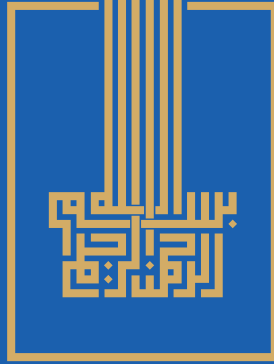




پرو فایل اقتصادی و تجاری جمهوری ترکیه







مرکز پژوهش‌های اتاق ایران

پروفايل اقتصادی و تجاری جمهوری ترکیه

مرکز پژوهش‌های اتاق ایران (مدیریت دیپلماسی اقتصادی و آینده‌پژوهی)

تهیه و تدوین: دکتر ولی گل محمدی و محمدعلی قنّامی زاده فلاحي

تاریخ انتشار: اردیبهشت ماه ۱۴۰۵

شناسه یکتا: RC-1405-MEF-E2-PP- 1185

واژگان کلیدی: تولید ناخالص داخلی، اقتصادهای نوظهور، الگوی بازارمحور، اتصال پایدار، زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای، ترکیه

نشانی: تهران، خیابان طالقانی، نبش خیابان شهید موسوی (فرصت)، پلاک ۱۷۵

آدرس مرکز پژوهش‌ها در شبکه‌های اجتماعی:

Instagram: @rc_iccima.ir

Telegram: @rc_iccima

Twitter: @rc_iccima

پروفایل اقتصادی و تجاری
جمهوری ترکیه



مرکز پژوهش های اتاق ایران

اردیبهشت ماه ۱۴۰۵



فهرست مطالب



۶	چکیده مدیریتی	■
۱۲	۱- برآوردی از موقعیت بین المللی و ساختار اقتصادی ترکیه «محیط شناسی»	■
۳۶	۲- اقتصاد کلان جمهوری ترکیه	■
۷۱	۳- کالا و خدمات در ساختار اقتصادی ترکیه	■
۹۷	۴- تجارت خارجی ترکیه	■
۱۲۶	۵- دیپلماسی اقتصادی جمهوری ترکیه	■
۱۴۵	۶- جایگاه ایران در تجارت خارجی ترکیه	■

شاخص‌های اقتصادی و تجاری ترکیه در یک نگاه

۸۵ میلیون نفر	جمعیت
آنکارا	پایتخت
۱,۵۶ تریلیون دلار	تولید ناخالص داخلی (GDP)
۲,۷٪	نرخ رشد واقعی GDP
۱۸,۱۹۸ دلار	سرانه تولید ناخالص داخلی (GDP per capita)
۲۸,۰۴٪	نسبت هزینه‌های دولت به GDP
۷۷ سال	شاخص امید به زندگی
۱۶ ام - گروه درآمد متوسط به بالا	جایگاه اقتصادی در جهان
خدمات (۵۵٪) / صنعت (۳۱٪) / کشاورزی (۶.۵٪) / ساخت و ساز (۵.۵٪)	سهم بخش‌ها در GDP
۳۰.۶٪	رونرخ تورم
۸,۴٪	نرخ بیکاری
۶۳۸ میلیارد دلار	حجم کل تجارت خارجی
۲۷۳ میلیارد دلار - ۲۷ درصد از GDP	حجم کل صادرات
۳۶۵,۷ میلیارد دلار	حجم کل واردات
۹۳ میلیارد دلار	کسری تراز تجاری
آلمان، انگلیس، آمریکا، ایتالیا	شرکای اصلی صادرات
چین، روسیه، آلمان، آمریکا	شرکای اصلی واردات
تجهیزات حمل و نقل ماشین آلات صنایع فلزی پوشاک الکترونیک مواد غذایی نساجی پلاستیک	اقلام عمده صادراتی
ماشین آلات سوخت، مواد شیمیایی، تجهیزات حمل و نقل کالاهای نیمه تمام	اقلام عمده وارداتی
۱۱,۴ میلیارد دلار	سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ۲۰۲۵/FDI
۳,۷ میلیون با درآمد ۳۷ تریلیون لیر ترکیه	تعداد شرکت‌های تجاری فعال
۵۶۵ میلیارد دلار - ۳۹٪ از GDP	بدهی خارجی
۸۹۰ میلیارد لیر ترکیه	حجم فروش تجارت الکترونیکی
۸۷ میلیارد دلار	ارزش بازار فروشگاه‌های زنجیره‌ای
۴۸,۲	میانگین شاخص PMI / ۲۰۲۵
BB با چشم انداز پایدار	شاخص ریسک/تبه اعتباری

چکیده مدیریتی

- اقتصاد ترکیه یکی متنوع‌ترین اقتصادهای در حال توسعه و نوظهور جهان به شمار می‌رود که با جمعیتی بیش از ۸۵ میلیون نفر، نقش مهمی در پیوند میان اقتصاد اروپا، خاورمیانه و آسیای مرکزی ایفا می‌کند. بر اساس داده‌های بانک جهانی، تولید ناخالص داخلی ترکیه در سال‌های اخیر به بیش از ۱.۵ تریلیون دلار رسیده و این کشور را در زمره اقتصادهای با درآمد متوسط رو به بالا قرار داده است. درآمد سرانه ترکیه نیز حدود ۱۸ هزار دلار برآورد می‌شود که نشان‌دهنده سطح قابل توجهی از توسعه اقتصادی در مقایسه با بسیاری از اقتصادهای منطقه است. تولید ناخالص داخلی ترکیه در سال ۲۰۲۵ رشدی معادل ۲,۷ درصد را تجربه کرده که نسبت به میانگین بلندمدت رشد سالانه ۵,۳ درصدی این کشور در دوره ۲۰۰۳-۲۰۲۴، نشانه ورود به فاز تعدیل و کنترل تقاضاست. در معیار برابری قدرت خرید، GDP سرانه در سال ۲۰۲۵ از ۴۴,۵۶۱ دلار عبور کرده و جایگاه ترکیه را به‌عنوان دوازدهمین اقتصاد بزرگ جهان و پنجمین اقتصاد اروپا تثبیت کرده است. با این حال، داده‌های فصلی نشان می‌دهد رشد اقتصادی در سه‌ماهه آخر ۲۰۲۵ به ۴,۰ درصد کاهش یافته که هم‌راستا با سیاست‌های پولی انقباضی و افت تقاضای خارجی است.
- براساس برنامه میان‌مدت در تجارت کالا، صادرات از ۲۶۴ میلیارد دلار در ۲۰۲۴ به ۳۱۹,۶ میلیارد دلار در ۲۰۲۷ افزایش خواهد یافت، اما واردات نیز هم‌زمان رشد کرده و کسری تجاری در سطحی بین ۹۰ تا ۱۰۰ میلیارد دلار تثبیت می‌شود. این موضوع نشان می‌دهد راهبرد دولت نه حذف کسری، بلکه مدیریت کسری در کنار رشد صادرات و ارتقای ساختار تولید است. «استراتژی کشورهای دوردست» با هدف افزایش صادرات به ۱۸ کشور هدف از حدود ۲۰ میلیارد دلار به ۵۰ میلیارد دلار تا ۲۰۲۸، تلاشی برای کاهش تمرکز جغرافیایی صادرات است؛ چرا که در حال حاضر حدود دو سوم صادرات ترکیه به بازارهای نزدیک جغرافیایی انجام می‌شود و فاصله متوسط صادرات این کشور پایین‌تر از میانگین جهانی است.
- سهم ترکیه از صادرات کالایی جهان در سال ۲۰۲۴ به ۱,۰۷ درصد و سهم آن از واردات جهانی به ۱,۳۹ درصد رسیده است. صادرات کل کشور در سال ۲۰۲۴ به ۲۶۱,۸ میلیارد دلار افزایش یافته و در پنج‌ماهه نخست ۲۰۲۵ نیز رشد ۳,۵ درصدی

را ثبت کرده است. ساختار صادراتی ترکیه همچنان صنعتی است؛ خودرو با بیش از ۳۲ میلیارد دلار، ماشین‌آلات، تجهیزات الکتریکی، فلزات اساسی و محصولات پتروشیمی در صدر قرار دارند. اتحادیه اروپا با سهم بیش از ۴۱ درصد همچنان مهم‌ترین مقصد صادراتی است، اما رشد صادرات به آمریکای شمالی و برخی کشورهای آسیایی نیز قابل توجه است. این الگویانگر وابستگی بالا به چرخه‌های اقتصادی اروپا و ضرورت راهبردهای تنوع‌بخشی است.

- ساختار اقتصاد ترکیه مبتنی بر یک الگوی بازارمحور و نسبتاً متنوع است که در آن بخش خدمات سهم غالب را در تولید ناخالص داخلی دارد، در حالی که صنعت و تولید، ستون فقرات تجارت خارجی و صادرات کشور را تشکیل می‌دهند. بخش خدمات، شامل حمل‌ونقل، گردشگری، مالی، بازرگانی و خدمات شهری، بیشترین سهم را در ارزش افزوده کل اقتصاد دارد و موتور اصلی اشتغال در کشور محسوب می‌شود. در کنار آن، بخش صنعت به‌ویژه صنایع تولیدی مانند خودرو، ماشین‌آلات، لوازم خانگی، منسوجات و صنایع غذایی - نقش کلیدی در پیوند اقتصاد ترکیه با زنجیره‌های ارزش جهانی ایفا می‌کند. کشاورزی اگرچه سهم کمتری در تولید ناخالص داخلی دارد، اما از منظر اشتغال و امنیت غذایی همچنان برای اقتصاد ترکیه اهمیت راهبردی دارد.

- از منظر عملکرد کلان، اقتصاد ترکیه در سال‌های اخیر رشد مثبتی را تجربه کرده، اما این رشد با نوسانات و عدم تعادل‌های ساختاری همراه بوده است. بانک جهانی رشد اقتصادی ترکیه را در سال ۲۰۲۶ حدود ۲٫۳ درصد برآورد کرده و پیش‌بینی می‌کند که در سال‌های آتی، رشد در سطوحی متوسط اما باثبات‌تر ادامه یابد. با این حال، تورم بالا، نوسانات نرخ ارز، کاهش قدرت خرید خانوارها و تضعیف سرمایه‌گذاری خارجی از جمله چالش‌های اصلی اقتصاد کلان ترکیه به شمار می‌روند که بر پایداری رشد اقتصادی اثرگذار بوده‌اند.

- در حوزه تجارت خارجی، ترکیه یک اقتصاد به‌شدت باز محسوب می‌شود و نسبت تجارت خارجی به تولید ناخالص داخلی آن بالا است. ساختار صادرات ترکیه عمدتاً صنعتی است و کالاهای تولیدی سهم غالبی از صادرات این کشور را تشکیل می‌دهند. خودرو و قطعات، ماشین‌آلات، تجهیزات الکتریکی و الکترونیکی، محصولات فلزی و منسوجات از مهم‌ترین اقلام صادراتی ترکیه هستند. این ترکیب نشان می‌دهد که اقتصاد ترکیه توانسته در بسیاری از صنایع، مزیت رقابتی صادرات محور ایجاد کند و به بازارهای متنوع منطقه‌ای

و فرمانطقه‌ای دسترسی داشته باشد. در مقابل، واردات ترکیه به‌طور قابل توجهی متکی به انرژی، مواد اولیه، کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای است که برای تداوم تولید صنعتی ضروری هستند و همین مسئله، زمینه‌ساز کسری ماز تجاری کشور شده است. راهبرد تجاری ترکیه بر تعمیق روابط با اتحادیه اروپا، توسعه بازارهای جدید در آسیا، آفریقا و آمریکا، و استفاده فعال از ابزارهای دفاع تجاری استوار است. استفاده گسترده از تعرفه‌های اضافی گمرکی برای بیش از ۴۵۰۰ قلم کالا و اقدامات ضد دامپینگ، نشان‌دهنده سیاست مدیریت فعال واردات در کنار حمایت از تولید داخلی است؛ رویکردی که هم فرصت رشد صنعتی ایجاد می‌کند و هم ریسک افزایش هزینه‌های تولید را در خود دارد.

- شرکای اصلی تجاری ترکیه عمدتاً کشورهای اروپایی و اقتصادهای بزرگ جهانی هستند. اتحادیه اروپا مهم‌ترین مقصد صادراتی ترکیه محسوب می‌شود و کشورهایی مانند آلمان، بریتانیا و ایتالیا نقش محوری در این زمینه دارند. حوزه واردات نیز کشورهایمانند روسیه، چین و آلمان از تأمین‌کنندگان اصلی ترکیه به‌شمار می‌روند. این الگوی تجاری، جایگاه ترکیه را به‌عنوان یک اقتصاد پیوندخورده با زنجیره‌های تولید و تجارت جهانی تقویت کرده، اما در عین حال آن را در برابر شوک‌های خارجی، نوسانات قیمت انرژی و تحولات ژئوپلیتیکی آسیب‌پذیر ساخته است

- الگوی تجارت خارجی ترکیه حاصل یک انتخاب راهبردی بلندمدت برای ادغام فعال در اقتصاد جهانی و اتصال پایدار به زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای و بین‌المللی است. ترکیه از دهه ۱۹۹۰ با کنار گذاشتن سیاست‌های حمایتی بسته، مسیر آزادسازی تجاری، کاهش تعرفه‌ها و همسویی نهادی با اقتصادهای پیشرفته را در پیش گرفت. نقطه کانونی این مسیر، اتحادیه گمرکی با اتحادیه اروپا است که عملاً تجارت کالاهای صنعتی میان طرفین را بدون تعرفه کرده و ترکیه را به بخشی از نظام تجاری و استاندارد اروپا تبدیل کرده است. این چارچوب، اگرچه دست ترکیه را در سیاست تعرفه‌ای مستقل محدود کرده، اما دسترسی پایدار به بزرگ‌ترین بازار مصرفی جهان و جذب سرمایه‌گذاری صنعتی را برای آن فراهم آورده است.

- ساختار تعرفه‌ای ترکیه عمدتاً پایین، ترجیحی و مبتنی بر توافق‌های تجاری است. این کشور با ده‌ها شریک تجاری، به‌ویژه در اروپا، خاورمیانه، آفریقا و آسیای مرکزی، موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد امضا کرده و تلاش دارد شبکه

این توافقات را گسترش دهد. منطق این سیاست نه صرفاً افزایش حجم تجارت، بلکه تثبیت جایگاه ترکیه به‌عنوان پایگاه تولید و صادرات مجدد به بازارهای بزرگ‌تر است. همزمان، ترکیه از ابزارهایی مانند مناطق آزاد، مشوق‌های مالیاتی و تسهیلات گمرکی برای تقویت صادرات و جذب سرمایه خارجی استفاده می‌کند.

- در سطح راهبردی، سیاست صنعتی و صادراتی ترکیه بر ارتقای تولید صنعتی، افزایش ارزش افزوده و کاهش فاصله فناورانه با اقتصادهای پیشرفته متمرکز است. صنایع خودرو، ماشین‌آلات، لوازم خانگی، صنایع دفاعی و برخی فناوری‌های نوظهور، در کانون حمایت‌های هدفمند دولت قرار دارند. هدف این سیاست‌ها عبور تدریجی از صادرات کالاهای با فناوری متوسط به سمت محصولات پیچیده‌تر و رقابت‌پذیرتر در بازارهای جهانی است. با این حال، وابستگی بالای صنایع به واردات انرژی و نهاده‌های واسطه‌ای، یکی از گلوگاه‌های اصلی این مدل به‌شمار می‌رود و عامل مهم کسری مزمن تراز تجاری ترکیه است.
- در حوزه واردات، ترکیه به‌طور ساختاری به انرژی، مواد اولیه و کالاهای سرمایه‌ای وابسته است؛ امری که اقتصاد را در برابر شوک‌های خارجی و نوسانات قیمت جهانی آسیب‌پذیر می‌کند. به همین دلیل، بخشی از سیاست صنعتی و تجاری کشور معطوف به کاهش وابستگی انرژی، توسعه منابع داخلی و گسترش انرژی‌های تجدیدپذیر شده است تا فشار واردات بر تراز پرداخت‌ها کاهش یابد. دیپلماسی اقتصادی ترکیه مکمل این راهبرد تجاری و صنعتی است. این کشور با بهره‌گیری از موقعیت ژئوپلیتیکی خود، سیاست تنوع‌بخشی به شرکای تجاری را دنبال می‌کند و همزمان روابط اقتصادی خود با اروپا را حفظ کرده و به سمت آفریقا، آسیای مرکزی، خاورمیانه و حتی آمریکای لاتین گسترش می‌دهد. ابزارهای این دیپلماسی شامل توافقات تجاری، شوراها همکاری اقتصادی، حضور فعال شرکت‌های ترک در پروژه‌های زیرساختی خارجی و پیوند زدن سیاست خارجی با منافع اقتصادی است.
- مدل تجارت خارجی و دیپلماسی اقتصادی ترکیه بر یک منطق روشن استوار است: ادغام نهادی در اقتصاد جهانی، صادرات محوری صنعتی، استفاده حداکثری از توافقات تجاری و تبدیل موقعیت جغرافیایی به مزیت اقتصادی. این مدل توانسته ترکیه را به یک بازیگر مهم تجاری در پیرامون خود تبدیل کند، اما پایداری آن به حل چالش‌هایی مانند تورم، وابستگی وارداتی و ارتقای واقعی



فناوری در تولید بستگی دارد.

- در چنین بستری از تحولات اقتصاد کلان و استراتژی تجارت خارجی ترکیه، روابط تجاری ایران و ترکیه، به‌رغم همسایگی جغرافیایی، پیوندهای تاریخی، ظرفیت‌های مکمل اقتصادی و هدف‌گذاری‌های بلندپروازانه سیاسی، در عمل از یک شکاف مزمن میان ظرفیت بالقوه و عملکرد واقعی رنج می‌برد. طی دو دهه گذشته، حجم تجارت دوجانبه عمدتاً در بازه‌ای محدود و نوسانی باقی مانده و در اغلب سال‌ها بین ۵ تا ۸ میلیارد دلار در نوسان بوده است؛ این در حالی است که اقتصاد ترکیه به‌تنهایی سالانه بیش از ۶۰۰ میلیارد دلار تجارت خارجی دارد و سهم ایران از این سبد، معمولاً کمتر از ۱ تا ۱.۵ درصد بوده است. این شکاف نشان می‌دهد که ایران، علی‌رغم اهمیت ژئوپلیتیکی و انرژی‌محور خود، هنوز نتوانسته به یک شریک تجاری معنادار و پایدار در راهبرد تجاری ترکیه تبدیل شود.
- مسئله اصلی از این واقعیت ناشی می‌شود که روابط تجاری ایران و ترکیه فاقد یک چارچوب نهادی، تعرفه‌ای و راهبردی هم‌تراز با سطح روابط اقتصادی ترکیه با سایر شرکای منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای خود است. ترکیه طی سه دهه گذشته، تجارت خارجی خود را بر پایه شبکه‌ای گسترده از موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد، اتحادیه گمرکی با اتحادیه اروپا، تعرفه‌های ترجیحی، همسویی استانداردی و دیپلماسی اقتصادی فعال سامان داده است. در مقابل، روابط تجاری با ایران عمدتاً در سطح مبادلات کالایی سنتی، وابسته به انرژی، و حساس به شوک‌های سیاسی، تحریمی و ارزی باقی مانده و کمتر وارد حوزه‌های زنجیره ارزش، سرمایه‌گذاری مشترک و تجارت صنعتی پایدار شده است.
- از منظر ساختاری، ترکیب تجارت دوجانبه نیز خود یکی از نشانه‌های مسئله‌مند بودن این رابطه است. صادرات ترکیه به ایران عمدتاً شامل کالاهای صنعتی با ارزش افزوده بالاتر (ماشین‌آلات، تجهیزات، محصولات شیمیایی و صنعتی) است، در حالی که صادرات ایران به ترکیه بیشتر به مواد اولیه، محصولات کشاورزی، برخی اقلام انرژی‌محور و کالاهای واسطه‌ای محدود می‌شود. این عدم تقارن، نه تنها به تراز تجاری شکننده ایران منجر شده، بلکه نشان‌دهنده جایگاه پایین ایران در راهبرد صنعتی و صادراتی ترکیه است؛ جایگاهی که بیشتر «تأمین‌کننده حاشیه‌ای» تلقی می‌شود تا «شریک زنجیره‌ای». در سطح سیاستی، مسئله مهم دیگر به ضعف سازوکارهای تعرفه‌ای و توافقی دوجانبه بازمی‌گردد. در حالی

که ترکیه با ده‌ها کشور موافقت‌نامه تجارت آزاد فعال دارد و از مزایای کاهش یا حذف تعرفه‌ها، تسهیل گمرکی و استانداردسازی بهره می‌برد، روابط تجاری با ایران همچنان با تعرفه‌های نسبتاً بالا، مقررات متغیر، موانع غیرتعرفه‌ای، مشکلات بانکی و محدودیت‌های لجستیکی مواجه است. موافقت‌نامه تجارت ترجیحی ۲۰۱۵ نیز تأثیری در بهبود مراودات تجاری بین دو کشور نداشته است. این وضعیت موجب شده فعالان اقتصادی دو کشور، به‌ویژه در بخش خصوصی، انگیزه و امکان برنامه‌ریزی بلندمدت برای توسعه تجارت را نداشته باشند.

- تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران و محدودیت‌های بانکی و مالی، اگرچه عامل مهمی در محدودسازی تجارت دوجانبه بوده‌اند، اما به‌تنهایی توضیح‌دهنده سطح پایین ادغام اقتصادی ایران در تجارت ترکیه نیستند. تجربه ترکیه در تجارت با سایر اقتصادهای پرریسک یا در حال گذار نشان می‌دهد که نبود یک راهبرد فعال تجاری و صنعتی از سوی ایران، به همان اندازه تحریم‌ها، در حاشیه‌ای ماندن ایران در سبد تجاری ترکیه نقش داشته است. در عمل، ترکیه توانسته ریسک‌های ژئوپلیتیکی را با تنوع‌بخشی به شرکا و ابزارهای دیپلماسی اقتصادی مدیریت کند، اما ایران هنوز نتوانسته خود را در این معادله به‌عنوان یک شریک قابل اتکا و مکمل تثبیت کند.

***نکته:** داده‌ها، آمار و ارقام مورد استفاده در این گزارش با رویکردی تطبیقی و بر پایه معتبرترین پایگاه‌های داده رسمی بین‌المللی و ملی گردآوری شده‌اند و شامل بانک جهانی، صندوق بین‌المللی IMF، سازمان همکاری و توسعه اقتصادی OECD، مرکز آمار ترکیه TurkStat، مرکز آمار ایران و گمرک جمهوری اسلامی ایران است؛ به‌گونه‌ای که آخرین داده‌های در دسترس از هر منبع استخراج شده و در صورت وجود تفاوت در تعاریف، واحدهای آماری یا دوره‌های زمانی، فرآیند تطبیق و استانداردسازی انجام شده و در موارد تعارض آماری، اولویت با داده‌های رسمی ملی و سپس پایگاه‌های بین‌المللی قرار گرفته است تا از حداکثر دقت، انسجام و قابلیت مقایسه نتایج اطمینان حاصل شود.

۱

برآوردی از موقعیت بین المللی و ساختار
اقتصادی ترکیه
«محیط شناسی»

برآورد راهبردی از موقعیت بین‌المللی و سیاست خارجی ترکیه

با ورود جهان به سال ۲۰۲۶، سیاست و حکومت در ترکیه در آستانه مرحله‌ای تازه قرار گرفته است؛ مرحله‌ای که می‌توان آن را دوره «مدیریت آستانه» نامید. این دوره، محصول هم‌زمان تداوم بحران‌های مزمن در محیط پیرامونی، تشدید رقابت‌های ژئوپلیتیکی قدرت‌های بزرگ، و شکاف فزاینده میان ظرفیت‌های اقتصادی-نهادی ترکیه و جاه‌طلبی‌های منطقه‌ای آن است. در چنین شرایطی، آنکارا بیش از آنکه به یک محور راهبردی ثابت تکیه کند، رویکردی انعطاف‌پذیر، چندمسیره و مبتنی بر مدیریت بحران را در پیش گرفته است. پرسش محوری در آستانه ۲۰۲۶ برای سیاستمداران ترک این است که آیا این موازنه‌گری و انعطاف‌پذیری به مزیتی پایدار در سیاست خارجی و حکمرانی ترکیه بدل خواهد شد، یا برعکس، به انباشت تنش‌ها و افزایش هزینه‌های داخلی و خارجی خواهد انجامید و فضای مانور بین‌المللی این کشور را محدودتر خواهد کرد.

برآورد راهبردی از روندهای کلان سیاست خارجی ترکیه نشان می‌دهد که تمرکز اصلی دولت بر حفظ نوعی استقلال راهبردی، هم‌زمان با تداوم حضور شکننده در اتحاد ناتو و تقویت کمربند امنیتی در مناطق پیرامونی با اتکا به ظرفیت‌های دفاعی ترکیه است. در این چارچوب، سیاست خارجی ترکیه را می‌توان در سه محور به هم پیوسته صورت‌بندی کرد: نخست، تاب‌آوری امنیتی در محیط آشوبناک پیرامونی؛ دوم، ائتلاف‌ها، توازن‌سازی و چندجانبه‌گرایی؛ و سوم، ژئواکونومی و اتصالات راهبردی. این محورها نه مستقل از یکدیگر، بلکه در هم تنیده‌اند؛ به گونه‌ای که هر تحول در یکی از آنها، به‌طور مستقیم بر سایر حوزه‌ها اثر می‌گذارد و تصمیم‌گیری را پیچیده‌تر می‌سازد.

از منظر امنیتی، گذار به ۲۰۲۶ نشان‌دهنده چندجبهه‌ای شدن ریسک‌های محیط همسایگی ترکیه است. دریای سیاه، پرونده سوریه و شرق مدیترانه؛ سه زیرحوزه‌ای هستند که در قالب یک معادله امنیتی واحد عمل می‌کنند. تداوم جنگ در دریای سیاه، نقش ترکیه را در ناتو و در سیاست ثبات‌سازی منطقه‌ای به‌طور مداوم در معرض آزمون قرار داده



است. آنکارا ناگزیر بوده است میان الزامات بازدارندگی و دفاع جمعی از یک سو، و ضرورت حفظ «ثبات کنترل شده» برای تداوم تجارت و امنیت خطوط لجستیکی از سوی دیگر، توازن برقرار کند. ریسک اصلی در آینده قابل پیش بینی، نه لزوماً گسترش مستقیم جنگ به مرزهای ملی ترکیه، بلکه تأثیرات غیرمستقیم آن بر امنیت دریایی، زیرساخت‌ها و پیوندهای اقتصادی این کشور است.

در پرونده سوریه، ورود به ۲۰۲۶ به معنای مدیریت هم‌زمان سه سطح درهم‌تنیده «امنیت میدانی، بازسازی حکمرانی و عادی‌سازی روابط دیپلماتیک با رقبای» است. اولویت‌های امنیتی ترکیه در این پرونده صرفاً به کنترل مرزها یا مقابله با تهدیدهای تروریستی محدود نمی‌شود، بلکه به این پرسش بنیادین گره خورده است که آیا نظم سیاسی در حال شکل‌گیری در سوریه قادر به تولید ثبات بلندمدت خواهد بود یا نه. هزینه‌های اقتصادی، پیچیدگی‌های امنیتی و فقدان اجماع بین‌المللی، نشان می‌دهد که نفوذ میدانی ترکیه لزوماً به معنای ظرفیت کافی برای تبدیل آن به یک پروژه پایدار سیاسی-اقتصادی نیست. با مداخله گرابی فزاینده اسرائیل در معادلات سوریه، هرچه بیشتر این پرونده برای ترکیه پرخطر و پیچیده شده است.

نگرانی اصلی آنکارا در محیط پیرامونی خود، شکل‌گیری یک محور ضدترکی در شرق مدیترانه با توسعه روابط امنیتی یونان و اسرائیل است. عامل اسرائیل به یک لایه‌ی پرخطر در ترتیبات امنیتی شرق مدیترانه برای ترکیه تبدیل شده است. رقابت ترکیه و اسرائیل دیگر محدود به تنش‌های تاکتیکی در سوریه نیست و به شرق مدیترانه گسترده‌تر شده است. رقابت فزاینده در شرق مدیترانه عامل اصلی تقویت‌کننده ماهیت ساختاری این مسئله است. ترکیه در مرکز روند بازاریابی محور اسرائیل-یونان-قبرس یونانی‌نشین قرار دارد؛ زیرا این آرایش جدید اغلب با منطق استراتژیک محدود کردن نفوذ آنکارا در معادلات دریایی، انرژی و کریدورهای منطقه‌ای فرمول‌بندی شده‌اند. در چنین بستری، ریسک تبدیل شدن اختلافات سیاسی-دیپلماتیک به برخوردهای نظامی بالا رفته است.

در یک نگاه کلان، اولویت‌های راهبردی سیاست خارجی و دفاعی ترکیه عبارتند از؛ ظرفیت‌سازی برای اعمال نفوذ دیپلماتیک در بحران‌های محیط همسایگی همجوار مانند غزه و سوریه، مدیریت تأثیر جنگ دریای سیاه بر امنیت دریایی و خطوط اتصال، کنترل روند نظامی شدن برخوردهای ناشی از رقابت ترکیه-اسرائیل از سوریه تا شرق مدیترانه، میزان ادغام در تحول صنعتی-دفاعی اروپا، حفظ هماهنگی با آمریکا در پرونده‌های منطقه

ای، و توانایی ترکیب همه این‌ها در چارچوبی استراتژیک سازگار با پایداری اقتصادی ترکیه که چشم‌انداز پرنوسانی را نشان می‌دهد. بخش مهمی از اقتصاددانان برجسته ترکیه سال ۲۰۲۶ را نه نقطه گسست، بلکه تداوم تعدیل‌شده شاخص‌های پرنوسان اقتصاد این کشور در سال ۲۰۲۵ می‌دانند.

سال ۲۰۲۵ برای اقتصاد ترکیه سالی بود که برنامه رسمی «مبارزه با تورم» اجرا شد و تورم از سطوح بسیار بالا کاهش یافت، اما این کاهش عمدتاً از طریق فشرده‌سازی شدید تقاضا، کاهش واقعی دستمزد و قدرت خرید، و فشار بر بخش واقعی اقتصاد به دست آمد. اقتصاددانان تقریباً به اتفاق آرا می‌گویند که این موفقیت اسمی، هزینه اجتماعی و اقتصادی بسیار سنگینی داشته و بخش قابل توجهی از جامعه توانسته از آن بهره‌ای ببرد. برای سال ۲۰۲۶ نیز انتظار خوش‌بینی گسترده‌ای وجود ندارد. پیش‌بینی غالب این است که تورم احتمالاً در محدوده ۳۰ درصد باقی بماند، نرخ بهره همچنان بالا باشد، رشد اقتصادی بیشتر از مسیرهای سنتی و کم‌ارزش‌افزوده (ساخت‌وساز، مصرف داخلی، امور مالی) تأمین شود و اصلاحات ساختاری عمیق و تغییر مدل رشد همچنان به تعویق بیفتد. بسیاری صراحتاً اعلام کردند که بدون تغییر جدی در ساختار تولید، افزایش ارزش افزوده و کاهش وابستگی به تقاضای داخلی، خروج پایدار از چرخه تورم-رکود-فشار بر دستمزدها دشوار خواهد بود. در سطح جهانی نیز عدم قطعیت‌های ناشی از سیاست‌های تجاری ترامپ، تنش‌های ژئوپلیتیک و تغییرات سیاست پولی بزرگ‌ترین اقتصادها همچنان سایه سنگینی بر انتظارات ترکیه انداخته است.

در چنین بستری، سیاست خارجی رجب طیب اردوغان بیش از پیش به بازتعریف نقش تاریخی ترکیه در نظم منطقه‌ای خاورمیانه گره خورده است؛ رویکردی که اغلب با مفاهیمی چون احیای نمادین میراث عثمانی توصیف می‌شود. این چشم‌انداز در حالی دنبال می‌شود که ترکیه با بحران‌های اقتصادی، شکاف‌های سیاسی داخلی و فرسایش مشروعیت انتخاباتی مواجه است. اردوغان تلاش کرده است ترکیه را به‌عنوان بازیگری فعال در معادلات اصلی منطقه، از سوریه و فلسطین گرفته تا ترتیبات امنیتی قفقاز جنوبی و خاورمیانه، معرفی کند. او به‌ویژه امیدوار بود که با استفاده از خلأهای قدرت ناشی از عقب‌نشینی نسبی آمریکا و تداوم بحران‌های منطقه‌ای، نقش میانجی، ضامن امنیت و حتی معمار نظم جدید منطقه‌ای را ایفا کند. در این چارچوب، تعامل شخصی اردوغان با دونالد ترامپ و تکیه بر روابط فردمحور با رهبران جهانی، بخشی از راهبرد او برای ارتقای



جایگاه ترکیه در سطح بین‌المللی بود. رویکردی که اگرچه در کوتاه‌مدت دستاوردهای نمادین برای آنکارا به همراه داشت، اما از نظر ساختاری فاقد پشتوانه نهادی و پایدار بوده است.

یکی از محورهای اصلی این بلندپروازی، سوریه است. ترکیه عملاً کنترل بخش‌هایی از شمال سوریه را در اختیار دارد و در این مناطق زیرساخت‌های آموزشی، درمانی و خدماتی ایجاد کرده است. با این حال، هزینه‌های اقتصادی، پیچیدگی‌های امنیتی و نیاز گسترده به سرمایه‌گذاری خارجی، نشان می‌دهد که توان ترکیه برای ایفای نقش تعیین‌کننده در بازسازی سوریه محدود است. آنکارا نه منابع مالی کافی دارد و نه اجماع بین‌المللی لازم را برای تبدیل نفوذ نظامی به یک پروژه پایدار سیاسی و اقتصادی در اختیار گرفته است. در نتیجه، حضور ترکیه در سوریه بیش از آنکه نشانه‌ای از قدرت امپراتورگونه باشد، بازتابی از گرفتار شدن در یک تعهد پرهزینه و فرسایشی است. هم‌زمان، مسئله کردها به یکی از حساس‌ترین نقاط تلاقی سیاست داخلی و منطقه‌ای ترکیه تبدیل شده است. اردوغان تلاش کرده با ترکیبی از فشار امنیتی و مانورهای سیاسی، هم تهدیدهای مرزی را کنترل کند و هم خود را به‌عنوان رهبر متنفذی معرفی کند که قادر است مسئله‌های چنددهه‌ای را مدیریت کند. اما این راهبرد، به‌ویژه در شمال سوریه، با ریسک بالایی همراه است؛ چرا که هرگونه شکست در مهار نیروهای کردی یا تشدید تنش‌ها می‌تواند مستقیماً امنیت داخلی ترکیه و جایگاه سیاسی اردوغان را تضعیف کند.

در سطح منطقه‌ای، یکی از جدی‌ترین محدودیت‌های سیاست جاه‌طلبانه اردوغان، رقابت فزاینده با اسرائیل است. اگرچه ترکیه تلاش می‌کند خود را حامی اصلی مسئله فلسطین و مدافع افکار عمومی جهان اسلام معرفی کند، اما واقعیت این است که اسرائیل از نظر نظامی، اطلاعاتی و شبکه ائتلاف‌ها، موقعیتی به‌مراتب بالاتر در معادلات امنیتی منطقه پیدا کرده است. اختلافات دو طرف به‌ویژه در مورد آینده سوریه عمیق‌تر شده است: ترکیه خواهان دولتی نسبتاً باثبات و متمرکز در دمشق است که امنیت مرزهایش را تضمین کند، در حالی که اسرائیل از تضعیف ساختار دولت سوریه به‌عنوان ابزاری برای جلوگیری از شکل‌گیری تهدیدهای راهبردی در شمال خود بهره می‌برد. این تضاد منافع، فضای مانور ترکیه را به‌طور قابل توجهی محدود کرده است. از سوی دیگر، حمایت یا همراهی آمریکا نیز برای تحقق رؤیای منطقه‌ای اردوغان نه قطعی است و نه پایدار. رویکرد شخصی و غیرقابل پیش‌بینی ترامپ، اگرچه در مقطعی به نفع آنکارا عمل کرده، اما هم‌زمان با

روابط نزدیک واشنگتن و تل‌آویو منافات دارد و آنکارا به خوبی نسبت به عواقب آن آگاهی دارد.

از این منظر، سیاست خارجی فعال و پرصدا، نه تنها ابزاری ژئوپلیتیکی، بلکه ساز و کاری برای بازتولید مشروعیت داخلی و مدیریت افکار عمومی نیز به شمار می‌آید. با این حال، فاصله میان جاه‌طلبی‌ها و ظرفیت‌های واقعی، به‌ویژه در سوریه، مسئله کردها، رقابت با اسرائیل و وابستگی به حمایت آمریکا، به تدریج به یکی از چالش‌های اصلی سیاست خارجی ترکیه بدل شده است. تمرکز قدرت در نهاد ریاست جمهوری، اگرچه تصمیم‌گیری را سریع‌تر کرده، اما هم‌زمان ظرفیت نهادی دولت برای مدیریت سیاست‌های پیچیده منطقه‌ای را تضعیف کرده است. در این چارچوب، «چشم‌انداز امپراتورگونه» بیش از آنکه بر بنیان‌های اقتصادی و نهادی استوار باشد، بر نمادسازی سیاسی تکیه دارد؛ امری که خطر فرسایش قدرت داخلی و محدود شدن نفوذ منطقه‌ای را افزایش می‌دهد.

در این میان، روابط ایران و ترکیه جایگاهی ویژه دارد. این رابطه نه در قالب اتحاد پایدار قابل توضیح است و نه در چارچوب خصومت ساختاری؛ بلکه طی قرن‌ها در الگوی رقابت مدیریت‌شده، همکاری‌گزینشی و تعادل متغیر بازتولید شده است. به‌عنوان دو قدرت تاریخی و غیرعربی خاورمیانه، تهران و آنکارا همواره کوشیده‌اند در حاشیه نظم‌های تحمیلی قدرت‌های بزرگ، نقش فعالی در شکل‌دهی به ترتیبات منطقه‌ای ایفا کنند. تحولات دهه‌های اخیر از بهار عربی و جنگ سوریه تا تشدید رقابت‌های ژئوپلیتیکی و بازگشت منطق قدرت سخت، این رابطه را پیچیده‌تر و چندلایه‌تر کرده است. برخورد راهبردهای ایران و ترکیه الزاماً به تقابل مستقیم نینجامیده، بلکه اغلب در قالب رقابتی کنترل‌شده در سوریه، عراق، قفقاز جنوبی، کریدورهای ترانزیتی و حوزه انرژی بروز یافته است. در عین حال، تهدیدهای مشترک و نیاز به ثبات منطقه‌ای، دو کشور را به حفظ کانال‌های گفت‌وگو و همکاری سوق داده است. ویژگی متمایز روابط تهران-آنکارا در محیط پویای کنونی، وابستگی عمیق آن به تحولات محیطی است. تغییر توازن قوا در خاورمیانه، جنگ‌های منطقه‌ای، بازتعریف نقش قدرت‌های فرامنطقه‌ای، و شکل‌گیری ابتکارات جدید ژئواکونومیک و ترانزیتی، مستقیماً بر رفتار دو کشور اثر می‌گذارد. از این رو، روابط ایران و ترکیه را نمی‌توان صرفاً در چارچوب دو جانبه تحلیل کرد؛ بلکه باید آن را بخشی از یک شبکه پیچیده از تعاملات منطقه‌ای و بین‌المللی دانست که در آن، هر تحول می‌تواند معادله همکاری و رقابت را بازتنظیم کند.



تحولات اخیر در روابط ترکیه و ایران نشان می‌دهد که دو کشور در حال بازنگری جدی درباره منافع مشترک و تهدیدات امنیتی منطقه‌ای هستند، سفرهای مکرر هاکان فیدان، وزیر خارجه ترکیه، به تهران و گفت‌وگوهای چندجانبه با مقامات ارشد ایرانی چشم‌اندازی از فهم و نگرانی مشترک از معادلات در حال تغییر منطقه‌ای را نشان می‌دهد. در این سفرها بر اهمیت توسعه همکاری‌های تجاری، انرژی، حمل‌ونقل و لجستیک تأکید شده است؛ حوزه‌هایی که نه فقط برای رشد اقتصادی دو کشور بلکه برای افزایش اتصال منطقه‌ای و تسهیل تجارت فرامرزی حیاتی ارزیابی می‌شوند. طرفین بر این باورند که بهبود بهره‌وری مرزها، افزایش تعداد گذرگاه‌های مرزی و گسترش زیرساخت‌های حمل‌ونقلی می‌تواند تجارت را فراتر از سطح فعلی ارتقا دهد و ظرفیت‌های مشترک را به شکل کامل‌تری فعال کند. در زمینه انرژی نیز ایران آماده گسترش همکاری‌هاست و توافق شده جریان گاز ترکمنستان از طریق زیرساخت‌های ایرانی تقویت شود.

در بحث امنیت منطقه‌ای، هر دو کشور گسترش نفوذ اسرائیل در سرزمین‌های اشغالی و سوریه را بزرگ‌ترین تهدید برای ثبات خاورمیانه دانسته‌اند و بر لزوم مقابله با این روند تأکید کرده‌اند. فراتر از مسئله اسرائیل، دو کشور با تهدیدات امنیتی مزمن دیگری نیز روبه‌رو هستند که شامل تروریسم و مهاجرت غیرقانونی می‌شود. ترکیه در حال اجرای ابتکار «ترکیه بدون ترور» است و با اعلام خلع سلاح پ.ک.ک، نشان داده است که مقابله با گروه‌های مسلح فرامرزی برایش اولویت دارد؛ موضوعی که مورد حمایت ایران نیز قرار گرفته است. هم‌چنین موضوع مهاجرت غیرقانونی، به‌ویژه از افغانستان، یکی دیگر از محورهای گفت‌وگو بوده که دو کشور را به سمت همکاری امنیتی بیشتر سوق داده است.

پس از وقوع جنگ ۱۲ روزه میان ایران و اسرائیل، آنکارا به دنبال حفظ موازنه‌ای از قدرت در منطقه است که مانع از تسلط اسرائیل و بی‌ثباتی فزاینده امنیت منطقه شود. با وجود این، آنکارا از تنش میان رقبای منطقه‌ای مانند ایران و اسرائیل بهره‌برده و توانسته جایگاه خود را در معادلات خاورمیانه تقویت کند، اما اکنون با چالشی بزرگ‌تر روبه‌روست؛ حفظ تعادل قدرت در منطقه. اگر ایران تضعیف شود، فضای بیشتری برای نفوذ اسرائیل فراهم می‌شود، امری که برای ترکیه کانون جدید تهدید منطقه‌ای تفسیر می‌شود. از نگاه آنکارا، یک ایران نسبتاً پایدار که هنوز قادر به مقاومت در برابر جاه‌طلبی‌های اسرائیل باشد برای آنکارا به منزله تضمینی برای حفظ موازنه‌شکننده منطقه‌ای است. بنابراین، در حالی که رقابت تاریخی میان تهران و آنکارا ادامه دارد، فشارهای ژئوپلیتیکی معاصر



ممکن است سبب تقارب نسبی منافع آنها در برخی از پرونده‌های منطقه‌ای شود. سفر هاکان فیدان، وزیر خارجه ترکیه، به تهران در دسامبر ۲۰۲۵، نخستین دیدار سطح بالا پس از جنگ، نشان‌دهنده تلاش آنکارا برای ایجاد «حاشیه امن» اقتصادی و سیاسی با ایران است، در حالی که همزمان نگرانی‌های امنیتی از بی‌ثباتی داخلی ایران و پیامدهای آن بر مرزهای مشترک افزایش یافته است. این رویکرد، بخشی از استراتژی ترکیه برای مدیریت بحران‌های مزمن در محیط نزدیک، مانند سوریه و دریای سیاه، است که ثبات و کنشگری فعال ایران در آن‌ها نقش کلیدی دارد.

در یک تصویر کلان، موقعیت ایران در استراتژی بزرگ ترکیه بیشتر ناظر بر نقش «موازنه‌گری پویای» ایران است. جایی که روابط با تهران می‌تواند به عنوان وزنه‌ای در برابر اسرائیل و غرب و عمل کند، اما همزمان ریسک‌های امنیتی و اقتصادی جدیدی نیز ایجاد می‌کند. اگر ترکیه بتواند از فرصت‌های پساجنگی مانند توسعه تجارت و دیپلماسی انرژی بهره‌برد، این روابط به مزیت استراتژیک تبدیل خواهد شد؛ در غیر این صورت، انباشت تنش‌های منطقه‌ای در نهایت ممکن است استقلال استراتژیک آنکارا را به چالش بکشد و فضای مانور را در محیط پیرامونی این کشور تنگ‌تر کند.

تحلیلی جامع و تاریخی از ساختار اقتصادی ترکیه

برای فهم اقتصاد ترکیه باید دیدگاه خود را از زاویه چرخه‌ای به سمت ساختاری تغییر دهیم، یعنی اقتصاد ترکیه را باید به‌مثابه یک اقتصاد صنعتی-خدماتی میان‌درآمد رو به بالا ببینیم که از یک سو در زنجیره‌های ارزش اروپا (به‌ویژه خودرو، قطعه، لوازم خانگی، منسوجات و ماشین‌آلات سبک) ادغام شده و از سوی دیگر به‌طور مزمن با وابستگی به واردات نهاده‌های واسطه‌ای و انرژی زندگی می‌کند؛ ترکیبی که هم توان صادراتی می‌سازد و هم سقف رشد را با قید تراز پرداخت‌ها پایین می‌آورد. ادبیات اقتصاد سیاسی گونه‌های سرمایه‌داری نیز ترکیه را در قالب اقتصاد بازار سلسله‌مراتبی توضیح می‌دهد: نقش پررنگ گروه‌های بنگاهداری (هلدینگ‌ها)، روابط شبکه‌ای و سلسله‌مراتب در بازار کار و تأمین مالی، و مداخله‌گری دولت به‌ویژه در تخصیص اعتبار و رانت‌های تنظیم‌گری. از این زاویه، موتور رشد ترکیه غالباً از سه کانال روشن می‌آید: (۱) صادرات صنعتی به اروپا و پیرامون، (۲) خدمات (خصوصاً گردشگری، حمل‌ونقل و خدمات تجاری) که در برخی سال‌ها نقش ضربه‌گیر کسری کالا را بازی می‌کند، و (۳) موج‌های اعتباری-ساخت‌وسازی که با سیاست‌های مالی و پولی تشدید می‌شوند. اما پاشنه آشیل نیز همان‌قدر روشن است: بخش بزرگی از صادرات صنعتی، واردات قطعه، مواد خام و نهاده واسطه‌ای را می‌طلبد؛ بنابراین تضعیف نرخ ارز الزاماً به جهش پایدار صادرات خالص منجر نمی‌شود و در عوض از مسیر گذار نرخ ارز به قیمت‌ها تورم را بالا می‌برد.

• دهه ۱۹۸۰ تا بحران ۲۰۰۱: آزادسازی، مالی‌سازی و سازندگی

چرخش بزرگ با برنامه‌های آزادسازی دهه ۱۹۸۰ آغاز شد: کاهش محدودیت‌های تجاری، تشویق صادرات، و سپس آزادسازی حساب سرمایه در اواخر دهه ۱۹۸۰ که اقتصاد را به جریان‌های سرمایه کوتاه‌مدت حساس‌تر کرد. این مسیر، همراه با تورم

مزمّن و سیاست‌گذاری ناپایدار، به بحران‌های ارزی-بانکی دهه ۱۹۹۰ و نهایتاً بحران ۲۰۰۱ رسید. پیامد سیاسی-اقتصادی مهم این دوره آن بود که انضباط پولی و بانکی به محور مشروعیت دولت پس از ۲۰۰۱ تبدیل شد. متعاقب فروپاشی مالی ۲۰۰۱، پارادایم اقتصادی ترکیه تحت برنامه گذار به اقتصاد قوی و با نظارت صندوق بین‌المللی پول دستخوش دگرگونی بنیادین شد. محوریت این دوره، اصلاحات نهادی و ساختاری بود که شامل اعطای استقلال عملیاتی به بانک مرکزی، پاکسازی ترازنامه سیستم بانکی از طریق نهاد ناظر و اعمال انضباط مالی سخت‌گیرانه با هدف گذاری مازاد بودجه اولیه میزان ۶.۵ درصد تولید ناخالص داخلی بود. این اقدامات ارتدوکس اقتصادی منجر به مهار انتظارات تورمی شد؛ به طوری که نرخ تورم از ارقام بالای ۶۸ درصد در سال ۲۰۰۱، ظرف تنها سه سال به سطوح تک‌رقمی در سال ۲۰۰۴ کاهش یافت و هم‌زمان، رشد اقتصادی سالانه به میانگین ۷ درصد در بازه ۲۰۰۲ تا ۲۰۰۷ رسید که نشان‌دهنده احیای اعتماد سرمایه‌گذاران و ورود حجم بی‌سابقه‌ای از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بود.

با این حال، آسیب‌شناسی رشد اقتصادی در دهه دوم قرن بیست و یکم نشان می‌دهد که علی‌رغم ثبات پولی، الگوی توسعه به سمت رشد مبتنی بر مصرف و بخش غیرقابل تجارت به‌ویژه صنعت ساخت‌وساز و مستغلات، انحراف پیدا کرد. این مدل رشد که با تسهیلات اعتباری ارزان و جریان سرمایه خارجی تغذیه می‌شد، اگرچه رفاه نسبی ایجاد کرد، اما منجر به تعمیق کسری حساب جاری ساختاری شد. داده‌ها نشان می‌دهند که نرخ پس‌انداز داخلی ترکیه در این دوره کاهش یافت و شکاف میان سرمایه‌گذاری و پس‌انداز با استقراض خارجی بخش خصوصی پر شد؛ پدیده‌ای که اقتصاد را مجدداً در برابر نوسانات نرخ ارز و شوک‌های نقدینگی جهانی آسیب‌پذیر کرد و زمینه‌ساز چالش‌های ارزی سال‌های ۲۰۱۸ به بعد گردید.

• ۲۰۰۲ تا ۲۰۱۳: رشد پرشتاب، ادغام با اروپا و شکل‌گیری مدل اعتباری-مصرفی

پس از ۲۰۰۱، اصلاحات بانکی و چارچوب‌های سیاست‌گذاری (به‌ویژه در بانک مرکزی) در کنار افق عضویت در اتحادیه اروپا، ریسک کشور را پایین آورد و سرمایه‌گذاری مستقیم و پرتفوی را تقویت کرد. این دوره، هم‌زمان با تعمیق اتحادیه گمرکی با اتحادیه اروپا (از ۱۹۹۵) و رشد شبکه تولید خودروسازی و قطعه‌سازی، ترکیه را به یک پایگاه تولیدی نزدیک به اروپا بدل کرد. ارزیابی‌های کمی از اثرات اتحادیه گمرکی نشان می‌دهد که

این تریبات اثرات معناداری بر صادرات به اروپا و شاخص‌های رفاهی داشته است. اما همین دوره، کسری حساب جاری ساختاری را نیز تثبیت کرد: رشد سریع و اعتبارات رو به گسترش، واردات را بالا می‌کشید و نیاز به تأمین مالی خارجی را مزمین می‌کرد.

تحلیل دقیق‌تر داده‌های تجاری نشان می‌دهد که ادغام در اتحادیه گمرکی، فراتر از حذف تعرفه‌ها، موجب ارتقای تکنولوژیک صادرات شد. ساختار صادرات ترکیه از صنایع سنتی و کاربر (مانند نساجی و پوشاک) به سمت صنایع با فناوری متوسط و بالا (مانند ماشین‌آلات، لوازم خانگی و تجهیزات حمل‌ونقل) تغییر جهت داد. آمارها بیانگر آن است که سهم بخش خودرو و قطعات در سید صادراتی به شدت افزایش یافت، به طوری که ترکیه به یکی از اصلی‌ترین صادرکنندگان وسایل نقلیه تجاری سبک به اروپا و هاب منطقه‌ای برای شرکت‌های چندملیتی (مانند فورد، فیات و تویوتا) تبدیل شد. این همگرایی با زنجیره‌های ارزش جهانی، بهره‌وری کل عوامل تولید را در بخش‌های قابل مبادله افزایش داد، اما هم‌زمان وابستگی صنعت به واردات کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای را نیز نهادینه کرد. با این حال، پاشنه آشیل این مدل رشد، ضریب بالای نفوذ واردات در تولیدات صنعتی و وابستگی شدید به واردات انرژی بود. مطالعات اقتصادسنجی نشان می‌دهد که کشش درآمدی واردات در ترکیه به‌طور معناداری بالاتر از کشش درآمدی صادرات است؛ بدین معنا که هر واحد رشد در تولید ناخالص داخلی، تقاضا برای واردات را با شتابی بیشتر افزایش می‌دهد. این عدم تعادل ساختاری باعث شد تا کسری حساب جاری حتی در دوره‌های رشد اقتصادی متوسط نیز پابرجا بماند. تأمین مالی این کسری، عمدتاً از طریق جریان‌های سرمایه کوتاه‌مدت و بدهی‌ساز صورت گرفت که کیفیت پایین تأمین مالی خارجی را نشان می‌داد و اقتصاد را در برابر شوک‌های خروج سرمایه و نوسانات نرخ بهره جهانی (به‌ویژه پس از تغییر سیاست‌های فدرال رزرو در سال ۲۰۱۳) به شدت شکننده کرد.

• ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۸: چرخش به رشد رانتی-ساخت‌وساز و سیاست‌گذاری متمرکز

از حوالی ۲۰۱۳ (هم‌زمان با تغییر شرایط مالی جهانی و افزایش حساسیت بازارها به سیاست پولی آمریکا)، الگوی رشد ترکیه بیشتر به اعتبار بانکی، پروژه‌های بزرگ و ساخت‌وساز تکیه زد؛ کانالی که هم اشتغال و رشد کوتاه‌مدت می‌داد و هم وابستگی به سرمایه خارجی و واردات را تشدید می‌کرد. ادبیات اقتصاد سیاسی، نقش ائتلاف‌های توزیع

رانت در پیرامون ساخت و ساز و تدارکات عمومی را در این دوره برجسته کرده است. در همین چارچوب، خصوصی سازیها و تنظیم گری بازار انرژی نیز به میدان مهمی برای پیوند دولت-سرمایه تبدیل شد. تحلیل داده های کلان در این دوره نشان می دهد که دولت برای جبران کاهش جریان سرمایه خارجی، به سیاست های انبساط اعتباری تهاجمی روی آورد. نقطه عطف این رویکرد، استفاده ابزاری از صندوق ضمانت اعتباری به ویژه پس از سال ۲۰۱۷ بود که با تضمین دولتی وام های شرکتی، ریسک نکول را از بانک ها به خزانه داری منتقل کرد و حجم نقدینگی عظیمی را به بازار تزریق نمود. این سیاست در کنار مدل تأمین مالی مشارکت عمومی-خصوصی در پروژه های زیرساختی عظیم (مانند پل ها، فرودگاه ها و بیمارستان های شهری)، تعهدات ارزی بلندمدتی را برای دولت ایجاد کرد. گزارش های خزانه داری ترکیه نشان می دهد که ضمانت های درآمدی اعطا شده به پیمانکاران در این پروژه ها، به دلیل نوسانات نرخ ارز و عدم تحقق تقاضای پیش بینی شده، به یکی از عوامل اصلی فشار بر بودجه عمومی و ایجاد «بدهی های احتمالی تبدیل شد که فضای مالی دولت را محدود کرد.

در سطح اقتصاد سیاسی، داده های حقوقی و اداری حاکی از فرسایش نظام مند نهادهای نظارتی برای تسهیل این مدل رشد است. قانون مناقصات عمومی که در ابتدا برای انطباق با استانداردهای اتحادیه اروپا تصویب شده بود، در این دوره بیش از ۱۹۰ بار اصلاح شد تا دامنه معافیت ها گسترش یابد. این تغییرات قانونی اجازه داد تا قراردادهای کلان دولتی بدون برگزاری مناقصات رقابتی شفاف و اغلب از طریق روش مذاکره مستقیم به گروه خاصی از هلدینگ های نزدیک به هسته قدرت واگذار شود. مطالعات نشان می دهند که تمرکز این قراردادها در دست چند شرکت محدود و هم زمان واگذاری نیروگاه ها و شبکه های توزیع انرژی به همین کنسرسیوم ها، منجر به شکل گیری یک طبقه سرمایه وابسته شد که بقای اقتصادی آن به تداوم حاکمیت سیاسی و پروژه های دولتی گره خورده بود، امری که در ادبیات توسعه به عنوان تخصیص ناکارآمد منابع به نفع گروه های ذینفع شناخته می شود.

تبلور نهایی انباشت ناترازی های کلان و بدهی های ارزی بخش شرکتی، در بحران ارزی اوت ۲۰۱۸ نمایان شد. در این مقطع، ترکیب توقف ناگهانی جریان سرمایه و تنش های ژئوپلیتیک، منجر به سقوط شدید ارزش لیر شد. داده های ترازنامه های شرکت های غیرمالی نشان می دهد که به دلیل نامیزانی ارزی شدید یعنی درآمد به لیر و بدهی به دلار بخش خصوصی دچار بحران بازپرداخت بدهی شد. واکنش سیاست گذار به این شوک، گذار از

پارادایم هدف‌گذاری تورم به رویکردی ترکیبی و ابهام‌آلود بود. نوسانات شدید در حق بیمه ریسک ترکیه در این دوره، بازتابی از نگرانی بازارها نسبت به تضعیف استقلال نهادی بانک مرکزی و انتقال تصمیم‌گیری‌های پولی به نهاد ریاست جمهوری پس از تغییر نظام سیاسی در سال ۲۰۱۸ بود. متعاقب این بحران، اقتصاد ترکیه شاهد دوره‌ای از بی‌ثباتی مزمن در مدیریت پولی بود که با تغییرات مکرر رؤسای بانک مرکزی (چهار رئیس در کمتر از دو سال) و اصرار بر تئوری پولی غیرمتعارف (که نرخ بهره را علت تورم می‌دانست نه معلول آن) مشخص می‌شود. کاهش دستوری نرخ بهره سیاستی در محیطی با تورم فزاینده، منجر به منفی شدن عمیق نرخ بهره واقعی شد. پیامد اجتناب‌ناپذیر این سیاست، تشدید پدیده دلاری شدن سپرده‌ها و فرار سرمایه بود. آمارهای رسمی نشان می‌دهند که سهم سپرده‌های ارزی و محافظت‌شده در برابر ارز در سیستم بانکی به رکوردهای تاریخی رسید که عملاً کارایی ابزار نرخ بهره را خنثی کرد و اقتصاد را در چرخه باطلی از کاهش ارزش پول ملی و تورم فشار هزینه گرفتار ساخت.

• ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۳: بحران ارزی، تورم بالا، و تجربه سیاست پولی غیرمتعارف

بحران ۲۰۱۸ و سپس تداوم کاهش ارزش لیر، مسأله را از رشد با کسری به ثبات کلان تبدیل کرد. پژوهش‌های تجربی نشان می‌دهد اقتصاد ترکیه در دوره‌های افت ارزش پول ملی، همیشه واکنش صادراتی متقارن و کافی نشان نمی‌دهد و واردات (به‌خصوص کالاهای واسطه‌ای) همچنان گلوگاه می‌ماند. از ۲۰۲۱ با کاهش نرخ‌های بهره در شرایط تورمی، چرخه تورم-نرخ ارز تشدید شد و برای مهار دلاریزه‌شدن، ابزارهای شبه‌مالی و شبه‌بودجه‌ای از جمله سپرده‌های محافظت‌شده در برابر نوسان ارز به کار رفت؛ ابزارهایی که در عمل هزینه‌های پنهان و آشکار برای بودجه و ترازنامه عمومی ایجاد می‌کنند و انتظارات تورمی را به سختی می‌شکنند. (در سطح سازوکار، ادبیات پویایی‌های تورم در ترکیه بر نقش‌گذار نرخ ارز و درهم‌تندگی قیمت‌ها و انتظارات تأکید دارد.)

بررسی داده‌های اقتصاد خرد و کلان در این دوره نشان می‌دهد که چرا کاهش ارزش پول ملی نتوانست به بهبود پایدار تراز تجاری منجر شود. ادبیات اقتصادی این پدیده را با ضریب نفوذ بالای واردات در تولید توضیح می‌دهد. برآوردهای آماری حاکی از آن است که همبستگی میان واردات کالاهای واسطه‌ای و تولیدات صادراتی در ترکیه بسیار بالاست؛ به این معنا که هرگونه کاهش ارزش لیر، بلافاصله از کانال افزایش قیمت مواد اولیه و انرژی وارداتی، به شاخص قیمت تولیدکننده منتقل می‌شود. این مکانیسم که در ادبیات

اقتصادی به ضریب گذر نرخ ارز معروف است، در ترکیه شدت و سرعت بالایی دارد و عملاً مزیت رقابتی ناشی از ارز ارزان را خنثی می‌کند. در نتیجه، اقتصاد به جای تجربه منحنی جی (بهبود تراز تجاری پس از یک دوره کوتاه)، با ماریپچ تورم-دستمزد-نرخ ارز مواجه شد که در آن بنگاه‌ها برای حفظ سرمایه در گردش، ناچار به قیمت‌گذاری بر مبنای نرخ ارز آتی بودند.

پیامد مستقیم چرخش سیاستی سال ۲۰۲۱ و اصرار بر کاهش نرخ بهره حقیقی به سطوح شدیداً منفی، ظهور پدیده‌ای بود که اقتصاددانان آن را مالی‌سازی سیاست ارزی می‌نامند. ابزار سپرده‌های محافظت‌شده در برابر نرخ ارز اگرچه در کوتاه‌مدت مانع از فروپاشی کامل ارزش پول ملی شد، اما با گره زدن بدهی‌های بانکی به نرخ ارز، ریسک ارزی عظیمی را به ترازنامه دولت و بانک مرکزی منتقل کرد. داده‌های بودجه‌ای سال ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ نشان می‌دهند که پرداخت‌های جبرانی به یکی از بزرگترین اقلام هزینه‌ای دولت تبدیل شده و عملاً انضباط مالی (که دستاورد دهه ۲۰۰۰ بود) را قربانی کرد. این سیاست نه تنها باعث انحراف در تخصیص منابع شد، بلکه با تزریق مداوم نقدینگی برای جبران مابه‌التفاوت ارزی، پایه‌های پولی را منبسط کرد و انتظارات تورمی را از حالت آینده‌نگر به گذشته‌نگر و مبتنی بر نرخ ارز تغییر داد که مهار آن را بسیار دشوار می‌سازد.

متعاقب انتخابات می ۲۰۲۳ و انتصاب تیم اقتصادی جدید (شیمشک در وزارت دارایی و ارکان در بانک مرکزی)، پارادایم سیاست‌گذاری ترکیه چرخشی ۱۸۰ درجه‌ای را تحت عنوان بازگشت به زمینه‌های عقلانی تجربه کرد. محور اصلی این دوره، احیای مکانیسم انتقال پولی از طریق افزایش تهاجمی نرخ بهره سیاستی بود که طی چند ماه از ۸.۵ درصد به سطوح بالای ۴۰ و سپس ۵۰ درصد رسید. این اقدام که با هدف گذاری نرخ بهره حقیقی مثبت انجام شد، سیگنالی قوی به بازارها برای پایان دادن به عصر پول ارزان بود. داده‌های بازار مالی نشان می‌دهد که این تغییر ریل، بلافاصله اثر خود را بر کاهش حق بیمه ریسک ترکیه گذاشت و آن را از سطوح بحرانی ۷۰۰ واحد پایه به زیر ۳۰۰ واحد کاهش داد که بیانگر بهبود ادراک سرمایه‌گذاران بین‌المللی از ریسک نکول ترکیه بود. با این حال، فرایند نرمال‌سازی با اصطکاک‌های شدید ساختاری همراه بود. تیم اقتصادی ناچار شد برای مهار کسری بودجه (ناشی از زلزله و هزینه‌های انتخاباتی) و خنک‌سازی تقاضای داخلی، سیاست‌های مالی به‌شدت انقباضی شامل افزایش مالیات‌ها (به‌ویژه مالیات بر ارزش افزوده و سوخت) را اعمال کند. چالش اصلی در این دوره، مدیریت خروج تدریجی از طرح سپرده‌های محافظت‌شده بود؛ ابزاری که نقدینگی عظیمی را در خود حبس کرده

بود و آزادسازی آن پتانسیل جهش مجدد نرخ ارز را داشت. شواهد آماری نیمه دوم ۲۰۲۳ و اوایل ۲۰۲۴ نشان می‌دهد که اگرچه سیاست‌های انقباضی توانست نوسانات نرخ ارز را کاهش دهد و ذخایر خالص بانک مرکزی را بازسازی کند، اما به دلیل چسبندگی تورم و انتظارات تورمی ریشه‌دار، روند کاهش تورم با وقفه زمانی و کندی صورت گرفت.

• ۲۰۲۳ تا پایان ۲۰۲۵: بازگشت به انقباض پولی و بازتنظیم تراز پرداخت‌ها

پس از تغییر تیم اقتصادی در ۲۰۲۳، مسیر به سمت انقباض پولی و اعتباری و بازسازی ذخایر و تعدیل تقاضا رفت. بانک مرکزی ترکیه در ۲۰۲۵ به صورت رسمی اعلام کرد که افتتاح و تمدید حساب بانکی لیر با پوشش نوسان ارز. متوقف می‌شود (۲۳ اوت ۲۰۲۵) و عملاً این ابزار از چرخه سیاست‌گذاری خارج می‌گردد. در همین دوره، داده‌های رسمی بانک مرکزی در گزارش‌های تراز پرداخت‌ها نشان می‌دهد که حساب جاری بدون طلا و انرژی می‌تواند مازاد داشته باشد؛ یعنی هسته مشکل بیرونی، عمدتاً از کانال انرژی و کالاهای خاص و ساختار واردات می‌آید. از منظر کلان، صندوق بین‌المللی پول در چشم‌انداز اقتصادی جهان اکتبر ۲۰۲۵، رشد ترکیه را در میانه دهه ۲۰۲۰ همچنان متکی به تقاضای داخلی و خدمات می‌بیند، اما تورم را بالا و چسبنده برآورد می‌کند. در انتهای ۲۰۲۵ نیز نشانه‌هایی از کاهش تورم و آغاز کاهش نرخ سیاستی دیده می‌شود؛ بانک مرکزی در ۱۱ دسامبر ۲۰۲۵ نرخ سیاستی را به ۳۸٪ کاهش داده و تورم سالانه نوامبر را ۳۱٫۱٪ ذکر کرده است. بانک جهانی نیز در نمایه اقتصاد کلان ترکیه، کسری حساب جاری ۲۰۲۵ را نسبتاً محدودتر (در مقیاس درصد تولید ناخالص داخلی) اما مستعد بازگشت با احیای رشد معرفی می‌کند.

خروج رسمی از مکانیسم سپرده‌های محافظت‌شده در برابر نرخ ارز در اوت ۲۰۲۵، نقطه عطفی در بازگشت به سیاست‌گذاری پولی استاندارد محسوب می‌شود. از منظر اقتصاد پولی، حذف این ابزار به معنای پایان دادن به سلطه مالی بر سیاست پولی است، زیرا ریسک نوسانات ارزی دیگر مستقیماً به ترازنامه دولت منتقل نمی‌شود. داده‌های تراز پرداخت‌ها در این دوره نشان می‌دهد که اقتصاد ترکیه با یک دوگانگی ساختاری مواجه است: در حالی که بخش تولیدی و صادراتی (بدون احتساب طلا و انرژی) توانسته است به مدد تعدیل نرخ ارز حقیقی و کاهش تقاضای وارداتی، به مازاد حساب جاری دست یابد، اما کسری تجاری انرژی همچنان به عنوان پاشنه آشیل اقتصاد عمل می‌کند. این وضعیت تأیید می‌کند که ناترازی خارجی ترکیه ماهیتی کالایی-ساختاری دارد و صرفاً با

ابزارهای پولی قابل حل نیست، بلکه نیازمند گذار انرژی و تغییر در ترکیب تکنولوژیک تولید است.

از سوی دیگر، کاهش نرخ سیاستی به ۳۸ درصد در دسامبر ۲۰۲۵ با وجود تورم ۳۱.۱ درصدی، نشان‌دهنده استراتژی تنظیم دقیق بانک مرکزی برای جلوگیری از تعمیق رکود است. در این نقطه، نرخ بهره حقیقی همچنان مثبت باقی مانده است (حدود ۷ درصد)، که نشان می‌دهد سیاست‌گذار همچنان بر مهار تورم متعهد است اما نگران هزینه‌های رفاهی انقباض بیش‌ازحد نیز می‌باشد. چسبندگی تورم که صندوق بین‌المللی پول به آن اشاره کرده، عمدتاً ناشی از تورم خدمات و انتظارات تطبیقی است که تعدیل آن‌ها زمان‌برتر از تورم کالاهاست. بنابراین، اقتصاد ترکیه در پایان ۲۰۲۵ در مرحله حساس تثبیت نرم قرار دارد؛ جایی که سیاست‌گذار می‌کوشد بدون ایجاد بحران بیکاری گسترده، تورم را به مسیر نزولی پایدار بازگرداند.

• گروه‌های متنفذ و اقتصاد سیاسی ائتلاف‌ها

در ترکیه، سیاست اقتصادی فقط تصمیم فنی نیست؛ محصول چانه‌زنی و هم‌پیمانی میان دولت، شبکه‌های کسب و کار و نهادهای مالی است. پژوهش‌های اقتصاد سیاسی درباره رابطه دولت-بنگاه در دوران حزب عدالت و توسعه نشان می‌دهد با ترکیبی از قواعد رسمی و غیررسمی، طبقه کسب و کار وفادار می‌تواند از طریق تدارکات عمومی، مالیات و جرایم، واگذاری‌ها، و دسترسی به اعتبار دولتی تقویت شود و در مقابل، بنگاه‌های ناهمسو تحت فشار قرار گیرند. این منطق، توضیح می‌دهد چرا بخش‌هایی مانند ساخت‌وساز، زیرساخت، انرژی و املاک (که به مجوز، زمین، قرارداد و تأمین مالی متکی‌اند) ظرفیت نفوذ سیاسی بالاتری دارند.

در سطح بازیگران، دو طیف تشکل‌های کسب و کار معمولاً به‌عنوان نماد دو خرده‌ائتلاف معرفی می‌شوند:

۱- **توصیاد (انجمن صنعت گران و بازرگانان ترکیه):** که بیشتر نماینده سرمایه بزرگ و پیوندخورده با بازارهای اروپا و جهان است.

۲- **موسیاد (انجمن صنعت گران و بازرگانان مستقل):** که ریشه قوی‌تری در شبکه‌های محافظه‌کار-آناتولی و بنگاه‌های متوسط دارد.



تحلیل‌های طبقاتی و توسعه‌ای نشان می‌دهد این دو طیف، هم از نظر مسیر جهانی شدن و هم از نظر دسترسی نهادی، یکدست نیستند و رقابت و همزیستی‌شان بر سیاست‌گذاری اثر می‌گذارد. هم‌زمان، بانک‌های دولتی و سازوکارهای هدایت اعتبار (مستقیم و غیرمستقیم) در سال‌های اخیر به ابزار کلیدی سیاست‌گذاری تبدیل شده‌اند: وقتی نرخ بهره یا مقررات اعتباری، به جای هدف‌گذاری تورم، برای نگه‌داشتن رشد/اشتغال یا تثبیت نرخ ارز استفاده می‌شود، توزیع اعتبار خود به عرصه اقتصاد سیاسی بدل می‌گردد. در همین چارچوب، خروج تدریجی از حساب بانکی لیر با پوشش نوسان ارز در ۲۰۲۵ را می‌توان تلاش برای بازگرداندن قابلیت پیش‌بینی و کاهش تعهدات شبه بودجه‌ای دانست.

متغیرهای اثرگذار خارجی بر اقتصاد ترکیه

اقتصاد ترکیه، به صورت ساختاری به چند متغیر بیرونی حساس است:

• چرخه نرخ بهره جهانی (خصوصاً آمریکا و اروپا)

چون بخش مهمی از تأمین مالی کسری حساب جاری از کانال سرمایه پرتفوی وام‌های کوتاه‌مدت و بازپرداخت‌پذیر انجام می‌شود، تغییرات نرخ‌های جهانی مستقیماً روی نرخ ارز، ریسک کشور و هزینه تأمین مالی اثر می‌گذارد. این وابستگی ساختاری به جریان‌های ناپایدار، شاخص کیفیت تأمین مالی خارجی را در اقتصاد ترکیه در سطوح پایینی نگه داشته است. تحلیل‌های اقتصادسنجی نشان می‌دهد که ضریب حساسیت دارایی‌های مالی ترکیه نسبت به شاخص‌های نوسان جهانی یا بازدهی اوراق خزانه آمریکا به‌طور معناداری بالاتر از میانگین کشورهای نوظهور است. این پدیده باعث می‌شود که در زمان‌های انقباض نقدینگی جهانی، اقتصاد با خطر ریسک بازگردانی مواجه شود؛ به این معنا که بانک‌ها و شرکت‌های ترکیه‌ای برای بازپرداخت بدهی‌های ارزی سررسید شده، ناچار به استقراض مجدد با نرخ‌های بهره بسیار بالاتر می‌شوند. این مکانیسم، فشار را مستقیماً به بازار ارز منتقل می‌کند و از طریق اثر ترازنامه‌ای، بدهی‌های ارزی بنگاه‌ها را سنگین‌تر کرده و ثبات مالی داخلی را حتی بدون وقوع شوک بنیادین داخلی، در معرض تهدید قرار می‌دهد.

• تقاضای اتحادیه اروپا و قواعد تجاری نوین

اروپا مقصد اصلی بخش بزرگی از صادرات صنعتی ترکیه است (به‌ویژه خودرو و قطعه). در عین حال، قواعد جدید کربنی و صنعتی اروپا می‌تواند تله انطباق بسازد؛ برای حفظ سهم بازار، سرمایه‌گذاری در بهره‌وری انرژی، برق پاک، و ردیابی کربن ضروری می‌شود. از منظر سیاست تجاری نیز شواهدی از بازآرایی سیاست‌ها و فاصله‌گیری‌های مقطعی از

تعهدات اروپا محور گزارش شده است.

چالش انطباق با استانداردهای جدید اروپا، فراتر از یک مسئله فنی، به عنوان یک شوک عرضه برونزا بر پیکره صنعت ترکیه عمل می‌کند. اتحادیه اروپا با اجرای مکانیسم تنظیم مرزی کربن، عملاً سیستم تعرفه‌ای جدیدی را بر مبنای محتوای کربن کالاها اعمال کرده است. داده‌های صنعتی نشان می‌دهد که بخش‌های کلیدی صادرات ترکیه به اروپا، شامل فولاد، سیمان، آلومینیوم و نساجی، دارای شدت انرژی بالاتری نسبت به میانگین اروپایی هستند. برآوردها حاکی از آن است که بدون دی‌کربن‌یزاسیون سریع شبکه برق و فرآیندهای تولید، هزینه نهایی محصولات ترکیه در بازار اروپا بین ۵ تا ۱۲ درصد افزایش می‌یابد که به معنای فرسایش مزیت رقابتی قیمتی است. در واکنش به این تهدید، وزارت تجارت ترکیه طرح اقدام توافق سبز را در سال ۲۰۲۱ تدوین کرد، اما شکاف تأمین مالی برای گذار به تکنولوژی‌های پاک همچنان به عنوان یک مانع بزرگ سرمایه‌گذاری باقی مانده است.

از سوی دیگر، در سطح اقتصاد سیاسی بین‌الملل، روابط تجاری ترکیه و اتحادیه اروپا دچار نوعی عدم تقارن نهادی شده است. ساختار فعلی اتحادیه گمرکی (مصوب ۱۹۹۵) که تنها کالاها را پوشش می‌دهد و شامل خدمات و کشاورزی نیست، ترکیه را ملزم می‌کند که از سیاست‌های تجاری مشترک اروپا پیروی کند، بدون آنکه در مکانیسم‌های تصمیم‌گیری آن (مانند مذاکرات تجارت آزاد اروپا با کشورهای ثالث) حق رأی داشته باشد. این وضعیت باعث شده تا ترکیه در دهه اخیر استراتژی تنوع‌بخشی ژئواکونومیک را در پیش گیرد و سهم بازار خود را در خاورمیانه، شمال آفریقا و روسیه افزایش دهد. اگرچه اروپا همچنان لنگرگاه اصلی صادرات ترکیه است، اما داده‌های تجاری نشان‌دهنده کاهش تدریجی ضریب تمرکز جغرافیایی صادرات به سمت غرب و تلاش برای بهره‌برداری از موقعیت ترانزیتی در کریدورهای جدید شرقی-غربی (مانند کریدور میانی) است.

• قیمت انرژی و ژئوپلیتیک گاز و نفت

واردات انرژی یکی از بنیادی‌ترین تعیین‌کننده‌های کسری بیرونی ترکیه است؛ به طوری که بسیاری از دوره‌های بهبود/بدتر شدن حساب جاری، با نوسان قیمت و مقدار واردات انرژی هم‌جهت است. تحلیل دقیق داده‌های سری زمانی اقتصاد ترکیه نشان می‌دهد که متغیر واردات انرژی دارای بالاترین ضریب همبستگی با نوسانات حساب جاری است. ترکیه به عنوان کشوری که بیش از ۷۰ درصد نیاز انرژی اولیه خود را وارد می‌کند، به شدت در

معرض شوک‌های برونزای قیمتی در بازارهای جهانی نفت و گاز قرار دارد. داده‌های سال ۲۰۲۲ نمونه بارز این آسیب‌پذیری است؛ در حالی که کسری حساب جاری به حدود ۴۸ میلیارد دلار رسید، صورت حساب واردات انرژی به رقم بی‌سابقه ۹۷ میلیارد دلار بالغ شد. این شکاف عظیم منجر به تفکیک مفهومی مهمی در ادبیات بانک مرکزی ترکیه شده است: تفاوت میان کسری حساب جاری کل و کسری حساب جاری هسته (بدون احتساب طلا و انرژی). آمارهای رسمی نشان می‌دهند که در بسیاری از سال‌های بحرانی، تراز هسته مثبت بوده است، که اثبات می‌کند موتور اصلی ناترازی خارجی، ناتوانی در تأمین داخلی انرژی است و نه ضعف رقابت‌پذیری در سایر صنایع.

در واکنش به این چالش ساختاری، استراتژی کلان انرژی ترکیه از تأمین امنیت عرضه به سمت بومی‌سازی منابع تغییر جهت داده است. کشف و بهره‌برداری از میدان گازی ساکاریا در دریای سیاه (با برآورد ذخایر ۷۱۰ میلیارد متر مکعب) و سرمایه‌گذاری سنگین در انرژی‌های تجدیدپذیر (که ظرفیت نصب‌شده خورشیدی و بادی را در یک دهه اخیر چند برابر کرده است)، تلاش‌هایی برای شکستن این همبستگی تاریخی محسوب می‌شوند. با این حال، داده‌ها نشان می‌دهند که گذار انرژی در ترکیه همچنان با چالش بار پایه مواجه است و وابستگی به گاز طبیعی وارداتی برای تولید برق و گرمایش خانگی، همچنان به عنوان یک گلوگاه ارزی عمل می‌کند. در نتیجه، هرگونه افزایش در قیمت جهانی هیدروکربن‌ها، مستقیماً از کانال تورم فشار هزینه و تقاضای ارز، ثبات اقتصاد کلان را تهدید می‌کند.

• تنش‌های منطقه‌ای و جنگ‌ها (اوکراین، خاورمیانه، قفقاز)

این تنش‌ها هم بر مسیرهای ترانزیتی و کریدورها اثر می‌گذارند و هم بر گردشگری، تجارت با روسیه و اوکراین، و حتی بر بازارهای صادرات تسلیحاتی و مشروعیت داخلی دولت از مسیر ملی‌گرایی فناورانه.

در جبهه شمال، استراتژی ترکیه بر پایه دکترین بی‌طرفی فعال استوار شد. آنکارا با عدم پیوستن به تحریم‌های غرب علیه مسکو و هم‌زمان حمایت نظامی از کی‌یف ارسال پهپادهای بیرق‌دار، توانست جایگاه خود را به عنوان تنها میانجی معتبر تثبیت کند که نمود عینی آن در ابتکار غلات دریای سیاه مشاهده شد. از منظر اقتصاد سیاسی، این جنگ دو پیامد متضاد برای ترکیه داشت: از یک‌سو، شوک قیمت انرژی و مواد غذایی تراز پرداخت‌ها را تحت فشار قرار داد؛ اما از سوی دیگر، ترکیه به پناهگاه امنی برای جریان سرمایه و الیگارشی‌های روسی و مقصدی جایگزین برای گردشگران روسی تبدیل شد.

داده‌های تجاری سال ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ نشان می‌دهد که صادرات ترکیه به روسیه (شامل صادرات مجدد کالاهای غربی) جهش قابل توجهی یافت و روسیه به بزرگترین تأمین‌کننده واردات ترکیه (عمدتاً انرژی) بدل شد. علاوه بر این، پیشنهاد پوتین برای تبدیل ترکیه به هاب گازی جهت صادرات به اروپا، اگرچه با موانع فنی و سیاسی روبروست، اما اهرم چانه‌زنی آنکارا را در معادله امنیت انرژی اروپا تقویت کرده است.

در خاورمیانه، سیاست خارجی ترکیه از سال ۲۰۲۱ چرخش آشکاری از قدرت سخت به عادی‌سازی روابط با امارات، عربستان سعودی، اسرائیل و مصر داشت. محرک اصلی این تغییر، نیاز فوری اقتصاد ترکیه به جذب پترودلارها و سرمایه‌گذاری مستقیم کشورهای خلیج فارس برای تثبیت لیر بود. اوج موفقیت این سیاست در قرارداد تاریخی ژوئیه ۲۰۲۳ با عربستان سعودی نمایان شد؛ جایی که شرکت بایکار بزرگترین قرارداد صادرات دفاعی تاریخ جمهوری ترکیه (فروش پهپاد آکینجی) را امضا کرد که نشان‌دهنده هم‌افزایی ملی‌گرایی فناورانه و دیپلماسی اقتصادی است. با این حال، جنگ غزه (از اکتبر ۲۰۲۳) این روند را با چالش جدی مواجه کرد. فشار افکار عمومی داخلی و پایگاه رأی اسلام‌گرا، دولت را ناچار به اتخاذ مواضع تند علیه اسرائیل و نهایتاً تعلیق کامل روابط تجاری در مه ۲۰۲۴ کرد. این اقدام اگرچه مشروعیت سیاسی دولت را در داخل و جهان اسلام تقویت کرد، اما هزینه‌های اقتصادی ناشی از دست دادن یک بازار صادراتی مهم (با مازاد تجاری سالانه) و اختلال در دسترسی به بندر حیفا برای ترانزیت کالا به اردن را به همراه داشت.

در قفقاز، پیروزی آذربایجان در جنگ دوم قره‌باغ (۲۰۲۰) با حمایت مستقیم نظامی و پهپادی ترکیه، معادلات ژئواکونومیک منطقه را به نفع آنکارا تغییر داد. محور اصلی استراتژی ترکیه در این منطقه، احداث و عملیاتی‌سازی کریدور زنگزور است که نخجوان را به خاک اصلی آذربایجان متصل می‌کند. از دیدگاه آنکارا، این دالان صرفاً یک مسیر ترانزیتی نیست، بلکه حلقه مفقوده در کریدور میانی است که ترکیه را مستقیماً و بدون نیاز به عبور از ایران یا گرجستان، به آسیای مرکزی و چین متصل می‌کند. تقویت این محور، جایگاه ترکیه را در ترانزیت انرژی دریای خزر به اروپا از طریق خط لوله ترانس آناتولی ارتقا داده و اهرم فشاری در برابر روسیه و ایران ایجاد می‌کند. داده‌های سرمایه‌گذاری نشان می‌دهد که شرکت‌های پیمانکاری ترک سهم اصلی را در پروژه‌های بازسازی قره‌باغ بر عهده گرفته‌اند، که این امر هم‌راستا با گفت‌وگو با گفتمان یک ملت، دو دولت، منافع اقتصادی ملموسی را به ائتلاف سیاسی-امنیتی با باکو گره زده است.

• انرژی و پویایی های ژئواکونومیکی

ترکیه هم‌زمان واردکننده بزرگ انرژی و کشور ترانزیتی میان تولیدکنندگان پیرامونی و بازار اروپا است. ادبیات سیاست‌گذاری انرژی نشان می‌دهد محرک‌های امنیت انرژی و کاهش وابستگی در سیاست داخلی و خارجی ترکیه برجسته‌اند. از منظر راهبردی، ایده هاب گازی (ترکیبی از خطوط لوله، ال‌ان‌جی، ذخیره‌سازی و تجارت منطقه‌ای) به‌عنوان اهرم ژئوپلیتیک و اقتصادی مطرح است؛ اما پژوهش‌های انرژی تأکید می‌کنند هاب واقعی صرفاً زیرساخت نیست: به بازار رقابتی، شفافیت قیمت، چارچوب تنظیم‌گری قابل اعتماد و تنوع عرضه‌کنندگان نیاز دارد. در دهه ۲۰۱۰ و ۲۰۲۰، خصوصی‌سازی‌ها و بازتنظیم بازار برق و گاز، میدان پیوند سیاست و اقتصاد بوده‌اند؛ به‌ویژه وقتی واگذاری دارایی‌ها و قراردادهای با منطق ائتلاف‌سازی و نه صرفاً کارایی اقتصادی پیش رود.

از سوی دیگر، گذار به انرژی‌های نو به دو دلیل اقتصادی برای ترکیه حیاتی است: ۱- کاهش فشار واردات انرژی بر حساب جاری، و ۲- حفظ بازار صادراتی اروپا در دوران مقررات کربنی. تحلیل‌های سناریو محور درباره گذار سبز ترکیه نشان می‌دهد سرمایه‌گذاری در خورشیدی و بادی می‌تواند هم‌زمان بر رشد، اشتغال و کسری تجاری اثر بگذارد و به هدف صفر خالص تا ۲۰۵۳ که در اسناد سیاستی مطرح است نزدیک‌تر کند. از نظر ظرفیت نصب‌شده، گزارش‌های تخصصی (با اتکا به داده‌های شرکت انتقال برق ترکیه) از عبور ظرفیت خورشیدی از حدود ۲۳-۲۲ گیگاوات تا میانه ۲۰۲۵ خبر می‌دهند. در طرف عرضه صنعتی نیز پژوهش‌ها به وجود ظرفیت تولید و مونتاژ ماژول خورشیدی در ترکیه اشاره می‌کنند، هرچند رقابت‌پذیری هزینه‌ای در برابر تولیدکنندگان شرق آسیا و موانع دسترسی به بازار اروپا تعیین‌کننده است.

• نبردهای کریدوری و اتصالات راهبردی

پس از جنگ اوکراین (۲۰۲۲)، جذابیت مسیریایی که روسیه را دور می‌زنند افزایش یافت و کریدور میانی از حیث ژئوپلیتیک و لجستیک پررنگ‌تر شد. پژوهش ۲۰۲۵ درباره کریدور فرافقاز نشان می‌دهد این مسیر فقط یک مسیر حمل‌ونقل نیست؛ ابزار نفوذ ژئوپلیتیک و تنظیم روابط میان چین، اتحادیه اروپا، ترکیه و کشورهای آسیای میانه نیز هست و محدودیت‌های ظرفیت و هماهنگی مرزی می‌تواند کارایی آن را مقید کند. برای ترکیه، این کریدورها هم درآمد ترانزیت و لجستیک دارند و هم معنای صنعتی: اگر مسیرهای پایدارتر ایجاد شود، ترکیه می‌تواند نقش پیونددهنده تولید نزدیک به اروپا را تقویت کند.

جاده توسعه یک طرح کریدوری عراق-ترکیه است که با تکیه بر بندر فاو بزرگ در جنوب عراق، می‌خواهد یک محور ترکیبی راه آهن و بزرگراه را از مسیرهای اصلی (عملاً بصره-بغداد-موصل) تا مرز ترکیه ایجاد کند و سپس به شبکه حمل و نقل ترکیه و از آنجا به بازار اروپا متصل شود؛ در ۲۲ آوریل ۲۰۲۴ عراق و ترکیه به همراه امارات و قطر یادداشت تفاهم همکاری امضا کردند، برآورد سرمایه‌گذاری حدود ۱۷ میلیارد دلار مطرح شده و در اعلام‌های رسمی، طول پروژه حدود ۱۰۱۷۶ کیلومتر راه آهن و حدود ۱۰۱۹۰ کیلومتر بزرگراه ذکر می‌شود و اجرای آن مرحله‌ای (با افق‌های ۲۰۲۸، ۲۰۳۳ و ۲۰۵۰) دیده شده است. برای ترکیه، این کریدور از منظر ژئواقتصادی دو کارکرد کلیدی دارد: تقویت نقش هاب لجستیک بین خلیج فارس و اروپا (درآمد ترانزیت/حمل و نقل و جذابیت برای سرمایه‌گذاری) و تعمیق پیوند اقتصادی با عراق (در کنار پرونده‌های انرژی و زیرساخت)، هرچند ریسک‌های تأمین مالی، امنیت مسیر در داخل عراق، و هماهنگی گمرکی-مرزی تعیین می‌کند پروژه تا چه حد از سطح توافق سیاسی به ظرفیت واقعی رقابت‌پذیر برسد.

• اقتصاد جنگ و صنایع دفاعی: از خودکفایی خواهی تا صادرات پهباد

اقتصاد جنگ در ترکیه دو لایه دارد: لایه نخست هزینه‌های دفاعی و فشار بودجه‌ای و ارزی و لایه دوم صنعتی‌سازی دفاعی به‌عنوان سیاست صنعتی و ابزار سیاست خارجی. ادبیات تخصصی درباره صنعتی‌سازی دفاعی ترکیه، بر راهبرد کاهش وابستگی خارجی و تلاش برای خودکفایی خواهی تأکید می‌کند، اما هم‌زمان محدودیت‌های فناوریانه، زنجیره تأمین و نیاز به همکاری‌های بیرونی را یادآور می‌شود. در بعد صادراتی، ترکیه با استفاده از دیپلماسی پهبادی توانسته است با صادرات پهبادهای رزمی از ۲۰۱۸ به بعد (با مشتریانی مانند قطر و سپس اوکراین) هم‌کارکرد اقتصادی (درآمد ارزی، اشتغال و یادگیری فناوریانه) را افزایش دهد و هم‌کارکرد سیاسی (پرستیژ، بازتولید مشروعیت، و اهرم‌سازی در سیاست خارجی) را. از نظر داده‌های صادرات، مقام‌های رسمی نهاد صنایع دفاعی ترکیه اعلام کردند صادرات دفاعی و هوافضا در ۲۰۲۴ به حدود ۷۰۱۵ میلیارد دلار رسیده است و این رقم، در مقیاس کل صادرات کالا (۲۶۲ میلیارد دلار در ۲۰۲۴) هنوز سهم محدودی است، اما از دو جهت اثرگذار است: ۱- کیفیت فناوری و شبکه‌های بین‌المللی، ۲- پیوند مستقیم با راهبرد ژئوپلیتیک و بازارهای رو به رشد تسلیحاتی.

تحول پارادایم در صنایع دفاعی ترکیه، فراتر از نوسازی نظامی، تلاشی استراتژیک برای خروج از تله وابستگی تکنولوژیک بود. داده‌های رسمی ریاست صنایع دفاعی ترکیه نشان

می‌دهد که نرخ بومی‌سازی در پروژه‌های دفاعی که در سال ۲۰۰۲ تنها حدود ۲۰ درصد بود، در سال ۲۰۲۳ از مرز ۸۰ درصد عبور کرده است. این جهش از طریق تغییر در ساختار قراردادها و الزام انتقال تکنولوژی ممکن شد. از منظر اقتصاد سیاسی، دولت با حمایت از شرکت‌های خصوصی نوظهور (مانند بایکار) و ادغام آن‌ها با غول‌های دولتی ترکیه مانند تای و آسلسان، یک اکوسیستم صنعتی جدید خلق کرد که تعداد پروژه‌های دفاعی را از ۶۲ مورد در سال ۲۰۰۲ به بیش از ۸۵۰ مورد در سال ۲۰۲۳ رساند. این رویکرد، ضمن کاهش آسیب‌پذیری در برابر تحریم‌های تسلیحاتی غرب، یک طبقه جدید از نخبگان صنعتی را شکل داد که پیوند عمیقی با گفتمان ملی‌گرایی حاکمیت دارند.

پیامد اقتصادی این استراتژی، تغییر الگوی صادرات از کالاهای سنتی به محصولات با ارزش افزوده بالا بود. در حالی که میانگین ارزش هر کیلوگرم صادرات ترکیه حدود ۱.۵ دلار است، این رقم در صنایع دفاعی به بیش از ۶۰ دلار می‌رسد که نشان‌دهنده جهش کیفی در سبد صادراتی است. طبق آمار مجمع صادرکنندگان ترکیه، صادرات صنایع دفاعی و هوافضا که در سال‌های قبل ارقام ناچیزی بود، در سال ۲۰۲۳ به رکورد تاریخی ۵.۵ میلیارد دلار رسید (رشد ۲۷ درصدی نسبت به سال قبل) و هدف‌گذاری ۶ میلیارد دلاری برای ۲۰۲۴ را در پی داشت. موفقیت تجاری پهپادهای سری بیرقدار که به بیش از ۳۰ کشور صادر شده‌اند، مفهوم دیپلماسی پهپادی را وارد ادبیات اقتصاد سیاسی ترکیه کرد؛ ابزاری که نفوذ ژئوپلیتیک را مستقیماً به درآمدهای ارزی و قراردادهای تجاری پیوند می‌زند.

• صادرات خودرو، به‌ویژه اروپا: ستون صنعتی ادغام با اتحادیه اروپا

صنعت خودرو در ترکیه از دهه ۱۹۹۰ و به‌خصوص پس از اتحادیه گمرکی، به یک پایگاه مونتاژ و تولید برای برندهای جهانی و تأمین زنجیره قطعه اروپا تبدیل شد. هم‌زمان، پژوهش‌ها نشان می‌دهند تجارت این بخش فشرده و درهم‌تنیده است و قدرت صادراتی آن تا حد زیادی از شبکه قطعه و تجارت واسطه‌ای می‌آید. ولی همین ویژگی، به معنای آسیب‌پذیری در برابر شوک ارز و واردات قطعه نیز هست؛ وابستگی به نهاده واسطه‌ای وارداتی در صنایع از جمله خودرو، قید تراز پرداخت‌ها را سخت‌تر می‌کند. از منظر سیاستی، لنگر اروپا همچنان تعیین‌کننده است: هرگونه رکود در تقاضای اروپا یا تغییر قواعد فنی و کربنی، مستقیم به تولید و صادرات خودرو در ترکیه منتقل می‌شود. از جهت داده‌های صادرات کل، گزارش‌های رسمی و نیمه‌رسمی صادرات ۲۰۲۴ نشان می‌دهد ترکیه به رکورد ۲۶۲ میلیارد دلار صادرات کالا رسیده و در این سبد، خودرو به‌طور پایدار یکی از بزرگ‌ترین اقلام است.

۲

اقتصاد کلان جمهوری ترکیه

مقدمه

ترکیه، کشوری در حال توسعه، در منطقه غرب آسیا که تنها بخش کوچکی از آن در قاره اروپا قرار دارد، توسعه یافته ترین همسایه ایران به شمار می رود. موقعیت ژئواستراتژیک ترکیه به عنوان پل ارتباطی بین اروپا و آسیا، همراه با جمعیت جوان و بازار مصرف بزرگ، بستر مناسبی برای رشد فراهم کرده است. این کشور در حال حاضر هفدهمین اقتصاد بزرگ جهان (از نظر تولید ناخالص داخلی اسمی) و دوازدهمین اقتصاد بزرگ دنیا بر پایه شاخص برابری قدرت خرید (PPP) است. ترکیه در دهه گذشته با میانگین نرخ رشد سالانه ۴.۹ درصد، یکی از سریعترین اقتصادهای در حال رشد در میان کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی بوده است. این کشور در عین حال با کودتاهای نظامی، بحران‌های سیاسی و بی‌ثباتی‌هایی شناخته می‌شود که مسیر تحقق توسعه اقتصادی را دشوارتر کرده است. اقتصاد ترکیه در سال‌های اخیر با چالش‌های ساختاری از جمله تورم بالا، کسری مزمن حساب جاری، بی‌ثباتی نرخ ارز و عدم اطمینان نهادی مواجه بوده که پایداری رشد را تحت تأثیر قرار داده است.

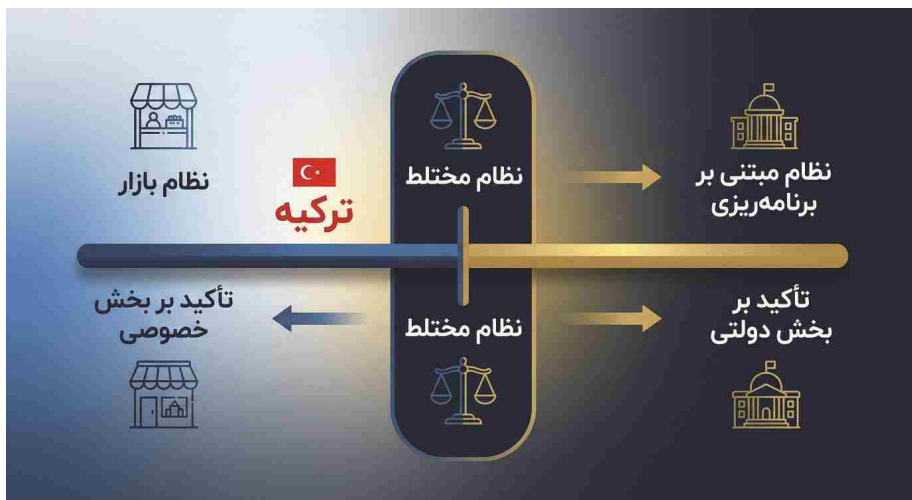
سال‌های اولیه تأسیس جمهوری، به لحاظ شرایط اقتصادی سال‌های دشواری بود، چرا که این کشور به تازگی از جنگ جهانی اول و جنگ‌های استقلال رهایی یافته، نیروی کار بسیاری در اثر جنگ و مهاجرت از دست رفته بود و اقلیت‌های مسیحی و ارمنی که در کار تجارت با اروپائیان مهارت داشتند، مهاجرت کرده بودند. اهمیت اصلاحات اقتصادی تا حدی بود که کنگره از میر در ۱۷ فوریه ۱۹۲۳ قبل از اعلام تأسیس جمهوری ترکیه تشکیل و در آن مسائل اقتصادی ترکیه مطرح و بررسی شد. پس از آن جمهوری ترکیه مسیر تغییر و تحولات اقتصادی بسیاری را در پیش گرفت. از زمان تأسیس تا دوره حاکمیت نظام چندحزبی در دهه ۱۹۵۰، نوعی دولنگرایی شدید بر عرصه اقتصاد ترکیه حاکم بود. قاعده پذیرفته شده در این دوران نیز منحصر به این دیدگاه بود که منشأ ثروت و قدرت، دولت

است. ترکیه در دهه ۱۹۷۰ با بحران‌های متوالی در عرصه سیاست و اقتصاد روبه‌رو بود که پیامد آن، مداخله نظامیان در عرصه سیاسی در سال ۱۹۸۰ و تشکیل یک دولت حکومت نظامی تا سال ۱۹۸۳ بود.

وقوع این بحران‌های پی‌درپی، به همراه موج فراگیر اجرای سیاست‌های نئولیبرالی در جهان، نخبگان حاکم را متقاعد کرد که انجام اصلاحات اقتصادی در سطحی کمتر از اصلاحات سیاسی ضروری است. تورغوت اوزال (Turgut Özal)، نخست وزیر وقت، با بهره‌گیری از این فضا توانست با حاشیه‌نشین کردن نسبی نخبگان دولت‌گرا، زمینه اصلاحات اقتصادی را فراهم کند. از دهه ۱۹۸۰ دولت ترکیه یک دسته اصلاحات را برای انجام تغییر و تحول در سیاست خود از «جایگزینی واردات» به استراتژی «رشد نیل به صادرات» آغاز کرد و حساب‌های سرمایه خود را در سال ۱۹۸۹ آزاد کرد و گامی مهم در جهت ادغام اقتصاد خود با سیستم اقتصادی جهانی برداشت؛ اما تحقق آزادسازی مالی، مشکلات اصلی اقتصاد ترکیه را آنگونه که انتظار می‌رفت، حل نکرد. حزب عدالت و توسعه، پس از تعارضات هویتی در طی دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ توانست با کسب بیش از ۳۸ درصد از آراء در سال ۲۰۰۳ به قدرت برسد.

این حزب به رهبری رجب طیب اردوغان، مسیر اوزال را با قوت بیشتری ادامه داد اما یکی از تفاوت‌های کلیدی که دوره حزب عدالت و توسعه را از اسلاف خود متمایز می‌کند، عملکرد بالای آن در خصوصی‌سازی شرکت‌های دولتی است. در حالی که بین سال‌های ۱۹۸۶ تا ۲۰۰۲ تنها ۸۰۵۳ میلیارد دلار فروش از طریق خصوصی‌سازی حاصل شد، این رقم بین سال‌های ۲۰۰۳ تا ۲۰۱۲، زمانی که کابینه‌های مختلف حزب عدالت و توسعه بر سر کار بودند، به ۳۵۰۲۵۵ میلیارد دلار رسید. جایگاه بخش خصوصی و در عین حال مداخله‌های سیاسی از ویژگی‌هایی که اقتصاد ترکیه را متمایز می‌سازد. برای درک بهتر شرایط اقتصادی ترکیه، ابتدا باید درکی از جایگاه آن در میان انواع اقتصادها در عرصه جهانی داشته باشیم.

نظام اقتصادی فعلی ترکیه نه کاملاً مبتنی بر برنامه‌ریزی دولتی است و نه به طور کامل مبتنی بر بازار. نمودار زیر جایگاه اقتصاد ترکیه را در میان نظام‌های اقتصادی از نظر میزان باز بودن نشان می‌دهد. اقتصاد ترکیه به اقتصاد بازار کامل نزدیکتر است ولی کاملاً از دخالت دولت مبرا نیست و جزء نظام‌های مختلط محسوب می‌شود. یکی از نمونه‌هایی که می‌توان از آن به عنوان مداخله دولت در اقتصاد یاد کرد، میزان حقوق حداقلی است که از طرف دولت تعیین می‌شود.



در اقتصاد ترکیه محوریت با بخش خصوصی است اما مداخلاتی از طرف نهادها در آن انجام می‌شود. دولت نقش جهت‌دهی را در تولید کالا و خدمات بر عهده دارد و بنگاهداری آن در سطح کلان مطرح نیست. البته میزان آن در صنایع مختلف متفاوت است. برای نمونه در صنایع نظامی بالاتر و در بخش مواد غذایی پایین‌تر است. بازار ارز ترکیه متلاطم بوده و دولت در مقاطع زمانی مختلف دست به مداخله در آن می‌برد که این کار از طرق مختلف همچون فروش ارز توسط بانک مرکزی انجام می‌شود. لیکن تعیین نرخ دستوری ارز در ترکیه مطرح نیست و از این روست که بازار تعیین‌کننده است و نوسان زیادی وجود دارد.

اقتصاد ترکیه چگونه کار می‌کند؟

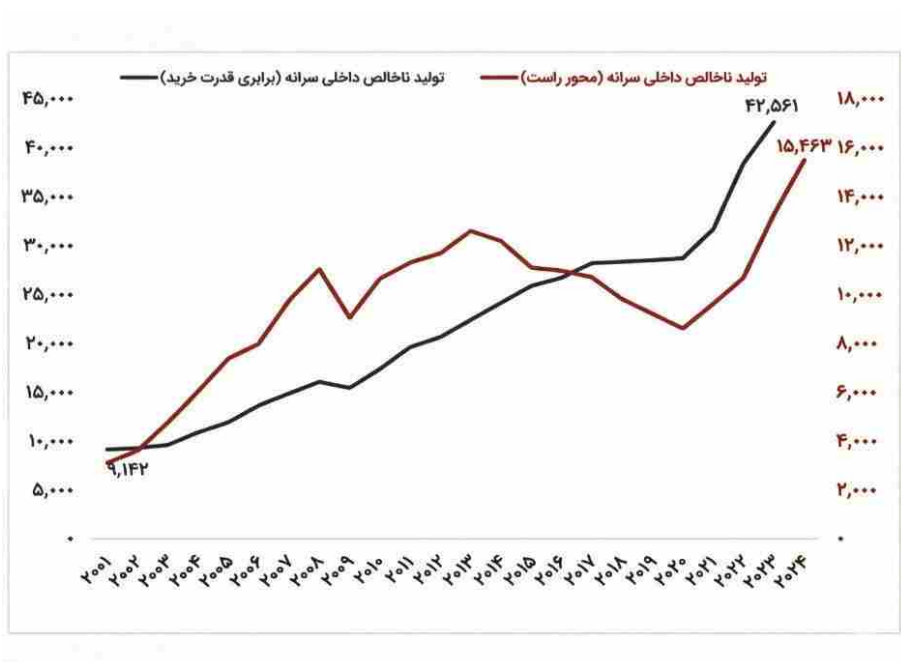
موضوع	وضعیت کنونی	شرایط اجرا
تولید کالا و خدمات	نظام اقتصادی مختلط، با محوریت بخش خصوصی	بخش دولتی به عنوان هدایتگر مطرح است
مکانیزم تعیین قیمت	بازار تعیین‌کننده است	مداخلات غیرمستقیم سیاسی در بازار انجام می‌شود
بازار ارز	نظام ارزی پرنوسان، بازار تعیین‌کننده است	مداخلات غیرمستقیم سیاسی در بازار انجام می‌شود
تعیین نرخ بهره	بازار تعیین‌کننده است	از طریق بانک مرکزی ترکیه و یا بصورت غیرمستقیم، مداخلات سیاسی در بازار انجام می‌شود



می‌توان گفت مهمترین و سریع‌ترین راه ارزیابی اقتصادی یک کشور، بررسی شاخص تولید ناخالص داخلی است. تولید ناخالص داخلی اسمی ارزش کل کالاها و خدمات نهایی تولید شده در یک کشور طی یک دوره (معمولاً یک سال) است که با قیمت‌های جاری بازار همان سال محاسبه می‌شود. نمودار شماره ۲، تولید ناخالص داخلی اسمی ترکیه را از سال ۲۰۱۰ تا ۲۰۲۵ طبق داده‌های صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد. طی این دوره میزان تولید ناخالص داخلی، پرفراز و نشیب و در مجموع صعودی بوده است. پس از آنکه در سال ۲۰۰۹، تحت تاثیر بحران مالی سال ۲۰۰۸ که بازارهای جهانی را تحت تاثیر قرار داد، تولید ناخالص داخلی ترکیه نیز کاهش یافت، دوباره سیر صعودی به خود گرفت و تا سال ۲۰۱۳ به رکورد ۹۵۸ میلیارد دلار دست یافت. دوران پس از ۲۰۱۳، دوران تنش‌های داخلی، کودتای نافرجام ۲۰۱۶، بحران‌های امنیتی و همه‌گیری ویروس کرونا است. دلیل سیر کاهشی تولید ناخالص داخلی ترکیه تا سال ۲۰۲۰ نیز همین موارد است. طی سال‌های ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۵ تولید ناخالص داخلی دوباره افزایشی شده و به رکورد تاریخی دوران جمهوری یعنی به عدد ۱.۵۶۵ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۵ رسیده است.

شاخص های اقتصاد کلان

تولید ناخالص داخلی ۲۰۲۴-۲۰۲۵



این نمودار مسیر تولید ناخالص داخلی سرانه ترکیه را به دو معیار نشان می دهد: دلاری اسمی (محور راست) و برابری قدرت خرید (محور چپ). پیام کلیدی شکاف فزاینده بین این دو شاخص است: در حالی که قدرت خرید به صورت نسبتاً پیوسته صعود کرده و در ۲۰۲۴ به حدود ۴۳-۴۴ هزار دلار بین المللی می رسد، مقدار اسمی دلاری پس از رشد دهه ۲۰۰۰ و اوایل دهه ۲۰۱۰، در سال های ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۱ افت رکود معنادار دارد و سپس در

۲۰۲۲-۲۰۲۴ جهش می‌کند؛ این الگو دقیقاً با سازوکار اثر نرخ ارز سازگار است، یعنی تضعیف لیر و تورم بالا باعث می‌شود درآمد سرانه به دلار اسمی به‌طور مقطعی عقب‌گرد کند، حتی اگر سطح تولید و مصرف داخلی به قدرت خرید کمتر آسیب بیند.

از منظر داده‌های منبع‌باز، بانک جهانی برای ۲۰۲۴ تولید ناخالص داخلی سرانه اسمی ترکیه را حدود ۱۵,۸۹۲ دلار گزارش می‌کند و تولید ناخالص داخلی سرانه به قدرت خرید دلار بین‌المللی جاری را حدود ۴۳,۹۳۲؛ بنابراین جهش اخیر خط قرمز بیشتر بازتاب تغییرات نرخ ارز و قیمت‌های دلاری است تا صرفاً یک جهش بزرگ در رفاه واقعی، و همزمان سطح بالاتر خط آبی نشان می‌دهد اندازه اقتصاد/درآمد سرانه در معیار قدرت خرید همچنان بالاتر از معیار اسمی است؛ به بیان فنی، اقتصاد ترکیه در این دوره با نوسان شدید ارزش برون‌ارزی درآمد و چسبندگی نسبی سطح فعالیت داخلی مواجه بوده و همین، واگرایی پایدار بین دو سری را توضیح می‌دهد

۲۰۲۴	۲۰۲۵	۲۰۲۶
تولید ناخالص داخلی	تولید ناخالص داخلی	تولید ناخالص داخلی
۱,۳۳۲	۱,۵	۱,۶۰۱
تولید ناخالص داخلی، تغییر واقعی (از سال ۲۰۰۰)	تولید ناخالص داخلی، تغییر واقعی (از سال ۲۰۰۰)	تولید ناخالص داخلی، تغییر واقعی (از سال ۲۰۰۰)
+۲۱۳	+۲۲۲	+۲۳۲
تولید ناخالص داخلی سرانه	تولید ناخالص داخلی سرانه	تولید ناخالص داخلی سرانه
۱۵,۴۶۳	۱۸,۱۹۸	۱۹,۲۱۲
تولید ناخالص داخلی سرانه (بین‌المللی)	تولید ناخالص داخلی سرانه (بین‌المللی)	تولید ناخالص داخلی سرانه (بین‌المللی)
۴۰,۵۰۱	۴۴,۴۵۱	۴۶,۵۴۵

نرخ تورم، بدهی دولت و خالص استقراض دولت ۲۰۲۴-۲۰۲۵

نرخ تورم (تغییر شاخص قیمت مصرف کننده) ۲۰۲۴
+۵۸.۵

بدهی ناخالص عمومی دولت
۲۶.۰

وام/قرض خالص دولت عمومی
-۵.۲

نرخ تورم (تغییر شاخص قیمت مصرف کننده) ۲۰۲۵
٪۳۰.۹

بدهی ناخالص عمومی دولت
٪۲۶.۷

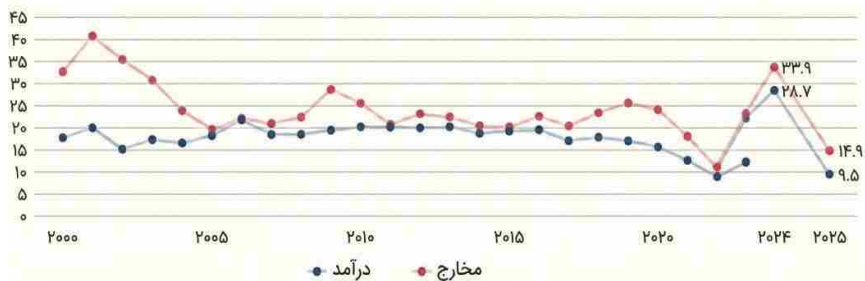
وام/قرض خالص دولت عمومی
-۴.۳

نرخ تورم (تغییر شاخص قیمت مصرف کننده) ۲۰۲۶
٪۲۰

بدهی ناخالص عمومی دولت
٪۲۴.۱

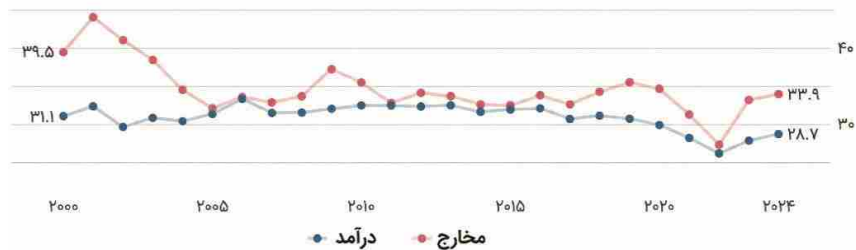
وام/قرض خالص دولت عمومی
-۳.۴

درآمد و مخارج دولت مرکزی درصد از تولید ناخالص داخلی

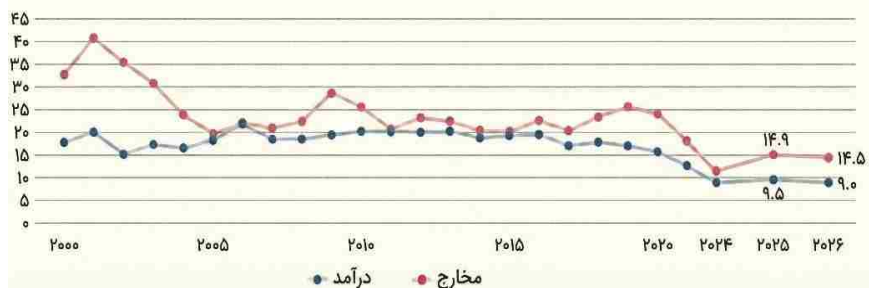


درآمد و مخارج دولت مرکزی

درصد از تولید ناخالص داخلی



درآمد و مخارج دولت مرکزی درصد از تولید ناخالص داخلی

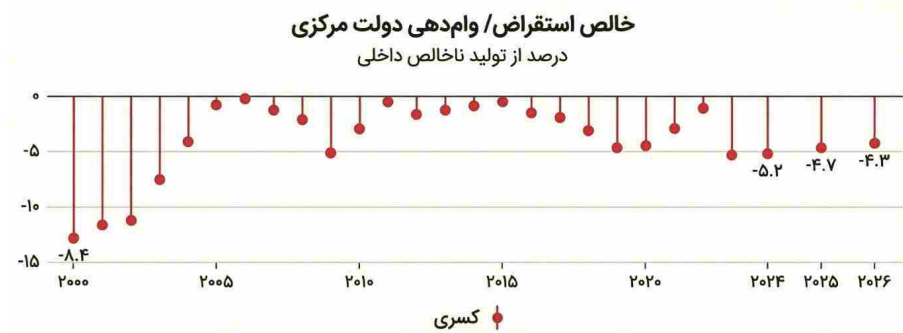


سال ۲۰۲۴ در این چارچوب سال کسری بالا است. نسبت مخارج دولت مرکزی ۲۶.۹٪ تولید ناخالص داخلی در برابر درآمد ۲۰.۵٪ قرار می‌گیرد و نتیجه، کسری ۶.۴٪ تولید ناخالص داخلی و کسری تراز اولیه ۳.۴٪ است؛ یعنی حتی قبل از بهره هم بودجه در وضعیت انبساطی است. از منظر چرایی، این الگو با تداوم هزینه‌های بازسازی و حمایتی پس از زلزله و فشارهای هزینه‌ای (به‌خصوص انتقالات جاری و مخارج پرسنلی) همخوان است و صندوق بین‌المللی پول نیز به بزرگی هزینه‌های مرتبط با زلزله در چارچوب مالی میان‌مدت اشاره کرده است. پیام اقتصادی این سطح کسری آن است که نیاز تأمین مالی بالا می‌ماند و در محیط نرخ بهره بالا، می‌تواند به افزایش سهم هزینه بهره در سال‌های بعد منجر شود که در مسیر ۲۰۲۵-۲۰۲۲ هم دیده می‌شود.

در گذار از ۲۰۲۴ به ۲۰۲۵، شکاف درآمد-هزینه (کسری) طبق سناریوی رسمی تقریباً نصف می‌شود: مخارج از ۲۶.۹٪ تولید ناخالص داخلی به ۲۴.۰٪ پایین می‌آید ولی درآمد تقریباً روی ۲۰.۵-۲۰.۶٪ تولید ناخالص داخلی می‌ماند؛ یعنی کاهش کسری عمدتاً از کانال کنترل مخارج رخ می‌دهد نه جهش درآمدی. از نظر اقتصادی این الگو با «کاهش هزینه‌های یک‌باره بازسازی» سازگار است: شوک زلزله ۲۰۲۳/پس‌لرزه‌های مالی آن فشار بزرگی بر بودجه گذاشت و نهادهای بین‌المللی هم اشاره کرده‌اند بخش مهمی از هزینه‌های مرتبط با زلزله در بودجه میان‌مدت دیده شده و با فروکش کردن آن، کسری کاهش می‌یابد. نکته حساس اینجاست که همزمان هزینه بهره در ۲۰۲۵ بالا می‌رود (۳.۴٪ تولید ناخالص داخلی)، بنابراین اگر انضباط مالی سمت مخارج با اصلاحات ساختاری پایدار (بازنگری هزینه‌ها، هدفمندی انتقال‌ها، کارایی سرمایه‌گذاری عمومی) همراه نشود، بهبود کسری می‌تواند شکننده باشد.

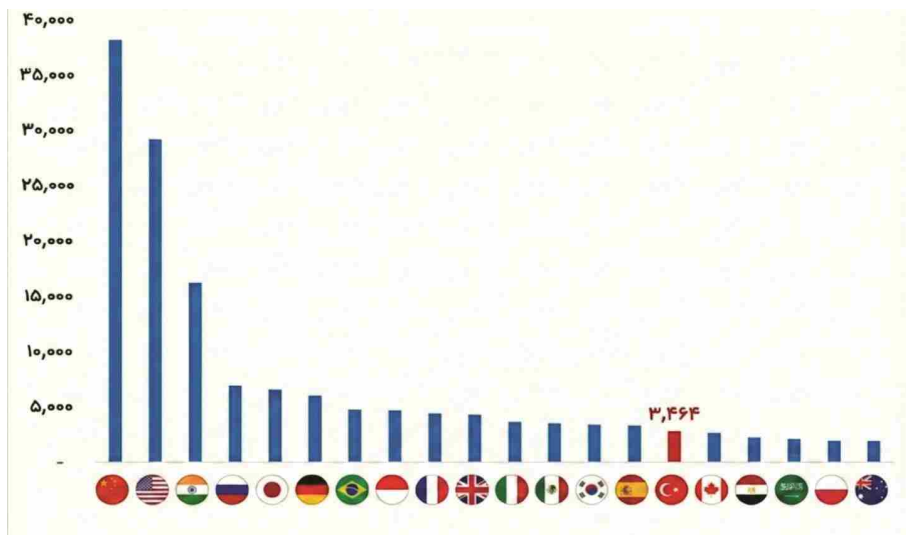
در افق ۲۰۲۴ تا ۲۰۲۶، تصویر کلی انقباض مالی تدریجی دیده می‌شود: طبق اهداف رسمی برنامه میان‌مدت دولت، نسبت مخارج بودجه دولت مرکزی از ۲۶.۹٪ تولید ناخالص داخلی در ۲۰۲۴ به ۲۴.۰٪ در ۲۰۲۵ و ۲۳.۵٪ در ۲۰۲۶ کاهش می‌یابد، در حالی که درآمدها تقریباً ثابت و حول ۲۰.۵-۲۰.۶٪ تولید ناخالص داخلی نگه داشته می‌شوند؛ بنابراین کسری بودجه از ۶.۴٪ تولید ناخالص داخلی در ۲۰۲۴ به ۳.۴٪ در ۲۰۲۵ و ۲.۹٪ در ۲۰۲۶ تنگ می‌شود. از منظر ترکیب مخارج، همزمان با کاهش مخارج اولیه، سهم هزینه بهره رو به افزایش به زبان سیاست‌گذاری، مسیر هدف‌گذاری شده نشان می‌دهد دولت می‌خواهد با بهبود تراز اولیه از کسری ۳.۴٪ در ۲۰۲۴ به تقریباً صفر در ۲۰۲۵ و مازاد ۰.۷٪ در ۲۰۲۶

پایداری بدهی را تقویت کند، اما ریسک اصلی این است که در محیط نرخ‌های بهره بالا و تورم/ریسک پرمیوم، خدمت بدهی سریع‌تر از تعدیل مخارج رشد کند.



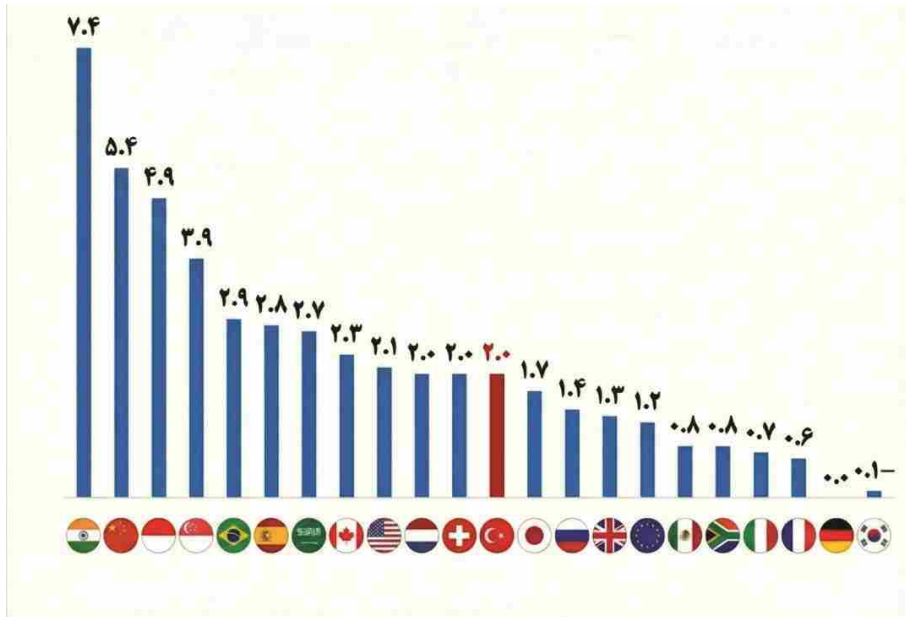
این نمودار خالص استقراض و وام‌دهی دولتی مرکزی (به معنای خالص وام‌دهی (+) یا خالص وام‌گیری (-) و در عمل معادل شاخصی از کسری و مازاد مالی را به درصد تولید ناخالص داخلی نشان می‌دهد. مسیر بلندمدت حاکی از تعدیل مالی شدید پس از کسری‌های بزرگ اوایل دهه ۲۰۰۰، حدود -٪ تولید ناخالص داخلی در ۲۰۰۰ و مقادیر دو رقمی منفی در سال‌های بعد، سپس نزدیک شدن به تعادل در اواسط دهه ۲۰۰۰ و دوباره بدتر شدن تراز مالی از اواخر دهه ۲۰۱۰ و به ویژه حوالی همه‌گیری و شوک‌های اخیر است. در افق ۲۰۲۴ تا ۲۰۲۶، نقاط پایانی نشان می‌دهد کسری خالص از حدود -۵.۲٪ تولید ناخالص داخلی در ۲۰۲۴ به -۴.۷٪ در ۲۰۲۵ و -۴.۳٪ در ۲۰۲۶ کاهش می‌یابد؛ یعنی دولت به سمت انقباض مالی تدریجی و کاهش نیاز تأمین مالی حرکت می‌کند، اما سطح کسری همچنان بالاست و به معنای تداوم انباشت بدهی و فشار بر هزینه بهره در صورت بالا ماندن نرخ‌های بهره و ریسک پرمیوم است. این جهت‌گیری با روایت منابع باز همخوان است که کاهش کسری در ۲۰۲۵-۲۰۲۶ را عمدتاً ناشی از فروکش کردن مخارج یک‌باره مرتبط با زلزله و کوچک‌تر شدن کسری اولیه می‌دانند، هرچند همزمان افزایش هزینه بهره می‌تواند بخشی از بهبود را خنثی کند.

ترکیه در میان ۲۰ اقتصاد برتر



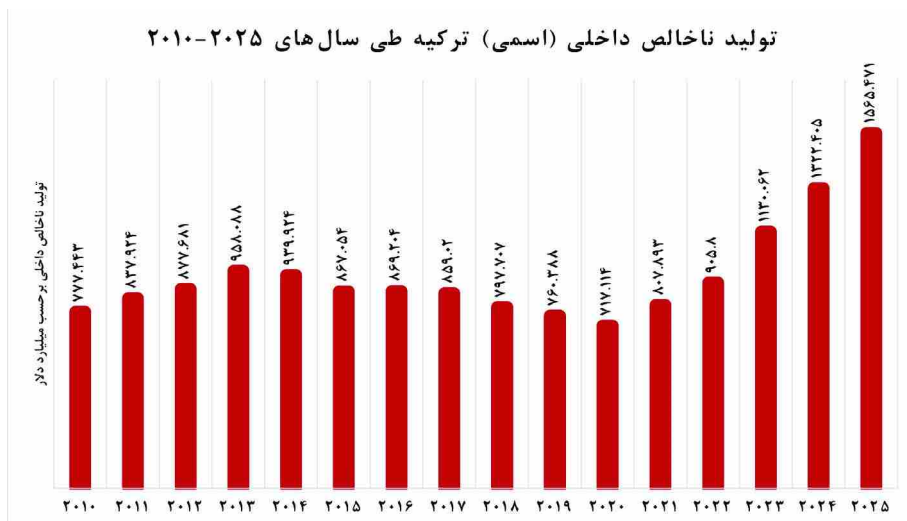
بر اساس اطلاعات ارائه شده برای سال ۲۰۲۴، تحلیل جایگاه اقتصادی ترکیه در میان ۲۰ قدرت اقتصادی برتر جهان، تصویری از یک اقتصاد پویا و دارای وزن استراتژیک بالا را ترسیم می‌کند. طبق شاخص برابری قدرت خرید (PPP) تولید ناخالص داخلی، که معیار دقیق تری برای سنجش حجم واقعی اقتصاد و قدرت خرید داخلی نسبت به نرخ ارز اسمی است، ترکیه توانسته است جایگاه دوازدهمین اقتصاد بزرگ جهان را به خود اختصاص دهد. این رتبه نشان می‌دهد که با وجود چالش‌های تورمی و نوسانات ارزی که این کشور در سال‌های اخیر تجربه کرده، زیرساخت‌های تولیدی، حجم بازار مصرف داخلی و ظرفیت کلی اقتصاد آن همچنان بسیار عظیم و در تراز جهانی رقابتی است. علاوه بر این، کسب رتبه پنجمین اقتصاد بزرگ در قاره اروپا بر اساس همین شاخص، اهمیت منطقه‌ای ترکیه را بیش از پیش برجسته می‌سازد. این جایگاه، ترکیه را به عنوان یک قدرت اقتصادی بلامنازع در همسایگی اتحادیه اروپا و پل ارتباطی حیاتی میان شرق و غرب تثبیت می‌کند، که نشان‌دهنده تاب‌آوری و عمق استراتژیک اقتصاد این کشور در مواجهه با تحولات جهانی و منطقه‌ای.

رشد تولید ناخالص داخلی کشورهای گروه ۲۰



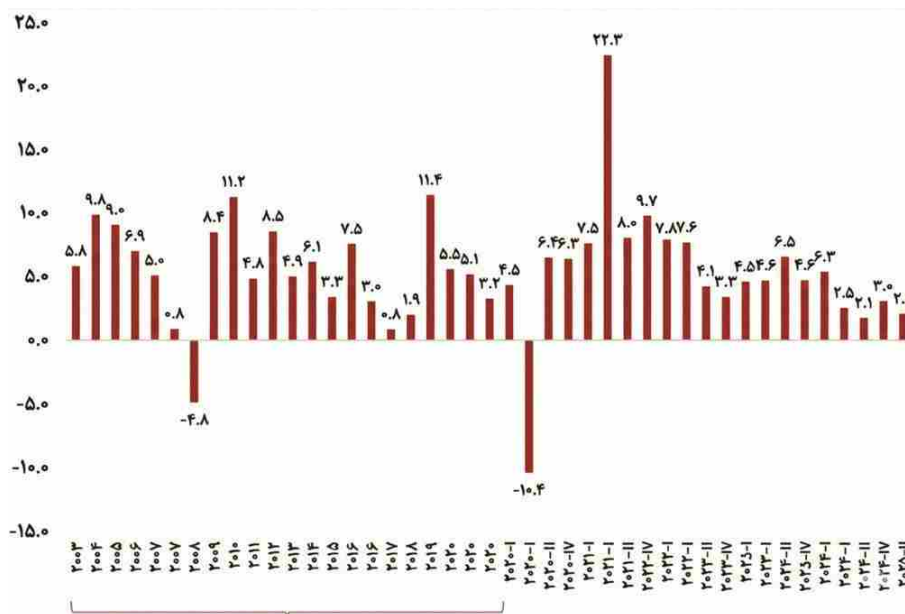
این نمودار مقایسه‌ای از نرخ رشد واقعی اقتصادهاست که نشان می‌دهد موتور رشد جهانی عمدتاً در اقتصادهای نوظهور آسیا متمرکز است (هند ۷.۴٪ و چین ۵.۴٪) و در مقابل، بسیاری از اقتصادهای پیشرفته در محدوده رشد پایین یا نزدیک به رکود قرار دارند (اروپا عمدتاً زیر ۱٪ و حتی آلمان حدود ۰.۱٪). ترکیه با رشد حدود ۲.۰٪ (میله قرمز) در میانه رو به پایی جدول قرار می‌گیرد: از یک سو نسبت به کشورهای پیشران رشد، واگرایی رشدی دارد و از سوی دیگر از برخی اقتصادهای اروپایی عملکرد بهتری نشان می‌دهد؛ این جایگاه معمولاً با سیاست پولی انقباضی برای مهار تورم، تعدیل تقاضای داخلی و کاهش رشد به سمت نرخ رشد بالقوه سازگار است، برداشتی که با ارزیابی‌های منابع باز درباره افت شتاب رشد جهانی و تنگ‌تر شدن فضای سیاست‌گذاری در بسیاری از کشورها همخوانی دارد.

رشد تولید ناخالص داخلی کشورهای گروه ۲۰

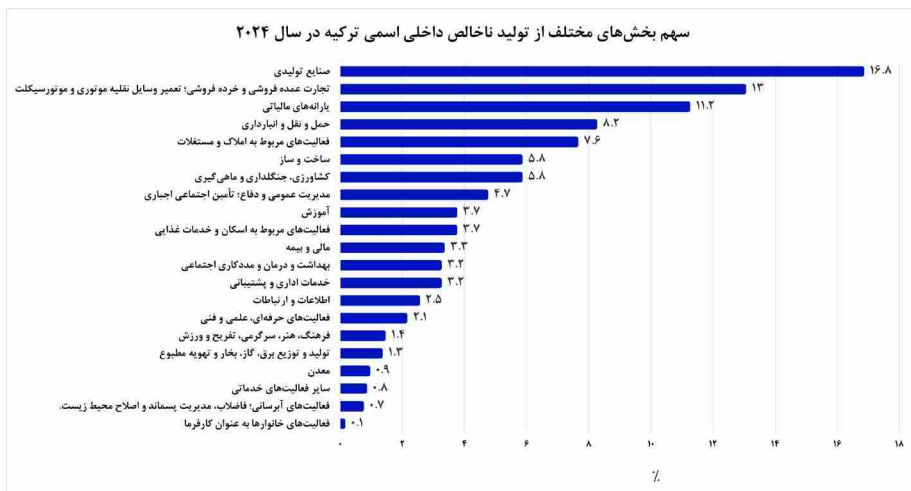


تحلیل روند تولید ناخالص داخلی اسمی ترکیه در بازه زمانی ۲۰۱۰ تا ۲۰۲۵، یک الگوی حرکتی «U شکل» نامتقارن را به نمایش می‌گذارد که به وضوح نشان‌دهنده تأثیرپذیری بالای این اقتصاد از شوک‌های ارزی و سیاسی است. در نیمه اول دهه (۲۰۱۳)، اقتصاد ترکیه به اوج ۹۵۸ میلیارد دلار رسید، اما پس از آن وارد یک دوره فرسایشی هفت‌ساله شد که در آن ارزش دلاری اقتصاد به دلیل کاهش شدید ارزش لیر و چالش‌های ساختاری، روندی نزولی را طی کرد و در سال ۲۰۲۰ به کمترین سطح خود یعنی ۷۱۷ میلیارد دلار سقوط کرد. این دوره نشان‌دهنده سال‌های دشوار تثبیت اقتصادی و از دست رفتن بخشی از قدرت خرید بین‌المللی این کشور بود. با این حال، بخش دوم نمودار (از ۲۰۲۱ به بعد) حکایت از یک بازگشت خیره‌کننده و جهش تند دارد. اقتصاد ترکیه توانسته است با تغییر روند، نه تنها افت‌های گذشته را جبران کند، بلکه در سال ۲۰۲۳ سد روانی یک تریلیون دلار را شکسته و به ۱۱۳۰ میلیارد دلار برسد. پیش‌بینی رسیدن به رقم ۱۵۶۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۵، بیانگر رشد بیش از ۱۰۰٪ نسبت به کف سال ۲۰۲۰ است. البته باید در نظر داشت که چون این آمار بر مبنای قیمت‌های «اسمی» است، بخشی از این رشد شارپ ناشی از تورم بالا و افزایش سطح عمومی قیمت‌هاست، اما در نهایت نشان‌دهنده بزرگ‌تر شدن قابل توجه اندازه بازار ترکیه و بازگشت آن به جمع اقتصادهای تریلیون دلاری جهان است.

نرخ رشد تولید ناخالص داخلی فصلی



اقتصاد ترکیه در سه ماهه اول سال ۲۰۲۵، ۲.۰٪ رشد کرد و در کل سال ۲۰۲۴ نسبت به ۲۰۲۳، ۳.۲٪ افزایش یافت؛ همچنین در دوره ۲۰۰۳ تا ۲۰۲۴ میانگین رشد سالانه ۵.۳٪ بوده است. در چارچوب نمودار رشد فصلی، این ارقام نشان می‌دهد اقتصاد از فاز جهش‌های پرنوسان (به‌ویژه پس از شوک کرونا و اثر پایه) به سمت کندشدن شتاب رشد و حرکت نزدیک‌تر به رشد بالقوه چرخیده است؛ یعنی با وجود مثبت‌بودن رشد، سطح آن نسبت به میانگین بلندمدت پایین‌تر است و این معمولاً با سیاست پولی انقباضی برای مهار تورم، تعدیل تقاضای داخلی و کاهش تدریجی محرک‌های اعتباری سازگار است، در حالی که تداوم نوسانات فصلی یادآور شکنندگی رشد در برابر شوک‌های مالی، ارزی و هزینه‌های تأمین مالی است.



تحلیل بخشی برای درک ترکیب ساختاری اقتصاد ترکیه و پتانسیل رشد آینده آن حیاتی است. در حالی که بخش خدمات همچنان بازیگر اصلی اقتصاد ترکیه است، تمرکز استراتژیک بر تحول در بخش‌های صنعت، کشاورزی و انرژی از طریق تحول دوگانه، یعنی اصلاحات سبز و دیجیتال، قرار گرفته است. این رویکرد با هدف افزایش بهره‌وری، رقابت‌پذیری و پایداری در بلندمدت دنبال می‌شود. بخش خدمات با سهم غالب (بیش از ۵۸ درصد) در تولید ناخالص داخلی و اشتغال، ستون اصلی اقتصاد ترکیه را تشکیل می‌دهد. هدف استراتژیک بلندمدت این است که سهم اشتغال در این بخش تا سال ۲۰۵۳ از ۷۰ درصد فراتر رود. در میان زیربخش‌ها، گردشگری بین‌المللی با عبور از سطح پیش از همه‌گیری در سال ۲۰۲۳، عملکرد درخشانی داشته است. علاوه بر این، بخش‌های لجستیک، فناوری اطلاعات و ارتباطات و خدمات مالی نیز از اهمیت ویژه‌ای برخوردارند و به عنوان پیشران‌های رشد و مدرنیزاسیون اقتصادی عمل می‌کنند. اما همانگونه که در نمودار شماره ۴ آمده، سهم آنها از تولید ارزش افزوده اندک است. نمودار شماره ۴ اجزای مختلف تولید ناخالص داخلی اسمی ترکیه در سال ۲۰۲۴ را نشان می‌دهد.

ساختار اقتصاد ترکیه در سال ۲۰۲۴ همچنان به شدت متکی بر بخش‌های تولیدی و خدمات بازارمحور است. صنایع تولیدی با سهم ۱۶.۸٪ بزرگ‌ترین جزء تولید ناخالص داخلی اسمی را تشکیل می‌دهند که بیانگر نقش محوری صنعت در رشد اقتصادی، اشتغال و صادرات ترکیه است. بخش تجارت عمده و خرده‌فروشی و تعمیر وسایل نقلیه با ۱۳ درصد، وابستگی بالایی رشد اقتصادی به تقاضای داخلی و گردش کالا را منعکس می‌کند.



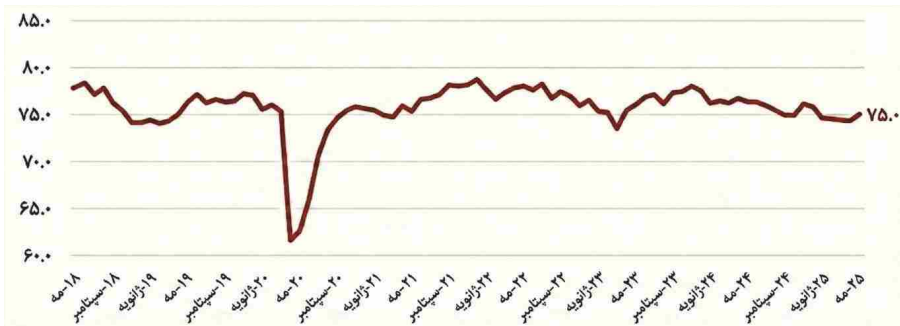
سهم نسبتاً بالای یارانه‌های مالیاتی (۱۱.۲ درصد) نیز نشان‌دهنده مداخله قابل توجه دولت در تعدیل قیمت‌ها و حمایت از فعالیت‌های اقتصادی در شرایط تورمی و بی‌ثباتی کلان است. بخش‌های حمل‌ونقل و انبارداری (۸.۲ درصد) و فعالیت‌های مرتبط با املاک و مستغلات (۷.۶ درصد) جایگاه مهمی دارند که حاکی از پیوند عمیق اقتصاد ترکیه با لجستیک، تجارت منطقه‌ای و بازار مسکن است. این ترکیب، از یک سو ظرفیت‌های ژئواقتصادی ترکیه به‌عنوان هاب ترانزیتی را برجسته می‌کند و از سوی دیگر، آسیب‌پذیری اقتصاد در برابر نوسانات بازار مسکن، نرخ بهره و جریان‌های سرمایه را نشان می‌دهد. سهم ساخت‌وساز (۵.۸ درصد) نیز اگرچه نسبت به سال‌های گذشته کم رونق است، اما همچنان بیانگر نقش این بخش به‌عنوان محرک کوتاه‌مدت رشد است. در مقابل، سهم نسبتاً محدود بخش‌های دانش‌بنیان و با ارزش افزوده بالا مانند اطلاعات و ارتباطات (۲.۵ درصد) و فعالیت‌های حرفه‌ای، علمی و فنی (۲.۱ درصد) نشان می‌دهد که گذار به سمت اقتصاد مبتنی بر نوآوری هنوز کامل نشده است. همچنین سهم پایین کشاورزی (۵.۸ درصد) و معدن (۰.۹ درصد) حاکی از تداوم الگوی صنعتی-خدماتی اقتصاد است. از منظر سیاستی، ضرورت تنوع‌بخشی ساختاری، تقویت بهره‌وری و کاهش اتکای رشد به تقاضای داخلی و حمایت‌های مالی را برجسته می‌کند؛ به‌ویژه در شرایطی که پایداری رشد اقتصادی ترکیه بیش از پیش به ارتقای بخش‌های فناورانه و صادرات محور گره خورده است.

تمرکز استراتژیک بخش صنعت بر دستیابی به تحولی مبتنی بر ارزش افزوده بالا و فناوری محور است. با این حال، ارزیابی سازمان همکاری اقتصادی نشان می‌دهد که اقتصاد ترکیه بر تولید با ارزش افزوده نسبتاً پایین متمرکز است و سهم صادرات با فناوری بالا در مقایسه با هم‌تایان خود اندک است. برای غلبه بر این چالش، سیاست تحول دوگانه اتخاذ شده است. این سیاست بر ضرورت سبزشازی صنعت برای کاهش انتشار کربن و حفظ رقابت‌پذیری تجاری، به ویژه با اتحادیه اروپا، و همچنین دیجیتالی‌سازی فرآیندهای تولید برای افزایش بهره‌وری تأکید دارد. اهداف استراتژیک برای بخش کشاورزی شامل ترویج کشاورزی هوشمند اقلیمی برای تقویت تاب‌آوری در برابر تغییرات آب‌وهوایی، تضمین امنیت غذایی و افزایش بهره‌وری از طریق وارد کردن زمین‌های کشاورزی بلااستفاده به چرخه تولید است. این رویکرد نه تنها به پایداری زیست‌محیطی کمک می‌کند، بلکه با افزایش تولید داخلی، به ثبات اقتصادی و کاهش وابستگی به واردات نیز یاری می‌رساند.

چالش اصلی بخش انرژی ترکیه، وابستگی شدید به واردات است. در پاسخ، یک تغییر استراتژیک به سمت تنوع بخشی به سبد انرژی با تمرکز بر انرژی های تجدید پذیر (خورشیدی و بادی)، نیروی هسته ای و بهره وری انرژی در دستور کار قرار گرفته است. کشف ۷۱۰ میلیارد متر مکعب گاز طبیعی در میدان گازی سقاریه در دریای سیاه، یک تحول کلیدی برای کاهش وابستگی به واردات محسوب می شود. با این حال، ارزیابی سازمان همکاری اقتصادی تأکید می کند که گذار برنامه ریزی شده از زغال سنگ همچنان یک چالش حیاتی برای دستیابی به هدف انتشار خالص صفر تا سال ۲۰۵۳ باقی مانده است. عملکرد و استراتژی های این بخش ها، اساس برنامه اقتصادی میان مدت ترکیه را شکل می دهند.

طبق سند دوازدهم توسعه ترکیه، این کشور اکنون بر «تحول سبز و دیجیتال» متمرکز شده تا بهره وری را افزایش داده و جایگاه خود را در زنجیره ارزش جهانی ارتقا دهد. هدف این است که سهم صنایع با تکنولوژی بالا در صادرات از ۳۸ درصد فعلی به سطوح بسیار بالاتر برسد.

تولیدات صنعتی - بخش اول، نرخ استفاده از ظرفیت در صنعت تولید



در مه ۲۰۲۵ نرخ استفاده از ظرفیت تولید در صنعت تولید به ۷۵.۰٪ رسید که نسبت به سال قبل ۱.۳ واحد درصد کاهش و نسبت به ماه قبل ۰.۷ واحد درصد افزایش داشته است. این سطح (حوالی ۷۵٪) از منظر اقتصاد کلان یعنی بخش صنعت در فاز میانی چرخه قرار دارد: افزایش ماهانه می تواند علامت پایداری و بهبود کوتاه مدت سفارش ها باشد، اما افت سال به سال نشان می دهد تقاضای کل و به ویژه تقاضای اعتباری نسبت به سال قبل سردتر شده و فشار سیاست پولی انقباضی و هزینه تأمین مالی روی تولید اثر گذاشته است؛ ضمن اینکه افت شدید ۲۰۲۰ و بازگشت بعدی در نمودار یادآور حساسیت این شاخص

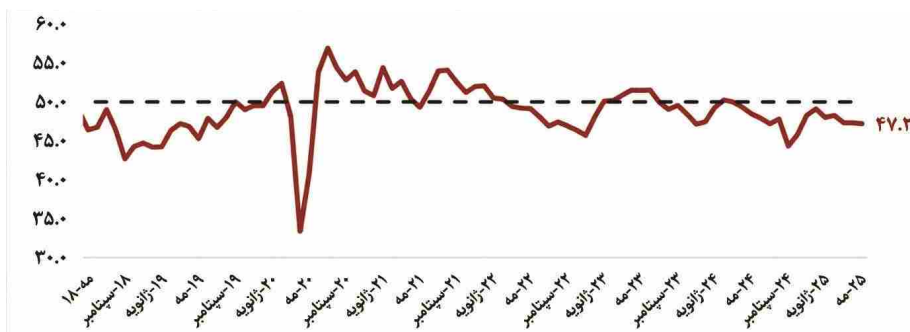
به شوک‌های کلان و نقش آن به‌عنوان شاخص پیشرو برای رصد ریسک کندشدن رشد صنعتی در ماه‌های آینده است.

تولیدات صنعتی - بخش دوم، شاخص تولید صنعتی

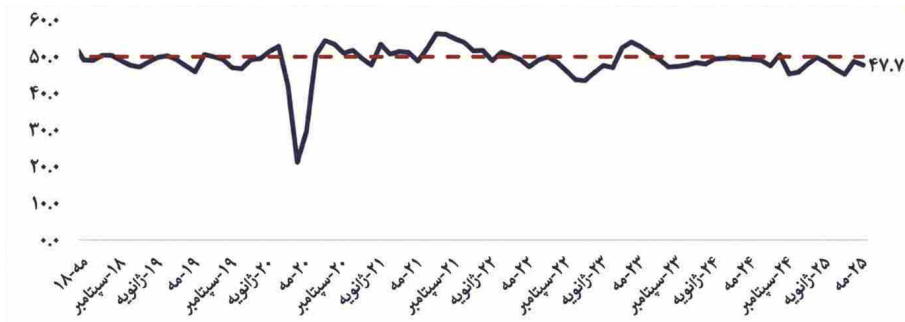


در مارس ۲۰۲۵، شاخص تولید صنعتی تعدیل‌شده فصلی نسبت به ماه قبل ۰.۳۴٪ افزایش یافت و شاخص تعدیل‌شده تقویمی نسبت به ماه مشابه سال قبل ۱.۹٪ رشد کرد این ترکیب (جهش ماهانه در کنار رشد سالانه کم‌رمت) معمولاً به معنی بازگشت کوتاه‌مدت از کف و هم‌زمان کندشدن شتاب سیکلی است؛ بهبود ماهانه می‌تواند ناشی از ترمیم سفارش‌ها و تولید پس از ضعف ماه قبل باشد، اما رشد سالانه پایین‌تر نشان می‌دهد تقاضای کل تحت فشار سیاست پولی انقباضی و هزینه تأمین مالی هنوز در حال تعدیل است. در همین راستا، داده رسمی گمرک ترکیه نیز از رشد سالانه تولید صنعتی در مارس ۲۰۲۵ خبر می‌دهد و نشان می‌دهد موتور رشد بیشتر در برق و معدن بوده و صنعت ساخت با رشد ملایم‌تری حرکت کرده است؛ بنابراین ریسک اصلی برای فصل‌های بعدی، تداوم سرد شدن بخش صنعت و فاصله گرفتن رشد از روند بلندمدت در صورت استمرار تنگنای اعتباری است.

شاخص مدیران خرید

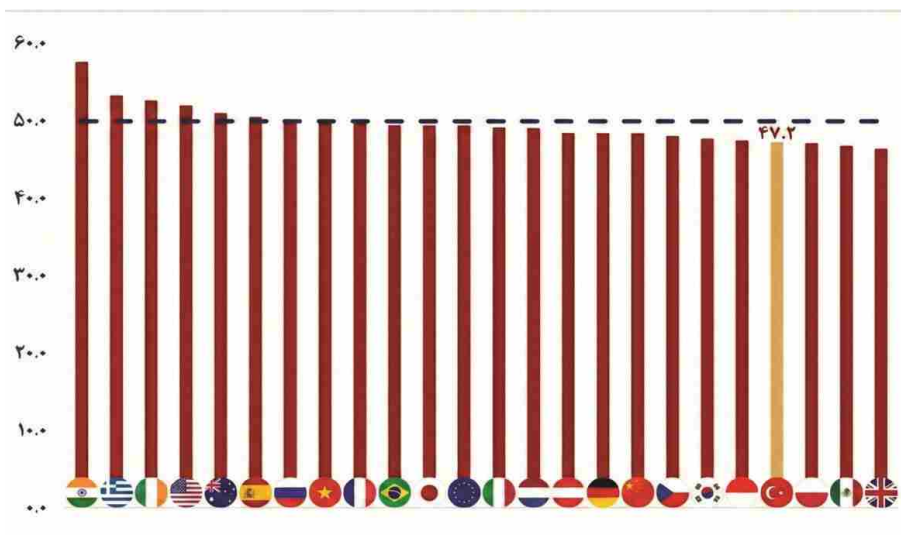


جایگاه ترکیه در حوزه شاخص مدیران خرید



شاخص مدیران خرید بخش تولید سازمان استاندارد ترکیه در ماه مه ۲۰۲۵ به ۴۷,۲ رسید. این عدد پایین‌تر از مرز ۵۰ واحد بی‌تغییری است و به‌عنوان یک شاخص انتشار، به معنای تداوم انقباض ماهانه فعالیت در بخش صنعت و تضعیف شرایط کسب‌وکار نسبت به ماه قبل تلقی می‌شود. در متن همین گزارش، افت تقاضا و ادامه کاهش سفارش‌های جدید (برای ماه‌های متوالی) به‌عنوان محرک اصلی تداوم ضعف ذکر می‌شود و نتیجه عملی آن معمولاً کاهش یا احتیاط در تولید، استخدام و خرید نهاده‌هاست؛ بنابراین قرار گرفتن شاخص روی ۴۷,۲ را می‌توان علامتی از باقی‌ماندن بخش صنعت زیر ظرفیت بالقوه و انتقال اثر سیاست پولی انقباضی و هزینه تامین مالی به سمت فعالیت واقعی دانست.

شاخص سفارشات جدید صادرات در ماه مه ۲۰۲۵ به ۴۷,۷ رسید. شاخص سفارشات جدید صادرات در ماه مه ۲۰۲۵ به ۴۷,۷ رسید. این عدد زیر آستانه ۵۰ به معنای انقباض تقاضای خارجی و تداوم ضعف سبب سفارش‌های صادراتی است و از کانال خالص صادرات، ریسک کاهش سهم صنعت از رشد کوتاه‌مدت را بالا می‌برد. هم‌زمان، قرار گرفتن شاخص مدیران خرید و تولید در محدوده انقباضی در همین ماه نشان می‌دهد افت سفارش‌ها صرفاً یک نوسان مقطعی نیست و به کاهش تولید، خرید نهاده و احتیاط در استخدام می‌انجامد؛ یعنی بنگاه‌ها به جای افزایش ظرفیت، به مدیریت موجودی و حفظ نقدینگی متمایل می‌شوند. از منظر اقتصاد کلان، ترکیب سفارش صادراتی زیر ۵۰ با تنگنای مالی و هزینه تامین مالی و کندی تقاضای شرکای اصلی (به‌ویژه اروپا) معمولاً به معنی فشار روی بخش قابل‌مبادله و تداوم تعدیل چرخه‌ای است، حتی اگر رقابت‌پذیری قیمتی ناشی از تضعیف نرخ ارز به‌تنهایی برای احیای صادرات کافی نباشد.

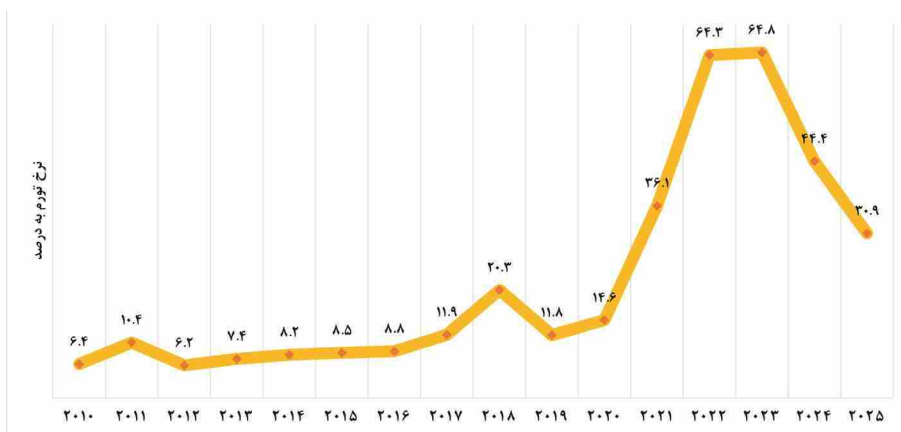


* شاخص‌های اندازه‌گیری شده بالای ۵۰ نشان دهنده افزایش و شاخص‌های اندازه‌گیری شده زیر ۵۰ نشان دهنده کاهش هستند

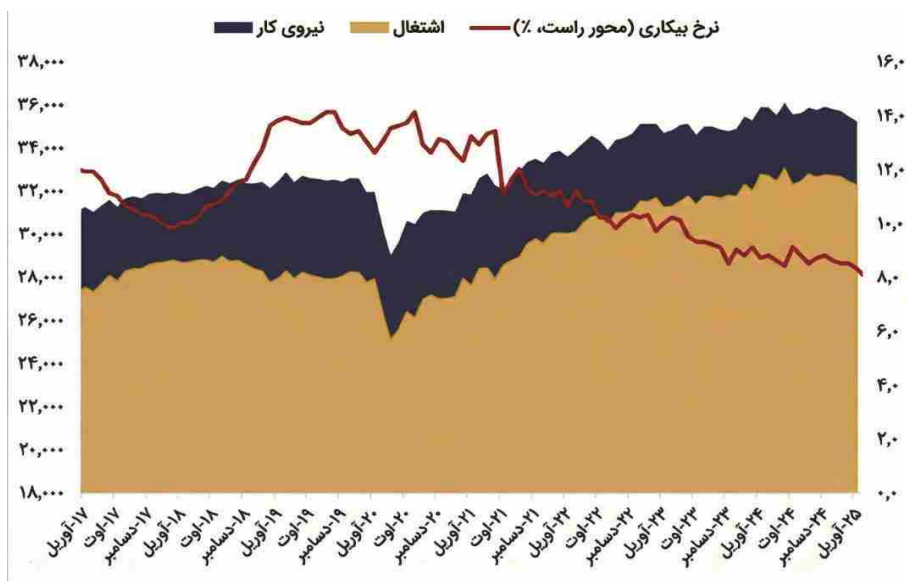
این نمودار یک مقایسه بین‌المللی از شاخص مدیران خرید بخش تولید در مه ۲۰۲۵ است و خط ۵۰ مرز رونق و انقباض را نشان می‌دهد؛ در این قاب، ترکیه با عدد ۴۷.۲ زیر سطح خنثی قرار گرفته و به معنای تداوم انقباض در بخش صنعت و ضعف تقاضا (به‌ویژه در سفارش‌های جدید) است. هم‌زمان، قرار گرفتن بخش بزرگی از کشورها نزدیک به ۵۰ نشان می‌دهد فضای جهانی تولید در این مقطع شکننده و کم‌رمق است و حتی در اروپا نیز شاخص‌ها عمدتاً زیر ۵۰ و در محدوده انقباض خفیف گزارش می‌شوند، یعنی محیط خارجی برای صادرات ترکیه چندان حمایتی نیست. جمع‌بندی سیاستی این است که با چنین سطحی از شاخص مدیران خرید، ریسک اصلی برای کوتاه‌مدت سرد شدن تولید و اشتغال صنعتی و محدود شدن سهم صنعت در رشد است، مگر اینکه بهبود پایدار در سفارش‌های جدید و صادرات یا کاهش معنادار هزینه تأمین مالی رخ دهد.

نمودار کمتر بودن از معمولاً نشان‌دهنده تعدیل فشارهای هزینه‌ای در مبدأ (نهاده‌ها و کالاهای پایه) و کاهش تدریجی تورم هزینه‌محور است، اما هم‌زمان بیان می‌کند که چسبندگی تورم در سطح مصرف‌کننده همچنان بالاست و از کانال‌هایی مانند خدمات، مسکن، دستمزدها و انتقال با وقفه نرخ ارز و مالیات‌ها تداوم پیدا می‌کند؛ بنابراین اقتصاد در مسیر فروکش تورم حرکت کرده، ولی کاهش تورم هنوز کاملاً پایدار نشده و تا وقتی انتظارات تورمی و رفتارهای شاخص‌گذاری قیمت مهار نشود، ریسک بازتشدید فشارهای قیمتی در مواجهه با شوک‌های ارزی و انرژی باقی می‌ماند.

نرخ تورم ترکیه طی سال‌های ۲۰۱۰-۲۰۲۵

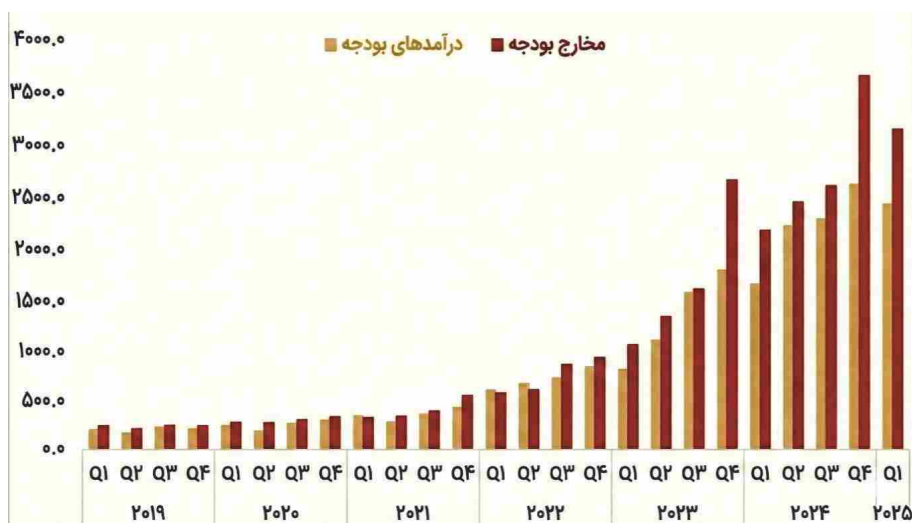


تحولات بازار کار در ترکیه



نرخ بیکاری تعدیل شده فصلی ترکیه در آوریل ۲۰۲۵ به ۸.۶ درصد رسید و هم‌زمان اشتغال با افت ۳۱۶ هزار نفری به ۳۲ میلیون و ۳۵۹ هزار نفر کاهش یافت و نرخ اشتغال نیز با ۰.۵ واحد درصد کاهش به ۴۸.۸ درصد رسید. پیام اقتصادی این ترکیب این است که بازار کار در کوتاه‌مدت وارد فاز نرم‌شدن شده: کاهش اشتغال و افت نرخ اشتغال معمولاً نشانه سرد شدن تقاضای کل و اثرگذاری سیاست‌های انقباضی و هزینه تأمین مالی بر فعالیت بنگاه‌هاست و در صورت تداوم می‌تواند به کاهش رشد درآمد واقعی و مصرف بینجامد؛ با این حال سطح بیکاری ۸.۶ درصد همچنان بسیار بالاتر از اقتصادهای پیشرفته مقایسه شده است (آمریکا ۴.۲ درصد، منطقه یورو ۶.۲ درصد، آلمان ۳.۶ درصد، فرانسه ۷.۱ درصد و ایتالیا ۵.۹ درصد در همان ماه)، که نشان می‌دهد ترکیه هم از منظر چرخه‌ای و هم از منظر ساختاری (بهره‌وری، ناهمخوانی مهارت‌ها و اشتغال‌پذیری) فاصله محسوسی با استانداردهای بازار کار این کشورها دارد.

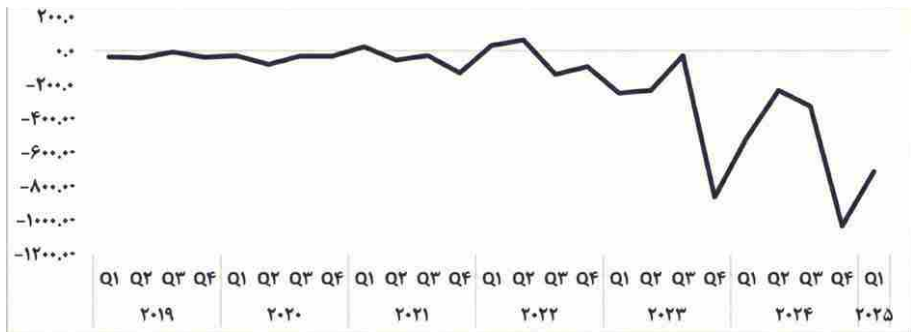
برنامه بودجه دولت مرکزی



در مارس ۲۰۲۵، مخارج بودجه دولت مرکزی ۱۶۰۲۷.۷ میلیارد لیر، درآمدها ۷۶۶.۳ میلیارد لیر و کسری بودجه ۲۶۱.۵ میلیارد لیر ثبت شد. با توجه به نمودار «تحقق بودجه دولت مرکزی»، روند فصلی نشان می‌دهد از ۲۰۱۹ به بعد ارقام اسمی بودجه با شتاب بالا بزرگ‌تر شده‌اند که هم‌زمان بازتاب تورم مزمن و اثرات ارزش‌زدایی پول ملی بر مخارج و درآمدهای اسمی است؛ با این حال در اغلب فصل‌ها فاصله مخارج از درآمدها (کسری)

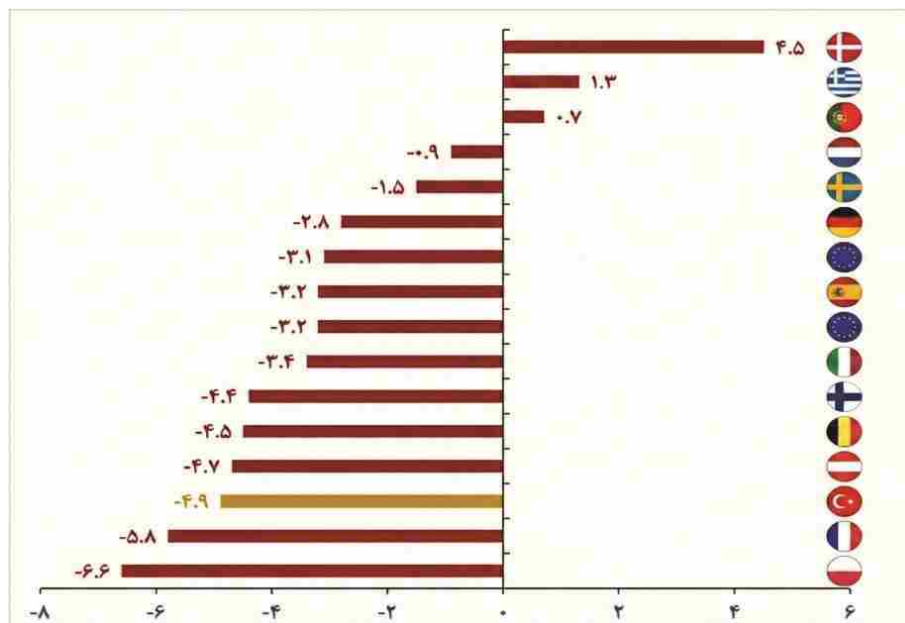
پابرجاست و در برخی مقاطع جهشی می‌شود، یعنی سمت هزینه‌ها از جمله مخارج جاری و به‌ویژه هزینه‌های بهره و انتقال‌ها فشار ساختاری روی تراز بودجه ایجاد می‌کند. در ۲۰۲۵ نیز ثبت کسری سنگین در ماه مارس و وجود کسری اولیه (۱۰۰.۲ میلیارد لیر) نشان می‌دهد حتی بدون بهره هم بودجه در وضعیت انبساطی است و در نتیجه نیاز تامین مالی بالا می‌ماند؛ پیام سیاستی آن این است که کاهش پایدار کسری نیازمند بهبود تراز اولیه از مسیر کنترل رشد مخارج و تقویت درآمدهای پایدار است، و گرنه با نرخ‌های بهره بالا، دینامیک بدهی و هزینه بهره می‌تواند بخش مهمی از تعدیل مالی را خنثی کند.

ایجاد تعادل در بودجه مرکزی دولت



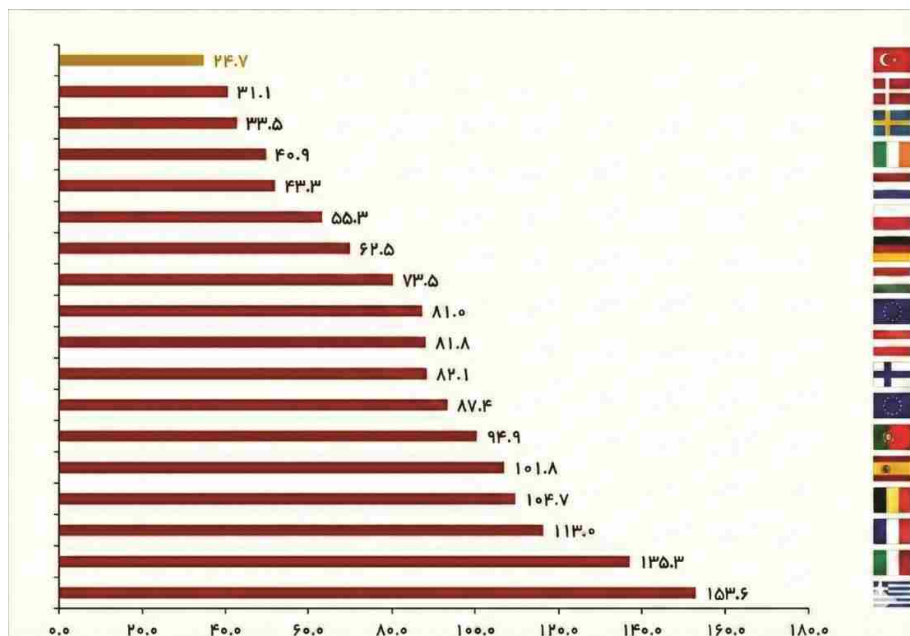
در سه ماهه اول سال ۲۰۲۵، هزینه‌های بودجه دولت مرکزی در مجموع ۳۱۱۷٫۶ میلیارد لیر ترکیه و درآمدها ۲۴۰۶٫۸ میلیارد لیر ترکیه بود که منجر به کسری بودجه ۷۱۰٫۸ میلیارد لیر ترکیه شد. این نمودار «ایجاد تعادل» نشان می‌دهد شکاف هزینه-درآمد در سطح فصلی عمیق‌تر شده و به سمت ناترازی بزرگ‌تر متمایل است؛ یعنی حتی با وجود رشد اسمی درآمدها، شتاب رشد مخارج (به‌ویژه اقلام چسبنده مثل پرداخت‌های جاری و هزینه بهره در محیط نرخ‌های بالا) غالب مانده و نیاز تامین مالی را افزایش داده است. پیام اقتصاد کلان این وضعیت آن است که اگر بهبود از مسیر تقویت تراز اولیه (کنترل مخارج جاری، هدفمندی انتقال‌ها و افزایش درآمدهای پایدار) رخ ندهد، کسری بالا می‌تواند از کانال افزایش استقراض، فشار بر نرخ‌های بهره و تشدید اثر ازدحامی بر سرمایه‌گذاری خصوصی، مسیر تثبیت مالی را شکننده کند؛ ضمن اینکه نوسان‌های بزرگ نمودار در سال‌های اخیر نشان می‌دهد بودجه نسبت به شوک‌ها (زلزله، چرخه اعتباری و تعدیل سیاستی) حساس است و «تعادل پایدار» بدون اصلاحات ساختاری در سمت هزینه و پایه مالیاتی به دست نمی‌آید.

جایگاه ترکیه در تراز بودجه دولت مرکزی بر اساس تولید ناخالص داخلی



نمودار جایگاه کشورهای در تراز بودجه دولت مرکزی به درصد تولید ناخالص داخلی را نشان می‌دهد و برای ترکیه در سال ۲۰۲۴ رقم منفی ۴.۹ درصد ثبت شده است؛ یعنی دولت مرکزی در مقیاس اقتصاد، با کسری قابل توجهی مواجه بوده و نیاز تأمین مالی آن نسبت به بسیاری از کشورهای اروپایی کم کسری، بالاتر قرار می‌گیرد. از منظر تحلیلی، قرار گرفتن ترکیه در ناحیه کسری‌های نسبتاً عمیق (و نه نزدیک به تعادل) معمولاً به این معناست که در کنار هزینه‌های چسبنده، سهم هزینه بهره در محیط نرخ‌های بالا می‌تواند فشار پایداری بر بودجه وارد کند و از کانال افزایش استقراض، «اثر ازدحامی» بر سرمایه‌گذاری خصوصی و نیز محدود شدن فضای سیاست‌گذاری ضد چرخه‌ای را تشدید کند؛ به همین دلیل، پیام سیاستی نمودار این است که برای بهبود رتبه و کاهش شکنندگی مالی، محور اصلی باید تقویت تراز اولیه از مسیر کنترل رشد مخارج جاری و افزایش درآمدهای پایدار باشد تا دینامیک بدهی/بهره به مانع مزمن تثبیت کلان تبدیل نشود.

جایگاه ترکیه در حوزه بدهی عمومی دولت بر اساس تولید ناخالص داخلی



نسبت بدهی عمومی دولت ترکیه به تولید ناخالص داخلی طبق تعریف اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۴ برابر ۲۴.۷ درصد بوده و به‌طور معناداری پایین‌تر از معیار ماستریخت ۶۰ درصد قرار می‌گیرد. از منظر تحلیل مالیه عمومی، این سطح بدهی به معنی «حاشیه امن بدهی» نسبتاً مناسب و ریسک پایین‌تر پویایی بدهی در مقایسه با بسیاری از اقتصادهای اروپایی است، اما به‌تنهایی به معنای آسودگی کامل نیست؛ چون اگر کسری بودجه تداوم داشته باشد، نرخ‌های بهره بالا بماند یا بخش بیشتری از بدهی کوتاه‌سررسید/ارزی باشد، هزینه خدمت بدهی می‌تواند سریع‌تر از توان درآمدی دولت رشد کند و فضای سیاست‌گذاری را محدود سازد. در نتیجه پیام نمودار این است که ترکیه از نظر نسبت بدهی در نقطه مطلوبی ایستاده، ولی پایداری آن وابسته به بهبود تراز اولیه و مهار کسری‌های مزمن است تا مزیت «بدهی پایین» در چرخه‌های بعدی از بین نرود.



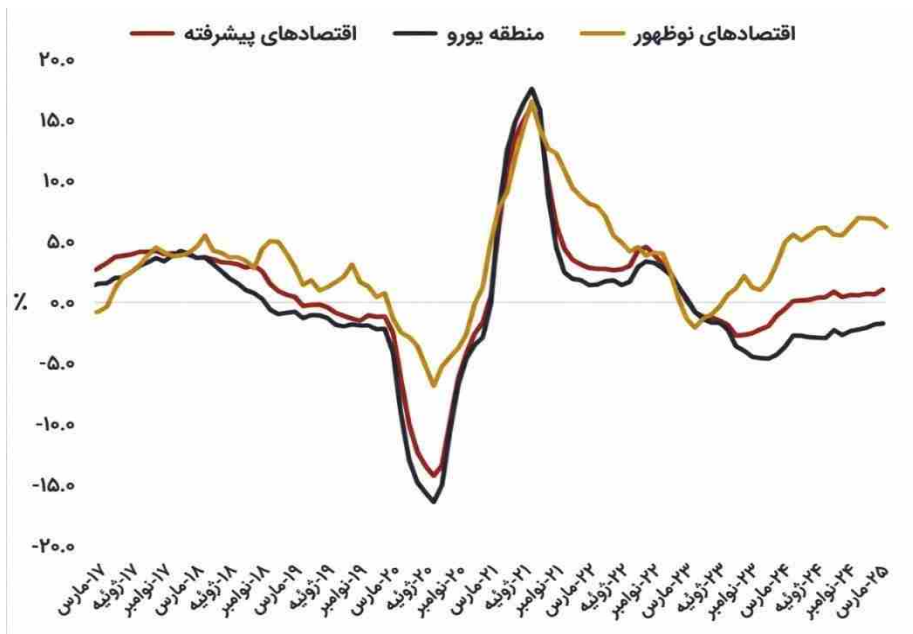
تراز پرداختی در جمهوری ترکیه

ژانویه-مارس			مارس			هزینه به دلار
تفاوت	۲۰۲۵	۲۰۲۴	تفاوت	۲۰۲۵	۲۰۲۴	
وضعیت حساب	-۲/۵۴۸	-۱۲/۲۷۹	۳۶	-۴/۰۸۷	-۴/۱۲۳	
تراز کالا	-۱/۷۷۵	-۱۵/۸۶۵	۱۹۸	-۴/۸۴۰	-۵/۰۸	
تراز خدمات	-۲۰۹	۸/۰۲۲	-۷۷	۲/۶۲۷	۲/۷۴۹	
تراز درآمدهای اصلی	-۸۹۰	-۴/۲۷۶	-۲۷۲	-۱/۹۰۰	-۱/۶۲۸	
تراز درآمدهای ثانویه	۳۲۶	-۱۶۰	۱۸۷	-۱۹	-۲۰۶	
حساب سرمایه	۱۹	۲۰	۱۸	۵	-۱۳	
حساب مالی	-۱/۴۷۷	-۱۸/۹۴۷	۳/۳۱۲	-۸/۰۱۹	۱۱/۳۳۱	
سرمایه گذاری مستقیم	-۴۵۰	-۸۲۹	-۵۲۷	-۳۳۸	۱۸۹	
خالص تحصیل دارایی های مالی	۹۵۴	۲/۱۴۸	۱۲۵	۶۸۸	۵۶۳	
خالص وقوع بدهی ها	۲/۷۹۹	۲/۹۷۷	۶۵۲	۱/۰۲۶	۳۷۴	
سرمایه سهام	۱/۴۰۴	۱/۷۰۷	۸۰۶	۳۷۵	۲۲۰	
جریان ورودی	۹۴۲	۱/۷۹۹	-۱۸۲	۴۴۱	۶۲۳	
جریان خروجی	-۱/۱۸۹	۹۲	-۳۳۷	۶۶	۴۰۳	
سایر سرمایه (خالص)	۴۳۱	۸۵۵	۵۸۴	۵۰۲	-۸۲	
املاک و مستغلات (خالص)	۴۹۹۵	۴۱۵	-۸۷	۱۴۹	۲۳۶	
سرمایه گذاری در پرتفوی	-۲/۲۴۲	-۱/۴۴۶	۲/۰۰۱	۳/۵۵۱	-۱/۵۵۰	
سایر سرمایه گذاری ها	-۵/۱۲۴	-۵/۰۷۷	۶/۶۸۳	۳/۸۹۴	-۲/۷۸۹	
دارایی های ذخیره	۱۱/۱۲۳	-۱۱/۵۹۵	-۴/۸۴۵	-۱۵/۱۲۶	-۱۰/۲۸۱	
خالص خطاها و از قلم افتادگی ها	۱/۰۵۲	-۶/۶۸۸	۳/۲۵۸	-۳/۹۳۷	-۷/۱۹۵	

طبق جدول، کسری حساب جاری در مارس تقریباً بدون تغییر مانده است (از ۴.۱۲- میلیارد دلار در مارس ۲۰۲۴ به ۴.۱۰- میلیارد دلار در مارس ۲۰۲۵)، اما در مقیاس تجمعی سه ماهه اول تصویر بدتر شده و کسری از ۹.۷۳۱- به ۱۲.۲۷۹- میلیارد دلار رسیده است؛ این تشدید عمدتاً از کانال تراز کالا می آید (افزایش کسری کالا در ژانویه-مارس به میزان ۱.۷۷۵- میلیارد دلار)، در حالی که مزاد خدمات اندکی کاهش یافته (۲.۰۹- میلیارد دلار)

و کسری درآمدهای اصلی نیز عمیق‌تر شده است (۰.۸۹۰- میلیارد دلار) که معمولاً به معنی فشار پرداخت‌های بهره/سود و خروج درآمد عوامل است. در سمت تامین مالی، جابه‌جایی بزرگ در حساب مالی دیده می‌شود (از ۱۱.۳۳۱+ میلیارد دلار در مارس ۲۰۲۴ به ۸.۰۱۹- در مارس ۲۰۲۵) و هم‌زمان دارایی‌های ذخیره منفی‌تر شده‌اند (یعنی افزایش بیشتری در دارایی‌های ذخیره/خروج ارز از حساب مالی ثبت شده)؛ با وجود بهبود نسبی خطاها و از قلم افتادگی‌ها و چرخش مثبت سرمایه‌گذاری پرتفوی و سایر سرمایه‌گذاری‌ها در مارس ۲۰۲۵، افت سرمایه‌گذاری مستقیم و افزایش کسری تجاری نشان می‌دهد تعادل خارجی هنوز شکننده است و پایداری آن به بهبود رقابت‌پذیری صادراتی و مدیریت تقاضای وارداتی (به‌ویژه از مسیر تعدیل تقاضای داخلی و ثبات مالی-ارزی) وابسته می‌ماند.

تحولات شاخص‌های حجم تجارت جهانی-بخش اول، صادرات ترکیه



این نمودار تحولات شاخص‌های حجم تجارت جهانی را در سه گروه اقتصادهای پیشرفته، منطقه یورو و اقتصادهای نوظهور نشان می‌دهد و برای خوانش صادرات ترکیه مهم‌ترین پیامش این است که پس از شوک شدید ۲۰۲۰ و جهش بازگشتی ۲۰۲۱، از ۲۰۲۲ به بعد واگرایی ساختاری شکل می‌گیرد: منطقه یورو در بیشتر دوره ۲۰۲۳-۲۰۲۴ نزدیک رکود یا در ناحیه منفی می‌ماند، در حالی که اقتصادهای نوظهور مسیر باثبات‌تر و مثبت‌تری

می گیرند. چون ترکیه از نظر بازار مقصد به اروپا وابستگی بالایی دارد، این ضعف تقاضای اروپایی به طور طبیعی به صورت کندی یا نوسان در رشد حجمی صادرات ترکیه منتقل می شود (حتی اگر رقابت پذیری قیمتی ناشی از تعدیل نرخ ارز وجود داشته باشد)، و نتیجه سیاستی آن تقویت ضرورت تنوع بخشی بازارها به سمت اقتصادهای نوظهور و هم زمان ارتقای ترکیب صادرات (کیفیت و فناوری و ارزش افزوده) برای کاهش حساسیت صادرات به سیکل صنعتی اروپا است.

شاخص حجم واردات



پس از سقوط عمیق ۲۰۲۰ و جهش شدید ۲۰۲۱ (اثر پایه و بازگشایی)، از ۲۰۲۲ به بعد همزمان با انقباض و رکود نزدیک در منطقه یورو و کندی اقتصادهای پیشرفته، شتاب تجارت جهانی افت می کند و همین فضا معمولاً واردات ترکیه را از دو کانال محدود می سازد؛ یکی کاهش تقاضای داخلی به دلیل انقباض پولی و افت قدرت خرید حقیقی، و دیگری افت واردات کالاهای واسطه ای و سرمایه ای به واسطه کندی شدن تولید و سرمایه گذاری. در سمت مقابل، نوسان ها و بازگشت های مقطعی در ۲۰۲۴-۲۰۲۵ نشان می دهد هر زمان رشد اقتصادهای نوظهور یا قیمت های جهانی و شرایط مالی کمی مساعدتر شود، واردات ترکیه سریع تر واکنش می دهد که بازتاب کشش وارداتی بالا و

وابستگی تولید به نهاده‌های وارداتی است؛ نتیجه سیاستی این است که بهبود پایدار تراز خارجی بدون کاهش این وابستگی (بومی‌سازی نهاده‌ها، ارتقای بهره‌وری و تغییر ترکیب تولید به سمت کالاهای با ارزش افزوده بالاتر) دشوار خواهد بود، حتی اگر در کوتاه‌مدت با فشردن تقاضا کسری کاهش یابد.

این نمودار چرخه تولید صنعتی جهانی را در سه بلوک اقتصادهای پیشرفته، منطقه یورو و «اقتصادهای نوظهور نشان می‌دهد و الگوی اصلی آن یک شوک شدید ۲۰۲۰ و سپس جهش بازگشتی (اثر پایه) و بعد ورود به فاز نوسان‌های کم‌دامنه‌تر است. طبق سرنخ شما، از مارس ۲۰۲۵ شتاب گسترش تولید صنعتی در اقتصادهای پیشرفته نسبت به ماه‌های قبل بیشتر شده و در مقابل، منطقه یورو از وضعیت انقباضی به نزدیک سکون رسیده است؛ یعنی هنوز ضعف ساختاری تقاضا/سفرارش‌ها در اروپا به‌طور کامل رفع نشده و فاصله آن با سایر اقتصادهای پیشرفته پابرجاست. هم‌زمان، مسیر اقتصادهای نوظهور در ناحیه مثبت‌تر و با شتاب بالاتر حرکت می‌کند که معمولاً به معنی سهم بالاتر تقاضای داخلی و انعطاف‌پذیری بیشتر تولید در برابر شوک‌های هزینه‌ای و پولی است؛ نتیجه کاربردی برای تحلیل تجارت هم این است که در کوتاه‌مدت، سمت «تقاضای خارجی» برای صادرکنندگان وابسته به اروپا کمتر حمایتی است، در حالی که بازارهای نوظهور می‌توانند پیشران نسبی تری برای رشد سفرارش‌های صنعتی باشند.

اهداف اصلی اقتصادی برنامه میان‌مدت ۲۰۲۷-۲۰۲۵

۲۰۲۷	۲۰۲۶	۲۰۲۵	۲۰۲۴	۲۰۲۳	
۸۳,۱۳۲	۷۲,۹۱۵	۶۱,۵۴۰	۴۴,۲۱۸	۲۶,۵۴۶	تولید ناخالص داخلی (بر اساس لیر)
۲۰,۴۲۰	۱۸,۹۹۰	۱۷,۰۲۸	۱۵,۵۵۱	۱۳,۲۴۳	تولید ناخالص داخلی سرانه (دلار آمریکا)
۵,۰	۴,۵	۴,۰	۳,۵	۵,۱	رشد واقعی تولید ناخالص داخلی
۸,۸	۹,۲	۹,۶	۹,۳	۹,۴	نرخ بیکاری
۶۶,۴	۶۱,۵	۵۶,۱	۵۳,۰	۴۹,۵	درآمد گردشگری
-۲۲,۶	-۲۵,۶	-۲۸,۶	-۲۲,۰	-۴۰,۵	مانده حساب جاری (میلیارد دلار)
-۱,۳	-۱,۶	-۲,۰	-۱,۷	-۳,۶	مانده حساب جاری و تولید ناخالص داخلی

این جدول اهداف اصلی اقتصادی برنامه میان مدت ۲۰۲۵-۲۰۲۷ یک سناریوی ثبات سازی همراه با رشد را ترسیم می کند: رشد واقعی تولید ناخالص داخلی از ۳.۵ درصد در ۲۰۲۴ به ۴.۰ در ۲۰۲۵ و سپس ۴.۵ و ۵.۰ درصد تا ۲۰۲۷ هدف گذاری شده، در حالی که نرخ بیکاری حول ۹-۱۰ درصد تقریباً چسبنده می ماند (۹.۶ در ۲۰۲۵ و کاهش تدریجی تا ۸.۸ در ۲۰۲۷) که به معنی اتکای بیشتر برنامه به رشد بهره وری و ارتقای ارزش افزوده (نه صرفاً اشتغالزایی وسیع) است. هم زمان افزایش تولید ناخالص داخلی اسمی (بر حسب لیر) از ۴۴.۲ به ۸۳.۱ در بازه ۲۰۲۴-۲۰۲۷ و رشد تولید ناخالص داخلی سرانه دلاری تا ۲۰.۴ هزار دلار، مستلزم مهار تورم و ثبات نرخ ارز حقیقی است؛ و گرنه تبدیل رشد اسمی به رفاه دلاری محقق نمی شود. در بخش بیرونی، بهبود نسبت کسری حساب جاری به تولید ناخالص داخلی از ۱.۷- در ۲۰۲۴ به ۱.۳- در ۲۰۲۷ در کنار افزایش درآمد گردشگری از ۵۳ به ۶۶.۴ میلیارد دلار، نشان می دهد موتور تعدیل بیرونی بر صادرات و خدمات و تحول سبز و دیجیتالی بنا شده، اما هم زمان خود جدول از افزایش کسری دلاری حساب جاری در ۲۰۲۵ (۲۸.۶- در برابر ۲۲.۰- در ۲۰۲۴) خبر می دهد که یعنی در کوتاه مدت فشار وارداتی رشد و نیازهای انرژی و نهاده ها هنوز بالاست و موفقیت برنامه به ترکیب سیاستی حساس است: انضباط مالی و پولی برای کاهش پایدار تورم، و اصلاحات ساختاری برای کاهش کسش وارداتی تولید و تقویت رقابت پذیری صادرات.

اهداف تجارت کالا در برنامه میان مدت ۲۰۲۵-۲۰۲۷

۲۰۲۷	۲۰۲۶	۲۰۲۵	۲۰۲۴	۲۰۲۳	
۳۱۹,۶	۲۹۶,۱	۲۷۹,۶	۲۶۴,۰	۲۵۵,۶	صادرات
۴۱۷,۵	۳۹۰,۶	۳۶۹,۰	۳۴۵,۰	۳۶۲,۰	واردات
-۹۷,۹	-۹۴,۶	-۸۹,۴	-۸۱,۰	-۱۰۶,۳	تراز تجاری
۴۱,۶	۴۱,۸	۴۴,۳	۴۵,۸	۵۴,۷	حجم تجاری
۷۶,۶	۷۵,۸	۷۵,۸	۷۶,۵	۷۰,۶	صادرات/واردات

این جدول اهداف تجارت کالا در میان مدت نشان می دهد برنامه، مسیر رشد صادرات را پیوسته و افزایشی طراحی کرده (از ۲۶۴ میلیارد دلار در ۲۰۲۴ به ۳۱۹.۶ در ۲۰۲۷)، اما هم زمان واردات نیز در افق برنامه دوباره رو به افزایش است (از ۳۴۵ به ۴۱۷.۵ میلیارد

دلار)؛ بنابراین کسری تجاری پس از بهبود موقت ۲۰۲۴ (۸۱.۰- میلیارد دلار) دوباره در ۲۰۲۵-۲۰۲۷ در محدوده ۸۹ تا ۹۸ میلیارد دلار تثبیت می‌شود که از کشش وارداتی بالای رشد و وابستگی تولید و صادرات به نهاده‌های وارداتی حکایت دارد. کاهش حجم تجاری (احتمالاً نسبت تجارت به تولید ناخالص داخلی) از ۴۵.۸ در ۲۰۲۴ به حدود ۴۱.۶ در ۲۰۲۷ نیز یعنی حتی با بزرگ‌تر شدن ارقام دلاری تجارت، وزن تجارت در اقتصاد هدف‌گذاری شده که کمتر شود؛ این معمولاً با راهبرد تقویت تقاضای داخلی، جانمایی واردات در برخی اقلام و یا رشد تولید ناخالص داخلی سریع‌تر از رشد تجارت سازگار است. نسبت صادرات به واردات در بازه ۲۰۲۵-۲۰۲۷ عملاً حول ۷۶ درصد قفل می‌شود، یعنی برنامه به جای حذف کسری تجاری، روی مدیریت و قابل‌تأمین مالی کردن آن حساب کرده است؛ در نتیجه نقطه کلیدی موفقیت، افزایش محتوای داخلی صادرات و تغییر ترکیب واردات به سمت کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای مولد (به‌جای مصرفی) است تا کسری تجاری در عمل به کسری حساب جاری موزن و شکننده تبدیل نشود.

اهداف طرح جامع صادرات



استراتژی صادرات به کشورهای دور دست

- حدود دو سوم کل صادرات ترکیه به کشورهای می‌رود که نسبتاً به ترکیه نزدیک هستند.
- میانگین فاصله صادرات ترکیه همچنان پایین‌تر از میانگین جهانی است.
- کشورهای دور دست ۶۲٪ از جمعیت جهان را تشکیل می‌دهند و ۶۴٪ از تولید ناخالص داخلی جهانی را تشکیل می‌دهند.
- با استراتژی کشورهای دور دست، ترکیه قصد دارد صادرات خود را به ۱۸ کشور که بین سال‌های ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۰ به طور متوسط حدود ۲۰ میلیارد دلار بود، در سال ۲۰۲۸ به ۵۰ میلیارد دلار افزایش دهیم و سهم خود را در واردات این کشورها به ۱ درصد افزایش دهد.

افزایش سهم ترکیه در تجارت جهانی

مشخص شده است که ترکیه ظرفیت تصاحب بخش قابل توجهی از بازارهای اصلی که از نظر جغرافیایی دور هستند و درآمد بالایی دارند را دارد.

راهنمایی صادرکنندگان

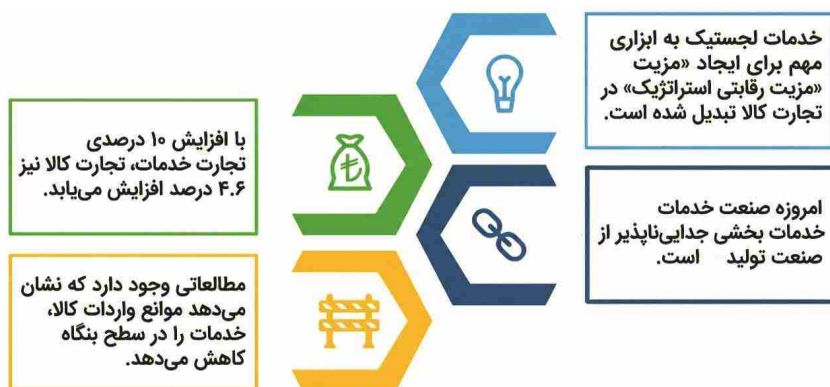
یک سند راهبردی راهنما منتشر شده است تا میانگین صادرات ترکیه را به میانگین جهانی ۴۷۴۴ کیلومتر برساند و همچنین در بازارهای بزرگ دور دست جای پای برای خود باز کند.

تنوع بخشی به بازارهای صادراتی

گرایش صادرکنندگان ما به بازارهای بزرگ و دور از نظر جغرافیایی، به تنوع بخشی به بازارهای صادراتی ما کمک شایانی خواهد کرد.

کالا و خدمات در ساختار اقتصادی ترکیه

کالاها و خدمات به عنوان عناصر مکمل - بخش اول کالا



تحلیل این اینفوگرافیک در چارچوب «استراتژی کشورهای دور» بیانگر گذار تجارت جهانی از تفکیک سنتی به سمت همگرایی کامل کالا و خدمات است، به طوری که داده‌ها اثبات می‌کنند هر ۱۰ درصد رشد در تجارت خدمات، به‌عنوان پیشران عمل کرده و موجب افزایش ۴.۶٪ در تجارت کالا می‌شود. این درهم‌تیدگی به‌ویژه در بازارهای دوردست که در آن‌ها «خدمات لجستیک» از یک نقش پشتیبانی ساده خارج شده و به خالق اصلی «مزیت رقابتی استراتژیک» تبدیل شده است، نمود بیشتری دارد. پیام اصلی برای سیاست‌گذاران این است که صنعت و خدمات دیگر دو بخش مجزا نیستند و هرگونه ایجاد مانع در مسیر واردات کالا، طبق مطالعات، مستقیماً به کاهش خدمات در سطح بنگاه‌ها منجر می‌شود؛ بنابراین، موفقیت در بازارهای جهانی مستلزم اتخاذ رویکردی جامع است که در آن سیاست‌های تجاری کالا و خدمات نه به‌صورت جزیره‌ای، بلکه به‌عنوان یک بسته واحد و تفکیک‌ناپذیر تدوین و اجرا شوند.

۱۰ محصول برتر صادراتی ترکیه

 وسایل نقلیه و قطعات وابسته ۳۲.۴۴ میلیارد دلار	 پلاستیک و مصنوعات آن ۱۰.۹۲ میلیارد دلار
 دیگ‌های بخار، ماشین‌آلات و راکتورهای هسته‌ای ۲۵.۵۶ میلیارد دلار	 آهن و فولاد ۱۰.۱۹ میلیارد دلار
 سوخت‌های معدنی، روغن‌ها و محصولات تقطیری ۱۶.۵۴ میلیارد دلار	 پوشاک و منسوجات کشفاف یا قلاب‌بافی ۱۰.۱۱ میلیارد دلار
 تجهیزات الکتریکی و الکترونیکی ۱۶.۴۵ میلیارد دلار	 مصنوعات از آهن یا فولاد ۹.۸۲ میلیارد دلار
 مرورید، سنگ‌ها و فلزات گرانبها، سکه ۱۳.۰۳ میلیارد دلار	 پوشاک و منسوجات غیر کشفاف ۷.۳۹ میلیارد دلار

در حوزه کالا، مزیت رقابتی ترکیه در صادرات بیش از هر چیز بر پایه‌ی یک ساختار تولید صنعتی متنوع و نزدیک به بازارهای بزرگ (به‌ویژه اروپا) شکل گرفته است؛ یعنی ترکیه هم‌زمان می‌تواند کالاهای صنعتی با زنجیره تأمین نسبتاً کامل (مثل خودرو و قطعات، ماشین‌آلات و تجهیزات، لوازم خانگی، محصولات فلزی و آهن-فولاد، منسوجات و پوشاک، محصولات شیمیایی و پلاستیک) و نیز کالاهای کشاورزی و غذایی برنندار (مثل فندق، فرآورده‌های غذایی، میوه‌مسیزی و روغن‌ها) را با زمان تحویل کوتاه صادر کند. داده‌های مبتنی بر تجارت بین‌الملل نشان می‌دهد سبد صادرات ترکیه صنعت‌محور است و در آن صنایع تولیدی سهم مسلط دارند، درحالی‌که اقلام انرژی‌محور و مواد خام در واردات نقش ساختاری پررنگ‌تری دارد.

اگر در آمد حاصل از کالا را به‌معنای ارزش صادرات کالایی (درآمد ارزی صادرات) بگیریم، تصویر ۲۰۲۴ تا ۲۰۲۶ چنین است: در سال ۲۰۲۴ صادرات کالای ترکیه حدود ۲۶۱۸ میلیارد دلار و واردات حدود ۳۴۴۰ میلیارد دلار ثبت شده است. در سال ۲۰۲۵ صادرات به حدود ۲۷۳۰ میلیارد دلار و واردات به حدود ۳۶۵۰ میلیارد دلار رسید؛ یعنی رشد صادرات مثبت بود اما واردات سریع‌تر رشد کرد و شکاف تجاری بزرگ‌تر شد. برای ۲۰۲۶ هنوز داده‌ی سالانه وجود ندارد، اما آمار «موقت» ژانویه ۲۰۲۶ نشان می‌دهد صادرات حدود ۲۰۳۳ میلیارد دلار و واردات حدود ۲۸۰۷ میلیارد دلار بوده و نسبت به ژانویه سال قبل، صادرات کاهش سالانه داشته است؛ این یعنی شروع سال با فشار تقاضای خارجی اثر تقویمی یا

ترکیب کالایی ضعیف‌تر همراه بوده، در حالی که نیازهای وارداتی (خصوصاً اقلام واسطه‌ای و انرژی) به‌سادگی پایین نمی‌آید.

سیاست‌های تولیدی کالا در ترکیه در این دوره، به‌صورت صنعت‌محور و صادرات‌گرا طراحی شده‌اند: دولت در چارچوب برنامه میان‌مدت ۲۰۲۴-۲۰۲۶ بر افزایش تولید با ارزش افزوده بالاتر، ارتقای بهره‌وری، رشد مبتنی بر صادرات، و حرکت به سمت گذار سبز و دیجیتال (برای حفظ دسترسی به بازار اروپا و کاهش هزینه‌های کربنی و استانداردها) تأکید می‌کند. به زبان اقتصادی، هدف هم‌زمان بالا بردن پیچیدگی صنعتی صادرات و کاهش فشار تراز جاری از مسیر افزایش ظرفیت تولید رقابت‌پذیر و مدیریت وابستگی وارداتی (به‌ویژه انرژی و برخی نهاده‌های صنعتی) است.

از نظر اندازه و ترکیب تجارت، یک نکته کلیدی این است که حتی وقتی صادرات رشد می‌کند، ساختار تولید ترکیه به واردات نهاده‌های واسطه‌ای (مواد اولیه، قطعات، انرژی و برخی کالاهای سرمایه‌ای) گره خورده است؛ بنابراین بخشی از افزایش صادرات، به‌طور مکانیکی واردات را هم تحریک می‌کند. در بولتن رسمی تجارت خارجی (دسامبر ۲۰۲۵) می‌بینیم که در همان ماه، سهم صنایع تولیدی از صادرات بسیار بالا (بیش از ۹۰٪) است و در واردات هم صنعت سهم غالب دارد، اما واردات واسطه‌ای و انرژی همچنان وزن سنگینی دارد؛ این همان «وابستگی نهاده‌ای» است که باعث می‌شود کنترل کسری تجاری فقط با رشد صادرات حل نشود و نیازمند ارتقای داخلی سازی، بهبود بهره‌وری انرژی و تغییر ترکیب فناوری باشد.

در مورد اینکه چه کشورهایی چه کالایی از ترکیه وارد می‌کنند، الگوی غالب این است که اروپا (به‌ویژه اتحادیه اروپا) مقصد اصلی کالاهای صنعتی ترکیه است، خصوصاً خودرو و قطعات، ماشین‌آلات و تجهیزات، لوازم خانگی و برقی، منسوجات و محصولات فلزی و در کنار آن بازارهای نزدیک خاورمیانه و شمال آفریقا برای بخش‌هایی از مواد غذایی، مصالح ساختمانی و کالاهای مصرفی اهمیت دارند. در سطح کشورها، آمار رسمی ماهانه نشان می‌دهد آلمان، آمریکا و بریتانیا در زمره مقاصد بزرگ صادراتی‌اند و وزن اتحادیه اروپا در صادرات همچنان بالاست. پنج مقصد اول صادراتی شامل آلمان، آمریکا، بریتانیا، امارات و عراق گزارش شده که از منظر ترکیب کالا معمولاً به این معناست: اروپا بیشتر «صنعت و قطعه و ماشین»، امارات بیشتر «فلزات گران‌بها و طلا و جواهر و برخی اقلام بازرگانی مجدد»، و عراق بیشتر «کالاهای مصرفی، غذایی، مصالح و محصولات صنعتی».

سبک» را جذب می‌کند.

برعکس، ترکیه بیشترین کالا را از کدام کشورها وارد می‌کند تا حد زیادی تابع انرژی و نهاده‌های صنعتی است. در ژانویه ۲۰۲۵ روسیه، چین و آلمان در صدر مبادی وارداتی آمده‌اند؛ برداشت اقتصادی روشن است: روسیه عمدتاً از کانال انرژی و برخی مواد خام و فلزات، چین از کانال ماشین‌آلات، تجهیزات برقی و الکترونیک و کالاهای واسطه‌ای، و آلمان از کانال ماشین‌آلات، قطعات صنعتی و خودرو و قطعه نقش پررنگی دارد. در دسامبر ۲۰۲۵ نیز چین و روسیه و سپس آلمان بالاترین مبادی واردات بوده‌اند. در سطح کلی تر ۲۰۲۵، گزارش‌های خبری مبتنی بر داده‌های رسمی نیز نشان می‌دهد چین و روسیه و آلمان از بزرگ‌ترین تأمین‌کنندگان واردات ترکیه‌اند که با همان منطق انرژی + تجهیزات و قطعات صنعتی هم‌خوان است.

جمع‌بندی سیاست اقتصادی ترکیه در حوزه واردات و صادرات کالا این است که در عمل روی یک دوگانه حرکت می‌کند: از یک طرف، تعمیق بازارهای صادراتی (خصوصاً اروپا) و حمایت از ظرفیت تولید صادرات‌پذیر، چون ارزآوری صادرات برای مدیریت تراز پرداخت‌ها حیاتی است؛ از طرف دیگر، مدیریت واردات با تمرکز بر کاهش آسیب‌پذیری‌های ساختاری (انرژی، برخی نهاده‌های کلیدی و فناوری‌های میان‌بالاتا). برنامه میان‌مدت ۲۰۲۴-۲۰۲۶ این رویکرد را با زبان ثبات کلان + تولید با ارزش افزوده بالا + گذار سبز دیجیتال + بهبود حساب جاری صورت‌بندی می‌کند، و داده‌های تجارت هم نشان می‌دهد چالش اصلی این است که بدون ارتقای فناوری، داخلی‌سازی اقتصادی و بهبود بهره‌وری انرژی، هر موج رشد صادرات می‌تواند بخشی از اثر خود را با موج واردات خنثی کند.

۱۵ کالای برتر صادراتی ترکیه در سال ۲۰۲۵

رتبه	دسته‌بندی محصول/کالا	ارزش سالانه تخمینی (میلیارد دلار)
۱	وسایل نقلیه غیر از راه‌آهن، تراموا 	۳۲.۴۴ میلیارد دلار
۲	ماشین‌آلات، راکتورهای هسته‌ای، بویلرها 	۲۵.۵۶ میلیارد دلار
۳	سوخت‌های معدنی، روغن‌ها و محصولات تقطیر 	۱۶.۵۴ میلیارد دلار
۴	تجهیزات الکتریکی و الکترونیکی 	۱۶.۴۵ میلیارد دلار
۵	مروارید، سنگ‌های قیمتی، فلزات، سکه 	۱۳.۰۳ میلیارد دلار
۶	پلاستیک و مصنوعات از آن 	۱۰.۹۲ میلیارد دلار
۷	آهن و فولاد 	۱۰.۱۹ میلیارد دلار
۸	پوشاک کشباف یا قلاب‌بافی 	۱۰.۱۱ میلیارد دلار
۹	مصنوعات از آهن یا فولاد 	۹.۸۲ میلیارد دلار
۱۰	پوشاک غیر کشباف یا قلاب‌بافی 	۷.۳۹ میلیارد دلار
۱۱	میوه‌ها و آجیل خوراکی 	۶.۵ میلیارد دلار
۱۲	آلومینیوم و مصنوعات از آن 	۵.۵ میلیارد دلار
۱۳	بلمان، رختخواب و ساختمان‌های پیش‌ساخته 	۵.۲ میلیارد دلار
۱۴	لاستیک و مصنوعات از آن 	۵ میلیارد دلار

این اینفوگرافی که به بررسی ۱۵ کالای برتر صادراتی ترکیه در سال ۲۰۲۵ می‌پردازد، تصویری از یک اقتصاد روبه‌رشد و متکی بر صنایع سنگین و تولیدات کارخانه‌ای را ترسیم می‌کند. همان‌طور که مشاهده می‌شود، صنعت خودروسازی (وسایل نقلیه) و ماشین‌آلات صنعتی با اختلاف قابل توجهی در صدر جدول قرار دارند و مجموعاً سهم عظیمی از درآمد ارزی (نزدیک به ۵۸ میلیارد دلار) را به خود اختصاص داده‌اند که نشان‌دهنده موفقیت ترکیه در تبدیل شدن به یک قطب صنعتی و مونتاژ در منطقه است. در لایه‌های بعدی، حضور تجهیزات الکترونیکی، سوخت‌های معدنی و فلزات اساسی (آهن و فولاد) نشان از تنوع سبد صادراتی دارد. نکته قابل تأمل، قرار گرفتن صنایع سنتی و شناخته‌شده‌ی ترکیه مانند پوشاک، نساجی و محصولات کشاورزی (میوه و آجیل) در رتبه‌های میانی و پایین‌تر است؛ این امر بیانگر گذار استراتژیک ترکیه از اقتصاد مبتنی بر کشاورزی و نساجی به سمت صادرات کالاهای سرمایه‌ای و با ارزش افزوده بالاتر است.

برترین صادرکنندگان ترکیه در صنایع کلیدی (ارزش به میلیون دلار آمریکا)

رتبه	نام شرکت	صنایع کلیدی	ارزش صادرات
۱	SOCAR TURKEY PETROL TICARET ANONIM SIRKETI	نفت و فرآورده‌های نفتی تصفیه شده	۱,۲۳۳.۳۷ میلیون دلار SOCAR
۲	MITSUBISHI ELECTRIC TURKEY KLIMA SISTEMLERI URETIM ANONIM SIRKETI	تولید سیستم‌های تهویه مطبوع	۱۸۰ میلیون دلار MITSUBISHI ELECTRIC
۳	HITACHI ENERGY TURKEY ELEKTRIK SANAYI ANONIM SIRKETI	قطعات الکتریکی با ارزش بالا در بخش برق و انرژی	۱۵۲ میلیون دلار HITACHI Energy
۴	PROMETEON TURKEY ENDUSTRIVEL VE TICARI LASTIKLER ANONIM SIRKETI	تایرهای پادی برای اتوبوس‌ها و کامیون‌ها، آهن و فولاد	۱۵۱ میلیون دلار PROMETEON
۵	FPS TURKEY AMBALAJ SANAYI VE TICARET ANONIM SIRKETI	کیسه‌های پلیمری، پارچه‌های مصنوعی بافته شده و مواد پلاستیکی پیشرفته	۹۴ میلیون دلار FPS
۶	GREEN TRANSFO ENERGY TURKEY ENERJİ ENDUSTRİSİ SANAYİ VE TİCARET ANONİM SİRKETİ	تولید، فروش و خدمات ترانسفورماتورهای قدرت	۷۶ میلیون دلار Green Transfo
۷	CRONIMET TURKEY METAL TICARET ANONIM SIRKETI	تخصص در تجارت، پردازش و بازیافت قراضه فولاد ضد زنگ	۷۰ میلیون دلار CRONIMET

تحلیل جامع و منسجم این اینفوگرافی، تصویری دقیق از ساختار صادراتی ترکیه را در چهار محور اصلی زیر نمایان می‌کند:

۱- **هژمونی مطلق بخش انرژی و پالایش:** تحلیل این داده‌ها با یک واقعیت انکارناپذیر آغاز می‌شود: سلطه بی‌چون‌وچهای بخش انرژی. شرکت SOCAR با صادراتی فراتر از ۱.۲ میلیارد دلار، نه تنها در صدر ایستاده، بلکه فاصله‌ای نجومی و معنادار (بیش از یک میلیارد دلار) با نزدیک‌ترین رقیب خود ایجاد کرده است. این شکاف عظیم نشان می‌دهد که ترکیه، با وجود فقر نسبی در منابع زیرزمینی، توانسته است با تکیه بر استراتژی‌های پالایش و موقعیت ژئوپلیتیک خود، به یک هاب حیاتی برای فرآوری و توزیع انرژی در منطقه تبدیل شود. در واقع، لوکوموتیو اصلی ارزآوری در این فهرست، همچنان نفت و مشتقات آن است.

۲- **ترکیه به مثابه کارخانه برندهای جهانی:** در لایه دوم، شاهد چهره‌ای متفاوت از اقتصاد ترکیه هستیم: گذار به سوی «مونتاژ پیشرفته» و «تکنولوژی صنعتی». حضور نام‌های بزرگ جهانی مانند «میتسوبیshi الکتریک» و «هیتاچی انرژی» در رتبه‌های دوم و سوم، پیامی روشن دارد. ترکیه به پایگاه امن و مقرون‌به‌صرفه برای تولید و صادرات گول‌های فناوری ژاپنی و اروپایی تبدیل شده است. صادرات سیستم‌های تهویه مطبوع و قطعات حساس الکتریکی، بیانگر عبور از صنایع سنتی و حرکت به سمت زنجیره ارزش جهانی با تکنولوژی متوسط و بالا است.

۳- **زنجیره تأمین و زیرساخت‌های صنعتی:** رتبه‌های میانی و پایانی لیست (رتبه‌های ۴ تا ۷)، نقش ترکیه را به عنوان یک «تأمین‌کننده استراتژیک» در صنایع مادر تثبیت می‌کنند. شرکت‌هایی نظیر Prometeon تیرهای صنعتی، «□□□□» (پلیمر و بسته‌بندی) و Green Transfo (ترانسفورماتورها)، نشان‌دهنده تمرکز بر کالاهای واسطه‌ای هستند که چرخ صنایع دیگر کشورها را می‌چرخانند. این تنوع-از پلاستیک‌های پیشرفته تا لاستیک‌های سنگین-نشان می‌دهد که صنایع پایین‌دستی ترکیه به بلوغ صادراتی رسیده‌اند.

نگاهی به آینده با اقتصاد چرخشی، نکته ظریف و قابل تأمل در انتهای لیست، حضور شرکت Cronimet با تمرکز بر بازیافت فولاد ضدزنگ است. این امر نشان می‌دهد که اقتصاد ترکیه در حال ادغام مفاهیم مدرن‌تری همچون «اقتصاد چرخشی» در سبد صادراتی خود است. تبدیل ضایعات به درآمد ارزی ۷۰ میلیون دلاری، نشان از هوشمندی در استفاده از تمامی ظرفیت‌های موجود، حتی در بخش بازیافت، برای تقویت تراز تجاری دارد.



تحلیل این اینفوگرافی نشان‌دهنده وابستگی ساختاری اقتصاد ترکیه به واردات انرژی، کالاهای سرمایه‌ای و مواد اولیه واسطه‌ای است. قرار گرفتن «سوخت‌های معدنی و نفت» در صدر جدول با تخصیص نزدیک به ۲۰ درصد از کل واردات (۶۵.۶ میلیارد دلار)، بزرگ‌ترین چالش ارزی این کشور را برای روشن نگه داشتن موتور صنایع داخلی نشان می‌دهد. از سوی دیگر، حضور پررنگ ماشین‌آلات، تجهیزات الکتریکی و وسایل نقلیه

گروه کالاهای وارداتی در بخش ماشین آلات

در سال ۲۰۲۴، واردکنندگان ترکیه بیشترین هزینه را برای ۱۰ زیرمجموعه زیر از ماشین‌آلات، از جمله رایانه‌ها، صرف کردند.

۱	رایانه‌ها، خواننده‌های نوری	۳.۱ میلیارد دلار	کاهش ۱۱.۴٪-
۲	موتورها (دیزل)	۲.۷ میلیارد دلار	کاهش ۱۴.۶٪-
۳	شیرآلات، درچه‌ها، لوازم مشابه	۲.۰ میلیارد دلار	افزایش ۴.۴٪+
۴	ماشین‌آلات متفرقه	۱.۸۳ میلیارد دلار	افزایش ۷٪+
۵	سانتریفیوژها، فیلترها و تصفیه‌کننده‌ها	۱.۸ میلیارد دلار	کاهش ۹.۹٪-
۶	پمپ‌های هوا یا خلاء	۱.۶۸ میلیارد دلار	افزایش ۷.۳٪+
۷	موتورهای پیستونی	۱.۶۳ میلیارد دلار	کاهش ۳.۴٪-
۸	توربو جت‌ها	۱.۵۸ میلیارد دلار	افزایش ۲۲.۳٪+
۹	پمپ‌های مایع و بالابرها	۱.۵۴ میلیارد دلار	افزایش ۱٪+
۱۰	شفته‌های انتقال، چرخ‌دنده‌ها، کلاچ‌ها	۱.۴ میلیارد دلار	افزایش ۶.۶٪+

تحلیل عمیق و یکپارچه داده‌های وارداتی ماشین‌آلات ترکیه در سال ۲۰۲۴، پرده از دوران گذار و تنظیم مجدد در ساختار صنعتی این کشور برمی‌دارد و نشان می‌دهد که ارزش‌های تخصیص‌یافته در حال شیفت از بخش‌های سنتی به سوی صنایع استراتژیک هستند. در نگاه اول، انقباض قابل توجه در صدر جدول جلب توجه می‌کند؛ جایی که واردات رایانه‌ها و خواننده‌های نوری با افت ۱۱.۴٪ مواجه شده است. این کاهش می‌تواند بازتابی از فشارهای تورمی بر قدرت خرید مصرف‌کنندگان داخلی و بخش خصوصی، و یا حتی تلاشی برای مونتاژ و بومی‌سازی بخشی از این تجهیزات باشد. با این حال، معنادارترین تغییر در بخش موتورهای احتراقی دیده می‌شود. افت شدید واردات موتورهای دیزل (۱۴.۶٪) در کنار کاهش واردات موتورهای پیستونی (۳.۴٪)، صرفاً یک رکود ساده نیست، بلکه سیگنال مهمی از یک تغییر فاز استراتژیک در صنعت قدرتمند خودروسازی ترکیه به شمار می‌رود؛ تغییری که احتمالاً ریشه در گذار شتابان به سمت توسعه خودروهای الکتریکی و کاهش وابستگی به تکنولوژی‌های آلاینده و سنتی دارد.

در نقطه مقابل این روندهای کاهش‌ی، جهش خیره‌کننده و استثنایی واردات توربو جت‌ها با رشد ۲۲.۳٪، روایتگر جاه‌طلبی‌های صنعتی ترکیه است. این افزایش چشمگیر که بیشترین میزان رشد در کل این لیست محسوب می‌شود، مستقیماً با سرمایه‌گذاری‌های کلان و توسعه پرشتاب در صنایع دفاعی، هوافضا و تولید پهپادهای پیشرفته گره خورده است. این آمار نشان می‌دهد که ترکیه با تخصیص هوشمندانه منابع ارزی، در حال تجهیز زیرساخت‌های هوانوردی و نظامی خود با استفاده از فناوری‌های سطح بالا است تا جایگاه خود را در این

بازارهای نوظهور تثبیت کند.

با وجود این تغییرات ساختاری و شیفت سرمایه به سمت هوافضا، تپش قلب کارخانجات و خطوط تولید متوقف نشده است. بررسی ردیف‌های مرتبط با قطعات واسطه‌ای نشان می‌دهد که تقاضا برای تجهیزات حیاتی و زیربنایی خطوط تولید همچنان روندی صعودی دارد. رشدهای پایدار در واردات پمپ‌های هوا و خلأ ۷.۳٪، ماشین‌آلات متفرقه ۷٪ شفت‌های انتقال و چرخ‌دنده‌ها ۶.۶٪ و شیرآلات صنعتی، گواهی بر این مدعاست. این قطعات که ستون فقرات نگهداری و توسعه صنایع پایین‌دستی را تشکیل می‌دهند، ثابت می‌کنند که با وجود تمام چالش‌های اقتصادی، بخش تولیدات کارخانه‌ای ترکیه همچنان زنده، فعال و در حال بلعیدن مواد اولیه و تجهیزات واسطه‌ای برای حفظ ضرباهنگ تولید خود است.

واردات اصلی سنگ‌ها و فلزات گرانبها ترکیه

در سال ۲۰۲۵، واردکنندگان ترکیه بیشترین هزینه را برای ۱۰ زیرمجموعه زیر از سنگ‌ها و فلزات گرانبها صرف کردند.

۱	طلا (خام)	۱۷.۱ میلیارد دلار	کاهش ۴۳٪-
۲	جواهرات	۶.۶ میلیارد دلار	افزایش ۱۷۳.۵٪+
۳	نقره (خام)	۴۴۹.۲ میلیون دلار	کاهش ۶۰.۶٪-
۴	مصنوعات طلا/نقره‌سازی	۳۵۱.۹ میلیون دلار	افزایش ۲۰۸۱۱٪+
۵	الماس (نصب نشده)	۱۷۶.۷ میلیون دلار	افزایش ۱۸.۱٪+
۶	جواهرات بدلی	۱۰۵.۲ میلیون دلار	افزایش ۵۳.۴٪+
۷	سایر اقلام فلزات گرانبها	۱۸.۶ میلیون دلار	افزایش ۴۷.۱٪+
۸	اقلام مروراید طبیعی/سنگ قیمتی	۱۳ میلیون دلار	افزایش ۳۱.۲٪+
۹	پلاتین (خام)	۷.۶ میلیون دلار	کاهش ۲۱.۵٪-
۱۰	گرد و غبار سنگ‌های قیمتی	۶.۲ میلیون دلار	کاهش ۳.۱٪-

تحلیل عمیق داده‌های وارداتی سنگ‌ها و فلزات گرانبهای ترکیه در سال ۲۰۲۵، پرده از یک تغییر فاز دراماتیک و استراتژیک برمی‌دارد؛ تغییری که نشان‌دهنده چرخش عظیم بازار از تقاضا برای مواد خام به سمت محصولات نهایی و پردازش شده است. بارزترین نشانه این تحول، سقوط آزاد و معنادار واردات فلزات گرانبها به صورت خام است. اگرچه طلای خام با ارزش ۱۷.۱ میلیارد دلار همچنان در صدر جدول خودنمایی می‌کند، اما افت شدید ۴۳٪ آن غیرقابل‌انکار است. این روند نزولی با شدت بیشتری در واردات نقره خام (کاهش ۶۰.۶٪) و پلاتین خام (کاهش ۲۱.۵٪) نیز تکرار شده است. این انقباض شدید در واردات شمش‌ها و مواد اولیه، احتمالاً ریشه در سیاست‌های کنترلی دولت ترکیه

برای مهار کسری تراز تجاری و حفاظت از ذخایر ارزی دارد و همزمان می‌تواند نشانه‌ای از تغییر رفتار سرمایه‌گذاران سنتی و کاهش تقاضا برای شمش به عنوان سپر تورمی باشد.

در نقطه مقابل این انقباض، بازار شاهد انفجار بی‌سابقه‌ی تقاضا برای محصولات ساخته‌شده و ارزش آفرین است. واردات جواهرات با جهشی خیره‌کننده و رشد ۱۷۳.۵٪ به رقم ۶.۶ میلیارد دلار رسیده است، اما شگفت‌انگیزترین رکورد این لیست به زیرمجموعه مصنوعات طلا و نقره‌سازی علق دارد که رشد استثنایی و نجومی ۲,۰۸۱٪ (بیش از ۲۰ برابر) را به ثبت رسانده است. این شیفت عظیم تقاضا، پیام روشنی از تغییر ذائقه مصرف‌کنندگان و ساختار بازار به همراه دارد؛ بازاری که اکنون به جای انباشت طلای خام، عطش بسیار بیشتری برای خرید زیورآلات آماده، محصولات پردازش‌شده و احتمالاً برندهای لوکس خارجی پیدا کرده است.

در لایه‌های دیگر این آمار، سیگنال‌های اقتصادی متضاد و مهمی به چشم می‌خورد. رشد ۱۸.۱٪ واردات الماس‌های نصب‌نشده نشان می‌دهد که با وجود افت تقاضا برای طلای خام، صنعت جواهرسازی داخلی ترکیه همچنان برای حفظ تولیدات خاص خود به تزییق سنگ‌های قیمتی نیاز دارد. از سوی دیگر، افزایش ۵۳.۴٪ واردات جواهرات بدلی، بازتابی از واقعیت‌های کف جامعه و فشارهای تورمی بر قشر متوسط است؛ قشری که با کاهش قدرت خرید طلا و جواهرات اصل، ناچار به سمت جایگزین‌های ارزان‌تر کشیده شده‌اند. در یک نگاه کلان، ترکیب این داده‌ها ثابت می‌کند که اقتصاد ترکیه در این بخش خاص در سال ۲۰۲۵، از جایگاه یک «واردکننده مواد خام برای تولید» فاصله گرفته و به شدت به یک مصرف‌کننده محصولات نهایی و ساخته‌شده تبدیل شده است.

ترکیه در بازه ۲۰۲۴ تا ۱۰ فوریه ۲۰۲۶ (که برای ۲۰۲۶ فعلاً داده‌های ژانویه در دسترس است) از منظر «کالا» یک الگوی روشن و نسبتاً پایدار دارد: ستون فقرات صادراتش را کالاهای ساخت‌محور تشکیل می‌دهد و در مقابل، وارداتش به صورت ساختاری به انرژی و نهاده‌های تولید وابسته است؛ بنابراین حتی وقتی ظرفیت صنعتی و صادرات رشد می‌کند، تراز تجاری کالا به نرخ ارز و قیمت‌های جهانی انرژی و مواد اولیه حساس می‌ماند. در سطح کلان، ارزش صادرات کالایی ترکیه در سال ۲۰۲۴ حدود ۲۶۱.۸۵۵ میلیارد دلار و ارزش واردات کالایی آن حدود ۳۴۴.۰۲۰ میلیارد دلار گزارش شده که به کسری کالایی در حدود ۸۲ میلیارد دلار می‌رسد. در ۲۰۲۵ نیز صادرات کالایی به حدود ۲۷۳.۴۳۴ میلیارد دلار و واردات به حدود ۳۶۵.۵۲۴ میلیارد دلار رسیده و کسری کالایی بر مبنای همین ارقام به

حدود ۹۲ میلیارد دلار افزایش یافته است. برای ژانویه ۲۰۲۶ نیز تصویر اولیه نشان می‌دهد صادرات حدود ۲۰.۳۳ میلیارد دلار ثبت شده و کسری تجاری ماهانه در حدود ۸.۳۵ میلیارد دلار گزارش شده است؛ اعدادی که بیشتر برای «روند کوتاه‌مدت» کاربرد دارند و باید در کنار ماه‌های بعدی دیده شوند.

از نظر تخصص کالاایی و مزیت نسبی، ترکیه در حوزه‌هایی مزیت دارد که هم از نظر مقیاس تولید و هم از نظر زمان تحویل و نزدیکی به بازارهای هدف (به‌ویژه اروپا) رقابتی‌اند. در عمل، صادرات ترکیه به‌طور معناداری بر صنایع تولیدی تکیه دارد؛ محصولات مانند خودرو و قطعات، ماشین‌آلات و تجهیزات، بخشی از تجهیزات برقی، نساجی و پوشاک، آهن و فولاد و طیفی از محصولات صنعتی که در زنجیره تأمین منطقه‌ای به کار می‌آیند. در کنار این ستون صنعتی، اقلامی مانند جواهرات، طلا و نیز برخی فرآورده‌های پالایشی هم در برخی مقاطع سهم بالایی در ارزش صادرات پیدا می‌کنند و همین باعث می‌شود آمار صادرات ماهانه گاهی نوسانات تند داشته باشد؛ یعنی ممکن است بدون تغییر بنیادی در ظرفیت تولید صنعتی، ارزش صادرات در یک ماه به‌خاطر افت یا جهش این اقلام تغییر محسوسی نشان دهد.

اما «ضعف کالاایی» ترکیه دقیقاً در سمت واردات خود را نشان می‌دهد: بخش مهمی از واردات شامل انرژی (سوخت‌های فسیلی و مشتقات) و همچنین کالاهای واسطه‌ای و مواد اولیه و قطعات و ماشین‌آلاتی است که برای ادامه تولید داخلی لازم‌اند. این ترکیب به‌طور اقتصادی یک پیام روشن دارد: هرچه تولید صادراتی رشد کند، تقاضا برای نهاده‌های وارداتی هم بالا می‌رود و اگر هم‌زمان قیمت انرژی افزایش یابد یا نرخ ارز تضعیف شود، هزینه واردات سریع‌تر بالا می‌کشد و کسری کالا تشدید می‌شود. به همین دلیل، کسری کالاایی ترکیه را نمی‌توان صرفاً با رشد صادرات صنعتی «به‌صورت خودکار» حل شده فرض کرد؛ چون بخشی از همان صادرات صنعتی، روی واردات نهاده‌ها سوار است و تراز را به متغیرهای بیرونی گره می‌زند.

از نظر شرکای تجاری، منطق کالاایی ترکیه نیز با جغرافیا و زنجیره تأمین هم‌خوان است: مقصدهای صادراتی اصلی معمولاً در اروپا و چند بازار منطقه‌ای قرار می‌گیرند و در داده‌های رسمی، کشورهایمانند آلمان و ایتالیا و بریتانیا و آمریکا و عراق در بین مقاصد پرتکرار دیده می‌شوند؛ این یعنی بخش بزرگی از صادرات صنعتی ترکیه به بازارهایی می‌رود که استانداردهای کیفی و زمان تحویل برایشان مهم است و همین، سرمایه‌گذاری

صنعتی و شبکه لجستیک را به سمت محصولات ساخت محور سوق می‌دهد. در سمت واردات هم ترکیب انرژی و نهاده‌ها و ماشین‌آلات باعث می‌شود هم تأمین‌کنندگان انرژی و هم تأمین‌کنندگان کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای نقش پررنگی داشته باشند و در نتیجه، ساختار تجارت کالا به جای «خام‌فروشی»، بیشتر شبیه یک اقتصاد تولیدی وابسته به نهاده‌های وارداتی عمل کند.

در مجموع، تصویر کالایی ترکیه در ۲۰۲۴ تا ابتدای ۲۰۲۶ این است که موتور صادرات عمدتاً صنعتی است و ظرفیت ارزی بالایی دارد، اما تراز تجاری کالا زیر سایه‌ی واردات انرژی و نهاده‌ها قرار می‌گیرد و نوسانات برخی اقلام (مانند طلا/جواهر یا فرآورده‌های پالایشی) می‌تواند در کوتاه‌مدت، مسیر ماهانه صادرات و کسری را جابه‌جا کند. همین ویژگی‌ها توضیح می‌دهد که چرا در ۲۰۲۵ با وجود رشد صادرات نسبت به ۲۰۲۴، واردات هم بزرگ‌تر شده و کسری کالا کاهش چشمگیری نشان نداده است و چرا داده‌های ژانویه ۲۰۲۶ را باید بیشتر به‌عنوان «سیگنال اولیه» خواند تا قضاوت قطعی درباره کل سال.

سیاست صادراتی کالایی ترکیه (به معنای جهت‌گیری‌های اجرایی روی تجارت کالا، نه خدمات) در سال‌های اخیر عمدتاً بر تقویت رقابت‌پذیری صادرات صنعتی و گسترش بازارها تکیه داشته است: از یک سو با سازوکارهای حمایتی و تسهیل‌گر، هدف این بوده که بنگاه‌های تولیدی بتوانند در بازارهای بزرگ - خصوصاً اروپا - سهم خود را حفظ کنند، و از سوی دیگر با تنوع‌بخشی بازارها و تمرکز بر گروه‌های کالایی با ارزش افزوده بالاتر، حساسیت صادرات به نوسان‌های مقطعی کاهش یابد. در عمل، وقتی صادرات به اقلامی وابسته باشد که ماهیتاً نوسانی‌اند (مثل طلا یا برخی فرآورده‌های پالایشی)، سیاست صادراتی موثر معمولاً سعی می‌کند وزن اقلام صنعتی پایدارتر (خودرو، قطعه، ماشین‌آلات، نساجی و...) را در سبد صادرات تقویت کند تا «کیفیت ارزی» و پیوستگی جریان صادرات بهتر شود؛ هم‌زمان، نزدیکی لجستیکی به اروپا و نقش ترکیه در زنجیره تأمین منطقه‌ای، یک پشتوانه ساختاری برای این رویکرد ایجاد می‌کند. سیاست صادراتی کالایی ترکیه در ۲۰۲۴ تا ۲۰۲۶ را می‌توان «صادرات محور با تکیه بر چارچوب‌های رسمی و تعهدات بین‌المللی» خلاصه کرد: دولت، صادرات کالا را در قالب رژیم صادراتی به‌عنوان یک رژیم مشخص تعریف می‌کند که هم قواعد خروج کالا و هم جهت‌گیری‌های توسعه و ترویج صادرات را پوشش می‌دهد و صراحتاً آن را با حقوق و تعهدات ترکیه در سازمان تجارت جهانی و نیز الزامات ناشی از اتحادیه گمرکی با اتحادیه اروپا هم‌راستا می‌داند. این یعنی از منظر سیاست‌گذاری، هدف صرفاً «افزایش عدد صادرات» نیست،

بلکه «پایدار کردن دسترسی به بازارها و کاهش اصطکاک مقرراتی» از مسیر همگرایی نهادی و استاندارد نیز بخشی از منطق سیاست صادرات کالا است.

در سیاست وارداتی کالا نیز مسئله اصلی، مدیریت «وابستگی» است: چون واردات انرژی و نهاده‌های تولیدی سهم بالایی دارد، رویکردهای وارداتی معمولاً حول دو محور می‌چرخند؛ یکی کاهش آسیب‌پذیری از شوک‌های انرژی (مثلاً از طریق تنوع‌بخشی تأمین، مدیریت تقاضا و جایگزینی‌ها) و دیگری کنترل هزینه نهاده‌های وارداتی بدون لطمه‌زدن به تولید صادراتی. از نگاه اقتصادی، سیاست وارداتی کالا در ترکیه اگر صرفاً محدودکننده باشد ممکن است به تولید صنعتی ضربه بزند (چون بخشی از تولید به قطعات و مواد واسطه‌ای وارداتی وابسته است)، بنابراین سیاست‌گذاری کارآمد معمولاً تلاش می‌کند بین «کاهش فشار ارزی و کسری کالا» و «تداوم جریان نهاده برای صنعت صادراتی» تعادل ایجاد کند؛ به همین علت، واردات کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای غالباً در چارچوبی متفاوت از واردات کالاهای مصرفی/ نهایی دیده می‌شود، چون اثرشان بر ظرفیت تولید و صادرات در بلندمدت یکسان نیست.



تحلیل این اینفوگرافی، یک ساختار سلسله‌مراتبی و هدفمند را برای نظام تجاری ترکیه به تصویر می‌کشد که از یک پایه حقوقی محکم آغاز شده و به یک سیستم اجرایی مدرن ختم می‌شود. در پایین‌ترین سطح، قانون گمرک (لایه ۱) به عنوان فونداسیون اصلی عمل می‌کند که تمام قواعد بنیادین ورود و خروج کالا را تعریف کرده است. بر روی

این بستر قانونی، دو ستون سیاست‌گذاری اصلی بنا شده‌اند: رژیم صادرات (لایه ۲) که بر توسعه و تسهیل فروش کالا به خارج در چارچوب توافقات بین‌المللی (مانند اتحادیه اروپا) تمرکز دارد، و رژیم واردات (لایه ۳) که با ابزارهایی مانند مجوزها و محدودیت‌ها، جریان ورود کالا را تنظیم و مدیریت می‌کند.

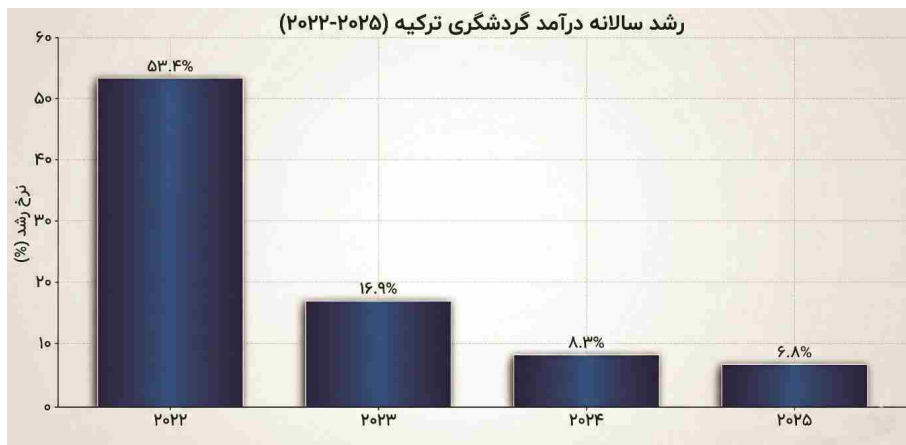
در سطوح بالاتر، این چارچوب از سیاست‌گذاری به سمت تضمین کیفیت و اجرا حرکت می‌کند. لایه انطباق فنی و ایمنی (لایه ۴) تضمین می‌کند که کالاهای مبادله‌شده صرفاً از نظر گمرکی مجاز نباشند، بلکه استانداردهای کیفی و ایمنی لازم را نیز داشته باشند. در نهایت، لایه اجرای کنترلی مبتنی بر ریسک (لایه ۵) به عنوان نوک پیکان این سیستم عمل می‌کند. این لایه با استفاده از فناوری‌های پیشرفته مانند سامانه تارکس، به جای بازرسی فیزیکی همه کالاها، تمرکز خود را بر روی محموله‌های پرریسک قرار می‌دهد تا سرعت و دقت در تجارت افزایش یابد. در مجموع، این ساختار نشان‌دهنده گذار ترکیه از یک سیستم گمرکی سنتی به یک نظام تجاری مدرن، هوشمند و مبتنی بر استاندارد است.

کالاها و خدمات به عنوان عناصر مکمل - بخش دوم گردشگری

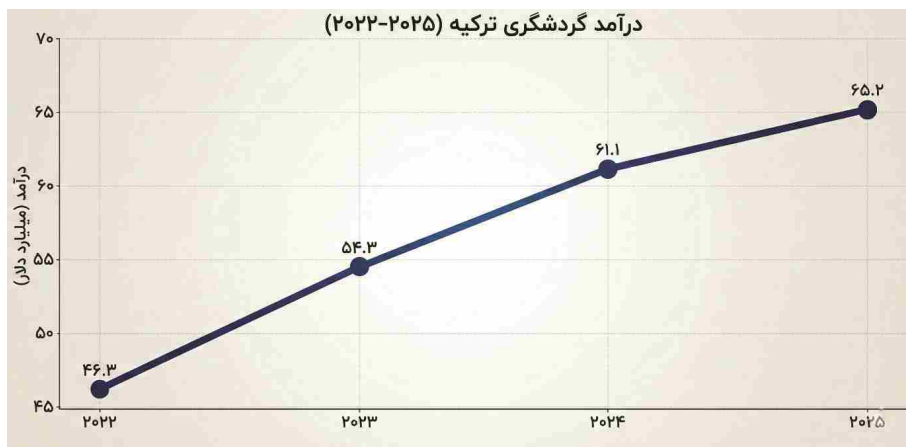
گردشگری، شناخته‌شده‌ترین مزیت خدماتی ترکیه است، اما تنها منبع درآمد ارزی این کشور در بخش خدمات محسوب نمی‌شود. در چارچوب آمار رسمی «تجارت بین‌المللی خدمات»، ترکیه در عمل یک اقتصاد صادرکننده خدمات نیز به شمار می‌آید. بر اساس داده‌های مؤسسه آمار ترکیه برای سال ۲۰۲۴، ارزش صادرات خدمات ۱۱۷.۲ میلیارد دلار گزارش شده است. در ترکیب این صادرات، «سفر و گردشگری» بزرگ‌ترین قلم را تشکیل می‌دهد و حدود ۴۸ درصد از صادرات خدمات را شامل می‌شود، در حالی که «حمل و نقل و ترانزیت» با سهمی نزدیک به ۳۵ درصد در جایگاه بعدی قرار دارد. این ساختار نشان می‌دهد که بخش مهمی از ارزآوری خدماتی ترکیه، از مسیر شبکه حمل و نقل، لجستیک، خطوط هوایی و بنادر و نیز موقعیت ژئواکونومیک کشور به عنوان پیوندگاه اروپا و آسیا ایجاد می‌شود و به گردشگری محدود نیست.

از منظر درآمدزایی، گردشگری در سال ۲۰۲۵ همچنان نقش پیشران داشته است. مطابق اعلام رسمی مؤسسه آمار ترکیه که در گزارش خبرگزاری آناتولی بازتاب یافته، درآمد گردشگری ترکیه در سال ۲۰۲۵ به ۶۵.۲۳ میلیارد دلار رسیده و نسبت به سال قبل ۶.۸ درصد افزایش یافته است. همچنین تعداد بازدیدکنندگان به حدود ۶۳.۹ میلیون نفر رسیده است. این سطح از درآمد، علاوه بر اثر مستقیم بر تراز پرداخت‌ها، موجب تقویت تقاضا

برای خدمات مکمل نظیر حمل و نقل، خرده‌فروشی، خدمات غذا و نوشیدنی، سرگرمی، بازار املاک و خدمات شهری می‌شود و از این طریق ظرفیت جذب سرمایه خارجی را افزایش می‌دهد.



این نمودار مسیر افزایش درآمد گردشگری ترکیه را نشان می‌دهد که از حدود ۴۶.۳ میلیارد دلار در ۲۰۲۲ به حدود ۵۴.۳ میلیارد دلار در ۲۰۲۳، سپس به حدود ۶۱.۱ میلیارد دلار در ۲۰۲۴ و نهایتاً به حدود ۶۵.۲ میلیارد دلار در ۲۰۲۵ رسیده است. پیام اصلی نمودار این است که روند درآمدی طی کل دوره صعودی بوده و در ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵ سطح درآمد به رکوردهای جدید رسیده است.



این نمودار نشان می‌دهد که نرخ رشد از یک جهش بسیار بزرگ در ۲۰۲۲ (به دلیل بازگشت تقاضا پس از دوره‌های رکودی و اثر پایه) به رشدهای ملایم‌تر در سال‌های بعد کاهش یافته است؛ به طوری که در ۲۰۲۳ رشد حدود ۱۶.۹ درصد، در ۲۰۲۴ حدود ۸.۳ درصد و در ۲۰۲۵ حدود ۶.۸ درصد گزارش شده است. بنابراین کاهش شیب رشد در ۲۰۲۵ به معنای افت درآمد نیست، بلکه به معنای «عادی شدن رشد در صدی» پس از رسیدن به سطح بالای درآمد است.

کاهش نرخ رشد سالانه درآمد گردشگری در سال ۲۰۲۵ در کنار افزایش سطح درآمد، ناشی از این واقعیت است که «رشد» یک شاخص نسبی و درصدی نسبت به سال قبل است، نه نشان‌دهنده اندازه مطلق درآمد. وقتی درآمد سال پایه (۲۰۲۴) به سطح بسیار بالایی رسیده باشد، حتی افزایش چند میلیارد دلاری در سال بعد، به صورت درصدی کوچک‌تر دیده می‌شود. در این بازه، درآمد گردشگری از حدود ۶۱.۱ میلیارد دلار در ۲۰۲۴ به حدود ۶۵.۲۳ میلیارد دلار در ۲۰۲۵ افزایش یافته است؛ یعنی افزایش مطلق حدود ۴.۱۳ میلیارد دلار که روی پایه بزرگ ۲۰۲۴، رشد حدود ۶.۸ درصدی را نتیجه می‌دهد. علاوه بر اثر پایه، ترکیب دو محرک اصلی درآمد گردشگری نیز اهمیت دارد: تعداد بازدیدکنندگان در ۲۰۲۵ رشد محدودی داشته، اما متوسط هزینه کرد هر بازدیدکننده در سطح بالایی گزارش شده است؛ بنابراین حتی با رشد نسبتاً کم در تعداد، سطح درآمد می‌تواند همچنان بالا بماند و افزایش یابد.

کالاها و خدمات به عنوان عناصر مکمل - بخش سوم حمل و نقل

درآمدهای اصلی ترکیه از «حمل و نقل» در آمارهای بین‌المللی، ذیل عنوان «صادرات خدمات حمل و نقل اعتبار یا در تراز پرداخت‌ها ثبت می‌شود و شامل درآمدی است که ارائه‌دهندگان ترک از حمل بار و مسافر، خدمات بندری و فرودگاهی، خدمات ترانزیت و سایر خدمات مرتبط از مشتریان خارجی کسب می‌کنند. بر پایه آمار رسمی «تجارت بین‌المللی خدمات» مؤسسه آمار ترکیه، صادرات خدمات حمل و نقل در سال ۲۰۲۲ به حدود ۳۵.۳۴۸ میلیارد دلار رسید و نسبت به ۲۰۲۱ حدود ۴۷.۲ درصد افزایش یافت. در سال ۲۰۲۳ این رقم حدود ۳۸.۳۱۴ میلیارد دلار گزارش شده و در سال ۲۰۲۴ با رشد حدود ۷ درصدی به ۴۰.۹۹۰ میلیارد دلار رسیده است؛ بنابراین، حمل و نقل پس از «سفر و گردشگری» دومین منبع بزرگ ارزآوری خدماتی ترکیه محسوب می‌شود. برای سال ۲۰۲۵، عدد نهایی سالانه در همین مجموعه آماری هنوز منتشر نشده و معمولاً با فاصله زمانی ارائه می‌شود.

از حیث «چه خدماتی ارائه می‌دهد»، سبد خدمات حمل و نقل ترکیه ماهیت چندوجهی دارد و معمولاً در چهار گروه عملیاتی قابل توضیح است: نخست، حمل و نقل هوایی و خدمات فرودگاهی و بار هوایی؛ دوم، حمل و نقل دریایی و خدمات بندری، تخلیه و بارگیری و خدمات پشتیبان لجستیکی؛ سوم، حمل و نقل جاده‌ای و ریلی و خدمات ترانزیت منطقه‌ای که ترکیه را به عنوان مسیر پیونددهنده اروپا، قفقاز، آسیای مرکزی و خاورمیانه برجسته می‌کند؛ چهارم، خدمات لجستیک قراردادی و زنجیره تأمین، انبارداری، توزیع و کارگزاری حمل. چارچوب سیاستی و دیپلماسی حمل و نقلی ترکیه نیز صراحتاً بر تقویت پروژه‌های منطقه‌ای و کریدورهای بین‌قاره‌ای، از جمله ابتکار «کریدور میانی» (ترانس خزر، شرق به غرب) استوار است و این رویکرد، تقاضای خدمات ترانزیت و لجستیک را تقویت می‌کند.

از منظر جذب سرمایه خارجی، منطق اقتصادی این بخش روشن است: ترکیه تلاش می‌کند با تبدیل شدن به «هاب لجستیک منطقه‌ای»، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را در حوزه‌های زیرساختی و خدماتی جذب کند. در بسته‌های معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری، «بخش لجستیک و حمل و نقل» به عنوان یک حوزه هدف برای سرمایه‌گذاران خارجی معرفی شده و مزیت‌هایی مانند دسترسی به بازارهای پیرامونی، ظرفیت‌های چندوجهی حمل، و اکوسیستم خدمات پشتیبان مطرح می‌شود. علاوه بر این، مدل‌های مشارکت عمومی و خصوصی در زیرساخت‌ها، یکی از کانال‌های مهم جذب سرمایه و تأمین مالی پروژه‌های بزرگ حمل و نقلی و لجستیکی بوده است؛ طبق داده‌های رسمی معرفی شده در بسته زیرساختی، در بازه ۱۹۸۶ تا ۲۰۲۴ قراردادهای مشارکت عمومی و خصوصی با ارزش قراردادی مجموعاً حدود ۲۱۵ میلیارد دلار امضا شده که بخش قابل توجهی از آن‌ها در حوزه‌های زیربنایی از جمله حمل و نقل قرار می‌گیرد.



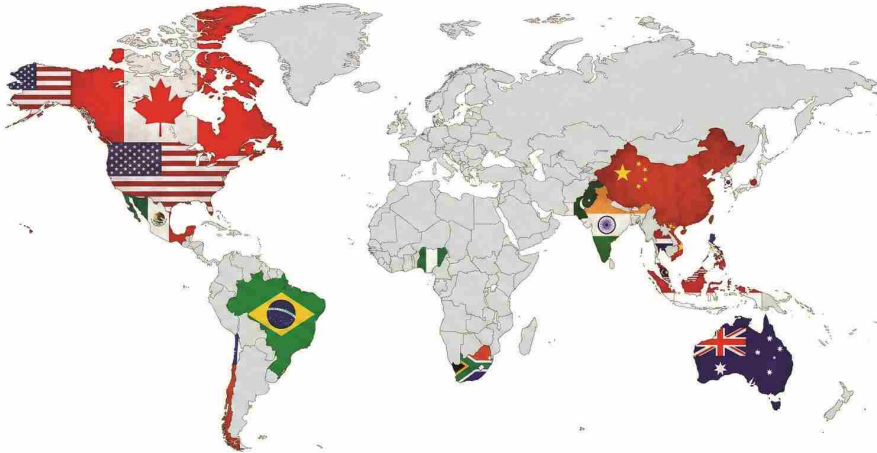
نمودار درآمدهای خالص خدمات حمل و نقل در تراز پرداخت‌های ترکیه طی سال‌های ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۵، نشان‌دهنده نقش فزاینده و استراتژیک این بخش در اقتصاد کلان این کشور است. با وجود یک اصلاح موقت در سال ۲۰۲۴ (کاهش جزئی از ۱۹.۹ به ۱۹.۶ میلیارد دلار) که احتمالاً بازتابی از نوسانات اقتصاد جهانی بوده، روند کلی با قدرت صعودی است. رشد چشمگیر درآمدها از ۱۸.۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۲ به رکورد بی‌سابقه ۲۱.۲ میلیارد دلار - آن هم تنها در یازده ماه نخست سال ۲۰۲۵ - گویای آن است که توسعه زیرساخت‌های لجستیکی و بهره‌گیری هدفمند از موقعیت ژئوپلیتیک تقاطعی میان آسیا و اروپا، به شکل مؤثری در حال تقویت تاب‌آوری اقتصادی ترکیه است. این رشد مستمر، بخش ترانزیت و شبکه‌های حمل و نقل را به یکی از موتورهای اصلی ارزآوری و تعدیل کسری تراز تجاری این کشور تبدیل کرده است. تداوم این پویایی نشان می‌دهد که این بخش توانسته جایگاه مستحکم در زنجیره تأمین جهانی برای خود تثبیت کند.



این اینفوگرافیک نشان می‌دهد که ترکیه با تکیه بر زیرساخت‌های گسترده و موقعیت ژئوپلیتیک خود، به یکی از قدرت‌های برتر در خدمات لجستیک و حمل و نقل جاده‌ای تبدیل شده است. سلطه ۹۰ درصدی حمل و نقل جاده‌ای بر جابه‌جایی بارهای داخلی و ارزش ۱۳۵ میلیارد یورویی این بازار (در سال ۲۰۲۱)، گویای نقش حیاتی این بخش در اقتصاد کلان این کشور است. برخورداری از بزرگترین ناوگان تجاری اروپا با ۸۵۰ هزار کامیون و فعالیت بیش از ۸ هزار شرکت لجستیکی، در کنار شبکه جاده‌ای وسیع ۴۱۵ هزار کیلومتری، ظرفیت عملیاتی و ترانزیتی عظیمی را به وجود آورده است؛ شبکه‌ای که با پشتیبانی ۸۰ هزار راننده

آماده‌به کار در مجاورت کارخانه‌ها و بنادر استراتژیک، زنجیره تأمین قدرتمند و انعطاف‌پذیر را برای اتصال و تغذیه بازارهای منطقه و جهان فراهم می‌کند.

کشورهای دوردست به عنوان اهداف صادراتی ترکیه



راهبرد ترکیه برای صادرات به مناطق دوردست نشانگر تنوع استراتژیک و بلوغ صنعتی در اقتصاد ترکیه است. قرارگیری «وسایل نقلیه و قطعات» در کنار «ماشین‌آلات و تجهیزات برقی» به عنوان ستون‌های اصلی صادرات، جایگاه این کشور را به عنوان یک هاب حیاتی مونتاژ و تولید صنعتی در زنجیره تأمین اروپا و آسیا اثبات می‌کند. همزمان، حضور پررنگ «محصولات نساجی و پوشاک» (کشاف و غیرکشاف) بیانگر حفظ قدرت رقابتی در صنایع سبک و سنتی است که نقش مهمی در اشتغال‌زایی دارند. از سوی دیگر، صادرات «آهن، فولاد و مصنوعات فلزی» در کنار «سنگ‌های گرانها» و «سوخ‌های معدنی»، نشان‌دهنده ظرفیت بالای این کشور در فرآوری مواد اولیه و تجارت کالا است؛ ترکیبی که توازن میان صنعت سنگین، تولیدات مصرفی و منابع معدنی را در سبد درآمد ارزی ترکیه به خوبی به تصویر می‌کشد. تحلیل عمیق‌تر این اینفوگرافی، گذار موفق اقتصاد ترکیه از صنایع سنتی به صنایع با ارزش افزوده بالاتر را آشکار می‌کند. تسلط بلامنازع «وسایل نقلیه» و «ماشین‌آلات مکانیکی و برقی» در صدر فهرست، نتیجه مستقیم استراتژی پیوستن به زنجیره تأمین جهانی (به‌ویژه اتحادیه اروپا) است که ترکیه را به یک هاب قدرتمند مونتاژ و قطعه‌سازی در منطقه تبدیل کرده است.

حضور همزمان «آهن و فولاد» و «پلاستیک» در کنار محصولات نهایی، نشان‌دهنده یک زنجیره تولید کامل و یکپارچه در داخل این کشور است؛ به این معنا که ترکیه تنها مصرف‌کننده مواد اولیه نیست، بلکه صنایع مادر قدرتمندی دارد که خوراک کارخانجات پایین‌دستی را تأمین می‌کنند. همچنین، وجود دسته‌های جداگانه برای «پوشاک کشفاف و غیرکشفاف» ثابت می‌کند که صنعت نساجی همچنان به عنوان موتور محرک اشتغال و ارزآوری سریع به‌خصوص در بازار مد سریع اروپا عمل می‌کند. در نهایت، سهم قابل توجه «سنگ‌های گرانها» و «سوختهای معدنی» نیز بر نقش استراتژیک جغرافیایی ترکیه به عنوان کانون تجارت طلا و کربیدور انرژی میان شرق و غرب تأکید دارد که باعث ایجاد تنوعی ایمن در سبد درآمدهای ارزی این کشور شده است. تحلیل این نقشه که پراکندگی جغرافیایی «استراتژی کشورهای دور» ترکیه را به تصویر می‌کشد، نشان‌دهنده یک تغییر پارادایم هوشمندانه در سیاست تجاری این کشور برای خروج از تمرکز سنتی بر بازارهای همسایه و اروپا (منطقه منا و اتحادیه اروپا) است. با هدف گذاری حدود ۱۸ کشور کلیدی در چهار قاره مختلف-از غول‌های اقتصادی در آمریکای شمالی (ایالات متحده، کانادا) و شرق آسیا (چین، ژاپن، کره جنوبی) گرفته تا بازارهای نوظهور و پرجمعیت در آمریکای جنوبی (برزیل، شیلی، مکزیک)، جنوب شرق آسیا (اندونزی، هند، ویتنام، استرالیا) و آفریقا (نیجریه، آفریقای جنوبی)- ترکیه به دنبال تصاحب سهم بازار در کانون‌های ثروت و رشدی است که اگرچه فاصله فیزیکی زیادی دارند، اما سهم عمده‌ای از واردات جهانی را به خود اختصاص داده‌اند. این توزیع متوازن نشان می‌دهد که ترکیه با انتخاب دقیق ترکیبی از «اقتصادهای پیشرفته» و «اقتصادهای در حال توسعه سریع»، قصد دارد ریسک‌های ژئوپلیتیک منطقه‌ای را کاهش داده و با غلبه بر چالش مسافت از طریق توسعه لجستیک، تراز تجاری خود را در مقیاس جهانی ارتقا دهد.

سازوکارهای دفاعی سیاست تجاری مرتبط با واردات

اقدامات ضد دامپینگ و یارانه‌ای

۱۲۹ اقدام در ۶۳ گروه کالایی



اقدامات حفاظتی

مجموعاً ۱۰ محصول؛ ۷ محصول مشمول اقدامات علیه همه کشورها، و ۳ محصول با اقدامات مختص کشور کشور



نظارت

۱۵۵ گروه کالایی

اقدامات ضد دور زد

۱۱۵ اقدام علیه ۴۴ کشور در ۱۸ گروه گروه کالایی

این اینفوگرافیک نمایی از سپرهای دفاعی اقتصاد ترکیه در برابر جریان‌های مخرب وارداتی را به تصویر می‌کشد و نشان می‌دهد که سیاست‌گذار تجاری با استفاده از یک رویکرد چندلایه و فعال، به دنبال حفاظت از تولید داخلی در برابر رقابت ناعادلانه است. تحلیل این چهار بخش عبارت است از:

۱- تهاجم به رقابت ناعادلانه (آنتی دامپینگ و ضد دور زدن): بخش قابل توجهی از تمرکز سیاست‌گذار بر مقابله با قیمت‌گذاری‌های مصنوعی و فریب‌های تجاری است. وجود ۱۲۹ اقدام ضد دامپینگ و یارانه‌ای در ۶۳ گروه کالایی نشان می‌دهد که دولت ترکیه در شناسایی و جریمه کردن کالاهایی که ارزان‌تر از قیمت تمام‌شده یا با حمایت یارانه دولتی وارد می‌شوند، بسیار سخت‌گیر است. مکمل این سیاست، ۱۱۵ اقدام ضد دور زدن علیه ۴۴ کشور است. این آمار بسیار معنادار است؛ زیرا نشان می‌دهد سیستم تجاری ترکیه آنقدر بلوغ یافته که متوجه می‌شود صادرکنندگان چگونه با تغییر مسیر یا تغییر جزئی کالا سعی در فرار از تعرفه‌ها دارند و این مسیرها را در ۱۸ گروه کالایی مسدود کرده است.

۲- رصد هوشمند و ترمز اضطراری (نظارت و اقدامات حفاظتی): بالاترین عدد در این نمودار مربوط به نظارت بر ۱۵۵ گروه کالایی است. این یعنی پیش از آنکه اقدامی تنبیهی صورت گیرد، یک سیستم هشدار زود هنگام بر طیف وسیعی از واردات فعال است تا نوسانات بازار را رصد کند. در مقابل، کمترین عدد مربوط به اقدامات حفاظتی با مجموع ۱۰ محصول است. از آنجا که اقدامات حفاظتی معمولاً سخت‌گیرانه‌ترین ابزار سازمان تجارت جهانی هستند (اعمال محدودیت بر واردات یک کالا از همه کشورها)، استفاده محدود از آن نشان می‌دهد که ترکیه ترجیح می‌دهد به جای بستن کلی دروازه‌ها، به صورت نقطه‌زن و هدفمند (علیه کشورهای خاص متخلف) عمل کند، اما در موارد بحرانی (برای ۷ محصول علیه همه کشورها) ابایی از کشیدن ترمز اضطراری ندارد.

این ترکیب ابزارها نشان می‌دهد که رژیم تجاری ترکیه از حالت ناظر منفعل خارج شده و به یک «مدافع فعال» تبدیل شده است که با استفاده از تمام ظرفیت‌های قانونی سازمان تجارت جهانی، چتر حمایتی محکمی را برای صنایع آسیب‌پذیر داخلی فراهم کرده است.

عوارض گمرکی اضافی

عوارض گمرکی اضافی

۴۵۷۰ محصول

(همه کشورها به استثنای اتحادیه اروپا و کشورهای دارای توافقنامه تجارت آزاد تا ژوئن ۲۰۲۵ تا ژوئن ۲۰۲۵)



مجموع واردات محصولات مشمول ACD در سال ۲۰۲۴ برابر با ۷۰.۴ میلیارد دلار است

(۲۷.۵ میلیارد دلار به استثنای اتحادیه اروپا و کشورهای دارای توافقنامه تجارت آزاد)

بخش‌های اصلی که ACD اعمال می‌شود

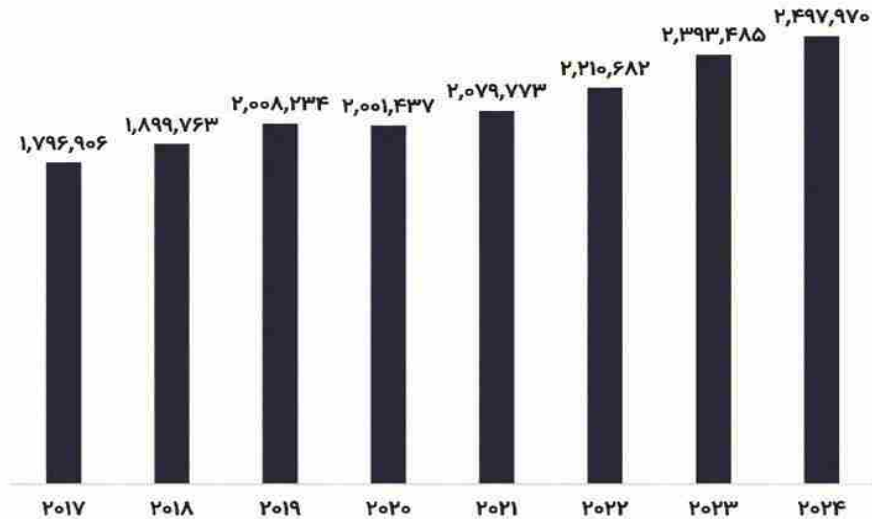
نساجی و پوشاک، سرامیک، سنگ طبیعی، جواهرات، اسباب‌بازی، آلومینیوم، سخت‌افزار، لوازم آرایشی، قطعات یدکی خودرو، مبلمان، لوازم خانگی



مجموع واردات محصولات مشمول ACD در ۵-د ماه اول سال ۲۰۲۵ برابر با ۳۰.۹ میلیارد دلار است

(۱۲.۴ میلیارد دلار به استثنای اتحادیه اروپا و کشورهای دارای توافقنامه تجارت آزاد)

تعداد شرکت‌های فعال، مؤسسات تجاری و شعب



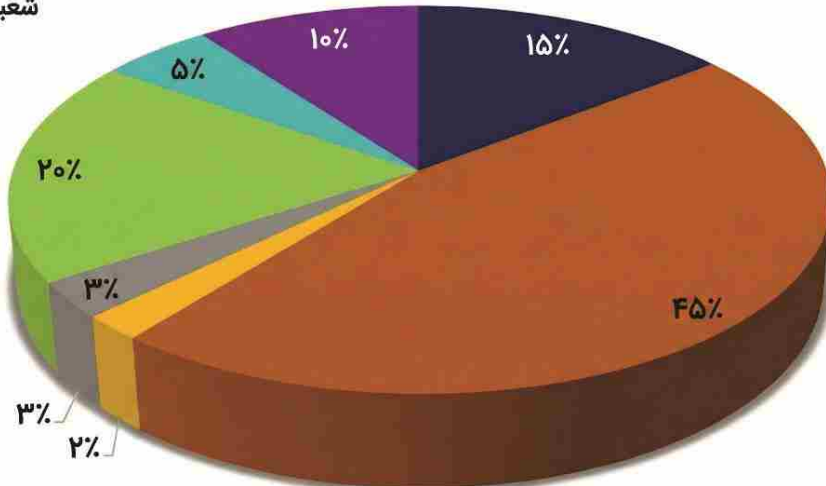
تحلیل سیاست عوارض گمرکی اضافی ترکیه، نمایی از یک استراتژی هوشمندانه و هدفمند در راستای حمایت از صنایع داخلی است که با اعمال تعرفه بر ۴۵۷۰ قلم کالا، دیواری حفاظتی پیرامون بخش‌های اشتغال‌زا و حساس نظیر نساجی، پوشاک، لوازم خانگی و قطعات خودرو ایجاد کرده است. نکته کلیدی این سیاست، رویکرد گزینشی آن است؛ به طوری که با معافیت اتحادیه اروپا و کشورهای دارای تجارت آزاد، لبه تیز این ابزار تنها متوجه رقبای خارج از این دایره (مانند کشورهای آسیایی) شده است. داده‌های آماری

سال ۲۰۲۴ نشان می‌دهد که از مجموع ۷۰.۴ میلیارد دلار واردات این کالاها، حدود ۲۷.۵ میلیارد دلار آن مشمول عوارض شده که بیانگر تلاش دولت برای مدیریت تراز تجاری و سوق دادن تقاضای مصرفی به سمت تولیدات داخلی در عین حفظ زنجیره تأمین حیاتی با شرکای اروپایی است. تداوم این روند در ۵ ماهه نخست ۲۰۲۵ با ۳۰.۹ میلیارد دلار واردات (که ۱۲.۴ میلیارد دلار آن مشمول عوارض بوده)، نشان از اصرار سیاست‌گذار بر استفاده از این اهرم مالی برای تقویت جایگاه تولید ملی دارد.

تحلیل نمودار تعداد شرکت‌های فعال، مؤسسات تجاری و شعب بین سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۴، گویای یک «روند صعودی پایدار» و توسعه کمی مستمر در زیست‌بوم کسب و کار است. داده‌ها نشان می‌دهند که تعداد بنگاه‌های فعال از حدود ۱.۷۹ میلیون در سال ۲۰۱۷ با رشدی چشمگیر (حدود ۳۹ درصد) به مرز ۲.۵ میلیون واحد در سال ۲۰۲۴ رسیده است. تنها نقطه مکث در این مسیر رو به رشد، مربوط به سال ۲۰۲۰ است که تحت تأثیر شوک پاندمی کرونا و تعطیلی‌های گسترده، نمودار با افتی جزئی و نادر (از ۲.۰۰۸ میلیون به ۲.۰۰۱ میلیون) مواجه شد. با این حال، بازگشت قدرتمند روند صعودی از سال ۲۰۲۱ و جهش‌های قابل توجه در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳، نشان‌دهنده «تاب‌آوری بالای محیط تجاری» است؛ به این معنی که علی‌رغم چالش‌های تورمی و ارزی در اقتصاد ترکیه، میل به کارآفرینی و ثبت رسمی فعالیت‌های اقتصادی همچنان بالا بوده و بدنه شرکتی اقتصاد به طور مداوم در حال بزرگ‌تر شدن است.

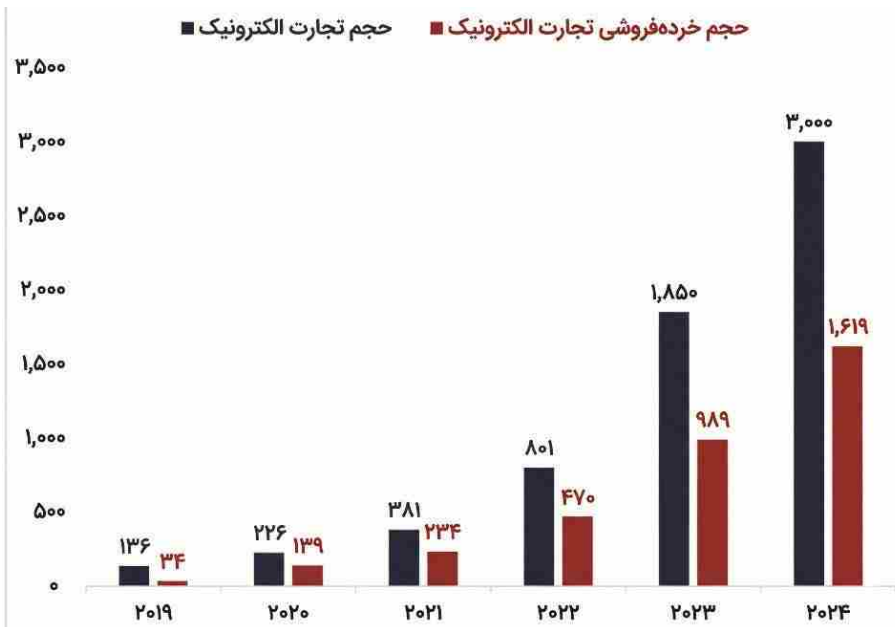
توزیع انواع شرکت‌ها (۲۰۲۵)

- شرکت سهامی خاص
- شرکت با مسئولیت محدود
- شرکت تضامنی
- شرکت مختلط غیرسهامی
- شرکت تعاونی
- مؤسسه تجاری
- شعبه



تحلیل نمودار «توزیع انواع شرکت‌ها در سال ۲۰۲۵» نشان‌دهنده ترجیح آشکار فعالان اقتصادی ترکیه برای استفاده از ساختارهای حقوقی با ریسک مدیریت‌شده و انعطاف‌پذیر است. اختصاص سهم غالب ۴۵٪ به «شرکت‌های با مسئولیت محدود»، به وضوح بیانگر این واقعیت است که بدنه اصلی و موتور محرک اقتصاد این کشور را کسب‌وکارهای کوچک و متوسط تشکیل می‌دهند که اولویت اصلی آن‌ها تفکیک دارایی‌های شخصی از بدهی‌های تجاری است. در رتبه بعدی، سهم ۲۰٪ «مؤسسات تجاری» نشان‌دهنده پویایی کارآفرینان انفرادی و سهولت فرآیندهای ثبت کسب‌وکار در مقیاس خرد است، در حالی که حضور ۱۵٪ «شرکت‌های سهامی خاص» لایه سرمایه‌بر، صنعتی و ساختاریافته‌تر اقتصاد را نمایندگی می‌کند. تنوع موجود در سایر بخش‌ها شامل شعب (۱۰٪)، تعاونی‌ها (۵٪) و شرکت‌های تضامنی و مختلط (مجموعاً ۰.۵٪)، گویای بلوغ اکوسیستم حقوقی ترکیه است که توانسته برای مدل‌های مختلف تجاری بستری متناسب فراهم کند، هرچند جریان اصلی سرمایه همچنان به سمت مدل‌های کم‌ریسک «مسئولیت محدود» گرایش دارد.

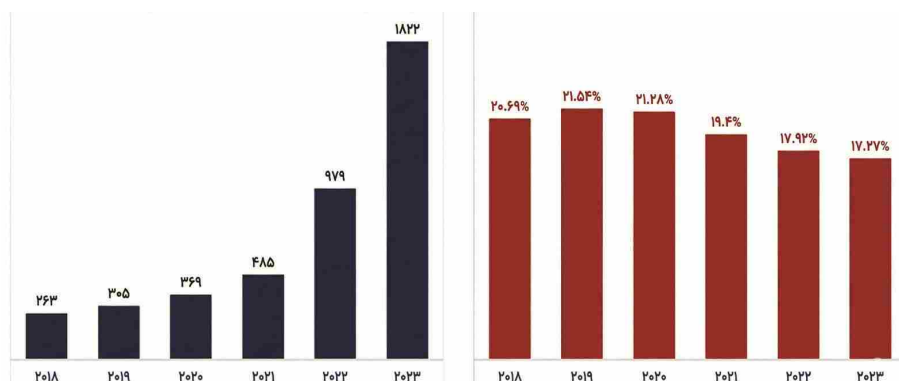
حجم تجارت الکترونیک و خرده‌فروشی در ترکیه بین سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۴



حجم تجارت الکترونیک از ۱۳۶ در ۲۰۱۹ به ۳۰۰۰ در ۲۰۲۴ رسیده و تجارت الکترونیک

خرده‌فروشی از ۳۴ به ۱۶۱۹ افزایش یافته است؛ یعنی به ترتیب حدود ۲۲ برابر و ۴۷ برابر رشد، که علاوه بر نفوذ اینترنت و موبایل و توسعه زیرساخت پرداخت و لجستیک، تا حدی بازتاب تورم بالا و افزایش اسمی ارزش معاملات» نیز هست (بنابراین رشد حجمی واقعی لزوماً به همان شدت نیست). نکته مهم‌تر تغییر ترکیب است: سهم خرده‌فروشی از کل تجارت الکترونیک از حدود ۲۵ درصد در ۲۰۱۹ به بیش از ۵۰ درصد در ۲۰۲۴ رسیده، که نشان می‌دهد مصرف‌کننده نهایی موتور اصلی رشد شده و کانال آنلاین از وضعیت مکمل به کانال غالب در بسیاری از گروه‌های کالایی نزدیک می‌شود. از منظر اقتصاد کلان، این روند می‌تواند بهره‌وری توزیع و شفافیت مالیاتی را تقویت کند، اما هم‌زمان رقابت‌پذیری بنگاه‌های کوچک، هزینه لجستیک و حساسیت تقاضا به سیاست‌های انقباضی و افت قدرت خرید حقیقی را به عوامل تعیین‌کننده پایداری رشد این بازار تبدیل می‌کند.

خرده‌فروشی مواد غذایی ترکیه



تحلیل این نمودارها که مربوط به صنعت خرده‌فروشی مواد غذایی در ترکیه بین سال‌های ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۳ است، یک تضاد آشکار را نشان می‌دهد. نمودار سمت چپ (آبی) بیانگر رشد خیره‌کننده و نمایی در حجم گردش مالی یا درآمد این بخش است که به ویژه در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ جهشی ناگهانی داشته و از ۲۶۳ واحد در سال ۲۰۱۸ به ۱۸۲۲ واحد در سال ۲۰۲۳ رسیده است (که احتمالاً ناشی از تورم شدید لیر و افزایش قیمت‌هاست). در مقابل، نمودار سمت راست (قرمز) که احتمالاً نشان‌دهنده حاشیه سود یا نسبت‌های سودآوری است، روندی نزولی را طی کرده و از اوج ۲۱.۵۴ درصد در سال ۲۰۱۹ به ۱۷.۲۷ درصد در سال ۲۰۲۳ کاهش یافته است؛ این امر نشان می‌دهد که علی‌رغم افزایش شدید درآمد ریالی، سودآوری نسبی یا کارایی اقتصادی در این صنعت تحت فشار هزینه‌ها قرار گرفته و کاهش یافته است.

۴

تجارت خارجی ترکیه

شاخص‌های تجارت خارجی

۲۰۲۵		۲۰۲۴		۲۰۲۴		۲۰۲۳		شاخص تجارت خارجی
نرخ تغییر	شاخص	نرخ تغییر	شاخص	نرخ تغییر	شاخص	نرخ تغییر	شاخص	
۱,۸	۱۱۶,۱	-۰,۷	۱۱۴,۰	۰,۴	۱۱۴,۱	۰,۱	۱۱۳,۷	ارزش واحد صادرات
۱,۵	۱۶۰,۳	-۳,۲	۱۵۷,۹	۲,۲	۱۵۲	۰,۴	۱۴۸,۸	حجم صادرات
۱,۳	۱۳۲,۳	-۱,۴	۱۳۰,۶	-۱,۴	۱۳۱,۸	-۱۰,۹	۱۳۳,۷	ارزش واحد واردات
۰,۸	۱۳۰,۰	-۴,۸	۱۲۸,۹	-۳,۵	۱۲۲,۲	۱۱,۵	۱۲۶,۶	حجم واردات
۰,۵	۸۷,۷	۰,۸	۸۷,۳	۱,۹	۸۶,۶	۱۲,۳	۸۵,۰	شرایط تجارت

این جدول نشان می‌دهد در ۲۰۲۵ همزمان با بهبود قیمت‌های صادراتی و ثبات نسبی در واردات، وضعیت تجارت خارجی ترکیه اندکی تقویت شده است: ارزش واحد صادرات از ۱۱۴.۰ در ۲۰۲۴ به ۱۱۶.۱ در ۲۰۲۵ رسیده و نرخ تغییر آن مثبت ۱.۸ درصد شده، در حالی که ارزش واحد واردات پس از افت‌های پیاپی ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴، در ۲۰۲۵ کمی افزایش یافته و به ۱۳۲.۳ با رشد ۱.۳ درصد رسیده است. از نظر مقدار، حجم صادرات در ۲۰۲۵ همچنان رشد دارد (شاخص ۱۶۰.۳ و رشد ۱.۵ درصد) و حجم واردات نیز تقریباً باثبات‌تر شده (شاخص ۱۳۰.۰ و رشد ۰.۸ درصد). نتیجه این ترکیب در شاخص شرایط تجارت دیده می‌شود که از ۸۵.۰ در ۲۰۲۳ به ۸۷.۷ در ۲۰۲۵ رسیده؛ یعنی نسبت قیمت‌های صادراتی به وارداتی بهبود یافته، اما این بهبود در ۲۰۲۵ نسبت به جهش ۲۰۲۳-۲۰۲۴ ملایم‌تر و تدریجی‌تر است.

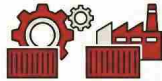
نقاط ضعف و قدرت ترکیه در تجارت خارجی

نقاط قوت



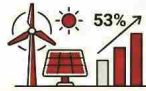
موقعیت استراتژیک
و دسترسی به بازارها

شبکه تولیدی متنوع
و دانش قوی



جمعیت جوان و
نیروی کار تحصیلکرده

سهم بالای انرژی
های تجدیدپذیر



نقاط ضعف



ریسک‌های ژئوپلیتیک و
درگیری‌های منطقه‌ای

وابستگی به واردات
انرژی و مواد اولیه



تمرکز صادرات در
کشورهای اروپایی

بدهی خارجی
خصوصی کوتاه‌مدت بالا



نقاط قوت



کشف میدان گازی در
سواحل دریای سیاه

ارز پائین‌تر از زمان بازگشت به سیاست‌های
ارتدوکس در سال ۲۰۲۳؛ کاهش شکاف
خارجی، بهبود ذخایر بین‌المللی، کاهش
مداوم تورم، کاهش حق بیمه ریسک



درآمدهای قوی گردشگری به لطف
میراث تاریخی غنی و مناظر طبیعی
متنوع که سالانه میلیون‌ها
بازدیدکننده را جذب می‌کند

اتحادیه گمرکی اتحادیه اروپا که به صادر
کنندگان ترک دسترسی بدون تعرفه به
بازار اتحادیه اروپا برای کالاهای صنعتی
می‌دهد، توسعه تجارت، ادغام در زنجیر
زنجیره‌های ارزش اروپایی و رقابت اقتصادی



نقاط ضعف



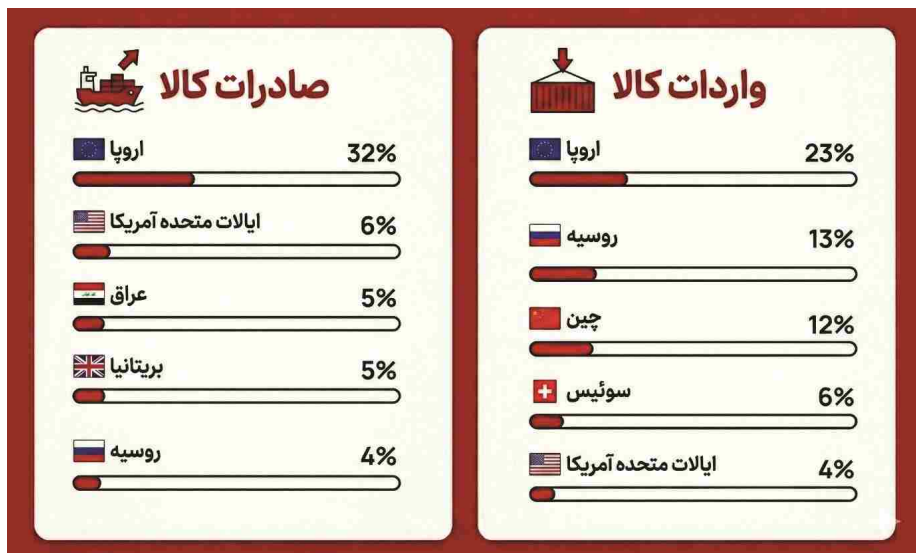
سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی
ضعیف که عمدتاً به سمت
ساخت و ساز هدایت می‌شود

اقتصاد عمدتاً مبتنی بر
جریان‌های سرمایه کوتاه‌مدت
است که نسبت به هرگونه
تنش ژئوپلیتیک و سیاسی داخلی
بسیار حساس است



توزیع نابرابر درآمد

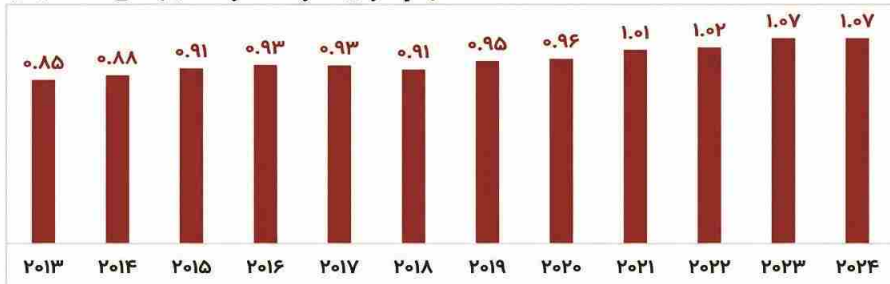
مبادلات تجارت خارجی ترکیه



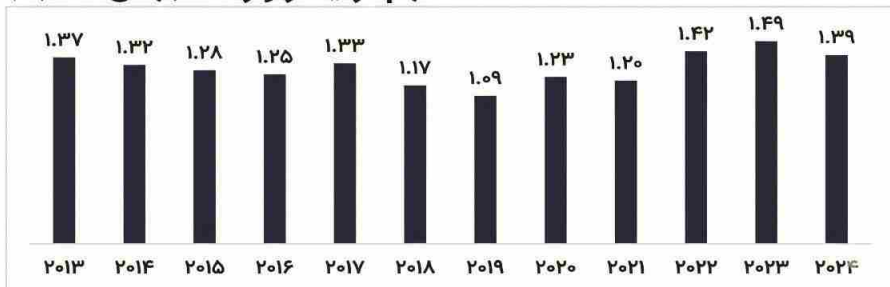
ارزیابی ریسک بخشی



سهم ترکیه از صادرات جهانی کالا (%)

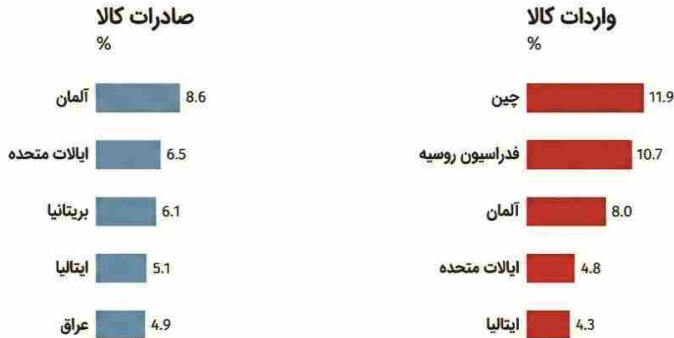


سهم ترکیه از واردات جهانی کالا (%)



نمودار اول روند کلی صعودی سهم ترکیه در صادرات جهانی کالا را بین سال‌های ۲۰۱۳ تا ۲۰۲۴ نشان می‌دهد. این سهم از ۰.۸۵ درصد در سال ۲۰۱۳ آغاز شده و با وجود نوسانات جزئی در برخی سال‌ها (مانند کاهش اندک در سال ۲۰۱۸)، به تدریج افزایش یافته است. رشد قابل توجه‌تری از سال ۲۰۱۹ به بعد مشاهده می‌شود، به طوری که این سهم در سال ۲۰۲۱ از مرز ۱ درصد عبور کرد (۱.۰۱ درصد) و در سال‌های ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴ به بالاترین میزان خود یعنی ۱.۰۷ درصد رسید. این روند نشان‌دهنده تقویت جایگاه ترکیه در بازار جهانی صادرات در طول این دوره ده ساله است. نمودار دوم الگوی پرنوسان‌تری را در سهم ترکیه از واردات جهانی کالا در همان بازه زمانی به تصویر می‌کشد. این سهم که در سال ۲۰۱۳ برابر با ۱.۳۷ درصد بود، ابتدا یک روند نزولی کلی را طی کرد و در سال ۲۰۱۹ به پایین‌ترین سطح خود یعنی ۱.۰۹ درصد رسید. با این حال، این روند پس از سال ۲۰۱۹ معکوس شد و سهم واردات افزایش یافت تا اینکه در سال ۲۰۲۳ به اوج ۱.۴۹ درصد رسید و سپس در سال ۲۰۲۴ به ۱.۳۹ درصد کاهش یافت. به طور کلی، سهم ترکیه در واردات جهانی در تمام طول دوره ۲۰۱۳-۲۰۲۴ همواره بالاتر از سهم آن در صادرات جهانی بوده است.

شرکای تجاری ترکیه و کالاهای صادراتی - ۲۰۲۴

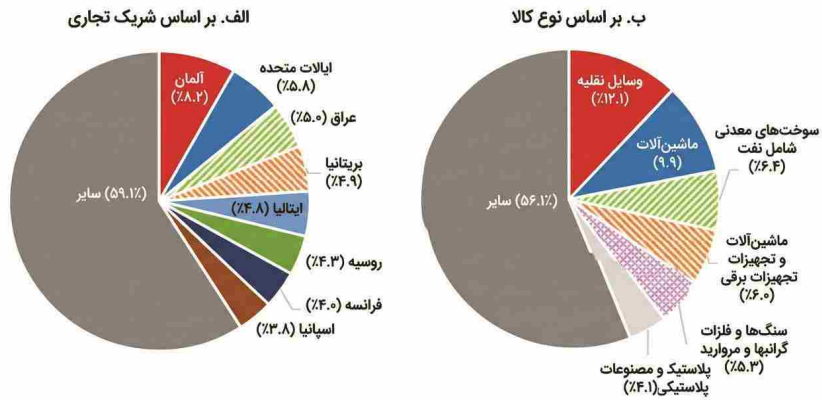


کالاهای اصلی تجاری، ۲۰۲۴



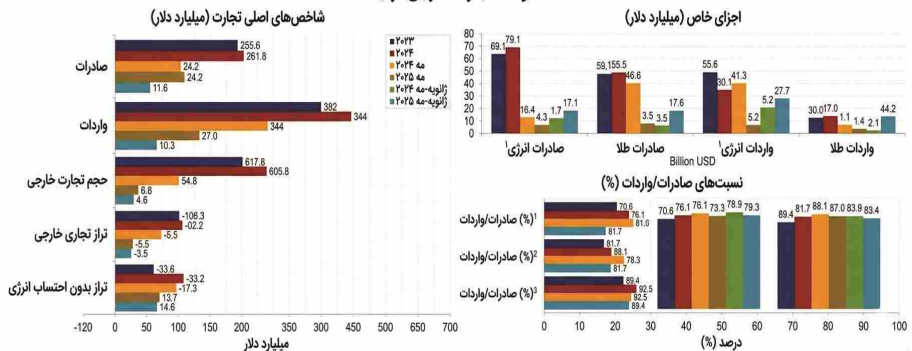
این نمودار که وضعیت تجارت کالایی در سال ۲۰۲۴ را ترسیم می‌کند، تصویری از وابستگی متقابل صنعتی و انرژی در اقتصاد این کشور (ترکیه) را نشان می‌دهد. در بخش شرکای تجاری، یک توازن استراتژیک میان شرق و غرب به چشم می‌خورد؛ به طوری که آلمان با ۸.۶٪ بزرگترین مقصد صادراتی است و کشورهای غربی (آمریکا، بریتانیا، ایتالیا) سهم عمده‌ای در خرید کالا دارند، اما در مقابل، تامین نیازهای وارداتی عمدتاً از طریق چین ۱۱.۹٪ و روسیه ۱۰.۷٪ صورت می‌گیرد. ترکیب کالایی نیز نشان‌دهنده یک اقتصاد صنعتی است که موتور محرک صادرات آن وسایل نقلیه و قطعات ۱۲.۴٪ و ماشین‌آلات است، در حالی که پاشنه آشیل واردات آن وابستگی شدید به انرژی است، چرا که سوخت‌های معدنی و روغن‌ها به تنهایی ۱۹.۱٪ از کل واردات را به خود اختصاص داده‌اند.

شرکای تجاری ترکیه و کالاهای صادراتی-۲۰۲۵



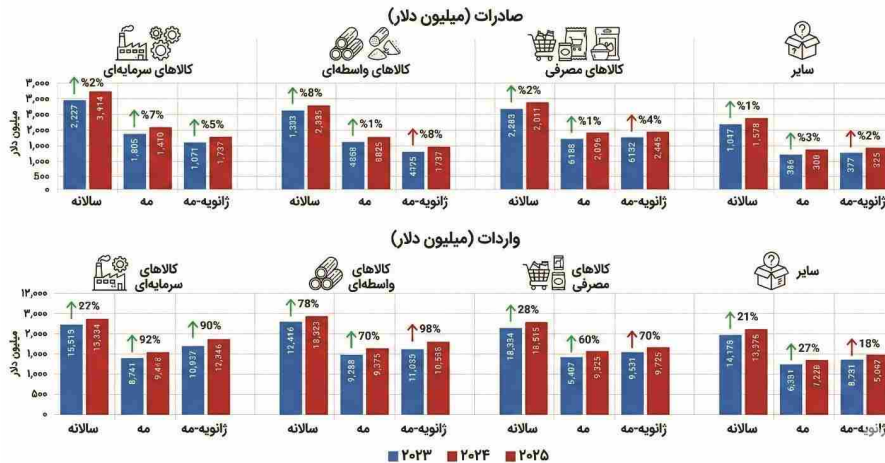
در مقایسه دو نمودار ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵، ترکیب شرکای تجاری ترکیه نشان می‌دهد که در صادرات، وابستگی اصلی به بازارهای اروپایی و نزدیک حفظ شده و آلمان همچنان مهم‌ترین مقصد است (حدود ۸-۹ درصد)، در حالی که سهم آمریکا و بریتانیا نیز قابل توجه باقی مانده است؛ اما در واردات، تمرکز بیشتر روی چند تأمین‌کننده بزرگ دیده می‌شود و چین و فدراسیون روسیه در صدر قرار دارند. از منظر ترکیب کالایی هم پیام روشن است: صادرات عمدتاً بر پایه صنایع با ارزش افزوده بالاتر مثل وسایل نقلیه و قطعات و ماشین‌آلات می‌چرخد، ولی واردات به‌ویژه تحت تأثیر اقلام انرژی‌محور است و سوخت‌های معدنی/اروغن‌ها سهم اول را دارند؛ بنابراین تراز تجاری ترکیه بیش از هر چیز به قیمت و حجم واردات انرژی و همچنین پایداری تقاضای اروپا برای کالاهای صنعتی ترکیه حساس است.

تحولات تجارت خارجی ترکیه



تحلیل تحولات تجارت خارجی ترکیه بیانگر یک روند مثبت و بهبود قابل توجه در ساختار تجاری این کشور است که عمدتاً با کاهش شدید کسری تجاری مشخص می‌شود. این بهبود چشمگیر، که کسری تجاری را از ۱۰۶.۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳ به ۸۲.۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۴ کاهش داده، نتیجه مستقیم کاهش قابل توجه در ارزش کل واردات (به ویژه واردات انرژی) همزمان با رشد ملایم صادرات است. داده‌های پنج ماهه نخست سال ۲۰۲۵ نیز این روند را تأیید می‌کنند، به طوری که تراز تجاری بدون احتساب انرژی در این دوره حتی به مازاد ۱۴.۶ میلیارد دلاری رسیده است. در مجموع، این تحولات منجر به افزایش نسبت پوشش صادرات به واردات شده است که نشان‌دهنده حرکت به سمت تعادل بیشتر در تجارت خارجی ترکیه است.

توزیع تجارت خارجی ترکیه در دسته‌بندی‌های کلی اقتصادی



صادرات

- کالاهای واسطه‌ای، پیش‌تاز صادرات:** همانطور که مشاهده می‌شود، کالاهای واسطه‌ای بیشترین سهم را در صادرات ترکیه دارند. صادرات سالانه این کالاها در سال ۲۰۲۴ نسبت به سال قبل ۸٪ رشد داشته است. با این حال، در دوره ژانویه-مه ۲۰۲۵ نسبت به مدت مشابه سال قبل، شاهد کاهش ۸٪ در این بخش هستیم.
- رشد در سایر بخش‌ها:** صادرات کالاهای سرمایه‌ای و مصرفی نیز در اکثر دوره‌ها روند صعودی داشته است. برای مثال، صادرات سالانه کالاهای

سرمایه‌ای ۲٪ و کالاهای مصرفی نیز ۲٪ افزایش یافته است. در دوره ژانویه-مه ۲۰۲۵، صادرات کالاهای سرمایه‌ای ۵ درصد و کالاهای مصرفی ۴٪ رشد نشان می‌دهد.

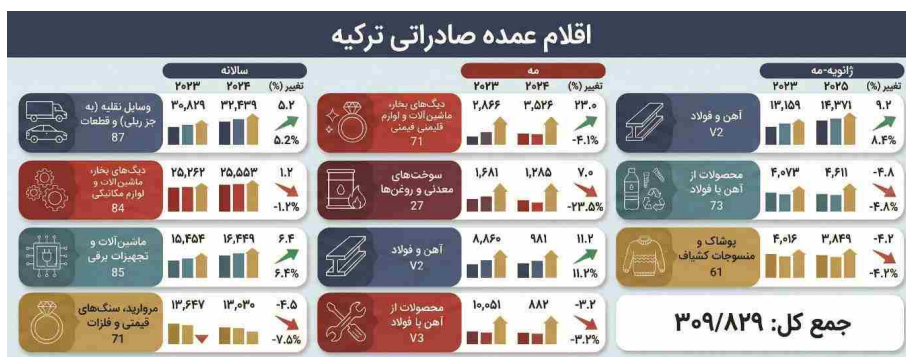
واردات

- **وابستگی شدید به واردات کالاهای واسطه‌ای:** بخش واردات نیز به شدت تحت سلطه کالاهای واسطه‌ای است که نشان‌دهنده وابستگی صنایع ترکیه به مواد اولیه و نیمه‌ساخته وارداتی است. واردات سالانه این کالاها در سال ۲۰۲۴ رشد چشمگیر ۷۸٪ داشته است. همچنین در دوره ژانویه-مه ۲۰۲۵، واردات این بخش ۹۸٪ افزایش یافته است.

- **افزایش قابل توجه واردات کالاهای سرمایه‌ای:** واردات کالاهای سرمایه‌ای در تمام دوره‌های مورد بررسی رشد قابل توجهی داشته است. واردات سالانه ۲۲٪، واردات در ماه مه ۹۲٪ و در دوره ژانویه-مه ۲۰۲۵، ۹۰ درصد افزایش یافته است که می‌تواند نشان‌دهنده سرمایه‌گذاری در ماشین‌آلات و تجهیزات برای توسعه صنعتی باشد.

- **رشد واردات کالاهای مصرفی:** واردات کالاهای مصرفی نیز روند رو به رشدی را نشان می‌دهد، به طوری که در مقیاس سالانه ۲۸٪ و در دوره ژانویه-مه ۲۰۲۵، ۷۰٪ افزایش یافته است.

در مجموع، این داده‌ها نشان می‌دهد که ساختار تجارت خارجی ترکیه به شدت به کالاهای واسطه‌ای، هم در بخش صادرات و هم در بخش واردات، متکی است. همچنین، رشد قابل توجه واردات کالاهای سرمایه‌ای می‌تواند سیگنالی از تلاش برای نوسازی و گسترش ظرفیت‌های تولیدی در این کشور باشد.



مقایسه دو اینفوگرافی نشان می‌دهد سبد صادراتی ترکیه در سال ۲۰۲۴ بیش از همه بر کالاهای صنعتی و با ارزش افزوده بالاتر تکیه دارد؛ به طوری که «وسایل نقلیه (به جز ریلی) و قطعات» از ۳۰۹,۸۲۹ به ۳۲۰,۴۳۹ افزایش یافته و حدود ۵.۲ درصد رشد کرده و «ماشین‌آلات و تجهیزات برقی» نیز از ۱۵,۴۵۴ به ۱۶,۴۴۹ رسیده و حدود ۶.۴ درصد افزایش داشته است، در حالی که «مرورید، سنگ‌های قیمتی و فلزات» از ۱۳,۰۳۰ به ۱۳,۶۴۷ کاهش یافته و حدود ۴.۵ درصد افت را ثبت کرده است. در مقابل، تصویر واردات نشان می‌دهد وابستگی وارداتی بیشتر به نهاده‌ها و اقلام واسطه‌ای و سرمایه‌ای و نیز انرژی است؛ برای نمونه در اقدام مهم وارداتی، «مرورید و سنگ‌های قیمتی و فلزات» در سالانه ۲۰۲۴ نسبت به سال قبل افت قابل توجه حدود ۲۶.۷٪ داشته و «وسایل نقلیه (به جز ریلی) و قطعات» نیز کاهش ملایم حدود ۱.۸٪ را تجربه کرده است، و در بازه ژانویه-مه، واردات ۲۰۲۵ برخی اقلام مانند «آلومینیوم و مصنوعات آن» (حدود ۱.۹- درصد) و «آهن و فولاد» (حدود ۲.۱- درصد) نسبت به مدت مشابه کاهش یافته، اما هم‌زمان «ماشین‌آلات و تجهیزات برقی» در ماه مه جهش چشمگیر (حدود ۶۲.۸ درصد) داشته است؛ جمع‌بندی اینکه ساختار صادراتی بیشتر

به سمت محصولات صنعتی نهایی میل دارد، ولی واردات همچنان ترکیبی از انرژی، مواد اولیه و تجهیزات است و هر موج افزایش در واردات کالاهای سرمایه‌ای (مثل تجهیزات برقی) می‌تواند در کوتاه‌مدت فشار بیشتری بر تراز تجاری ایجاد کند، حتی اگر در میان‌مدت به تقویت ظرفیت تولید و صادرات کمک کند.



با مقایسه دو اینفوگرافی واردات و صادرات ترکیه بر اساس مناطق می‌توان گفت الگوی تجارت خارجی ترکیه به‌طور واضح نامتقارن است: در صادرات، اروپا مهم‌ترین مقصد است و حدود ۴۱,۴٪ از صادرات سالانه (۱۰۴,۲۸۴) را جذب می‌کند و در مه نیز سهم اروپا ۴۳,۷٪ (۹,۹۷۸) و در ژانویه-مه ۴۳,۵٪ درصد (۴۵,۱۲۹) است؛ در مقابل، در واردات سهم اروپا پایین‌تر و حدود ۳۲,۱٪ (۱۱۰,۳۹۹) است که نشان می‌دهد اروپا بیشتر نقش بازار فروش برای ترکیه دارد تا منبع اصلی واردات. نقطه مقابل اروپا، آسیاست: سهم آسیا در واردات بسیار بالاست (۲۵,۶٪، ۸۷,۹۳۸) اما در صادرات سهم به‌مراتب پایین‌تری دارد (۷,۹٪، ۱۹,۳۴۵) و این فاصله، نشان‌دهنده فشار

كسرى تجارى تركيه با آسياست. آمريكا در مقايسه با اين دو منطقه متعادل تر و حتى به نفع صادرات عمل مى كند، چون صادرات سالانه به آمريكا ۱۶,۵۰۷ (سهم ۶,۹٪) در برابر واردات ۸,۲۴۵ (سهم ۵,۱٪) قرار دارد. سهم آفريكا و استراليا-نيوزيلند در كل كوچك است، اما در برخى مقاطع سهم صادراتى آفريكا (مثلاً مه: ۳,۰٪) نسبت به سهم وارداتى آن مى تواند اندكى پررنگ تر شود. جمع بندى اينكه تركيه از نظر صادرات به اروپا متكى است، اما از نظر واردات وابستگى معنادارى به آسيا دارد و همين تركيب، منشأ اصلى عدم تعادل تجارى در ساختار منطقه اى تجارت اين كشور است.

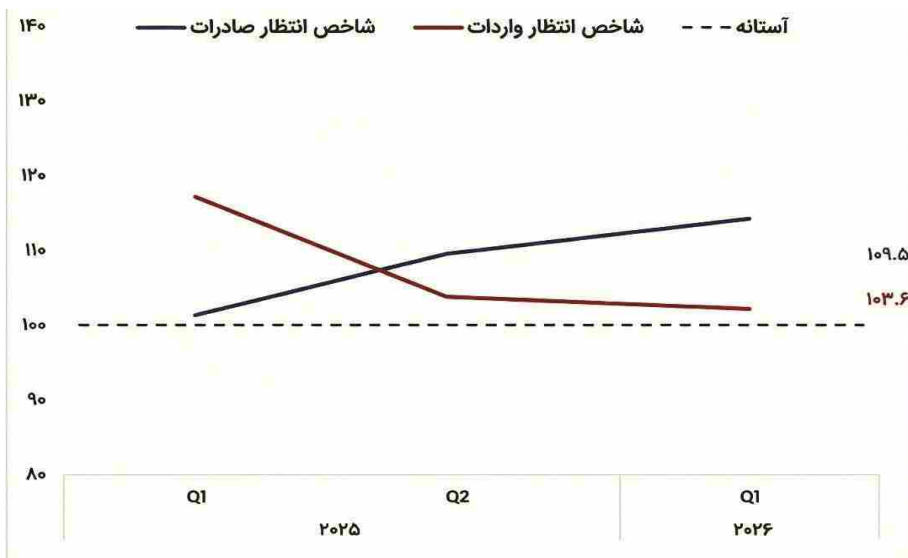


اين اينفوگرافى نشان مى دهد صادرات تركيه به شدت در چند استان صنعتى و بندرى متمرکز است؛ استانبول با ۵۶,۹۵۲ ميليون دلار در سال ۲۰۲۴ همچنان بزرگ ترين صادر كننده است (سهم ۲۱,۸٪) و در ژانويه تا آوريل ۲۰۲۵ نيز ۱۸,۴۵۵ ميليون دلار صادرات داشته كه نسبت به دوره مشابه رشد ۲,۸٪ و سهم ۲۰,۲٪ را ثبت كرده و در آوريل ۲۰۲۵ با ۴,۱۹۹ ميليون دلار، رشد ۶,۳٪ و سهم ۲۱,۴٪ دارد. پس از آن، كوجائلى با ۳۱,۹۸۹ ميليون دلار در ۲۰۲۴ (رشد ۷,۳٪، سهم ۱۲,۲٪) و عملکرد بسيار قوى تر در ابتدای ۲۰۲۵ ديده مى شود؛ به طورى كه در ژانويه-آوريل ۲۰۲۵ به ۱۱,۱۶۷ ميليون دلار رسيده و رشد ۲۱,۶٪ با سهم ۱۳,۷٪ داشته است. ازمير با وجود حجم بالاي صادرات (۲۳,۸۳۶ ميليون دلار در ۲۰۲۴)، در سال ۲۰۲۴ افت ۳,۴٪ داشته و در آوريل ۲۰۲۵ نيز کاهش ۴,۵٪ را ثبت كرده كه مى تواند نشانه فشار در برخى صنايع يا بازارهاى هدف اين استان باشد. در مقابل، استان هاى مانند بورسا (۱۸,۲۵۳ ميليون دلار در ۲۰۲۴ با رشد ۲,۶٪) و تكيرداغ (۱۳,۲۲۷ ميليون دلار در ۲۰۲۴ با رشد ۳,۱٪) در ۲۰۲۵ عمدتاً روند رو به بهبود دارند؛ به ويژه اينكه رشد ژانويه-آوريل ۲۰۲۵ براى بورسا ۱۶,۱٪ و براى تكيرداغ ۸,۹٪ گزارش شده است. جمع بندى اينكه در ۲۰۲۵ موتور رشد صادرات بيشتر در استان هاى صنعتى پيرامون مرمره (خصوصاً كوجائلى و

توجه : پاراگراف کامل نیست

تا حدی بورس و تکیرداغ) پررنگ تر شده، در حالی که استانبول جایگاه اول را ح

برآوردی از تجارت خارجی ترکیه در ۲۰۲۶



بر اساس نتایج پیش بینی های تجارت خارجی ترکیه برای سه ماهه اول سال ۲۰۲۶، چشم انداز کلی تجارت خارجی این کشور مبتنی بر پیش بینی رشد است، زیرا هر دو شاخص انتظار صادرات و واردات بالاتر از مرز ۱۰۰ قرار گرفته اند که نشان دهنده انتظار افزایش فعالیت ها در هر دو بخش نسبت به دوره قبل است. شاخص انتظار صادرات برای این دوره عدد ۱۰۹.۵ را ثبت کرده است که اگرچه نشان دهنده تداوم خوش بینی به رشد صادرات است، اما شدت این خوش بینی نسبت به سه ماهه پایانی سال ۲۰۲۵ با کاهش ۷.۹ واحدی مواجه شده، هر چند در مقایسه با دوره مشابه سال قبل ۸.۳ واحد افزایش یافته است. این چشم انداز مثبت صادراتی عمدتاً تحت تأثیر انتظارات مربوط به افزایش سفارشات صادراتی در سه ماه آینده و سطح مناسب فعلی سفارشات شکل گرفته است، در حالی که پیش بینی ها در مورد قیمت واحد صادرات تأثیر تعدیل کننده ای بر این شاخص داشته است. در سوی دیگر، شاخص انتظار واردات نیز با رسیدن به عدد ۱۰۳.۶، از انتظار برای افزایش واردات حکایت دارد؛ نکته قابل توجه این است که این شاخص نسبت به سه ماهه قبل ۵.۶ واحد رشد داشته و توانسته از محدوده بدبینی (زیر ۱۰۰) در پایان ۲۰۲۵ خارج شود و به محدوده رشد بازگردد، اگرچه سطح این انتظارات نسبت به ابتدای سال

گذشته ۱۳.۵ واحد کمتر است. عوامل اصلی محرک این افزایش در انتظارات وارداتی، پیش‌بینی‌ها در خصوص حجم سفارشات واردات و قیمت واحد واردات در سه ماه پیش رو بوده است.

تجارت دوجانبه، چندجانبه، منطقه‌ای و چندجانبه‌گرایانه (جهانی) بخش اول - ساختار روابط تجاری ترکیه



این نمودار تحت عنوان «ساختار روابط تجاری ترکیه»، دیپلماسی اقتصادی این کشور را در چهار سطح کلان دسته‌بندی می‌کند که نشان‌دهنده یک رویکرد چندلایه و استراتژیک است. در سطح روابط تجاری دوجانبه، ترکیه با ایجاد «کمیسیون مشترک اقتصادی (JEC)» با ۱۲۵ کشور، گستره وسیعی از تعاملات جهانی را پوشش می‌دهد، در حالی که تمرکز استراتژیک خود را از طریق «کمیته مشترک اقتصادی و تجاری (JETCO)» بر ۲۷ کشور (که ۲۰ مورد آن اعضای اتحادیه اروپا هستند) معطوف کرده است. در بخش روابط منطقه‌ای، عضویت در طیف متنوعی از بلوک‌ها—از اتحادیه اروپا (EU) گرفته تا سازمان کشورهای ترک‌زبان و سازمان همکاری اسلامی (OIC)—نقش ترکیه را به عنوان هاب اتصال‌دهنده بازارهای مختلف برجسته می‌سازد. همزمان، حضور در نهادهای چندجانبه قدرتمند مانند WTO، G20، OECD جایگاه آن را در اقتصاد جهانی تثبیت می‌کند، و در حوزه تخصصی گمرک نیز مکانیزم‌های همکاری مشترک (JCC) را به صورت دوجانبه با ۱۰ کشور و همچنین به صورت سه‌جانبه دنبال می‌کند.



تجارت دوجانبه، چندجانبه، منطقه‌ای و چندجانبه‌گرایانه (جهانی) بخش دوم - موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد و ترجیحی

این نمودار وضعیت «موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد و ترجیحی ترکیه را به تصویر می‌کشد و نشان‌دهنده یک استراتژی تجاری فعال و توسعه‌طلبانه است. بر اساس آمار ارائه شده در پایین نمودار، ترکیه تمرکز اصلی خود را بر توافقنامه‌های تجارت آزاد گذاشته است که با ۲۳ مورد در حال اجرا (شامل شرکای مهمی نظیر انگلستان، کره جنوبی، امارات متحده عربی و کشورهای عضو EFTA)، ستون فقرات دیپلماسی اقتصادی این کشور را تشکیل می‌دهد. در بخش تجارت ترجیحی، ۶ توافقنامه فعال وجود دارد که عمدتاً روابط با همسایگان و بلوک‌های منطقه‌ای مانند ایران (۲۰۱۵)، پاکستان و جمهوری آذربایجان را پوشش می‌دهد. همچنین، وجود مذاکرات تکمیل‌شده با ۵ کشور (از جمله قطر و اوکراین) و مذاکرات در حال انجام با بازارهای بزرگی همچون ژاپن و شورای همکاری خلیج فارس، نشان‌دهنده عزم ترکیه برای تنوع بخشیدن به شرکای تجاری و گسترش نفوذ اقتصادی خود در آسیا و خاورمیانه است.

FTA: Free Trade Agreement – موافقت‌نامه تجارت آزاد

PTA: Preferential Trade Agreement – موافقت‌نامه تجارت ترجیحی

EFTA: European Free Trade Association – انجمن تجارت آزاد اروپا

تجارت دو جانبه، چند جانبه، منطقه‌ای و چند جانبه گرایانه (جهانی)

بخش سوم - توافقنامه کمک متقابل اداری در امور گمرکی

توافقنامه کمک اداری متقابل در امور گمرکی	
در حال اجرا (بخش ۱)	در حال اجرا (بخش ۲)
گرجستان	بنگلادش
ایالات متحده آمریکا	عربستان سعودی
کوبا	شیلی
اوکراین	هند
اسرائیل	فلسطین
مقدونیه شمالی	مونتنگرو
بریتانیا	مکزیک
فدراسیون روسیه	آرژانتین
ازبکستان	ویتنام
رومانی	
بلغارستان	
ترکمنستان	
آلبانی	
فرقیزستان	
استونی	
جمهوری خلق چین	
پاکستان	
بوسنی و هرزگوین	
لبنان	
قزاقستان	
مولداوی	
تاجیکستان	
تاجیکستان	
کرواسی	
مصر	
مغولستان	
لهستان	
EFTA	
یونان	
جمهوری چک	
لیتوانی	
اسلواکی	
ایران	
اسپانیا	
الجزایر	
ایتالیا	
صربستان	
کویت	
بلاروس	
اردن	
کوزوو	
عمان	
برزیل	
کره جنوبی	

مذاکرات در حال انجام	مذاکرات تکمیل شده
تانزانیا	تونس
ژاپن	یمن
سازمان همکاری اقتصادی (ECO)	لیبی
	قطر
	اروگوئه
	امارات متحده عربی
	آنگولا
	سريلانکا
	اکوادور
	جمهوری آذربایجان

در حال اجرا: ۶۲ توافقنامه
مذاکرات تکمیل شده: ۱۰ توافقنامه
مذاکرات در حال انجام: ۳ توافقنامه

این تصویر نمایی کلی از وضعیت دیپلماسی گمرکی یک کشور (که با توجه به لیست طرف‌های مقابل، احتمالاً مربوط به کشور ترکیه است که به فارسی ترجمه شده) را تحت عنوان «توافقنامه کمک اداری متقابل در امور گمرکی» به نمایش می‌گذارد. تحلیل داده‌های نمودار نشان‌دهنده یک شبکه گسترده و فعال از روابط بین‌المللی است؛ به طوری که ۶۲ توافقنامه با طیف متنوعی از کشورها از جمله قدرت‌های بزرگ جهانی (مثل آمریکا، چین، روسیه) و همسایگان منطقه‌ای (مثل ایران و کشورهای حاشیه خلیج فارس) هم‌اکنون در حال اجراست. علاوه بر این، نمودار نشان می‌دهد که فرآیند دیپلماتیک با ۱۰ کشور دیگر (مانند امارات و قطر) تکمیل شده و تنها ۳ مورد (از جمله ژاپن) در مرحله مذاکره قرار دارند. این حجم از توافقات اجرایی نشان‌دهنده بلوغ زیرساخت‌های حقوقی گمرکی و عزم جدی برای تسهیل تجارت و همکاری‌های فرامرزی با اکثر نقاط جهان است.

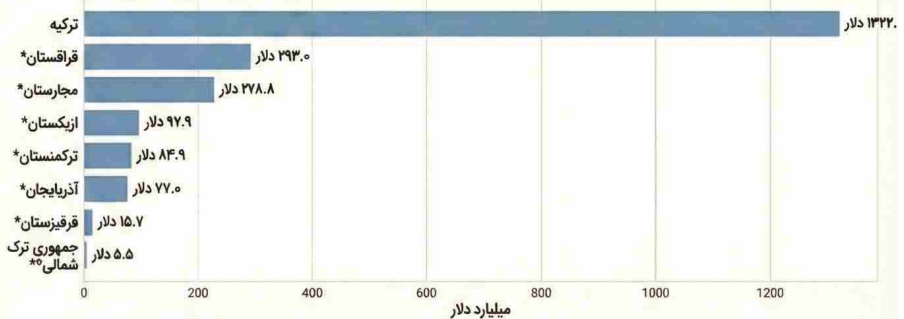
تجارت دوجانبه، چند جانبه، منطقه‌ای و چند جانبه گرایانه (جهانی)

بخش سوم - شاخص‌های اقتصادی کشورهای عضو و ناظر سازمان کشورهای ترک زبان

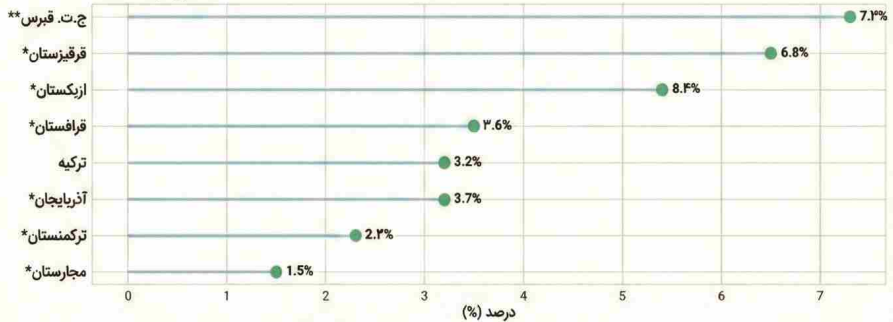
اقتصاد اعضای رسمی و ناظر سازمان کشورهای ترک

تولید ناخالص داخلی، نرخ‌های رشد و حجم تجارت (میلیارد دلار)

تولید ناخالص داخلی (GDP)



GDP رشد (%)



تراز تجاری: صادرات در مقابل واردات



مجموعه داده‌های مورد بررسی، تصویری جامع از اقتصاد سیاسی و استراتژی تجاری ترکیه را به نمایش می‌گذارد که در آن، نقش این کشور به عنوان «پایگاه صنعتی اروپا» با چالش‌های ساختاری عمیقی گره خورده است. موتور محرک این اقتصاد، صنعت خودروسازی است که با تمرکز شدید بر بازارهای اروپایی (به‌ویژه آلمان، بریتانیا و فرانسه) و شیف‌ت استراتژیک به سمت تولید و صادرات عظیم «خودروهای تجاری سبک»، توانسته درآمدهای ارزی کلانی ایجاد کند و همزمان با توسعه چشمگیر مراکز تحقیق و توسعه، سهم خود را در بازار خودروهای برقی و هیبریدی گسترش دهد. با این حال، تحلیل کیفی سبب صادراتی نشان می‌دهد که این موفقیت توانسته ضعف بنیادین اقتصاد ترکیه را بپوشاند؛ مزیت رقابتی این کشور به شدت در گرو کالاهای سنتی و کم‌پیچیده (مانند منسوجات و مواد معدنی خام) است و فقدان صادرات تکنولوژی پیشرفته منجر به یک کسری تراز تجاری مزمن شده است.

سازمان کشورهای ترک (OTS) - اعضای رسمی و ناظر

اعضای ناظر	اعضای رسمی
 جمهوری ترک قبرس شمالی	 جمهوری آذربایجان
 مجارستان	 قزاقستان
 ترکمنستان	 قرقیزستان
 سازمان همکاری اقتصادی	 ازبکستان
	 ترکیه

این آسیب‌پذیری ساختاری در بلوک سازمان کشورهای ترک نیز کاملاً مشهود است؛ جایی که ترکیه به عنوان غول بلامنازع و لنگرگاه اقتصادی گروه عمل می‌کند، اما بر خلاف شرکای آسیای میانه‌ی خود که از تراز تجاری مثبت (غالباً مبتنی بر انرژی) و رشد اقتصادی پرشتابی برخوردارند، با واردات سنگین دست و پنجه نرم می‌کند. در واکنش به این محدودیت‌ها و برای کاهش ریسک وابستگی مطلق به قاره سبز، ماشین دیپلماسی

تجاری آنکارا در حال اجرای یک چرخش ژئواکونومیک است؛ به طوری که در کنار حفظ سنگربندی سازمانی قدرتمند خود در اروپا، شبکه‌ای گسترده از نمایندگی‌های تجاری را برای نفوذ در بازارهای نوظهور آسیا-اقیانوسیه و آفریقای زیرصحرای مستقر کرده تا پویایی اقتصاد خود را از طریق متنوع‌سازی شرکا در یک جهان چندقطبی تضمین کند.

سازمان تجارت خارجی وزارت بازرگانی



این نقشه که «جغرافیای دیپلماسی تجاری ترکیه» را به تصویر می‌کشد، نشان‌دهنده یک شبکه سازمانی گسترده و هدفمند است که توسط وزارت بازرگانی این کشور در سراسر جهان تینده شده است. اروپا با سهم ۳۴ درصدی و برخورداری از ۷۸ نماینده و ۵۳ مرکز تجاری، همچنان «قلب تپنده» و اولویت شماره یک استراتژی تجارت خارجی ترکیه است؛ حجم عظیم زیرساخت‌های سازمانی در این قاره (۳۵ کشور) کاملاً با داده‌های قبلی درباره صادرات خودرو همخوانی دارد و وابستگی متقابل این دو اقتصاد را تایید می‌کند. اما فراتر از اروپا، نکته‌ی استراتژیک این نقشه، چرخش ترکیه به سمت بازارهای نوظهور است؛ اختصاص ۱۷ درصد از توان سازمانی به آسیا-اقیانوسیه و مجموع ۱۶ درصد به آفریقا (۱۲٪ زیرصحرای و ۴٪ شمال آفریقا) نشان می‌دهد که آنکارا فعلاً در حال «متنوع‌سازی» شرکای تجاری خود برای کاهش ریسک وابستگی به غرب است. به ویژه در آفریقای زیرصحرای، حضور در ۲۵ کشور (که از مجموع کشورهای تحت پوشش در قاره آمریکا بیشتر است) بیانگر یک دیپلماسی اقتصادی تهاجمی برای نفوذ در بازارهای بکر آینده است. در مقابل، ساختار متراکم در آمریکای شمالی (۶٪ سهم تنها در ۲ کشور اما با ۱۴ نماینده) نشان‌دهنده رویکردی «کیفی و متمرکز» برای بازار پیچیده و پرقابلیت ایالات متحده و کانادا است. در مجموع، این توزیع نیرو ثابت می‌کند که ترکیه تجارت را نه یک مبادله‌ی ساده، بلکه یک «عملیات میدانی» می‌بیند که نیازمند حضور فیزیکی دائم و لابی‌گری سازمانی در تمام قاره‌هاست.

سیاست صنعتی و زنجیره تامین ترکیه

تحولات جهانی اخیر از جمله جنگ تجاری آمریکا و چین، همه‌گیری کووید-۱۹ و جنگ اوکراین، آسیب‌پذیری شدید زنجیره‌های تامین جهانی را آشکار کرده و فرصتی را برای ترکیه فراهم آورده تا خود را به عنوان مقصدی جذاب برای انتقال تولید به مکان نزدیک‌تر برای شرکت‌های اروپایی و آلمانی معرفی کند. مقامات آنکارا معتقدند موفقیت جغرافیایی ترکیه می‌تواند ریسک‌های لجستیکی را کاهش داده و امنیت عرضه را برای آلمان بهبود بخشد، اما تحقق این هدف با موانع جدی از جمله فرسایش حاکمیت قانون در ترکیه، سیاست‌های داخلی اقتدارگرایانه و رویکرد معاملاتی در سیاست خارجی مواجه است که تعمیق همکاری‌های اقتصادی دوجانبه را دشوار می‌سازد. در سطح راهبردی، ترکیه یک استراتژی کلان را با هدف دستیابی به استقلال استراتژیک و ارتقای جایگاه خود به عنوان یک قدرت منطقه‌ای دنبال می‌کند و گذار جهان به سمت نظام چندقطبی را فرصتی برای ایجاد توازن میان غرب و قدرت‌هایی مانند روسیه و چین می‌داند. اگرچه آنکارا تلاش می‌کند با حفظ روابط با ناتو، هم‌زمان همکاری‌های فناوری با چین را گسترش داده و به بریکس نزدیک شود، اما وابستگی متقابل اقتصادی به اتحادیه اروپا و نیاز به سرمایه‌گذاری و تکنولوژی غربی، همچنان ترکیه را در مدار اقتصادی اروپا و آلمان نگه داشته است، هرچند تفاوت‌های هنجاری سیاسی مانع از همگرایی کامل می‌شود.

روابط اقتصادی آلمان و ترکیه با وجود چالش‌های سیاسی، رشدی پایدار داشته و حجم تجارت دوجانبه در سال ۲۰۲۴ به رکورد ۴۷.۵ میلیارد دلار رسید. آلمان به عنوان بزرگترین بازار صادراتی ترکیه در اتحادیه اروپا، نقش حیاتی در توازن تجاری این کشور ایفا می‌کند؛ زیرا برخلاف تجارت با روسیه و چین که برای ترکیه کسری شدید به همراه دارد، تجارت با آلمان متعادل‌تر است و فرصتی برای جبران کسری تجاری فراهم می‌کند. بیش از ۸۰۰۰ شرکت با سرمایه آلمانی (مانند مرسدس بنز، بوش و هنکل) در ترکیه فعال هستند و تا سال ۲۰۲۴ حدود ۱۴.۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کرده‌اند که این سرمایه‌گذاری‌ها اغلب تحول‌آفرین بوده و به انتقال فناوری کمک کرده‌اند. این همکاری منجر به ادغام عمیق رو به جلو صنایع ترکیه در زنجیره تامین آلمان شده است، به طوری که ترکیه اکنون تأمین‌کننده اصلی قطعات موتور، لوازم جانبی خودرو و محصولات نساجی برای برندهای آلمانی است و هم‌زمان ۹۸ درصد نیاز اتحادیه اروپا به ماده حیاتی «بور» را نیز تأمین می‌کند.

چرا آلمان نگرگاه زنجیره تامین و صنعت ترکیه است؟

ادغام راهبردی ترکیه در اقتصاد آلمان، نقش این کشور را از یک مونتاژکار صرف به تولیدکننده‌ای پیشرفته در ادغام رو به جلو ارتقا داده است، به طوری که اکنون با صادرات قطعات واسطه‌ای نظیر اجزای موتور، به بخشی جدایی‌ناپذیر از زنجیره کیفیت برندهای آلمانی تبدیل شده است. هم‌زمان، نیاز آلمان به کاهش ریسک‌های ژئوپلیتیک و لجستیکی (مانند انسداد کانال سوئز) و دوری از وابستگی به چین، جایگاه ترکیه را به عنوان مقصدی امن و نزدیک برای انتقال تولید در خاک ترکیه، مقایسه با رقبای آسیایی مانند ویتنام تثبیت کرده است. این هم‌بستگی اقتصادی، فراتر از تبادل کالا، به انتقال اجباری استانداردهای سبز و فناوری منجر شده است؛ چراکه شرکت‌های آلمانی نظیر بوش برای رعایت توافق سبز اروپا، تأمین‌کنندگان ترک را ملزم به ارتقای استانداردهای زیست‌محیطی کرده و بدین ترتیب دانش فنی مدرن را به این کشور منتقل می‌کنند. در نهایت، این رابطه به عنوان یک سوپاپ اطمینان حیاتی عمل می‌کند، زیرا صادرات بالای ترکیه به آلمان، کسری تجاری عظیم و ناترازی شدید این کشور در تجارت با چین و روسیه را جبران کرده و تعادل ارزی آن را حفظ می‌کند.

تجارت خارجی ترکیه و آلمان



نمودار خطی تجارت خارجی ترکیه با آلمان در بازه زمانی ۲۰۰۰ تا ۲۰۲۴، روند کلی صعودی را در مبادلات کالایی دو کشور نشان می‌دهد، به طوری که ارزش واردات ترکیه از آلمان (خط آبی) همواره از ارزش صادرات آن به این کشور (خط طلایی) بیشتر بوده و تراز تجاری منفی برای ترکیه را رقم زده است. از سال ۲۰۰۰ با واردات ۷,۲ و صادرات ۵,۲

میلیارد دلار، تجارت دو کشور با وجود نوسانات ناشی از رویدادهای مهمی مانند بحران مالی ترکیه در ۲۰۰۱، بحران مالی جهانی در ۲۰۰۹، تلاش برای کودتا در ۲۰۱۶ و همه‌گیری کووید-۱۹ در ۲۰۲۰، رشد قابل توجهی را تجربه کرده است. اوج واردات در سال ۲۰۱۳ و صادرات در سال ۲۰۱۴ مشاهده می‌شود، و پس از افت موقت در سال ۲۰۲۰، تجارت مجدداً روندی افزایشی به خود گرفته و در سال ۲۰۲۴ به حدود ۲۷٫۱ میلیارد دلار واردات و ۲۰٫۴ میلیارد دلار صادرات رسیده است. این نمودار وابستگی تجاری متقابل و رو به رشد، اما نامتوازن، بین دو اقتصاد را در طول ربع قرن گذشته به تصویر می‌کشد.

زنجیره تامین در اقتصاد و تجارت ترکیه

ترکیه در طول دو دهه گذشته، با بهره‌گیری از موقعیت استراتژیک جغرافیایی خود به عنوان پل میان اروپا و آسیا، نیروی کار نسبتاً ماهر و ارزان، و زیرساخت‌های صنعتی رو به رشد، توانسته است به طور قابل توجهی در زنجیره‌های ارزش جهانی ادغام شود. محرک اصلی این ادغام، توافقنامه اتحادیه گمرکی با اتحادیه اروپا بوده است که دسترسی بدون تعرفه به یکی از بزرگترین بازارهای جهان را برای شرکت‌های ترکیه‌ای فراهم کرده است. ترکیه عمدتاً به عنوان یک مرکز تولیدی و مونتاژی در نزدیکی اروپا عمل می‌کند.

بخش‌های کلیدی و پیشرو مشارکت ترکیه در زنجیره تامین در چند بخش خاص متمرکز است

۱- **صنعت خودرو (پیشروترین بخش):** این صنعت عمیق‌ترین ادغام را در زنجیره‌های جهانی دارد. شرکت‌های بزرگ خودروسازی جهان (مانند فورد، فیات، تویوتا، رنو) کارخانه‌های بزرگی در ترکیه دارند. شرکت‌های ترکیه‌ای هم به عنوان تولیدکننده تجهیزات اصلی و هم به عنوان تأمین‌کنندگان قطعات در زنجیره تأمین خودروسازان اروپایی نقش حیاتی دارند.

۲- **نساجی و پوشاک:** ترکیه به طور سنتی یک بازیگر قوی در این حوزه است. شرکت‌های ترکیه‌ای در حال گذار از مدل سنتی «برش و دوخت» (با ارزش افزوده پایین) به سمت طراحی، برندسازی و خرده‌فروشی سریع هستند تا سهم بیشتری از ارزش زنجیره را کسب کنند.

۳- **لوازم خانگی و الکترونیک (کالاهای سفید):** شرکت‌هایی مانند آرچلیک

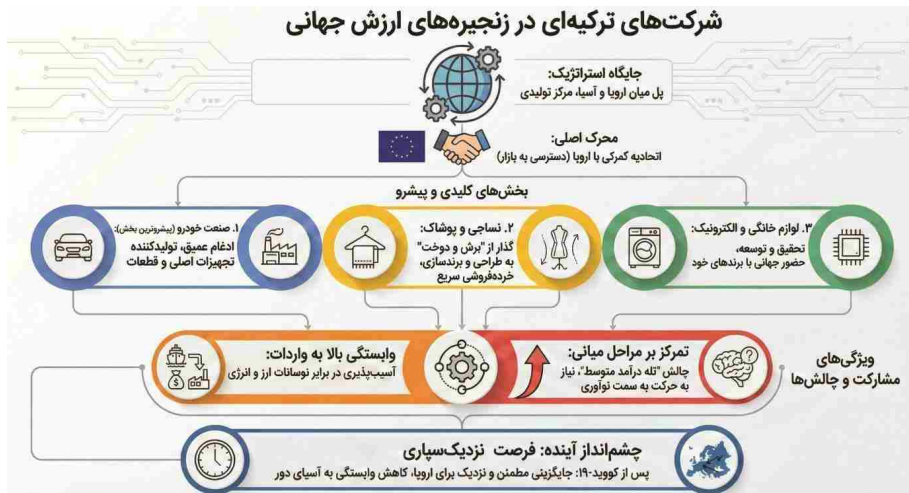
(Arçelik) و وستل (Vestel) نه تنها تأمین کننده هستند، بلکه به عنوان بازیگران جهانی با برندهای خود در بازارهای بین‌المللی حضور دارند و تحقیق و توسعه قابل توجهی انجام می‌دهند.

ویژگی‌های مشارکت ترکیه (چالش تله درآمد متوسط) نقش ترکیه در زنجیره‌های ارزش جهانی دارای ویژگی‌های خاصی است که هم نقطه قوت و هم چالش محسوب می‌شود

۱- وابستگی بالا به واردات (پیوندهای پسین قوی): مدل تولیدی ترکیه به شدت به واردات کالاهای واسطه‌ای، مواد اولیه و انرژی وابسته است. شرکت‌ها این نهاده‌ها را وارد کرده، پردازش یا مونتاژ می‌کنند و محصول نهایی را صادر می‌کنند. این امر باعث می‌شود که تولیدکنندگان در برابر نوسانات نرخ ارز (لیر) و شوک‌های قیمت جهانی انرژی بسیار آسیب‌پذیر باشند.

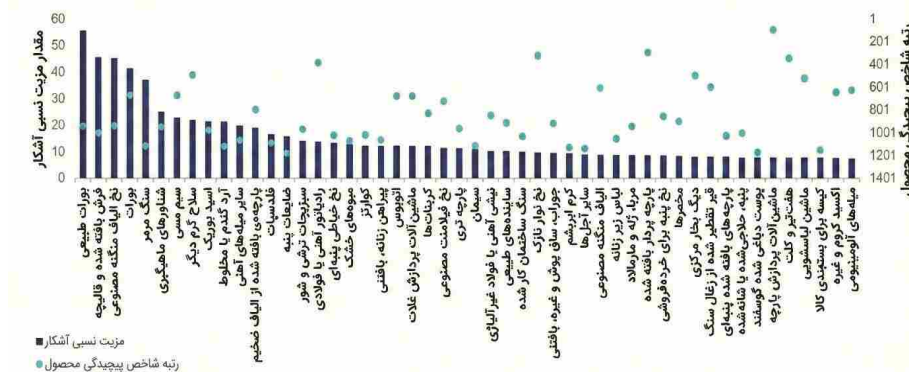
۲- تمرکز بر مراحل میانی زنجیره ارزش: بیشتر شرکت‌های ترکیه‌ای در مراحل تولید و مونتاژ (که ارزش افزوده متوسطی دارند) قرار دارند. اگرچه پیشرفت‌هایی صورت گرفته، اما ترکیه هنوز در مراحل ابتدایی (تحقیق و توسعه، طراحی سطح بالا) و مراحل انتهایی (بازاریابی جهانی و خدمات پس از فروش پیچیده) نسبت به رقبای توسعه‌یافته ضعیف‌تر است. تلاش برای خروج از این تله درآمد متوسط و حرکت به سمت فعالیت‌های دانش‌بنیان چالش اصلی فعلی است.

پس از اختلالات زنجیره تأمین ناشی از همه‌گیری کووید-۱۹ و تنش‌های ژئوپلیتیکی، بسیاری از شرکت‌های چندملیتی (به ویژه اروپایی) به دنبال کوتاه کردن زنجیره‌های تأمین خود و کاهش وابستگی به آسیای دور هستند. این روند که «نزدیک‌سپاری» نامیده می‌شود، فرصت‌طلایی برای شرکت‌های ترکیه‌ای است تا خود را به عنوان جایگزینی مطمئن، نزدیک و منعطف برای چین در زنجیره‌های تأمین اروپا مطرح کنند. شرکت‌های ترکیه‌ای، عمدتاً از طریق بخش‌های خودرو، نساجی و لوازم خانگی، به شدت در زنجیره‌های ارزش جهانی (به ویژه محور اروپا) ادغام شده‌اند و به عنوان پایگاه‌های تولیدی مهم عمل می‌کنند، اما برای افزایش رقابت‌پذیری نیاز به گذار از مونتاژکاری به سمت نوآوری و فعالیت‌های با ارزش افزوده بالاتر دارند.



رقابت‌پذیری ترکیه بر روی محصولات با پیچیدگی کم متمرکز است

۵۰ محصول برتر با بالاترین مزیت نسبی آشکار و شاخص پیچیدگی محصول



این نمودار با رویکردی آسیب‌شناسانه، ساختار کیفی صادرات ترکیه را هدف قرار داده و واقعیتی مهم را آشکار می‌کند: «رقابت‌پذیری بالا، اما در محصولات ساده». تحلیل همزمان ستون‌های آبی (مزیت نسبی آشکار) و نقاط فیروزه‌ای (شاخص پیچیدگی محصول) نشان می‌دهد که اگرچه ترکیه در بازارهایی مانند «بوراک طبیعی»، «فرش»، «سنگ مرمر» و «منسوجات» قدرتی بلامنازع دارد، اما این اقلام از نظر تکنولوژیک و صنعتی «کم پیچیدگی» محسوب می‌شوند (نقاط فیروزه‌ای اکثر این کالاها در رتبه‌های پایین جدول پیچیدگی

قرار دارند). تجمع اکثر این ۵۰ محصول برتر در دسته‌های مواد معدنی، کشاورزی و نساجی بیانگر آن است که موتور مزیت رقابتی ترکیه همچنان با سوخت منابع طبیعی و نیروی کار (صنایع کارگربر) کار می‌کند، نه تکنولوژی‌های پیشرفته. به زبان ساده، این کشور در تولید و صادرات کالاهای سنتی و مواد اولیه «استاد» شده است، اما هنوز نتوانسته محصولات با دانش فنی بالا را به ستون‌های اصلی مزیت نسبی اقتصاد خود تبدیل کند.

سیاست‌های تجارت خارجی ترکیه در حوزه صنعت

سیاست صنعتی ترکیه در پاسخ به تغییرات ساختاری در اقتصاد جهانی و با هدف بهره‌برداری از فرصت‌های ناشی از بازسازی زنجیره‌های تأمین شکل گرفته است. جهانی‌سازی و وابستگی متقابل اقتصادی که زمانی تنها بر اساس بهره‌وری هزینه استوار بود، پس از همه‌گیری کووید-۱۹ و جنگ اوکراین، جای خود را به اولویت‌های امنیتی و تاب‌آوری داده است. در این میان، آلمان و اتحادیه اروپا به دنبال کاهش وابستگی به چین و روسیه و متنوع‌سازی زنجیره‌های تأمین خود هستند که این امر فرصتی طلایی برای ترکیه فراهم کرده تا از طریق انتقال تولید به مکان نزدیک (نزدیک‌سپاری)، خود را به عنوان یک پایگاه تولیدی جایگزین و امن معرفی کند. سیاست صنعتی ترکیه دارای همپوشانی‌های آشکاری با اهداف آلمان و اروپاست، به‌ویژه در حوزه‌های فناوری‌های پایدار، کاهش انتشار کربن و دیجیتالی‌سازی، که زمینه‌ساز همکاری‌های عمیق‌تر برای تضمین امنیت تأمین مواد اولیه و کالاهای واسطه‌ای می‌شود.

هدف بلندمدت آنکارا در سیاست صنعتی، گذار به یک اقتصاد با فناوری بالا، مبتنی بر خدمات و بدون کربن است که برای دستیابی به آن، مجموعه‌ای از اقدامات افقی و عمودی را در دستور کار قرار داده است. اقدامات افقی شامل تثبیت شرایط اقتصاد کلان و بازگشت به سیاست‌های متعارف اقتصادی تحت نظارت وزیر دارایی، مهمت شیمشک، برای مهار تورم و بازگرداندن اعتماد سرمایه‌گذاران است. در بعد عمودی، دولت با ارائه مشوق‌های مالیاتی و یارانه‌ها از بخش‌های استراتژیک حمایت می‌کند. ترکیه همچنین با طرح‌هایی نظیر حرکت ملی فناوری و تأسیس مراکز صنعت نسل پنجم به دنبال ادغام فناوری‌هایی مانند هوش مصنوعی و نسل پنجم اینترنت در صنعت و نوسازی بیش از ۳۵۰ شهرک صنعتی سازمان‌یافته است تا رقابت‌پذیری جهانی خود را افزایش دهد.

در حوزه انرژی، ترکیه استراتژی دوگانه‌ای را دنبال می‌کند که هم بر امنیت تأمین و هم بر

تبدیل شدن به یک هاب انرژی منطقه‌ای متمرکز است. آنکارا می‌خواهد با توسعه منابع تجدیدپذیر (باد و خورشید) و کشف میادین گازی در دریای سیاه، وابستگی خود به واردات انرژی را کاهش دهد و هم‌زمان به عنوان یک شریک قابل اعتماد برای اروپا عمل کند. با این حال، تناقضاتی در این مسیر وجود دارد؛ چراکه ترکیه برای تأمین تقاضای رو به رشد انرژی، همچنان به توسعه نیروگاه‌های هسته‌ای (با همکاری روسیه) و زغال‌سنگ ادامه می‌دهد که با اهداف کربن‌زدایی در تضاد است. وابستگی ساختاری به سوخت‌های فسیلی که حدود ۵۸ درصد از تولید برق کشور را تشکیل می‌دهد، همچنان چالشی بزرگ برای همسویی کامل با سیاست‌های اقلیمی اروپاست.

یکی از مهم‌ترین چالش‌های پیش روی صنعت ترکیه، تطبیق با توافق سبز اروپا و مکانیسم تنظیم مرزی کربن است. از آنجا که بیش از ۴۰ درصد صادرات ترکیه به اتحادیه اروپا می‌رود، صنایع انرژی‌بر این کشور مانند فولاد، سیمان و آلومینیوم در معرض خطر تعرفه‌های کربنی قرار دارند. اگر ترکیه نتواند تولیدات خود را کربن‌زدایی کند، رقابت‌پذیری خود را در بازار اروپا از دست خواهد داد؛ هرچند این فشار خارجی به عنوان کاتالیزوری برای نوسازی صنعتی و جذب سرمایه‌گذاری‌های سبز نیز عمل می‌کند. نهادهای تجاری ترکیه مانند توسیاد بر لزوم مدرن‌سازی اتحادیه گمرکی و همکاری نزدیک‌تر با اروپا برای مدیریت این گذار تأکید دارند، اما موانع سیاسی همچنان پابرجاست.

در نهایت، چشم‌انداز موفقیت این سیاست‌ها با چالش‌های داخلی و منطقه‌ای درهم آمیخته است. بی‌ثباتی اقتصاد کلان، تورم بالا و کاهش ارزش لیر، برنامه‌ریزی را برای بنگاه‌ها دشوار کرده و ضعف در حاکمیت قانون و دموکراسی، مانع بزرگی برای جذب سرمایه‌گذاران جدید خارجی (به‌ویژه از آلمان) شده است. علاوه بر این، تلاش ترکیه برای ایجاد موازنه ژئوپلیتیک میان غرب و شرق (روسیه و چین)، اگرچه با هدف تنوع‌بخشی انجام می‌شود، اما منجر به عدم قطعیت در میان شرکای غربی شده است. سرمایه‌گذاری‌های جدید چین (مانند کارخانه خودروهای الکتریکی شرکت بی‌وای دی) نگرانی‌هایی را درباره وابستگی جدید ترکیه ایجاد کرده است، با این حال اروپا همچنان لنگرگاه اصلی ثبات اقتصادی ترکیه باقی مانده و مدرن‌سازی روابط تجاری مشروط به اصلاحات سیاسی و حقوقی در داخل ترکیه است.

استراتژی صنعتی ترکیه: چالش‌ها و فرصت‌ها در گذار جهانی

محرك‌های جهانی و فرصت نیرشورینگ
تغییر پارادایم: از هزینه به امنیت و تاب‌آوری
کاهش وابستگی اروپا به شرق
مزیت جغرافیایی ترکیه برای تولید نزدیک

گذار به اقتصاد «های‌تک» و سبز

هدف: اقتصاد بدون کربن و مبتنی بر خدمات
حرکت ملی فناوری (هوش مصنوعی، نسل پنجم)
بازگشت به سیاست‌های اقتصادی متداول

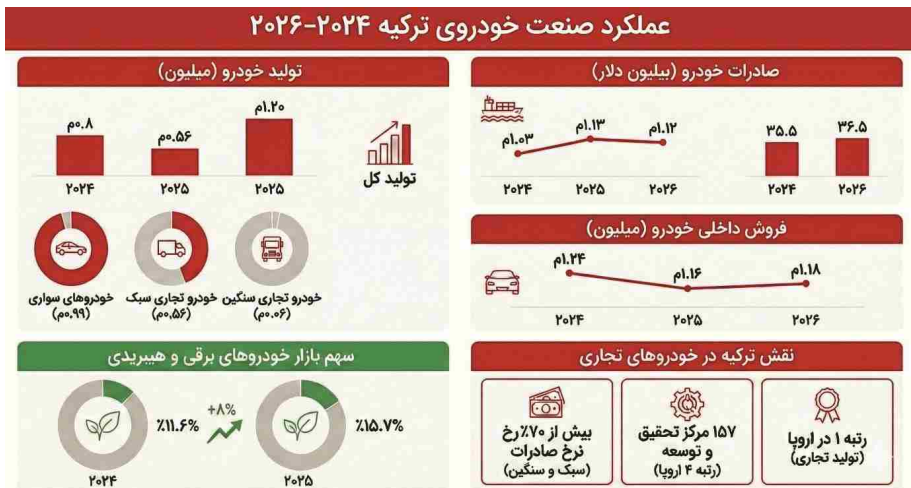
پارادوکس انرژی و چالش توافق سبز اروپا

هاب گازی و وابستگی ۵۸٪ به سوخت فسیلی
تناقض: تجدیدنظر در برابر زغال سنگ / هسته‌ای
تهدید مکانیسم تنظیم مرزی کربن برای صنایع انرژی‌بر (فولاد، سیمان)

موانع داخلی و ریسک‌های ژئوپلیتیک

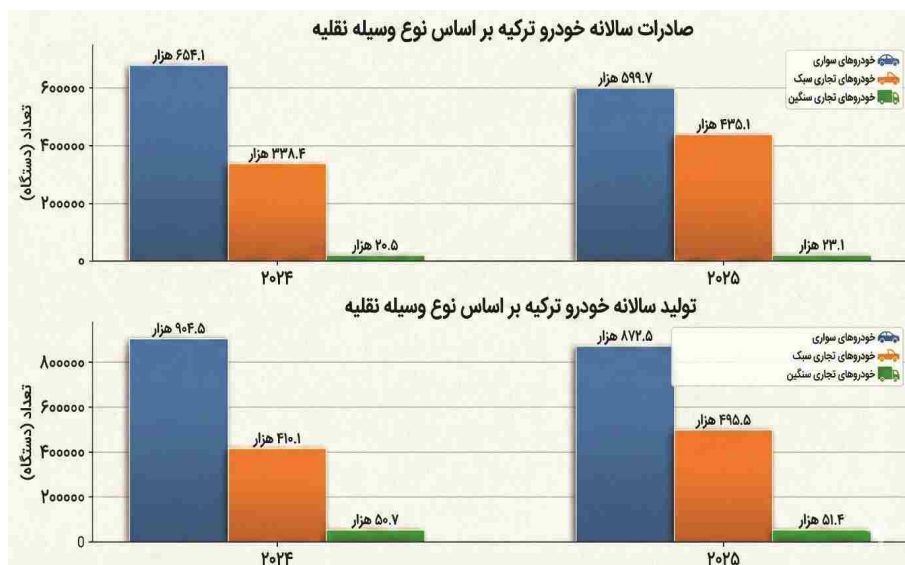
تورم بالا و بی‌ثباتی ارزی
ضعف حاکمیت قانون و دموکراسی
بازی دوگانه بین غرب و شرق (سرمایه‌گذاری چین)
عدم قطعیت شرکای غربی

صنعت خودرو



این داشبورد جامع که عملکرد صنعت خودروی ترکیه را در بازه ۲۰۲۴ تا ۲۰۲۶ به تصویر می‌کشد، حکایت از یک «گذار استراتژیک» از مونتاژ صرف به سمت نوآوری و صادرات با ارزش افزوده بالا دارد. برجسته‌ترین نکته، تثبیت جایگاه ترکیه به عنوان «قدرت اول تولید خودروهای تجاری در اروپا» است؛ آماری که نشان می‌دهد بیش از ۷۰ درصد تولیدات تجاری (سبک و سنگین) صادر می‌شود و این کشور را به کارگاه اصلی قاره

سبز بدل کرده است. در حالی که بازار داخلی با افتی محسوس روبروست (کاهش فروش از ۱.۲۴ میلیون در ۲۰۲۴ به ۱.۱۶ میلیون در ۲۰۲۵)، تمرکز صنعت به وضوح بر حفظ درآمدهای ارزی (حدود ۳۶ میلیارد دلار) و ارتقای تکنولوژیک قرار گرفته است. جهش سهم بازار خودروهای برقی و هیبریدی از ۱۱.۶٪ به ۱۵.۷٪ تنها در یک سال، در کنار فعالیت ۱۵۷ مرکز تحقیق و توسعه (رتبه ۴ اروپا)، نشان می‌دهد که ترکیه با شتابی بالا در حال همگام‌سازی خود با استانداردهای زیست‌محیطی و فناوری‌های نوین جهانی است تا رقابت‌پذیری خود را در بازارهای آینده تضمین کند.



این نمودارهای دو گانه که وضعیت «تولید» و «صادرات» خودروی ترکیه را در سال‌های ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵ مقایسه می‌کنند، حاوی یک تغییر استراتژیک یا جابجایی در تقاضای بازار هستند. در حالی که «خودروهای سواری» (ستون‌های آبی) همچنان بیشترین حجم را در هر دو بخش تولید و صادرات دارند، اما روند آن‌ها نزولی است؛ به طوری که صادرات سواری از ۶۵۴.۱ هزار دستگاه در ۲۰۲۴ به ۵۹۹.۷ هزار در ۲۰۲۵ کاهش یافته و تولید نیز افتی مشابه را تجربه کرده است. در نقطه مقابل، ستاره‌ی درخشان این آمار «خودروهای تجاری سبک» (ستون‌های نارنجی) هستند که با رشدی چشمگیر، صادراتشان از ۳۳۸.۴ هزار به ۴۳۵.۱ هزار دستگاه جهش کرده است. این واگرایی نشان می‌دهد که ترکیه احتمالاً در حال تبدیل شدن به قطب تخصصی‌تری برای خودروهای کار و تجاری در منطقه است. نکته‌ی مهم دیگر، نسبت بسیار بالای صادرات به تولید است؛ به ویژه در بخش تجاری سبک در سال ۲۰۲۵،

که از حدود ۴۹۵ هزار دستگاه تولید شده، بیش از ۴۳۵ هزار دستگاه صادر شده است (حدود ۸۸ درصد)، که این امر ثابت می‌کند خطوط تولید ترکیه تقریباً به طور کامل برای تغذیه بازارهای خارجی تنظیم شده‌اند و نوسانات تولید دقیقاً تابع سفارشات صادراتی است.

۱۰ شریک تجاری برتر ترکیه در صادرات خودرو (۲۰۲۴)

ترکیه روابط تجاری مستحکمی با مناطق جغرافیایی نزدیک برای درآمدزایی کارآمد از صادرات خودرو برقرار کرده است. مقاصد صادراتی بر اساس تقاضای مصرف‌کننده و نرخ تعرفه‌ها انتخاب می‌شوند.



این نمودار که به بررسی «۱۰ شریک تجاری برتر ترکیه در صادرات خودرو در سال ۲۰۲۴» می‌پردازد، نشان‌دهنده تمرکز استراتژیک و سنگین صنعت خودروسازی ترکیه بر بازار اروپا است. آلمان با اختلاف قابل توجه و رقم ۱۸ میلیارد دلار، در صدر این فهرست قرار دارد که نشان‌دهنده عمق روابط صنعتی و زنجیره تأمین میان دو کشور است. پس از آلمان، قدرت‌های بزرگ اقتصادی اروپا یعنی بریتانیا (۱۴ میلیارد دلار) و فرانسه (۱۲ میلیارد دلار) قرار دارند که مجموع صادرات به این سه کشور به تنهایی حجم عظیمی از درآمد ارزی ترکیه را تشکیل می‌دهد. تحلیل فهرست نشان می‌دهد که ۹ مورد از ۱۰ مقصد برتر (شامل ایتالیا، اسپانیا، لهستان، رومانی، هلند و بلژیک) همگی کشورهای اروپایی هستند؛ این امر دقیقاً با توضیحات ذکر شده در تصویر مبنی بر اولویت‌بندی «مناطق جغرافیایی نزدیک» و «نرخ تعرفه‌ها» همخوانی دارد، زیرا ترکیه به دلیل پیمان‌های گمرکی با اتحادیه اروپا و مسافت کم، مزیت رقابتی بالایی در این بازار دارد. تنها استثنای غیراروپایی در این لیست، ایالات متحده با ۴ میلیارد دلار واردات است که نشان می‌دهد خودروسازان ترکیه با وجود تمرکز بر قاره سبز، توانسته‌اند سهمی از بازار آمریکای شمالی را نیز تصاحب کنند. در مجموع، این داده‌ها ترکیه را نه فقط به عنوان یک صادرکننده، بلکه به عنوان «کارخانه خودروسازی اروپا» معرفی می‌کند.



دیپلماسی اقتصادی جمهوری ترکیه

برآورد راهبردی از ساختار، محرک‌ها و رویکردهای دیپلماسی اقتصادی ترکیه

دیپلماسی اقتصادی جمهوری ترکیه در بازه زمانی شش ساله (۲۰۲۰ تا ۲۰۲۶)، یکی از پیچیده‌ترین و پرتلاطم‌ترین ادوار تاریخ مدرن این کشور را تجربه کرده است. این دوره که با شوک سیستماتیک پاندمی کووید-۱۹ آغاز شد، با جنگ اوکراین به اوج حساسیت ژئوپلیتیک رسید و نهایتاً با بحران‌های سیاسی داخلی و تلاش برای بازگشت به عقلانیت اقتصادی در سال‌های ۲۰۲۴ تا ۲۰۲۶، چهره‌ای نوین به خود گرفت. دکترین سیاست خارجی آنکارا که در دهه پیشین (۲۰۱۰-۲۰۲۰) عمدتاً بر پایه‌های ایدئولوژیک، نئو-عثمانی‌گری و تقابل با وضع موجود استوار بود، در این دوره تحت فشار واقعیت‌های سرسخت اقتصادی همچون تورم افسارگسیخته، سقوط ارزش لیر و نیاز حیاتی به سرمایه‌گذاری خارجی، دستخوش دگردیسی بنیادین شد. ترکیه از یک رویکرد تجدیدنظرطلبانه پرهزینه به سمت یک عمل‌گرایی تراکنشی حرکت کرده است که در آن، اقتصاد نه تنها ابزار، بلکه هدف اصلی سیاست خارجی است. در این فصل، ساختار نهادی دیپلماسی اقتصادی ترکیه، شامل نقش‌آفرینی شورای روابط اقتصادی خارجی، آژانس همکاری و هماهنگی به عنوان بازوهای اجرایی دولت مورد بررسی قرار می‌گیرد. همچنین، تأثیر متقابل سیاست‌های پولی داخلی (از دوران نرخ بهره پایین تا سیاست‌های انقباضی ۲۰۲۶) بر توان چانه‌زنی خارجی ترکیه واکاوی خواهد شد. تمرکز ویژه بر چگونگی بهره‌برداری آنکارا از بحران‌های جهانی (کرونا و جنگ اوکراین) برای بازتعریف جایگاه خود در زنجیره ارزش جهانی و تبدیل شدن به هاب انرژی و لجستیک، بخش عمده‌ای از این گزارش را تشکیل می‌دهد.

بر این اساس، راهبرد کلان آنکارا در این بازه زمانی بر محور توسعه صادرات محور و جذب حداکثری جریان‌های سرمایه‌باز آرای شد. این چرخش استراتژیک، خود را در قالب دیپلماسی عادی‌سازی با قدرت‌های اقتصادی منطقه، به‌ویژه کشورهای شورای

همکاری خلیج فارس و مصر، نمایان ساخت؛ جایی که هدف گذاری آنکارا فراتر از تنش زدایی سیاسی، تأمین منابع ارزی فوری از طریق قراردادهای «سوآپ ارزی» و جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی برای پوشش کسری مزمین حساب جاری بود. همزمان در جبهه غرب، دیپلماسی اقتصادی ترکیه بر به روزرسانی اتحادیه گمرکی با اروپا و بهره گیری از مفهوم نزدیک سپاری متمرکز گردید تا با استفاده از مزیت مجاورت جغرافیایی، خود را به عنوان جایگزینی مطمئن برای زنجیره های تأمین آسیایی معرفی کند. علاوه بر این، نفوذ در بازارهای نوظهور آفریقا و آسیای مرکزی از طریق تلفیق دیپلماسی پیمانکاری و صادرات صنایع دفاعی، تلاشی هوشمندانه برای تنوع بخشی به مقاصد صادراتی و کاهش وابستگی نامتقارن به بازارهای سنتی بوده است. بدین ترتیب، گذار ترکیه به مدل دولت تجارت محور در سال های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۶، نه صرفاً یک تاکتیک سیاسی، بلکه یک الزام ژئواکونومیک برای تبدیل موقعیت ژئواستراتژیک کشور به رانت های ملموس اقتصادی و بقا در نظم نوین جهانی بوده است.

۱- ساختار نهادی و معماری دیپلماسی اقتصادی ترکیه

ساختار دیپلماسی اقتصادی ترکیه در طول دهه گذشته و به ویژه در بازه ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۶، از یک مدل دولتی متمرکز به یک مدل ترکیبی (بخش دولتی - خصوصی) تغییر یافته است. در این مدل، مرزهای بین وزارت خارجه، وزارت بازرگانی، و بخش خصوصی کمرنگ شده و همگی در خدمت یک هدف واحد قرار گرفته اند، صادرات محوری و جذب سرمایه.

نهادهای دولتی و شبه دولتی پیشران دیپلماسی اقتصادی

وزارت تجارت ترکیه سازمان دهنده و هماهنگ کننده هیئت های بازرگانی، نمایشگاه ها و برنامه های «اعزام هیئت های خریدار» جهت گسترش سهم بازار و نفوذ به بازارهای نوظهور. وزارت تجارت به عنوان موتور محرک دیپلماسی تجاری آنکارا، مسئولیت مستقیم تدوین و اجرای استراتژی های نفوذ در بازار را بر عهده دارد. این وزارتخانه فراتر از وظایف اداری مرسوم، با طراحی برنامه های هدفمند نظیر «هیئت های خریدار» (که در آن تجار خارجی با هزینه دولت ترکیه برای بازدید از صنایع داخلی دعوت می شوند)، نقش فعالی در بازاریابی دولتی ایفا می کند. تمرکز این نهاد بر دیپلماسی نمایشگاهی و مدیریت مشوق های صادراتی، به شرکت های ترک اجازه می دهد تا با ریسک کمتری

وارد بازارهای پرخطر اما پرسود شوند و عملاً به عنوان اتاق فرماندهی عملیات صادرات کشور عمل می‌کند.

دفتر سرمایه‌گذاری ریاست جمهوری: نهاد رسمی مشاوره و ترویج محیط سرمایه‌گذاری و کمک به سرمایه‌گذاران؛ ابزار کلیدی برای جذب سرمایه‌های خارجی و روایت‌سازی سرمایه‌گذاری. این دفتر که مستقیماً زیر نظر رئیس‌جمهور فعالیت می‌کند، نماد‌گذار ترکیه به دیپلماسی اقتصادی متمرکز و چابک است. مأموریت اصلی آن، ارائه خدمات «پنجره واحد» به سرمایه‌گذاران خارجی برای حذف بوروکراسی زائد و خلق یک تصویر جذاب و امن از اقتصاد ترکیه در ذهن مخاطبان بین‌المللی است. این نهاد با تولید محتوای تخصصی و روایت‌سازی هوشمندانه از مزیت‌های رقابتی ترکیه (نظیر نیروی کار جوان و موقعیت لجستیکی)، وظیفه دارد تا سرمایه‌های سرگردان جهانی را رصد کرده و با ارائه مشوق‌های سفارشی، آن‌ها را به سمت بخش‌های مولد اقتصاد هدایت کند.

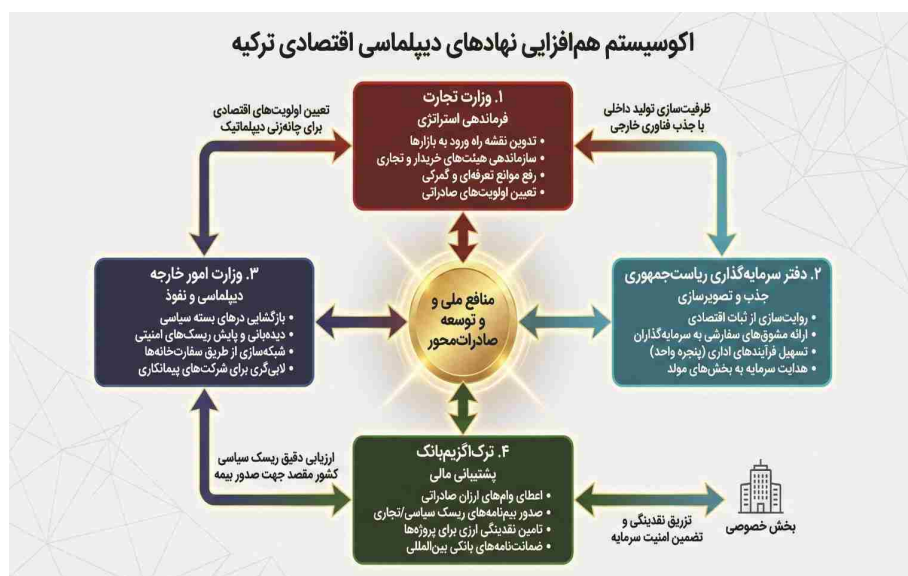
وزارت امور خارجه بخش‌های ترویج روابط اقتصادی و نمایندگی‌ها:

متولی ترویج و پیشبرد مناسبات اقتصادی در بستر دیپلماتیک؛ بهره‌گیری از ظرفیت سفارتخانه‌ها و کنسولگری‌ها برای «تصویرسازی ملی»، تسهیل ارتباطات تجاری و پشتیبانی از شبکه‌های بازرگانی. در پارادایم نوین سیاست خارجی ترکیه، وزارت امور خارجه از یک دستگاه صرفاً سیاسی به یک کارگزار اقتصادی تغییر ماهیت داده است. سفارتخانه‌ها و کنسولگری‌های ترکیه اکنون موظف‌اند علاوه بر وظایف دیپلماتیک، به عنوان دیده‌بان‌های اقتصادی عمل کرده و اطلاعات حیاتی بازارها را در اختیار بخش خصوصی قرار دهند. این نهاد با استفاده از ابزار «قدرت نرم» و نفوذ سیاسی، موانع حقوقی و تعرفه‌ای را برای صادرکنندگان ترک رفع کرده و از طریق رایزنان بازرگانی، نقش حیاتی در اتصال حلقه‌های تجاری داخلی به شرکای راهبردی در کشورهای میزبان ایفا می‌کند.

بانک اعتبارات صادراتی و وارداتی ترکیه: بازوی تأمین مالی صادرات، رکن تنوع‌بخشی به بازارها و حامی مالی صادرکنندگان، پیمانکاران و سرمایه‌گذاران فعال در فراسوی مرزها؛ ابزار کلاسیک دیپلماسی اقتصادی از مجرای تأمین مالی تجارت. این بانک تخصصی به عنوان ستون فقرات مالی استراتژی توسعه صادرات ترکیه عمل می‌کند و وظیفه مدیریت ریسک‌های سیاسی و تجاری را بر عهده دارد. در شرایطی که شرکت‌های خصوصی توانایی پذیرش ریسک فعالیت در بازارهای بی‌ثبات (مانند آفریقا یا آسیای مرکزی) را ندارند، این نهاد با ارائه بیم‌نامه‌های صادراتی، ضمانت‌نامه‌ها و

اعتبارات ارزان قیمت، چتر حمایتی لازم را فراهم می آورد. در واقع، این بانک ابزار قدرت دولت برای هدایت بخش خصوصی به سمت بازارهای هدف استراتژیک است و با تأمین نقدینگی ارزی، قدرت چانه زنی پیمانکاران ترک را در مناقصات بین المللی به شدت افزایش می دهد.

آژانس همکاری و هماهنگی ترکیه: تیکا به عنوان ابزار «قدرت نرم» ترکیه، بستر ساز نفوذ اقتصادی در درآمدت است. استراتژی تیکا در بازه ۲۰۲۰-۲۰۲۶، از کمک های صرفاً بشردوستانه به سمت پروژه های توسعه ای زیرساختی تغییر جهت داده است. با فعالیت در بیش از ۱۵۰ کشور و داشتن ۶۲ دفتر هماهنگی (تا سال ۲۰۲۴)، تیکا با ساخت بیمارستان، مدرسه و زیرساخت های کشاورزی، ذهنیت عمومی جوامع میزبان را برای پذیرش کالاهای ترک آماده می کند. داده ها نشان می دهد که همبستگی معناداری بین حجم کمک های تیکا و افزایش حجم تجارت دوجانبه در سال های بعد وجود دارد؛ به طوری که در آفریقا و آسیای مرکزی، تیکا به عنوان یخ شکن برای ورود پیمانکاران ترک عمل کرده است.



۲- بخش خصوصی

شورای روابط اقتصادی خارجی: این نهاد به عنوان پیشران اصلی دیپلماسی تجاری

ترکیه عمل می‌کند. با داشتن ۱۵۳ شورای تجاری در سراسر جهان، وظیفه هماهنگی بین بخش خصوصی ترکیه و بازارهای هدف را بر عهده دارد. در دوران پاندمی و پس از آن، این نهاد نقشی حیاتی در شناسایی فرصت‌های ناشی از گسست زنجیره‌های تأمین ایفا کرد. مأموریت اصلی شورای روابط اقتصادی خارجی در اسناد بالادستی، تبدیل ترکیه به یکی از مراکز اصلی سرمایه‌گذاری، مالی و تحقیق و توسعه در جهان تعریف شده است. تحلیل عملکرد این نهاد نشان می‌دهد که برخلاف اتاق‌های بازرگانی سنتی، به طور مستقیم تحت نظارت وزارت بازرگانی عمل کرده و به عنوان بازوی اجرایی سیاست خارجی دولت در بازارهای پرریسک (مانند لیبی، سومالی و ونزوئلا) عمل می‌کند.

اتحادیه اتاق‌ها و بورس‌های کالایی ترکیه: نهاد چتری نمایندگی بخش خصوصی و شبکه اتاق‌ها و بورس‌ها؛ در تعاملات بین‌المللی، میزبانی رویدادها و پیگیری منافع اعضا نقش پررنگ دارد. این اتحادیه به عنوان قدرتمندترین نهاد غیردولتی و نماینده قانونی بخش خصوصی ترکیه، نقش «سازمان مادر» را برای یکپارچه‌سازی شبکه گسترده اتاق‌های بازرگانی و بورس‌های کالا ایفا می‌کند. در سپهر دیپلماسی اقتصادی، این نهاد فراتر از یک تشکل صنفی عمل کرده و با بهره‌گیری از وزن سیاسی و اقتصادی خود، مسئولیت میزبانی از مجامع بزرگ بین‌المللی، لابی‌گری برای رفع موانع تجاری در سطوح عالی حکومتی و صیانت از منافع جمعی اعضا در بازارهای جهانی را بر عهده دارد. در واقع، این اتحادیه به عنوان پل ارتباطی میان دولت و بدنه بازار، سیاست‌های کلان تجاری را به زبان بخش خصوصی ترجمه و پیگیری می‌کند.

اتاق‌های بازرگانی: علاوه بر خدمات داخلی، در تقویت تجارت خارجی اعضا، تجارت‌بنگاه به بنگاه، داوری، میانجی‌گری تجاری و رویدادهای بین‌المللی نقش دارند. اتاق‌های بازرگانی در ساختار اقتصادی ترکیه، فراتر از ارائه خدمات اداری و ثبت شرکت‌ها، به عنوان موتور محرک «بین‌المللی‌سازی» بنگاه‌های کوچک و متوسط عمل می‌کنند. این نهادها با تمرکز بر دیپلماسی شرکتی، بستر لازم برای تجارت بنگاه به بنگاه را از طریق اعزام و پذیرش هیئت‌های تجاری فراهم می‌آورند. همچنین، نقش حیاتی آن‌ها در حوزه حقوقی از طریق نهادهای «داوری و میانجی‌گری تجاری» برجسته می‌شود که با حل و فصل کم‌هزینه و سریع اختلافات بازرگانی، ریسک فعالیت در محیط بین‌الملل را برای اعضا کاهش داده و امنیت سرمایه‌گذاری را تضمین می‌کنند.

۳- انجمن‌های کارفرمایی و کسب و کار با شبکه بین‌المللی

انجمن صنعتگران و بازرگانان ترکیه: انجمن کارآفرینان و مدیران بنگاه‌های بزرگ؛ بخشی از کارکردش ارتقای رقابت‌پذیری بین‌المللی و ارتباطات بیرونی و دفاتر نمایندگی و شبکه‌سازی در سطح جهانی است. توسیاد به عنوان نماینده سنتی «سرمایه‌داری بزرگ» و بخش صنعتی مدرن ترکیه، نقشی محوری در معماری روابط اقتصادی این کشور با بلوک غرب و نهادهای مالی بین‌المللی ایفا می‌کند. این نهاد با تمرکز بر «مزیت رقابتی» و استانداردهای جهانی، فراتر از یک تشکل صنفی عمل کرده و به مثابه یک اندیشکده اقتصادی، لابی‌گری قدرتمندی را برای همسوسازی قوانین داخلی با هنجارهای تجارت جهانی (به‌ویژه اتحادیه اروپا) هدایت می‌کند. دفاتر نمایندگی توسیاد در پایتخت‌های مهم جهان (نظیر بروکسل، واشنگتن و برلین)، بازوهای اجرایی «دیپلماسی مسیر دوم» آنکارا محسوب می‌شوند که وظیفه شبکه‌سازی در سطوح عالی تصمیم‌گیری جهانی و جذب فناوری‌های نوین برای صنایع مادر را بر عهده دارند.

انجمن صنعتگران و بازرگانان مستقل (موسیاد): شبکه گسترده کسب و کار به‌ویژه بازارهای اقتصادی کوچک که از طریق پلتفرم‌های بین‌المللی و رویدادها به اتصال تجاری کمک می‌کند. یکی از ابزارهای مهمی که موسیاد ایجاد کرده است، پلتفرم بین‌المللی برای تجارت است و برای شبکه‌سازی و پیوندهای اقتصادی بین کشورها و انجمن‌ها استفاده می‌شود. موسیاد که نماد ظهور طبقه جدید تجاری محافظه‌کار و تولیدکنندگان خرد و متوسط در ترکیه است، استراتژی «دیپلماسی تجاری میدانی» را دنبال می‌کند. این نهاد با درک چابکی بنگاه‌های کوچک، تمرکز خود را بر نفوذ مویرگی در بازارهای منطقه‌ای، آفریقا و آسیا قرار داده است. شاه‌کلید موفقیت موسیاد، تأسیس و راهبری مجمع بین‌المللی کسب و کار است؛ پلتفرمی راهبردی که به عنوان یک اکوسیستم شبکه‌سازی عمل می‌کند و با برگزاری کنگره‌های سالانه و نشست‌های تخصصی، مسیر را برای تجارت بنگاه به بنگاه و عقد قراردادهای مشارکت بین تجار ترک و شرکای بین‌المللی هموار می‌سازد.

۴- نهادهای تخصصی صادرات و برندینگ تجاری

مجمع و اتحادیه صادرکنندگان ترکیه: هماهنگ‌کننده فعالیت‌های ترویج صادرات در خارج، اعزام و برگزاری هیئت‌های تجاری و امضای تفاهم‌های حسن‌نیت با شرکای تجاری؛ نقش مستقیم در دیپلماسی صادرات. این مجمع به عنوان تنها نهاد قانونی و

نماینده انحصاری ۶۱ اتحادیه صادرکننده، در خط مقدم جبهه تجارت خارجی ترکیه قرار دارد. مأموریت راهبردی آن فراتر از هماهنگی صرف است؛ این نهاد با طراحی و اجرای استراتژی‌های نفوذ در بازار، مدیریت برند ترکیه و سازمان‌دهی پویون‌های ملی در نمایشگاه‌های جهانی، عملاً نبض صادرات کشور را در دست دارد. امضای تفاهم‌نامه‌های حسن نیت با اتاق‌های بازرگانی کشورهای هدف و ارائه بازخوردهای میدانی به دولت برای اصلاح سیاست‌های ارزی و گمرکی، این نهاد را به بازیگری بی‌بدیل در دیپلماسی صادرات محور تبدیل کرده است.

۵- نهادهای سرمایه‌گذار خارجی و پیوند با شرکت‌های چندملیتی

انجمن سرمایه‌گذاران بین‌المللی (یاسد): نمایندگی سرمایه‌گذاران مستقیم خارجی و کار روی بهبود محیط سرمایه‌گذاری و گفت‌وگوی سیاستی؛ در دیپلماسی جذب سرمایه اثرگذار است. یاسد به عنوان نماینده بخش اعظم سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در ترکیه، نقش حیاتی «پل ارتباطی» میان کابینه دولت و هیئت‌مدیره شرکت‌های جهانی را ایفا می‌کند. کارویژه اصلی این نهاد، شناسایی گلوگاه‌های بوروکراتیک و موانع قانونی است که جریان ورود سرمایه را کند می‌کنند. با ارائه گزارش‌های تحلیلی و برگزاری نشست‌های عالی‌رتبه با مقامات دولتی، یاسد می‌کوشد تا قوانین داخلی را با استانداردهای جهانی همسو کرده و با تضمین ثبات رویه‌ها، ریسک ذهنی سرمایه‌گذاران را کاهش دهد؛ امری که آن را به اهرمی قدرتمند در «دیپلماسی جذب سرمایه» بدل ساخته است.

۶- نهادهای پیونددهنده با اروپا در چارچوب‌های اقتصادی-نهادی اتحادیه اروپا

بنیاد توسعه اقتصادی: هماهنگ‌سازی و پیگیری رابطه دنیای کسب‌وکار ترکیه با اتحادیه اروپا و دولت در موضوعات مرتبط با ترکیه. این بنیاد که ماهیتی پژوهشی و ترویجی دارد، به طور تخصصی بر پیچیده‌ترین پرونده سیاست خارجی ترکیه، یعنی «عضویت و همگرایی با اتحادیه اروپا» متمرکز است. در شرایطی که روابط سیاسی آنکارا و بروکسل دستخوش نوسان می‌شود، آی‌کی‌وی با دیپلماسی عمومی و برگزاری سمینارهای تخصصی، کانال‌های ارتباطی بخش تجاری دو طرف را باز نگه می‌دارد. وظیفه خطیر این نهاد، رصد لحظه‌ای قوانین و مقررات اتحادیه اروپا و آگاه‌سازی صنایع داخلی برای انطباق با این استانداردهاست تا جریان صادرات به اروپا در چارچوب «اتحادیه گمرکی» دچار اختلال نشود.

مدیریت بحران و فرصت‌سازی در دوران پاندمی (۲۰۲۰-۲۰۲۱)

استراتژی چین به علاوه یک و موقعیت‌یابی مجدد

با شیوع ویروس کرونا در اوایل سال ۲۰۲۰ و قرنطینه‌های گسترده در چین، زنجیره تأمین جهانی با شوک بی‌سابقه‌ای مواجه شد. شرکت‌های چندملیتی اروپایی و آمریکایی به سرعت دریافتند که وابستگی تک‌منبعی به چین یک ریسک استراتژیک است. این ادراک منجر به شکل‌گیری استراتژی چین به علاوه یک شد که هدف آن تنوع‌بخشی به مبادی تولید بود. ترکیه با درک سریع این تغییر پارادایم، کمپین گسترده‌ای را برای معرفی خود به عنوان جایگزین چین آغاز کرد. مزیت‌های رقابتی ترکیه شامل موارد زیر بود:

۱. **موقعیت جغرافیایی:** نزدیکی به بازار مصرف اروپا (تحویل کالا در کمتر از ۷۲ ساعت در مقایسه با ۳۰-۴۰ روز از چین).

۲. **اتحادیه گمرکی با اروپا:** امکان صادرات بدون تعرفه بسیاری از کالاهای صنعتی به اتحادیه اروپا.

۳. **زیرساخت‌های صنعتی:** وجود صنایع تبدیلی قوی در بخش‌های نساجی، خودروسازی و لوازم خانگی.

در سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲، صادرات ترکیه جهش قابل توجهی را تجربه کرد. بخش‌های پوشاک، مواد شیمیایی و قطعات خودرو بیشترین نفع را از تغییر سفارشات اروپایی بردند. گزارش‌ها نشان می‌دهد که برندهای مد اروپایی برای کاهش زمان عرضه به بازار و کاهش هزینه‌های حمل‌ونقل کانتینری (که در دوران کرونا تا ۱۰ برابر افزایش یافته بود)، تولید خود را از آسیای دور به ترکیه و شمال آفریقا منتقل کردند.

پارادوکس سیاست پولی و فرسایش مزیت رقابتی

با این حال، بهره‌برداری کامل از فرصت کرونا با مانع بزرگی به نام سیاست‌های پولی غیرمتعارف روبرو شد. دولت اردوغان با اصرار بر نظریه بهره‌علت تورم است، نرخ بهره بانکی را در اوج تورم جهانی کاهش داد. این سیاست منجر به سقوط آزاد ارزش لیر در سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ شد. اگرچه کاهش ارزش پول ملی در تئوری باید به نفع

صادرات تمام می‌شد، اما ساختار واردات محور صنایع ترکیه (وابستگی به انرژی و مواد اولیه وارداتی) باعث شد تا هزینه تولید به شدت افزایش یابد. تورم تولیدکننده در مقاطعی از سال ۲۰۲۲ سه رقمی شد که قدرت رقابت قیمت نهایی کالاها را تضعیف کرد. علاوه بر این، بی‌ثباتی نرخ ارز مانع از برنامه‌ریزی بلندمدت سرمایه‌گذاران خارجی شد و جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آن‌چنان که انتظار می‌رفت، رشد نکرد و بیشتر به سمت خرید املاک (سرمایه غیرمولد) سوق پیدا کرد.

جنگ اوکراین و دکترین توازن فعال (۲۰۲۲-۲۰۲۴)

هندسه پیچیده روابط با مسکو و کی‌یف

حمله نظامی روسیه به اوکراین در فوریه ۲۰۲۲، ترکیه را در موقعیت دشواری قرار داد که به سرعت به یک فرصت ژئواکونومیک تبدیل شد. آنکارا با اتخاذ سیاست بی‌طرفی فعال، از پیوستن به تحریم‌های غرب علیه روسیه خودداری کرد، در حالی که همزمان با فروش پهپاد به اوکراین و بستن تنگه‌های بسفر و داردانل بر روی کشتی‌های جنگی، حمایت خود را از کی‌یف نشان داد.

پیامدهای اقتصادی بی‌طرفی:

۱. **هاب انرژی و غلات:** ترکیه با میانجی‌گری در «قرارداد غلات دریای سیاه» در ژوئیه ۲۰۲۲، خود را به عنوان ضامن امنیت غذایی جهان معرفی کرد. هرچند روسیه در سال ۲۰۲۳ از این توافق خارج شد، اما ترکیه توانست نقش خود را به عنوان گلوگاه ترانزیتی تثبیت کند. در بخش انرژی، پیشنهاد ولادیمیر پوتین برای تبدیل ترکیه به «هاب توزیع گاز» به اروپا، با استقبال آنکارا مواجه شد. واردات نفت و گاز ارزان از روسیه و تعویق پرداخت بدهی‌های گازی (به ارزش ۲۰ میلیارد دلار)، به ترکیه کمک کرد تا شوک قیمت انرژی را مدیریت کند.

۲. **جذب سرمایه روسی:** عدم اعمال تحریم‌های ویزایی و مالی، ترکیه را به پناهگاه امنی برای سرمایه‌های الیگارش‌ها و طبقه متوسط روسیه تبدیل کرد. روس‌ها در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ به بزرگترین خریداران خارجی املاک در ترکیه تبدیل شدند و هزاران شرکت با سرمایه روسی در استانبول و آنتالیا ثبت شد. این جریان سرمایه، تا حدی کسری حساب جاری ترکیه را پوشش داد.

۳. **تجارت ترانزیتی و صادرات مجدد:** ترکیه به پل ارتباطی روسیه با بازارهای جهانی تبدیل شد. صادرات ترکیه به روسیه در سال ۲۰۲۳ جهش چشمگیری یافت که بخش عمده‌ای از آن شامل صادرات مجدد کالاهای غربی بود.

فشار غرب و محدودیت‌های توازن

این بازی دوگانه بدون هزینه نبود. افزایش صادرات کالاهای دارای کاربرد دوگانه مانند میکروچیپ‌ها و قطعات الکترونیکی به روسیه، هشدارهای جدی آمریکا و اتحادیه اروپا را در پی داشت. در سال ۲۰۲۴، تحت تهدید تحریم‌های ثانویه ایالات متحده علیه بانک‌های ترکیه، مؤسسات مالی این کشور تراکنش‌های مرتبط با روسیه را به شدت محدود کردند. این امر منجر به کاهش ۳۰ درصدی تجارت با روسیه در نیمه اول ۲۰۲۴ شد و نشان داد که وابستگی ترکیه به سیستم مالی غرب، همچنان محدود کننده اصلی بلندپروازی‌های شرقی آن است.

بازگشت به سیاست‌های متداول اقتصادی و عادی سازی منطقه‌ای (۲۰۲۳-۲۰۲۶)

انتخابات ۲۰۲۳ و تغییر ریل اقتصادی

پیروزی رجب طیب اردوغان در انتخابات ریاست جمهوری مه ۲۰۲۳، نقطه عطفی در سیاست‌گذاری اقتصادی بود. با درک اینکه مدل اقتصادی قبلی (نرخ بهره پایین) دیگر قابل تداوم نیست و کشور در آستانه بحران تراز پرداخت‌ها قرار دارد، اردوغان با انتصاب مهمت شیمشک به عنوان وزیر خزانه داری و «حفیظه غایه ارکان» (و سپس فاتح کاراهان) به ریاست بانک مرکزی، بازگشت به سیاست‌های ارتدوکس (متعارف) را کلید زد.

اقدامات اصلاحی:

- **افزایش نرخ بهره:** بانک مرکزی در یک دوره فشرده، نرخ بهره سیاستی را از ۸.۵ درصد به ۵۰ درصد در اوایل سال ۲۰۲۴ افزایش داد تا تورم را مهار کند.
- **انضباط مالی:** دولت با حذف یارانه‌های انرژی و افزایش مالیات‌ها، تلاش کرد تا کسری بودجه ناشی از زلزله ویرانگر فوریه ۲۰۲۳ (که بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار خسارت به بار آورد) را جبران کند.

دیپلماسی دلار: عادی سازی با اعراب

تغییر سیاست اقتصادی با یک دیپلماسی فعال برای جذب سرمایه از کشورهای خلیج فارس همراه شد. ترکیه که تا پیش از این روابط پرتنشی با امارات، عربستان سعودی و مصر داشت، به سرعت مسیر عادی سازی را طی کرد. محرک اصلی این تغییر، نیاز فوری به ارز خارجی برای تقویت ذخایر بانک مرکزی بود.

۱. **امارات متحده عربی:** امضای توافقنامه مشارکت اقتصادی جامع و اعلام بسته سرمایه گذاری ۵۰ میلیارد دلاری در بخش های انرژی، حمل و نقل، و بازسازی مناطق زلزله زده. توافقات سوپا ارزی با امارات نقش حیاتی در جلوگیری از سقوط لیر داشت.

۲. **عربستان سعودی:** پس از پایان دادن به پرونده جمال خاشقچی، روابط با ریاض گرم شد. سپرده گذاری ۵ میلیارد دلاری عربستان در بانک مرکزی ترکیه و قرارداد تاریخی فروش پهپادهای آکینجی به ارزش تقریبی ۳ میلیارد دلار، نماد این اتحاد جدید بود.

۳. **مصر:** روند آشتی با قاهره در فوریه ۲۰۲۴ با سفر اردوغان به مصر نهایی شد. هدف گذاری تجارت ۱۵ میلیارد دلاری برای سال های ۲۰۲۵-۲۰۲۶ و تبدیل مصر به پایگاه تولیدی شرکت های ترک برای صادرات به آفریقا (با استفاده از معافیت های تجاری مصر)، نشان دهنده بلوغ استراتژیک ترکیه است. شرکت هایی مانند «بکو» و «حیات کیمیا» سرمایه گذاری های سنگینی در مصر انجام داده اند.

محرك‌های اصلی اقتصاد ترکیه

۱. تورم و سیاست پولی (نرخ بهره/اعتبار)



مسیر تورم و تصمیم‌های بانک مرکزی درباره نرخها، مستقیماً روی مصرف، سرمایه‌گذاری و نرخ ارز اثر می‌گذارد. برای ۲۰۲۴ هم «چارچوب پولی» و مدیریت انتظارات تورمی، هسته اصلی داستان است.

۲. نرخ ارز و تامین مالی خارجی



اقتصاد ترکیه به تامین مالی خارجی و ارز حساس است؛ دسترسی به بازارهای بین‌المللی بدهی/وام و هزینه بهره، روی سرمایه‌گذاری و ثبات مالی اثر می‌گذارد. شروع برنامه استقرار خارجی ۲۰۲۴ هم از سمت وزارت خزانه‌داری دیده می‌شود.

۳. صادرات و تقاضای اروپا/همسایه‌ها



رشد ترکیه تا حد زیادی از صادرات کالاهای صنعتی و خدمات (به خصوص گردشگری) نیرو می‌گیرد؛ بنابراین وضعیت اقتصاد جهانی و به‌ویژه اروپا یک محرک کلیدی است.

۴. گردشگری و درآمد ارزی



گردشگری هم محرک رشد است هم تامین‌کننده ارز دولت و صحت برای ۲۰۲۴ هم هدفگذاری افزایش درآمد دارند.

۵. سیاست مالی، کسری بودجه و هزینه بهره



انگاز کسری بودجه، مالیات‌ها و به‌خصوص «بار هزینه بهره» می‌تواند فضای مانور دولت را زیاد کند و روی تقاضای کل اثر بگذارد.

۶. انرژی و واردات (حساب جاری)



قیمت و واردات انرژی (نفت/گاز) روی حساب جاری و نیاز ارزی اثر می‌گذارد؛ هر شوک انرژی می‌تواند نرخ ارز و تورم را تکان دهد. (این محرک در گزارش‌های چشم‌انداز جهانی هم به‌عنوان ریسک پررنگ است).

تصویر کلان اقتصاد ترکیه در مسیر ۲۰۲۶، حکایت از یک «جراحی دردناک اما اجتناب‌ناپذیر» دارد که محوریت آن بر گذار از سیاست‌های انبساطی پیشین به یک انضباط سخت‌گیرانه پولی و مالی استوار است. در قلب این تحول (مورد ۱)، بانک مرکزی با ابزار نرخ بهره و کنترل انتظارات تورمی، تلاش می‌کند ترمز تورم را بکشد؛ اما این سیاست یک عارضه جانبی سنگین دارد که در بودجه دولت (مورد ۵) نمایان می‌شود: افزایش نرخ بهره، هزینه استقرار دولت را به شدت بالا برده و فضای مانور مالی آن را تنگ کرده است. به عبارتی، دولت ترکیه اکنون در یک پارادوکس گیر افتاده است که برای مهار تورم، باید رکود نسبی و فشار هزینه بهره را بپذیرد، چرا که هرگونه تلاش برای تحریک مصنوعی تقاضا، دستاوردهای تورمی را بر باد خواهد داد.

این انضباط داخلی، برای موفقیت به شدت نیازمند «اکسیژن خارجی» است که در قالب تأمین مالی و درآمدهای ارزی تعریف می‌شود. اقتصاد ترکیه به دلیل کمبود پس‌انداز ملی، برای ثبات ارزی و پوشش بدهی‌ها (مورد ۲)، چشم به بازارهای مالی بین‌المللی و جذب سرمایه دوخته است. هم‌زمان، بخش واقعی اقتصاد نیز به شدت برون‌گراست؛ به طوری که حیات صنایع ترکیه (مورد ۳) مستقیماً به نبض اقتصادی اروپا گره خورده است. این یعنی هرگونه رکود در اتحادیه اروپا، بلافاصله موتور صادرات ترکیه را خاموش می‌کند. بنابراین، استراتژی ۲۰۲۶ ترکیه نه بر مبنای استقلال اقتصادی، بلکه بر پایه «تعمیق

ادغام در زنجیره‌های ارزش جهانی» بنا شده است، جایی که ثبات لیر تنها با جریان مداوم ارز حاصل از صادرات و وام‌های خارجی تضمین می‌شود.



در نهایت، تعادل این معادله پیچیده بر روی دو کفه «انرژی» و «گردشگری» می‌لرزد. از یک سو، ترکیه به عنوان یک واردکننده خالص انرژی (مورد ۶)، همواره در معرض شوک‌های قیمت نفت و گاز است که می‌تواند تمام دستاوردهای ارزی را ببلعد و کسری حساب جاری را تشدید کند. در مقابل، گردشگری (مورد ۴) نقش «منجی ارزی» و سوپاپ اطمینان را بازی می‌کند که باید جور هزینه واردات انرژی را بکشد. چشم‌انداز ۲۰۲۶ در واقع شرط‌بندی بزرگ دولت ترکیه روی این فرضیه است که اگر بتواند انضباط داخلی (تحمل نرخ بهره بالا) را حفظ کند و هم‌زمان درآمدهای توریستی و صادراتی را افزایش دهد، می‌تواند از گردنه تورم عبور کرده و به ثبات پایدار برسد؛ هرچند این مسیر به دلیل وابستگی شدید به متغیرهای غیرقابل کنترل جهانی (قیمت انرژی و تقاضای اروپا)، مسیری پرریسک و شکننده باقی می‌ماند.

این اینفوگرافی نقشه راه اقتصاد ترکیه را در سال حیاتی ۲۰۲۶ ترسیم می‌کند؛ سالی که در آن برنامه میان‌مدت دولت از فاز طراحی به فاز اجرای سخت‌گیرانه وارد می‌شود. در کانون این استراتژی (موارد ۱ و ۲)، یک هماهنگی اجباری میان سیاست مالی و پولی دیده می‌شود: دولت متعهد شده است که در چارچوب برنامه ۲۰۲۶-۲۰۲۸، انضباط بودجه‌ای را رعایت کند و بانک مرکزی نیز مأموریت اصلی خود را «کاهش تورم» و حفظ

نرخ‌های حقیقی مثبت تعریف کرده است. این یعنی در سال ۲۰۲۶، اقتصاد ترکیه دیگر با «فرمان‌های لحظه‌ای» اداره نمی‌شود، بلکه زیر سایه یک چارچوب نهادی و شفافیت‌محور قرار می‌گیرد تا اعتماد از دست‌رفته بازارها را بازگرداند و مسیر پیش‌بینی‌پذیرتری را برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی فراهم کند.

اما این انضباط پولی با یک «محرک اجباری و عظیم» در تضاد ظاهری است: بازسازی مناطق زلزله‌زده (مورد ۳). این بازسازی، نقش یک تیغ دو لبه را بازی می‌کند؛ از یک سو فشار سنگینی بر بودجه دولت وارد می‌کند و می‌تواند تلاش‌های ضدتورمی را به چالش بکشد، اما از سوی دیگر، به عنوان موتور محرک رشد اقتصادی عمل کرده و از تعمیق رکود جلوگیری می‌کند. پیش‌بینی‌های رشد اقتصادی توسط نهادهایی مانند سازمان همکاری اقتصادی و صندوق بین‌المللی پول (مورد ۵) که اعدادی حوالی ۳.۴٪ را نشان می‌دهند، دقیقاً بازتاب‌دهنده همین دینامیک هستند: رشدی که نه از مصرف بی‌رویه خانوارها، بلکه از سرمایه‌گذاری اجباری در زیرساخت‌ها و بازسازی حاصل می‌شود. بنابراین، کیفیت رشد اقتصادی در سال ۲۰۲۶ تغییر ماهیت داده و به سمت فعالیت‌های عمرانی و زیربنایی سنگین وزن تغییر جهت می‌دهد.

در نهایت، بقای این مدل اقتصادی به شدت به «جریان نقدینگی خارجی» وابسته است تا کسری‌های ناشی از واردات و بازسازی را پوشش دهد. هدف‌گذاری دقیق ۶۸ میلیارد دلاری برای درآمد گردشگری (مورد ۴)، نشان می‌دهد که دولت حساب ویژه‌ای روی این بخش به عنوان «منجی تراز پرداخت‌ها» باز کرده است. با این حال، این خوش‌بینی با هشدارهای جدی درباره ریسک‌های بیرونی (مورد ۶) محاصره شده است؛ عدم قطعیت در تجارت جهانی و تنش‌های ژئوپلیتیک می‌تواند پاشنه آشیل این برنامه باشد. به بیان دیگر، ترکیه در سال ۲۰۲۶ تلاش دارد با یک دست (سیاست داخلی) خانه را منظم کند و با دست دیگر (گردشگری و صادرات)، هزینه این نظم را از جهان بگیرد، اما طوفان‌های احتمالی در تجارت جهانی می‌توانند این تعادل ظریف را هر لحظه برهم بزنند.

راهبردهای دیپلماسی اقتصادی ترکیه



این اینفوگرافی یک «اکوسیستم ۸ وجهی» را برای دستگاه سیاست خارجی ترکیه ترسیم می‌کند که در آن، دیپلماسی نه فقط ابزار سیاسی، بلکه به عنوان «تسهیل‌گر تجارت» تعریف شده است. تحلیل این ساختار نشان می‌دهد که ترکیه برای پیشبرد منافع اقتصادی خود دو بال اصلی تدارک دیده است: بال اول (سمت راست) بر زیرساخت‌سازی و امنیت سرمایه تمرکز دارد که شامل ایجاد چارچوب‌های حقوقی، دیپلماسی مالی و جذب سرمایه خارجی است تا ریسک فعالیت اقتصادی را کاهش دهد. بال دوم (سمت چپ) بر بازاریابی و نفوذ نرم استوار است که از طریق برندسازی، دیجیتال‌سازی ابزارها و استفاده از کمک‌های توسعه‌ای (قدرت نرم)، به دنبال فتح بازارهای جدید برای کالاهای ترک است. نکته کلیدی این نمودار، محوریت دادن به «بخش خصوصی» است؛ به این معنا که دولت وظیفه خود را باز کردن درها (از طریق توافقات و دیپلماسی) می‌داند تا بخش خصوصی بتواند موتور محرک اقتصاد باشد.



این اینفوگرافی روایتی از تکامل هوشمندانه و تطبیقی دیپلماسی اقتصادی ترکیه طی دو دهه اخیر است که نشان می‌دهد چگونه آنکارا از موقعیت یک «بازیگر حاشیه‌ای و مشتاق غرب» (۲۰۰۸-۲۰۰۳) به یک «هاب ژئواکونومیک مستقل» (۲۰۲۶-۲۰۲۲) تغییر استراتژی داده است. تحلیل روند زمانی حاکی از آن است که سیاست خارجی ترکیه ابتدا بر پایه «همگرایی نهادی» با اروپا برای جذب سرمایه بنا شده بود، اما به مرور با درک محدودیت‌های غرب، به سمت «تنوع‌بخشی استراتژیک» (نگاه به آفریقا و منطقه) و «پروژه‌محوری» تغییر جهت داد. نکته کلیدی و تکامل‌یافته‌ترین بخش این نمودار، فاز نهایی (۲۰۲۶-۲۰۲۲) است؛ جایی که ترکیه با بهره‌برداری از خلأهای ناشی از جنگ اوکراین، اقتصاد را با امنیت گره زده و بر «دیپلماسی کریدورها» متمرکز شده است.

در این مرحله، ترکیه دیگر تنها به دنبال صادرات کالا نیست، بلکه می‌کوشد با کنترل جریان انرژی (هاب گازی) و ترانزیت کالا، موقعیت جغرافیایی خود را به یک اهرم قدرت سیاسی و اقتصادی تبدیل کند و خود را به عنوان گره کور زنجیره تأمین جهانی جا بیندازد. تحلیل دقیق‌تر این بازه زمانی نشان‌دهنده یک «انعطاف‌پذیری استراتژیک خیره‌کننده در دستگاه دیپلماسی ترکیه است؛ به این معنا که آنکارا به جای پافشاری بر یک دکترین ثابت و ایدئولوژیک، سیاست خود را با «نبض بحران‌های جهانی» تنظیم کرده است. در حالی که دهه اول (۲۰۰۸-۲۰۰۳) صرفاً «تطبیق منفعلانه با استانداردهای غرب» شد، در دوره‌های بعد شاهد هستیم که ترکیه چگونه از «تهدیدها» فرصت می‌سازد؛ مثلاً در دوران

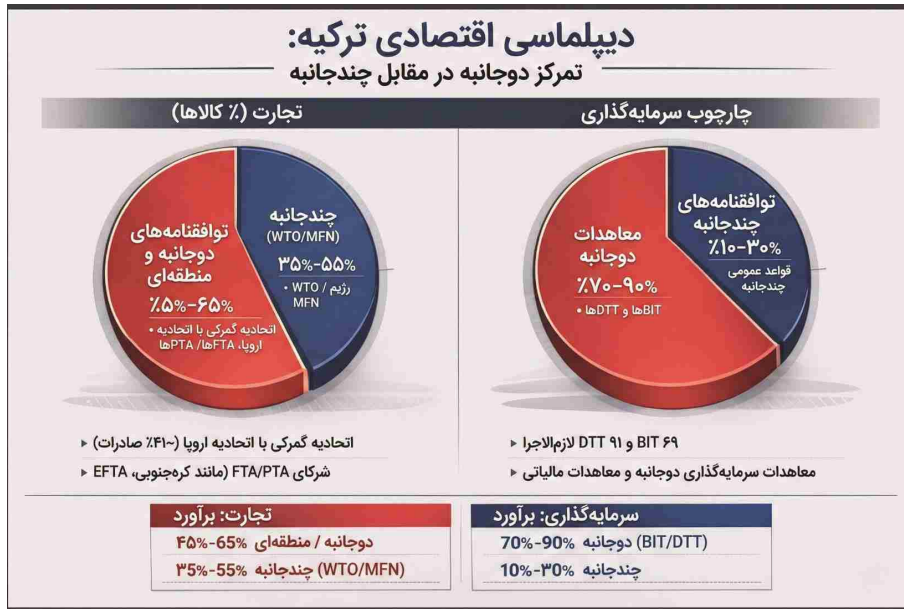
همه گیری کرونا (۲۰۲۱-۲۰۱۹)، با مانور هوشمندانه روی «دیپلماسی زنجیره تأمین»، خود را به عنوان «کارخانه جایگزین چین» برای اروپا مطرح کرد و بلافاصله در دوران جنگ اوکراین، با «دیپلماسی امنیت غذایی» و غلات، وزن ژئوپلیتیک خود را به نقدینگی و امتیاز اقتصادی تبدیل کرد. بنابراین، این نمودار اثبات می کند که دیپلماسی ترکیه از یک «هویت خواهی اروپایی» به یک «عمل گرایی کاسب کارانه تغییر ماهیت داده است، جایی که هر چالش بین المللی-از پاندمی تا جنگ-نه یک تهدید، بلکه یک «کالای دیپلماتیک» برای معامله و تثبیت جایگاه به عنوان چهارراه حیاتی جهان محسوب می شود.

اثربخشی رویکردهای دیپلماسی اقتصادی در مهم ترین بازه های زمانی (۲۰۲۰-۲۰۲۶)

چالش ها و نتایج	میزان اثربخشی	هدف اصلی	رویکرد راهبردی
افزایش صادرات کالا، اما شکست در جذب سرمایه خارجی پایدار به دلیل بی ثباتی لیر	متوسط ↑	جذب سرمایه گذاری اروپا	جایگزینی چین (۲۰۲۰-۲۱)
تبدیل شدن به هاب گازی و غلات؛ جذب سرمایه روسی؛ ریسک تحریم ثانویه	بالا ↑	امنیت انرژی و غذایی	توازن در جنگ اوکراین
نجات لیر از سقوط کامل؛ فروش تسلیحات استراتژیک؛ وابستگی به سرمایه سیاسی	بالا ↑	جذب دلار	عادی سازی با اعراب
ایجاد وابستگی امنیتی در آفریقا و آسیای مرکزی؛ برندسازی ملی	بسیار بالا ↑	نفوذ ژئوپلیتیک	دیپلماسی پهبادی
تورم ۶۵٪+، فقر طبقه متوسط، از دست رفتن رفتن اعتبار بانک مرکزی	منفی ↓	رشد به هر قیمت	اقتصاد دستوری (۲۰۲۱-۲۳)

این اینفوگرافی یک «کارنامه عملکرد» بی پرده از قمارها و مانورهای اقتصادی ترکیه در نیم دهه اخیر است که یک الگوی رفتاری مشخص را افشا می کند: ترکیه در فروش امنیت و مدیریت بحران استاد است، اما در مدیریت اصول اولیه اقتصاد کلان رفوزه شده است. تحلیل مقایسه ای این ۵ ردیف نشان می دهد که پربازده ترین استراتژی های آنکارا (ردیف های سبز و بنفش)، آنهایی بوده اند که ماهیت «ژئوپلیتیک» و «امنیتی» داشته اند. «دیپلماسی پهبادی» (با اثربخشی بسیار بالا) و «توازن در جنگ اوکراین»، در واقع تبدیل کردن تنش های منطقه ای به نقدینگی و نفوذ بوده است؛ ترکیه توانست با فروش تسلیحات و تبدیل شدن به هاب غلات/انرژی، از ناامنی جهان سود ببرد. در مقابل، استراتژی های مبتنی بر اصول خالص اقتصادی، قربانی بی ثباتی داخلی شده اند. تلاش برای «جایگزینی چین» (ردیف اول) علیرغم پتانسیل بالا، به دلیل بی ثباتی لیر و فقدان امنیت سرمایه ابتر ماند و فاجعه بارتر از همه، تجربه «اقتصاد دستوری» (ردیف قرمز) بود که نشان می دهد

مداخله سیاسی در مکانیسم بازار، چگونه دستاوردهای دیگر را بلعیده و طبقه متوسط را فقیر کرده است. نکته ظریف و استراتژیک این تصویر در ردیف زرد (عادی سازی با اعراب) نهفته است که نقش «پل میان شکست و پیروزی» را بازی می کند. این ردیف اعتراف می کند که تغییر چرخش سیاسی اردوغان به سمت اعراب و اسرائیل، نه یک انتخاب دیپلماتیک، بلکه یک «اجبار اقتصادی» برای نجات لیر از سقوط کامل (ناشی از فاجعه ردیف قرمز) بوده است. به بیان دیگر، ترکیه مجبور شد «سرمایه سیاسی» خود را بفروشد تا «دلار» بخرد و حفره های ناشی از سیاست های غلط پولی را پر کند. بنابراین، پیام نهایی تصویر این است که قدرت سخت (پهپاد و ارتش) و موقعیت جغرافیایی (تنگه ها)، فعلاً جورِ ضعف های بنیادین در سیاست گذاری پولی و مالی را می کشند، اما این مدل بدون بازگشت به عقلانیت اقتصادی (حذف ردیف قرمز)، پایدار نخواهد بود.



این اینفوگرافی از یک واقعیت استراتژیک مهم و یک «ناهمسانی ساختاری» در رژیم حقوقی دیپلماسی اقتصادی ترکیه پرده برمی دارد که نشان دهنده ترجیح آشکار «معامله های اختصاصی و دوطرفه» بر «قواعد کلی جهانی» در حوزه های حساس است. تحلیل داده ها تفکیک معناداری میان الگوهای «تجارت کالا» و «جذب سرمایه گذاری» را آشکار می کند. در حوزه تجارت، اگرچه قواعد چندجانبه سازمان تجارت جهانی سهم قابل توجهی دارند، اما تسلط ۵۵ تا ۶۵ درصدی توافقات دوجانبه و منطقه ای، عمدتاً بازتاب دهنده «یکپارچگی

نهادی» ترکیه با اتحادیه اروپا از طریق اتحادیه گمرکی است. این وضعیت نشان می‌دهد که صنعت ترکیه به جای اینکه تنها در اقیانوس بی‌در و پیکر سازمان تجارت جهانی شنا کند، ترجیح داده خود را به ساحل امن و ثروتمند اروپا زنجیر کند تا بازار صادراتی‌اش تضمین شده باشد.

تفاوت حیاتی و معنادار اما در حوزه سرمایه‌گذاری نهفته است؛ جایی که توافقات دوجانبه با سهم ۹۰٪-۷۰٪ سلطه مطلق دارند. علت بنیادین این تفاوت در ماهیت متفاوت ریسک سرمایه‌گذاری نسبت به تجارت است. در اقتصاد سیاسی، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی همواره با ریسک بالای «سلب مالکیت» یا «تغییرات ناگهانی قوانین داخلی» مواجه است و برخلاف حوزه تجارت، هیچ رژیم حقوقی جهان‌شمول و الزام‌آوری برای آن وجود ندارد.

لذا ترکیه به عنوان یک بازار نوظهور، برای کاهش ریسک حقوقی و ارائه «تعهدات معتبر» فراملی، ناگزیر است خلأ نهادهای بین‌المللی را با انبوهی از معاهدات دوجانبه پر کند. از منظر استراتژیک، این کثرت توافق‌نامه‌های دوجانبه در بخش سرمایه‌گذاری یک کارکرد جبرانی دارد. سرمایه‌ خارجی ذاتاً محتاط است و به سیستم حقوقی داخلی کشورها، به‌ویژه در بازارهای در حال توسعه، اعتماد کامل ندارد. از آنجا که نهاد قدرتمند جهانی برای تضمین سرمایه‌گذاری وجود ندارد، ترکیه مجبور است «امنیت سرمایه» را به صورت «خرده‌فروشی» و مورد به مورد به کشورها بفروشد. در واقع، این توافقات ابزاری است تا آنکارا به سرمایه‌گذار خارجی این پیام را بدهد که حتی اگر قوانین داخلی دستخوش تغییر شود، سرمایه او تحت حمایت یک قرارداد ویژه بین‌المللی در امان خواهد بود؛ راهکاری که ضعف‌های ساختاری داخلی را جبران کرده و جریان ورود دلار را حفظ می‌کند.

جایگاه ایران در تجارت خارجی ترکیه

برآوردی از تحولات روابط تجاری ایران و ترکیه

روابط اقتصادی ایران و ترکیه از منظر تاریخی همواره یکی از پایدارترین روابط اقتصادی ایران با همسایگان بوده است، اما این پایداری الزاماً به معنای عمق، تنوع و کارایی بالا نبوده است. داده‌های رسمی نشان می‌دهد که حجم تجارت دوجانبه طی یک دهه اخیر عمدتاً در بازه ۴ تا ۱۰ میلیارد دلار نوسان داشته و در سال‌های اخیر بیشتر در سطح ۵ تا ۶ میلیارد دلار تثبیت شده است. برای نمونه، حجم تجارت دو کشور در سال ۲۰۲۴ حدود ۵.۶ تا ۵.۷ میلیارد دلار برآورد شده و در ۱۰ ماه نخست سال ۲۰۲۵ نیز حدود ۴.۵۶ میلیارد دلار گزارش شده است. این ارقام در مقایسه با اندازه اقتصاد ترکیه (بیش از ۱ تریلیون دلار GDP) و ظرفیت اقتصادی ایران، نشان‌دهنده کم‌عمقی ساختاری روابط تجاری است.

از منظر روندی، تجارت ایران و ترکیه در برابر شوک‌های خارجی انعطاف‌پذیری نسبی داشته، اما فاقد روند صعودی پایدار بوده است. در دوره‌هایی مانند ۲۰۱۲ یا ۲۰۱۸، به واسطه افزایش صادرات انرژی، جهش‌هایی در تجارت دوجانبه رخ داد، اما این جهش‌ها تداوم نیافتند. این نوسان‌پذیری نشان می‌دهد که تجارت دو کشور بیش از آنکه بر پایه ادغام تولیدی و پیوندهای نهادی شکل گرفته باشد، به متغیرهای بیرونی مانند قیمت انرژی، شرایط تحریمی و تحولات سیاسی وابسته بوده است.

نکته مهم آن است که ترکیه در سیاست تجاری خود، روابط با اتحادیه اروپا، روسیه، چین و کشورهای خاورمیانه را به صورت هم‌زمان و فعال دنبال کرده و توانسته تجارت خارجی خود را به بیش از ۶۰۰ میلیارد دلار در سال برساند. در چنین ساختاری، سهم ایران از تجارت خارجی ترکیه معمولاً کمتر از یک درصد بوده است؛ این در حالی است که

ایران برای ترکیه نه تنها یک همسایه، بلکه یک تأمین کننده مهم انرژی و یک مسیر ترانزیتی بالقوه محسوب می شود. این شکاف، خود نشانه‌ای از وجود موانع ساختاری و سیاستی در روابط اقتصادی دوجانبه است.

روابط اقتصادی ایران و ترکیه در دو دهه اخیر همزمان هم محصول همسایگی و پیوستگی طبیعی بازارها بوده و هم اسیر محدودیتهایی شده که بیرون از اراده فعالان اقتصادی دو کشور شکل گرفته است. نقطه شروع تحلیل اقتصادی این رابطه این است که ایران و ترکیه از نظر ساختار مزیت‌های نسبی و مزیت‌های رقابتی مکمل کامل هم نیستند اما در چند حوزه کلیدی همپوشانی و نیاز متقابل دارند انرژی و ترانزیت و بازار مصرف و گردشگری و خدمات فنی و مهندسی و همین چند حوزه کافی بوده تا حتی در دوره‌هایی که تنش سیاسی یا فشار بیرونی بالا رفته جریان‌های مبادله به طور کامل قطع نشود. این حال سطح مبادله واقعی با ظرفیت جغرافیایی و جمعیتی و صنعتی دو کشور فاصله معنادار دارد و این فاصله خود بهترین نشانگر اثر متغیرهای نهادی و مالی و ریسک تحریم و هزینه مبادله است.

ترکیب کالایی مبادله نیز به طور معمول به نفع کالاهای پایه و نیمه پایه ایران و به نفع کالاهای صنعتی سبک و متوسط ترکیه است. ایران در مسیر صادرات به ترکیه عمدتاً بر محصولات انرژی بر و مواد اولیه مانند فرآورده‌های پتروشیمی و مواد معدنی و فلزات و نیز بخشی از کالاهای کشاورزی و سنتی تکیه داشته و در مقابل از ترکیه ماشین‌آلات و قطعات و کالاهای مصرفی بادوام و پوشاک و برخی اقلام غذایی و بسته بندی وارد کرده است. این الگو از منظر نظریه تجارت به معنای آن است که ارزش افزوده صادراتی ایران پایتتر و حساسیت آن به قیمت‌های جهانی بالاتر است در حالی که صادرات ترکیه به ایران بیشتر بر پایه شبکه تولید و برند و توزیع استوار است. نتیجه طبیعی این تفاوت آن است که در دوره افت قیمت‌های جهانی انرژی یا محدودیت در صادرات انرژی درآمد ارزی ایران از این رابطه سریعتر افت میکند اما طرف ترکیه میتواند با تغییر سبد یا مسیر تأمین مالی انعطاف بیشتری نشان دهد.

بزرگترین مانع رشد این رابطه در سالهای اخیر نه کمبود تقاضا بوده و نه کمبود کالا بلکه مشکل پرداخت و تسویه و تأمین مالی و بیمه بوده است. وقتی بانک‌های بین‌المللی با طرف ایرانی کار نمی‌کنند واردکننده و صادرکننده به روش‌های پرهزینه تر مثل واسطه‌ها تهاتر غیررسمی یا استفاده از شبکه صرافان متکی می‌شوند این یعنی هزینه مبادله بالا

میرود قیمت تمام شده بالا میرود و تجارت رسمی کوچک میشود حتی اگر در آمارهای دو کشور رشد مقطعی دیده شود این رشد اغلب شکننده است. چون بر پایه سازوکارهای پایدار مالی بنا نشده است در چنین شرایطی قدرت شرکت های بزرگ و دارای شبکه چند کشوری بیشتر می شود و بنگاه های کوچک و متوسط که میتوانند پیشران تنوع صادرات باشند کنار زده می شوند بنابراین یکی از راهبردهای اقتصادی واقع بینانه میان دو کشور حرکت به سمت سازوکارهای شفاف تر تسویه بر پایه پول های ملی یا ایجاد کانالهای مالی مشخص و کم ریسک است البته این مسیر هم بدون هزینه نیست چون نوسان نرخ ارز در هر دو کشور و تفاوت سیاست پولی میتواند ریسک جدید بسازد اما در مجموع هزینه آن معمولاً از هزینه شبکه های غیرشفاف کمتر است.

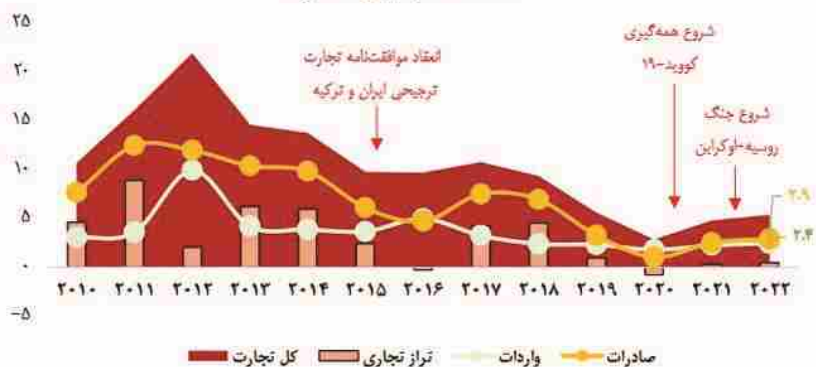
جایگاه ایران در تجارت خارجی ترکیه

بررسی جایگاه متقابل دو کشور در تجارت خارجی یکدیگر نشان می دهد که رابطه ای نامتقارن اما مکمل شکل گرفته است. ترکیه برای ایران یکی از مهم ترین شرکای تجاری محسوب می شود و معمولاً در میان ۵ شریک اول صادراتی و وارداتی ایران قرار دارد، به ویژه در بخش واردات کالاهای صنعتی و واسطه ای. در مقابل، ایران برای ترکیه شریکی با وزن محدودتر اما کارکرد راهبردی است، به ویژه در حوزه انرژی و امنیت تأمین. از منظر ترکیه، ایران در سال های اخیر در رتبه هایی بین ۲۰ تا ۳۰ شرکای تجاری این کشور قرار داشته و سهمی کمتر از یک درصد از کل تجارت خارجی ترکیه را به خود اختصاص داده است. این جایگاه پایین، نه به دلیل نبود ظرفیت اقتصادی ایران، بلکه بیشتر به دلیل محدودیت های بانکی، ریسک های تحریمی، و دشواری های مقرراتی همکاری با ایران است. در عمل، بسیاری از شرکت های ترک ترجیح می دهند تعامل با ایران را در سطحی محدود و کوتاه مدت نگه دارند تا از ریسک های ثانویه جلوگیری کنند.

در سمت مقابل، ترکیه برای ایران نقشی بسیار پررنگ تر دارد. این کشور یکی از مسیرهای اصلی واردات کالاهای صنعتی، ماشین آلات، مواد اولیه و حتی کالاهای مصرفی به ایران است و در برخی سال ها سهمی بیش از ۷ تا ۱۰ درصد از کل واردات ایران را به خود اختصاص داده است. همچنین ترکیه یکی از مهم ترین مقاصد صادرات غیرنفتی ایران بوده و در برخی سال ها رتبه چهارم یا پنجم صادرات غیرنفتی ایران را داشته است. این عدم توازن در جایگاه متقابل، باعث شده قدرت چانه زنی و منافع دو طرف در روابط تجاری یکسان نباشد.

ساختار کالایی تجارت ایران و ترکیه به‌روشنی نشان‌دهنده تقسیم نقش سنتی میان دو اقتصاد است. صادرات ایران به ترکیه عمدتاً شامل گاز طبیعی، محصولات پتروشیمی، مواد معدنی، فلزات پایه و برخی محصولات کشاورزی است. در مقابل، صادرات ترکیه به ایران شامل ماشین‌آلات، تجهیزات صنعتی، قطعات خودرو، محصولات شیمیایی، منسوجات و کالاهای مصرفی است. این الگو نشان می‌دهد که تجارت دوجانبه بیشتر بر اساس مزیت نسبی کلاسیک و نه مزیت رقابتی پویا شکل گرفته است. این ساختار پیامدهای مهمی دارد. نخست آنکه ارزش افزوده بالاتر عمدتاً در سمت ترکیه باقی می‌ماند، زیرا کالاهای صنعتی و واسطه‌ای سهم بیشتری از زنجیره ارزش را تشکیل می‌دهند. دوم آنکه صادرات ایران به‌شدت به نوسانات قیمت جهانی انرژی و مواد خام حساس است، در حالی که صادرات ترکیه تنوع بیشتری دارد و انعطاف‌پذیرتر است. سوم آنکه امکان شکل‌گیری زنجیره‌های تولید مشترک، به دلیل نبود پیوندهای صنعتی، محدود باقی مانده است.

نمودار . تجارت کالایی ایران با ترکیه طی سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۲۲ (میلیارد دلار)



ارزش سه ماهه ۱۴۰۳ (میلیون دلار)		ارزش سه ماهه ۱۴۰۳ (میلیون دلار)		گروه کالایی
واردات	صادرات	واردات	صادرات	
۲۶	۳۴۷	۳۸	۶۶۶	پتروشیمی و پایه نفتی
۱۰۲۴	۱۵۸	۹۳۴	۱۲۵	صنعت
۴۶۳	۵۸	۲۳۶	۷۴	کشاورزی
۴۷۲	۳۷۳	۴۲۰	۴۹۸	معدن و صنایع معدنی

تحلیل ارزش مبادلات تجاری میان ایران و ترکیه نشان می‌دهد که طی سه‌ماهه نخست سال جاری، حجم تجارت بین دو کشور به ۲ میلیارد و ۲۲۹ میلیون دلار رسیده است. در این دوره، ترکیه با ۹۳۷ میلیون دلار صادرات به ایران و میزان وزن کالاهای صادرشده معادل ۱۰۵۲۳ میلیون تن، چهارمین مقصد صادراتی ایران پس از چین، عراق و امارات بوده و سهمی حدود ۸ درصد از صادرات کشور را به خود اختصاص داده است. همچنین، ترکیه در این بازه زمانی سومین منبع واردات ایران بوده است، به طوری که واردات ایران از این کشور به ۱ میلیارد و ۹۸۵ میلیون دلار بالغ شده و وزن این اقلام وارداتی ۱۰۶۰۷ میلیون تن بوده و حدود ۱۵،۲ درصد از کل واردات کشور را تشکیل داده است. مقایسه تجارت دوجانبه در این دوره با مدت مشابه در سال قبل حاکی از کاهش ۱۳،۳ درصدی مبادلات بین تهران و آنکارا است.

در بررسی ترکیب کالایی صادرات ایران به ترکیه، بیشترین ارزش صادرات به چهار گروه محصولات پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی، محصولات صنعتی، محصولات کشاورزی و کالاهای معدنی و صنایع معدنی اختصاص یافته است؛ به طوری که صادرات ایران در بخش پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی ۳۴۷ میلیون دلار، در بخش معدن و صنایع معدنی ۳۷۳ میلیون دلار، در بخش صنعت ۱۵۸ میلیون دلار و در بخش کشاورزی ۵۸ میلیون دلار بوده است.

مطالعات نشان می‌دهد که در همین دوره نسبت به سال قبل، صادرات کالاهای صنعتی و کشاورزی افزایش داشته و به ترتیب رشد ۲۶،۴ و ۲۳،۴ درصدی را تجربه کرده‌اند، در حالی که صادرات در حوزه‌های پتروشیمی و معادن کاهش یافته است. طبق گزارش منتشرشده از سوی سازمان توسعه تجارت، نسبت صادرات به واردات (شاخص صاوا) در سه‌ماهه نخست سال جاری ۰،۴۷۲ محاسبه شده و ارزش هر تن صادرات ایران به ترکیه حدود ۶۱۵ دلار و ارزش هر تن واردات ایران از ترکیه حدود ۱۰۲۳۶ دلار بوده است. از نظر تنوع کالایی، ۷۱۰ قلم کالا در صادرات ایران به ترکیه و ۱۰۹۰۱ قلم کالا در واردات از ترکیه به ثبت رسیده است.

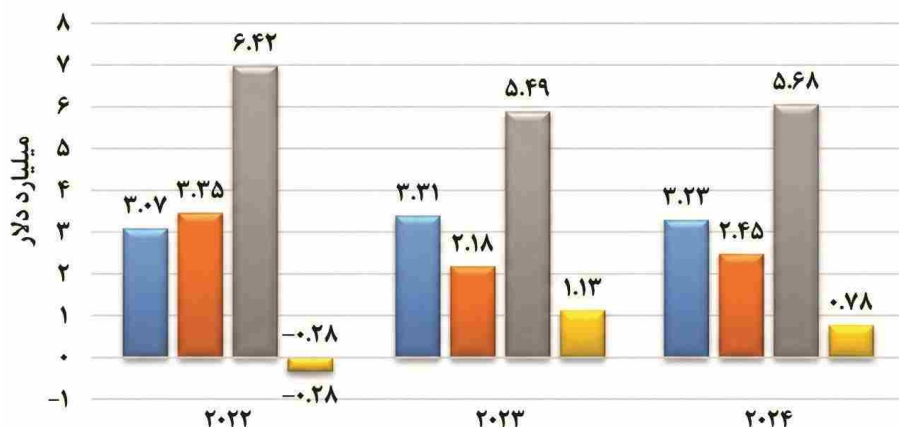
درصد تغییرات		سه ماهه ۱۴۰۳			سه ماهه ۱۴۰۴			تجارت ایران و ترکیه	
		سهم ارزشی (درصد)	وزن (هزارتن)	ارزش (میلیون دلار)	سهم وزنی (درصد)	سهم ارزشی (درصد)	وزن (هزارتن)		ارزش (میلیون دلار)
۳۷-	۳۰-	۹،۹	۲۴۱۵	۱۳۴۵	۴،۴	۸	۱۵۲۳	۹۳۷	صادرات
۸-	۲-	۱۳،۷	۱۷۵۱	۲۰۲۵	۱۷،۸	۱۵،۲	۱۶۰۷	۱۹۸۵	واردات

تحلیل وضعیت تجارت ایران و ترکیه نشان می‌دهد که صادرات ایران به ترکیه در سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر ارزش دلاری حدود ۳۰ درصد و از نظر وزن حدود ۳۷ درصد کاهش یافته است. همچنین واردات ایران از ترکیه در سه‌ماهه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل با کاهش حدود ۲ درصد در ارزش دلاری و کاهش حدود ۸ درصد در وزن همراه بوده است.

بر اساس این گزارش، در سه‌ماهه نخست سال جاری، متوسط ارزش هر تن کالای صادراتی ایران حدود ۳۳۸ دلار بوده است، در حالی که متوسط ارزش هر تن کالای صادراتی به مقصد ترکیه حدود ۶۱۵.۳۴ دلار بوده است که تقریباً دو برابر میانگین کشوری محسوب می‌شود. همچنین متوسط ارزش هر تن کالای وارداتی به کشور حدود ۱۰۴۴۶ دلار و متوسط ارزش هر تن کالای وارداتی از ترکیه حدود ۱۰۲۳۶ دلار بوده است. در همین دوره رابطه مبادله کل کشور برابر با ۰.۲۳۴ و رابطه مبادله تجارت با ترکیه برابر با ۰.۴۹۸ محاسبه شده است. بررسی جامع‌تر تجارت دو کشور نشان می‌دهد که در سه‌ماهه نخست سال جاری، تنوع اقلام صادراتی ایران به ترکیه شامل ۷۱۰ قلم کالا و تنوع اقلام وارداتی از ترکیه شامل ۱۰۹۰۱ قلم کالا بوده است.

حجم روابط تجاری

تجارت ترکیه با ایران (۲۰۲۲-۲۰۲۴) (میلیارد دلار)



(صادرات (آبی)، واردات (نارنجی)، حجم (خاکستری)، تراز (زرد))

تحلیل دقیق‌تر نمودار بازه زمانی ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۴، یک تغییر ساختاری مهم را در الگوی

تجارت دو کشور آشکار می‌سازد؛ در حالی که سال ۲۰۲۲ با ثبت حجم ۶.۴۲ میلیارد دلار، اوج تعاملات تجاری در این دوره سه ساله بود، تراز تجاری همچنان اندکی منفی (۰.۲۸- میلیارد دلار) و به نفع ایران سنگینی می‌کرد. اما نقطه عطف اصلی در سال ۲۰۲۳ رخ داد، جایی که علی‌رغم کاهش کلی حجم تجارت به ۵.۴۹ میلیارد دلار، یک افت شدید و ناگهانی در واردات ترکیه از ایران (کاهش از ۳.۳۵ به ۲.۱۸ میلیارد دلار) اتفاق افتاد که در کنار افزایش همزمان صادرات ترکیه، باعث شد تراز تجاری با چرخشی چشمگیر به مثبت ۱.۱۳ میلیارد دلار به نفع ترکیه برسد. این روند برتری صادرات بر واردات در سال ۲۰۲۴ نیز، با وجود بهبود نسبی حجم کل تجارت و واردات، ادامه یافت و تراز تجاری همچنان مثبت (۰.۷۸+ میلیارد دلار) باقی مانده است.



این اینفوگرافی چارچوب ساختارمند و چندلایه‌ای همکاری‌های اقتصادی دوجانبه میان ایران و ترکیه را به تصویر می‌کشد که در طول زمان تکامل یافته است. این روند با «کمیسیون مشترک اقتصادی (JEC)» به عنوان بستر پایه‌ای برای هماهنگی‌های کلی آغاز می‌شود و با تأسیس «شورای تجاری ترکیه-ایران» در سال ۲۰۰۱، تمرکز بر تقویت بخش خصوصی و سرمایه‌گذاری گسترش می‌یابد. در ادامه، این همکاری‌ها با اجرایی شدن «موافقتنامه تجارت ترجیحی (PTA)» در سال ۲۰۱۵ جهت کاهش تعرفه‌ها و افزایش حجم تجارت، شکل عملیاتی تری به خود گرفته و نهایتاً با «پادداشت تفاهم ۲۷امین دوره KEK» در سال ۲۰۱۹، بر اجرای دقیق توافقات در حوزه‌های خاص متمرکز شده است؛ روندی که هدف نهایی آن، همان‌طور که در انتهای نمودار نشان داده شده، دستیابی به رشد

اقتصادی و افزایش مراودات تجاری است.

فراتر از چهار سازوکاری که در اینفوگرافی قبلی بررسی شد چند سازوکار دیگر هم هست که عملاً به عنوان ریل همکاری اقتصادی دو جانبه کار میکند و بعضی از آنها از نظر اثرگذاری حتی تعیین کننده تر از نهادهای گفتگو محور هستند.

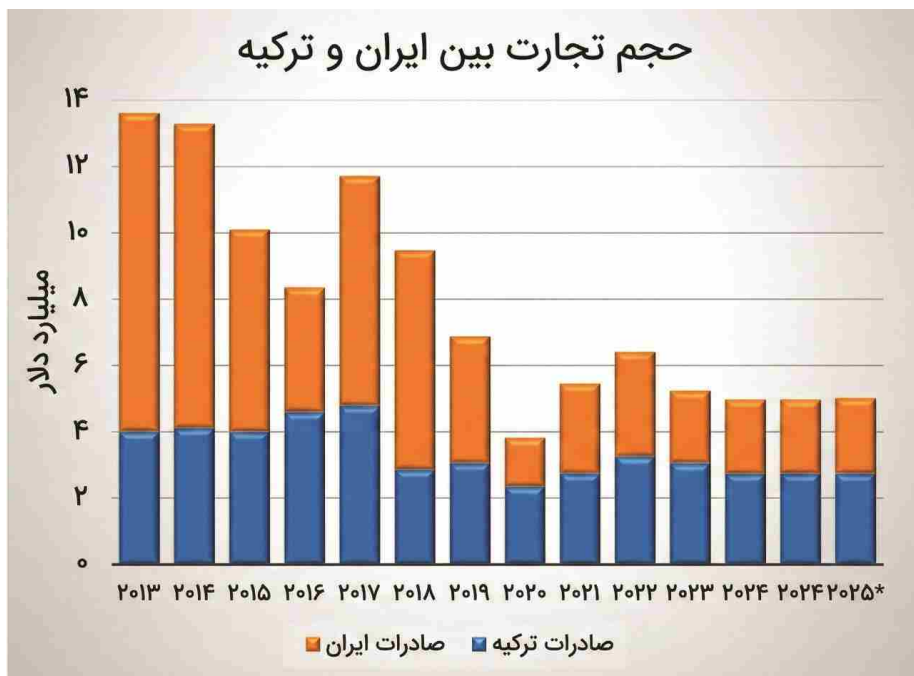
- یکی از مهمترین سازوکارها «شورای عالی همکاری در سطح روسای جمهور» است که در ترکیه با عنوان ترکی «یوکسک دوزیللی ایشیرلیگی کونسی» شناخته میشود و معمولاً زیر چتر آن بسته ای از توافقات و برنامه های اجرایی اقتصادی می آید و به وزارتخانه ها تکلیف زمان بندی و پیگیری می دهد این شورا به شکل یک مکانیسم «همانگی کلان» عمل می کند یعنی اختلاف ها و گلوگاه های تجاری و ترانزیتی و سرمایه گذاری را از سطح کارشناسی به سطح تصمیم سیاسی ارتقا میدهد تا هزینه تعلل برای دستگاهها بالا برود متنهاى رسمی منتشر شده در ترکیه درباره نشست های این شورا نشان می دهد که موضوعات اقتصادی و تجاری و حمل و نقل و انرژی به طور سیستمی در دستور کار آن قرار می گیرد.

- سازوکار دوم که کاملاً اقتصادی و اجرایی است «چارچوب توافق های بخشی» است که در قالب یادداشت تفاهم یا توافق چارچوبی بین وزارتخانه های تخصصی دو کشور بسته می شود و بعد از آن کار گروه های اجرایی شکل می گیرد نمونه روشن و کاملاً رسمی آن «همکاری در حوزه مناطق آزاد» است که وزارت بازرگانی ترکیه رسماً اعلام کرده در نشست هشتم شورا امضا شده و منطقی این است که با ابزار مناطق آزاد بخشی از موانع تعرفه ای و رویه ای دور زده شود و سرمایه گذاری و تولید مشترک عملی تر شود.

- در همین دسته یک سازوکار بسیار کلیدی «توافق های حمل و نقل و ترانزیت» است چون هزینه مبادله را مستقیم کم یا زیاد می کند وقتی دو کشور برای راه آهن و جاده و مرز توافق چارچوبی می گذارند در واقع دارند ظرفیت تجارت را بدون اینکه حتماً تقاضای جدید خلق کنند بالا می برند گزارش های مبتنی بر منابع رسمی ترک زبان نشان می دهد که «پیش نویس توافق چارچوبی حمل و نقل ریلی» میان دو وزارتخانه مرتبط مطرح و در مسیر تصویب و نهادمندی بوده است از نگاه اقتصادی این جنس توافق ها مهم است چون به زبان ساده زمان و ریسک و هزینه عبور کالا را کم می کند و باعث می شود تجارت از حالت مقطعی

به حالت برنامه پذیر تبدیل شود.

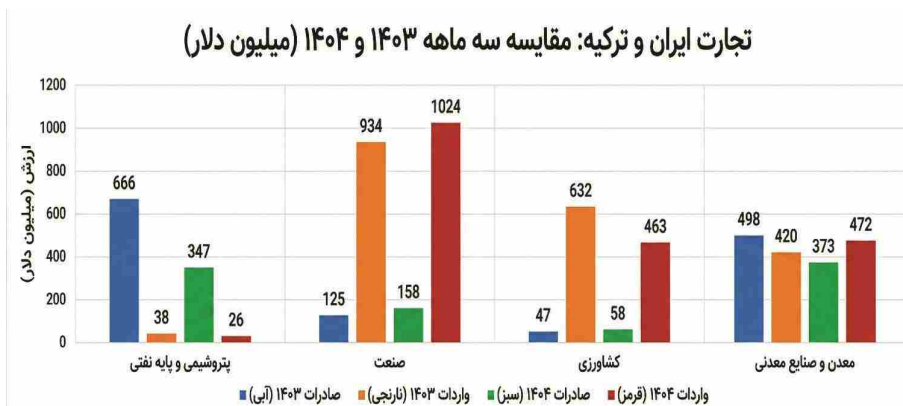
- سازوکار سوم «همکاری‌های مالی و پولی برای تسویه تجارت» است که به ویژه زیر فشار محدودیت‌های بانکی بین‌المللی اهمیت پیدا می‌کند ایده محوری این است که بخشی از تجارت با استفاده از پول‌های ملی یا ابزارهای بانکی قابل اتکا بین دو کشور تسویه شود تا هزینه تبدیل ارز و انتقال پول کم شود و تجارت رسمی نفس بکشد درباره سازوکار ریال لیر و قابل تبدیل شدن پول‌های ملی و حتی بحث اتصال زیرساخت‌های پرداخت ملی گزارش رسمی بانک مرکزی ایران موجود است این مکانیزم اگرچه همیشه به صورت کامل و پایدار اجرا نشده اما از نظر «جعبه ابزار اقتصادی» یک مسیر کلیدی برای دور کردن تجارت از کانال‌های پرهزینه و غیرشفاف است.



سازوکار چهارم «بسته‌های امضای توافق در نشست‌های عالی و سپس اجرا توسط بخش خصوصی و نهادهای میانی» است در ترکیه معمولاً دیتیک به عنوان یک شبکه سازماندهی بخش خصوصی در کنار دولت در این نشست‌ها فعال است و اسناد و سخنرانی‌های رسمی دیتیک نشان می‌دهد که در سطح اجرایی تلاش می‌شود پروژه‌ها و مانع‌زدایی‌ها از طریق

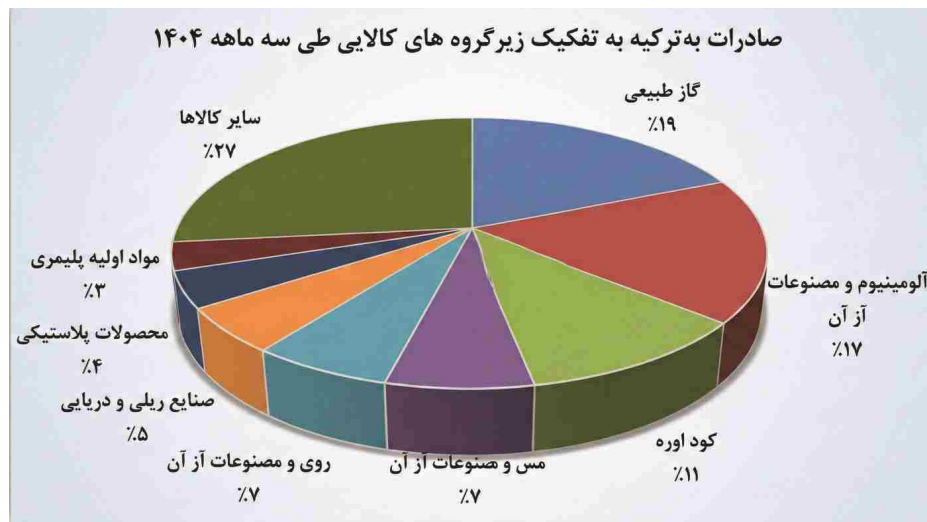
شبکه شرکت‌ها و اتاق‌ها دنبال شود این سازوکار از این جهت مهم است که اگر فقط دولت پیگیر باشد پروژه‌ها کند پیش می‌رود اما وقتی شبکه شرکت‌ها ذی نفع می‌شوند فشار اجرایی ایجاد می‌شود.

تحلیل دقیق نمودار «حجم تجارت بین ایران و ترکیه» در بازه زمانی ۲۰۱۳ تا ۲۰۲۵ نشان‌دهنده یک روند کلی نزولی قابل توجه همراه با تغییرات ساختاری در موازنه تجاری است، به طوری که حجم تجارت از نقطه اوج خود در سال ۲۰۱۳ با حدود ۱۴.۵ میلیارد دلار که در آن صادرات ایران تسلط داشت، وارد یک مسیر فرسایشی شد و تا سال ۲۰۲۰ به پایین‌ترین سطح خود یعنی حدود ۴ میلیارد دلار رسید. اگرچه در سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ شاهد یک بهبود موقت تا سطح ۶.۵ میلیارد دلار بودیم، اما همان‌طور که به درستی اشاره شد، این روند بهبود از سال ۲۰۲۳ متوقف شده و تجارت دو کشور مجدداً وارد فاز کاهشی یا رکود شده است؛ به گونه‌ای که حجم کل تجارت در سال ۲۰۲۳ به حدود ۵.۲ میلیارد دلار کاهش یافت و نکته حائز اهمیت در این سال، پیشی گرفتن مجدد صادرات ترکیه (حدود ۳ میلیارد دلار) از صادرات ایران (حدود ۲.۲ میلیارد دلار) بود. این روند نزولی ملایم در سال ۲۰۲۴ نیز ادامه یافته و حجم تجارت به حدود ۵ میلیارد دلار با سهم تقریباً برابر دو کشور رسیده است، سال ۲۰۲۵ نیز نشان‌دهنده ثبات در همین سطح پایین و بدون رشد است. در مجموع، این داده‌ها نشان می‌دهند که حجم تجارت فعلی و پیش‌بینی شده (حدود ۵ میلیارد دلار) به تقریباً یک‌سوم دوران اوج خود در ابتدای دهه گذشته تقلیل یافته و موازنه تجاری که زمانی به شدت به نفع ایران بود، اکنون به سمت تعادل پیش رفته است.



تحلیل نمودار مقایسه‌ای تجارت ایران و ترکیه در سه ماهه نخست سال‌های ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ نشان‌دهنده تغییرات قابل توجهی در تراز تجاری و حجم مبادلات در چهار گروه کالایی اصلی است. در بخش «پتروشیمی و پایه نفتی»، اگرچه ایران همچنان صادرکننده خالص باقی مانده است، اما شاهد افت شدید و چشمگیر در ارزش صادرات خود بوده است؛ به طوری که صادرات ۶۶۶ میلیون دلاری در سه ماهه اول ۱۴۰۳ به تقریباً نصف کاهش یافته و به ۳۴۷ میلیون دلار در مدت مشابه ۱۴۰۴ رسیده است. در مقابل، واردات ایران در این بخش بسیار ناچیز بوده و از ۳۸ میلیون دلار در سال ۱۴۰۳ با کاهشی جزئی به ۲۶ میلیون دلار در سال ۱۴۰۴ رسیده است، که این ارقام نشان می‌دهد دلیل اصلی کاهش حجم تجارت در این بخش، افت شدید صادرات ایران بوده است. در بخش «صنعت»، موازنه تجاری به شدت به نفع ترکیه سنگینی می‌کند و این روند در سال ۱۴۰۴ تشدید شده است. ایران در سه ماهه نخست ۱۴۰۳ معادل ۹۳۴ میلیون دلار کالای صنعتی وارد کرده که این رقم در سال ۱۴۰۴ با افزایش مواجه شده و به ۱۰۲۴ میلیون دلار رسیده است.

اگرچه صادرات صنعتی ایران نیز رشد اندکی داشته و از ۱۲۵ میلیون دلار در ۱۴۰۳ به ۱۵۸ میلیون دلار در ۱۴۰۴ رسیده است، اما حجم عظیم واردات نشان‌دهنده وابستگی شدید بازار ایران به محصولات صنعتی ترکیه در این دوره‌ها است. بخش «کشاورزی» شاهد کاهش قابل توجهی در حجم تجارت، عمدتاً به دلیل افت واردات از ترکیه بوده است. در حالی که ایران در سه ماهه اول ۱۴۰۳ بالغ بر ۶۳۲ میلیون دلار محصولات کشاورزی وارد کرده بود، این رقم در مدت مشابه ۱۴۰۴ به ۴۶۳ میلیون دلار کاهش یافت. در سوی دیگر، صادرات کشاورزی ایران رشد ملایمی داشت و از ۴۷ میلیون دلار به ۵۸ میلیون دلار رسید؛ بنابراین، دلیل اصلی کاهش شکاف تجاری در این بخش، کاهش چشمگیر واردات از ترکیه بوده است. نهایتاً در بخش «معدن و صنایع معدنی»، شاهد تغییر جهت تراز تجاری هستیم. در سه ماهه نخست ۱۴۰۳، ایران با ۴۹۸ میلیون دلار صادرات در برابر ۴۲۰ میلیون دلار واردات، صادرکننده خالص بود. اما در سال ۱۴۰۴، به دلیل کاهش صادرات ایران به ۳۷۳ میلیون دلار و افزایش همزمان واردات به ۴۷۲ میلیون دلار، تراز تجاری در این بخش منفی شد و کفه ترازو به نفع واردات از ترکیه سنگین‌تر شد.



تحلیل نمودار دایره‌ای «صادرات به ترکیه به تفکیک زیرگروه‌های کالایی طی سه ماهه ۱۴۰۴» نشان می‌دهد که سبد صادراتی ایران به این کشور در این دوره از تنوع نسبی برخوردار بوده است، هرچند که چند گروه کالایی خاص سهم عمده‌ای را به خود اختصاص داده‌اند. مهم‌ترین قلم صادراتی در این دوره، گاز طبیعی بوده است که با اختصاص ۱۹٪ از کل ارزش صادرات، جایگاه نخست را دارد. پس از آن، آلومینیوم و مصنوعات آن با ۱۷٪ در رتبه دوم قرار گرفته است که نشان‌دهنده اهمیت صادرات انرژی و محصولات فلزی در روابط تجاری دو کشور است. کود اوره نیز با ۱۱٪، سومین کالای عمده صادراتی محسوب می‌شود. سایر گروه‌های کالایی شامل مس و مصنوعات آن و روی و مصنوعات آن هر کدام با ۷٪، صنایع ریلی و دریایی با ۵٪، محصولات پلاستیکی با ۴٪ و مواد اولیه پلیمری با ۳٪ در رتبه‌های بعدی قرار دارند. نکته قابل توجه، سهم ۲۷٪ گروه سایر کالاها است که نشان می‌دهد بیش از یک‌چهارم صادرات ایران به ترکیه را طیف متنوعی از کالاهای دیگر تشکیل می‌دهد که در دسته‌بندی‌های اصلی ذکر نشده‌اند. در مجموع، این آمار بیانگر آن است که صادرات ایران به ترکیه عمدتاً متکی بر منابع انرژی، محصولات فلزی و پتروشیمی است.



این اینفوگرافی که «واردات ترکیه از ایران در سال ۱۴۰۴-۱۴۰۵» را با مجموع ارزش ۵.۵ میلیارد دلار نشان می‌دهد، وابستگی شدید و استراتژیک صنایع ترکیه به منابع انرژی و مواد اولیه ایران را برجسته می‌کند. «محصولات انرژی» با اختصاص ۴۶٪ از کل واردات، بی‌رقیب‌ترین گروه کالایی است و پس از آن، سه گروه صنعتی شامل «آلومینیوم، مس، روی» (۲۰٪)، «پلاستیک و پتروشیمی» (۱۵٪) و «آهن و فولاد» (۱۰٪) در مجموع ۴۵٪ دیگر از واردات را تشکیل می‌دهند. در مقابل، سهم بخش کشاورزی با گروه «میوه و آجیل» تنها ۹٪ است که نشان می‌دهد تجارت دو کشور عمدتاً بر محور تأمین نیازهای صنعتی و انرژی ترکیه می‌چرخد.

تحلیل حجم و ارقام عمده «واردات ترکیه از ایران در سال ۱۴۰۴-۱۴۰۵» با مجموع ارزش ۵.۵ میلیارد دلار، نه تنها وابستگی نسبی برخی از صنایع ترکیه به منابع انرژی و مواد اولیه ایران را برجسته می‌کند، بلکه در یک نگاه کلان‌تر و در مقایسه با روندهای گذشته، نشان‌دهنده یک تغییر ساختاری مهم و تا حدودی یک روند کاهشی یا تثبیت در سطوح پایین‌تر در حجم کل تجارت، به‌ویژه در بخش انرژی است. اگرچه «محصولات انرژی» با سهم ۴۶ درصدی همچنان بی‌رقیب‌ترین و حیاتی‌ترین گروه کالایی صادراتی ایران به ترکیه است، اما این سهم و حجم مطلق آن نسبت به سال‌های اوج روابط تجاری دو کشور کاهش

یافته است. دلایل اصلی این روند کاهشی در بخش انرژی را می‌توان در چند عامل کلیدی جستجو کرد:

- **تنوع‌بخشی ترکیه به منابع تأمین انرژی:** ترکیه به عنوان یک استراتژی بلندمدت، در سال‌های اخیر تلاش کرده است تا وابستگی خود به یک یا دو منبع خاص انرژی (مانند ایران و روسیه) را کاهش دهد و سبد انرژی خود را از طریق انعقاد قراردادهای جدید گازی با کشورهای نظیر آذربایجان (از طریق خط لوله تاناب)، افزایش واردات گاز طبیعی مایع از منابع مختلف جهانی (مانند آمریکا، قطر و الجزایر) و سرمایه‌گذاری در انرژی‌های تجدیدپذیر متنوع‌تر کند.

- **فشارهای ناشی از تحریم‌های بین‌المللی:** تحریم‌های اقتصادی و بانکی علیه ایران، فرآیندهای پرداخت مالی و تسویه حساب‌های مربوط به صادرات انرژی را با چالش‌ها و پیچیدگی‌های جدی مواجه کرده است که این امر به نوبه خود بر حجم و ثبات صادرات تأثیر منفی گذاشته است.

در مقابل کاهش نسبی سهم انرژی، سهم قابل توجه گروه‌های صنعتی و مواد اولیه شامل «آلومینیوم، مس، روی» (۲۰٪)، «پلاستیک و پتروشیمی» (۱۵٪) و «آهن و فولاد» (۱۰٪) که در مجموع ۴۵٪ دیگر از واردات ترکیه را تشکیل می‌دهند، نشان‌دهنده یک تغییر جهت راهبردی در الگوی تجارت دو کشور است. این امر بیانگر دو واقعیت است:

۱. **تلاش ایران برای صادرات غیرنفتی:** ایران تلاش کرده است با تمرکز بر صادرات محصولات با ارزش افزوده بالاتر مانند محصولات پتروشیمی و فلزات اساسی (که انرژی‌بر هستند و ایران در تولید آن‌ها مزیت نسبی دارد)، کاهش درآمدهای ارزی ناشی از صادرات نفت و گاز را جبران کند.

۲. **نیاز صنایع ترکیه به مواد اولیه:** اقتصاد صنعتی ترکیه برای حفظ رشد و رقابت‌پذیری خود، به شدت به تأمین پایدار و مقرون‌به‌صرفه این مواد اولیه و نیمه‌ساخته از ایران نیازمند است.

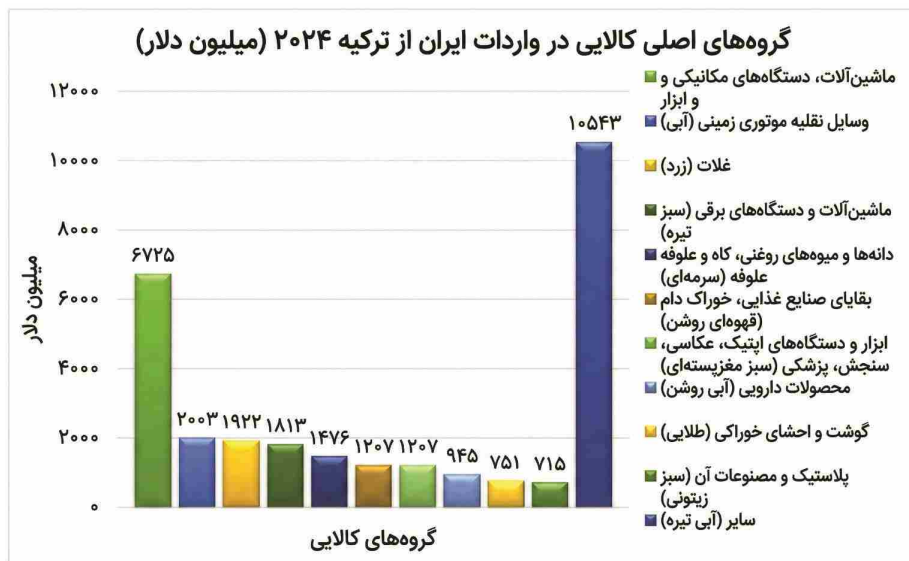
در نهایت، سهم پایین ۹٪ بخش کشاورزی با گروه «میوه و آجیل» بار دیگر تأیید می‌کند که محوریت اصلی تجارت دو کشور عمدتاً بر پایه تأمین نیازهای استراتژیک صنعتی و انرژی استوار است و کالاهای مصرفی یا کشاورزی نقش کم‌رنگ‌تری دارند. بنابراین،

می‌توان گفت تجارت ایران و ترکیه از یک مدل سنتی که عمدتاً بر پایه صادرات صرف انرژی بود، به سمت یک مدل متنوع‌تر و پیچیده‌تر مبتنی بر «تأمین مواد اولیه صنعتی و پتروشیمیایی» در حال گذار است.

بر اساس تحلیل داده‌های آماری منتشر شده توسط گمرکات ترکیه و ایران، ساختار تجارت دوجانبه این دو کشور در سال ۲۰۲۲ و ۱۴۰۱ شمسی، الگوهای مشخصی از تمرکز بر کالاهای خاص و تغییرات ساختاری مهمی را نشان می‌دهد. مطابق با آمار گمرک ترکیه، عمده گروه کالایی صادراتی ایران به این کشور ذیل فصول ۷۶ (آلومینیوم و مصنوعات آن)، ۷۴ (مس و مصنوعات آن) و ۳۹ (مواد پلاستیکی و اشیای ساخته شده از این مواد) قرار می‌گیرد که این سه گروه به تنهایی ۶۰٪ از کل ارزش صادرات ایران به ترکیه را در سال ۲۰۲۲ تشکیل داده‌اند؛ به طور خاص، ایران در این سال موفق به صادرات آلومینیوم به ارزش ۸۲۲ میلیون دلار (معادل ۱۲٪ از حجم کل صادرات) شده است. در یک نمای کلی‌تر، محصولات گاز طبیعی و پتروشیمی با سهم مجموعاً ۶۰ درصدی همچنان در رتبه نخست اقلام صادراتی ایران به ترکیه قرار دارند و پس از آن، محصولات فلزی با سهم ۲۹٪ و محصولات کشاورزی با سهم ۴٪ در رتبه‌های بعدی جای گرفته‌اند. شایان ذکر است که پس از دوران همه‌گیری کرونا، افزایش جهانی قیمت فرآورده‌های نفت و گاز طبیعی و همچنین مواد اولیه آهن و فولاد، تأثیر مثبتی بر ارزش کلی صادرات ایران به ترکیه داشته است؛ به گونه‌ای که در سال ۱۴۰۱، «آلومینیوم» و «اوره» (حتی به صورت محلول در آب) پس از گاز طبیعی، حدود ۱۷٪ از ارزش صادرات بدون نفت خام ایران را تشکیل داده‌اند.

نکته بسیار حائز اهمیت و تأمل‌برانگیز در تحلیل روند بلندمدت صادرات، کاهش شدید سهم ایران در بازار انرژی ترکیه است. در حالی که سهم ایران در بازار ترکیه در گروه کالایی «سوخت‌های معدنی، روغن‌های معدنی و محصولات حاصل از تقطیر آن‌ها» در سال ۲۰۱۱ حدود ۸۸٪ بود، این رقم در سال ۲۰۲۲ به تنها حدود ۳٫۲٪ سقوط کرده است که نشان‌دهنده از دست دادن بخش عمده‌ای از بازار استراتژیک ترکیه در این حوزه است. در سوی دیگر این مبادلات، آمارهای گمرک ایران در سال ۱۴۰۱ نشان می‌دهد که ترکیب واردات از ترکیه عمدتاً بر کالاهای اساسی و سرمایه‌ای متمرکز است. مهم‌ترین کالای وارداتی ایران، «روغن دانه آفتابگردان، روغن گلرنگ یا زعفران کاذب، خام» به میزان ۳۴۹ هزار تن و ارزش ۶۷۱ میلیون دلار بوده که سهمی حدود ۱۱٪ از کل ارزش واردات را به خود اختصاص داده است؛ پس از آن، «تراکتورهای جاده‌ای برای نیمه‌تریلرها» با سهم حدود ۸٪ و «ذرت دامی» با سهم حدود ۴٪، عمده‌ترین اقلام وارداتی از ترکیه بوده‌اند.

بررسی عملکرد صادرات غیرنفتی ایران نیز حاکی از تمرکز شدید بر چند بخش محدود است. بر اساس آمارها، سهم هفت قلم کالای مهم غیرنفتی (شامل محصولات صنایع غذایی، محصولات معدنی، محصولات صنایع شیمیایی، پوست خام و چرم، مواد نسجی، ماشین آلات و وسایل نقلیه) از ارزش صادرات بدون نفت خام ایران به ترکیه، روندی صعودی داشته و از حدود ۲۹ درصد در سال ۱۳۹۹ به ۵۴.۵٪ در سال ۱۴۰۰ و نهایتاً به ۶۴.۵٪ در سال ۱۴۰۱ رسیده است. با این حال، در میان این گروه، ایران تنها در صادرات «مواد معدنی» و «محصولات صنایع شیمیایی و صنایع وابسته به آن» عملکرد موفقی داشته، به طوری که این دو بخش به تنهایی سهمی بالای ۹۰٪ از ارزش این هفت رشته فعالیت را در اختیار دارند. در نهایت، دلایل متعددی برای چالش‌ها و کاهش تجارت با ترکیه وجود دارد؛ از جمله ظهور بازارهای جدید برای محصولات پتروشیمی ایران و همچنین تغییرات در نیازهای بازار ترکیه که متأسفانه از سوی مقامات ایرانی مورد توجه کافی قرار نگرفته و منجر به عدم شکل‌گیری تولید صادراتی متناسب با نیاز این بازار شده است. به طور کلی، سبد صادراتی ایران به ترکیه در سال ۱۴۰۱ از تنوع پایینی برخوردار بوده، به گونه‌ای که ۱۰ قلم کالای عمده صادراتی، حدود ۷۹ درصد از کل ارزش صادرات کالا به این کشور را تشکیل داده‌اند.



تحلیل نمودار میله‌ای «گروه‌های اصلی کالایی در واردات ایران از ترکیه در سال ۲۰۲۴» نشان‌دهنده وابستگی متقابل و قابل توجه اقتصاد ایران به این کشور همسایه در تأمین

طیف وسیعی از نیازهای اساسی، صنعتی و فناوری است. بارزترین نکته در این آمار، ارزش بسیار بالای گروه «سایر» با رقم ۱۰,۵۴۳ میلیون دلار است که به تنهایی بیشترین سهم را دارد و بیانگر آن است که حجم عظیمی از واردات شامل اقلام متنوع و متعددی است که در ۱۰ دسته‌بندی اصلی دیگر جای نگرفته‌اند، که این خود گویای گستردگی و تنوع بالای سبد وارداتی ایران از ترکیه است. در میان گروه‌های کالایی مشخص شده، «ماشین‌آلات، دستگاه‌های مکانیکی و ابزار» با ارزش ۶,۷۲۵ میلیون دلار در صدر قرار دارد که بر نقش حیاتی ترکیه به عنوان تأمین‌کننده کالاهای سرمایه‌ای و تجهیزات صنعتی برای چرخه تولید ایران تأکید می‌ورزد.

پس از آن، بخش‌های حمل‌ونقل و فناوری با گروه‌های «وسایل نقلیه موتوری زمینی» (۲,۰۰۳ میلیون دلار) و «ماشین‌آلات و دستگاه‌های برقی» (۱,۸۱۳ میلیون دلار) سهم عمده‌ای دارند. همزمان، حضور پررنگ اقلام مرتبط با امنیت غذایی و کشاورزی شامل «غلات» (۱,۹۲۲ میلیون دلار)، «دانه‌ها و میوه‌های روغنی، کاه و علوفه» (۱,۴۷۶ میلیون دلار) و «بقایای صنایع غذایی، خوراک دام» (۱,۲۰۷ میلیون دلار)، نشان‌دهنده اهمیت استراتژیک ترکیه در تأمین مایحتاج اساسی و نهاده‌های دامی ایران در سال ۲۰۲۴ است.



تحلیل نمودار دایره‌ای «واردات از ترکیه به تفکیک زیرگروه‌های کالایی طی سه ماهه ۱۴۰۴» نشان می‌دهد که سبد وارداتی ایران از این کشور در این دوره، ترکیبی از کالاهای اساسی،

سرمایه‌ای و واسطه‌ای بوده است. مهم‌ترین قلم وارداتی، طلای خام با سهم ۲۱٪ است که احتمالاً به منظور تقویت ذخایر استراتژیک یا مصارف صنعتی وارد شده است. پس از آن، گروه‌های مرتبط با امنیت غذایی شامل صنایع غذایی (۱۶٪)، محصولات حیوانی و صنایع آن (۱۳٪) و غلات (۵٪) در مجموع سهم قابل توجه ۳۴٪ را به خود اختصاص داده‌اند که نشان‌دهنده نقش مهم ترکیه در تأمین نیازهای اساسی غذایی ایران است. در بخش صنعتی، خودرو و نیروی محرکه (۱۰٪) و ماشین‌سازی و تجهیزات (۷٪) نیز سهم‌های مهمی دارند که بیانگر وابستگی صنایع ایران به واردات فناوری و تجهیزات از ترکیه است. سهم ۲۴٪ گروه سایر نیز گویای تنوع بالای اقلام وارداتی است که در دسته‌بندی‌های اصلی جای نگرفته‌اند.

ظرفیت‌های همکاری و رقابت در حوزه انرژی

حوزه انرژی، به‌خصوص گاز طبیعی، یکی از ستون‌های اصلی روابط اقتصادی و تجاری میان جمهوری اسلامی ایران و جمهوری ترکیه است. این همکاری نه تنها به دلیل ارتباط تاریخی و جغرافیایی اهمیت دارد، بلکه از آنجا که ترکیه یکی از واردکنندگان عمده گاز در منطقه محسوب می‌شود و ایران دارای دومین ذخایر گاز طبیعی جهان است، تعامل انرژی میان دو کشور به‌طور مستقیم بر امنیت انرژی، توازن تجارت خارجی، و پویایی صنایع انرژی محور اثر می‌گذارد. این همکاری در چارچوب قرارداد بلندمدت، زیرساخت‌های انتقال گاز و سیاست‌های انرژی منطقه‌ای تعریف و توسعه یافته است.

ایران و ترکیه از سال ۲۰۰۱ میلادی قراردادی ۲۵ ساله برای صادرات گاز طبیعی به ارزش حدود ۱۰ میلیارد متر مکعب گاز طبیعی در سال امضا کردند که از طریق خط لوله‌ای به طول ۲۰۵۷۷ کیلومتر از تبریز به آنکارا انتقال می‌یابد. این قرارداد یکی از ارکان تجارت انرژی دو کشور است و نشان‌دهنده تعهد دو طرف به همکاری بلندمدت انرژی حتی در شرایط تحریم و نوسانات بازار جهانی است.

در سال‌های اخیر، صادرات گاز طبیعی ایران به ترکیه روند افزایشی داشته است که از منظر اقتصادی و استراتژیک قابل توجه است. بر اساس داده‌های رسمی ترکیه، ایران در سال ۲۰۲۴ بیش از ۵.۵ میلیارد متر مکعب گاز طبیعی به ترکیه صادر کرده که نسبت به سال قبل ۳۰ درصد افزایش داشته است. این مقدار در ۹ ماه نخست ۲۰۲۵ همچنین بیش از ۵.۵ میلیارد متر مکعب گزارش شده که ۱۷ درصد رشد نسبت به مدت مشابه سال قبل

نشان می‌دهد.

افزایش صادرات گاز ایران به ترکیه موجب شده سهم ایران از بازار گاز طبیعی ترکیه به حدود ۱۳.۵۶٪ در سال ۲۰۲۴ برسد، که نسبت به سهم حدود ۱۰٪ در سال قبل افزایش یافته است، و ایران را به‌عنوان سومین تامین‌کننده گاز ترکیه پس از روسیه و آذربایجان تثبیت کرده است. این آمار نشان می‌دهد که با وجود فشارهای تحریم، ایران توانسته بخش قابل توجهی از گاز مورد نیاز ترکیه را تامین کند، که هم از منظر اقتصادی درآمد ارزی برای تهران ایجاد می‌کند و هم از منظر ژئوپلیتیکی موقعیت تهران را در بازار انرژی منطقه تقویت می‌کند.

ابعاد اقتصادی و اثرات صادرات گاز طبیعی بر تراز تجاری

صادرات گاز طبیعی به ترکیه برای ایران منبع درآمد ارزی مهم است و در سال‌های اخیر سهم آن از تجارت خارجی دو کشور افزایش یافته است. با این حال، آمار نشان داده که ایران با چالش‌های داخلی در تامین گاز مورد نیاز داخلی مواجه بوده و همزمان صادرات خود را افزایش داده است که این موضوع می‌تواند پیامدهایی برای بازار انرژی داخلی ایران داشته باشد. به‌عنوان مثال، برخی تحلیل‌ها نشان می‌دهند که در برخی دوره‌ها ایران حتی در زمان کمبود داخلی گاز، صادرات خود را به‌دلیل حفظ تعهدات قراردادی و کسب درآمد ارزی افزایش داده است. در سال ۲۰۲۵، داده‌ها نشان می‌دهد ایران در ۹ ماه اول سال بیش از ۵.۵ میلیارد متر مکعب گاز به ترکیه صادر کرده؛ این در حالی است که در داخل ایران کمبود گاز باعث افزایش مصرف فرآورده‌هایی مثل مازوت و استفاده از سوخت‌های سنگین شده است، که از منظر اقتصادی و زیست‌محیطی اثرات منفی دارد. بنابراین، اگرچه صادرات گاز به ترکیه برای ایران از منظر درآمد تجاری اهمیت دارد، توازن میان نیازهای داخلی و تعهدات صادراتی همچنان یک ریسک و چالش است که نیازمند مدیریت و سیاست‌گذاری دقیق در سطح ملی است.

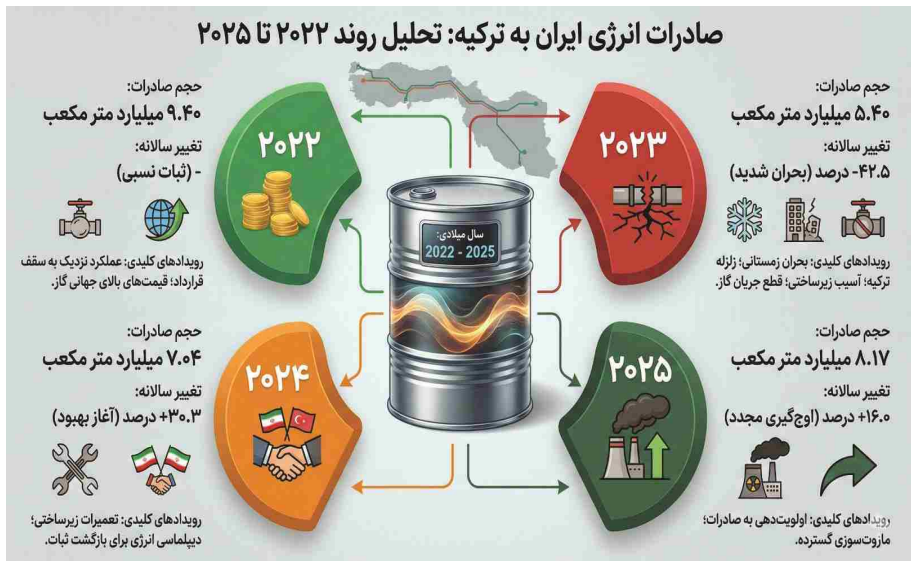
ایران از منظر ژئوپلیتیکی نقشی استراتژیک در تامین انرژی منطقه دارد، به‌خصوص از آنجا که می‌تواند به‌عنوان مسیر ترانزیتی برای گاز کشورهای همسایه نیز عمل کند. در سال ۲۰۲۵، ترکیه و ترکمنستان معامله‌ای برای انتقال گاز طبیعی ترکمنستان از طریق ایران به ترکیه انجام دادند؛ این معامله بخشی از تلاش‌های آنکارا برای تنوع‌بخشی به منابع انرژی و کاهش وابستگی به منابع خاص است، و نشان می‌دهد که نقش ایران نه تنها به‌عنوان

صادرکننده گاز مستقیم، بلکه به عنوان نقش ترانزیتی انرژی منطقه‌ای اهمیت دارد. این نوع مبادلات (ترانزیت گاز ترکمنستان از ایران به ترکیه) همچنین می‌تواند بخشی از پروژه‌های بزرگ تر انرژی منطقه‌ای باشد که هدف آن تقویت امنیت انرژی در منطقه اوراسیا است، و ایران را در جایگاه یک هاب انرژی منطقه‌ای قرار دهد - هرچند این پتانسیل هنوز به طور کامل محقق نشده است.

یکی از مهم‌ترین موضوعات در روابط انرژی ایران و ترکیه این است که قرارداد موجود صادرات گاز قرار است در سال ۲۰۲۶ به پایان برسد. مذاکرات برای تمدید این قرارداد و حتی افزایش حجم گاز مورد توافق در حال انجام است، و مقامات هر دو کشور در نشست‌های اخیر بر تمایل به گسترش همکاری‌های انرژی و حتی توسعه تبادل برق تاکید کرده‌اند. از منظر یک تحلیل سیاسی، این نکته حیاتی است که تمدید یا بازننگری قرارداد گازی به سادگی موضوعی تجاری نیست، بلکه با تحولات بازار جهانی انرژی، تنوع منابع گاز ترکیه، فشارهای تحریمی بر ایران، و امنیت انرژی ترکیه پیوند یافته است.

ترکیه همزمان با تامین گاز ایران، به دنبال تنوع بخشی منابع انرژی خود است، از جمله افزایش واردات گاز طبیعی مایع از آمریکا و دیگر منابع، و استفاده از قراردادهای کوتاه مدت با دیگر تامین کنندگان. این رویکرد تنوع بخشی، اگرچه ثبات عرضه را برای ترکیه افزایش می‌دهد، به طور بالقوه می‌تواند جایگاه ایران را به عنوان یکی از منابع اصلی انرژی ترکیه تحت فشار قرار دهد. همچنین، برخی تحلیل‌ها نشان داده‌اند که واردات گاز طبیعی مایع از آمریکا به ترکیه در سال ۲۰۲۵ به بیش از ۵ میلیارد متر مکعب رسیده و این امر باعث شده است که جایگاه ایران در تامین گاز ترکیه نسبت به گذشته کاهش یابد، هرچند ایران همچنان در جمع تامین کنندگان کلیدی قرار دارد.

این رویکرد تنوع بخشی، اگرچه ثبات عرضه را برای ترکیه افزایش می‌دهد، به طور بالقوه می‌تواند جایگاه ایران را به عنوان یکی از منابع اصلی انرژی ترکیه تحت فشار قرار دهد. همچنین، برخی تحلیل‌ها نشان داده‌اند که واردات گاز طبیعی مایع از آمریکا به ترکیه در سال ۲۰۲۵ به بیش از ۵ میلیارد متر مکعب رسیده و این امر باعث شده است که جایگاه ایران در تامین گاز ترکیه نسبت به گذشته کاهش یابد، هرچند ایران همچنان در جمع تامین کنندگان کلیدی قرار دارد.



از نگاه سیاستی، حوزه تجارت انرژی و گاز طبیعی میان ایران و ترکیه یک بعد راهبردی و پیچیده از روابط دو کشور است، که نه تنها بر تراز تجاری مستقیم اثر می‌گذارد، بلکه در امنیت انرژی منطقه‌ای، ساختار قراردادهای بلندمدت، و سیاست‌های تنوع منابع انرژی نقش بسزایی دارد. با افزایش صادرات گاز ایران در سال‌های اخیر و مذاکرات برای تمدید قراردادها، ایران همچنان یکی از تامین‌کنندگان مهم گاز ترکیه است؛ اما رقابت منابع دیگر، فشارهای تحریمی، و چالش‌های داخلی در تامین انرژی از جمله ریسک‌های اساسی در این حوزه محسوب می‌شوند. از منظر سیاستی، انرژی می‌تواند به‌جای یک رابطه تک‌بعدی، به سکوی توسعه همکاری‌های گسترده‌تر تبدیل شود؛ برای مثال از طریق سرمایه‌گذاری مشترک در زیرساخت‌ها، پیوند دادن صادرات انرژی به پروژه‌های صنعتی و ترانزیتی، یا استفاده از گاز به‌عنوان اهرم توسعه زنجیره‌های ارزش پتروشیمی مشترک. نبود چنین رویکردی تاکنون باعث شده انرژی هم‌زمان فرصت و نقطه آسیب‌پذیری روابط اقتصادی دو کشور باشد.



فراتر از چهار سازوکاری که در بخش قبلی بررسی شد چند سازوکار دیگر هم وجود دارند که عملاً به عنوان ریل همکاری اقتصادی دو جانبه کار میکند و بعضی از آنها از نظر اثرگذاری حتی تعیین کننده تر از نهادهای گفتگو محور هستند.

- یکی از مهمترین سازوکارها «شورای عالی همکاری در سطح روسای جمهور» است که در ترکیه با عنوان ترکی «یوکسکک دوزیللی ایشیرلیگی کونسی» شناخته میشود و معمولاً زیر چتر آن بسته ای از توافقات و برنامه های اجرایی اقتصادی می آید و به وزارتخانه ها تکلیف زمان بندی و پیگیری می دهد این شورا به شکل یک مکانیسم «هماهنگی کلان» عمل می کند یعنی اختلاف ها و گلوگاه های تجاری و ترانزیتی و سرمایه گذاری را از سطح کارشناسی به سطح تصمیم سیاسی ارتقا میدهد تا هزینه تعلل برای دستگاهها بالا برود متنهای رسمی منتشر شده در ترکیه درباره نشست های این شورا نشان می دهد که موضوعات اقتصادی و تجاری و حمل و نقل و انرژی به طور سیستمی در دستور کار آن قرار می گیرد.

- سازوکار دوم که کاملاً اقتصادی و اجرایی است «چارچوب توافق های بخشی» است که در قالب یادداشت تفاهم یا توافق چارچوبی بین وزارتخانه های تخصصی دو کشور بسته می شود و بعد از آن کار گروه های اجرایی شکل می گیرد نمونه

روشن و کاملاً رسمی آن «همکاری در حوزه مناطق آزاد» است که وزارت بازرگانی ترکیه رسماً اعلام کرده در نشست هشتم شورا امضا شده و منطبقش این است که با ابزار مناطق آزاد بخشی از موانع تعرفه ای و رویه ای دور زده شود و سرمایه گذاری و تولید مشترک عملی تر شود.

- در همین دسته یک سازوکار بسیار کلیدی «توافق‌های حمل و نقل و ترانزیت» است چون هزینه مبادله را مستقیم کم یا زیاد می‌کند وقتی دو کشور برای راه آهن و جاده و مرز توافق چارچوبی می‌گذارند در واقع دارند ظرفیت تجارت را بدون اینکه حتماً تقاضای جدید خلق کنند بالا می‌برند گزارش‌های مبتنی بر منابع رسمی ترک زبان نشان می‌دهد که «پیش نویس توافق چارچوبی حمل و نقل ریلی» میان دو وزارتخانه مرتبط مطرح و در مسیر تصویب و نهادمندی بوده است از نگاه اقتصادی این جنس توافق‌ها مهم است چون به زبان ساده زمان و ریسک و هزینه عبور کالا را کم می‌کند و باعث می‌شود تجارت از حالت مقطعی به حالت برنامه پذیر تبدیل شود.

- سازوکار سوم «همکاری‌های مالی و پولی برای تسویه تجارت» است که به ویژه زیر فشار محدودیت‌های بانکی بین المللی اهمیت پیدا می‌کند ایده محوری این است که بخشی از تجارت با استفاده از پول‌های ملی یا ابزارهای بانکی قابل اتکا بین دو کشور تسویه شود تا هزینه تبدیل ارز و انتقال پول کم شود و تجارت رسمی نفس بکشد درباره سازوکار ریال لیر و قابل تبدیل شدن پول‌های ملی و حتی بحث اتصال زیرساخت‌های پرداخت ملی گزارش رسمی بانک مرکزی ایران موجود است این مکانیزم اگرچه همیشه به صورت کامل و پایدار اجرا نشده اما از نظر «جعبه ابزار اقتصادی» یک مسیر کلیدی برای دور کردن تجارت از کانال‌های پرهزینه و غیرشفاف است.

- سازوکار چهارم «بسته‌های امضای توافق در نشست‌های عالی و سپس اجرا توسط بخش خصوصی و نهادهای میانی» است در ترکیه معمولاً دیتیک به عنوان یک شبکه سازماندهی بخش خصوصی در کنار دولت در این نشست‌ها فعال است و اسناد و سخنرانی‌های رسمی دیتیک نشان می‌دهد که در سطح اجرایی تلاش می‌شود پروژه‌ها و مانع زدایی‌ها از طریق شبکه شرکت‌ها و اتاق‌ها دنبال شود این سازوکار از این جهت مهم است که اگر فقط دولت پیگیر باشد پروژه‌ها

کند پیش می‌رود اما وقتی شبکه شرکت‌ها ذی نفع می‌شوند فشار اجرایی ایجاد می‌شود.

چالش‌ها، فرصت‌ها و ظرفیت‌های توسعه همکاری‌های اقتصادی و تجاری

موانع توسعه روابط تجارت ایران و ترکیه ترکیبی از عوامل ساختاری، نهادی، سیاسی و منطقه‌ای است که هر یک در سطوح مختلف مانع توسعه کامل ظرفیت تجارت دوجانبه شده‌اند. این موانع شامل تحریم‌ها و محدودیت‌های بانکی، تعرفه‌ها و مقررات گمرکی نامتوازن، مشکلات لجستیکی و زیرساختی، بی‌اعتمادی نهادی، نوسانات آماری، رقابت در بازارهای منطقه‌ای، و فشارهای سیاسی بین‌المللی می‌شود.

- تأثیر تحریم‌های بین‌المللی و پیچیدگی‌های بانکی: یکی از مهم‌ترین

چالش‌های ساختاری در توسعه تجارت ایران و ترکیه، تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران است که باعث ایجاد محدودیت‌های جدی در معاملات بانکی، تبادل ارزی و سیستم‌های پرداخت بین‌المللی شده است. این محدودیت‌ها موجب شده فعالان اقتصادی نتوانند از سازوکارهای استاندارد مالی برای پرداخت‌ها استفاده کنند و به‌جای آن مجبور به بهره‌گیری از روش‌های جایگزین، با هزینه‌های بالاتر و ریسک‌های قانونی متعدد باشند. این موانع بانکی نه تنها سرعت تجارت را کاهش می‌دهد، بلکه می‌تواند منجر به افزایش هزینه‌های معاملاتی و عدم امنیت حقوقی برای شرکت‌های ایرانی و ترکی شود که در تجارت دوجانبه مشارکت دارند، موضوعی که به‌صورت مکرر از سوی فعالان اقتصادی مطرح شده است.

- موانع تعرفه‌ای و سیاست‌های گمرکی نامتوازن: یکی دیگر از چالش‌های

اصلی در روابط تجاری ایران و ترکیه، سیاست‌های تعرفه‌ای و مقررات گمرکی است که در برخی موارد برای کالاهای ایرانی شرایط سخت‌تر و غیررقابتی تری نسبت به کالاهای دیگر کشورها ایجاد می‌کند. به‌عنوان مثال، مسئولان اتاق بازرگانی ایران اشاره کرده‌اند که برخی مقررات تبعیض‌آمیز ترکیه برای کالاهای ایرانی و افزایش تعرفه‌ها یا اعمال محدودیت‌های بیشتر در مقایسه با کالاهای اروپایی، باعث شده تا جریان تجارت کالاهای ایرانی به بازار ترکیه با محدودیت مواجه شود. همچنین مشکلاتی مانند تعرفه‌های اضافه، بازرسی‌های طولانی، و تاخیرهای مرزی مکرراً از سوی تجار ایرانی به‌عنوان موانع نوک تجارت مطرح شده‌اند که

- به کاهش توان رقابتی کالاهای ایرانی در بازار ترکیه منجر می‌شود.
- **چالش‌های لجستیکی و زیرساختی در حمل‌ونقل:** زیرساخت‌های لجستیکی و حمل‌ونقل یکی از دیگر موانع مهم در توسعه تجارت است. مسیرهای زمینی و ریلی بین ایران و ترکیه هنوز با مشکلاتی در سیستم حمل‌ونقل، زیرساخت‌های راه‌آهن و هزینه‌های بالای لجستیکی مواجه‌اند که هزینه نهایی تمام‌شده کالا را افزایش می‌دهند. همچنین تاخیر در عبور کامیون‌ها در مرزها، صف‌های طولانی، و مشکلات مدیریتی در گمرکات مرزی باعث افزایش زمان حمل و کاهش جذابیت تجارت رسمی شده است. این موانع لجستیکی به خصوص برای بخش‌های با ارزش افزوده پایین، نظیر محصولات کشاورزی و کالاهای مصرفی، اثرات منفی بیشتری دارد و تمایل به تجارت غیررسمی یا تجارت از مسیرهای جایگزین را افزایش می‌دهد.
 - **بی‌اعتمادی نهادی و ضعف رعایت حقوق فعالان اقتصادی:** چالش دیگری که کمتر در آمار رسمی بازتاب می‌یابد اما در عمل از سوی فعالان اقتصادی دو کشور بارها مطرح شده، بی‌اعتمادی نهادی و ضعف در رعایت حقوق تجار و سرمایه‌گذاران است. به گزارش برخی مقامات اتاق‌های بازرگانی، فقدان اعتماد میان بازرگانان ایرانی و ترکیه‌ای در زمینه حفظ منافع اقتصادی، اجرای تعهدات قراردادی و حمایت حقوقی از سرمایه‌گذاری‌ها به‌عنوان مانعی ساختاری در روابط اقتصادی دو کشور عمل می‌کند. این بی‌اعتمادی باعث می‌شود شرکت‌ها در تصمیم‌گیری‌های بلندمدت احتیاط بیشتری داشته باشند و در نتیجه سطح سرمایه‌گذاری و همکاری میان بنگاه‌ها کمتر از ظرفیت بالقوه باقی بماند.
 - **نوسانات تراز تجاری:** آمار تجارت نشان می‌دهد که روابط تجاری میان دو کشور ناپایدار و دارای نوسان است؛ برای مثال، گزارش‌ها از کاهش ۳ تا ۴ درصدی تجارت دو جانبه در برخی دوره‌های ۲۰۲۵ نسبت به سال قبل خبر می‌دهند، و این نوسان می‌تواند به دلیل عوامل متعدد سیاسی و اقتصادی باشد، از جمله تغییر در شرایط تقاضا، هزینه‌های حمل‌ونقل، یا چالش‌های تعرفه‌ای و بانکی. چنین نوسان‌هایی باعث می‌شود سرمایه‌گذاران و شرکت‌ها نتوانند برنامه‌ریزی بلندمدت اقتصادی و تجاری مؤثر انجام دهند و این موضوع به‌عنوان یک چالش جدی برای توسعه روابط اقتصادی تلقی می‌شود.
 - **رقابت منطقه‌ای و بازارهای ثالث:** ایران و ترکیه در برخی بازارهای منطقه‌ای به‌ویژه در بازار عراق، افغانستان و کشورهای آسیای میانه نیز رقیب یکدیگر هستند؛

بازاری که هر دو کشور تلاش می‌کنند سهم خود را گسترش دهند. این رقابت نه تنها باعث فشار بر کالاهای صادراتی دو کشور در بازارهای سوم می‌شود، بلکه سیاست‌گذاری‌های حمایتی داخلی نیز می‌تواند موجب افزایش موانع غیرتعرفه‌ای برای رقبا گردد، که خود به تنش‌های تجاری دوجانبه می‌انجامد. این رقابت منطقه‌ای در برخی محصولات صنعتی و کشاورزی، فضای تجارت دوجانبه را پیچیده‌تر می‌کند و نیازمند استراتژی‌های مشترک و نه رقابتی صرف است تا از ظرفیت کامل بازارهای منطقه‌ای بهره‌برداری شود.

فشارهای سیاسی و تحریم‌های ثانویه: در سطح کلان‌تر، فشارهای سیاسی بین‌المللی و تهدیدات تحریم‌های ثانویه نیز چالش‌های توسعه روابط تجاری ایران و ترکیه را تشدید می‌کند. به‌عنوان نمونه، تهدید اعمال تعرفه‌های ۲۵ درصدی آمریکا بر کشورهایی که با ایران تجارت می‌کنند موجب افزایش عدم قطعیت و ریسک تجاری برای شرکت‌های ترکیه‌ای شده است، چرا که بخش قابل توجهی از صادرات ترکیه به بازارهای جهانی (مثلاً به آمریکا) می‌تواند تحت فشار قرار گیرد و این امر باعث می‌شود شرکت‌های ترکیه‌ای در تصمیم‌گیری‌های تجاری با ایران محتاط‌تر عمل کنند.

در مجموع، برای رفع این چالش‌ها نیازمند اقدامات هماهنگ و راهبردی در سطح سیاست‌گذاری کلان، تدوین توافق‌نامه‌های ترجیحی، تسهیل نظام‌های مالی و بانکی، بهبود زیرساخت‌های حمل‌ونقلی و ارتقای گفتگوهای نهادی میان بخش خصوصی و عمومی دو کشور هستیم؛ اقداماتی که می‌تواند سطح تجارت دوجانبه را به‌طور معنادار افزایش دهد و از ظرفیت بالقوه (مثلاً هدف ۱۵ تا ۲۰ میلیارد دلار تجارت سالانه) بهره‌برداری کند.

ظرفیت‌های توسعه روابط تجاری

تحلیل ظرفیت‌های اسمی نشان می‌دهد که رشد روابط اقتصادی ایران و ترکیه از پتانسیل بلندمدت برخوردار است اما هنوز بسیاری از ظرفیت‌ها به دلیل موانع نهادی، مالی و تعرفه‌ای مغفول مانده‌اند. با به‌کارگیری راهکارهای ذیل، می‌توان مسیر توسعه را با تأثیرگذاری سریع، پایدار و قابل اندازه‌گیری هموار کرد. این توصیه‌ها نه تنها به رشد تجارت دوجانبه کمک می‌کند، بلکه نقش دو کشور را در زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای و جهانی تقویت خواهد کرد و پیوندهای اقتصادی را از سطح تاکتیکی به همکاری‌های ساختاری محور راهبردی ارتقا می‌دهد.

- تسهیل مالی و بانکی: ایجاد سازوکارهای جایگزین با داده‌های عملیاتی

یکی از بزرگ‌ترین موانع در توسعه روابط تجاری ایران و ترکیه، محدودیت‌های مالی ناشی از تحریم‌ها و موانع بانکی بین‌المللی است که باعث افزایش هزینه‌ها و پیچیدگی در پرداخت‌های تجاری می‌شود. توصیه سیاستی این است که دو کشور سازوکارهای تسویه حساب چندجانبه یا تهاتری را توسعه دهند که بر مبنای ارزهای ملی یا سبدهی از ارزهای قابل قبول برای دو طرف (ریال-لییر)، و در قالب پلتفرم‌های امن و کنترل‌شده توسط بانک‌های مرکزی طراحی شود. چنین سازوکاری می‌تواند هزینه‌های نقل و انتقال را کاهش داده، ریسک پرداخت‌های بین‌المللی را بکاهد و جذابیت تجاری را افزایش دهد.

واقعیت این است که در دوره ۱۰ ماهه ۲۰۲۵، واردات ترکیه از ایران ۲۰۳۵ میلیارد دلار و صادرات ترکیه به ایران ۲۰۵۳ میلیارد دلار بوده که نسبت به سال قبل تغییر اندکی داشته است، و این ثبات نسبی نشان می‌دهد جریان تجارت دوجانبه در صورت تسهیل مالی می‌تواند سریع‌تر رشد کند. برای راهبری این سیاست، ایجاد یک اتاق مشترک تسویه بانکی بین بانک‌های دولتی و خصوصی دو کشور با پشتیبانی بانک‌های توسعه‌ای (مثلاً بانک توسعه اسلامی و بانک توسعه اقتصادی اوراسیا) می‌تواند قالب عملیاتی مناسبی باشد.

- بازنگری در سیاست‌های تعرفه‌ای و گمرکی با معیارهای داده‌محور

داده‌های تجاری رسمی نشان می‌دهد که حجم تجارت دو کشور در ۸ ماه اول ۲۰۲۵ به حدود ۳۰۵۶ میلیارد دلار رسید، اما این ۳٪ کاهش نسبت به سال قبل بازتاب‌دهنده موانع تعرفه‌ای و گمرکی است که هزینه‌های واردات و صادرات را افزایش می‌دهد. پیشنهاد سیاستی این است که یک نظام تعرفه ترجیحی مرحله‌ای (Phase-in PTA) که در چند سال و با اولویت‌بندی کالاهای با مزیت رقابتی دو کشور اجرا شود، تدوین شود. به‌عنوان مثال، کاهش تدریجی تعرفه‌ها برای کالاهای صنعتی با ارزش افزوده بالا (مانند قطعات صنعتی و ماشین‌آلات) و کالاهای با اهمیت برای بازار هدف استراتژیک می‌تواند رشد تجارت را تسریع کند. برای اجرایی‌سازی این امر، باید کمیته‌های مشترک ارزیابی تعرفه با هدف شناسایی کالاهای اولویت‌دار (بر اساس داده‌های حجم تجارت و پتانسیل رشد) تشکیل شود و مذاکرات سالانه در چارچوب این کمیته انجام شود.

- توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل و لجستیکی با تمرکز بر مزیت‌های داده‌پایه

در داده‌های رسمی آمده است که ۶ میلیون مسافر و ۳۳۰ هزار کامیون تنها در یک سال اخیر از مرزهای ایران-ترکیه عبور کرده‌اند که نشان‌دهنده ظرفیت بزرگ ترافیک کالا و ترانزیت است. با اتکا به این واقعیت، باید بر چند پروژه کلیدی زیرساختی تمرکز کرد:

- توسعه و نوسازی مرزهای ریلی و جاده‌ای با هدف کاهش زمان عبور و افزایش حجم تناژ
- اجرای سیستم‌های هوشمند مدیریت مرزی و گمرکی (مثل پنجره واحد مرزی دیجیتال) برای کاهش زمان و هزینه‌های ترخیص
- ارتقای ظرفیت ترمینال‌های بار و لجستیک در گمرکات استراتژیک (مثل بازرگان، باجلار و منطقه مرزی سرو)

- انرژی و گاز طبیعی: قراردادهای بلندمدت و مدیریت امنیت تأمین

در حوزه انرژی، تجارب اخیر نشان می‌دهد که ایران توانسته حجم صادرات گاز طبیعی به ترکیه را قابل توجه افزایش دهد؛ برای نمونه، در سال ۲۰۲۴ ایران حدود ۵.۵۸ میلیارد مترمکعب گاز طبیعی به ترکیه صادر کرده است که نشان‌دهنده بیش از ۴۱٪ رشد نسبت به سال قبل است. با توجه به اینکه بیش از ۶۰٪ واردات ترکیه از ایران را گاز طبیعی تشکیل می‌دهد، و ترکیه سالانه حدود ۵۰ میلیارد مترمکعب گاز مصرف می‌کند، توسعه همکاری در این حوزه می‌تواند یکی از مهم‌ترین محورهای روابط دو کشور باشد. پیشنهادات ذیل می‌تواند به تقویت امنیت انرژی ترکیه و درآمد ارزی بلندمدت برای ایران منجر شود و جایگاه انرژی را از یک تعامل تک‌بعدی به یک همکاری استراتژیک بلندمدت تبدیل کند.

- تمدید و به‌روزرسانی قراردادهای صادرات گاز با فرمول قیمت‌گذاری منطقی، شفاف و منطبق با بازار جهانی تا پس از تاریخ فعلی قرارداد (پایان آن در ۲۰۲۶)
- انعقاد قراردادهای تهاتری انرژی-کالا که مثلاً بخشی از صادرات گاز متناسب با

کالاهای صنعتی یا خدمات صادراتی ایران به ترکیه تسویه شود

- راه‌اندازی سازوکار تضمین عرضه در چارچوب همکاری دو جانبه که در صورت نوسانات عرضه، از توقف تجارت انرژی جلوگیری کند

- همکاری بخش خصوصی و نهادهای واسط

داده‌ها و گفت‌وگوهای تجاری دو کشور نشان می‌دهد که هنوز ظرفیت زیادی در بخش‌های صنعتی، معدنی، انرژی‌های تجدیدپذیر، حوزه ارتباطات و تجارت خدمات بالقوه مانده که فعالان خصوصی دو کشور می‌توانند از آن بهره‌برداری کنند. اقدامات پیشنهادی بدین صورت است:

- تقویت اتاق‌های مشترک بازرگانی و شبکه‌های بخش خصوصی برای تدوین برنامه‌های همکاری و تبادل هیأت‌های تجاری تخصصی
- ایجاد مراکز تجاری مشترک، پایگاه داده همکاری بخش خصوصی و پلتفرم‌های منظم تجارت بنگاه به بنگاه در شهرهای کلیدی مانند استانبول، آنکارا، تبریز و ارومیه
- حمایت از پروژه‌های سرمایه‌گذاری مشترک در حوزه‌هایی مانند کارخانه‌های زنجیره ارزش مشترک (مثلاً صنایع پتروشیمی و فرآوری معدنی)

- رویدادهای مشترک و حضور در بازارهای بین‌المللی

یکی از ابزارهای مؤثر برای توسعه روابط تجاری، برگزاری نمایشگاه‌ها، همایش‌ها و سمینارهای تخصصی مشترک است. واقعیت آن است که ایران با حضور رسمی در نمایشگاه‌های بزرگ تجاری ترکیه مانند SolarX و رویدادهای تخصصی صنعتی می‌تواند توانمندی‌های خود را در حوزه‌های جدید نمایش دهد و سرمایه‌گذاران را جذب کند. اقدامات ذیل می‌تواند آگاهی بازار و فرصت‌های همکاری را افزایش داده و جریان سرمایه‌گذاری را جذب کند.

- تدوین تقویم سالانه مشارکت مشترک در نمایشگاه‌های تخصصی (انرژی، فناوری،

معدن، کشاورزی و فناوری‌های نوین)

- برگزاری هفته‌های تجاری و نمایشگاه محصولات ایرانی در ترکیه با پشتیبانی رسمی دولت‌ها
- توسعه پلتفرم‌های آنلاین مشترک برای خدمات تجارت بنگاه به بنگاه و صادرات

بسترها و الزامات توسعه روابط اقتصادی-تجاری با ترکیه

- مطالعه محدودیتهای محیطی و دوجانبه در توسعه روابط اقتصادی با ترکیه نشان می‌دهد که حداقل در آینده قابل پیش‌بینی نمیتوان فراتر از محدودیتهای ساختاری و فنی حرکت کرد. نظام تحریمهای بین‌المللی شرکت‌های بزرگ ترک در همکاری اقتصادی با ایران را محتاط ساخته است. در عین حال موانع زیرساختی و بانکی، و همچنین ناتوانی شرکت‌های ایرانی در رقابت در بازارها پیچیده ترکیه همچنان عوامل اصلی در توسعه حجم تجارت خارجی با این کشور است. ترکها از مهمترین همسایگانی هستند که به محض برداشته شدن تحریمها به ویژه در حوزه انرژی در بخش‌های اقتصادی از جمله انرژی ایران سرمایه‌گذاری خواهند کرد. افزایش رقابتها در توسعه بازارهای صادراتی در عراق، افغانستان، ترکمنستان، قزاقستان، جمهوری آذربایجان و روسیه یک روند جدیدی در چشم انداز مناسبات اقتصادی ایران و ترکیه است. با وجود این، با توجه به ماهیت تکمیلی اقتصاد دو کشور، ترکیه همچنان مستعدترین شریک تجاری ایران در محیط همسایگی کشور است.

- بررسی کالاهای صادراتی ایران به ترکیه در سال‌های گذشته نشان می‌دهد که صادرات به ترکیه از تنوع زیادی برخوردار نبوده و ۱۰ قلم کالای عمده صادراتی ایران به این کشور حدود ۷۹ درصد از کل ارزش صادرات کالایی آن را تشکیل می‌دهند. اغلب این کالا توسط شرکت‌های دولتی انجام شده و نقش خصوصی نقش ویژه‌ای نداشته است. بازار ترکیه در مقایسه با سایر همسایگان جمهوری اسلامی ایران، بازار صادراتی پیچیده‌ای است که نمیتوان با سازوکارهای سنتی (وضعیتی که در تجارت با عراق و افغانستان حاکم است) به دنبال توسعه صادرات به این کشور بود. اساساً تغییراتی در سازوکارهای فنی و نیازهای بازارهای ترکیه به وجود آمده است که تولید صادراتی مناسب با بازار این کشور شکل نگرفته است. واقعیت

این است که فراتر از تحریمها، رقابتها و تنشهای ژئوپلیتیکی تأثیر معناداری در روابط تجاری ایران و ترکیه نداشته است. مسئله اصلی، فقدان ظرفیتهای نرمافزاری در توسعه صادرات به ترکیه از سوی بخش خصوصی است. عدم شناخت صحیح بازارهای پیچیده ترکیه، ناتوانی در طراحی استراتژیهای صحیح ورود به بازار، دارا نبودن برنامه مناسب بازاریابی، عدم ایجاد سیستمهای فروش در مقصد، کمبود شرکت‌های حرفهای مدیریت صادرات از جمله این عواملی هستند که باعث شده شرکت‌های ایرانی نتوانند در بازار ترکیه رقابت کنند.

- در مقایسه با سایر همسایگان، مسائل اصلی در توسعه صادرات به ترکیه بیشتر زیرساختی و مبادلات بانکی است تا سیاسی و حقوقی. در حوزه زیرساختی؛ ضعف ناوگان جاده‌ای و ریلی کشور، نرخ بالای محاسبه حمل و نقل، بازرسی‌های مرزی کالا و آسیب به محموله‌ها، اعمال سختگیری‌های شدید در مورد ناوگان ترانزیت و اجبار به تغییر مسیر، تشکیل صف‌های طولانی در مبادی ورودی، افزایش هزینه حمل و نقل به دلیل کمبود و فرسودگی شبکه حمل و نقل از جمله مسائل اصلی هستند. نقل و انتقال مالی و موانع تعرفه‌ای نیز از مسائل مهم فنی در این راستا هستند. تسهیل ترانزیت جاده‌ای، ریلی، توسعه حمل و نقل و تأمین کانتینرهای یخچال دار، تعرفه‌های تجاری، مسائل بانکی، بازارچه‌های مرزی و تقویت تجارت استانهای مرزی، ایجاد پایانه‌های جدید در مرزها که در سفر اخیر رئیس جمهور به آنکارا (بهمن ۱۴۰۲) چند پایانه مرزی جدید بنا شد که تأسیس شود، میتواند زمینهای توسعه روابط تجاری با ترکیه را فراهم سازد.

- **ایران نیازمند بازنگری در مفاد قرارداد گازی (۱۹۹۶) خود با ترکیه است.** این قرارداد اواسط سال ۲۰۲۶ پایان می‌یابد. از آنجائیکه که محصولات گاز طبیعی و پتروشیمی سهم ۶۰ درصدی در سبد صادراتی ایران به ترکیه دارد، عدم تمدید این قرارداد به حجم تجاری دو کشور آسیب جدی وارد خواهد کرد. اکنون بنابر تحولات محیطی در دریای سیاه، خزر و قفقاز جنوبی، کشف میادین گازی در مدیترانه شرقی و همچنین افزایش آلترناتیوهای شرکای انرژی ترکیه، این کشور از موقعیت بالادستی در تمدید قرارداد برخوردار است. شرکت بوتاش ترکیه به موازات مازاد عرضه منطقه گاز طبیعی و کاهش قیمت بازار انرژی تقاضای بازنگری در بندهای قرارداد با ایران همچون بندهای برداشت و پرداخت، مکانیزم

قیمتگذاری وابسته به نفت، و کاهش زمان قراردادهای وارداتی خواهد داشت. ایران باید آماده هرگونه سناریو در تمدید قرارداد و پیشنهادهای ترکیه باشد. ذکر این نکته ضروری است سیاست گذاری صادرات گاز و تمدید قرارداد گازی با ترکیه نباید گروگاه قرارداد ۱۹۹۶ باشد (قراردادی که بنابر دلایل زمان بود یکی از بهترین قراردادهای گازی کشور است). اما وضعیت متحول شده و به منظور حفظ بازار صادراتی ترکیه باید بر حسب واقعتهای بازار کنونی تطبیق پذیری صورت گیرد. این تطبیق پذیری زمانی الزام آور می شود که کشور هنوز دورنمای تنوع سازی بازار گازی و بهره برداری از مسیرهای جایگزین برای صادرات به اروپا ندارد.

- احیا و توسعه موافقت نامه تجارت ترجیحی بین ایران و ترکیه

(۲۰۱۵). ایران در سال ۲۰۱۵ با ترکیه موافقت نامه تجارت ترجیحی توافق کرده است اما این موافقت نامه هنوز به مرحله عملیاتی نرسیده است. حدود ۲۵۰ قلم کالا مشمول این موافقت نامه هستند که حدود ۱۴۰ قلم مربوط به کالاهای ایرانی (معافیت ۱۴۰ قلم کالای کشاورزی) است. اکنون اغلب این اقلام یا مشمول تحریم های بین المللی هستند یا مزیت رقابتی ندارند. در مقابل ایران نیز برای ۱۲۵ قلم کالای صنعتی ترکیه معافیت در نظر گرفت اما این معافیت ها اعمال نشد و این توافق نامه بلااستفاده باقی مانده است. نیاز به بازنگری اساسی و فنی در محتوای اقلام به منظور اثربخشی موافقت نامه ترجیحی بین دو کشور است. ضمن آنکه حدود ۳۰ درصد از کدهای تعرفه جزو کالاهای ممنوعه ما هستند، احیای این موافقت نامه ترجیحی گام مهمی در توسعه ظرفیتهای صادراتی ایران و افزایش حجم روابط تجاری دو کشور خواهد بود.

- بخش خصوصی ایران باید دنبال ورود به سامانه های تجارت

الکترونیك خرده فروشی ترکیه باشد. ترکیه اکنون سهم ۶٫۸ درصدی از کل تجارت الکترونیك خرده فروشی جهانی را دارد. براساس پیش بینی های توسیاد، این سهم در سال ۲۰۲۸ به میانگین اقتصادهای برتر جهانی یعنی حدود ۱۲ درصد هدف گذاری شده است. در این زمینه عواملی مانند نرخ رشد جمعیت، عوامل دمگرافیک، دسترسی به اینترنت، میزان مصرف اینترنت، کیفیت دسترسی به اینترنت، استفاده از تلفن همراه، استفاده از رسانه های اجتماعی، سطح توسعه سرمایه گذاری و توسعه زیرساخت های دسترسی مالی (سیستم های پرداخت) و

توسعه خدمات لجستیکی به عنوان عناصر اصلی سیاست گذاری تجارت الکترونیکی ترکیه در دستور کار این کشور قرار گرفته است. از جمله این پلتفرمها ترندیول^۱، هپسی بورادا^۲، ان ۱۱۳^۳، پی تاوم^۴ و چیچک سپتی^۵ هستند. حجم فروش تجارت الکترونیکی (خرده فروشی) ترکیه در سال ۲۰۲۲ با رشد ۱۱۰ درصدی بالغ بر ۸۰۱ میلیارد لیر بوده است (حدود ۲۷ میلیارد دلار آمریکا) (teamfrance-export, ۲۰۲۵). اغلب این فروشها توسط شرکت های بزرگ شرکای تجاری خارجی ترکیه انجام گرفته است. پلتفرمهای فروش آنلاین متعدد خارجی نیز در ترکیه فعال هستند. به منظور عبور از موانع تحریمی و مسائل مبادلات مبانکی و مالی، شرکت های ایرانی میتوانند شعبه یا دفتر فروش در یکی از شهرهای ترکیه تأسیس کنند.

- فروشگاههای زنجیره ای در ترکیه یکی از بسترهای بهروز و مناسب برای صادرات محصولات ایرانی هستند. فروشگاه زنجیره ای میگروس، A101، شوک، کارفور، بیم، مترو، تاحتاکاله، مدیا مارکت از مهمترین فروشگاههای زنجیره ای ترکیه هستند که تولیدکنندگان ایرانی میتوانند کالاهای خود را در آن به فروش برسانند. ترکیه زمینه های تسهیلگری در ورود شرکت های تولیدی خارجی ایجاد کرده است. به منظور عبور از موانع تحریمی و مسائل مبادلات مبانکی و مالی، تولیدکنندگان ایرانی میتوانند شعبه یا دفتر فروش در یکی از شهرهای ترکیه تأسیس کنند. حدود ۴۴ هزار شعبه از فروشگاههای زنجیره ای مختلف در سراسر ترکیه وجود دارند. حدود ۳۲۰ میلیارد لیر حجم فروش سالانه فروشگاههای زنجیره ای در ترکیه است (۲۰۲۳) که ارزش و حجم کل بازار فروشگاههای زنجیره ای در ترکیه حدود ۸۴ میلیارد دلار آمریکا است.

1. Trendyol
2. Hepsiburada
3. N11
4. PttAVM
5. ÇiçekSepeti

تهران، خیابان طالقانی،
نبش خیابان شهید موسوی (فرصت)، پلاک ۱۷۵
تلفن: ۸۵۷۳۰۰۰۰ (۰۲۱)
RC.ICCIMA.IR

