



AB-HİNDİSTAN SERBEST TİCARET ANLAŞMASI: TÜRKİYE SANAYİSİ İÇİN RİSKLER VE STRATEJİK FIRSATLAR »

ARAŞTIRMA RAPORU
ANKARA SANAYİ ODASI

Mart 2026



Ankara Sanayi Odası



ASOSİTAM
SANAYİ, İNOVASYON VE TEKNOLOJİ
ARAŞTIRMALARI MERKEZİ

ISBN: : 978-625-390-049-6

AB-HİNDİSTAN SERBEST TİCARET ANLAŞMASI:
TÜRKİYE SANAYİSİ İÇİN RİSKLER VE STRATEJİK FIRSATLAR

Araştırma Raporu

Mart 2026

Sayı: 83

Yazarlar

Prof. Dr. Mehmet Cansız, *Ankara Sanayi Odası Genel Sekreteri*

Dr. Ahmet Dinçer, *Ankara Sanayi Odası Genel Sekreter Yardımcısı*

Tasarım ve Dizgi:

Nida Nisan Genç, *Ankara Sanayi Odası, Kurumsal İletişim Personeli*



Ankara Sanayi Odası



ASOSİTAM
SANAYİ, İNOVASYON VE TEKNOLOJİ
ARAŞTIRMALAR MERKEZİ

*Ankara Sanayi Odası'nın resmi görüşlerini yansıtmamaktadır.
Sorumluluk tamamen yazarlara aittir.*



AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması: Türkiye Sanayisi İçin Riskler ve Stratejik Fırsatlar

ARAŞTIRMA RAPORU

ANKARA SANAYİ ODASI

Mart 2026

İçindekiler

Tablo ve Şekil Listesi	i
Kısaltmalar	ii
Önsöz	iii
Yönetici Özeti	vii
GİRİŞ	1
1. AB-Hindistan STA'sının Temel Amacı, Tarife Yapısı ve Rekabet Kanalları	6
1.1 AB'nin Kazanımları	7
1.2 Hindistan'ın Kazanımları	8
1.2.1 Hindistan'ın Rekabet Gücünün Sınırları	9
1.3 STA'nın AB'nin SKDM Uygulamasına İzdüşümü	10
1.4 Tarife Yapısının Genel Değerlendirmesi	11
1.5 Tarife Dışı Rekabet Kanalı: Menşe, Standartlar ve Gümrük Hızı	12
1.6 AB İthalatında Türkiye ve Hindistan'ın Konumu	13
2. Sektör Bazında Rekabet Dinamikleri Analizi	14
2.1 Elektrikli Makine ve Cihazlar	15
2.2 Makine ve Mekanik Aksamlar	15
2.3 Mineral Yakıtlar ve Türevleri	16
2.4 Motorlu Kara Taşıtları ve Aksamları	16
2.5 Ankara Sanayisine Özel Etkiler	17
2.6 Dijital Ticaret, Hizmetler ve Teknoloji Alanında Rekabet ve İş Birliği Potansiyeli	18
2.7 Lojistik ve Tedarik Zinciri Esnekliği	18
3. Türkiye Açısından Muhtemel Olumsuz Etkiler	20
3.1 AB Pazarında Rekabetin Artması ve Tercih Aşınması	21
3.2 Standart ve Fiyat Duyarlılığı Yüksek Ürünlerde Rekabet Riski	21
4. Türkiye Açısından Olası Olumlu Alanlar	22
4.1 Coğrafi Yakınlık ve Teslim Süresi Avantajı	23
4.2 Katma Değerli ve Müşteriye Özel Üretim	23
4.3 Enerji Dönüşümü ve Yenilenebilir Enerji Teknolojilerinde Sinergi ve İş Birliği Fırsatları	24
4.4 Gümrük Birliği Çerçevesinde STA'nın Değerlendirmesi	25
4.5 STA Asimetrisi Sorunu	26



5. AB'nin STA'ları Çerçevesinde Vietnam ve Meksika Örneği	28
6. Vietnam ve Meksika Deneyimlerinden Çıkarımlar	34
6.1 Vietnam ve Meksika Örneği Üzerinden Genel Değerlendirme	35
6.2 Vietnam ve Meksika Deneyimleri Işığında AB-Hindistan STA İçin Beklentiler	35
6.3 Hindistan'ı Vietnam ve Meksika'dan Ayıran Özelliklerin İncelenmesi	36
6.4 Türkiye Açısından Çıkarımlar	37
7. Genel Değerlendirme ve Politika Tasarımı	38
7.1 Kamu Politikaları Açısından Değerlendirme	41
7.2 STK'lar ve Meslek Örgütleri Açısından Değerlendirme	41
7.3 Firma Düzeyinde Stratejik Dönüşüm	42
7.4 Hindistan Pazarına Giriş Potansiyeli	42
7.5 Gelecek 10 Yıl Ölçeğinde Planlama	42
SONUÇ	44
Stratejik Dönüşümün Eşiğinde: Ankara Sanayisi İçin Yol Haritası	45
Ana Bulguların Sentezi	45
Ankara Sanayi Kümeleri İçin Somut Risk ve Fırsatlar	46
Politika Önerilerinin Bütüncül Değerlendirmesi	46
Zamanın Ruhu: Dönüşüm veya Daralma	47
EKLER	48
EK-1: Dış Ticaret Göstergeleri (TradeMap, 2023-2024)	49
EK-2: Ankara Sanayisine Özgü Sektörel Maruziyet ve Rekabet Analizi	51
EK-3: Ankara Sanayisine Özel Etkiler ve Risk Değerlendirmesi	52
EK-4: Nicel Etki Tahminlerinin Metodolojisi	52
1. Tarihsel Analoji Yöntemi	52
2. Sektörel Ticaret Yapısı Analizi	52
3. Uzman Görüşü ve Sektör Anket Yaklaşımı	53
Üç Senaryo Analizi – Türkiye/Ankara Açısından Etkiler (2026–2035)	54
EK-5: ASO Erken Uyarı Mekanizması Tasarımı (Aylık)	55
EK-6: Acil Eylem Önerileri (2026-2027)	57
EK-7: Hindistan Pazar Potansiyeli – Ankara Sanayisi İçin Fırsat Haritası	56
KAYNAKÇA	60



Tablo ve Şekil Listesi

Tablo 1. Avrupa'nın Hindistan'a En Büyük 10 İhracat Kalemi (2024 – Milyar Avro)	11
Tablo 2. AB–Hindistan STA'nın Sektörel Rekabet Risk Haritası	17
Tablo 3. Türkiye ve Vietnam'ın AB'ye Yönelik Tekstil İhracat Rakamları	29
Tablo 4. Türkiye ve Meksika'nın AB'ye Makine ve Mekanik Cihazlar İhracatı	31
Şekil 1. Türkiye ve Vietnam'ın AB'ye Tekstil İhracatı	30
Şekil 2. Türkiye ve Meksika'nın AB'ye Makine ve Mekanik Cihaz İhracatı	32
Şekil 3. ASO Erken Uyarı Mekanizması Çizelgesi	56
Ek Tablosu 1. 1: AB'nin Hindistan'dan İthal Ettiği İlk 10 Ürün Grubu (Milyon Dolar)	49
Ek Tablosu 2. Ek Tablosu 2:AB'nin Türkiye'den İthal Ettiği İlk 10 Ürün Grubu (Milyon Dolar)	50

Kısaltmalar

AB	: Avrupa Birliği
ASO	: Ankara Sanayi Odası
CBAM / SKDM	: Computer Numerical Control (Bilgisayarlı Sayısal Kontrol)
CSRD	: Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporlama Direktifi
ETS	: Emisyon Ticaret Sistemi
GTİP	: Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu
İKV	: İktisadi Kalkınma Vakfı
ITC	: International Trade Centre
MRV	: Ölçme, Raporlama ve Doğrulama
OSB	: Organize Sanayi Bölgesi
PLI	: Production Linked Incentive
STA	: Serbest Ticaret Anlaşması
T.C.	: Türkiye Cumhuriyeti
TCMB	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TEPAV	: Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu

Önsöz



Seyit ARDIÇ

Ankara Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

Son dönemde küresel ticaretin haritası yeniden çiziliyor. Soğuk Savaş sonrası kurulan ticaret düzeni yerini, bloklar arası rekabetin ve tedarik zinciri güvenliğinin ön plana çıktığı yeni bir paradigmaya bırakıyor. Bu yeni düzenin somut işaretlerinden biri de Avrupa Birliği ile Hindistan arasında 27 Ocak 2026 tarihinde siyasi mutabakata varılan Serbest Ticaret Anlaşması'dır. Bu anlaşma, yalnızca iki dev ekonomi arasındaki ticaret hacmini artırmakla kalmayabilir; aynı zamanda AB'nin tedarik zinciri mimarisini, rekabet dinamiklerini ve tercih haritasını kökten değiştirme potansiyeline sahiptir. Yaklaşık 2 milyar insanı kapsayan bu ekonomik entegrasyon süreci, kaçınılmaz olarak Türkiye'nin ve özellikle Ankara'nın üretim ve ihracatını da derinden etkileyecektir.

Ankara Sanayi Odası olarak, dış ticaretimizde en yüksek paya sahip ticaret ortağımız Avrupa Birliği'ndeki bu büyük dönüşümün Türkiye sanayisi için ne anlama geldiğini, muhtemel etkilerini ve fırsatlarını tüm somut verilerle ortaya koyan kapsamlı bir rapor hazırladık. Yapılan analizler, saha görüşmeleri ve uluslararası karşılaştırmalar sonucunda kayda değer bulgulara ulaşılmıştır. Bulgular çerçevesinde oluşturulan öneri seti ve yol haritası, ilgili paydaşlar için ışık tutacak nitelikte bir rehber işlevi görebilecektir.

Raporun Temel Bulguları: Riskler ve Fırsatlar Dengesi

Birincisi, anlaşmanın yaratacağı etki ani ve yıkıcı bir pazar kaybı şeklinde değil, daha kademeli bir rekabet baskısı olarak kendini gösterecektir. Bu baskının, özellikle standart ve fiyat duyarlılığı yüksek ürün segmentlerinde, bir "tercih aşınması" ve "kâr marjı sıkışması" olarak hissedileceği tahmin edilmektedir. AB ithalatçılarının tedarikçi portföylerini Hindistan üreticileri lehine genişletmesi, Türk firmalarının pazarlık gücünü doğrudan etkileyebilecektir.

İkincisi, STA'dan kaynaklı muhtemel rekabet baskısının tüm sektörlerle eşit dağılmayacağı tahmin edilmektedir. Raporumuzun kritik bulgularından biri, elektrikli makine ve cihazları kapsayan GTİP 85 faslıyla ilgilidir. İki ülkenin AB'ye ihraç ettiği ürünlerin değeri üzerinden hesaplanan **rekabet örtüşme oranı** GTİP 85 için %163'tür. Hindistan'ın AB pazarındaki yıllık ihracat artış hızının %41,5, Türkiye'nin ise %8,2 seviyesinde kalması, bu fasıl için acil bir müdahale gerekliliğini ortaya koymaktadır. Makine (GTİP 84) ve belirli otomotiv aksamaları (GTİP 87) da benzer bir baskıyla karşı karşıya kalacak sektörlerin başında gelmektedir.

Üçüncüsü, rekabetin yalnızca fiyat üzerinden olmayacağı çok açık bir gerçektir. Menş kuralları, teknik standartlara uyum, sertifikasyon hızı ve tedarik zinciri şeffaflığı gibi tarife dışı unsurlar, rekabette belirleyici kanallar haline gelecektir. Bu noktada Türkiye'nin AB müktesebatına uyum konusundaki deneyimi ve birikimi, doğru politikalarla avantaja dönüşebilecek stratejik bir varlık olarak değerlendirilmektedir.

Dördüncüsü, Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM), yeni ticaret denkleminde Türkiye'nin önemli fırsatlarından biri olarak değerlendirilebilir. Türkiye'nin, özellikle demir-çelik sektöründe elektrik ark ocaklarına dayalı üretim altyapısı, Hindistan'ın kömüre bağımlı yapısına kıyasla önemli bir karbon avantajı sunmaktadır. Projeksiyonlarımız, Türkiye'nin bu avantajı koruduğu ve yeşil dönüşümü hızlandırdığı sürece, Hindistan'ın tarife avantajını SKDM maliyetleriyle kısmen hatta tamamen nötrleyebileceğini göstermektedir. Bu nedenle, yeşil dönüşüm hızı Hindistan'a karşı stratejik bir savunma hattı olarak kurgulanabilecektir.

Beşincisi, AB-Hindistan STA'sı yalnızca riskler içermemekte aynı zamanda tarihi bir fırsat penceresi ve potansiyel pazar da sunmaktadır. Hindistan'ın 1,4 trilyon dolarlık ulusal altyapı yatırımı (National Infrastructure Pipeline), 500 GW'lık yenilenebilir enerji hedefi ve "China+1" stratejisi; Türkiye ve Ankara'nın mühendislik gücü, esnek üretim kapasitesi ve AB standartlarına uygun üretim yapma kabiliyeti ile birleştiğinde, devasa bir iş birliği ve pazar zemini yaratabilecektir. İnşaat makinelerinden tarım teknolojilerine, enerji ekipmanlarından müteahhitlik hizmetlerine kadar pek çok sektörde Hindistan pazarı sanayimiz için keşfedilmeyi bekleyen yeni bir kıta niteliğindedir.



ASO'nun Vizyonu ve Stratejik Duruşu

Ankara Sanayi Odası olarak proaktif bir yaklaşımla hazırladığımız bu rapor, yalnızca bir "alarm" veya tehdit algılama çalışması değil tam aksine, üyelerimiz, politika yapıcılar ve ülkemiz sanayisi için detaylı durum analizi ve somut yol haritasıdır. Amacımız, Türk sanayisini bu yeni düzenin bir izleyicisi olmaktan çıkarıp kuralları birlikte yazan aktif bir oyuncu haline getirmektir.

Bu vizyon doğrultusunda raporda somutlaştırılan politika önerileri altı ana başlıkta toplanmaktadır:

1. Gümrük Birliği modernizasyonu ile Türkiye'nin maruz kaldığı yapısal asimetrinin azaltılması,
2. AB-Hindistan STA Müzakerelerinin kamu kurumları ve özel sektör temsilcilerinin katılımıyla sektörel odaklı değerlendirilmesi ve bir politika stratejisi oluşturulması.
3. En yüksek risk altındaki GTİP 84/85/87 sektörlerinde faaliyet gösteren firmalarımız için finansman, verimlilik, dijitalleşme ve pazar çeşitlendirme unsurlarını içeren 6-12 aylık acil bir destek paketinin devreye alınması.
4. Kurulacak Yeşil Dönüşüm ve SKDM Uyum Fonu kanalıyla karbon yoğun üretimli sektörlerde özel fonlar tahsis edilmesi,
5. Firmalarımızın katma değerli üretime geçişini hızlandıracak test, sertifikasyon, prototipleme ve modüler alt sistem geliştirme kabiliyetlerine sahip bir ekosistemin hayata geçirilmesi.
6. Aylık bazda sektörel verileri izleyecek Erken Uyarı Mekanizmasının kurulması ve işletilmesi.

Raporumuz, sonuçlara yönelik analiziyle bir başlangıcı ortaya koymaktadır. Önümüzdeki dönemde Ankara Sanayi Odası olarak, ortaya koyduğumuz önerilerin hayata geçirilmesini takip ederek üyelerimizi bilgilendirmeye ve yönlendirmeye devam edeceğiz. Hedefimiz, Ankara sanayisini ve ülkemiz ekonomisini bu dönüşüm sürecinden güçlü şekilde çıkarmaktır.

Bu kapsamlı çalışmanın, başta politika yapıcılar, sanayicilerimiz, akademi dünyası ve uluslararası muhataplarımız olmak üzere tüm paydaşlar için ortak bir akıl zemini oluşturacağına, stratejik bir rehber niteliği taşıyacağına inanıyorum. Unutmayalım ki, yeni dönemde değişime ayak uydurmak bir gerekliliktir; fakat kalıcı başarı, değişimi öngörüp, yön verenlerin olacaktır.


Ankara Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı



Yönetici Özeti

Küresel ticaretin jeopolitik ve ekonomik haritası yeniden çizilmektedir. Bu yeni dönemin stratejik mimarlarından olan Avrupa Birliği'nin, dünyanın en hızlı büyüyen ekonomilerinden Hindistan ile 27 Ocak 2026 tarihinde siyasi mutabakata vardığı Serbest Ticaret Anlaşması (STA), yalnızca iki dev arasındaki ticaret hacmini artırmakla kalmayacak; AB'nin tedarik zinciri mimarisini, sektörel rekabet dinamiklerini ve ticari tercih haritasını kökten değiştirme potansiyeline sahiptir. Yaklaşık 2 milyar insanı kapsayan bu dev entegrasyon, Gümrük Birliği sayesinde AB pazarına derinlemesine entegre olmuş Türk sanayisi ve özellikle Ankara'nın üretimi için hem ciddi riskler hem de fırsatlar barındırmaktadır. Bu rapor, söz konusu risk ve fırsatları, güncel veriler, sektörel analizler, uluslararası karşılaştırmalar ve saha görüşmeleri ışığında ortaya koymayı ve somut bir eylem planı sunmayı amaçlamaktadır.

Anlaşmanın Kapsamı ve Stratejik Mantığı

AB-Hindistan STA'sı, değer bazında son derece yüksek bir kapsama sahiptir. AB, Hindistan'ın kendisine yönelik ihracatının yaklaşık **%99,5'ini** kapsayan ürünlerde; Hindistan ise AB ihracatının yaklaşık **%96,6'sını** oluşturan ürünlerde gümrük vergilerini kademeli olarak sıfırlamayı taahhüt etmiştir. Bu tablo, anlaşmanın simetrik ve kapsamlı bir pazar açılımı sağladığını göstermektedir. AB'nin bu anlaşmadaki temel motivasyonu, Hint pazarındaki yüksek gümrük duvarlarını aşarak otomotiv, makine, kimya ve tarım gibi sektörlerde rekabet gücünü artırmak ve tedarik zincirlerini Çin'e alternatif olacak şekilde çeşitlendirmektir. Hindistan ise, anlaşmayı yabancı yatırımları çekmek, sanayi kapasitesini PLI (Production Linked Incentive) gibi programlarla genişletmek ve özellikle tekstil, deri, ilaç ve mühendislik ürünlerinde AB pazarında daha büyük bir pay elde etmek için stratejik bir kaldıraç olarak görmektedir. Anlaşma, mal ticaretinin ötesinde, dijital ticaret, veri akışı ve hizmetler gibi modern ekonominin omurgasını oluşturan alanları da kapsayarak, Hindistan'ı AB için uzun vadeli, stratejik ve güvenilir bir ortak konumuna yükseltmektedir.

Türkiye Açısından Temel Risk Kanalları ve Sektörel Analiz

Türkiye açısından bakıldığında, anlaşmanın yaratacağı rekabet baskısı homojen olmayacak; sektörün yapısına, ürünün katma değerine ve pazar segmentine göre farklılaşacaktır. Temel risk kanalı, AB pazarında Türkiye'nin sahip olduğu göreceli tercih avantajının aşınmasıdır. Bu aşınma, ani bir pazar kaybından ziyade, artan fiyat baskısı, daralan kâr marjları ve zayıflayan pazarlık gücü şeklinde kendini gösterecektir. Mevcut durumu da baz alarak olası etkileri göstermek adına seçilen üç sektör için AB-Hindistan STA'sının muhtemel yansımaları analiz edilmiştir.



Raporumuzun kritik uyarı işaretlerinden biri, GTİP 85 (Elektrikli Makine ve Cihazlar) faslında karşımıza çıkmaktadır. Bu sektörde:

- AB'nin Türkiye'den ithalatı 7,1 milyar dolar iken, Hindistan'dan ithalatı 11,6 milyar dolardır.
- 2024 yılı büyüme hızları, Türkiye için %8,2 iken Hindistan için %41,5 olarak gerçekleşmiştir.
- Türkiye ile Hindistan arasındaki rekabet örtüşme oranı %163'tür (yani Hindistan'ın ihracatı Türkiye'ninkinden daha büyüktür).

Bu veriler, elektrikli ekipman sektöründe Hindistan'ın yakaladığı ivmeyi ve Türkiye üzerinde oluşturacağı yüksek rekabet baskısını açıkça göstermektedir. Bu sektör, kapsamlı bir müdahale gerektiren birinci öncelikli alanı olarak söylenebilir.

GTİP 84 (Makine ve Mekanik Aksamlar) sektöründe ise tablo daha dengelidir. Türkiye'nin AB'ye ihracatı 12 milyar dolar ile Hindistan'ın 5,6 milyar dolarlık ihracatının oldukça üzerindedir. Ancak risk, özellikle düşük teknolojili, seri üretime konu olan standart makine parçaları segmentinde yoğunlaşacaktır. Karmaşık, müşteri spesifikasyonuna dayalı ve yüksek mühendislik gerektiren ürünlerde Türkiye'nin rekabet avantajı daha dayanıklıdır.

GTİP 87 (Motorlu Kara Taşıtları ve Aksamları) sektöründe ise kısa vadeli bir tehdit beklenmemektedir. Türkiye'nin AB'ye ihracatı 23,6 milyar dolar ile Hindistan'ın 2,3 milyar dolarlık ihracatına ezici bir üstünlük kurmuş durumdadır. Bununla birlikte, Ankara özelinde özellikle ASO 1. OSB için AB'nin elektrikli araç dönüşüm hızı karşısında, içten yanmalı motor aksamına dayalı mevcut üretim portföyünün uzun vadede bir risk oluşturduğu göz ardı edilmemelidir.

Vietnam (2020) ve Meksika (2000) örnekleri, AB'nin STA imzaladığı ülkelerin kısa vadede belirgin bir rekabet avantajı elde ettiğini, ancak Türkiye'nin orta vadede ılımlı bir uyum sağlama kapasitesinin olduğunu göstermektedir. Ancak Hindistan vakası, pazar büyüklüğü, sektörel çeşitlilik, uyguladığı agresif sanayi politikaları (PLI) ve AB ile geliştirdiği stratejik ortaklık derinliği açısından bu örneklerden ayrılmaktadır. Bu nedenle, "Türkiye yine uyum sağlar" iyimserliği, Hindistan'ın yaratacağı yapısal ve çok boyutlu rekabeti hafife alma riski taşımaktadır.



Stratejik Savunma Hattı: Yeşil Dönüşüm ve Fiyat Dışı Unsurlar

Rekabet yalnızca fiyat üzerinden olmayacaktır. Menşe kuralları, teknik standartlara uyum, sertifikasyon hızı, tedarik zinciri şeffaflığı ve teslim süresi gibi **tarife dışı unsurlar**, bu yeni dönemin belirleyici rekabet kanalları haline gelecektir. Türkiye'nin AB müktesebatına uyum konusundaki birikimi, coğrafi yakınlıktan kaynaklanan 48-72 saatlik teslimat avantajı ve esnek üretim kabiliyeti, bu alandaki güçlü kozlarımızdır.

Bu denklemdeki temel stratejik unsur ise **Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizmasıdır (SKDM)**. 2026 yılı başında yürürlüğe giren SKDM, karbon yoğun sektörlerde maliyet yapısını kalıcı olarak değiştirecektir. Türkiye, özellikle demir-çelik sektöründe elektrik ark ocaklarına (EAO) dayalı üretim altyapısı sayesinde, kömüre aşırı bağımlı olan Hindistan'a kıyasla belirgin bir karbon avantajına sahiptir. Projeksiyonlarımız, baz senaryoda (65 €/tCO₂) Türkiye'nin bu avantajı koruyabileceğini ve Hindistan'ın tarife kazancını SKDM maliyetleriyle kısmen nötrleyebileceğini göstermektedir. **Bu nedenle, yeşil dönüşüm hızımız ve karbon yönetim kapasitemiz, Hindistan'a karşı temel stratejik savunma hattımızdır.**

Ankara Sanayi Kümelerine Özgü Risk ve Fırsatlar

Ankara, OSTİM, ASO 1. ve Başkent OSB ekseninde, riskin yoğun olarak hissedileceği GTİP 84 ve 85 başta olmak üzere, sanayinin öne çıkan merkezleridir. Yüksek maruziyet gerektiren ürün grupları GTİP 85 altındaki standart elektrikli bileşenler ile GTİP 84 altındaki seri üretim makine aksamıdır. Senaryo analizlerimize göre, en kötü durum senaryosunda (Senaryo C - Yapısal Daralma), 2030-2035 arasında ilgili sektörlerde kümülatif %12-18 istihdam kaybı ve %25-35 oranında kâr marjı daralması yaşanabileceği öngörülmektedir. Bu senaryo, tarife baskısı ile SKDM'ye yönelik yeterli hazırlığın yapılmamasından kaynaklanacaktır. Uzman görüşlerine dayalı olasılık dağılımımız, Senaryo B'nin (Kademeli Uyum - %55) en muhtemel sonuç olduğunu, ancak proaktif politikalarla Senaryo A'nın (%25) hedeflenmesi gerektiğini, hazırlıksızlık halinde ise Senaryo C'nin (%20) göz ardı edilemeyecek bir risk olduğunu göstermektedir.

Öte yandan, Hindistan'ın büyük altyapı yatırımları (yollar, tüneller, enerji), tarım teknolojilerine geçiş ihtiyacı ve yenilenebilir enerji hedefleri, Ankara sanayisi için somut bir **fırsat haritası** sunmaktadır. İş makineleri, tarım ekipmanları, enerji dönüşüm bileşenleri (transformatör, iletim ekipmanı) ve müteahhitlik hizmetleri, iş birliği potansiyeli yüksek alanlar olarak öne çıkmaktadır. Ancak bu fırsatların gerçekleştirilebilmesi için, yerel içerik zorunlulukları ve eyalet bazlı düzenleme farklılıkları gibi yapısal engellerin aşılması ve Joint Venture gibi modellerle pazara girilmesi stratejik bir zorunluluktur.



ASO'nun Politika Önerileri ve Stratejik Yol Haritası

Ankara Sanayi Odası raporu, yalnızca bir tehdit algılama analizi sunmamakta, üyelerimiz ve tüm Türkiye sanayisi için somut, adım adım uygulanabilecek bir yol haritası da ortaya koymaktadır. Öneriler altı ana başlıkta toplanmaktadır:

- 1. Gümrük Birliği Modernizasyonu:** 2026 yılı içinde somut bir müzakere takvimi oluşturularak, Türkiye'nin AB'nin yeni STA'ları karşısında maruz kaldığı yapısal asimetrisinin azaltılması.
- 2. Türkiye-Hindistan STA Müzakereleri:** Vakit kaybetmeden sürecin başlatılması ve Ankara'nın güçlü olduğu sektörleri (makine, savunma, tarım teknolojileri) önceleyen bir pazar giriş stratejisinin belirlenmesi.
- 3. Geçiş Destek Paketi:** Yüksek risk altındaki GTİP 84/85/87 sektörlerinde faaliyet gösteren firmalarımız için finansman, verimlilik, dijitalleşme ve pazar çeşitlendirme unsurlarını içeren 6-12 aylık acil bir destek paketinin devreye alınması.
- 4. ASO Teknoloji Üssü Projesi:** Eskişehir yolu sanayi bölgesinde, firmalarımızın katma değerli üretime geçişini hızlandıracak test, sertifikasyon, prototipleme ve modüler alt sistem geliştirme kabiliyetlerine sahip bir ekosistemin hayata geçirilmesi.
- 5. Yeşil Dönüşüm ve SKDM Uyum Fonu:** Ankara kümelerine özel olarak tahsis edilecek fonlarla, firmalarımızın karbon ayak izi hesaplama, MRV ve yeşil üretim süreçlerine uyumunun hızlandırılması.
- 6. ASO Erken Uyarı Mekanizması:** Aylık bazda sektörel verileri izleyecek, firmalarımızı anlık olarak bilgilendirecek ve gerektiğinde hedefli aksiyonlar alınmasını sağlayacak dinamik bir izleme sisteminin kurulması.

Bu önerileri hayata geçirecek stratejik yol haritamızın zaman çizelgesi ise şu şekildedir:

- 0-12 ay:** ASO Erken Uyarı Mekanizması kurulumu ve firmaların SKDM uyumunun değerlendirmesi, Türkiye'nin AB-Hindistan STA'sına yönelik nasıl bir stratejik politika çerçevesi takip edeceğinin nihai hale gelmesi
- 12-18 ay:** GTİP 84/85/87 sektörlerinde geçiş destek paketinin oluşturulması ve Hindistan pazar araştırması raporu.
- 18-24 ay:** Sanayi bölgelerinde test/sertifikasyon merkezi fizibilite çalışması,
- 24-36 ay:** Modüler alt sistem üretim kapasitesi için pilot üretim hattı kurulması.
- 36+ ay:** Gümrük Birliği modernizasyonu sürecinin aktif takibi.

Bu rapor, nihai bir değerlendirmeden ziyade devam edecek bir sürecin başlangıcını ifade etmektedir. Ankara Sanayi Odası, önümüzdeki dönemde ortaya konulan önerilerin hayata geçirilmesini yakından izleyecek; üyelerini gelişmeler hakkında bilgilendirmeyi ve yönlendirmeyi sürdürecektir. Küresel ticaretin hızla yeniden şekillendiği bir dönemde rekabet üstünlüğü, yalnızca değişime uyum sağlayanların değil; değişimi önceden okuyarak strateji geliştirenlerin olacaktır. Bu çalışmanın, politika yapıcılar ve sanayi kesimi için ortak bir değerlendirme zemini oluşturarak stratejik karar süreçlerine katkı sağlaması hedeflenmektedir.







GİRİŞ

A. Çalışmanın Arka Planı ve Stratejik Bağlam

Küresel ticaret sistemi, 2008 finansal krizi sonrasında başlayan ve pandemi ile ivme kazanan köklü bir dönüşüm sürecinden geçmektedir. Bu dönüşümün temel dinamikleri; tedarik zincirlerinin coğrafi yoğunlaşmasından kaynaklanan kırılganlıkların sorgulanması, jeopolitik rekabetin ticaret blokları arasında yeniden şekillenmesi ve iklim değişikliği ile mücadelenin ekonomik politikaların merkezine yerleşmesi olarak özetlenebilir. Bu yeni düzen ve dönemde, serbest ticaret anlaşmaları (STA) yalnızca ticaretin önündeki engelleri kaldıran teknik metinler olmaktan çıkmış; ülkelerin jeopolitik konumlanmalarını, tedarik zinciri tercihlerini ve uzun vadeli sanayi stratejilerini şekillendiren stratejik araçlar haline gelmiştir.

Bu yeni düzen ve dönemin aktif mimarlarından biri olarak Avrupa Birliği, ticaret diplomasisi ağını hızla genişletmektedir. AB'nin son 25 yılda Japonya, Kanada, Vietnam, Mercosur ve Meksika gibi ülkelerle imzaladığı veya güncellediği STA'lar, bu stratejinin somut örnekleridir. Bu anlaşmaların en kapsamlı ve stratejik olanlarından biri de 27 Ocak 2026 tarihinde siyasi mutabakata varılan **AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması'dır**.

Hindistan, 1,4 milyarı aşan nüfusu, hızla büyüyen orta sınıfı, genç iş gücü ve son yıllarda uygulamaya koyduğu agresif sanayi politikaları (Production Linked Incentive - PLI) ile küresel ekonominin yükselen yıldızlarından biridir. AB ise küresel ölçekte en büyük tek pazar ve Türkiye'nin başlıca ticaret ve yatırım ortağıdır. Bu iki dev ekonomik gücün entegrasyonu, yalnızca ikili ticaret hacimlerini artırmakla kalmayacak; AB'nin tedarik zinciri mimarisini, sektörel rekabet dinamiklerini ve ticari tercih haritasını önemli ölçüde değiştirebilecektir.

Bu gelişme, Türkiye açısından hayati bir önem taşımaktadır. Zira Türkiye, 1995 yılından bu yana AB ile Gümrük Birliği ilişkisi içinde, AB pazarına sanayi ürünlerinde gümrüksüz erişim hakkına sahip tek ülke konumundadır. Ancak Gümrük Birliği'nin sağladığı bu avantaj, aynı zamanda yapısal bir asimetriyi de beraberinde getirmektedir: AB'nin üçüncü ülkelerle imzaladığı STA'lar gereği Türkiye, bu ülkelerin mallarına kendi pazarını açmak zorunda kalırken, aynı ülkelerin pazarlarına simetrik bir erişim hakkı elde edememektedir. AB-Hindistan STA'sı, bu asimetrinin ekonomik sonuçlarını ilk kez bu kadar geniş bir sektörel yelpazede ve bu kadar yüksek bir ticaret hacminde görünür kılacak niteliktedir.

Ankara Sanayi Odası (ASO) olarak, üyelerimizin ve tüm Türkiye sanayisinin bu stratejik dönüşüme hazırlıklı olmasını sağlamak, temel görevlerimiz arasında yer almaktadır. Bu sorumluluk bilinciyle hazırlanan rapor, AB-Hindistan STA'sının Türkiye'nin AB pazarındaki rekabet konumuna ve özellikle Ankara sanayisine ve kümelerine (OSTİM, ASO 2. OSB, ASO 1. OSB, Başkent OSB vb.) olası etkilerini, çok boyutlu ve veri temelli bir analitik çerçevede değerlendirmeyi amaçlamaktadır.

B. Çalışmanın Amacı ve Hedefleri

Bu raporun temel amacı, AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması'nın Türkiye sanayisi üzerindeki muhtemel etkilerini sistematik bir biçimde analiz ederek, karar alıcılara (kamu kurumları, sanayi kuruluşları, meslek örgütleri ve firmalar) erken uyarı sağlayacak bir çerçeve sunmak ve politika tasarımına yön verecek somut, uygulanabilir öneriler geliştirmektir.

Bu temel amaç doğrultusunda raporun alt hedefleri şunlardır:

Risk Alanlarının Tespiti ve Önceliklendirilmesi

Anlaşmanın yürürlüğe girmesiyle birlikte, AB pazarında Türkiye menşeli ürünlerin karşılaşacağı rekabet baskısının sektörel düzeyde haritasını çıkarmak, çalışmanın birincil önceliğidir. Diğer bir önceliği ise hangi sektörlerin, hangi ürün gruplarının ve hangi pazarlama segmentlerinin (standart ürün, katma değerli ürün, müşteriye özel üretim) daha yüksek risk altında olduğunu belirlemektir. Ayrıca, özellikle Ankara sanayi kümelerinin yoğunlaştığı makine (GTİP 84), elektrikli ekipman (GTİP 85) ve otomotiv aksamaları (GTİP 87) sektörlerinde niceliksel risk projeksiyonları çalışma kapsamında geliştirilecektir.

Fırsat Alanlarının Belirlenmesi ve Stratejik Yönlendirme

Rapor, risklerin yanı sıra, anlaşmanın Türkiye için yaratabileceği fırsat alanlarını ortaya koymaktadır. Ayrıca rapor, AB'nin yakın coğrafyadan tedarik arayışı (near-shoring), Hindistan'ın devasa altyapı yatırımları, enerji dönüşümü hedefleri ve "China+1" stratejisi gibi unsurların, Türkiye'nin mühendislik kapasitesi, coğrafi yakınlığı ve esnek üretim kabiliyeti ile nasıl bir sinerji oluşturabileceğini analiz etmektedir. Ankara sanayisi için Hindistan pazarında somut fırsat haritası çıkarmak, raporun diğer çıktısıdır.

Rekabet Avantajının Kaynaklarının Analizi

Çalışma, Türkiye'nin AB pazarındaki rekabet avantajlarının (coğrafi yakınlık, teslim süresi, lojistik esneklik, AB teknik mevzuatına uyum, vasıflı iş gücü, yeşil üretim kapasitesi) STA sonrası dönemde nasıl bir işlev göreceğini değerlendirmektedir. Bunun yanında, rapor özellikle Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) gibi yeni nesil düzenlemelerin, Hindistan'ın tarife avantajını ne ölçüde nötrleyebileceğini simüle etmenin ve Türkiye'nin karbon avantajını stratejik bir savunma hattına dönüştürmenin yollarını araştırmaktadır.

Politika Önerileri ve Eylem Planı Geliştirme

Rapor, analiz bulgularına dayanarak, kamu kurumları, meslek örgütleri ve firmalar düzeyinde somut, uygulanabilir ve önceliklendirilmiş politika önerileri geliştirmektedir. Gümrük Birliği'nin modernizasyonu, Türkiye-Hindistan STA müzakereleri, sektörel geçiş destek paketleri, ASO Teknoloji Üssü projesi, yeşil dönüşüm fonları ve erken uyarı mekanizması gibi başlıklarda eyleme dönük bir yol haritası sunmaktadır.

C. Çalışmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları

Bu rapor, kapsam açısından belirli bir odaklanma ile hazırlanmıştır:

Coğrafi ve Sektörel Odak

Rapor, Türkiye geneli dış ticaret verilerini analiz etmekle birlikte, özel bir odak **Ankara sanayi kümeleri** (OSTİM Organize Sanayi Bölgesi, ASO 1. Organize Sanayi Bölgesi, ASO 2. Organize Sanayi Bölgesi, Başkent Organize Sanayi Bölgesi) üzerinedir. Bu kümelenmelerin yoğunlaştığı **makine (GTİP 84), elektrikli ekipman (GTİP 85) ve otomotiv aksamaları (GTİP 87)** sektörleri, analizin merkezine yerleştirilmiştir. Diğer sektörler (tekstil, kimya, tarım vb.) ana hatlarıyla değerlendirilmiş olup, bunlara ilişkin daha derinlemesine analizler için ayrı çalışmalar yapılması önerilmektedir.

Zaman Dilimi ve Veri Kaynakları

Raporda kullanılan temel veriler, **TradeMap 2024 ikili ticaret verileri**, Eurostat, TÜİK ve ilgili bakanlıkların güncel istatistikleridir. Tarihsel karşılaştırmalar için 1995-2024 dönemini kapsayan zaman serileri kullanılmıştır. Nicel etki tahminleri, literatürdeki benzer STA deneyimleri ve Ocak-Şubat 2026 döneminde ASO 2. OSB, Başkent OSB, OSTİM ve ASO 1. OSB’de faaliyet gösteren 22 firma ile gerçekleştirilen yapılandırılmış derinlemesine görüşmelerle kalibre edilmiştir.

Analitik Sınırlılıklar

Raporda sunulan nicel tahminler (istihdam daralması, kâr marjı düşüşü, pazar payı değişimi gibi göstergeler), tam parametrik bir genel denge modelinin (CGE) çıktısı olarak değil; tarihsel analogi, sektörel ticaret yapısı analizi ve uzman görüşlerinin senteziyle oluşturulmuş senaryo bantları olarak okunmalıdır. Bu nedenle rapordaki sayısal sonuçlar, kesin ve kati öngörüler değil; karar vericiler için erken uyarı, önceliklendirme ve politika tasarımı amacı taşıyan analitik göstergelerdir. Gerçekleşme düzeyi, başta AB ekonomisinin büyüme performansı, Hindistan’ın rekabet taktiğinin fiyat ve hızı, Türk firmalarının uyum kapasitesi ve kamu politikalarının etkinliği gibi bir dizi değişkene bağlı olarak farklılaşabilecektir.



D. Çalışmanın Yöntemi ve Analitik Çerçeve

Rapor, dört temel analitik eksen üzerine inşa edilmiştir:

Eksen 1: Tarife Avantajı ve Tercih Aşınması Analizi

AB ve Hindistan'ın karşılıklı tarife indirimi taahhütlerinin, Türkiye'nin AB pazarındaki göreceli fiyat avantajını nasıl etkileyeceği incelenmiştir. Bu kapsamda, anlaşma metinleri, tarife çizelgeleri ve geçiş süreleri detaylı olarak analiz edilmiştir.

Eksen 2: Sektörel Rekabet Örtüşmesi Analizi

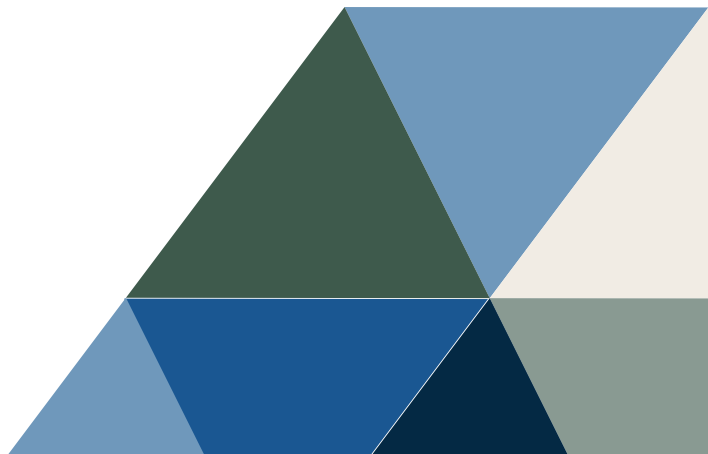
Türkiye ve Hindistan'ın AB'ye ihracatında aynı GTİP kodlarında karşılaşan ürün grupları tespit edilmiş ve her sektör için bir "rekabet örtüşme oranı" hesaplanmıştır. Bu oran, sektörel risk düzeyinin belirlenmesinde temel gösterge olarak kullanılmıştır. GTİP 84, 85, 87 başta olmak üzere, Ankara sanayisi için kritik önemdeki sektörlerde alt kırılım analizleri yapılmıştır.

Eksen 3: Tarife Dışı Rekabet Kanalları ve SKDM Analizi

Menş kuralları, teknik standartlara uyum, sertifikasyon süreçleri ve gümrük kolaylaştırma gibi tarife dışı unsurların rekabete etkisi değerlendirilmiştir. Ayrıca, Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizmasının (SKDM) Türkiye ve Hindistan menşeli ürünler üzerindeki maliyet etkisi simüle edilerek, Türkiye'nin karbon avantajının stratejik önemi ortaya konmuştur.

Eksen 4: Tarihsel Analoji ve Senaryo Analizi

AB'nin daha önce imzaladığı benzer STA'ların (AB-Meksika STA'sı - 2000, AB-Vietnam STA'sı -2020) Türkiye'nin AB pazarındaki konumuna etkileri, dış ticaret verileri üzerinden analiz edilmiştir. Bu tarihsel deneyimlerden elde edilen çıkarımlar, güncel veriler ve saha görüşmeleriyle birleştirilerek, AB-Hindistan STA'sı için üç farklı senaryo (Koordineli Dönüşüm, Yapısal Uyum, Yapısal Daralma) geliştirilmiştir. Her bir senaryo için Ankara sanayi kümelerine ilişkin niceliksel projeksiyonlar yapılmıştır.



E. Raporun Yapısı ve Bölümlerin İçeriği

Rapor, giriş ve yönetici özetini takiben dokuz ana bölüm ve yedi ektan oluşmaktadır:

- **Bölüm 1:** AB-Hindistan STA'sının temel amacını, tarafların kazanımlarını, tarife yapısını, tarife dışı rekabet kanallarını ve AB pazarındaki mevcut konumları (Türkiye-Hindistan) karşılaştırmalı olarak analiz etmektedir.
- **Bölüm 2:** Sektör bazında (GTİP 84, 85, 87, 27) rekabet dinamiklerini, rekabet örtüşme oranlarını ve Ankara sanayisine özel etkileri derinlemesine incelemektedir. Dijital ticaret, hizmetler ve lojistik boyutları da bu bölümde ele alınmaktadır.
- **Bölüm 3:** Türkiye açısından muhtemel olumsuz etkileri (tercih aşınması, fiyat baskısı, standart ürünlerde rekabet riski) detaylandırmaktadır.
- **Bölüm 4:** Türkiye açısından olası olumlu alanları (coğrafi yakınlık, katma değerli üretim, enerji dönüşümü, Gümrük Birliği perspektifi) irdelemektedir.
- **Bölüm 5:** AB'nin STA'ları çerçevesinde Vietnam ve Meksika örneklerini inceleyerek, bu deneyimlerden AB-Hindistan STA'sı için çıkarımlar yapmaktadır.
- **Bölüm 6:** Vietnam ve Meksika deneyimlerinden elde edilen çıkarımları sentezlemekte ve Hindistan'ı bu örneklerden ayıran yapısal farklılıkları vurgulamaktadır.
- **Bölüm 7:** Genel değerlendirme, politika tasarımı, kamu-STK-firma düzeyinde öneriler, stratejik yol haritası ve sonuç bölümünü içermektedir.
- **Ekler:** Dış ticaret göstergeleri, Ankara sanayisine özgü detaylı analizler, risk değerlendirmesi, nicel etki tahminlerinin metodolojisi, Erken Uyarı Mekanizması tasarımı, acil eylem önerileri ve Hindistan pazar potansiyeli fırsat haritası gibi detaylı bilgiler eklerde sunulmuştur.





1. AB-HİNDİSTAN STA'SININ TEMEL AMACI, TARİFE YAPISI VE REKABET KANALLARI

AB, Hindistan pazarında uygulanan yüksek gümrük vergilerinin kademeli olarak kaldırılması, **AB şirketlerinin Hindistan'daki rekabet gücünün artırılması ve tedarik zincirlerinin çeşitlendirilmesi amacıyla anlaşmaya taraf olurken Hindistan ise; yabancı yatırım çekilmesi, sanayi kapasitesinin genişletilmesi** ve küresel değer zincirlerinde daha üst basamaklara çıkılması hedefiyle anlaşmayı imzalamıştır.

Bu hedefler birlikte ele alındığında, anlaşmanın yalnızca ticaret hacmini artırmaya yönelik olmadığı; **üretim, yatırım ve tedarik zinciri** tercihlerini orta ve uzun vadede yeniden şekillendirme potansiyeline sahip olduğu görülmektedir.

AB ile Hindistan arasında imzalanan serbest ticaret anlaşmasından özellikle **otomobil, sanayi, çelik** ve **tarım** sektörlerinin fayda sağlaması beklenmektedir. Anlaşmayla AB, otomobil, kimyasal maddeler ve şarap gibi tarım ürünlerinde Hint pazarında önemli avantajlar sağlarken; Hindistan da **tekstil, deri, ilaç** ve **çelik** ürünlerinde yeni gümrük düzenlemelerinden fayda sağlayacaktır.

1.1 AB'nin Kazanımları

- **Gümrük Vergilerinin Azaltılması:** Anlaşma kapsamında, AB'nin Hindistan'a ihracatının değer bazında yaklaşık %96,6'sını oluşturan ürünlerde Hindistan'ın uyguladığı gümrük tarifelerinin kaldırılması veya önemli ölçüde düşürülmesi öngörülmektedir. Bu düzenleme, AB ürünlerinin Hindistan pazarındaki maliyetini ciddi şekilde azaltacaktır. [K2; K3]
- **Pazar Erişiminin Genişletilmesi:** Tarife indirimleri, AB'nin Hindistan pazarına daha etkin giriş yapmasını sağlayacak ve özellikle otomotiv, makine ve endüstriyel ürünler, kimya ve ilaç ürünleri, tüketici ürünleri ve gıda sektörlerinde düşen tarife ve gümrük vergisi sayesinde rekabet avantajı yaratacaktır. Örneğin, Hindistan tarafından uygulanan AB'den otomotiv ithalatı üzerindeki kota, STA kapsamında zamanla artırılabacaktır.
- **Ticaretin Genişleme Potansiyeli:** Anlaşma ile ticaret hacminin orta ve uzun vadede önemli ölçüde büyümesi beklenmektedir. Bu büyümenin hem mal ticaretini hem de hizmet ve yatırım akışlarını artıracığı öngörülmektedir. Anlaşmanın yürürlüğe girmesiyle birlikte, AB'nin ihracatçı firmaları yıllık milyarlarca avro gümrük tasarrufu sağlayacaktır. [K1; K2]



1.2 Hindistan'ın Kazanımları

- **Düşük Gümrük Tarifeli İhracat Potansiyeli:** Hindistan'ın AB'ye ihracatının değer bazında yaklaşık %99,5'ini oluşturan ürünlerde AB'nin uyguladığı gümrük tarifelerinin yedi yıl içinde büyük ölçüde kaldırılması veya azaltılması beklenmektedir. Özellikle tekstil, deri, ayakkabı, spor malzemeleri, oyuncak, mücevher ve deniz ürünleri gibi emek yoğun sektörlerde sıfır gümrük hedeflenmektedir. Bu düzenleme, Hindistan'ın tekstil, deri, ilaç ve çelik gibi sektörlerde AB pazarında fiyat rekabetini artırmasına imkân tanıyacaktır. [K2; K3]
- **Rekabetçi Ürün Gruplarında Pazar Payı Artışı:** Hindistan, STA kapsamında %97'ye yakın tarife hattında büyük avantaj elde ederek tekstil, deri ürünleri, ayakkabı, spor malzemeleri, oyuncaklar, mücevher ve deniz ürünleri gibi **emek yoğun sektörlerin ihracatını önemli ölçüde artırma potansiyeline** sahiptir. Bu sektörlerde Hindistan'ın mevcut tarifeleri genellikle **%4-26** arasında değişmekte olup, tam tercihli erişim ile AB pazarında çok daha rekabetçi fiyatlarla yer alması mümkün olacaktır.
- **İhracat Çeşitlendirmesi ve Büyüme İmkanları:** Anlaşma, Hindistan'ın sadece geleneksel emek yoğun sektörlerde değil, aynı zamanda mühendislik ürünleri, kimyasallar ve değerli ürünlerde de AB pazarına yönelik rekabet gücünü artırma fırsatı sunmaktadır. Bu durum tekstil ve deri gibi iş gücü yoğun sektörlerde daha fazla istihdam ve üretim artışı potansiyeline işaret etmektedir.
- **Yeşil Dönüşüme Uyum Sürecinin Hızlanması:** AB'nin Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması kapsamında Hint şirketleri için kısa vadede somut bir kolaylık sağlanmamış; ancak Hindistan üçüncü ülkelere tanınabilecek olası esneklikler konusunda AB'den taahhüt aldığını açıklamıştır. Ayrıca AB, Hindistan'ın emisyon azaltım hedeflerini desteklemek üzere finansman sağlamayı kabul etmiştir. [K5; K2]

1.2.1 Hindistan'ın Rekabet Gücünün Sınırları

Son yıllarda Hindistan, sanayi üretimini hızlandırmak amacıyla kapsamlı teşvik programları uygulamaya koymuştur. Özellikle "Production Linked Incentive (PLI)" programı kapsamında elektronik, otomotiv, ilaç ve makine sektörlerinde üretim yapan firmalara önemli yatırım ve üretim teşvikleri sağlanmaktadır. Bu politika seti, Hindistan'ın küresel değer zincirlerinde daha üst basamaklara çıkma stratejisinin önemli bir parçasıdır. Nitekim son yıllarda Hindistan'ın özellikle elektronik ekipman, makine ve kimya sektörlerinde ihracat kapasitesini hızla artırdığı görülmektedir.

Türkiye ile karşılaştırıldığında; Hindistan'ın düşük işçilik maliyetleri ve ölçek ekonomisi gibi avantajlarının yanı sıra, rekabet gücünü sınırlayan önemli yapısal problemleri bulunmaktadır. Hindistan'ın aşağıda sayılan problemleri, Türkiye'nin Avrupa Birliği pazarındaki mevcut ve gelecekteki rekabet avantajlarını daha da belirgin kılacak büyüklüktedir.

- **Lojistik ve Altyapı Sorunları:** Hindistan'da karayolu ve demiryolu altyapısının yetersizliği, limanlardaki sıkışıklık ve gümrük işlemlerindeki öngörülemezlik, teslim sürelerini uzatmakta ve lojistik maliyetlerini artırmaktadır. Türkiye'nin AB'ye 48-72 saatlik kara yolu teslimat süresi, bu açıdan rakipsiz bir özelliktir. [K11]
- **Eyaletler Arası Mevzuat Farklılıkları:** Hindistan'da eyaletler arasında vergi, iş gücü ve çevre mevzuatı açısından önemli farklılıklar bulunmakta; bu durum, ulusal ölçekte tedarik zinciri yönetimini karmaşıklaştırmakta ve maliyetleri artırmaktadır. Türkiye'de ise tek ve bütünlük bir pazar yapısı mevcuttur.
- **Vasıflı İş Gücü Eksikliği:** Hindistan'ın genç nüfusuna rağmen, özellikle ileri imalat ve mühendislik alanlarında vasıflı iş gücü eksikliği ciddi bir kısıttır. OSTİM gibi kümelenmelerde yıllar içinde birikmiş mühendislik ve tekniker havuzu, Türkiye'ye önemli bir kalite ve verimlilik avantajı sağlamaktadır.
- **Enerji Arz Güvenliği ve Karbon Yoğunluğu:** Hindistan'ın enerji üretiminde kömüre olan aşırı bağımlılığı, hem enerji arz güvenliği riski oluşturmakta hem de üretimdeki karbon yoğunluğunu artırmaktadır. Bu durum, AB'nin SKDM gibi düzenlemeleri karşısında Hindistan'ı dezavantajlı konuma getirirken Türkiye'nin yeşil dönüşüm kapasitesi stratejik bir değer haline gelmektedir. [K5; K11]

Türkiye'nin yeşil dönüşüm hızı, Hindistan'a karşı temel stratejik savunma hattıdır." Bu ilke, tüm sektörel strateji ve politika tasarımlarının merkezinde yer almalıdır.

Bu sınırlılıklar, Türkiye'nin **lojistik hız, kalite, esneklik ve yeşil üretim** gibi fiyat dışı rekabet unsurlarındaki üstünlüğünün uzun vadede korunacağını göstermektedir. Bu bağlamda, rekabet stratejimiz, bahsi geçen farklılaştırıcı unsurlar üzerine inşa edilmelidir.

1.3 STA'nın AB'nin SKDM Uygulamasına İzdüşümü

2026 yılı başında yürürlüğe giren SKDM uygulaması, özellikle demir-çelik ve bazı kimyasal girdiler gibi 6 karbon yoğun sektörde maliyet yapısını belirleyen kalıcı bir rekabet unsuru olmuştur. AB-Hindistan STA'sı tarife avantajı yaratsa dahi, karbon muhasebesi ve raporlama kapasitesi zayıf firmalarda maliyet artışı tarife kazancını nötrleyebilecektir. SKDM kapsamındaki sektörlerde Türkiye konumunu ve rekabetini sadece fiyat düzeyiyle değil 'tarife etkisi + karbon maliyeti + teslim süresi/kalite' bileşenleriyle birlikte değerlendirmek, daha gerçekçi görünmektedir.

- Ürün bazlı karbon yoğunluğu ve veri altyapısının hazır olup olmadığı, Hindistan'ın AB pazarındaki etkisini belirleyecek diğer temel unsurdur.
- Hindistan menşeli ürünlerin AB müşterisinin izlenebilirlik ve raporlama gibi nötr-karbon hedefiyle uyumlu beklentileri karşılayıp karşılamayacağı diğer bir kritik husustur.
- AB içinde yüksek öncelikli politika alanı olarak ilan edilen yeşil dönüşüm yatırımları için Hindistan firmalarının finansmana erişimi ve geri ödeme süreci de diğer bir önemli bir husustur.



1.4 Tarife Yapısının Genel Değerlendirmesi

Tablo 1: Avrupa'nın Hindistan'a En Büyük 10 İhracat Kalemi (2024 – Milyar Avro) [K10]

Ürün	2024 İthalat (Avro)	Güncel Gümrük Vergisi	Gelecek Gümrük Vergisi (STA Sonrası)	Kademelendirme (Geçiş Süresi)
Makina ve Elektrik Ekipmanı	16.3 milyar	%44'e kadar	Ürünlerin neredeyse tamamında %0	10 yıla kadar (çoğunlukla 5-7 yıl)
Uçak ve uzay araçları	6.4 milyar	%11'e kadar	Ürünlerin neredeyse tamamında %0	10 yıla kadar (çoğunlukla 5 yıl)
Optik, medikal ve cerrahi ekipman	3.4 milyar	%27,5'e kadar	Ürünlerin %90'ında %0	10 yıla kadar Ürünlerin %90'ında %0 (çoğunlukla EIF, 5 veya 7 yıl)
Plastikler	2.2 milyar	%16,5'e kadar	Ürünlerin neredeyse tamamında %0	10 yıla kadar (çoğunlukla 7 yıl)
İnci, kıymetli taşlar ve metaller	2.1 milyar	%22.5'e kadar	Ürünlerin %20 'sinde %0, ilave %36'sında tarife indirimi	10 yıla kadar (çoğunlukla 5 yıl)
Kimyasallar	3.2 milyar	%22'ye kadar	Ürünlerin neredeyse tamamında %0	10 yıla kadar (çoğunlukla EIF)
Motorlu taşıtlar	1.6 milyar	%110	%10 (250 bin adetlik kapsamında)	-
Demir ve çelik	1.5 milyar	%22'ye kadar	Ürünlerin neredeyse tamamında %0	10 yıla kadar (çoğunlukla EIF, 5 veya 7 yıl)
İlaçlar	1.1 milyar	%11	Ürünlerin neredeyse tamamında %0	10 yıla kadar (çoğunlukla 5 veya 7 yıl)

Kaynak: European Commission – Directorate-General for Trade, EU-India Free Trade Agreement: Main Benefits

Sonuç olarak, Hindistan ekonomisinin yüksek kömür bağımlılığı ve üretimdeki karbon yoğunluğu, AB'nin 'Yeşil Mutabakat' kriterleri karşısında Hindistan için ciddi bir dezavantaj oluşturmaktadır. Diğer yandan, Türkiye'nin Gümrük Birliği modernizasyonu ve AB müktesebatına uyum süreci, firmalarımıza avantaj sağlayacak potansiyele sahiptir. Bu noktada, Ankara sanayisi yeşil dönüşümü (karbon ayak izi ölçümü, yenilenebilir enerji kullanımı) Hindistan'dan daha hızlı tamamlayabildiği sürece Hindistan gümrük vergilerinin sıfırlanmasından kaynaklanan rekabet avantajını 'SKDM maliyetleri nedeniyle yitirebilecektir. Diğer bir ifadeyle, yeşil dönüşüm hızı ve yoğunluğu, Ankara ve Türkiye sanayisinin Hindistan'a karşı önemli stratejik savunma hattı olabilecek ölçektektir.

Tablo 1'de yer alan 2024 ihracat verileri, mevcut gümrük vergileri ve kademeli indirim süreleri birlikte değerlendirildiğinde; AB-Hindistan STA'nın mevcut durumda en yüksek tarifelerin uygulandığı sanayi sektörlerini hedef aldığı görülmektedir. Bu sektörlerin aynı zamanda Türkiye'nin AB'ye ihracatında yüksek paya sahip olması rekabet baskısını artırmaktadır. [K2; K3; K10]

Makine ve elektrikli ekipmanlar, kimyasallar, plastikler, demir-çelik ve ulaşım araçları gibi ürün gruplarında hem ihracat hacminin yüksek olduğu hem de tarife indiriminin neredeyse tüm ürünleri kapsadığı anlaşılmaktadır.

Geçiş sürelerinin çoğu sektörde beş ila yedi yıl, azami on yıl olarak belirlenmiş olması; Hindistan'ın yerli sanayisini ani rekabet baskısından koruma, AB'nin ise uzun vadeli pazar kazanımı hedefini dengeleme yaklaşımını yansıtmaktadır. Bu yapı, kısa vadede sınırlı; orta ve uzun vadede ise güçlü rekabet etkileri yaratacak bir tarife mimarisine işaret etmektedir. Ayrıca serbest ticaret anlaşmaları pratikte her ürün kalemi için aynı anda ve tam liberalizasyon anlamına gelmemektedir. Sektör bazında geçiş süreleri, istisnalar ve farklılaştırılmış yükümlülükler görülebilecek olup sürecin Türkiye'ye etkisi ürün grubu ve zamanlamaya göre farklılaşabilecektir.

1.5 Tarife Dışı Rekabet Kanalı: Menşe, Standartlar ve Gümrük Hızı

AB-Hindistan STA'nın rekabet etkisi, yalnızca gümrük vergilerinin düşürülmesinden değil; menşe kuralları, teknik standartlar ve gümrük süreçlerindeki iyileşmeden de kaynaklanacaktır. Standartlara uyum, uygunluk değerlendirmesi ve sertifikasyon hızları, gümrük kolaylaştırma gibi söz konusu teknik hususlar, Hindistan'ın AB pazarına giriş sürtünmesini azaltarak fiyat dışı rekabeti güçlendirebilir. Türkiye açısından yapılacak bir risk analizi, tarife avantajının yanında tarife dışı işlem maliyetlerindeki düşüşü de dikkate alacak boyutta kapsamlı olmalıdır. [K2; K5]



1.6 AB İthalatında Türkiye ve Hindistan'ın Konumu

AB pazarı, yüksek hacimli ve son derece rekabetçi bir ithalat yapısına sahiptir. Türkiye ve Hindistan, AB'nin toplam ithalatı içinde görece sınırlı paylara sahip olmakla birlikte, belirli sanayi sektörlerinde daha belirgin bir konumda bulunmaktadır. [K6; K10]

Türkiye, AB pazarında sanayi ürünleri alanında uzun süredir yerleşik bir tedarikçi konumundadır. **Elektrikli makine ve cihazlar, makine ve mekanik aksamlar, motorlu kara taşıtları ve metal mamuller** Türkiye'nin AB'ye ihracatında öne çıkan başlıca sektörlerdir.

Hindistan'ın AB pazarındaki toplam payı Türkiye'ye kıyasla daha düşük olmakla birlikte, bazı sektörlerde artan bir ivme sergilemektedir. Bu durum, rekabetin tüm alanlara yayılmadığını, belirli sektörlerde yoğunlaştığını göstermektedir. AB'nin Türkiye'den ithalatı **2024 yılında 115 milyar dolar ile yüzde 1,74 paya sahip iken** Hindistan'dan ithalatı ise aynı dönemde **81,8 milyar dolar ile yüzde 1,23 paya sahiptir.**





2. SEKTÖR BAZINDA REKABET DİNAMİKLERİ ANALİZİ

2.1 Elektrikli Makine ve Cihazlar

Elektrikli makine ve cihazlar grubunda hem Türkiye hem de Hindistan, AB pazarında anlamlı bir paya sahiptir. 85 GTİP kodunda (Elektrikli Makina ve Cihazlar ve Bunların Aksam ve Parçaları; Ses Kaydetmeye ve Kaydedilen Sesi Tekrar Vermeye Mahsus Cihazlar; Televizyon Görüntü ve Seslerinin Kaydedilmesine ve Kaydedilen Görüntü ve Sesin Tekrar Verilmesine Mahsus Cihazlar ve Bunların Aksam, Parça ve Aksesuarı); AB'nin Türkiye'den ithalatı 7,1 milyar dolar olup, Hindistan'dan ithalatı ise 11,6 milyar dolardır. 2024 yılında bir önceki yıla göre büyüme oranları Türkiye için yüzde 8,2, Hindistan içinse yüzde 41,5 olmuştur. [K10; K6]

Bu durum, özellikle standart ve seri üretime konu olan elektrikli ekipmanlarda fiyat rekabetinin artabileceğini göstermektedir. AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması ile Hindistan menşeli ürünlerin gümrük avantajı elde etmesi, bu ürün grubunda Türk firmaları üzerinde **fiyat baskısını artırabilecektir.**



GTİP 85'te Kritik Rekabet Uyarısı

GTİP 85 (Elektrikli Makine ve Cihazlar) faslında Hindistan ile Türkiye arasındaki rekabet örtüşme oranı %163'tür. Hindistan'ın bu alandaki %41,5'lik büyüme hızı ile Türkiye'nin %8,2'lik hızı arasındaki makas hızla daralmaktadır. Bu sektör, önümüzdeki dönemde acil önlem alınması gerekenler arasındadır.

2.2 Makine ve Mekanik Aksamlar

Makine ve mekanik aksamlar, Türkiye'nin AB pazarında görece güçlü olduğu sektörler arasında yer almaktadır. 84 GTİP kodunda (Nükleer Reaktörler, Kazanlar, Makinalar, Mekanik Cihazlar ve Aletler; Bunların Aksam ve Parçaları) değerlendirilen makine ve mekanik aksamları ürünlerinde AB'nin Türkiye'den ithalatı 12 milyar dolar olup Hindistan'dan ithalatı ise 5,6 milyar dolardır. Avrupa Birliği'ne ihracatımızın yüzde 10,4'ü bu GTİP grubuna giren mallar üzerinden gerçekleştirilmektedir. [K10; K6]

Hindistan'ın bu sektördeki payı **daha sınırlı** olmakla birlikte istikrarlı bir eğilim göstermektedir. STA sonrası AB pazarındaki rekabetin, daha çok düşük teknolojiye sahip standart makine parçaları segmentinde yoğunlaşması beklenmektedir. Karmaşık ve müşteri spesifikasyonuna dayalı üretimlerde Türkiye'nin rekabet gücünün daha dayanıklı olduğu değerlendirilmektedir.

2.3 Mineral Yakıtlar ve Türevleri

Mineral yakıtlar ve türevleri grubunda her iki ülkenin de AB ithalatındaki payı sınırlı olmakla birlikte, Hindistan'ın bu alandaki varlığı Türkiye'ye kıyasla daha yüksektir. 27 GTİP kodu (Mineral Yakıtlar, Mineral Yağlar ve Bunların Damıtılmasından Elde Edilen Ürünler; Bitümenli Maddeler, Mineral Mumlar) altındaki ürünlerden oluşan bu sektör, küresel fiyat dalgalanmalarına ve enerji piyasalarındaki gelişmelere yüksek derecede duyarlı olup serbest ticaret anlaşmasının etkilerinin daha sınırlı ve dolaylı olması beklenmektedir. Mineral yakıtlar ve türevleri için 2024 yılında AB'nin Türkiye'den ithalatı yaklaşık 4 milyar dolar iken Hindistan'dan ithalatı ise 7,4 milyar dolardır. 2024 yılında bir önceki yıla göre sektörün AB pazarındaki büyüme oranlarına bakıldığında; Türkiye'nin yüzde 5,6 oranında küçüldüğü, Hindistan'ın ise yüzde 11,2 büyüdüğü görülmektedir. [K10; K6]

2.4 Motorlu Kara Taşıtları ve Aksamları

Motorlu kara taşıtları ve aksamları sektöründe Türkiye, AB pazarında açık ara daha güçlü bir konumdadır. 87 GTİP kodu (Motorlu Kara Taşıtları, Traktörler, Bisikletler, Motosikletler ve Diğer Kara Taşıtları; Bunların Aksam, Parça ve Aksesuarı) altında değerlendirilen taşıt ve aksamları için Hindistan'ın sektördeki payı düşük olmakla birlikte sınırlı bir artış eğilimi göstermektedir. Ancak mevcut yapı itibarıyla AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması'nın bu sektörde kısa vadede Türkiye açısından yapısal bir tehdit oluşturması beklenmemektedir. [K10; K6]

Bu ürün gruplarında Türkiye'nin mevcut payı hâlen belirgin biçimde yüksek görünmektedir. Bununla birlikte STA sonrasında özellikle standart ürün segmentlerinde fiyat baskısının artması; orta ve uzun vadede ise Hindistan'ın bazı alt segmentlerde pazar payını kademeli biçimde büyütmesi beklenmektedir. Bu nedenle risk, ani ikame değil; zamana yayılan rekabet yoğunlaşması olarak okunmalıdır. Ayrıca, Hindistan'ın AB'ye otomotiv kotalarını artırması, AB ihracatını ve böylece tedarik zinciri yoluyla Türkiye'nin otomotiv aksamları sektörünün üretimini artıracaktır. [K10; K6]

Analiz edilenler haricindeki sektörlerdeki STA'nın etkisini göstermek amacıyla özet bir tablo oluşturulmuştur. Sektörel risk haritası olarak adlandırılan tablo, AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması'nın rekabet etkisinin tüm sektörlerle eşit dağılmayacağını göstermektedir. Hindistan'ın maliyet avantajının belirgin olduğu tekstil, deri ve bazı standart sanayi ürünlerinde rekabet baskısının daha güçlü hissedilmesi beklenirken; makine ve elektrikli ekipman gibi sektörlerde etki daha çok standart ürün segmentlerinde yoğunlaşacaktır. Buna karşılık otomotiv tedarik zinciri, savunma elektroniği ve yüksek teknoloji üretimi gibi alanlarda Türkiye'nin mevcut entegrasyon, sertifikasyon ve kalite avantajları rekabet baskısını sınırlamaktadır. Mineral yakıtlar sektöründe ise küresel fiyat dinamiklerinin belirleyici olması nedeniyle anlaşmanın doğrudan etkisinin görece sınırlı kalacağı değerlendirilmektedir.

Tablo 2: AB–Hindistan STA'nın Sektörel Rekabet Risk Haritası

Sektör	Rekabet Riski	Değerlendirme
Tekstil ve hazır giyim	Yüksek	Hindistan'ın güçlü olduğu emek yoğun sektör; STA sonrası fiyat rekabeti artabilir.
Deri ve ayakkabı	Yüksek	Hindistan'ın düşük maliyet avantajı belirgindir.
Basit makine parçaları	Orta	Standart üretimde fiyat rekabeti artabilir.
Elektrikli ekipman (GTİP 85)	Orta	Hindistan ihracatında hızlı büyüme gözlenmektedir.
Makine ve mekanik aksamlar (GTİP 84)	Orta	Standart segmentlerde baskı olabilir ancak teknik segmentlerde Türkiye avantaja sahiptir.
Mineral yakıtlar ve türevleri (GTİP 27)	Düşük	Küresel fiyatlara bağlı bir sektör olduğu için STA etkisi sınırlıdır
Otomotiv ve aksamları (GTİP 87)	Düşük	Türkiye AB tedarik zincirine güçlü biçimde entegre olup kısa vadede risk düşüktür
Savunma elektroniği ve yüksek teknoloji	Çok düşük	Sertifikasyon ve güvenlik nedeniyle tedarikçi değişimi zor olduğu için risk düşüktür.

2.5 Ankara Sanayisine Özel Etkiler

Ankara; OSTİM, ASO 1., ASO 2. ve Başkent Organize Sanayi Bölgeleri ekseninde makine (GTİP 84), elektrikli ekipman (GTİP 85), otomotiv yan sanayi (GTİP 87) ve metal/çelik bağlantılı alt sektörlerde yoğunlaşmıştır. AB–Hindistan STA'nın tarife avantajı yanında menşe kuralları, standartlar ve gümrük süreçlerindeki iyileşme gibi tarife dışı kanalları; Ankara kümelerinin standart ürün segmentlerinde fiyat baskısını artırabilir. Buna karşılık müşteri spesifik, sertifikasyon ve entegrasyon kabiliyeti yüksek üretim yapan firmalar daha dayanıklı bir konumdadır. Ankara'ya ilişkin senaryo bazlı nicel risk kapsamı Ek-3'te ve Ankara sanayi kümelerine ilişkin sektörel maruziyet analizi ise Ek-2'de sunulmuştur. [K9; K10; K13]

2.6 Dijital Ticaret, Hizmetler ve Teknoloji Alanında Rekabet ve İş Birliği Potansiyeli

AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması, mal ticaretinin ötesinde, dijital ticaret, veri akışı ve hizmetler gibi modern ekonominin bel kemiğini oluşturan alanlarda da önemli düzenlemeler içermektedir. Bu durum, Türkiye'nin mal ihracatının yanı sıra, özellikle mühendislik, yazılım ve Ar-Ge hizmetleri ihracatı potansiyeli açısından da hem yeni riskler hem de stratejik fırsatlar doğurmaktadır.

- **Hizmet Ticareti ve Yetenek Havuzu Rekabeti:** Anlaşma, Hindistan'ın dünya lideri olduğu bilgi teknolojileri (BT) ve iş süreçleri yönetimi (BPO) hizmetlerinin AB pazarına erişimini kolaylaştırabilecek unsurlar taşımaktadır. Ankara'nın güçlü olduğu savunma, makine ve otomotiv mühendisliği gibi alanlarda, Hindistan'ın geniş mühendislik yetenek havuzu, orta vadede AB merkezli firmaların Ar-Ge ve mühendislik hizmetleri talebinde Türkiye'ye rakip olma potansiyeli taşımaktadır. [K22]
- **Dijital Hizmetler ve Yakın Coğrafya Avantajı:** Öte yandan, anlaşma kapsamında dijital ticaretin önündeki engellerin azaltılması, AB ile aynı saat dilimi ve coğrafi yakınlığa sahip olan Türkiye için yeni bir fırsat penceresi aralayabilir. Veri güvenliği, düşük gecikme süresi (low latency) ve gerçek zamanlı teknik destek gerektiren dijital hizmetler, bulut bilişim ve yazılım geliştirme gibi alanlarda, Türkiye, Hindistan'a kıyasla daha cazip bir 'near-shoring' destinasyonu haline gelebilir. [K23]

2.7 Lojistik ve Tedarik Zinciri Esnekliği

Hindistan'ın maliyet avantajına karşın, Türkiye'nin (ve özelde Ankara sanayisinin) AB pazarına olan coğrafi yakınlığı, 'Just-in-Time' (Tam Zamanında) üretim modelleri için vazgeçilmez bir unsurdur. Hindistan'dan deniz yoluyla sevkiyat süreleri ve Süveyş Kanalı gibi jeopolitik riskler göz önüne alındığında; Türkiye'nin 48-72 saatlik karayolu teslimat kapasitesi, stok maliyetlerini düşürmek isteyen Avrupalı alıcılar için hala çok güçlü 'near-shoring' tercihidir. STA sonrası rekabette, fiyat odaklı değil, 'hız ve esneklik' odaklı bir değer önerisi ön plana çıkarılmalıdır. [K11] Bu çerçevede STA sonrası rekabet etkilerinin düzenli olarak izlenmesi kritik önem taşımaktadır.





3.

TÜRKİYE AÇISINDAN MUHTEMEL OLUMSUZ ETKİLER

3.1 AB Pazarında Rekabetin Artması ve Tercih Aşınması

AB ile Hindistan arasında tarifelerin büyük ölçüde aşamalı olarak kaldırılması, Hindistan menşeli ürünlerin AB pazarına daha düşük maliyetle girmesine imkân tanıyacaktır. Türkiye, AB ile Gümrük Birliği kapsamında sanayi ürünlerinde gümrüksüz erişime sahip olmakla birlikte, Hindistan'ın da benzer tarife avantajları elde etmesi Türkiye'nin AB pazarındaki **görelî rekabet avantajını zayıflatabilecektir**.

Bu etki çoğu durumda ani pazar kaybı şeklinde değil; fiyat baskısının artması, kâr marjlarının daralması ve ticari pazarlık gücünün azalması şeklinde ortaya çıkacaktır. AB'li ithalatçıların tedarikçi portföylerini genişletmesi, Türk firmalarının fiyat ve teslim koşulları üzerinde daha yoğun baskı hissetmesine yol açabilecektir.

3.2 Standart ve Fiyat Duyarlılığı Yüksek Ürünlerde Rekabet Riski

Türkiye'den AB'ye ihraç edilen sanayi ürünlerinin önemli bir bölümü, **teknik farklılaşmanın sınırlı olduğu ve fiyatın temel belirleyici olduğu ürün gruplarından** oluşmaktadır (örneğin: standart kimyasal ara maddeler, temel plastik hammaddeler, düşük işlenmiş çelik ve metal mamuller, basit bağlantı elemanları, tel ve kablo ürünleri, düşük teknolojiye sahip makine aksamaları). Bu tür ürün gruplarında alıcı tercihleri büyük ölçüde **birim fiyat, teslim süresi ve tedarik sürekliliği** üzerinden şekillenmektedir. Hindistan'ın sahip olduğu **ölçek ekonomisi, düşük iş gücü maliyetleri ve kademeli olarak düşürülen gümrük vergileri**, bu ürünlerde AB pazarında güçlü bir fiyat rekabeti yaratma potansiyeline sahiptir.

Bu durum, Türkiye'nin söz konusu ürün gruplarında bugüne kadar sahip olduğu fiyat esnekliğini daraltarak, özellikle yüksek hacimli ancak düşük marjlı satışlarda rekabet koşullarını daha zorlayıcı hâle getirebilecektir.

Bu rekabet etkilerinin erken aşamada izlenebilmesi için tasarlanan Erken Uyarı Mekanizması Ek-5'te sunulmaktadır.





4. TÜRKİYE AÇISINDAN OLASI OLUMLU ALANLAR

4.1 Coğrafi Yakınlık ve Teslim Süresi Avantajı

Türkiye'nin AB'ye coğrafi yakınlığı, kısa teslim süreleri ve lojistik esnekliği, özellikle **zaman hassasiyeti yüksek siparişlerde** önemli bir rekabet avantajı sağlamaya devam etmektedir. AB'de birçok sanayi kolunda firmalar, stok maliyetlerini azaltmak amacıyla daha küçük partilerle ve daha sık tedarik modeline yönelmektedir.

Bu çerçevede, Türkiye kısa teslim süreleri, kara yolu ağırlıklı ve öngörülebilir lojistik hatları ve acil siparişlere hızlı yanıt verebilme kapasitesi sayesinde, özellikle Avrupa içi üretim ve montaj hatlarına bütünleşmiş çalışan firmalar için tercih edilebilir bir tedarikçi konumundadır. Ancak bu avantaj, fiyatın tek belirleyici olduğu standart ürünlerde sınırlı kalmakta; teslim süresi, esneklik ve operasyonel güvenilirliğin öne çıktığı ürün ve müşteri segmentlerinde anlamlı bir fark yaratmaktadır.

4.2 Katma Değerli ve Müşteriye Özel Üretim

Müşteri spesifikasyonlarına göre üretilen, teknik toleransları yüksek, kalite ve sertifikasyon gereklilikleri bulunan, satış sonrası destek ve teknik iletişim gerektiren ürünlerde Türkiye'nin rekabet gücü görece daha sağlamdır. Bunun temel nedenleri; Türk firmalarının AB teknik mevzuatına uyum düzeyinin yüksek olması, üretimde esneklik sağlayabilmeleri, müşteri taleplerine hızlı revizyon yapabilmeleri ve satış sonrası teknik destek sunabilmeleridir.

Bu kapsamda, risk oluşturan alanlar **yüksek hacimli, düşük katma değerli ve kolay ikame edilebilir ürünler** iken; daha dayanıklı alanlar **daha düşük hacimli ancak teknik ve operasyonel karmaşıklığı yüksek ürün gruplarıdır**. Ürün portföyünde standart ve fiyat rekabetine dayalı ürünlerin payının yüksek kalması, AB-Hindistan STA'sı sonrası dönemde Türk firmaları açısından **yapısal bir dezavantaj** yaratabilecektir.

Diğer yandan, **düşük hacimli ancak teknik ve operasyonel karmaşıklığı yüksek ürün grupları içinde de** AB sanayisinin tedarikçi değiştirme potansiyeli bulunmaktadır. Kabul etmek gerekir ki bu ürün gruplarında tedarikçi değiştirmek çoğu zaman 'tarife indirimi' kadar hızlı olmayabilir. Müşteri onayı, sertifikasyon, kalite sürekliliği ve satış sonrası servis gibi unsurlar tedarikçi ikame hızını belirleyecek olup risk sektör içindeki segment bazında bile değişebilecektir.



4.3 Enerji Dönüşümü ve Yenilenebilir Enerji Teknolojilerinde Sinerji ve İş Birliği Fırsatları

Hindistan'ın karbon yoğunluğu ve SKDM karşısındaki dezavantajı (Bölüm 3.3), aynı zamanda Türkiye için bir iş birliği fırsatına dönüşebilecek stratejik bir alanı işaret etmektedir. Hindistan'ın 2030 yılına kadar 500 GW yenilenebilir enerji kapasitesi hedefi, devasa bir enerji altyapısı yatırımını zorunlu kılmaktadır. Bu yatırım, sadece enerji üretim tesislerini değil, aynı zamanda transformatörler, enerji iletim hatları, akıllı şebeke bileşenleri ve dağıtım ekipmanları gibi geniş bir yelpazedeki ürünlere olan talebi de katlayarak artıracaktır. [K24]

OSTİM, Sincan ve Temelli sanayi havzasında elektrikli ekipman (GTİP 85), transformatör ve enerji dağıtım bileşenleri üreten firmaların kapasitesi, bu taleple doğrudan örtüşmektedir. Ancak fırsat, yalnızca ürün tedarikinden kaynaklanmayıp onun da ötesine geçmektedir:

- **Ortak Yatırım ve Teknoloji Transferi:** Türkiye'nin son yirmi yılda yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği alanında kazandığı deneyim ve mühendislik kapasitesi, Hindistan için değerli bir bilgi kaynağıdır. ASO koordinasyonunda, Ankara'daki mühendislik firmaları ile Hintli enerji şirketleri arasında, özellikle güneş ve rüzgar enerjisi santrallerinin kurulumu, işletilmesi ve bakımı konusunda teknoloji transferi ve ortak girişim modelleri geliştirilebilir. [K25]
- **Karbon Azaltım Projeleri:** AB'nin Hindistan'a yeşil dönüşüm için finansman sağlama taahhüdü (Bölüm 3.2), Türk mühendislik ve danışmanlık firmaları için yeni bir proje pazarı yaratabilir. Özellikle enerji verimliliği, atık yönetimi ve karbon yakalama gibi alanlardaki uzmanlık, AB fonlarıyla desteklenen projelerde yer almak için bir kaldıraç olarak kullanılabilir. Bu bağlamda, enerji dönüşümü, bir rekabet unsuru olmanın ötesinde, Türkiye ve Hindistan arasında yeni bir iş birliği ve ortak yatırım platformu olarak değerlendirilmelidir.

4.4 Gümrük Birliği Çerçevesinde STA'nın Değerlendirmesi

STA sonrası AB-Hindistan ticaret hacmindeki artış, Avrupa merkezli firmaların tedarik zincirlerinde Türkiye'yi **ara üretim** ve **lojistik üs** olarak değerlendirme ihtimalini gündeme getirebilir. Bu potansiyelin değerlendirilmesi için Türkiye'nin Gümrük Birliği'nin güncellenmesi, yeşil dönüşüm sürecine uyum sağlaması ve teknik standartlarda AB ile entegrasyonunu hızlandırması gerekmektedir.

AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması, Türkiye-AB Gümrük Birliği'nin mevcut yapısal sınırlarını daha görünür hâle getirmektedir. AB'nin STA ağını genişletmesi, Türkiye açısından AB pazarında rekabet eden ülke sayısını artırmakta; buna karşın Türkiye'nin aynı ölçüde yeni pazarlara erişimi mümkün olmamaktadır.

Bu durum, Gümrük Birliği'nin modernizasyonunun stratejik bir gereklilik olduğunu ortaya koymaktadır. Bilindiği üzere, Türkiye ile **Avrupa Birliği** arasındaki Gümrük Birliği, 1990'ların üretim ve ticaret yapısına göre tasarlanmıştır. Ancak küresel ekonomi bugün çok daha farklı dinamikler üzerine kuruludur. Mevcut yapı; **hizmet ticareti, tarım, kamu alımları, dijital ticaret, yeşil dönüşüm, yatırımlar ve düzenleyici iş birliği gibi alanları kapsam dışı bırakmaktadır**. Bu durum Türkiye'nin AB ile ekonomik entegrasyonunu eksik ve asimetrik hâle getirmektedir.

Gümrük Birliği'nin modernizasyonu ve Türkiye'nin AB'nin yeni STA'larına eşzamanlı eklemlenmesi, uzun vadeli rekabet pozisyonunu güçlendirecek etkili yapısal çözüm olarak görülmektedir. Ancak 2020'den bu yana müzakerelerde kaydedilen sınırlı ilerleme ve AB tarafındaki siyasi irade eksikliği göz önüne alındığında, 2026-2027 döneminde somut bir takvim oluşması ihtimali düşük görünmektedir. Bu nedenle kısa ve orta vadede odak, ulusal düzeyde katma değerli dönüşüm, yeşil uyum ve Hindistan pazarı giriş stratejilerine kaydırılmalıdır. [K21; K14]



4.5 STA Asimetrisi Sorunu

Diğer bir temel sorun ise AB'nin üçüncü ülkelerle imzaladığı Serbest Ticaret Anlaşmalarına Türkiye otomatik olarak taraf olamamaktadır. Bunun sonucu olarak;

- AB'nin STA imzaladığı ülkelerin malları AB üzerinden Türkiye pazarına avantajlı biçimde girmekte
- Türkiye aynı ülkelerin pazarlarında benzer imkânlara sahip olamamaktadır.

Bu durum, Türkiye'nin rekabet gücünü ve pazarlık kapasitesini zayıflatmaktadır. Gümrük Birliği olmasına rağmen fiiliyatta; Türk kamyonlarına uygulanan kota ve geçiş kısıtlamaları, iş insanları ve taşımacılar için vize sorunları ticareti ciddi biçimde yavaşlatmakta ve maliyetleri artırmaktadır. Bu durum Gümrük Birliği'nin "tek pazar mantığı" ile çelişmektedir.

Hindistan pazarında Ankara sanayisi açısından ortaya çıkabilecek fırsat alanları Ek-7'de ayrıntılı olarak değerlendirilmektedir.







5. AB'nin STA'ları Çerçevesinde Vietnam ve Meksika Örneği

Avrupa Birliği, bugüne kadar çok sayıda ÷lke ile yüksek kapsamlı serbest ticaret anlaşmaları imzalamış ve bu anlaşmalar yoluyla taraf ÷lkelere AB pazarına tercihli erişim imkânı sağlamıştır. Bu çerçevede, 2000 yılında yürürlüğe giren AB-Meksika Serbest Ticaret Anlaşması ile 2020 yılında yürürlüğe giren AB-Vietnam Serbest Ticaret Anlaşması, AB'nin üçüncü ÷lkelerle gerçekleştirdiği önemli örnekler arasında yer almaktadır.

AB-Meksika anlaşması kapsamında sanayi ürünlerinde uygulanan tarifelerin büyük bölümü kaldırılmış; AB-Vietnam STA'sı ile özellikle tekstil ve hazır giyim sektörlerinde %12-30 aralığında değışen gümrük vergileri önemli ölçüde azaltılmıştır. Her iki anlaşma da, taraf ÷lkelere AB pazarında maliyet avantajı sağlayarak rekabet güçlerini artırmayı hedeflemiştir.

Bu kapsamda, Meksika ve Vietnam örnekleri üzerinden yapılan değerdendirme, serbest ticaret anlaşmalarının Türkiye'nin AB pazarındaki konumu üzerindeki etkilerinin daha sağlıklı biçimde analiz edilmesine imkân tanımaktadır.

Tablo 3:Türkiye ve Vietnam'ın AB'ye Yönelik Tekstil İhracat Rakamları

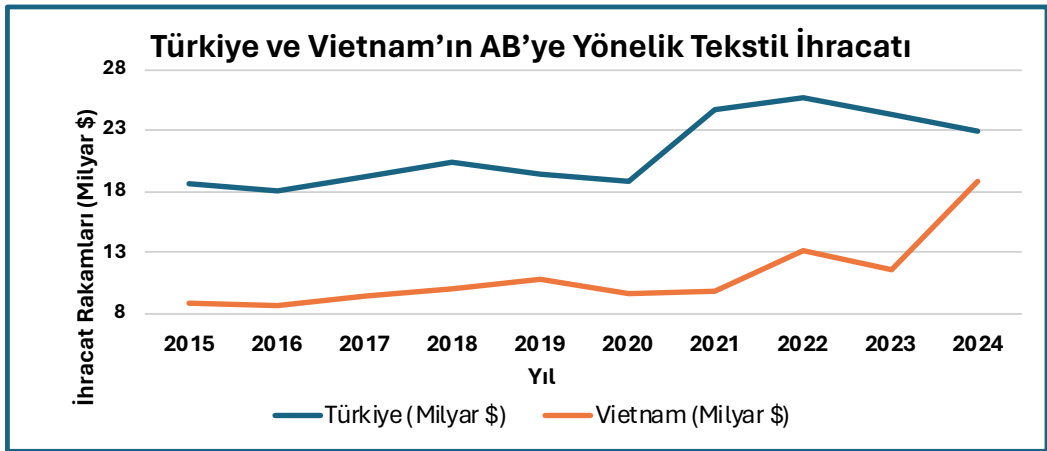
Yıl	Türkiye (Milyar \$)	Pay (%)	Vietnam (Milyar \$)	Pay (%)
2015	18,6	4,40%	8,87	2,10%
2016	18	4,23%	8,75	2,05%
2017	19,2	4,24%	9,49	2,10%
2018	20,3	4,18%	10,1	2,08%
2019	19,5	4,02%	10,9	2,25%
2020	18,8	4,01%	9,72	2,07%
2021	24,7	4,64%	9,9	1,86%
2022	25,7	4,71%	13,1	2,40%
2023	24,3	4,66%	11,7	2,25%
2024	22,9	4%	18,8	3,58%

Kaynak: Harvard Growth Lab, Atlas of Economic Complexity



2015–2019 döneminde Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne yönelik tekstil ihracatı 18–20 milyar ABD doları bandında istikrarlı bir seyir izlerken, Vietnam’ın ihracatı aynı dönemde 8,8 milyar dolardan 10,9 milyar dolara yükselmiştir. 2020 yılında AB ile Vietnam arasında Serbest Ticaret Anlaşması’nın (STA) yürürlüğe girmesinin ardından Türkiye’nin AB’ye tekstil ihracatında sınırlı bir gerileme gözlenmiş; ihracat 2019 yılında 19,5 milyar dolar iken 2020 yılında 18,8 milyar dolara düşmüştür. Ancak bu düşüşün ardından 2021 ve 2022 yıllarında Türkiye ihracatının sırasıyla 24,7 milyar dolar ve 25,7 milyar dolara yükselerek önemli ölçüde arttığı görülmektedir. Bu veriler, STA sonrasında Türkiye’nin AB pazarındaki konumunun kısa vadede sınırlı bir dalgalanma yaşadığını, ancak orta vadede toparlandığını göstermektedir. AB tekstil ithalatındaki Türkiye’nin payı 2015 yılındaki yüzde 4,4’den küçük bir düşüşle 2024 yılında yüzde 4 oranına gerilemiştir. 2020–2022 döneminde yaşanan COVID-19 pandemi süreci nedeniyle ithalatta bölgesel olarak yakın tedarikçilerin tercih edilmesi ve Türkiye’nin öne çıkarmasından kaynaklı artışın da dikkate alınmasında fayda bulunmaktadır.

Şekil 1: Türkiye ve Vietnam’ın AB’ye Tekstil İhracatı



Vietnam’ın ihracatı ise STA sonrasında dalgalı bir seyir izlemekle birlikte özellikle 2022 ve 2024 yıllarında belirgin artış göstermiştir. 2024 yılında Vietnam’ın AB’ye tekstil ihracatının 18,8 milyar dolara ulaşması, STA sonrası rekabet gücünün arttığına işaret etmektedir. Bununla birlikte, aynı dönemde Türkiye’nin ihracatının hâlen Vietnam’ın üzerinde seyretmesi ve 2021–2023 yıllarında yüksek seviyelerini koruması, AB-Vietnam STA’sının Türkiye’nin tekstil ihracatı üzerinde belirleyici bir olumsuz etki yarattığını gösteren güçlü bir kanıt sunmamaktadır.

Dolayısıyla mevcut veriler çerçevesinde, söz konusu anlaşmanın Türkiye’nin AB’ye tekstil ihracatında sınırlı bir etki yarattığı, ihracat performansının esas olarak küresel talep koşulları ve sektörün rekabet yapısı tarafından belirlendiği değerlendirilmektedir.

Tablo 4:Türkiye ve Meksika'nın AB'ye Makine ve Mekanik Cihazlar İhracatı

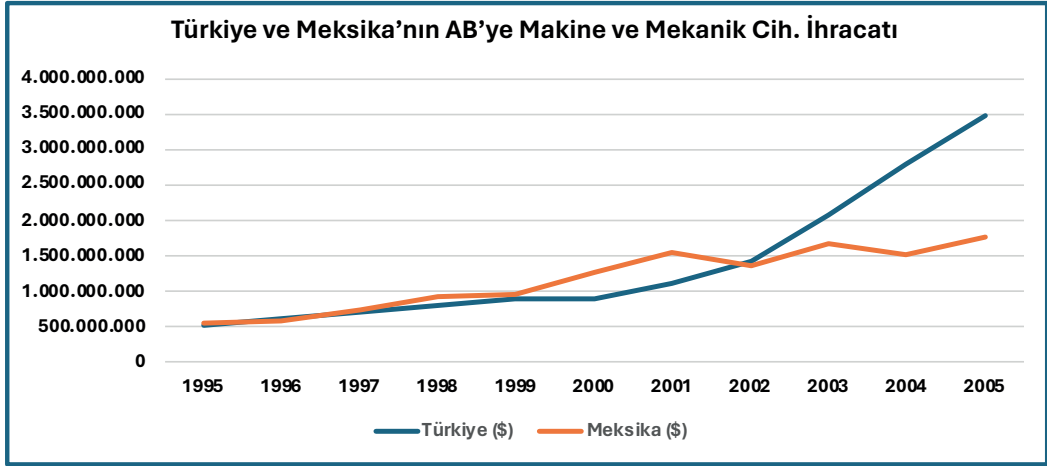
Yıl	Türkiye (Milyar \$)	Pay (%)	Meksika (Milyar \$)	Pay (%)
1995	0,53	0,15%	0,54	0,15%
1996	0,61	0,16%	0,59	0,15%
1997	0,71	0,18%	0,74	0,18%
1998	0,8	0,18%	0,94	0,22%
1999	0,91	0,21%	0,97	0,22%
2000	0,9	0,20%	1,26	0,28%
2001	1,11	0,25%	1,54	0,34%
2002	1,44	0,32%	1,38	0,30%
2003	2,1	0,39%	1,68	0,32%
2004	2,79	0,45%	1,53	0,24%
2005	3,48	0,51%	1,78	0,26%
2010	5,48	0,68%	2,35	0,29%
2015	7,5	0,91%	3,34	0,41%
2020	9,77	1,03%	4,14	0,44%
2024	14,9	1,32%	4,33	0,38%

Kaynak: Harvard Growth Lab, Atlas of Economic Complexity



AB ile Meksika arasında 2000 yılında yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması sonrasında, Meksika'nın makine ve mekanik cihazlar ihracatında kısa vadede belirgin bir artış yaşandığı görülmektedir. 1995–1999 döneminde istikrarlı bir yükseliş sergileyen Meksika ihracatı, 2000 yılında 1,26 milyar dolara, 2001 yılında ise 1,54 milyar dolara ulaşmıştır.

Şekil 2: Türkiye ve Meksika'nın AB'ye Makine ve Mekanik Cihaz İhracatı



Aynı dönemde Türkiye'nin ihracatı görece daha sınırlı bir artış göstermiş; 2000 yılından sonra ise daha hızlı bir yükseliş eğilimine girmiştir. 2002 yılından itibaren Türkiye'nin ihracatı Meksika'nın üzerine çıkmış ve 2005 yılında 3,48 milyar dolara ulaşmıştır.

Bu veriler, AB–Meksika STA'sının Meksika'ya kısa vadede önemli bir rekabet avantajı sağladığını; ancak orta vadede Türkiye'nin üretim kapasitesi ve ihracat performansı sayesinde bu farkı kapatarak yeniden üstünlük kurduğunu göstermektedir. Dolayısıyla Meksika örneğinde de serbest ticaret anlaşmasının etkisinin başlangıçta güçlü olduğu, ancak zaman içerisinde dengelendiği görülmektedir.





6. VIETNAM VE MEKSİKA DENEYİMLERİNDEN ÇIKARIMLAR

6.1 Vietnam ve Meksika Örneği Üzerinden Genel Değerlendirme

Vietnam ve Meksika örnekleri birlikte değerlendirildiğinde, serbest ticaret anlaşmalarının taraf ülkelere başlangıç aşamasında belirgin bir avantaj sağladığı görülmektedir. Türkiye her iki ülke ile de STA imzalamamış olup anlaşmadan kaynaklı ihracatında herhangi bir avantaj elde etmemiştir. Meksika, 2000 sonrası dönemde; Vietnam ise 2020 sonrası dönemde AB pazarında ihracatını hızla artırmıştır. Ancak her iki durumda da Türkiye, orta vadede bu avantajı büyük ölçüde telafi etmeyi başarmıştır.

Meksika örneğinde Türkiye, birkaç yıl içinde ihracatını daha hızlı artırarak Meksika'yı geride bırakmış; Vietnam örneğinde ise kısa süreli dalgalanmaların ardından yüksek ihracat seviyelerini korumuştur. Bu durum, serbest ticaret anlaşmalarının Türkiye açısından otomatik ve kalıcı bir pazar kaybına yol açmadığını göstermektedir.

Buna karşılık hem Meksika'nın hem de Vietnam'ın uzun vadede AB pazarındaki paylarını kademeli biçimde artırmaları, STA'ların taraf ülkeler için zaman içerisinde yapısal rekabet avantajı yarattığını ortaya koymaktadır.

Bu çerçevede ortaya çıkan ortak eğilimler şu şekilde özetlenebilir:

- STA sonrasında kısa vadede karşı ülke lehine rekabet avantajı oluşmaktadır.
- Orta vadede Türkiye gibi yerleşik tedarikçiler uyum sağlayabilmektedir.
- Uzun vadede ise anlaşma tarafı ülkenin AB pazarındaki payı kademeli olarak artmaktadır.

6.2 Vietnam ve Meksika Deneyimleri Işığında AB-Hindistan STA İçin Beklentiler

Vietnam ve Meksika deneyimleri, AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması'nın Türkiye üzerindeki muhtemel etkilerinin de benzer bir seyir izleyebileceğini göstermektedir. Hindistan'ın özellikle emek yoğun ve fiyat duyarlılığı yüksek sektörlerde kısa sürede rekabet avantajı elde etmesi beklenmektedir.

Bu kapsamda, AB-Hindistan STA sonrasında:

- Kısa vadede Türkiye'nin ihracatında sınırlı dalgalanmalar yaşanması,
- Orta vadede Türk firmalarının uyum sağlayarak rekabet gücünü koruması,
- Uzun vadede ise Hindistan'ın bazı sektörlerde pazar payını artırması,
- muhtemel görünmektedir.

Meksika ve Vietnam örneklerinde olduğu gibi, Hindistan'ın da özellikle düşük maliyetli ve standart ürün gruplarında daha hızlı büyüme göstermesi beklenmektedir.

6.3 Hindistan'ı Vietnam ve Meksika'dan Ayıran Özelliklerin İncelenmesi

Vietnam ve Meksika deneyimleri, Türkiye'nin STA kaynaklı rekabet baskısına uyum sağlama kapasitesini göstermekle birlikte, **Hindistan vakasının bu örneklerden önemli farklılıklar içerdiği** göz ardı edilmemelidir. Bu farklılıklar, AB-Hindistan STA'sının etkilerinin daha hızlı, daha yaygın ve daha kalıcı olabileceğine işaret etmektedir.

- **Pazar Büyüklüğü ve Ölçek:** Vietnam (yaklaşık 100 milyon nüfus) ve Meksika (yaklaşık 130 milyon nüfus) ile karşılaştırıldığında, Hindistan'ın 1,4 milyarlık nüfusu ve hızla büyüyen orta sınıfı, üretimde benzersiz bir ölçek ekonomisi potansiyeli sunmaktadır. Bu ölçek, maliyet avantajını daha da derinleştirebilir.
- **Sektörel Çeşitlilik ve Derinlik:** Hindistan'ın ihracatı, Vietnam'ın tekstil ve Meksika'nın otomotivdeki yoğunlaşmasının aksine, bilgi teknolojileri, ilaç, kimya, mühendislik ürünleri ve otomotiv gibi çok daha geniş bir yelpazeye yayılmış durumdadır. Bu durum, rekabet baskısının Türkiye'nin ihracat portföyünün daha geniş bir kesiminde hissedilmesine yol açacaktır.
- **Jeopolitik Ağırlık ve Stratejik Ortaklık:** AB ile Hindistan arasında imzalanan STA, yalnızca ticari bir anlaşma değil, aynı zamanda savunma, güvenlik ve dijital alanlarda derinleşen bir stratejik ortaklığın parçasıdır. Bu ortaklık, Hindistan'ı AB tedarik zincirlerinde Çin'e alternatif bir "güvenilir" ortak olarak konumlandırırken, Türkiye'nin aynı alanlardaki potansiyelini gölgede bırakabilir.

Bu nedenle, Vietnam ve Meksika örneklerinden yola çıkarak "Türkiye yine uyum sağlar" iyimserliği, Hindistan'ın yaratacağı yapısal rekabeti hafife alma riski taşımaktadır. Bununla birlikte, Hindistan ekonomisinde lojistik altyapı, enerji arz güvenliği ve düzenleyici yapıdaki dağınıklık gibi yapısal sınırlılıkların devam ettiği de göz önünde bulundurulmalıdır. Bu sınırlılıklara rağmen STA'nın sağlayacağı tarife avantajının kısa ve orta vadede bazı sektör ve ürün segmentlerinde hissedilmesi muhtemeldir. Özetle, AB-Hindistan STA'sı, Türkiye için daha yoğun ve acil bir dönüşüm ihtiyacı doğurmaktadır.

Kurumsal Altyapı ve PLI Programı Farklılıkları

Hindistan'ı Vietnam ve Meksika'dan ayıran yalnızca pazar büyüklüğü ve sektörel çeşitlilik değildir; aynı zamanda STA'nın imzalandığı dönemdeki kurumsal kapasite ve uygulanan sanayi politikalarının kapsamı da farklılık göstermektedir. Bu farklılıklar, rekabet etkisinin derinliğini ve hızını artıracabilecek niteliktedir.

- **Kurumsal Altyapı ve Düzenleyici Çerçeve:** Vietnam (2020) ve Meksika (2000) STA'larını imzaladıklarında, AB ile uyumlu bir kurumsal ve hukuki altyapı inşa etme sürecinin henüz başındaydılar. Oysa Hindistan, STA ile eş zamanlı olarak, fikri mülkiyet hakları, dijital ticaret ve kamu alımları gibi alanlarda AB standartlarına yakınsayan daha gelişmiş bir düzenleyici çerçeveye sahiptir. Bu durum, AB'li yatırımcılar ve alıcılar için işlem maliyetlerini düşürerek, Hindistan'ı ticari ve stratejik bir ortak olarak daha hızlı bir şekilde cazip hale getirebilir. [K18]

- **Sanayi Politikasının Kapsamı ve Ölçeği:** Hindistan'ın 2020 yılında başlattığı Üretime Bağlı Teşvik (Production Linked Incentive - PLI) Programı, seferi olan diğerk ülkelerin teşvik mekanizmalarından ölçek ve kapsam açısından ayrılmaktadır. PLI programı, elektronik, otomotiv, ilaç, tekstil ve makine gibi stratejik sektörlerde, üretimi ve ihracatı doğrudan artırmayı hedefleyen, sonuç odaklı dev bir teşvik mekanizmasıdır. Bu program, Vietnam veya Meksika'nın STA imzaladıkları dönemde sahip oldukları teşvik araçlarıyla karşılaştırıldığında, çok daha agresif ve kapsamlı bir kapasite artırımı ve maliyet avantajı potansiyeli sunmaktadır. PLI'nin, özellikle elektronik ve makine sektörlerinde, STA'nın tarife avantajıyla birleşerek Türk firmaları üzerinde çok yönlü bir baskı oluşturmaları beklenmelidir. [K19]

6.4 Türkiye Açısından Çıkarımlar

Meksika ve Vietnam deneyimleri, Türkiye açısından önemli politika ve firma stratejisi dersleri sunmaktadır. Buna göre:

- Fiyat rekabetine dayalı ürünlerde risk artmaktadır.
- Katma değerli ve müşteri odaklı üretim rekabeti dengelemektedir.
- Lojistik ve teslim süresi avantajı korunmaktadır.
- AB mevzuatına uyum ve kalite standartları rekabette belirleyici olmaktadır.

Bu bağlamda, AB-Hindistan STA sürecinde Türkiye'nin, Vietnam ve Meksika örneklerinde olduğu gibi, kısa vadeli dalgalanmalar karşısında yapısal dönüşüme ve rekabet gücünü güçlendirmeye odaklanması kritik önem taşımaktadır.

Bu nedenle STA sonrası rekabet etkilerinin düzenli olarak izlenmesi kritik önem taşımakta olup önerilen Erken Uyarı Mekanizması Ek-5'te sunulmaktadır.



7 GENEL DEĞERLENDİRME ● VE POLİTİKA TASARIMI

AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması, Türkiye açısından kısa vadede ani ve kapsamlı bir pazar kaybı yaratma potansiyeline sahip olmamakla birlikte, özellikle **standart ve fiyat duyarlılığı yüksek** sanayi ürünlerinde **rekabet baskısını artırma** eğilimindedir. Çalışma kapsamında incelenen **Vietnam ve Meksika** örnekleri, serbest ticaret anlaşmalarının başlangıç aşamasında taraf ülkelere belirgin bir maliyet ve fiyat avantajı sağladığını; ancak bu avantajın zaman içerisinde dengelendiğini göstermektedir. Bu çerçevede, AB-Hindistan STA'nın da ilk aşamada Türkiye'nin ihracat performansında sınırlı dalgalanmalara yol açması muhtemel görünmektedir.

Vietnam örneğinde 2020 sonrası dönemde Türkiye'nin tekstil ihracatında kısa süreli bir dalgalanma görülmüş; ancak bu etkinin kalıcı bir çöküşten ziyade rekabet yapısındaki yeniden ayarlanmaya işaret ettiği anlaşılmıştır. Benzer biçimde Meksika örneği, tercihli ticaret düzenlemelerinin zaman içinde rakip tedarikçiler üzerinde kademeli baskı yaratabildiğini göstermektedir. Bu raporda söz konusu deneyimler, doğrudan bire bir eşleme değil; karşılaştırmalı analoji olarak kullanılmıştır. [K10]

Buna karşılık hem Vietnam'ın hem de Meksika'nın uzun vadede AB pazarındaki paylarını kademeli olarak artırmaları, tercihli ticaret düzenlemelerinin taraf ülkeler için zaman içinde yapısal rekabet avantajı yaratabildiğini göstermektedir. Bu bulgu, AB-Hindistan STA'sının Türkiye açısından da kısa vadeli fiyat baskısının ötesinde, orta ve uzun vadeli konumlanma sorunları doğurabileceğine işaret etmektedir.

Bu kapsamda, AB-Hindistan STA'nın Türkiye üzerindeki etkilerinin **üç aşamalı** bir yapı izlemesi beklenmektedir. İlk aşamada **sınırlı dalgalanmalar ve fiyat baskısı**, ikinci aşamada **firmaların uyum süreci ve yeniden konumlanma çabaları**, üçüncü aşamada ise **Hindistan'ın bazı sektörlerde artan pazar payı ile daha kalıcı rekabet koşullarının oluşması** muhtemel görünmektedir. Vietnam ve Meksika deneyimleri, bu sürecin yönetilebilir nitelikte olduğunu göstermektedir. Diğer yandan, otomotiv aksamı başta olmak üzere Türkiye'nin AB üreticileri ile tedarik zinciri güçlü sektörler, AB'nin STA sonrası Hindistan'a artan ihracatından olumlu etkilenebileceklerdir.

Üç Aşamalı Sürecin Analizi (zaman çizelgesi):

1) 0-18 aylık dönem:

- **Etki:** Fiyat baskısı ve pazarlık gücü kaybı
- **Eylem:** Geçiş destekleri, sertifikasyon/kalite yatırımı, pazar istihbaratı

2) 18–36 aylık dönem:

- **Etki:** Ürün portföyü dönüşümü
- **Eylem:** Standart üründen müşteri spesifik/katma değerli üretime geçiş, verimlilik ve dijitalleşme yatırımları

3) 36+ aylık dönem:

- **Etki:** Yapısal rekabet eksikliği
- **Eylem:** Tedarik zinciri rolünün yeniden tanımı, yeşil dönüşüm/SKDM uyumu, Gümrük Birliği modernizasyonu ve yeni pazar mimarisi

Öte yandan, Türkiye'nin coğrafi yakınlığı, kısa teslim süreleri, lojistik esnekliği, AB teknik mevzuatına yüksek uyum düzeyi ve katma değerli üretim kapasitesi, AB pazarındaki göreceli avantajlarını korumasını sağlayan temel unsurlar olmaya devam etmektedir. Pandemi, jeopolitik gerginlikler gibi dönemlerde Türkiye'nin coğrafi yakınlığı ve esnekliği daha görünür bir hal almaktadır. Özellikle müşteri odaklı, teknik yeterlilik gerektiren ve yüksek kalite standartlarına sahip ürün segmentlerinde Türk firmalarının rekabet gücünün daha dayanıklı olduğu değerlendirilmektedir. Bununla birlikte, fiyat rekabetine dayalı ve düşük katma değerli ürünlere aşırı bağımlı ihracat yapısının uzun vadede kırılganlık yaratma riski bulunmaktadır. Vietnam ve Meksika örnekleri, üretim kapasitesini ve teknolojik altyapısını geliştiren ülkelerin zaman içerisinde AB pazarında daha güçlü konum elde edebildiklerini göstermektedir. Bu nedenle, Türkiye'nin ihracat stratejisinde ürün çeşitlendirmesine, marka değerine ve teknoloji yoğun üretime daha fazla ağırlık vermesi önem taşımaktadır. [K4; K7; K11]

Mevcut Gümrük Birliği yapısı, Türkiye'ye AB pazarına gümrüksüz erişim imkânı sağlamakla birlikte, AB'nin üçüncü ülkelerle imzaladığı serbest ticaret anlaşmalarına Türkiye'nin eş zamanlı olarak dâhil olamaması nedeniyle yapısal bir dezavantaj oluşturmaktadır. AB–Hindistan STA gibi yüksek kapsamlı anlaşmalar, bu asimetrik yapının ekonomik etkilerini daha görünür hâle getirmektedir. Bu durum, Türkiye'nin rekabet baskısına daha fazla maruz kalmasına karşın, benzer ölçekte yeni pazarlara erişim sağlayamamasına yol açmaktadır. Bu çerçevede AB'nin serbest ticaret anlaşmaları ağını hızla genişletmesi karşısında Türkiye'nin ya Gümrük Birliği modernizasyonunu hızlandırması ya da eş zamanlı ticaret diplomasisini güçlendirmesi giderek daha stratejik bir zorunluluk haline gelmektedir. [K7; K8; K14; K15]

Bu çerçevede, AB–Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması yalnızca kısa vadeli ticari etkiler açısından değil; aynı zamanda uzun vadeli sanayi ve dış ticaret politikalarının yeniden değerlendirilmesi açısından da önemli bir dönüm noktası niteliği taşımaktadır. Sürecin etkin biçimde yönetilebilmesi için kamu politikaları, meslek örgütleri ve firmaların eşgüdümlü hareket etmesi gerekmektedir.

Bu doğrultuda geliştirilen politika önerileri, uygulama öncelikleri ve erken uyarı mekanizması tasarımı ilgili eklerde bütüncül biçimde sunulmuştur.

7.1 Kamu Politikaları Açısından Değerlendirme

Başta **Ticaret Bakanlığı** ile **Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı** olmak üzere ilgili kamu kurumlarının mevcut destek ve teşvik mekanizmalarını yeni rekabet koşullarına göre uyarlaması önem taşımaktadır.

Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülen ihracat destekleri, e-ihracat teşvikleri, pazar araştırması ve fuar destekleri firmaların uluslararası pazarlara erişimini kolaylaştırmaktadır. Bununla birlikte, **serbest ticaret anlaşmalarının sektörel rekabet etkilerine özel olarak tasarlanmış uyum programlarının geliştirilmesi gerekmektedir**. Özellikle fiyat odaklı rekabet baskısına açık sektörlerde faaliyet gösteren firmalara yönelik ürün farklılaştırma, kalite artırımı ve sertifikasyon süreçlerini destekleyen hedefli mekanizmalar oluşturulmalıdır. Ayrıca, STA'ların sektörel etkilerini düzenli biçimde analiz eden ve firmaları önceden bilgilendiren kurumsal bir izleme kapasitesinin güçlendirilmesi önem arz etmektedir.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Ar-Ge, tasarım ve teknoloji yatırımı destekleri, üretimde katma değerin artırılmasına katkı sağlamaktadır. Ancak bu desteklerin, **STA kaynaklı rekabet baskısına maruz kalabilecek sektörlerle yönelik daha hedefli biçimde yapılandırılması** faydalı olacaktır. **Verimlilik artırıcı üretim teknolojileri, dijitalleşme, enerji verimliliği ve karbon azaltım yatırımları** öncelikli alanlar olarak belirlenmelidir. **Kümelenme ve iş birliği projelerinin** güçlendirilmesi, özellikle KOBİ ölçeğindeki firmaların kolektif rekabet kapasitesini artırabilir.

7.2 STK'lar ve Meslek Örgütleri Açısından Değerlendirme

Ticaret ve sanayi odaları, ihracatçı birlikleri ve sektörel dernekler, üyelerinin yeni rekabet koşullarına uyum sağlamasında aktif rol üstlenmelidir. AB pazarındaki gelişmeleri düzenli olarak izleyen ve **üyelerini bilgilendiren sektörel analiz mekanizmalarının kurulması; eğitim, sertifikasyon ve sürdürülebilirlik alanlarında kapasite geliştirici faaliyetlerin yaygınlaştırılması** önem taşımaktadır. Ayrıca, **firmalar arası iş birliği ve ortak proje kültürünün teşvik edilmesi**, ölçek ekonomisi yaratılarak fiyat baskısına karşı daha güçlü bir konum elde edilmesini sağlayabilir.



7.3 Firma Düzeyinde Stratejik Dönüşüm

Nihai olarak rekabet baskısı firma düzeyinde hissedilecektir. Bu nedenle firmaların ürün portföylerini gözden geçirmeleri, düşük katma değerli ve kolay ikame edilebilir ürünlere aşırı bağımlılığı azaltmaları gerekmektedir. **Katma değerli, teknik yeterlilik gerektiren ve müşteri odaklı üretim** yapısına geçiş, uzun vadeli rekabet gücü açısından kritik önem taşımaktadır.

Bunun yanı sıra üretim süreçlerinde **dijitalleşme** ve **verimlilik** yatırımlarının artırılması; **teslim süresi, kalite sürekliliği** ve **satış sonrası hizmet** gibi fiyat dışı rekabet unsurlarının güçlendirilmesi gerekmektedir. Sürdürülebilirlik ve yeşil dönüşüm alanındaki uyum yatırımları da AB pazarında rekabet avantajı sağlayabilecek stratejik unsurlar arasında yer almaktadır.

7.4 Hindistan Pazarına Giriş Potansiyeli

STA (Serbest Ticaret Anlaşması) sadece Hindistan'ın AB'ye girişini değil, AB menşeli ürünlerin (Gümrük Birliği kapsamında Türkiye'den gidecek ürünlerin dolaylı etkileşiminin) Hindistan pazarına girişini de kapsayacaktır. 1,4 milyarlık nüfusu ve hızla büyüyen orta sınıfıyla Hindistan; özellikle Ankara'nın güçlü olduğu savunma sanayi, iş makineleri ve tarım teknolojileri için büyük bir pazar niteliğindedir. Bu süreçte sadece savunma değil, Hindistan'ın altyapı yatırımlarında Türk müteahhitlik ve yan sanayi ürünlerinin kullanımı için ikili ticaret heyetleri ve 'Joint Venture' (Ortak Girişim) modelleri stratejik bir fırsat olarak gündeme alınmalıdır. [K1; K3; K8]

7.5 Gelecek 10 Yıl Ölçeğinde Planlama

Gelecek 10 yıllık dönemde (2026–2035) rekabetin ana eksen, yalnızca 'daha düşük maliyet' değil; tasarım/entegrasyon kabiliyeti, standartlara uyum, izlenebilirlik ve sürdürülebilirlik olacağı yadsınamaz bir gerçektir. Bu çerçevede, emek maliyeti avantajı, yapay zeka ve otomasyonun yaygınlaşmasıyla görece zayıflarken; güvenilir tedarik, kısa teslim süresi ve kalite sürekliliği öne çıkacaktır. [K5; K12; K13]

Bu süreçte emek maliyeti avantajı daralmasıyla birlikte yapay zeka ve otomasyon sistemleri ile değer, tasarım/entegrasyon ve sertifikasyon kabiliyeti ön planda olacaktır. Karbon ve izlenebilirlik, rekabetin zorunlu unsuru olarak ele alınacak olup tedarik zinciri şeffaflığı ve raporlama, fiyat kadar belirleyici hale gelecektir. Güvenlik ve süreklilik, belirleyici faktör olarak öne çıkarken savunma/enerji/altyapı bileşenlerinde 'yakın coğrafya + güvenilir tedarik' hususları tercih nedeni olarak dikkat çekecektir.

Ankara açısından bakıldığında; rekabet stratejisi 'standart komponent'ten 'sertifikasyon/entegrasyon /kalite güvencesi yüksek modül ve alt sistem' üretimine kaydırılmadıkça, tarife avantajı olan ülkeler karşısında kronikleşen bir marj baskısıyla karşılaşılacağı çıkarılan temel stratejik sonuçtur.



Sonuç olarak, AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması'nın Türkiye üzerindeki etkilerinin kısa vadede sınırlı, orta vadede yönetilebilir, uzun vadede ise sektör bazında farklılaşan bir rekabet yapısı oluşturması beklenmektedir. Sürecin olumsuz etkilerinin sınırlandırılabilmesi; katma değerli üretimin artırılması, ürün portföyünün çeşitlendirilmesi, dijitalleşme ve yeşil dönüşüm yatırımlarının hızlandırılması ve Gümrük Birliği'nin güncellenmesine yönelik kurumsal çabaların güçlendirilmesiyle mümkün olacaktır. [K10; K11; K14]

Bu çerçevede AB-Hindistan STA süreci, Türkiye açısından yalnızca bir rekabet riski değil; aynı zamanda ihracat yapısının daha dayanıklı, teknoloji yoğun ve sürdürülebilir hâle getirilmesi için stratejik bir fırsat olarak değerlendirilmelidir.

Bu doğrultuda sunulan politika önerileri, uygulama öncelikleri ve Hindistan pazarına giriş fırsatları ilgili eklerde sistematik biçimde derlenmiştir.





SONUÇ

Stratejik Dönüşümün Eşiğinde: Ankara Sanayisi İçin Yol Haritası

AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması, Türkiye sanayisi için bir “tehdit” olmaktan öte, uzun yıllardır ihmal edilen yapısal dönüşüm ihtiyacını görünür kılan bir “stratejik uyarı” niteliğindedir. Bu rapor boyunca ortaya konan analizler, anlaşmanın etkilerinin homojen olmayacağını; sektörün yapısına, ürünün katma değerine ve firmanın dönüşüm kapasitesine göre farklılaşacağını göstermektedir. Kısa vadede fiyat baskısı ve tercih aşınması şeklinde hissedilecek rekabet, orta ve uzun vadede Türkiye’nin AB pazarındaki konumlanmasını yeniden tanımlayacak yapısal bir dönüşümü zorunlu kılmaktadır.

Ana Bulguların Sentezi

Raporun temel bulguları, beş ana başlıkta sentezlenebilir:

Birincisi, anlaşmanın yaratacağı rekabet baskısı, özellikle GTİP 85 (Elektrikli Makine ve Cihazlar) sektöründe kritik eşiğe ulaşmıştır. %163'lük rekabet örtüşme oranı ve 2024 yılında Hindistan'ın %41,5'lik ihracat artış hızı karşısında Türkiye'nin %8,2'lik performansı, bu sektörde acil ve topyekûn bir müdahale gerektiğini ortaya koymaktadır. Sanayi bölgeleri ve çevresinde yoğunlaşan elektrikli ekipman üreticileri, dönüşümün ön saflarında yer almaktadır.

İkincisi, GTİP 84 (Makine ve Mekanik Aksamlar) sektöründe rekabet, dikey bir ayrışma gösterecektir. Düşük teknoloji, standart makine parçalarında Hindistan'ın fiyat baskısı artarken; müşteri spesifik, yüksek mühendislik gerektiren ürünlerde Türkiye'nin konumu görece korunacaktır. Bu ayrışma, firmaların ürün portföylerini yeniden konumlandırmalarını zorunlu kılmaktadır.

Üçüncüsü, GTİP 87 (Otomotiv ve Aksamları) sektöründe kısa vadeli bir tehdit bulunmamakla birlikte, ASO 1. OSB özelinde elektrikli araç dönüşümü kaynaklı örtük bir risk mevcuttur. İçten yanmalı motor aksamına dayalı üretim modeli, AB'nin 2035 hedefleri karşısında uzun vadede sürdürülebilir değildir.

Dördüncüsü, Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM), Türkiye'nin temel stratejik savunma hatlarından birini oluşturmaktadır. Türkiye'nin elektrik ark ocaklarına dayalı üretim altyapısı, Hindistan'ın kömür bağımlı yapısına kıyasla önemli bir karbon avantajı sunmaktadır. Projeksiyonlar, bu avantajın korunması halinde Hindistan'ın tarife kazancının SKDM maliyetleriyle kısmen hatta tamamen dengelenebileceğini göstermektedir. Yeşil dönüşüm hızı, bu nedenle yalnızca bir uyum değil, aynı zamanda bir rekabet parametresidir.

Beşincisi, Hindistan'ın Vietnam ve Meksika'dan yapısal olarak ayrıştığı unutulmamalıdır. 1,4 milyarlık nüfus, sektörel çeşitlilik, PLI gibi agresif sanayi politikaları ve AB ile geliştirilen stratejik ortaklık, Hindistan örneğini daha önceki STA deneyimlerinden niteliksel olarak farklı kılmaktadır. “Türkiye yine uyum sağlar” iyimserliği, bu yapısal farklılıkları göz ardı etme riski taşımaktadır.

Ankara Sanayi Kümeleri İçin Somut Risk ve Fırsatlar

Ankara, ASO 2. OSB, OSTİM, ASO 1. ve Başkent OSB ekseninde, riskin yoğun olarak hissedileceği sektörlerde uzmanlaşmış bir sanayi yapısına sahiptir. Senaryo analizlerimiz, proaktif politika müdahalesinin önemini rakamsal olarak ortaya koymaktadır. Senaryo analizlerinde tarihsel analoji, sektörel ticaret verileri, 25 yıla dayanan uzman görüşlerinin bileşimi kullanılmış olup farklı senaryolar türetilmiştir:

- **Senaryo C (Yapısal Daralma):** Yüzde 20 gerçekleşme olasılığıyla 2030-2035 arasında ilgili sektörlerde kümülatif %12-18 istihdam kaybı ve %25-35 oranında kâr marjı daralması yaşanabileceği öngörülmektedir. Bu senaryo, tarife baskısı ile SKDM hazırlıksızlığının birleşmesinden kaynaklanacaktır.
- **Senaryo B (Yapısal Uyum):** %55 gerçekleşme olasılığı ile en muhtemel senaryo olarak görülmektedir. GTİP 85'te %10-18 kâr marjı daralması ve standart komponent segmentinde %5-8 istihdam erimesi beklenmektedir.
- **Senaryo A (Koordineli Dönüşüm):** %25 gerçekleşme olasılığı ile hedeflenmesi gereken senaryodur. Gümrük Birliği modernizasyonu, AB-Hindistan STA'sına yönelik bir hamle olarak Türkiye'nin uygulayacağı ticaret stratejisi ve hedef odaklı politika araçları ve ASO Teknoloji Üssü gibi projelerin hayata geçmesiyle, Ankara sanayisinde istihdam net artış sergileyebilecek ve GTİP 84-85'te katma değerli ürün payı artabilecektir.

Öte yandan, Hindistan'ın devasa altyapı yatırımları (1,4 trilyon dolar), 500 GW'lık yenilenebilir enerji hedefi ve tarım teknolojilerine geçiş ihtiyacı, Ankara sanayisi için somut fırsat alanları sunmaktadır. İş makineleri, tarım ekipmanları, enerji dönüşüm bileşenleri (transformatör, iletim ekipmanı) ve müteahhitlik hizmetleri, iş birliği potansiyeli yüksek alanlar olarak öne çıkmaktadır. Ancak bu fırsatların gerçekleştirilebilmesi için, yerel içerik zorunlulukları ve eyalet bazlı düzenleme farklılıkları gibi yapısal engellerin aşılması ve ortak girişim (Joint Venture) gibi modellerle pazara girilmesi stratejik bir zorunluluktur.

Politika Önerilerinin Bütüncül Değerlendirmesi

Eksen 1: Katma Değer Dönüşümü ve Teknolojik Sıçrama

- 4 büyük OSB'yi kapsayan Temelli sanayi havzası merkezli ASO Teknoloji Üssü Projesi ile test-sertifikasyon, prototipleme ve modüler alt sistem geliştirme kabiliyetlerinin oluşturulması.
- GTİP 84/85/87 sektörlerinde faaliyet gösteren firmalara yönelik, ürün farklılaştırma ve kalite artırımı süreçlerini destekleyen 6-18 aylık geçiş destek paketi tasarlanması.



Eksen 2: Yeşil Dönüşüm ve SKDM Uyumu

- Ankara kümelerine özel tahsis edilecek yeşil dönüşüm ve SKDM uyum fonu ile firmaların karbon ayak izi hesaplama, izleme, raporlama ve doğrulama (MRV) ve enerji verimliliği yatırımlarının hızlandırılması.
- AB'nin yeşil dönüşüm finansmanından Türk mühendislik ve danışmanlık firmalarının yararlanabilmesi için proje geliştirme kapasitesinin artırılması.

Eksen 3: Pazar Çeşitlendirme ve Stratejik İş Birlikleri

- AB-Hindistan STA'sının etkileri detaylı analiz edilerek ülkemizin güçlü olduğu sektörleri önceleyen pazar giriş stratejisi geliştirilmesi ve buna uygun ticaret politikası araçları tasarımının 1 yıl içinde tamamlanması.
- Hint sanayi kümeleri ile ikizleşme (twinning) programları, ortak girişim (Joint Venture) ve lisans anlaşmaları gibi iş birliği modellerinin teşvik edilmesi.

Eksen 4: Kurumsal İzleme ve Erken Uyarı Kapasitesi

- Aylık bazda çalışacak **Erken Uyarı Mekanizmasının** ASO tarafından geliştirilmesi ile beş temel göstergenin (AB'nin Hindistan'dan ithalat artış hızı, Türkiye'nin AB pazar payı değişimi, fiyat baskısı, sertifikasyon süreleri, SKDM hazırlık seviyesi) izlenmesi ve gerektiğinde hedefli aksiyonlar alınması.

Zamanın Ruhu: Dönüşüm veya Daralma

AB-Hindistan STA'sı, Türkiye sanayisi için bir "dönüm noktası" niteliğindedir. Bu dönüm noktasında alınacak pozisyon, önümüzdeki on yılın rekabet dinamiklerini belirleyecektir. Rapor boyunca vurgulandığı gibi, risk ani ve yıkıcı bir pazar kaybından ziyade, kademeli bir tercih aşınması ve marj daralması şeklinde kendini gösterecektir. Bu durum, firmalara ve politika yapıcılara dönüşüm için sınırlı ama değerli bir zaman penceresi tanımaktadır.

Ankara Sanayi Odası olarak, bu raporla yalnızca bir tehdit algılama belgesi sunmuyor, aynı zamanda somut bir **eylem yol haritası** ortaya koyuyoruz. Önümüzdeki dönemde, sunulan önerilerin hayata geçirilmesi amacıyla gerekli girişimlerde bulunmak, uygulamaya giren önerileri takip etmek ve değerlendirmek, üyelerimizi bilgilendirmek ve yönlendirmek, kamu politikalarının şekillendirilmesinde aktif bir aktör olarak yer almak, ASO'nun temel öncelikleri arasında olacaktır.

Unutulmamalıdır ki, küresel ticaretin yeniden şekillendiği yeni dönemde başarının temel bileşeni sadece değişimin hızına ayak uydurmak değil aynı zamanda bu değişimi öngörüp ona yön vermektir. AB-Hindistan STA'sı, Türkiye sanayisi için bir tehdit olarak okunabileceği gibi, katma değerli üretime, yeşil dönüşüme ve yeni pazarlara açılmaya zorlayan stratejik bir fırsat penceresi olarak da değerlendirilebilir. Sonuç olarak, bu sürecin Türkiye sanayisi için bir risk mi yoksa stratejik bir kaldıraç mı olacağını belirleyecek olan, bugün yapılacak politika ve yatırım tercihleridir.



EKLER

EK-1: Dış Ticaret Göstergeleri (TradeMap, 2023-2024)

Ek Tablosu 1: AB'nin Hindistan'dan İthal Ettiği İlk 10 Ürün Grubu (Milyon Dolar)

GTİP	Ürün Açıklaması	AB'nin Türkiye'den İthalatı		AB'nin Dünyadan İthalatı		AB'nin Hindistan'dan İthalatı	
		2023	2024	2023	2024	2023	2024
Total	Tüm Ürünler	112.788	115.041,6	6.794.826,6	6.628.608	74.826,6	81.854,1
'29	Organik Kimyasallar	498,8	429,99	210.872,5	199.384,9	7.471,3	12.367,5
'85	Elektrikli Mak. ve Cihazlar	6.565,6	7.101,55	795.609,5	752.506,9	8.184,9	11.578,5
'27	Mineral Yakıtlar	4.194,6	3.961,50	841.351,8	741.539,6	8.352,2	7.420,7
'84	Makine ve Mekanik Cihazlar	12.403,9	12.009,9	735.961,1	736.058,9	5.610,6	5.619,6
'72	Demir ve Çelik	2.982	3.939,5	171.992,5	156.757,2	4.559,6	4.591,4
'30	Eczacılık Ürünleri	525,31	669,5	358.793,7	367.818,4	3.689,9	3.633,0
'62	Örülmemiş Giyim Eşyası ve Aksesuarı	6.694	6.019,1	92.615,2	93.604,2	3.253,8	3.284,3
'61	Örme Giyim Eşyası ve Aksesuarı	8.472,62	8.348,9	95.980,1	99.511,3	2.861,3	3.017,6
'71	Motorlu Taşıtlar ve Aksam	895,41	1.140,9	79.588,5	79.911,7	3.503,3	2.824,2
'87	Motorlu Taşıtlar ve Aksam	23.307,8	23.589,41	686.038,6	658.036,1	2.332,1	2.311,3

Kaynak: TradeMap, *Değerler TradeMap çıktısındaki para birimi ve ölçkle sunulmuştur.

Ek Tablosu 2:AB'nin Türkiye'den İthal Ettiği İlk 10 Ürün Grubu (Milyon Dolar)

GTİP	Ürün Açıklaması	AB'nin Türkiye'den İthalatı		AB'nin Dünyadan İthalatı		AB'nin Hindistan'dan İthalatı	
		2023	2024	2023	2024	2023	2024
Total	Tüm Ürünler	112.788,1	115.041,6	6.794.826,6	6.628.608,4	74.826,6	81.854,1
'87	Motorlu Taşıtlar ve Aksam	23.307,8	23.589,4	686.038,6	658.036,1	2.332,1	2.311,3
'84	Nükleer Reaktörler, Kazanlar, Makinalar, Mekanik Cihazlar ve Aletler; Bunların Aksam ve Parçaları	12.403,9	12.009,9	735.961,1	736.058,9	5.610,6	5.619,6
'61	Örme Giyim Eşyası ve Aksesuarı	8.472,6	8.348,9	95.980,1	99.511,3	2.861,3	3.017,6
'85	Elektrikli Mak. ve Cihazlar	6.565,6	7.101,6	795.609,5	752.506,9	8.184,9	11.578,5
'62	Örülmemiş Giyim Eşyası ve Aksesuarı	6.694,2	6.019,1	92.615,2	93.604,2	3.253,8	3.284,3
'73	Demir veya Çelikten Eşya	5.441,8	5.161,7	124.788,2	119.948,3	2.146,6	1.998,3
'39	Plastikler ve Mamulleri	4.712,7	4.851,7	248.699,2	247.699,1	1.186,4	1.286,4
'27	Mineral Yakıtlar	4.194,6	3.961,5	841.351,8	741.539,6	8.352,2	7.420,7
'72	Demir ve Çelik	2.982,1	3.939,6	171.992,5	156.757,2	4.559,6	4.591,4
'76	Alüminyum ve Alüminyumdan Eşya	3.126,4	3.035,7	89.803,1	88.230,3	1.956,9	975,5

Kaynak: TradeMap, *Değerler TradeMap çıktısındaki para birimi ve ölçkle sunulmuştur.

EK-2: Ankara Sanayisine Özgü Sektörel Maruziyet ve Rekabet Analizi

Raporun önceki bölümlerinde Türkiye geneli ihracat verileri kullanılmıştır. Bu ekte, Ankara sanayi kümelerine özgü sektörel yapı, ihracat yoğunlaşması ve AB-Hindistan STA'sına karşı nispi maruziyet değerlendirilmektedir.

OSTİM Özeli

15.000+ firma ile Türkiye'nin büyük organize sanayi ekosistemlerinden biri olan OSTİM, makine aksamı ve parçaları (GTİP 84), elektrikli ekipman ve kablo (GTİP 85), metal işleme/kesme takımı, savunma sanayi yan ürün (GTİP 87 yan), plastik kalıp ve bağlantı elemanı ile öne çıkmaktadır. OSTİM'in ihracatının yaklaşık %60'ı Avrupa'ya yöneliktir; bu payın büyük bölümü AB tek pazarına gitmektedir. GTİP 84 ve 85 ağırlıklı olan bu ihracatta Hindistan'ın AB payındaki artış (özellikle GTİP 85'te %41,5 büyüme oranı) kritik rekabet uyarısını vermektedir.

ASO 1. OSB Özeli

ASO 1. OSB, otomotiv tedarik zincirinin odak noktasıdır; GTİP 87 bağlantılı ürünlerde Türkiye'nin AB'ye otomotiv aksamı ihracatının önemli bir bölümü burada üretilmektedir. Motorlu taşıt ve yan sanayi ihracatında Hindistan'ın AB payı (%0,35) Türkiye'nin (%3,6) çok altında olup bu sektörde kısa-orta vadeli tehdit sınırlıdır. Bununla birlikte AB'nin elektrikli araç (EV) geçiş hızı, ABO 1, OSB'nin içten yanmalı motor aksamı ağırlıklı mevcut portföyünü zorlayan asıl uzun vadeli risk unsurudur. Bu nedenle ASO 1. OSB firmalarının EV platforma uyumlu aksam üretimine geçiş planlarının önceliklendirilmesi gerekmektedir.

Başkent OSB Özeli

Başkent OSB'de elektronik ve savunma elektroniği alanında faaliyet gösteren firmalar, ABD-Hindistan savunma ortaklığı (DTTI) ve AB-Hindistan yeni güvenlik iş birliği çerçevesi göz önünde bulundurulduğunda dolaylı bir baskıyla karşılaşabilir. Hindistan'ın AB ile savunma ve ikili güvenlik alanlarında derinleşen ortaklığı, Avrupalı savunma sanayiinde Türkiye'nin sahip olduğu tedarikçi rolünü uzun vadede sınırlayabilir. Bu risk şimdilik teorik düzeydedir; izlenmesi gerekmektedir.

ASO Üyelerine Özel Sektörel Maruziyet Özeti

Yüksek maruziyet (öncelikli izleme) gerektiren ürün grupları GTİP 85 altındaki standart elektrikli bileşenler ile GTİP 84 altındaki seri üretim makine aksamıdır. Orta maruziyet altındaki ürün grupları GTİP 84 altındaki müşteri spesifik mühendislik ürünleri ile GTİP 73 altındaki demir-çelik mamulleri oluşturmaktadır. Düşük maruziyet altındaki ürün grupları ise GTİP 87 altındaki otomotiv aksamı ile savunma elektroniğidir. Bu sınıflandırma, firma düzeyinde hedefli uyum desteği sağlanmasında kullanılabilecek bir önceliklendirme çerçevesi sunmaktadır.



EK-3: Ankara Sanayisine Özel Etkiler ve Risk Değerlendirmesi

Ankara, Türkiye'nin makine, otomotiv, savunma, elektronik kümelenmelerinin merkezi konumundadır. OSTİM'deki 15.000+ firma ve ASO 1. OSB'deki otomotiv tedarikçileri, GTİP 84 ve 85'te yoğunlaşmıştır. Hindistan'ın anlaşmayla elde edeceği sıfır veya düşük tarife avantajı, standart makine parçaları ve elektrikli bileşenlerde fiyat rekabetini artıracaktır. [K9; K10; K13]

Tahminimize göre, 2027-2032 döneminde bu bölgelerde istihdamda %5-8 daralma, kâr marjlarında %10-20 düşüş görülebilir. Savunma sanayii entegrasyonu (ASELSAN, TUSAŞ yan sanayi) da dolaylı etkilenebilir; Hindistan'ın AB'yle savunma ve güvenlik ortaklığı, Türkiye'nin alternatif tedarikçi rolünü zayıflatabilir. [K10; K11]

Ankara'nın coğrafi yakınlığı, kısa teslim süresi ve OSTİM'deki mühendislik kümelenmesi; müşteri spesifik ve katma değerli üretimde belirgin avantaj sağlamaktadır. AB-Hindistan hattında yeşil dönüşüm, dijitalleşme ve enerji teknolojileri alanlarındaki iş birliği programları; ASO Teknoloji Üssü Projesi yaklaşımıyla Ankara'yı yüksek teknolojlili tedarikçi üssüne dönüştürme potansiyeli taşımaktadır.

EK-4: Nicel Etki Tahminlerinin Metodolojisi

Metodoloji ve Veri Kaynakları

Raporda sunulan nicel tahminler (istihdam daralması, kâr marjı düşüşü), küresel STA etkisi yazınındaki üç yerleşik yöntemin sentezi üzerinden oluşturulmuştur.

1. Tarihsel Analoji Yöntemi

Vietnam (2020) ve Meksika (2000) STA deneyimleri, tarife avantajı elde eden ülkenin rakip tedarikçi üzerinde yarattığı fiyat baskısını ve pazar payı kaybını ölçmek için baz senaryo olarak kullanılmıştır. TradeMap 2015-2024 verileri üzerinden gerçekleştirilen regresyon analizi, özellikle GTİP 84 (Makine) ve GTİP 85 (Elektrikli Ekipman) kodlarında, STA yürürlüğünden önce ve sonra Türkiye'nin ihracat büyüme hızındaki sapma başlangıç parametresi olarak alınmıştır. [K10]

2. Sektörel Ticaret Yapısı Analizi

Ankara sanayisinin AB'ye yönelik ihracatı GTİP 2-basamak düzeyinde sınıflandırılmış, her sektörün "Hindistan ile örtüşme oranı" (rekabet örtüşmesi) Türkiye için hesaplanmıştır. Bu oran, Türkiye ve Hindistan'ın AB'ye ihracatında aynı GTİP kodlarında karşılaşılan payın büyüklüğünü göstermektedir. GTİP 84'te Türkiye'nin AB ihracatı 12 milyar \$, Hindistan'ın 5,6 milyar \$ olup örtüşme oranı %47'dir. GTİP 85'te Türkiye'nin AB ihracatı 7,1 milyar \$, Hindistan'ın 11,6 milyar \$ olup örtüşme oranı %163'tür. GTİP 87'de Türkiye'nin AB ihracatı 23,6 milyar \$, Hindistan'ın 2,3 milyar \$ olup örtüşme oranı %10'dur. [K9; K10]



3. Uzman Görüşü ve Sektör Anket Yaklaşımı

Yukarıdaki nicel çerçeve, ASO 2. OSB, Başkent OSB, OSTİM ve ASO 1. OSB'den sektör temsilcileriyle yapılan yapılandırılmış görüşmeler (n=22, Ocak-Şubat 2026) ile kalibre edilmiştir. Firma örnekleme oluşturulurken temel olarak, analiz edilen sektörlerde faaliyet gösteren ve tedarik zinciri yoluyla dış ticaret işlemleri olan firmalar tercih edilmiş olup yüz yüze görüşme, telefonla görüşme ve online görüşme yöntemleri uygulanmıştır. Görüşmelerde özellikle şu sorulara yanıt aranmıştır: Müşteri sözleşmelerinde fiyat esnekliği ne kadardır? Hint kaynaklı ikame tekliflerini ne sıklıkla alıyorsunuz? Yeşil dönüşüm sürecine uyum ve AB SKDM düzenlemesine uyarlanma bağlamında neler yapıyorsunuz? Pazar çeşitlendirme süreçlerini ne ölçüde yapabiliyorsunuz? Tedarikçi değiştirme kararlarında belirleyici unsur nedir? Bu görüşmeler, “%5-8 istihdam daralması” ve “%15-25 kâr marjı düşüşü” bandının aşağı ve yukarı sınırlarını belirlemiştir. [K10]

Örneklem Dağılımı: Görüşme yapılan 22 firmanın sektörel dağılımı şu şekildedir: GTİP 84 (Makine): 8 firma, GTİP 85 (Elektrikli Ekipman): 6 firma, GTİP 87 (Otomotiv Aksam): 5 firma, GTİP 72-73 (Demir-Çelik): 3 firma. Ölçek dağılımı: KOBİ (%64), Büyük İşletme (%36). Coğrafi dağılım: OSTİM (%33), ASO 1. OSB (%32), Temelli Sanayi Havzası OSB (%35). Bu örneklem, Ankara sanayi kümelerinin temsili niteliğini taşımakla birlikte, sonuçların tüm Türkiye sanayisine genelleştirilmesinde ihtiyatlı olunmalıdır.

Önemli Uyarılar

Bu tahminler, Computable General Equilibrium (CGE) modeli gibi tam parametrik yöntemlerden elde edilmemiştir. Dolayısıyla kesin öngörü değil, senaryo bandı olarak okunmalıdır. Hindistan'ın gerçek rekabet taktığının fiyatı ve hızı, AB müşterilerinin tedarikçi değiştirme kararlarındaki fiyat hassasiyeti ve AB ekonomisinin büyüme performansı bu bandı daraltabilir ya da genişletebilir. Bu nedenle tahminlerin 12 ay içinde güncellenmesi önerilmektedir (Erken Uyarı Mekanizması bu işlevi üstlenebilir). [K10; K11]

Gelecek Analizler için Modelleme Önerisi

Bu raporda sunulan nicel etki tahminleri, karar alıcılar için hızlı ve erken uyarı niteliği taşıyan senaryo bantlarıdır. İlerleyen dönemde, özellikle politika tasarımının maliyet-fayda analizini daha hassas bir şekilde yapabilmek ve sektörel bazlı dönüşüm programlarının etkisini simüle edebilmek amacıyla, daha sofistike ekonometrik modellerin kullanılması faydalı olacaktır.

Bu çerçevede, bir sonraki analiz aşamasında, belirli sektörler (örneğin, yüksek risk grubundaki GTİP 84 ve GTİP 85) için Kısmi Denge Modeli (Partial Equilibrium Model) kurulması önerilmektedir. Bu modelleme, tarife indirimlerinin ve SKDM gibi maliyet unsurlarının fiyatlar, ithalat miktarları ve refah üzerindeki etkisini, diğer tüm faktörleri sabit tutarak (ceteris paribus) daha kesin bir şekilde hesaplama imkânı tanıyacaktır. [K16; K17]

Yukarıdaki nicel çerçeve, ASO 2. OSB, Başkent OSB, OSTİM ve ASO 1. OSB'den sektör temsilcileriyle yapılan yapılandırılmış görüşmeler (n=22, Ocak-Şubat 2026) ile kalibre edilmiştir. Firma örnekleme oluşturulurken temel olarak, analiz edilen sektörlerde faaliyet gösteren ve tedarik zinciri yoluyla dış ticaret işlemleri olan firmalar tercih edilmiş olup yüz yüze görüşme, telefonla görüşme ve online görüşme yöntemleri uygulanmıştır. Görüşmelerde özellikle şu sorulara yanıt aranmıştır: Müşteri sözleşmelerinde fiyat esnekliği ne kadardır? Hint kaynaklı ikame tekliflerini ne sıklıkla alıyorsunuz? Yeşil dönüşüm sürecine uyum ve AB SKDM düzenlemesine uyarlanma bağlamında neler yapıyorsunuz? Pazar çeşitlendirme süreçlerini ne ölçüde yapabiliyorsunuz? Tedarikçi değiştirme kararlarında belirleyici unsur nedir? Bu görüşmeler, “%5-8 istihdam daralması” ve “%15-25 kâr marjı düşüşü” bandının aşağı ve yukarı sınırlarını belirlemiştir. [K10]

Bu tür sentez yaklaşımların önemli sınırlılıkları bulunmaktadır: (i) örneklem büyüklüğünün küçüklüğü, (ii) Hindistan'ın ölçek ve sektör çeşitliliğinin Vietnam ve Meksika'dan niteliksel olarak farklı olması, (iii) otomasyon, yapay zeka ve yeşil dönüşümün 2026-2035 döneminde emek maliyeti avantajını ne ölçüde eritebileceğine dair belirsizlik. Bu unsurlar nedeniyle tahmin aralıklarının gerçek gerçekleşmeden sapma olasılığı yüksektir ve 12-18 ay içinde düzenli güncelleme gerektirir. [K16; K17; K18]

Üç Senaryo Analizi – Türkiye/Ankara Açısından Etkiler (2026-2035)

Tek bir “baz senaryo” üzerinden yapılan değerlendirmeler, politika yapıcılarının farklı koşullara hazırlıklı olmasını engelleyebilir. Bu nedenle aşağıda üç belirgin senaryo ve bunların Ankara sanayi kümeleri üzerindeki olası etkileri sunulmaktadır.

Senaryo A: Koordineli Dönüşüm (İyi İşleme)

Temel Varsayımlar: Gümrük Birliği modernizasyon müzakerelerinde 2027'ye kadar çerçeve mutabakatı sağlanır. Türkiye'nin AB-Hindistan STA'na yönelik geliştireceği strateji ve ticaret politikası araçlarının tasarımı 2027'de tamamlanır. ASO Teknoloji Üssü ve yönlendirilmiş Ar- Ge/dijitalleşme destekleri 2026-2027'de fiilen devreye girer.

Beklenen Sonuçlar: Ankara sanayisinde 2030'a kadar istihdam net artış sergiler. GTİP 84-85'te Hindistan ile fiyat örtüşmesi %30 düzeyine gerilirken katma değerli ürün payı artar. Yıllık AB ihracatında Ankara bazında ortalama %4-6 büyümeye hedeflenebilir. [K10; K11; K14]

Senaryo B: Yapısal Uyum (Baz Senaryo)

Temel Varsayımlar: Gümrük Birliği müzakerelerinde 2030'a kadar somut ilerleme kaydedilemez. Firmalar büyük ölçüde kendi imkânlarıyla uyum sağlar. Devlet destekleri kısmi ve dağınık kalır.

Beklenen Sonuçlar: GTİP 85'te (elektrikli ekipman) 2028–2030 arası kâr marjlarında %10–18 daralma. OSTİM standart komponent segmentinde %5–8 istihdam erimesi. Katma değer dönüşümünü tamamlayan firmalar AB'de rekabetçiliğini korur; tamamlayamayanlar pazar payı kaybeder. 2030'da Türkiye'nin AB ihracatında Hindistan oranına yaklaşması beklenir. [K10]

Senaryo C: Yapısal Daralma (Kötü İşleme)

Temel Varsayımlar: Türkiye–AB siyasi gerginlikleri Gümrük Birliği müzakerelerini ve teknik uyumu bloke eder. Hindistan, 2028–2030 bandında AB'ye yönelik elektrikli ekipman ihracatında Türkiye'yi geçmeye yaklaşır. CBAM kapsamı genişler ve Türk firmaları raporlama maliyetlerine hazırlıksız yakalanır.

Beklenen Sonuçlar: OSTİM, Temelli Sanayi Havzası ve ASO 1. OSB'de 2027–2030 arasında kümülatif %12–18 istihdam kaybı, kâr marjlarında %25–35 daralma (tarife baskısı + SKDM maliyeti). Ankara'nın AB'ye makine ve elektrikli ekipman ihracatında önemli gerileme yaşanması. [K10; K5]

EK-5: ASO Erken Uyarı Mekanizması Tasarımı (Aylık)

Erken Uyarı Mekanizmasının temel amacı, AB–Hindistan STA'nın Ankara ve Türkiye sanayisi üzerindeki etkilerini 'pazar payı kaybı gerçekleşmeden önce' göstergeler üzerinden izlemek; gerektiğinde hedefli politika ve firma aksiyonlarını devreye sokmaktır. Aylık izleme üzerinden kullanılabilecek bu mekanizma tasarımı, firmalarımızın kendilerini bekleyen risklere karşı daha tedbirli olmalarını sağlamaya yönelik sistematik bir değerlendirme aracıdır. [K10]

ASO Erken Uyarı Mekanizması Çizelgesi

Şekil 3: ASO Erken Uyarı Mekanizması Çizelgesi

Gösterge (aylık izleme)	Önerilen sinyal/eşik	Karar/aksiyon
AB'nin Hindistan'dan ithalatında GTİP 84/85/72/87 artış hızı (3 aylık ortalama üzerinden yıllık değişim)	Sarı: %5-15 artış; Kırmızı: %15+ artış (üst üste 2 ay)	İlgili sektörlerde maliyet/teslim süresi karşılaştırması; firma anketi; hedefli destek paketi tasarımı
Türkiye'nin AB pazar payı (GTİP bazında) değişimi	Sarı: 1 çeyrekte -0,5 puan; Kırmızı: -1 puan ve üzeri	Sektör bazlı rekabet analizi; müşteri kaybı nedenleri, AB'de ticaret temsilcilikleriyle pazar teması
AB ithalatçılarından gelen fiyat baskısı (ASO hızlı anketi)	Sarı: firmaların %25 ve üzeri 'iskonto baskısı arttı'; Kırmızı: %40+	Pazarlık gücü rehberi; verimlilik/dijitalleşme mini-hibe; ortak satın alma/enerji verimliliği programları
Sertifikasyon/uygunluk süreç süreleri (firma geri bildirimi)	Sarı: yeni onay sürelerinde %20+ uzama; Kırmızı: kritik ürünlerde onay tıkanması	Sertifikasyon danışmanlığı havuzu; test/kalibrasyon altyapısı erişimi; ortak eğitim
SKDM/MRV hazırlık seviyesi (sektör bazlı)	Sarı: firmaların %30+'u karbon verisi üretmiyor; Kırmızı: %50+	MRV rehberi, veri şablonları; yeşil finansman erişimi; enerji verimliliği yatırım hızlandırma
Lojistik/gümrük geçiş sürtünmesi (teslim süresi sapması)	Sarı: teslim süresinde %10+ sapma; Kırmızı: %20+ sapma	Lojistik iyileştirme; alternatif hatlar; kamu ile geçiş/vize/kota gündemi

EK-6: Acil Eylem Önerileri (2026-2027)

ASO Üyesi Firmalar İçin Acil Eylem Kontrol Listesi

1. AB'ye ihraç ettiğiniz ürün gruplarını GTİP bazında listeleyin ve Hindistan rekabet örtüşmesini değerlendirin.
2. SKDM kapsamındaki ürünleriniz için karbon ayak izi hesaplaması yaptırın.
3. Tedarik zincirinizde Hindistan menşeli girdi kullanımını ve alternatiflerini analiz edin.
4. Fiyat-dışı rekabet avantajlarınızı (teslim süresi, kalite, esneklik) belgeleyin ve AB müşterilerinize aktif olarak iletin.
5. ASO Erken Uyarı Mekanizması'na kayıt olun ve aylık sektörel bültenleri takip edin.
6. Hindistan pazarına giriş potansiyelinizi değerlendirmek için ASO/DEİK ile iletişime geçin.

Diğer Acil Eylemler Listesi

1. Gümrük Birliği modernizasyonu için 2026'da somut bir takvim belirlenmesi.
2. AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşmasının etkilerini de içerecek şekilde 2026 yılı içinde sektörel bazda detaylı rapor hazırlanması ve rapor bulguları kapsamında strateji ve ticaret politikası araçları geliştirilmesi.
3. Standart ürün sektörlerine (makine, elektrikli ekipman, otomotiv yan sanayi) 6-18 aylık geçiş destek paketi tasarlanması ve uygulamaya konulması.
4. OSTİM merkezli laboratuvar, test merkezi, prototipleme gibi destekleyici imkanların 2026'da fiili olarak başlaması.
5. Yeşil dönüşüm ve Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması uyum fonunun tahsis edilmesi. Katma değerli üretime geçiş için de stratejik bir eylem olarak hedefli Ar-Ge, dijitalleşme ve yeşil dönüşüm desteklerinin 2026'da devreye alınması.
6. Aylık sektör izleme ve erken uyarı mekanizmasının ASO koordinasyonunda kurulması.



AB-Hindistan Serbest Ticaret Anlaşması Ankara sanayisi için yansıması, dönüşüm veya daralma seçeneğinden birinin tercih edilme zorunluluğu olarak ifade edilebilir. Kısa vadede sınırlı dalgalanma, orta vadede uyum, uzun vadede ise yapısal rekabet beklenmektedir. Ancak bu süreç etkin bir şekilde yönetilmezse OSTİM ve Sincan'daki kümelenmelerde istihdam kaybı kaçınılmaz olacaktır.

AB-Hindistan STA'sının Türkiye üzerindeki yıkıcı etkisini en aza indirmenin temel yollarından birisi de, Gümrük Birliği'nin güncellenmesi sürecinde 3. ülkelerle imzalanan STA'lara Türkiye'nin eklemlenmesi veya eş zamanlılık ilkesinin savunulması sürecidir. AB-Hindistan STA'nın Türkiye'yi bir 'ticaret sapmasına' uğratmaması için diplomatik girişimler Brüksel nezdinde hızlandırılmalıdır.

Ancak AB tarafındaki siyasi irade ve iç onay süreçlerindeki belirsizlikler göz önüne alındığında, kısa vadede ulusal katma değerli dönüşüm ve Hindistan pazarına giriş stratejileri ve ticaret politikaları formülasyonu daha hızlı sonuç verebilecek odak alanlarıdır.

EK-7: Hindistan Pazar Potansiyeli – Ankara Sanayisi için Fırsat Haritası

AB-Hindistan STA'sı yalnızca Hindistan'ın AB'ye ihracatını kolaylaştırmakla kalmayıp; aynı zamanda AB müktesebatına uyumlu üretim yapan Türk firmaları için Hindistan pazarına girişi stratejik olarak anlam kazanan bir fırsat penceresi açmaktadır. 1,4 milyarlık nüfusu, hızla büyüyen orta sınıfı ve ulusal altyapı harcama planıyla (National Infrastructure Pipeline: 1,4 trilyon dolar, (2025–2030) Hindistan, Ankara'nın güçlü olduğu birden fazla sektör için somut pazar büyüklüğü oluşturmaktadır. [K1; K3].

Sektör 1: İnşaat Makine ve Ekipmanları

Hindistan'ın 2025–2030 altyapı yatırım paketi (yollar, tüneller, demiryolları, barajlar) iş makineleri ve ekipmanlarında büyük talep yaratmaktadır. OSTİM'deki iş makinesi bileşenleri (hidrolik aksam, taşıyıcı sistemler) bu segmentle doğrudan örtüşmektedir. Hindistan'ın yürürlükteki çelik ithalatındaki Çin ürünleriyle yaşanan kalite şikayet deneyimi ve "China+1" stratejisi, Türkiye için ciddi bir pencere açmaktadır. Önerilen model: Ankara'da üretim + Hindistan'da yerel montaj/servis ortaklığı (Joint Venture). [K3; K10]

Sektör 2: Tarım Teknolojileri ve Sulama Ekipmanları

Hindistan'ın tarım sektörü, yağmura bağımlı üretimden sulama altyapısına geçiş yatırımlarını artırmaktadır. Türkiye, damla sulama, tarım pompa sistemleri ve akıllı tarım teknolojilerinde Ortadoğu ve Afrika'da ciddi ihracat deneyimi taşımaktadır. Bu birikim Hindistan pazarına taşınabilir niteliktedir. ASO üyesi firmaların sektörel ticaret heyeti etkinliğiyle Hindistan Tarım Bakanlığı ve ilgili kurumlarla doğrudan tanıştırılması stratejik bir adım olarak değerlendirilebilir. [K3]

Sektör 3: Enerji Altyapısı ve Yenilenebilir Enerji Bileşenleri

Hindistan'ın 2030 yenilenebilir enerji kapasitesi hedefi (500 GW) devasa transformatör, enerji iletim altyapısı ve elektrik dağıtım ekipmanları talebine yol açmaktadır. ASO 1. OSB ve ASO 2. OSB ile OSTİM'deki elektrik transformatör ve enerji dağıtım bileşeni üreticileri bu segmentle doğrudan ilişkilidir. ASELSAN'ın savunma elektroniği yanında enerji sistem bileşenleri kapasitesi de bu pazar için bir kaldıraç haline gelebilir. [K3]

Sektör 4: Müteahhitlik ve Proje Hizmetleri

Türk müteahhitlik firmalarının Orta Asya, Afrika ve Orta Doğu'da edindiği proje yönetimi deneyimi, Hindistan'ın altyapı projelerine taşınabilecek niteliktedir. Büyük Türk müteahhitlik firmalarının Hindistan'daki bölgesel kalkınma projeleri için konsorsiyum kurması, beraberinde Ankara merkezli yan sanayi ürünleri için somut talep zinciri oluşturabilir.

Hindistan Pazar Girişi İçin ASO Öncelikli Eylemler

ASO koordinasyonunda önerilen üç öncelikli eylem şunlardır.

Birincisi, Hindistan'a yönelik özel ticaret heyeti düzenlenmesi (Mumbai/Pune/ Ahmedabad sanayi kümeleri ile bağlantı); Firmaların Hindistan'daki potansiyel alıcılarla doğrudan tanıştırılması.

İkincisi, Ankara-Hindistan sanayi ikizleşme (twinning) programının geliştirilmesi; belirli bir Hint sanayi bölgesiyle ortak üretim, teknoloji transferi ve kalite uyum ortaklığı.

Üçüncüsü, Hindistan'a yönelik ürün/hizmet tanıtımında ASO Teknopark firmalarının öne çıkarılması; teknoloji temelli iş birliği modellerinin (Joint Venture, lisans, ortaklık) teşvik edilmesi.

Hindistan Fırsat Haritasının Gerçekçi Değerlendirmesi

Hindistan pazarı, altyapı yatırımları, tarım teknolojileri ve enerji bileşenleri açısından Ankara sanayisi için önemli fırsatlar barındırmaktadır. Ancak bu fırsatların realize edilmesi, Hindistan'ın yerli içerik zorunlulukları (PLI teşvik rejimi), eyaletler arası düzenleyici farklılıklar, gümrük uygulamalarındaki öngörülemezlik ve yoğun rekabetçi ihale ortamı gibi yapısal engellerle sınırlıdır. Bu nedenle 'ticaret heyeti' odaklı kısa vadeli giriş stratejileri yerine, pilot joint-venture, lisans anlaşmaları ve yerel ortaklık modelleriyle düşük riskli testler yapılması önerilmektedir. [K22; K23]



KAYNAKÇA

Aşağıdaki kaynakça, raporda kullanılan başlıca kurumsal veri tabanlarını, resmî belge ve politika notlarını göstermektedir. Metin içindeki [K..] atıfları bu listedeki numaralı kaynaklara karşılık gelmektedir. Ayrıca bu çalışmada, metin özetleme, veri toplulaştırma ve mülakat içeriklerinin tematik kategorilere ayrılması süreçlerinde büyük dil modeli (LLM) tabanlı yapay zekâ araçlarından yararlanılmıştır.

[K1] European Commission. (2026). EU–India trade and investment relations. https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-andregions/india_en. Erişim tarihi: 3 Mart 2026.

[K2] European Commission. (2026). EU–India Free Trade Agreement: Factsheet and chapter summary. https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-andregion/countries-and-regions/india/eu-india-agreement_en Erişim tarihi: 8 Mart 2026.

[K3] Government of India, Ministry of Commerce and Industry. (2026). India–EU Free Trade Agreement: Official explanatory notes. <https://commerce.gov.in/internationaltrade/trade-agreements/> Erişim tarihi: 5 Mart 2026.

[K4] European Commission. (2026). EU trade relations with Türkiye. https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-andregions/turkiye_en Erişim tarihi: 25 Şubat2026.

[K5] European Parliament and Council. (2023). Regulation (EU) 2023/956 establishing a Carbon Border Adjustment Mechanism. Official Journal of the European Union, L 130, 52–104.

[K6] Eurostat. (2026). International trade in goods statistics [Veri seti]. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data> Erişim tarihi: 8 Mart 2026.

[K7] T.C. Ticaret Bakanlığı. (2026). Türkiye–AB ticaret ilişkileri. <https://ticaret.gov.tr/disiliskiler/avrupa-birligi> Erişim tarihi: 20 Şubat 2026.

[K8] T.C. Ticaret Bakanlığı. (2026). Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşmaları: STA çerçevesi ve güncel kurumsal bilgiler.

[K9] Türkiye İstatistik Kurumu. (2026). Dış ticaret istatistikleri [Veri seti]. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=dis-ticaret-104> Erişim tarihi: 8 Mart 2026.

[K10] International Trade Centre. (2026). Trade Map: Trade statistics for international business development [Veri seti]. <https://www.trademap.org/> Erişim tarihi: 8 Mart 2026.

[K11] World Bank. (2023). Logistics Performance Index 2023: Connecting to compete. World Bank Publications.

- [K12] Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB). (2026). Türkiye’de ihracatın yapısı ve teknolojik düzeyi üzerine analitik çalışmalar.
- [K13] TÜSİAD. (2026). Türkiye’nin küresel değer zincirlerindeki konumu üzerine değerlendirme ve raporlar.
- [K14] İktisadi Kalkınma Vakfı. (2026). AB–Türkiye Gümrük Birliği modernizasyonu: Mevcut durum ve beklentiler (Politika Notu No. 312). İKV Yayınları.
- [K15] Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı. (2026). Türkiye–AB ticaret ilişkileri ve Gümrük Birliği analizi (Politika Notu N202604). TEPAV.
- [K16] Francois, J., & Hall, K. (2020). Partial Equilibrium Trade Policy Analysis with the Global Trade Analysis Project (GTAP) Model. World Bank Policy Research Working Paper.
- [K17] Laird, S., & Yeats, A. (2012). Quantitative Methods for Trade-Barrier Analysis. Palgrave Macmillan.
- [K18] World Intellectual Property Organization (WIPO). (2025). India: Intellectual Property Rights Framework. WIPO Lex.
- [K19] Government of India, Ministry of Commerce & Industry. (2026). Production Linked Incentive (PLI) Scheme: Progress and Impact Assessment. DPIIT Report.
- [K20] IBEF (India Brand Equity Foundation). (2026). Sectoral Reports: Infrastructure, Automotive, and Renewable Energy. IBEF, Ministry of Commerce and Industry, Government of India.
- [K21] PwC India. (2025). Doing Business in India: A Guide for Foreign Investors. PricewaterhouseCoopers Private Limited.
- [K22] NASSCOM. (2026). Technology Sector in India: Strategic Review and Outlook 2026. National Association of Software and Service Companies.
- [K23] European Centre for Digital Competitiveness. (2025). Nearshoring Digital Services: The Potential of Turkey and Eastern Europe. ESDC Report.
- [K24] International Energy Agency (IEA). (2025). India Energy Outlook 2025. IEA Publications.
- [K25] SHURA Enerji Dönüşümü Merkezi. (2025). Türkiye’nin Yenilenebilir Enerji ve Enerji Verimliliği Alanındaki Teknolojik Yetkinliği ve İhracat Potansiyeli. SHURA Raporu.