

به نام خدا

چشم‌انداز صادراتی ترکیه در سال ۲۰۲۶ از استراتژی تهاجمی در بازارهای جهانی تا رویکرد محتاطانه در قبال ایران

مقدمه

اقتصاد ترکیه در آستانه سال ۲۰۲۶ در نقطه‌ای حساس قرار دارد. از یک سو، مجمع صادرکنندگان ترکیه (TİM) به رهبری مصطفی گل‌تپه، با تدوین برنامه‌ای بلندپروازانه و تغییر رویکرد از بازاریابی سنتی به دیپلماسی تجاری مدرن، در پی تثبیت جایگاه برند «ساخت ترکیه» در بازارهای توسعه‌یافته است. از سوی دیگر، چالش‌های ساختاری اقتصاد داخلی نظیر تورم و هزینه‌های تولید، در کنار ریسک‌های ژئوپلیتیکی منطقه‌ای، به ویژه در روابط با همسایگان کلیدی مانند ایران، مسیر رسیدن به اهداف صادراتی را ناهموار کرده‌اند. گزارش پیش‌رو، ضمن تشریح دقیق برنامه‌های آتی TİM، به واکاوی وضعیت پیچیده روابط تجاری آنکارا-تهران و راهکارهای پیشنهادی برای عبور از این شرایط می‌پردازد.

بخش اول: استراتژی نوین مجمع صادرکنندگان ترکیه؛ عبور از فروشنده‌گی به سوی شراکت راهبردی

آقای مصطفی گل‌تپه، رئیس مجمع صادرکنندگان ترکیه (TİM)، با ترسیم نقشه راه سال پیش‌رو اعلام کرد: "ما به طور متوسط هر ماه حداقل سه هیئت تجاری را سازماندهی خواهیم کرد. از سال ۲۰۲۶، دوره جدیدی از "هیئت‌های راهبردی مجمع صادرکنندگان ترکیه" را در بازارهای توسعه‌یافته آغاز می‌کنیم. رویکرد ما تغییر خواهد کرد؛ به جای محدود کردن برنامه‌های خود صرفاً به جلسات B2B (تجارت با تجارت)، ما تأثیرگذارترین بازیگران بازار و رهبران افکار را از طریق پنل‌های تخصصی هر بخش گرد هم خواهیم آورد."

مجمع صادرکنندگان ترکیه که در سه سال گذشته برنامه‌های نمایندگی خود را به منظور افزایش تنوع بازار و اتصال صادرکنندگان به خریداران جدید تشدید کرده است، این روند را در سال ۲۰۲۶ با قدرت بیشتری گسترش خواهد داد. طبق آمار، TIM در سال ۲۰۲۵ موفق به سازماندهی ۳۲ برنامه نمایندگی در ۳۱ کشور شد و قصد دارد در سال ۲۰۲۶، صادرکنندگان ترک را در قالب ۳۸ هیئت تجاری با خریداران در پنج قاره جهان رو در رو کند.

گل تپه با اشاره به عملکرد سال گذشته گفت: ما ۵۴۶ شرکت خود را به همراه نزدیک به ۴۰۰۰ خریدار در ۳۱ کشور گرد هم آوردیم. وی نمایشگاه‌های تجاری و برنامه‌های نمایندگی را مهم‌ترین بستر برای نمایش پتانسیل تولید ترکیه دانست و در جلسه مقدماتی برنامه سال ۲۰۲۶ افزود: امروزه برند "ساخت ترکیه" در سطح جهانی نمادی از کیفیت و اعتماد است. کسب این اعتماد آسان نبود و ما به عنوان TIM مسئولیت داریم این تصویر را تقویت کنیم. به همین دلیل، هر جا که به صادرات کمک کند، در کنار انجمن‌های صادرکنندگان در نمایشگاه‌ها شرکت کرده و هم‌زمان برنامه‌های نمایندگی فشرده‌ای را اجرا می‌کنیم.

این برنامه‌ها تحت ضمانت نهادی وزارت تجارت و مجمع صادرکنندگان ترکیه اجرا می‌شود تا صادرکنندگان مستقیماً با تصمیم‌گیرندگان کلیدی و خریداران بالقوه مرتبط شوند. در سال ۲۰۲۵، مجموعاً حدود ۲۰۰ برنامه نمایندگی ۳۲ مورد توسط TIM و حضور در بیش از ۳۰۰ نمایشگاه تجاری ثبت شد که نتیجه آن برگزاری تقریباً نه هزار جلسه تجاری دوجانبه بود. گل تپه تأکید کرد: «فراتر از فروشنده بودن، ما به عنوان شرکای راهبردی با بازارهای توسعه‌یافته تعامل خواهیم داشت. در سال ۲۰۲۶، با احتساب هیئت‌های سازماندهی شده توسط انجمن‌های ما، تعداد کل برنامه‌ها از ۲۰۰ فراتر خواهد رفت. ما در کشورهایی که حضور می‌یابیم، نه صرفاً به عنوان فروشنده، بلکه به عنوان "شرکای راه‌حل" که درباره آینده بخش بحث کرده و چشم‌اندازها را تعیین می‌کنند، ظاهر خواهیم شد.»

بخش دوم: چالش‌های تولید و اهداف کلان اقتصادی

مصطفی گل تپه ضمن ارزیابی تحولات جاری، دو سال گذشته را برای تولید و صادرات چالش‌برانگیز توصیف کرد. وی با بیان اینکه هزینه‌های تولید در ترکیه به دلار، ۶۰ تا ۶۵ درصد بیشتر از رقبای آسیایی و ۱۵ تا ۲۰ درصد بیشتر از اروپای شرقی است، تصریح کرد: «مدتی است که ما نه تنها سعی می‌کنیم محصولات، بلکه تورم خود را نیز به جهان

صادر کنیم؛ طبیعتاً هیچ کس این را نمی پذیرد. در نتیجه، رقابت پذیری ما در بسیاری از بخش های قوی تضعیف شده و نتوانسته ایم به نرخ رشد دو رقمی در صادرات برسیم.

آمارها نشان می دهد سال ۲۰۲۵ با ثبت رکوردی جدید و صادرات ترکیه ۲۷۳,۴ میلیارد دلار به پایان رسیده است (افزایش ۴,۵ درصدی نسبت به سال قبل). بیشترین سهم صادرات متعلق به بخش های خودرو با ۴۱,۴ میلیارد دلار، مواد شیمیایی ۳۱,۹ میلیارد دلار و صنایع دفاعی بوده است.

با این حال، گل تپه هشدار داد: «مشکلات ما در گسترش صادرات در پایه ای وسیع تر ادامه دارد. در چهار فصل گذشته، صادرات خالص سهم منفی در رشد داشته است. کاهش تولید و صادرات تأثیر منفی بر اشتغال داشته، به طوری که طبق داده های مؤسسه تأمین اجتماعی، اشتغال در بخش تولید از ۴ میلیون و ۵۰۷ هزار نفر در سپتامبر ۲۰۲۲ به ۳ میلیون و ۹۲۵ هزار نفر در سپتامبر ۲۰۲۵ کاهش یافته است؛ یعنی از دست رفتن ۵۸۲ هزار شغل در سه سال.»

وی با اشاره به اینکه سال ۲۰۲۶ نیز سالی مملو از خطرات ژئوپلیتیکی، جنگ های تجاری و اقدامات حمایت گرایانه خواهد بود، افزود: «بازگشت به شرایط رقابتی حیاتی است. ما باید سیاست های صادرات محور اجرا کنیم. اگر رقابت پذیری خود را بازیابیم، عبور از مرز ۲۸۲ میلیارد دلار هدف گذاری شده برای سال ۲۰۲۶ در برنامه میان مدت، به راحتی قابل دستیابی است.

بخش سوم: سیاست مجمع صادرکنندگان ترکیه در قبال ایران

در حالی که TIM در تشریح برنامه رسمی ۲۰۲۶ خود نامی از مناطق پرریسک نبرده، اما موضع گیری های گل تپه نشان دهنده اهمیت توأم با احتیاط بازار ایران است. وی چند روز پس از جنگ ۱۲ روزه ایران و رژیم صهیونیستی، در گفتگو با آناتولی تأکید کرد که ایران همچنان بازاری مهم است. در سال ۲۰۲۴، حدود ۵۵۰۰ شرکت ترک به ایران صادرات داشته اند.

گل تپه اظهار داشت: «کاهش ارزش ریال ایران تهدیدی جدی، به ویژه برای کالاهای مصرفی بادوام مانند لوازم خانگی، الکترونیک، خودرو، نساجی و آهن و فولاد است.» با این حال، صادرات به ایران در سال گذشته از ۳,۲ میلیارد دلار فراتر رفت و بخش هایی نظیر مواد شیمیایی، نساجی، مبلمان، کاغذ و ماشین آلات پیشتاز بودند. وی افزود:

صادرکنندگان ترک با ساختار پویای خود می توانند سریعاً با تحولات سازگار شوند، اما نوسانات نرخ ارز همچنان یک مشکل مهم است. وی با اشاره به نزدیکی تاریخی و جغرافیایی ایران گفت: «ایران بازاری ارزشمند است، اما با توجه به شرایط فعلی، صادرکنندگان ما نیاز دارند ریسک‌های خود را متنوع کرده و بیشتر به سمت بازارهای جایگزین روی بیاورند TIM. از جستجو برای بازارهای جدید حمایت می کند تا فرآیند انتقال تسهیل شود. گل تپه خاطر نشان کرد که مجمع با همکاری دولت روی مدل‌های حمایتی برای کاهش ریسک مالی کار می کند و افزود: «این فرآیند هنوز جدید است و تحولات منفی بزرگی رخ نداده، اما ما اوضاع را از نزدیک دنبال می کنیم.»

بخش چهارم: تحلیل آماری و وضعیت روابط تجاری با ایران

۲,۱. جایگاه ایران: فرصت‌ها و تهدیدها رابطه با ایران پارادوکسیکال است؛ از یک سو "شریک استراتژیک" تاریخی و از سوی دیگر، طبق اظهارات ژوئن ۲۰۲۵ گل تپه، تحولات اخیر کفه ترازو را به سمت ریسک‌ها سنگین کرده است.

۲,۲. تحلیل آماری تجارت دوجانبه (بر اساس یادداشت کشوری ژانویه ۲۰۲۶ مجمع صادرکنندگان ترکیه):

- روند نزولی صادرات: کاهش از اوج ۵,۴ میلیارد دلار (۲۰۱۶) به حدود ۳,۲۳ میلیارد دلار (۲۰۲۴).
- سقوط سهم بازار: سهم ترکیه از بازار وارداتی ایران از ۱۲,۷۹٪ (۲۰۱۶) به ۴,۹۲٪ (۲۰۲۳) سقوط کرده که نشانگر از دست رفتن مزیت رقابتی است.

• ترکیب سبد کالایی:

- صادرات به ایران: «مواد شیمیایی» (۵۳۸ میلیون دلار) ستون فقرات است. «جواهرات» رشد ۱۸۲۴ درصدی داشته، اما «خودرو» (-۲۷,۱٪) و «تنباکو» (-۲۸,۴٪) افت شدید داشته‌اند.
- واردات از ایران: تمرکز بر مواد اولیه. «آهن و فلزات غیرآهنی» (بیش از ۱ میلیارد دلار) نیمی از واردات را تشکیل می دهد. واردات «خشکبار» (+۱۱۷,۵٪) و «فولاد» (+۳۷٪) احیا شده‌اند.

۲,۳. پتانسیل‌های نادیده گرفته شده: علیرغم کاهش تجارت، فرصت‌هایی در بخش‌های «ماشین‌آلات» (ریسندگی)، «مواد شیمیایی» (اکسید آلومینیوم)، «الکترونیک» (فیوز) و «فلزات» برای معکوس کردن روند نزولی شناسایی شده است.

بخش پنجم: آسیب‌شناسی و موانع توسعه روابط

۳,۱. استراتژی «بازارهای جایگزین: صریح‌ترین سیاست TIM، فراخوان برای "متنوع‌سازی ریسک" است تا وابستگی به بازار ایران کاهش یابد. ۳,۲. مولفه ایالات متحده: انتخاب بین بازار ۱۶,۵ میلیارد دلاری آمریکا (۶٪ کل صادرات) و بازار ۳,۲۳ میلیارد دلاری ایران، عامل اصلی تغییر رفتار است. نگرانی اصلی، تعرفه‌های احتمالی جدید ترامپ است. ۳,۳. فشار بر SME ها: شرکت‌های کوچک و متوسط که بدنه تجارت با ایران را تشکیل می‌دهند، در تنگنا هستند: تجارت با ایران مساوی است با ریسک تعرفه آمریکا؛ خروج از ایران مساوی است با از دست دادن بازار منطقه‌ای. ۳,۴. شکست راهکارهای سنتی: روش‌های قدیمی دور زدن تحریم (مسیرهای خاکستری و کشورهای ثالث) به دلیل ردیابی مبدأ کالا و انسداد بانکی، در سال ۲۰۲۶ ناکارآمد شده‌اند.

بخش ششم: پیشنهادات راهبردی

پیشنهاد می‌گردد برای جلوگیری از کاهش سطح مبادلات تجاری با ترکیه، راهبردهای زیر به کار گرفته شود:

1. اهرم امنیت انرژی: احیای مکانیسم تهاتر (Barter) انرژی در برابر کالا.
2. احیاء موافقتنامه تعرفه ترجیحی: بازنگری و توسعه اقلام مشمول تعرفه ترجیحی.
3. تجارت بشردوستانه: تمرکز بر "غذا و دارو" که ریسک کمتری دارد.
4. تسهیل لجستیک: ایجاد مناطق آزاد تجاری مشترک در نقطه صفر مرزی.
5. سیستم‌های پرداخت بسته: تسویه حساب دوجانبه خارج از سوئیفت.
6. دیپلماسی بخش خصوصی: هشدار به ترک‌ها در مورد جایگزینی آنها با رقبای چینی و روسی.

ارزیابی و نتیجه گیری

بررسی جامع اظهارات آقای مصطفی گل تپه و اسناد منتشر شده توسط مجمع صادرکنندگان ترکیه نشان می دهد که استراتژی اقتصادی ترکیه در سال ۲۰۲۶ بر پایه «واقع گرایی تهاجمی» در سطح جهانی و «عقب نشینی تاکتیکی» در سطح منطقه ای (به ویژه ایران) استوار است. ترکیه با درک چالش های عظیم داخلی نظیر تورم و هزینه های بالای تولید که منجر به از دست رفتن بیش از نیم میلیون شغل شده است، راه نجات را در بازارهای توسعه یافته و باثبات می جوید و در این مسیر حاضر نیست ریسک بالای بازار ایران را به بهای از دست دادن بازارهای غربی بپذیرد.

برای جمهوری اسلامی ایران، پیام این گزارش روشن و حیاتی است: مدل های سنتی تجارت با ترکیه دیگر پاسخگو نیست. زمان برای حفظ شریک غربی به سرعت در حال سپری شدن است. ایران باید به جای تکیه صرف بر قرابت های تاریخی، با فعال سازی مکانیسم های تهاتر انرژی، تمرکز بر تجارت شرکت های کوچک و متوسط و تسهیلات مرزی، منافع ملموسی برای طرف ترک ایجاد کند تا از خروج کامل آنها و جایگزینی غیرقابل بازگشت با رقبای شرقی جلوگیری نماید.