAA Taslağı, Birlik menşeli eşdeğerlik hakkını karşılıklılık ilkesine bağlamaktadır: İlgili ticaret ortağının kendi pazarında AB ürünlerine karşı yerli malı lehine ayrımcılık yapmaması, AB için tehlikeli bir tedarik bağımlılığı oluşturmaması ve uluslararası güvenlik maddelerini ihlal etmemesi gerekmektedir. Önceki bölümlerde politika içerik analizlerinde işaret edildiği üzere, Türkiye'nin karşılıklılık ilkesini benimsememesi durumunda, AB pazarındaki IAA kaynaklı kazanımlar ve karşılıklı pazar erişimi ilkesi riske girebilecektir. Bu durum yalnızca güncel gündemde yer alan Hindistan ve MERCOSUR STA'larıyla sınırlı değildir, tüm STA'ları kapsamaktadır. AB, IAA üzerinden kamu alımları ve destek programlarına erişimi, dolaylı ama etkili bir karşılıklılık kaldırıcı olarak konumlandırabilir. Burada Türkiye'nin savunmacı ve AB ile ticaretini karşılıklılık gündemine indirgeyecek bir tutumda bulunmak yerine daha geniş bir çerçevede AB-Türkiye ticaretinin karşılıklı faydalarına odaklanması ve karşılıklılık değerlendirmesinde "ayrımcılık", "tedarik güvenliği" ve "güvenlik istisnası" başlıklarının somut, ölçülebilir ve şeffaf kriterlerle tanımlanmasını istemesi anlamlı olacaktır.

“Birlik'te montaj” koşulunun uygulama çerçevesi

Türkiye'nin müzakere gündeminde ele alınması gereken bir diğer teknik mesele “Birlik'te montaj” koşuludur. IAA Annex III, elektrikli/şarj edilebilir hibrit/yakıt hücreli araçlar için aracın AB’de monte edilmiş olmasını bir menşe içeriği kuralı değil, ayrı bir coğrafi şart olarak getirmektedir. Bu nedenle Türkiye menşeli parçalar AB üretiminin Birlik menşe içeriğine dahil sayılırken, Türkiye’de monte edilen bir elektrikli araç “AB’de monte edilmiş” statüsünden yararlanamayacak gibi görünmektedir. Aynı durum Annex III Bölüm II'deki kurumsal araç teşvikleri (1 Ocak 2028 itibarıyla düşük karbon ve AB menşeli olma şartı devreye girecek), Madde 13 kapsamındaki destek programları ve süper kredi mekanizması için de geçerli olabilecektir. Bu çerçeve, IAA'nın 16 Aralık 2025 tarihli AB Otomotiv Paketi ile birlikte değerlendirilmesi gereken bir alanı oluşturmaktadır. Söz konusu paket, CO2 emisyon standartlarının gözden geçirilmesi, Temiz Kurumsal Araçlar Tüzüğü, batarya teşvik programı ve otomotiv idari basitleştirme bileşenleriyle IAA'nın otomotiv hükümlerini destekleyen tamamlayıcı düzenlemeler içermektedir.

Türkiye, yıllık yaklaşık 2 milyon araç üretim kapasitesiyle Avrupa'nın en büyük otomotiv üretim üslerinden biridir ve birçok farklı markanın üretim tesisleriyle AB değer zincirine derinden entegredir. Bu tesislerin elektrikli araç dönüşümü yatırım kararları ile yeni kurulması planlanan fabrikalar ve yeni yatırım planları, “Birlik'te montaj” şartının nasıl yorumlanacağına doğrudan duyarlı olacaktır. Bu nedenle müzakere sürecinde somutlaştırılması gereken konulardan biri “Birlik'te montaj” ifadesinin yorumunun, AB ile Gümrük Birliği ilişkisi içindeki ülke tesislerini kapsayacak şekilde Annex III hükümlerinde teknik düzeyde netleştirilmesidir.

Kamu alımları ile ilişkili gündem

Kamu alımları gündemi IAA'yı aşan bir kapsama sahip olsa da, IAA taslağı bu konunun öncelikli tartışma olarak ön plana çıkmasını tetiklemiştir. Özellikle AB'nin takviminde yer alan ve 2026'da güncellenmesi beklenen Kamu Alımları mevzuatı, Türkiye'nin AB ile müzakere sürecinde bu konuyu da önceliklendirmesi gereğine işaret etmektedir. IAA öncesi gelişmeler açısından bakıldığında, AB Adalet Divanı'nın 22 Ekim 2024 tarihli Kolin İnşaat Turizm Sanayi ve Ticaret AŞ ile ilgili kararı, AB kamu alımları çerçevesinin üçüncü ülke ekonomik operatörlerine erişiminde köklü bir dönüm noktası oluşturmuştur. Karar, AB ile kamu alımları alanında uluslararası anlaşması olmayan üçüncü ülkelerden gelen ekonomik operatörlerin AB kamu alımı direktiflerine dayanarak eşit muamele talep edemeyeceğini ve AB kamu alımları sürecinde verilen ihale kararlarına bu direktifler çerçevesinde itiraz edemeyeceğini hükme bağlamıştır. Karar ayrıca üçüncü ülke operatörlerinin AB kamu alımı süreçlerine erişiminin AB'nin münhasır yetkisinde olduğunu, üye devletlerin bu konuda yasama yetkisi bulunmadığını teyit etmiştir.

Türkiye, DTÖ Kamu Alımları Anlaşması'na (GPA) taraf değildir ve yalnızca gözlemci statüsündedir. Türkiye-AB Gümrük Birliği ise kamu alımlarını mevcut hali itibarıyla kapsamamaktadır. Dolayısıyla Kolin Kararı sonrasında Türk firmaları AB üye devletlerindeki kamu ihalelerinde hukuki olarak savunmasız bir konuma yerleşmiştir. Bu değişimin IAA taslağındaki Madde 11 ile pekişmesi mümkün olabilir: IAA Madde 11, mevzuat kapsamındaki sektörlerde AB ile kamu alımları alanında ikili veya uluslararası pazar açılımı sağlamamış ülkelerin kamu alımları pazarına girişine izin verilmeyeceğini hükme bağlamakta, kamu alımlarında 1 Ocak 2029 itibarıyla Ek 2 (bina, altyapı ve otomotivde kullanılan çelik, beton ve alüminyum) ve Ek 3'te (elektrikli, hibrit ve yakıt hücreli araçlar) listelenen ürün gruplarında belirlenen düşük karbon ve/veya birlik menşei şartlarının karşılanmasını beklemektedir. Bu yaklaşım, AB kamu alım pazarına erişim hakkı olmayan üçüncü ülke operatörlerinin belirli ihalelerden dışlanabileceği bir çerçeve oluşturmakta, Türkiye'nin AB ile ikili bir kamu alımları anlaşmasının bulunmaması, bu olası uygulamalara dayanak oluşturmaktadır.

Bu yapıyı doğru okuyabilmek için IAA'nın AB kamu alımlarındaki daha geniş paradigma kayması içinde değerlendirilmesi gerekmektedir. AB kamu alımları sistemi "açıklık ilkesi"nden (open by default) "karşılıklılık, dayanıklılık ve stratejik özerklik" çerçevesine doğru yapısal bir dönüşüm geçirmektedir. AB kamu alımları pazarı, IAA'nın da parçası olduğu birbirini tamamlayan birden fazla aracın birlikte okunmasını gerektiren bir alana dönüşmüştür. Uluslararası Kamu Alımları Aracı (IPI), AB ile karşılıklı pazar erişimi sağlamayan üçüncü ülkelerin firmalarının AB ihalelerinde dezavantajlı muameleyle karşılaşmasına veya doğrudan dışlanmasına neden olabilmektedir. Yabancı Sübvansiyonlar Tüzüğü (FSR), 250 milyon Euro üzerindeki AB ihalelerine katılan firmaların yabancı devlet desteği alıp almadığını bildirmesini zorunlu kılmakta, rekabeti bozucu bir destek tespit edilirse o firmaya sözleşme verilmeyebilmektedir. Ekonomik Zorbalığa Karşı Araç (ACI) ise üçüncü bir ülkenin AB'ye yönelik ekonomik baskı uygulaması halinde, AB'nin karşı tedbir olarak o ülkenin firmalarının kamu alımlarına erişimini kısıtlayabilmesine olanak sağlamaktadır.

Bu yeniden yapının Türkiye için somut yansıması bir ürün-firma asimetrisi olarak da özetlenebilir: IAA Madde 8 çerçevesinde Türk menşeli mallar Birlik menşeli içerik olarak eşdeğer sayılmakta ve AB'li yüklenicilerin tedarik zincirinde sorunsuzca yer alabilmektedir. Fakat diğer yandan Türk firmaları, Kolin kararı sonrası AB kamu ihalelerine doğrudan ihale tarafı olarak girişte hukuki güvenceden yoksun kalmaktadır. Bu asimetri, IAA Madde 11 ve önümüzdeki AB Kamu Alımları Yasası revizyonu ile birlikte özellikle elektrikli araçlar ile enerji yoğun sektörlerde doğrudan yüklenici olabilme yolunu sorunlu hale getirmektedir.

Sekizinci bölümde sunulan karşılaştırmalı analiz bu gündemin aciliyetini güçlendirmektedir: Türkiye'nin rakiplerinin önemli bölümü kamu alımlarını halihazırda bir sanayi politikası ve ithalat yönetimi aracı olarak kullanmaktadır. Kanada, yerli tedarikçilere yüzde 10 fiyat ve yüzde 25 içerik avantajı tanıyan ve karşılıklılık esasına dayanan bir çerçeve işletmekte; Hindistan, Make in India kapsamında yüzde 50 yerli katkı eşliğine dayalı tedarikçi sınıflandırması uygulamakta; Endonezya, TKDN sistemiyle yerli katkının belgelendirilmesini pazara erişimin koşulu haline getirmektedir. Türkiye de kamu alımlarını bir sanayi politikası ve yerlileştirme aracı olarak kullanmaktadır: 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu'nun 63. maddesi yerli malı teklif edenler lehine %15'e kadar fiyat avantajı tanımakta, orta-yüksek/yüksek teknolojiye sahip ürünleri ile yerli yazılımda bu avantajı %15 oranında zorunlu kılmakta, yapım işlerinde belirli makine ve malzemenin yerli malı olmasını şart koşturmakta, eşik değer altı ihaleleri yalnızca yerli isteklilere açabilmektedir. Yerli katkı oranı TOBB/TESK'e bağlı odalarca düzenlenen yerli malı belgesiyle belgelendirilmekte (Endonezya'nın TKDN sistemine benzer biçimde), raylı sistemlerde asgari %51 yerlilik, sağlık, enerji ve savunmada ise sektörel yerlileştirme ve sanayi işbirliği (offset) koşulları uygulanmaktadır. Dolayısıyla Türkiye'de kamu alımı temelli bir yerlileştirme rejimi mevcuttur fakat asıl eksiklik, bu rejimin AB'nin IAA'da kurguladığı gibi düşük karbon ve "Birlik menşeli" içerik eşiklerine, stratejik sektör hedeflemesine ve karşılıklılık ilkesine göre tasarlanmamış olmasıdır. Bu tablo Türkiye için iki yönlü risk üretmektedir: Türk firmaları AB'nin düşük karbon ve Made in EU koşullarını karşılayamazsa kamu alımı ve pazara erişim kanallarında kayba uğrayabilecek (uyum riski); bu koşullara uyum sağlayabilen ve AB ile anlaşma temelli erişimi bulunan rakip ülke firmaları Türkiye'nin mevcut ihracat kanalının bir bölümünü devralabilecektir (kayma riski).

Tüm bunlara ek olarak yukarıda da bahsedildiği gibi Kamu Alımları Yasası (Public Procurement Act) teklifinin 2026'nın ikinci çeyreğinde Komisyon tarafından sunulması beklenmektedir. Bu revizyonun sürdürülebilirlik, dayanıklılık ve "Avrupa tercihi" gibi kriterleri kamu alımlarına yerleştireceği, üçüncü ülke katılımında karşılıklılık testlerinin güçlendirileceği duyurulmuştur. Bütün bu çerçeve birlikte değerlendirildiğinde kritik bir tespit ortaya çıkmaktadır: IAA, Kolin Kararı'nın yarattığı hukuki açığı belirli stratejik sektörlerde kurumsallaştırma ihtimalini içinde barındırmaktadır. Bu nedenle Türkiye'nin kamu alımları gündemini öncelikli bir müzakere konusu olarak ele alması ve hazırlık yapması gerekmektedir. Kamu alımlarında karşılıklı açılım sağlayacak ve Türkiye'yi AB kamu alımları pazarına entegre edecek ikili bir anlaşma üzerinde çalışılması önemli olacaktır.

Düşük karbonlu üretime geçişin iç kamu alımlarıyla desteklenmesi

IAA'nın Annex II kapsamındaki düşük karbon şartlarına hazırlık açısından, etkilenen sektörlerde (çelik, çimento/beton, alüminyum) faaliyet gösteren firmaların üretim biçimlerini dönüştürmeye teşvik edilmesi gerekmektedir. Bu çerçevede Türkiye, geçişi hızlandırmak için kendi iç kamu alımlarında benzer bir düzenleme getirebilir. Böyle bir sistemde teşvik alan firmalar, düşük karbonlu üretim şartlarını sağlamak üzere birbirleriyle rekabet edecek; şartları yerine getiren firmalara, kamu projelerine ilişkin ihalelerin değerlendirilmesinde henüz uyum sağlamamış firmalar karşısında marjinal bir fiyat avantajı tanınabilecektir. Bu yaklaşım hem Türk firmalarını 1 Ocak 2029'da devreye girecek AB şartlarına önceden hazırlayacak hem de sekizinci bölümde incelenen ülke örneklerinin (Kanada, Hindistan, Endonezya) gösterdiği gibi kamu alımlarını sanayi dönüşümünün bir aracı olarak işlevselleştirecektir.

AB'ye doğrudan yatırımın teşviki ve ikili üretim yapısı

IAA'nın Annex III kapsamındaki Made in EU şartlarına ilişkin politika yanıtı iki yönlü olmalıdır. Birincisi, Türk firmalarının AB'ye doğrudan yatırımlarını artırması teşvik edilmeli ve Türk şirketlerinin AB bölgesinde üretim hatları kurabilmesi desteklenmelidir. Bu yaklaşım hem içerik düzenlemeleri kapsamındaki bileşen yerleştirme şartlarının karşılanmasına yardımcı olacak hem de Türkiye ve AB ekonomileri arasında daha derin bir bütünleşmeyi destekleyecektir; aynı zamanda AB'nin Türkiye'deki yatırımı ile Türkiye'nin AB'deki yatırımı arasındaki dengesizliğin giderilmesine katkı sunarak Türkiye'yi gelecekteki ticaret müzakerelerinde daha eşit bir ortak konumuna taşıyabilecektir. İkincisi, içerik şartlarını sağlamaya uyum süreci, Türkiye'nin ürün standardizasyonunu güçlendirmesinin ve ithalat yönetiminde temel mekanizma olarak tarifelerden kademeli biçimde uzaklaşmasının kaldırıcı olarak kullanılabilir: Türk firmalarının AB'de üretim hatları kurmasının ardından, Yeşil Mutabakat Eylem Planı doğrultusunda benzer standartların Türkiye pazarına giren ithal ürünlere de uygulanması bu geçişi destekleyecektir. AB'deki üretim hatları zaten benzer düzenleyici koşullar altında çalışacağından bu yaklaşım Türk firmaları için düzenleyici kesinti riskini azaltacak; firmalar AB'de de yatırım yapıp faaliyet göstereceğinden AB merkezli firmalarla rekabete devam edecek ve sonuçta hem AB pazarında rekabet etmelerini sağlayan hem de Türkiye'de daha güçlü standartlardan ve daha seçici ithalat yönetiminden yararlanan ikili bir üretim yapısı gelişecektir.

FDI hükümlerinde Gümrük Birliği ifade eksikliğinin netleştirilmesi

IAA Taslağı'nın doğrudan yabancı yatırımlar (FDI) ile ilgili bölümü, 100 milyon Euro üzerindeki yatırımlarda, küresel üretim kapasitesinin yüzde 40'ından fazlasını tek bir üçüncü ülkenin elinde bulundurduğu sektörlerde (elektrikli araç, batarya, güneş, kritik hammaddeler) koşullar getirmektedir. Bu maddelerin asıl muhatabı, ilgili sektörlerde küresel ölçekte hakim konumdaki ülkelerdir, yani özellikle Çin'e işaret edilmektedir ve Türkiye doğrudan hedef değildir. Ancak önceki bölümlerdeki politika analizlerinde işaret edildiği üzere, kamu alımları maddelerinin aksine FDI kurallarından muafiyeti düzenleyen taslak metin yalnızca "STA" ifadesini kullanmakta, "Gümrük Birliği" ifadesi taslak metinde sehven veya kasıtlı olarak yer almamaktadır. Bu hukuki ifade farklılığı, IAA Taslağı'nın mevcut hali itibarıyla FDI muafiyeti açısından Gümrük Birliği ortaklarının açıkça kapsama dahil olmadığı bir asimetri yaratmaktadır.

CBAM-IAA kesişiminin Gümrük Birliği ortakları için düzenlenmesi

Türkiye'nin IAA müzakere gündeminin yedinci teknik başlığı, CBAM ile IAA Madde 11'in kesiştiği enerji yoğun sektörlerdir. CBAM kapsamındaki çimento, çelik, alüminyum ve gübre gibi ürünler aynı zamanda IAA'nın çelik ve inşaat kümelerinin doğrudan kendisini, otomotiv kümesinin ise alt kalemlerini

oluşturmaktadır. Bu kesişimde üç teknik mesele müzakere gündemine taşınmalıdır. Birincisi, Gümrük Birliği ortakları için CBAM-IAA arasındaki uyumun kurumsallaştırılmasıdır. Türkiye AB ile karbon fiyatlandırma mekanizmaları konusunda eş zamanlı bir yol haritası inşa etmedikçe, CBAM yükümlülükleri ile IAA'nın "düşük karbonlu Birlik menşeli" eşdeğerlik koşulunun ayrı ayrı işlemeye devam etmesi söz konusudur. Türkiye'nin Emisyon Ticaret Sistemi'nin (ETS-TR) tasarımı ve AB ETS ile karşılıklı tanıma mekanizmasının kurulması, iki mekanizmanın birbirini destekleyecek biçimde işlemlerini sağlayabilir. İkincisi, belgelendirme ve veri altyapısıdır. IAA'nın kademeli yürürlük takvimi (2026-2030) ile CBAM'in tam yürürlük takvimi (2026 itibarıyla mali yükümlülükler) aynı dönemde işlemeye başlamıştır. Türk üreticilerin her iki mekanizma için ürün düzeyinde karbon yoğunluğu, içerik kompozisyonu ve menşe belgelendirmesini yapabilecek altyapıya sahip olması, ihracatın sürdürülebilirliği açısından kritiktir. Ölçüm-Raporlama-Doğrulama (MRV) sisteminin AB metodolojisiyle uyumlu biçimde tasarlanması bu çerçevede öncelikli bir kapasite inşası alanıdır. Üçüncüsü ise, enerji yoğun sektörlerin yatırım planlamasının iki düzenlemeyle entegre yürütülmesidir. Türk çimento, çelik ve alüminyum sektörlerinin düşük karbonlu üretim teknolojilerine (örneğin hidrojen tabanlı çelik üretimi, klinker yerine ikame malzemeler, yeşil alüminyum) yönelik yatırım takvimleri, IAA'nın 1 Ocak 2029 itibarıyla devreye girecek kamu alımı koşulları ve CBAM'in 2026 sonrası mali yükümlülükleriyle eş zamanlı planlanmalıdır. Bu yatırımların finansman mimarisi (mali teşvikler, EIB/EBRD kredileri, AB Yenilik Fonu erişimi) Türkiye-AB teknik diyalogunun somut alt başlıklarından biri olmalıdır. Bu üç teknik mesele, raporun Türkiye'nin iç politika tasarımı bölümünde önerilen 'ürün standartları ve sertifikasyon altyapısı'nın inşası ile doğrudan bağlantılıdır.

Türkiye'nin değer zincirlerinde pozisyonunu koruyacak ve güçlendirecek teknoloji ve sanayi politikası inşası

Türkiye'nin AB ile müzakerelere hazırlık sürecini ve teknoloji, sanayi ve ticaret politikalarında kapasite inşasını birlikte düşünmesi gerekmektedir. Brüksel görüşmelerinde yürütülecek müzakere gündemi tek başına yeterli değildir, çünkü IAA'nın getirdiği menşe kuralları, içerik gereklilikleri, karşılıklılık koşulları ve STA'larla uyum zorunlulukları, Gümrük Birliği'nin işleyiş çerçevesini fiilen yeniden tanımlamakta ve Türkiye'nin kendi politika araç setini de doğrudan etkilemektedir. Küresel ölçekte tarife temelli korumacılık artmakta olsa da, bu araç Türkiye'nin AB ile ilişkisinde belirleyici bir kaldıraç değildir. Dolayısıyla en büyük pazarı olan AB'ye erişimini koruyup güçlendirmek isteyen bir Türkiye için belirleyici olan, AB'nin yapmakta olduğu gibi ürün standartları, teknik düzenlemeler ve sektörel uyum gereklilikleri üzerinden tasarlanmış, yeni teknolojilerin ihtiyaçlarını karşılayan bütüncül bir sanayi ve ticaret politikasıdır.

Bu durum, politika tasarımı hem teknik hem de kurumsal olarak zorlaştıran, ancak aynı zamanda daha odaklı ve sürdürülebilir bir sanayi ve ticaret politikası kapasitesinin inşasını başlatacak bir süreçtir. IAA ile ilişkili süreç, tarifelerin değiştiği bir ticaret anlaşmasından çok Türkiye'nin AB değer zincirlerindeki konumunu yeniden müzakere edebileceği yeni bir teknik-ekonomik kanal niteliğindedir. Bu kanalın sanayi politikası, teknoloji, ticaret ve düzenleyici uyum boyutlarında kapsamlı bir hazırlıkla değerlendirilmesi, önümüzdeki dönemde Türkiye'nin AB değer zincirlerindeki mevcut konumunu korumasının ve güçlendirmesinin temel koşulu haline gelmektedir. Türkiye'nin teknoloji ve sanayi politikası tasarımı önümüzdeki dönemde aşağıdaki bileşenler üzerinde yeniden çerçevelenmelidir.

Gümrük vergilerinden ürün standartlarına geçiş

Birinci bileşen, koruyucu tedbirlerden çok yapısal tedbirlere odaklanmaktır. Bu, gümrük tarifelerinin dünya genelinde önemini yitirdiği anlamına gelmez, tersine, küresel ölçekte tarife temelli korumacılık son dönemde belirgin biçimde artmıştır. Ancak Türkiye'nin AB ile ilişkisinde belirleyici kaldıraç tarifeler değildir. AB'de tek pazara engelsiz erişimin koşulu, ürün standartları, teknik düzenlemeler ve sektörel uyum gereklilikleridir. Üstelik AB, pazara erişimi giderek yeşil (düşük karbon, ekotasarım ve

sürdürülebilir ürünler düzenlemesi, Batarya Yönetmeliği, Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması) ve dijital (dijital ürün pasaportu, izlenebilirlik) parametrelere bağlamaktadır. Bu nedenle Türkiye için öncelikli konulardan biri, bugüne kadar büyük ölçüde ürün güvenliğine odaklanan ürün standartlarının, ürün güvenliğinin yanında yeni yeşil ve dijital parametreleri de kapsayacak şekilde geliştirilmesi ve AB mevzuatıyla uyumlaştırılmasıdır. Yani önümüzdeki süreçte ilgili sektörlerin ve kamu kurumlarının öncülüğüyle teknik mevzuatlara bu çerçevede odaklanılması son derece önemli olacaktır.

Bu, mevcut ürün güvenliği denetimini (TAREKS, KKDİK Yönetmeliği, 7223 sayılı Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu) tamamlayacak biçimde, ekotasarım, geri dönüştürülmüş içerik, karbon ayak izi ve dijital ürün pasaportu gibi gereklilikleri karşılayabilecek bir kalite altyapısının, yani akreditasyon, uygunluk değerlendirme, sertifikasyon ve AB metodolojisiyle uyumlu ölçüm-raporlama-doğrulama (MRV) kapasitesinin güçlendirilmesini gerektirir. İçinden geçtiğimiz dinamik teknolojik dönüşümle birlikte, AB'nin yapmakta olduğu gibi bu bütüncül araçlara yönelmek; kurumsal kapasite, veri altyapısı ve sektörel mevzuat alanlarında planlı bir kapasite inşasını zorunlu kılmaktadır.

Bu sürecin başarısı için en az kamu kurumları kadar sektör temsilcilerinin de tasarıma dahil edilmesi ve meselenin, AB pazarında Türk şirketlerinin rekabet gücü açısından öncelikli bir gündem olarak ele alınması belirleyicidir. Nihayetinde, Türkiye'nin Gümrük Birliği çerçevesinde tek pazara engelsiz erişimini sürdürebilmesi, bu yeni ürün standartlarına ve düzenlemelere zamanında uyum sağlamasına bağlıdır. Uyumun gecikmesi halinde, tarife dışı teknik ve çevresel gereklilikler Türk ürünleri için fiili birer pazara giriş engeline dönüşebilir.

Müzakere sürecinde sanayi politikasının eş zamanlı yürütülmesi

İkinci yatay bileşen, IAA müzakere süreci ile sanayi politikasının eş zamanlı yürütülmesidir. IAA müzakereleri, sektörel düzenlemelerin tasarımı (otomotiv, batarya, güneş, çimento) ve Türkiye sanayisinin bu düzenlemelere uyum yatırımı bir takvim üzerinde birlikte yürütülmelidir. AB tarafının kademeli yürürlük takvimine (2026-2030) paralel bir Türkiye uyum yol haritası, hem AB pazarındaki mevcut tedarikçi konumunun korunmasını hem de yeni fırsat alanlarına zamanında konumlanmayı sağlayacaktır.

AB ile ilişkilerde ekonomik temelli ilişkinin tahkim edilmesi

Üçüncü bileşen, ekonomik temelli ilişki kanalının korunup güçlendirilmesidir. Made in Europe gündemi Türkiye-AB ilişkilerinde uzun süredir görülmeyen bir alan açmaktadır: sanayi ve ticaret odaklı, ekonomik rasyonalite ve karşılıklı teknik çıkarlar üzerine kurulu bir işbirliği zemini. Bu kanalın kurumsallaştırılması yani sektörel teknik diyaloglar, ortak izleme komiteleri, veri paylaşım mekanizmaları, ürün standartlarının paylaşımı gibi alanlar müzakere sürecinin ötesinde yapısal bir kazanım üretebilecektir.

Temel araştırma ile uygulamalı araştırma arasındaki boşluğu dolduracak teknoloji arayüzü yapısının başlatılması

Müzakere sürecinde hedeflenen kısa vadeli adımlar yapısal bir teknoloji ve sanayi politikası altyapısı tarafından desteklenmedikçe sürdürülebilir bir kazanıma dönüşmeyecektir. Türkiye sanayisinin yüksek ve orta-yüksek teknoloji sektörlerinde yeni teknolojilerle dönüşümü için teknoloji odaklı akıllı uzmanlaşma yaklaşımının hayata geçirilmesi bunun için kritik unsurlardan biridir: hangi yeni teknoloji alanlarının hangi değer zincirinde nasıl bir çarpan etkisi üreteceği ürün-veri temelinde tanımlanmalı, IAA'da öne çıkan otomotiv ve enerji kümeleri gibi alanlarla eşleştirilmelidir. Bir diğer konu ise, Türkiye'nin önüne çıkmaya devam edecek olan temel boşluk alanlarından birisidir: temel araştırma ile uygulamalı araştırma arasındaki TRL 4-5 boşluğunu doldurmak. Buna yönelik olarak Fraunhofer-

Gesellschaft mantığında bir teknoloji arayüzü/teknoloji düşünce kuruluşu yapısının pilot uygulamalarla başlatılması ve özellikle Türkiye için kritik olan önceki analizlerde öne çıkan kümelerde sektörel arayüzler tasarlanarak ilgili ekosistemin işlevselleştirilmesi önemli olacaktır. Bu yapı, IAA'nın Sanayi Hızlandırma Alanları modelinin Türkiye'deki organize sanayi bölgeleri ve teknoloji geliştirme bölgeleri için yeni bir akıllı uzmanlaşma yaklaşımıyla birlikte referans çerçeve olarak çalışılmasıyla doğal bir paralellik taşımaktadır.

Türkiye'de kamu-özel sektör diyalogu mekanizmalarının IAA odağıyla aktifleştirilmesi

Bu yatay politika çerçevesinin pratiğe geçirilebilmesi için, önceki bölümlerde haritalanan dört sektörel küme öncelikli olmak üzere farklı sektörel kümelerde ürün ve teknoloji bazlı bir yaklaşımla ayrıntılı sektörel çalışmaların yürütülmesi gerekmektedir. Bu çalışmalar, müzakere sürecinin sektörel düzeyde somutlaştırılması açısından kritik önem taşımaktadır. Her sektörel eksende, IAA'nın kademeli yürürlük takvimine (2026-2030) paralel yatırım planlarının hazırlanması, ürün düzeyinde menşe ve içerik hesaplama metodolojisinin sektör temsilcileriyle birlikte haritalanması ve müzakere pozisyonuna girdi verecek somut etki analizlerinin tamamlanması öncelikli ihtiyaçlardır. Eş zamanlı olarak Türkiye'nin teknoloji ve sanayi politikası yaklaşımının IAA gündemiyle birlikte yeniden değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu yeniden değerlendirmenin temel başlıkları, Türkiye'nin değer zincirlerindeki konumunu koruyacak ve güçlendirecek yatırımları destekleyen mali ve mevzuatsal araçların tasarımı, ürün standartlarının güvenliğin yanında yeşil ve dijital parametreleri de kapsayacak biçimde geliştirilip AB mevzuatıyla uyumlaştırılması ve bunu destekleyen kalite altyapısının güçlendirilmesi; kamu-özel sektör diyalogu mekanizmalarının IAA odağıyla aktifleştirilmesi; ve uyum sürecinin gerektireceği teknoloji geliştirme programlarının önceliklendirilmesidir.

AB'nin teknoloji yarışına geri dönüş çabası ve yeşil dönüşüm gündemi, Türkiye için yalnızca savunmacı bir reaksiyon meselesi değildir; aynı zamanda AB-Türkiye ekonomik ilişkisini teknoloji odağıyla yeniden şekillendirme imkanı sunan, ekonomi temelli bir fırsat alanı yaratmaktadır. Bu fırsatın değerlendirilebilmesi üç çalışma hattının eş zamanlı yürütülmesini gerektirmektedir: Brüksel'de teknik müzakere gündeminin etkin biçimde işletilmesi, sektörel hazırlık çalışmalarıyla teknik bilginin üretilmesi ve Türkiye'nin sanayi politikası tasarımının yeniden ele alınması. Bu çerçevede özellikle öne çıkan sektörlerde ilgili sektörlerin temsilcileriyle birlikte müzakere süreci ve yol haritalarını şekillendirecek çalışmalara bir an önce başlanması önemli olacaktır.