ULUSLARARASI İKTİSAT ALANINDA GÜNCEL KONULAR VE AKADEMİK DEĞERLENDİRMELER

Editör: Doç.Dr. Naci YILMAZ

yaz
yayınları

Uluslararası İktisat Alanında Güncel Konular ve Akademik Değerlendirmeler

Editör

Doç.Dr. Naci YILMAZ

yaz yayınları

2026

yaz
yayınları

Uluslararası İktisat Alanında Güncel Konular ve Akademik Değerlendirmeler

Editör: Doç.Dr. Naci YILMAZ

© YAZ Yayınları

Bu kitabın her türlü yayın hakkı Yaz Yayınları'na aittir, tüm hakları saklıdır. Kitabın tamamı ya da bir kısmı 5846 sayılı Kanun'un hükümlerine göre, kitabı yayınlayan firmanın önceden izni alınmaksızın elektronik, mekanik, fotokopi ya da herhangi bir kayıt sistemiyle çoğaltılamaz, yayınlanamaz, depolanamaz.

E_ISBN 978-625-5450-64-7

Ekim 2026 – Afyonkarahisar

Dizgi/Mizanpaj: YAZ Yayınları

Kapak Tasarım: YAZ Yayınları

YAZ Yayınları. Yayıncı Sertifika No: 73086

M.İhtisas OSB Mah. 4A Cad. No:3/3
İscehisar/AFYONKARAHİSAR

www.yazyayinlari.com

yazyayinlari@gmail.com

İÇİNDEKİLER

Yoksullaştıran Büyüme Hipotezi Çerçevesinde Dış Ticaret Hadleri ve Refah: BRICS+ ve Türkiye.....1
Ahmet KOLUMAN

Yeşil Ticaret Politikalarının Uluslararası Ticarete Etkileri.....22
Şükrü SÜRÜCÜ

Yaptırımların İran Bankacılık Sistemi Üzerindeki Etkileri: Finansal İzolasyon ve Yapısal Dönüşüm.....43
Yasaman RAHİMZADEHASL

"Made in EU" Statüsündeki Türkiye: Gümrük Birliği Çerçevesinde AB'nin Yeni Sanayi Politikasının Türkiye Ekonomisi, İhracatı ve Sanayi Altyapısı Üzerindeki Swot Analizi.....72
Özlem TAN

Currency Hierarchy and Unequal Exchange in International Trade: A Theoretical Model and Empirical Map of the Implicit Welfare Transfer Arising from Purchasing Power Parity Deviations 99
Nihat DAĞISTAN

"Bu kitapta yer alan bölümlerde kullanılan kaynakların, görüşlerin, bulguların, sonuçların, tablo, şekil, resim ve her türlü içeriğin sorumluluğu yazar veya yazarlarına ait olup ulusal ve uluslararası telif haklarına konu olabilecek mali ve hukuki sorumluluk da yazarlara aittir."

YOKSULLAŞTIRAN BÜYÜME HİPOTEZİ ÇERÇEVESİNDE DIŞ TİCARET HADLERİ VE REFAH: BRICS+ VE TÜRKİYE

Ahmet KOLUMAN[1]

1. GİRİŞ

Uluslararası ticaret teorilerinde iktisadi genişlemenin toplum refahına yansımaları öteden beri temel bir tartışma alanıdır. Adam Smith, David Ricardo ve J.S. Mill gibi klasik ve neoklasik iktisadın öncü isimleri dış ticarete açılmayı ve ulusal üretim hacmindeki artışı toplumsal refahı doğrudan yükselten bir unsur olarak değerlendirmiştir. Buna karşın, üretim kapasitesindeki artış tek başına nihai refahı artırmaya yetmeyebilmektedir. Özellikle ticaret hadlerinde yaşanabilecek bozulmalar, üretimin getirdiği refah artışını baskılayabilmektedir. Nitekim Jagdish Bhagwati (1958) tarafından kavramsallaştırılan "Yoksullaştıran Büyüme" (Immiserizing Growth) hipotezi, belirli piyasa koşulları altında gerçekleşen ekonomik büyümenin ulusal refah seviyesini aşağı çekebileceğini ortaya koymaktadır.

Bu çalışmanın temel eksenini, BRICS+ ülkeleri ile Türkiye bağlamında "Yoksullaştıran Büyüme" hipotezinin ampirik analizle olarak sınanması oluşturmaktadır. Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika'yı kapsayan BRICS grubu, küresel ekonominin en dinamik aktörlerinden biri konumundadır (Ridwan vd., 2026). 2009 yılındaki kuruluşundan bu yana uluslararası siyasi ve ekonomik mimaride önemli bir güç merkezine dönüşen grup (Xu, 2014), bir yandan küresel ağırlığını

[1] Öğr. Gör. Dr., Tarsus Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon, Lojistik Programı, ORCID: 0000-0002-6157-3051.

artırırken diğer yandan yavaşlayan büyüme oranları, ihracatta ürün çeşitliliğinin azlığı ve yükselen finansal riskler gibi sınamalarla karşı karşıyadır (Fei, 2017). Küresel ölçekte bakıldığında grup dünya nüfusunun %40'ını, nominal GSYİH'nin %25'ini, karasal yüzölçümün %30'unu, uluslararası ticaretin %18'ini ve toplam 4 trilyon ABD doları tutarındaki döviz rezervlerini temsil ederek devasa bir ekonomik büyüklüğe işaret etmektedir (Iqbal vd., 2022). Bununla birlikte, söz konusu makroekonomik hacmin ve büyüme ivmesinin ana yükünü büyük ölçüde Çin ve Hindistan üstlenmektedir (Ostasz ve Surowiec, 2025).

Grubun 2024 yılında Mısır, İran, Etiyopya, BAE ve Suudi Arabistan'ı kapsayan genişleme hamlesine, 2025'te Endonezya da eklenmiştir. Türkiye'nin de aralarında bulunduğu pek çok yükselen piyasa ekonomisi bu kümelenmede yer alma arzusunu korumaktadır (Artan, 2024). Dolayısıyla genişleyen yapısıyla küresel üretimin odağında olan bu BRICS+ grubu ve Türkiye için yoksullaştıran büyüme dinamiğinin varlığı araştırılmaya değer bir konu niteliğindedir.

Bu kapsamda çalışmada, BRICS+ ülkeleri ve Türkiye için yoksullaştıran büyüme hipotezini sınamak amacıyla dış ticaret hadleri ile hane halkı tüketim harcamaları arasındaki ilişki incelenmiştir. Literatürde genellikle refahın bir göstergesi olarak GSYİH kullanılmaktadır (Erk vd., 1999; Ateş ve Bostan, 2011; Sağlam ve Çimen, 2018). Ancak Bhagwati (1958) tarafından ifade edilen yoksullaştıran büyüme hipotezi, üretimdeki artışın dış ticaret hadlerindeki bozulma nedeniyle her zaman toplumsal refah artışına dönüşmeyeceğini savunmaktadır. Bu doğrultuda, sadece üretim büyüklüğünü gösteren GSYİH yerine, bireysel refahın en dolaysız göstergesi kabul edilen nihai tüketim harcamaları esas alınmıştır (Bhagwati, 1958; Stiglitz vd., 2009).

Çalışmanın geri kalanı şu şekilde yapılandırılmıştır: İkinci bölümde yoksullaştıran büyüme olgusuna dair teorik çerçeve sunulmakta, üçüncü bölümde ise yoksullaştıran büyümeye ilişkin ampirik literatür incelenmektedir. Çalışmanın dördüncü bölümünde analize dahil edilen model ve veri seti tanıtılmakta, beşinci bölümde ise kullanılan ekonometrik metodoloji ile elde edilen bulgulara yer verilmektedir. Çalışma, sonuç ve politika önerileri bölümü ile tamamlanmaktadır.

2. TEORİK ÇERÇEVE

Klasik liberalizmin en önemli savunucularından biri olan Adam Smith'ten bu yana birçok iktisatçı, dış ticaret ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Dış ticaret hacminin artması, bir yandan çıktı düzeyini yükselterek ekonomik büyümeyi desteklerken, diğer yandan büyüme oranından daha yüksek bir oranda dış ticaret hadlerini bozabilmektedir (Yiğit ve Yiğit, 2018). Nitekim ihracata dayalı büyüme modelini benimseyen gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyümenin, ticaret hadlerinin önceki dönemlere kıyasla kötüleşmesine yol açabileceği ve büyümenin dış ticaret hadlerini olumsuz etkileyebileceği belirtilmektedir (Seyidoğlu, 2007).

Yoksullaştıran büyüme olarak bilinen bu teori ilk kez 1894 yılında Edgeworth tarafından ortaya atılmıştır. Daha sonra Bhagwati (1958) ve Johnson (1967), yoksullaştıran büyümenin kuramsal temellerini geliştirerek Edgeworth'un öne sürdüğü, dış ticaretteki artışın dış ticaret hadleri üzerinde olumsuz etkilere yol açabileceği görüşünü sistematik bir çerçevede açıklamışlardır (Sağlam ve Egeli, 2014). Bhagwati (1958)'ye göre, dış ticarette önemli bir konuma sahip olan veya dış ticarete bağımlı bir ekonomide üretim artışı, dış ticaret hadlerinde bozulmaya yol açabilmekte ve bunun sonucunda refah kaybı meydana gelebilmektedir. Johnson (1967) ise gümrük tarifesi uygulayan

bir ülkede, teknolojik verimlilik ve üretim faktörü birikiminin yaşanmasının (genellik refah kazancı sağlayan iki gelişme) ülkenin reel gelirini azaltabileceğini belirtmektedir. Bhagwati (1958) ve Johnson (1967), yoksullaştıran büyümeyi farklı şekillerde ele almış olsalar da her ikisi de ekonomik büyümenin refah kaybına yol açabileceğini ifade etmişlerdir. Bhagwati, refah kaybının dış ticaret hadlerindeki bozulmadan kaynaklandığını savunurken Johnson ise dış ticaret hadlerini sabit varsaymış ve refah kaybının yalnızca korumacı politikaların varlığından kaynaklandığını ileri sürmüştür.

Bhagwati (1958), yoksullaştıran büyümenin kuramsal temellerini kayıtsızlık ve dönüşüm eğrileri yardımıyla açıklamış ve bu olgunun iki grup koşulun bir araya gelmesiyle ortaya çıkacağını ifade etmiştir. İlk grup, yoksullaştıran büyümenin ortaya çıkma olasılığını artıran ancak tek başına yeterli olmayan üç faktörden oluşmaktadır. Bunlar; (i) ithal edilebilir malların yurt içi üretiminin ithalat hacmine oranının (Y/M) düşük olması, (ii) ithal mallarına yönelik sabit fayda talep esnekliğinin düşük olması ve (iii) üretimin fiyat değişimlerine tepki esnekliğinin düşük olmasıdır. Ancak bu üç koşulun sağlanması tek başına yeterli değildir. Yoksullaştıran büyümenin ortaya çıkabilmesi için iki zorunlu koşuldan en az birinin de gerçekleşmesi gerekmektedir: (a) dünyanın geri kalanının teklif eğrisinin inelastik olması, diğer bir ifadeyle dünyanın geri kalanının ihracat arzı veya ithalat talebinin ticaret hadlerindeki değişimlere karşı düşük tepki vermesi ve (b) büyümenin, sabit göreli fiyatlar altında ithal edilebilir malın yurt içi üretimini mutlak olarak azaltmasıdır. Bu koşullar altında ekonomik büyüme üretim kapasitesini artırmasına rağmen dış ticaret hadlerinde meydana gelen bozulma, büyümenin reel gelir üzerindeki olumlu etkisini ortadan kaldırabilmekte ve ülkenin büyüme öncesine kıyasla daha düşük bir refah düzeyine gerilemesine neden olabilmektedir.

3. AMPİRİK LİTERATÜR

Literatürde yoksullaştıran büyüme hipotezinin ampirik olarak test edildiği çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalardan Erk vd. (1999), Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği Anlaşması sonrasında uzun dönemde yoksullaştıran büyümeye yol açıp açmadığını incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, dış ticaret hadlerinde meydana gelen bir şokun ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı tespit edilmiş, dolayısıyla Türkiye için yoksullaştıran büyüme hipotezinin geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Sawada (2009), 1970-1985 dönemi için Afrika ve Latin Amerika ülkelerinde yoksullaştıran büyümenin 26 örneğini tespit etmiştir. Analiz sonuçları, ülkeler genelinde yoksullaştıran büyümenin ortaya çıkma olasılığının oldukça düşük olduğunu göstermektedir.

Todorova (2010), Brezilya kahvesini dikkate alarak ekonomik büyümenin dünya talep esnekliği düşük olan sektörlerde ve ürünlerde gerçekleşmesi durumunda, yerli üreticilerin ve ihracatçıların toplam gelirlerinin artacağı hipotezini test etmektedir. Bu doğrultuda, 1'den küçük bir talep esnekliği değeri elde edilmiş ve bu bulgu, Brezilya gibi büyük bir yeşil kahve ihracatçısının toplam kahve üretimini önemli ölçüde artırması durumunda yoksullaştıran büyümeyle karşı karşıya kalabileceğini belirtmektedir.

Ateş ve Bostan (2011), Türkiye'de 1989-2004 dönemi için dış ticaret hadleri ile kişi başına gelir arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonucunda, dış ticaret hadleri ile kişi başına gelir arasında uzun dönemde negatif yönlü bir ilişki olduğu tespit edilmiş, dolayısıyla Türkiye için yoksullaştıran büyüme hipotezinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sarıdoğan ve Çetin (2016), 2014 ülke için turizm ihracat gelirlerinin yoksullaştıran büyüme üzerindeki etkisini

araştırmıştır. Çalışmada turizm sektörünün yoksullaştıran büyüme yol açtığı tespit edilmiştir. Diğer bir ifadeyle turizm ihracat gelirlerinin ekonomik büyümeyi negatif etkilediği belirtilmiştir.

Yiğit ve Yiğit (2018), Türkiye için yaptıkları çalışmada dış ticaret hacmi ile dış ticaret hadleri arasındaki ilişkiyi inceleyerek yoksullaştıran büyüme hipotezini test etmişlerdir. Çalışma sonucunda, dış ticaret hacminden dış ticaret hadlerine doğru tek yönlü bir nedensellik olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla, Türkiye için yoksullaştıran büyüme hipotezinin geçerli olduğu kabul edilmiştir.

Sağlam ve Çimen (2018), Next-11 ülkelerinde 1980-2017 dönemi için yoksullaştıran büyüme hipotezini test etmişlerdir. Çalışmada kısa dönemde dış ticaret hadleri ile ekonomik büyüme arasında negatif ilişkinin oluğu, bu doğrultuda kısa dönemde yoksullaştıran büyüme hipotezinin geçerli olduğu tespit edilmiştir.

Konak (2019), Türkiye özelinde döviz kuru ile dış ticaret hadlerinin yoksullaştıran büyüme üzerindeki etkisini araştırmıştır. ARDL sınır testinin kullanıldığı çalışmada dış ticaret hadlerinin reel büyümeyi azalttığı, dolayısıyla yoksullaştıran büyüme hipotezinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Aytekin ve Aksoy (2021), Türkiye'de kuru kayısı sektörünün yoksullaştıran büyümeye etkilerini araştırmışlardır. Bu kapsamda kuru kayısı ihracatı ile kuru kayısı gelirleri arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Çalışma sonucunda kuru kayısı ihracatında meydana gelen bir artışın kuru kayısı gelirlerini artırdığı belirtilmiştir. Bu sonuca göre 1970-2019 dönemi için yoksullaştıran büyüme hipotezinin geçerli olduğu tespit edilmiştir.

Şahin (2021), ekonomik büyüme ile küresel demir, pamuk, petrol ve bakır fiyatları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada analiz edilen ülkeler arasında Çin, Şili, Çekya, Yunanistan, Macaristan, Hindistan, Güney Kore, Malezya, Pakistan, Peru, Filipinler, Polonya, Tayland ve Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler yer almaktadır. Analiz sonuçları, küresel pamuk ve petrol fiyatlarındaki artışın bu ülkelerin ekonomik büyümesini azalttığını, küresel demir ve bakır fiyatlarındaki artışın ise ekonomik büyümeyi artırdığını göstermektedir.

Ünsal (2023), 95 ülke üzerine yaptığı çalışmada, yoksullaştıran büyüme üzerinde ekonomik karmaşıklığın etkisini incelemiştir. Çalışma sonucunda ekonomik karmaşıklığın ekonomik büyümeyi artırdığı, GSYH ile ekonomik karmaşıklığın net ihracatı azalttığı, ekonomik karmaşıklığın tüketim harcamaları üzerinde bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Tüm bu sonuçlar doğrultusunda yoksullaştıran büyümenin geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Çelik vd. (2023), 1970-2020 dönemi için Türkiye'de yoksullaştıran büyüme olgusunu araştırmışlardır. Çalışma sonucunda ihracatın dış ticaret hadlerini bozduğu, dış ticaret hadlerinin ise dış ticaret açığını tetiklediği tespit edilmiştir. Sonuç olarak yoksullaştıran büyüme hipotezinin geçerli olduğu belirtilmiştir.

Isakson (2026), Guatemala'nın bahçecilik ihracat sektöründe köylü üreticilerin taze meyve ve sebze ihracat pazarlarına dâhil edilmesiyle artı değer transfer mekanizmalarının nasıl yeniden yapılandırıldığını incelemektedir. Guatemala, bahçecilik ürünlerinin önde gelen ihracatçılarından biri hâline gelmiş ve bu sektör önemli ölçüde kâr ile döviz geliri sağlamıştır. Ancak bu süreç, çiftçilerin artan borç yükü altında kalmasına ve çevresel güvensizliğin

derinleşmesine yol açmıştır. Sonuç olarak, yoksullaştıran büyüme olgusunun ortaya çıktığı belirtilmiştir.

Literatür genel olarak değerlendirildiğinde, yoksullaştıran büyüme hipotezine ilişkin bulguların ülke, sektör ve dönem bazında farklılaştığı görülmektedir. Türkiye örneklemine odaklanan çalışmaların büyük çoğunluğu (Ateş ve Bostan, 2011; Yiğit ve Yiğit, 2018; Sağlam ve Çimen, 2018; Konak, 2019; Aytekin ve Aksoy, 2021; Çelik vd., 2023) hipotezi destekler yönde bulgulara ulaşırken Erk vd. (1999) gibi erken dönem çalışmaları hipotezi doğrulamamıştır. Diğer yandan düşük dünya talep esnekliğine sahip birincil ürün ve sektörlere (kahve, kuru kayısı, turizm, bahçecilik ürünleri) odaklanan çalışmalar (Todorova, 2010; Sarıdoğan ve Çetin, 2016; Aytekin ve Aksoy, 2021; Isakson, 2026) hipotezi büyük ölçüde desteklemekte, bu da Bhagwati'nin (1958) düşük talep esnekliği ve dış ticarete yüksek bağımlılık koşullarında yoksullaştıran büyüme olasılığının artacağı düşüncesiyle örtüşmektedir. Buna karşılık, geniş ülke gruplarını kapsayan çalışmalar (Sawada, 2009; Ünsal, 2023) hipotezin genel olarak düşük bir gerçekleşme olasılığına sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

4. MODEL VE VERİLER

Bu çalışmanın temel amacı, BRICS+ ülkeleri ve Türkiye'de yoksullaştıran büyüme hipotezinin geçerliliğini araştırmaktır. Bu kapsamda, çalışmada 2005-2024 dönemine ait Brezilya, Çin, Mısır, Hindistan, Endonezya, İran, Rusya, Suudi Arabistan, Güney Afrika, Birleşik Arap Emirlikleri ve Türkiye'ye ilişkin veriler kullanılmıştır. Örneklem kapsamında yer almasına rağmen Etiyopya veri eksikliği nedeniyle analize dâhil edilememiştir. Çalışmanın 2005 yılından başlatılmasının nedeni ise dış ticaret hadlerine ilişkin 2015 sabit fiyatlı verilerin bu

yıldan itibaren mevcut olmasıdır. Çalışmada temel alınan model Eşitlik 1'de yer almaktadır.

$$\mathrm{LNCONS_t} = \beta_0 + \beta_1 \mathrm{LNGDP_t} + \beta_2 \mathrm{LNDTH_t} + \beta_3 \mathrm{LNTRADE_t} + \varepsilon_t \qquad (1)$$

Eşitlik (1)'de yer alan modelde, β_0 sabit terimi; β_1, β_2 ve β_3 bağımsız değişkenlere ait katsayıları; ε_t ise hata terimini ifade etmektedir. Modelde $\mathrm{LNCONS_t}$ değişkeni *t* dönemindeki kişi başına reel tüketim harcamalarını (2015=100), $\mathrm{LNGDP_t}$ kişi başına reel GSYH'yi (2015=100), $\mathrm{LNDTH_t}$ dış ticaret hadlerini (2015=100) ve $\mathrm{LNTRADE_t}$ ticari açıklığı temsil etmektedir. Değişkenlerin önünde yer alan "LN" ifadesi değişkenlerin doğal logaritmasının kullanıldığını göstermektedir. Çalışmada kullanılan tüm değişkenlere ait veriler Dünya Bankası veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmada kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları

Değişken	Ortalama	Standart Hata	Minimum	Maksimum
CONS	5859.94	6427.27	584.40	38678.10
GDP	11323.04	12187.91	947.73	56629.97
DTH	114.49	30.97	78.54	261.18
TRADE	58.93	34.89	22.11	199.04

Tablo 1'e göre, analiz döneminde tüketim harcamalarının (CONS) ortalaması 5859,94 olarak hesaplanmış olup standart hatası 6427.27, minimum ve maksimum değerleri ise sırasıyla 584.40 ve 38678.10'dur. Standart hatanın ortalama değerden yüksek olması, tüketim harcamaları değişkeninde örneklem birimleri arasında yüksek düzeyde değişkenlik olduğuna ve serinin homojen bir yapı sergilemediğine işaret etmektedir. Benzer şekilde, GDP değişkeninin ortalaması 11323.04, standart hatası ise 12187,91 olarak tespit edilmiştir. Değişkenin minimum ve maksimum değerleri arasındaki büyük fark örneklemi oluşturan birimlerin gelişmişlik düzeyleri bakımından önemli farklılıklar gösterdiğini ortaya koymaktadır. Dış ticaret hadleri

(DTH) değişkenine bakıldığında, ortalama değerin 114.49, standart hatanın ise 30.97 olduğu görülmektedir. Diğer değişkenlerle kıyaslandığında standart hatanın ortalamaya oranla düşük kalması, bu değişkenin örneklem geneli itibarıyla görece daha istikrarlı ve homojen bir dağılıma sahip olduğunu göstermektedir. Son olarak ticari açıklığın (TRADE) ortalaması 58.93, standart hatası 34.89 olarak hesaplanmıştır. Minimum değerin 22.11, maksimum değerin ise 199.04 olduğu görülmektedir.

5. METODOLOJİ VE AMPİRİK BULGULAR

Bu çalışma, BRICS+ ve Türkiye örneklemi için yoksullaştıran büyüme teorisi test edilmiştir. Bu kapsamda dış ticaret hadlerinin refah üzerindeki etkisi ampirik olarak incelenmiştir. Bu etkinin ölçülmesine geçilmeden önce doğru tahmincinin tespit edilebilmesi için yatay kesit bağımlığı testi yapılmıştır. Tablo 2'de yatay kesit bağımlılığına ait test sonuçları sunulmuştur.

Tablo 2. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları

Değişken	Breusch-Pagan LM (1980) test	Pesaran CD test (2021)	Pesaran scaled LM test (2021)
LNCONS	644.318***	13.771***	56.189***
LNDTH	125.537***	1.529	6.725***
LNGDP	619.966***	14.758***	53.867***
LNTRADE	323.542***	2.7686**	25.605***

Tablo 2'de sunulan yatay kesit bağımlılığı test sonuçları incelendiğinde, Breusch-Pagan LM testine göre tüm değişkenlerde sıfır hipotezi (yatay kesit bağımlılığı yoktur) %1 önem düzeyinde reddedilmiştir. Diğer yandan, LNDTH değişkeninde Pesaran CD testi haricindeki tüm testlerde yatay kesit bağımlılığı tespit edilmiştir. Elde edilen bu bulgular, paneldeki ülkelerden birinde meydana gelen bir şokun diğer ülkeleri de etkilediğini göstermektedir. Yatay kesit bağımlılığının

ardının eğim homojenliği testi yapılmıştır. Eğim homojenliği sonuçları Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3. Eğilim Homojenliği Test Sonuçları

Test İstatistiği	Değer	p-değeri
Delta (Δ)	9.516	0,000
Düzeltilmiş Delta (Δ_{adj})	10.988	0,000

Tablo 3'teki eğim homojenliği testi sonuçları, Delta ve Düzeltilmiş Delta istatistiklerinin p-değerlerinin 0.000 olduğunu ve eğim katsayılarının ülkeler arasında heterojen bir yapı sergilediğini göstermektedir. Yatay kesit bağımlılığı ile eğim homojenliği testlerinin ardından ikinci nesil panel birim kök testlerinden biri olan Pesaran (2007) CIPS birim kök testi kullanılmıştır.

Tablo 4. CIPS Panel Birim Kök Testi Sonuçları

	Seviyede		Birinci Seviyede	
Değişken	**CIPS (Sabit)**	**CIPS (Sabit+Trend)**	**CIPS (Sabit)**	**CIPS (Sabit+Trend)**
LNCONS	-1.937	-2.670	-2.810	-3.337
LNGDP	-2.489	-2.668	-2.687	-2.845
LNDTH	-2.294	-2.481	-4.090	-4.060
LNTRADE	-1.720	-2.183	-3.666	-3.753

Sabit: %10 -2.14; %5 -2.26; %1 -2.47. Sabit ve Trend: %10 -2.67; %5 -2.78; %1 -3.01.

Yatay kesit bağımlılığı altında Tablo 4'te verilen CIPS testi sonuçları, seviye değerlerinde değişkenlerin durağan olmadığını, ancak birinci farkları alındığında tüm değişkenlerin %1 önem düzeyinde durağan hale geldiğini [I(1)] kanıtlamaktadır. Bu önsel testler sonucunda çalışmada CS-DL ve CS-ARDL tahmincileri kullanılmıştır. Çalışmada uzun dönem katsayılarının tahmin edilmesi amacıyla Chudik vd. (2013, 2016) tarafından literatüre kazandırılan Cross-Sectionally Augmented Distributed Lag (CS-DL) ve Cross-Sectionally Augmented ARDL (CS-ARDL) tahmin yöntemlerinden faydalanılmıştır. CS-ARDL modelinde hem bağımlı hem de bağımsız değişkenlere

ilişkin gecikme uzunluklarının doğru şekilde belirlenmesi büyük önem taşımaktadır. Gözlemlenemeyen ortak faktör sayısı ile gecikme yapısının doğru biçimde tespit edilmesi halinde bu model, dışsallıktan kaynaklanan sorunların önlenmesinde daha başarılı sonuçlar üretebilmektedir. Buna karşılık CS-DL modeli, panelin zaman boyutunun kısıtlı olduğu (T'nin küçük olduğu) durumlarda, CS-ARDL modeli ise hem gecikme düzeninin doğru tanımlanması hem de zaman boyutunun geniş olduğu (T'nin büyük olduğu) koşullarda uzun dönem katsayılarına dair daha sapmasız ve güvenilir tahminler sunabilmektedir (Chudik vd., 2015). Bu doğrultuda çalışmada, uzun dönem katsayılarının tahmin edilmesinde CS-DL tahmincisi; kısa ve uzun dönemli ilişkilerin ortaya konulmasında ise CS-ARDL tahmincisi kullanılmış olup elde edilen sonuçlar Tablo 5'te sunulmuştur.

Tablo 5. CS-DL ve CS-ARDL Panel Genel Tahmin Sonuçları

	CS-DL		CS-ARDL	
	Coef.	P>|z|	Coef.	P>|z|
Kısa Dönem Sonuçları				
L.CONS			0.188	0.025
DTH			-0.069	0.440
GDP			0.745	0.000
TRADE			-0.126	0.065
ECT			-0.812	0.000
Uzun Dönem Sonuçları				
DTH	-0.035	0.656	-0.234	0.154
GDP	0.967	0.003	1.002	0.000
TRADE	-0.153	0.000	-0.151	0.216
CD test	0.070	0.942	0.180	0.861

Tablo 5'te yer alan CS-DL sonuçlarına göre, uzun dönemde kişi başına gelirin refah üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu, buna karşılık ticari açıklığın refahı azaltıcı yönde etki gösterdiği tespit edilmiştir. Dış ticaret hadlerinin ise refah üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir etkisinin bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

CS-ARDL sonuçları incelendiğinde, kişi başına gelirin gerek kısa gerekse uzun dönemde harcamalar üzerinde pozitif bir etki oluşturduğu belirlenmiştir. Dış ticaret hadleri ile ticari açıklığın ise uzun dönemde anlamlı bir etkisinin olmadığı görülmüştür. Modele ilişkin Hata Düzeltme Terimi (ECT) katsayısı -0.812 olarak hesaplanmış olup istatistiki açıdan anlamlıdır.

Bununla birlikte söz konusu bulgular panelin geneline ilişkin sonuçları yansıttığından, ülke bazında yoksullaştırıcı büyüme hipotezinin geçerli olup olmadığına dair doğrudan bir kanıt sunmamaktadır. Bu nedenle çalışmada, ülkeler arası heterojenlik etkisi ayrıca kontrol edilmiştir. Bu doğrultuda Tablo 6 ve Tablo 7'de sırasıyla CS-DL ve CS-ARDL yöntemlerine ait ülke bazlı tahmin katsayıları sunulmuştur.

Tablo 6. Ülke Bazlı CS-DL Uzun Dönem Tahmin Sonuçları

	LNDTH	LNGDP	LNTRADE	Cons
ARE	-0.539***	1.327***	-0.428	8.946**
BRA	-0.084	0.843**	-0.076	-3.276
CHN	-0.054	0.473	-0.266	-11.247**
EGY	0.043	0.235	-0.117	1.700
IDN	-0.035	1.531	0.120	5.115
IND	0.057	0.537	-0.093	-8.207
IRN	0.318***	0.795***	-0.151	5.379
RUS	-0.012	1.622***	-0.142	-7.737**
SAU	0.324***	1.342**	-0.469**	14.455**
TUR	-0.431***	1.121***	-0.059	-3.109
ZAF	0.027	0.817**	-0.010	-2.229

Tablo 6'daki sonuçlara göre, Birleşik Arap Emirlikleri ve Türkiye'de dış ticaret hadlerindeki bir artışın refahı olumsuz yönde etkilediği görülmektedir. Bu iki ülkenin aksine, İran ve Suudi Arabistan'da söz konusu etkinin pozitif yönde olduğu tespit edilmiştir. Kişi başına gelirin etkisi incelendiğinde ise, ülkelerin büyük çoğunluğunda refah üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Ticari açıklığın refah üzerindeki

negatif etkisi ise istatistiki olarak yalnızca Suudi Arabistan için anlamlı bulunmuştur.

Tablo 7. Ülke Bazlı CS-ARDL Kısa ve Uzun Dönem Tahmin Sonuçları

	LNDTH	LNGDP	LNTRADE	Cons
Kısa Dönem Sonuçları				
ARE	-0.602***	0.872***	-0.544**	0.491**
BRA	-0.084	0.822	-0.077	0.035
CHN	-0.158	0.203	-0.251	0.406
EGY	0.054	0.125	-0.102	0.257
IDN	-0.059	1.307	0.163	0.174
IND	0.107	0.539	-0.126	-0.184
IRN	0.363*	0.803***	-0.168	-0.089
RUS	-0.329**	0.488	0.130	0.734***
SAU	0.329***	1.344**	-0.476**	-0.032
TUR	-0.405***	0.868**	0.069	0.287
ZAF	0.028	0.824	-0.010	-0.007
Uzun Dönem Sonuçları				
ARE	-1.183***	1.713***	-1.068**	
BRA	-0.087	0.851**	-0.080	
CHN	-0.267	0.341	-0.423	
EGY	0.072	0.169	-0.137	
IDN	-0.071	1.583	0.198	
IND	0.090	0.455	-0.106	
IRN	0.333***	0.737*	-0.154	
RUS	-1.236**	1.833	0.489	
SAU	0.319**	1.302*	-0.461*	
TUR	-0.568***	1.216**	0.096	
ZAF	0.028	0.818*	-0.009	

Tablo 7'deki sonuçlara göre, uzun dönemde Birleşik Arap Emirlikleri, Rusya ve Türkiye'de dış ticaret hadlerindeki bir artışın refahı olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir. Bu sonucun aksine, İran ve Suudi Arabistan'da söz konusu artışın refahı yükselttiği görülmektedir. Kişi başına gelirde meydana gelen artış ise dört ülke hariç tüm ülkelerde refah üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir. Ticari açıklığın refah üzerindeki olumsuz etkisi ise yalnızca Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan olmak üzere iki ülkede istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur.

Bu sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde, yoksullaştıran büyüme eğilimi gösteren ülkelerin Türkiye, BAE ve Rusya olduğu görülmektedir. Gelir etkisi bakımından ise BAE, Brezilya, İran, Rusya, Suudi Arabistan ve Türkiye'de kişi başına gelirdeki artışın tüketim harcamalarını belirgin biçimde yükselttiği tespit edilmiştir. Ticari açıklıktan kaynaklanan refah kaybı ise yalnızca BAE ve Suudi Arabistan'da meydana gelmektedir.

6. SONUÇ VE POLİTİKA ÖNERİLERİ

Bu çalışmada, yoksullaştıran büyüme teorisinin sınanması amacıyla dış ticaret hadleri ile refah arasındaki ilişki incelenmiştir. Aynı zamanda modele, kontrol değişkenleri olarak gelir düzeyi ve ticari açıklık değişkenleri de dahil edilmiştir. Değişkenler arasındaki bu ilişkinin araştırılması amacıyla, 2005-2024 dönemine ait veriler kullanılarak CS-DL ve CS-ARDL tahmincileri aracılığıyla analiz gerçekleştirilmiştir.

Çalışmadan elde edilen bulgular, yoksullaştıran büyüme hipotezinin BRICS+ ülkeleri ve Türkiye özelinde homojen bir şekilde geçerli olmadığını, ülke bazında farklılaşan bir görünüm sergilediğini ortaya koymaktadır. Ülke bazlı tahmin sonuçlarına göre, BRICS ülkeleri arasında yer alan Rusya'da ve daha sonra BRICS üyesi olan Birleşik Arap Emirlikleri'nde dış ticaret hadlerindeki artışın refahı azaltıcı yönde etki göstermesi, bu iki ülkede yoksullaştıran büyüme eğiliminin geçerli olduğuna işaret etmektedir.

Türkiye açısından değerlendirildiğinde ise dış ticaret hadlerindeki artışın refah üzerinde olumsuz bir etki yarattığı ve bu durumun kişi başına gelirdeki artışa rağmen ortaya çıktığı tespit edilmiştir. Bu bulgu, Türkiye ekonomisinde ihracata dayalı büyüme sürecinin, dış ticaret hadlerinin aleyhe dönmesi yoluyla refah kaybına yol açabileceğini ve dolayısıyla yoksullaştıran büyüme hipotezinin Türkiye için geçerli olduğunu

göstermektedir. Bu sonuçlar literatürdeki çalışmaları (Ateş ve Bostan, 2011; Yiğit ve Yiğit, 2018; Sağlam ve Çimen, 2018; Konak, 2019; Aytekin ve Aksoy, 2021; Çelik vd., 2023) destekler niteliktedir.

Sonuç olarak BRICS+ ülkeleri içerisinde yoksullaştıran büyüme bulgusuna Birleşik Arap Emirlikleri ve Rusya'da rastlanırken, diğer BRICS+ üyelerinden İran ve Suudi Arabistan'da dış ticaret hadlerindeki iyileşmenin refahı artırdığı tespit edilmiştir. Türkiye ise dış ticaret hadleri kanalıyla refah kaybı yaşayan ve bu bağlamda yoksullaştıran büyüme hipotezini destekleyen ülkeler arasında yer almaktadır. Bu durum, büyüme sürecinin refah üzerindeki etkisinin ülkelerin dış ticaret yapısına, ihracat kompozisyonuna ve dış ticaret hadleri dinamiklerine bağlı olarak farklılaştığını; dolayısıyla tek tip bir politika önerisi yerine ülkeye özgü politika yaklaşımlarının benimsenmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

Türkiye ekonomisinin dış ticaret yapısında, fiyat rekabetine dayalı politikalardan (düşük kur politikası gibi) teknoloji odaklı ve yüksek katma değerli ürünlerin ihracatına geçilmesi kritik bir önem taşımaktadır. Türkiye'de dış ticaret hadlerinin aleyhe dönmesinin temel nedeni, ihraç edilen malların fiyat esnekliğinin yüksek, buna karşılık ithal edilen malların fiyat esnekliğinin ise düşük olmasıdır. İhraç ürünlerinin fiyat esnekliğinin yüksekliği, dünya pazarlarında ikame ürün sayısının fazlalığını ve ihracatın döviz kuru değişimlerine karşı aşırı duyarlı olduğunu göstermektedir. Bu iktisadi yapının sürdürülebilirliği kısıtlı olduğundan, dış ticarette ürün ve pazar çeşitlendirmesine gidilmesi bir zorunluluk arz etmektedir.

Birleşik Arap Emirlikleri ve Rusya Federasyonu ekonomilerinin temel yapısı, hidrokarbon (petrol ve doğal gaz) ihracatına dayanmaktadır. Bu durum, her iki ülkeyi de küresel emtia fiyatlarındaki dalgalanmalara karşı son derece hassas

kılmakta ve dış ticaret hadlerinden kaynaklanan refah kayıplarına açık hale getirmektedir. Bu olumsuz etkileri sınırlandırmak ve sürdürülebilir bir refah artışı sağlamak amacıyla ekonomik çeşitlendirmeye gidilmesi stratejik bir zorunluluktur. İki ülkenin de özellikle son yirmi yılda finans, turizm, lojistik ve gayrimenkul gibi hizmet sektörlerinde sergilediği performans dikkate alındığında, mal ve hizmet ihracat portföyünün genişletilmesinin önemi öne çıkmaktadır. Enerji dışı sektörlerin ihracattaki payının artırılması, ekonomilerin tek bir emtia fiyat hareketine olan bağımlılığını azaltmakta, dış ticaret hadlerinin aleyhe döndüğü emtia çöküş dönemlerinde oluşabilecek refah kayıplarını kısıtlayabilmektedir.

KAYNAKÇA

Artan, B. (2024). Büyüyen küresel güç BRICS ülkeleri ve Türkiye'nin dış ticareti üzerine etkileri. *Sakarya Üniversitesi İktisat Dergisi, 13*(2), 35–57.

Ateş, İ., & Bostan, A. (2007). Türkiye'de dış ticaretin serbestleşmesi ve yoksullaştıran büyüme (1989–2004). *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 18*, 1–10.

Aytekin, İ., & Aksoy, E. (2021). Yoksullaştıran büyüme teorisinin kuru kayısı ihracatına uygulanması: Türkiye örneği. *Fiscaoeconomia, 5*(2), 538–555.

Bhagwati, J. (1958). Immiserizing growth: A geometrical note. *The Review of Economic Studies, 25*(3), 201–205.

Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1980). The Lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *The Review of Economic Studies, 47*(1), 239–253.

Chudik, A., Mohaddes, K., Pesaran, M. H., & Raissi, M. (2013). *Debt, inflation and growth: Robust estimation of long-run effects in dynamic panel data models* (CAFE Research Paper No. 13.23). SSRN.

Chudik, A., Mohaddes, K., Pesaran, M. H., & Raissi, M. (2016). Long-run effects in large heterogeneous panel data models with cross-sectionally correlated errors. In G. Elliott, U. K. Müller, & M. W. Watson (Eds.), *Advances in Econometrics* (Vol. 36, *Essays in Honor of Aman Ullah*, pp. 85–135). Bingley, England: Emerald Group Publishing Limited. https://doi.org/10.1108/S0731-905320160000036013

Chudik, A., & Pesaran, M. H. (2015). Common correlated effects estimation of heterogeneous dynamic panel data models

with weakly exogenous regressors. *Journal of Econometrics, 188*(2), 393–420.

Çelik, D., Aydın, A., Gündoğdu, B. Ç., & Aykaç, S. (2023). Türkiye üzerinde yoksullaştıran büyüme hipotezinin analizi: 1970–2020. *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi, 13*(Sosyal Bilimler Lisansüstü Öğrenci Sempozyumu Özel Sayısı), 59–82.

Erk, N., Ateş, S., & Direkçi, T. (1999). Gümrük Birliği sonrası Türkiye dış ticaretine yoksullaştıran büyüme hipotezi çerçevesinde bakış: Zaman serisi analizi. *Uluslararası ODTÜ Ekonomi Kongresi*, 3, 8–11.

Fei, W. (2017). Financial collaboration among BRICS nations: A global public goods perspective. *New Finance, 1*(1), 25–29.

Iqbal, B. A. (2022). BRICS as a driver of global economic growth and development. *Global Journal of Emerging Market Economies, 14*(1), 7–8.

Isakson, S. R. (2026). Cultivating climate precarity: Mechanisms of surplus capture and immiserizing growth in Guatemala's horticultural export sector. *Journal of Agrarian Change, 26*(1), e70037.

Johnson, H. G. (1967). The possibility of income losses from increased efficiency or factor accumulation in the presence of tariffs. *The Economic Journal, 77*(305), 151–154.

Konak, A. (2019). Ticari liberalizasyon kapsamında yoksullaştıran büyüme hipotezi geçerli mi?: Türkiye örneği. *Sakarya Üniversitesi İktisat Dergisi, 8*(1), 34–55.

Ostasz, G., & Surowiec, K. (2025). Economic power of the BRICS group and partner countries. *Humanities and Social Sciences, 32*(3), 65–76.

Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics, 22*(2), 265–312.

Pesaran, M. H. (2021). General diagnostic tests for cross-sectional dependence in panels. *Empirical Economics, 60*(1), 13–50.

Ridwan, M., Antor, Z. A., Akther, A., Ko, J., Fakher, H. A., Leung, C. K., & Ming, W. K. (2026). Heterogeneous associations of health expenditure, environmental pollution, and economic growth on life expectancy in BRICS economies. *Frontiers in Public Health, 14*, 1767163.

Sağlam, Y., & Çimen, A. (2018). *Immiserizing growth in Next-Eleven: The effect of real exchange rate on trade*. İzmir: IZCEAS.

Sağlam, Y., & Egeli, H. A. (2014). Reel döviz kurunun dış ticaret üzerine etkisi ve yoksullaştıran büyüme: 2003–2013 Türkiye örneği. *Uluslararası Avrasya Ekonomileri Konferansı*.

Sarıdoğan, H., & Çetin, D. (2016). Turizm ve yoksullaştıran büyüme. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 5*(4), 922–932.

Sawada, Y. (2009). The immiserizing growth: An empirical evaluation. *Applied Economics, 41*(13), 1613–1620.

Seyidoğlu, H. (2007). *Uluslararası iktisat: Teori, politika ve uygulama* (16. bs.). İstanbul: Güzem Can Yayınları.

Stiglitz, J. E., Sen, A., & Fitoussi, J. P. (2009). *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. Paris: Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress.

Şahin, L. (2021). Immiserizing growth: A panel data approach for selected countries. *İzmir İktisat Dergisi, 36*(4), 738–744.

Todorova, T. (2010). World demand as a determinant of immiserizing growth. *Modern Economy, 1*(4), 255–267.

Ünsal, Y. (2023). Panel ARDL yaklaşımıyla yoksullaştıran büyüme hipotezine ekonomik karmaşıklık merceğinden bir bakış. *Dumlupınar Üniversitesi İİBF Dergisi, 12*, 142–152.

Xu, X. (2014). BRICS countries and the reform of global economic governance system from the perspective of emerging countries. *Contemporary World, 8*(1), 11–14.

Yiğit, M., & Yiğit, A. G. (2018). Yoksullaştıran büyüme hipotezinin sınanması: 2003–2018 Türkiye örneği. *İzmir Uluslararası İktisadi İdari Bilimler Kongresi*, 2103–2114.

YEŞİL TİCARET POLİTİKALARININ ULUSLARARASI TİCARETE ETKİLERİ

Şükrü SÜRÜCÜ[1]

1. GİRİŞ

İklim değişikliği yalnızca çevresel bir sorun olmayıp insanlar ve ekonomik faaliyetler üzerinde etkileri bulunan sistemik bir risk niteliğindedir. Küresel ısınma sermaye ve emek verimliliğini azaltabilmekte, aşırı hava olayları ulaşım altyapısında aksamalara neden olabilmektedir. Uyum ve azaltım önlemlerinin yetersiz kalması durumunda söz konusu etkilerin gelecekte güçlenerek ticaret maliyetlerini ve ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerini belirleyen unsurları etkilemesi beklenmektedir. Bu nedenle iklim değişikliğinin ekonomik sonuçları üretim ve tüketim faaliyetlerinin ötesinde uluslararası ticaret ilişkilerini de kapsamaktadır (WTO, 2022).

İklim değişikliğinin şiddetlenmesine ilişkin mevcut göstergeler, düşük karbonlu ekonomik dönüşümün gerekliliğini daha görünür hâle getirmektedir. Emisyonların azaltılması konusunda ülkeler tarafından verilen taahhütlere rağmen mevcut politikalar ile uzun vadeli sıcaklık hedefleri arasında önemli bir açık bulunmaktadır. Bu durum enerji, üretim ve tüketim sistemlerinin dönüştürülmesini gerekli kılarken, ülkelerin farklı ekonomik yapıları ve kalkınma koşulları düşük karbonlu dönüşümün maliyet ve fırsatlarının da farklılaşmasına yol açmaktadır (UNEP, 2023).

[1] Dr, Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ORCID: 0000-0002-7644-2038.

Ticaret ile çevre arasındaki ilişkinin iktisadi temelleri ise daha eski bir tartışmaya dayanmaktadır. Copeland ve Taylor tarafından geliştirilen Kuzey-Güney modeli, ülkelerin gelir düzeyleri ile çevresel düzenlemeleri arasındaki farklılıkların uzmanlaşma ve ticaret kalıpları üzerinde etkili olabileceğini göstermektedir. Modelde daha yüksek gelirli ülkenin daha sıkı çevre korumasını tercih ederek görece temiz mallarda uzmanlaşması, düşük gelirli ülkenin ise daha kirletici üretim alanlarında uzmanlaşması mümkündür. Ticaretin çevresel sonucu bu nedenle üretim ölçeğindeki değişim kadar üretimin sektörel bileşimi ve kullanılan tekniklerdeki değişimlerle de ilişkilidir (Copeland & Taylor, 1994).

Günümüzde çevre ve ticaret arasındaki ilişki, ticarete bağlı çevresel düzenlemelerin yaygınlaşmasıyla yeni bir boyut kazanmıştır. Büyük pazarlara erişimin çevresel gerekliliklere bağlanması, üçüncü ülkelerdeki üreticilerin üretim yöntemlerini ve bazı durumlarda ülkelerin çevre politikalarını etkileyebilmektedir. Avrupa Birliği'nin bu doğrultudaki yaklaşımı, küresel değer zincirlerindeki ekonomik aktörleri çevresel açıdan daha sürdürülebilir uygulamalara yönlendirmeyi ve AB dışındaki ülkelerde daha yüksek çevresel hedefleri teşvik etmeyi amaçlayan ticaret bağlantılı çevresel düzenlemelerin önemli bir örneğini oluşturmaktadır (Leonelli, 2026).

Bu gelişmeler sonucunda ticaret politikası ile iklim politikasının birbirinden tamamen bağımsız alanlar olarak değerlendirilmesi giderek güçleşmektedir. Düşük karbonlu dönüşüm bir taraftan üreticilere yeni uyum maliyetleri getirirken, diğer taraftan temiz teknolojiler, yenilenebilir enerji ve düşük karbonlu ürünler için yeni pazarların oluşmasına katkı sağlayabilmektedir. Dolayısıyla yeşil dönüşümün uluslararası ticaret üzerindeki sonuçları yalnızca ticaretin kısıtlanması veya maliyetlerin yükselmesi üzerinden değil, ticaret yapısının dönüşmesi açısından da ele alınmalıdır (WTO, 2022).

2. İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ VE TİCARET İLİŞKİSİ

İklim değişikliğinin uluslararası ticaret üzerindeki etkileri farklı kanallar üzerinden ortaya çıkmaktadır. İklim kaynaklı verimlilik kayıpları, arz yetersizlikleri ve ulaştırma kesintileri ticareti doğrudan etkileyebilmektedir. Özellikle aşırı hava olaylarının önemli ulaşım koridorları ve altyapısı üzerinde oluşturduğu zararlar küresel ticaret ağlarında kırılganlık yaratabilmektedir. Deniz taşımacılığının dünya ticaretinin hacim olarak yaklaşık yüzde 80'ini taşıdığı dikkate alındığında, ulaştırma altyapısının iklim değişikliğine karşı kırılganlığı uluslararası ticaret bakımından ayrıca önem kazanmaktadır (WTO, 2022).

Ticaretin çevresel etkilerinin değerlendirilmesinde ölçek, bileşim ve teknik etkiler arasındaki ayrım önemli bir teorik çerçeve sunmaktadır. Antweiler, Copeland ve Taylor'ın yaklaşımında ticaretin serbestleşmesi ekonomik faaliyetin ölçeğini genişleterek çevresel baskıyı artırabilirken, üretimin sektörel bileşiminde ve kullanılan üretim tekniklerinde meydana gelen değişimler bunun tersi yönde etkiler yaratabilmektedir. Bu nedenle ticari açıklığın çevresel sonuçları yalnızca artan üretim miktarı üzerinden değerlendirilememekte, gelir artışının ve teknolojik değişimin yarattığı etkilerin de hesaba katılması gerekmektedir (Antweiler, Copeland, & Taylor, 1998).

İklim değişikliğinin ticarete etkileri ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerinde meydana gelebilecek değişiklikler açısından da önemlidir. Sera gazı emisyonlarının önemli ölçüde azaltılamaması durumunda iklim değişikliğinin doğal kaynak donanımını ve toprak, emek ve sermaye gibi üretim faktörlerinin verimliliğini değiştirerek ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerini ve ticaret kalıplarını etkilemesi olasıdır. Tarım ve turizm gibi sektörler iklim koşullarına özellikle duyarlıyken, iklime duyarlı

girdilere bağımlı bazı imalat sektörleri de hammaddeye erişimde yaşanabilecek sorunlardan etkilenebilir (WTO, 2022).

Ticaret ile çevre arasındaki ilişkinin bir diğer boyutunu üretimin ülkeler arasında yeniden dağılımı oluşturmaktadır. Çevre standartlarının ülkeler arasında önemli ölçüde farklılaşması durumunda karbon yoğun üretimin çevresel düzenlemelerin daha gevşek olduğu ülkelere yönelmesi ihtimali ortaya çıkmaktadır. Kirlilik sığınağı hipotezi olarak bilinen bu yaklaşım, çevresel düzenleme maliyetlerinin firmaların üretim yeri kararlarını ve dolayısıyla uluslararası uzmanlaşmayı etkileyebileceğini ileri sürmektedir. Bununla birlikte faktör donanımı, sermaye yoğunluğu ve diğer üretim maliyetleri de ülkelerin uzmanlaşma yapısını belirlediğinden, çevresel düzenlemelerin etkisinin diğer karşılaştırmalı üstünlük unsurlarıyla birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir (Copeland & Taylor, 2003).

Uluslararası ticaret aynı zamanda karbon emisyonlarının ülkeler arasında dolaylı olarak aktarılmasına neden olmaktadır. İhracatta gömülü emisyonlar yalnızca ihracatçı ülkede ortaya çıkan doğrudan emisyonlardan değil, üretimde kullanılan ithal girdilerin içerdiği emisyonlardan da oluşmaktadır. Dünya ihracatında gömülü karbon emisyonlarının 2018 yılında küresel karbon emisyonlarının yüzde 30'una yakın bir bölümünü oluşturduğu tahmin edilirken, toplam ticaret bağlantılı emisyonlarda yabancı kaynaklı CO_2 emisyonlarının payı 1995'te yüzde 24 iken 2018'de yüzde 31'e yükselmiştir (WTO, 2022).

3. YEŞİL TİCARET POLİTİKALARININ ÖNEM KAZANMASININ NEDENLERİ

Yeşil ticaret politikalarının önem kazanmasının temel nedenlerinden biri, ülkelerin karbon emisyonlarını azaltma politikaları arasında önemli farklılıkların bulunmasıdır. Karbon

fiyatlarının, çevresel standartların ve düzenleyici yükümlülüklerin ülkeler arasında farklılaşması, sıkı iklim politikaları uygulayan ülkelerdeki üreticilerin maliyetlerinin rakiplerine kıyasla yükselmesi endişesini ortaya çıkarmaktadır. Bu farklılıklar aynı zamanda üretimin daha düşük karbon maliyetlerinin bulunduğu ülkelere kayması ve karbon kaçağının meydana gelmesi ihtimalini gündeme getirmektedir (WTO, 2022).

Karbon fiyatlandırmasının dünya genelinde giderek daha fazla kullanılması, iklim politikası ile ekonomik kararlar arasındaki bağlantıyı güçlendirmektedir. Karbon fiyatlandırması, karbon yoğun yakıtların tüketilmesi veya karbon yoğun üretim süreçlerinin kullanılmasından doğan özel maliyetlerle bu faaliyetlerin toplumsal maliyetlerini birbirine yaklaştırmayı amaçlamaktadır. Yeterince güçlü ve uygun tasarlanmış bir karbon fiyatı yatırım, üretim ve tüketim kararlarını etkileyerek teknolojik gelişmeyi teşvik edebilecek ekonomik sinyaller oluşturabilmektedir (World Bank, 2024).

Ulusal karbon politikaları arasındaki farklılıklar sınırda karbon düzenlemelerinin gündeme gelmesinde de etkili olmuştur. Avrupa Birliği'nin CBAM uygulaması, AB'nin karbon fiyatını belirli ithal ürünlere genişleterek Avrupa'daki enerji yoğun sektörlerin karbonsuzlaşmasını desteklemeyi ve karbon kaçağını önlemeyi amaçlamaktadır. Bununla birlikte uygulamanın AB dışındaki ülkelerde iklim politikalarını teşvik etme potansiyelinin yanı sıra AB'nin ticaret ortakları açısından ekonomik ve siyasal sorunlar yaratabileceği de belirtilmektedir (Otto, 2025).

Bu çerçevede yeşil ticaret politikaları yalnızca çevresel hedeflerin gerçekleştirilmesinde kullanılan tamamlayıcı araçlar olarak değil, uluslararası rekabet koşullarını ve ülkelerin pazara erişim olanaklarını etkileyebilecek politikalar olarak önem kazanmaktadır. Özellikle karbon yoğun üretim ve ihracat

yapısına sahip ekonomilerin yeni düzenlemelere uyum sağlayabilmeleri, teknolojik dönüşüm ve karbon ölçüm kapasitesi gibi unsurlarla giderek daha yakından ilişkili hâle gelmektedir (WTO, 2022).

4. YEŞİL TİCARET POLİTİKALARI

4.1. Tanımı

Yeşil ticaret politikaları genel olarak uluslararası ticaret ile çevresel hedefler arasındaki bağlantıyı dikkate alan ve ticarete konu olan mal ve hizmetlerin üretim ve tüketiminden kaynaklanan çevresel etkilerin azaltılmasını amaçlayan politika araçları çerçevesinde ele alınabilir. Bu politikalar doğrudan ticaret araçlarını içerebildiği gibi karbon fiyatlandırması, çevresel standartlar ve sanayi destekleri gibi ticaret üzerinde dolaylı etkileri bulunan iklim politikalarını da kapsayabilmektedir (Leonelli, 2026).

İklim değişikliğinin azaltılmasında kullanılan politika araçları; düzenleyici araçlar, piyasa temelli araçlar, bilgi araçları ve gönüllü anlaşmalar şeklinde sınıflandırılabilmektedir. Düzenleyici araçlar üretim süreçlerine ilişkin performans ve teknik standartları içerirken, piyasa temelli araçlar karbon fiyatlandırması, destek tedbirleri, fosil yakıt sübvansiyonu reformu ve yeşil kamu alımları gibi uygulamaları kapsamaktadır. Bu araçların uluslararası ticaretle etkileşimi ise çevresel gerekliliklerin giderek üretim süreçlerini ve ticarete konu ürünlerin karbon içeriğini de kapsamasıyla belirginleşmektedir. Bu doğrultuda emisyonların ölçülmesi, üretim süreçlerinin çevresel standartlara uygunluğunun belirlenmesi ve ürünlerin karbon içeriğine ilişkin ortak yöntemlerin geliştirilmesi, çevre politikaları ile uluslararası ticaret arasındaki ilişkinin önemli unsurları hâline gelmektedir (WTO, 2022).

4.2. Amaçları

Yeşil ticaret politikalarının başlıca amacı, ekonomik faaliyetlerden kaynaklanan çevresel dışsallıkları azaltarak üretim ve tüketim kararlarını daha düşük karbonlu seçeneklere yönlendirmektir. Bu çerçevede karbon fiyatlandırması, çevresel maliyetlerin fiyatlara yansıtılması ve temiz teknolojilere geçişin teşvik edilmesi bakımından temel araçlardan biridir. Efektif karbon oranları yakıt tüketim vergileri, karbon vergileri ve emisyon ticaret sistemlerindeki izin fiyatları aracılığıyla oluşan fiyat sinyalini yansıtmakta; bu oranların ülkeler ve sektörler arasında farklılaşması ise düşük karbonlu dönüşümde henüz tek tip bir uluslararası politika yapısının oluşmadığını göstermektedir (OECD, 2021).

Yeşil ticaret politikalarının diğer önemli amaçları arasında karbon kaçağının önlenmesi ve farklı çevre politikalarına tabi üreticiler arasındaki rekabet koşullarının dengelenmesi bulunmaktadır. Bununla birlikte sınırda karbon düzenlemelerinin karbon kaçağını önleme, adil rekabet sağlama, iklim liderliğini teşvik etme ve emisyonları azaltma gibi birden fazla amaç taşıması, bu hedeflerin her durumda birbiriyle tamamen uyumlu olup olmadığı tartışmasını da beraberinde getirmektedir (Pirlot, 2022).

Sanayinin karbonsuzlaştırılmasında yeşil sanayi politikaları önemli bir role sahiptir. Bu kapsamda bilim, teknoloji ve inovasyonun desteklenmesi, düşük karbonlu sanayi teknolojilerinin rekabet gücünü artırmaya yönelik uygun koşulların ve finansman araçlarının geliştirilmesi ve yeşil dönüşümün gerektirdiği beceri ihtiyaçlarının değerlendirilmesi, sanayinin karbonsuzlaştırılmasını destekleyen başlıca politika alanları arasında yer almaktadır (OECD, 2023).

4.3. Başlıca Araçları

Yeşil ticaret politikalarında öne çıkan araçlardan ilki karbon vergileridir. Karbon vergileri emisyonlara belirli bir parasal maliyet yükleyerek karbon yoğun üretim ve tüketimin göreli fiyatını artırmayı amaçlamaktadır. Karbon vergilerinin fiyat istikrarı sağlayabilmesi, firmaların gelecekte karşılaşacakları karbon maliyetlerini daha öngörülebilir hâle getirerek yatırım kararlarını kolaylaştırabilir. Ayrıca bu vergiler kamu geliri yaratma potansiyeline sahiptir. Bununla birlikte uluslararası karbon fiyatlandırmasının uygulanması güncel emisyon verileri, güçlü kurumlar, düzenleyici kapasite ve ülkeler arasında yüksek düzeyde koordinasyon gerektirmektedir (WTO, 2022).

Emisyon ticaret sistemleri karbon fiyatlandırmasının diğer temel aracıdır. Doğrudan karbon fiyatlandırmasında emisyon ticaret sistemleri ve karbon vergileri, kapsama alınan işletmelere emisyonlarından dolayı doğrudan bir mali yükümlülük getirmektedir. Emisyon ticaret sistemlerinde toplam emisyon miktarının sınırlandırılması ve emisyon izinlerinin ekonomik aktörler arasında ticaretine olanak verilmesi, emisyon azaltımının piyasa mekanizması aracılığıyla gerçekleştirilmesini amaçlamaktadır (World Bank, 2024).

Bir diğer araç sınırda karbon düzenlemeleridir. CBAM, AB karbon fiyatının belirli ithal mallara uygulanması yoluyla karbon yoğun ve ticarete açık sektörlerde AB içindeki ve dışındaki üreticiler arasındaki karbon maliyeti farklılıklarını azaltmayı amaçlamaktadır. Mekanizma aynı zamanda üçüncü ülkelerin karbon fiyatlandırması veya diğer karbonsuzlaştırma politikalarını geliştirmeleri yönünde teşvik oluşturabilecek bir dış politika etkisine sahiptir (Otto, 2025).

Çevresel standartlar yeşil ticaret politikalarının düzenleyici boyutunu oluşturmaktadır. Performans standartları

üretim birimi başına ulaşılması gereken çevresel sonucu belirlerken, teknik standartlar üreticilerin kullanması gereken kirlilik azaltıcı teknolojileri veya üretim yöntemlerini tanımlayabilmektedir. Bunun yanı sıra yüksek emisyonlu veya enerji verimsiz ürünlerin satış ve ithalatının sınırlandırılması ya da belirli teknolojilerin aşamalı olarak kullanımdan kaldırılması da düzenleyici araçlar arasında yer almaktadır (WTO, 2022).

Yeşil sanayi politikaları, sanayinin karbonsuzlaştırılmasının desteklenmesinde kullanılan politika yaklaşımları arasında yer almaktadır. Bu kapsamda bilim, teknoloji ve inovasyonun rolünün değerlendirilmesi, düşük karbonlu sanayi teknolojilerinin rekabet gücünü artırmaya yönelik uygun koşulların ve finansman araçlarının belirlenmesi ile temel sanayi sektörlerindeki sübvansiyonların ölçülmesi ve izlenmesi önem taşımaktadır (OECD, 2023).

5. ULUSLARARASI TİCARETE ETKİLERİ

5.1. Rekabet Gücü

Yeşil ticaret politikalarının rekabet gücü üzerindeki etkisi, çevresel düzenlemelerin firmalara getirdiği uyum maliyetleri ile bu düzenlemelerin teşvik edebileceği inovasyon kazanımları birlikte dikkate alınarak değerlendirilebilir. Porter ve van der Linde'ye göre uygun biçimde tasarlanmış düzenlemeler firmaları ürün ve süreçlerini yeniden yapılandırmaya, enerji ve malzeme kullanımını azaltmaya ve kaynak verimliliğini artırmaya yöneltebilir. Bu kazanımlar kısa dönemde uyum maliyetlerini her zaman tamamen telafi etmese de, çevresel standartlara erken uyum sağlayan firmaların düşük karbonlu ürün ve teknolojilerde bilgi birikimi oluşturarak yeni pazarlarda avantaj elde etmesi mümkün olabilir (Porter & van der Linde, 1995).

CBAM'ın ülkeler üzerindeki ticari etkileri ekonomik yapılarına ve mevcut karbon fiyatlandırma sistemlerine göre farklılaşabilmektedir. Hindistan, Rusya, Türkiye ve Brezilya gibi gelişmekte olan ekonomiler önemli ihracat riskleriyle karşılaşırken, Birleşik Krallık, Kanada, İsviçre ve Norveç gibi işleyen karbon fiyatlandırma sistemlerine sahip gelişmiş ekonomiler göreli rekabet gücü kazanımları elde edebilmektedir. CBAM kapsamının genişlemesi hâlinde ülkeler arasındaki bu farklılıkların daha belirgin hâle gelebileceği öngörülmektedir (Li, ve diğerleri, 2026).

Rekabet gücünün yalnızca maliyet rekabetinden ibaret olmadığı da dikkate alınmalıdır. Çevresel düzenlemelere erken uyum sağlayan firmalar daha düşük enerji ve malzeme kullanımı, yeni ürün geliştirme ve çevreye duyarlı tüketici gruplarına erişim gibi kanallar üzerinden farklılaşabilir. Bu nedenle yeşil dönüşümün rekabet gücü üzerindeki nihai sonucu sektörün yapısına, düzenlemenin tasarımına, teknolojik kapasiteye ve firmaların inovasyon yeteneğine bağlı olarak değişebilir (Porter & van der Linde, 1995).

5.2. İhracat ve İthalat

Yeşil ticaret politikaları ihracat ve ithalat akımlarını karbon fiyatları, çevresel standartlar ve üretim yapısındaki değişimler üzerinden etkileyebilmektedir. Ticari açılmanın çevresel sonuçları ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerine bağlı olarak farklılaşırken, sıkı iklim politikalarının yarattığı maliyet farkları karbon yoğun üretimin daha gevşek çevresel düzenlemelere sahip ülkelere kayması ihtimalini de gündeme getirebilir. Bu nedenle dış ticaret üzerindeki etkiler değerlendirilirken çevresel düzenlemelerin yanı sıra üretimin sektörel bileşimi ve geleneksel karşılaştırmalı üstünlük unsurlarının da dikkate alınması gerekmektedir (WTO, 2022).

CBAM'ın dış ticaret üzerindeki etkileri, ülkelerin AB pazarına bağımlılığı, ihraç ettikleri ürünlerin karbon yoğunluğu ve uygulamaya verdikleri politika tepkilerine göre farklılaşabilmektedir. AB pazarına yüksek oranda bağımlı karbon yoğun sektörler daha yüksek ihracat riskiyle karşılaşabilirken, yerel karbon fiyatlandırması ve ihracat pazarlarının çeşitlendirilmesi bu kayıpların hafifletilmesine katkı sağlayabilir. Bu çerçevede uzun vadeli uyumun ihracat yapısının daha düşük karbonlu ve yüksek katma değerli alanlara yönelmesiyle desteklenebileceği belirtilmektedir (Li, ve diğerleri, 2026).

Yeşil dönüşümün dış ticaret üzerindeki etkisi yalnızca mevcut ihracatın maliyetinin artması şeklinde ortaya çıkmayabilir. Yenilenebilir enerji teknolojileri, enerji verimli ürünler, çevresel mal ve hizmetler ile düşük karbonlu üretim girdilerine yönelik talep artışı, yeni uluslararası pazarların oluşmasını sağlayabilir. Dolayısıyla ülkelerin ihracat yapılarının yeşil dönüşüme ne ölçüde uyum sağlayabildiği, gelecekteki dış ticaret performansları açısından daha önemli hâle gelebilir (WTO, 2022).

5.3. Küresel Değer Zincirleri

Üretimin küresel değer zincirleri boyunca parçalanması, bir ürünün gömülü emisyonlarının farklı ülkelerde ve farklı üretim aşamalarında ortaya çıkmasına neden olmakta, bu durum karbon içeriğinin ölçülmesini ve karbon maliyetlerinin dağılımını karmaşıklaştırmaktadır. Ticaret bağlantılı toplam CO_2 emisyonlarında yabancı kaynaklı emisyonların payının 1995–2018 döneminde yüzde 24'ten yüzde 31'e yükselmesi bu yapının önemini göstermektedir. CBAM benzeri uygulamalar yaygınlaştıkça nihai ihracatçıların yanı sıra tedarikçilerin ve ara girdi üreticilerinin emisyon bilgilerinin izlenmesi ve düşük karbonlu tedarikçi seçimi daha önemli hâle gelebilir (WTO, 2022).

Sanayinin karbonsuzlaştırılması açısından değer zincirlerinin tamamının dikkate alınması önem taşımaktadır. OECD, değer zincirleri boyunca sanayinin karbonsuzlaştırılmasına ilişkin güçlüklerin ölçülmesini, karbon ayak izi metodolojilerinin değerlendirilmesini, düşük karbonlu sanayi teknolojilerinin rekabet gücünü artırmaya yönelik koşulların ve finansman araçlarının belirlenmesini ve özellikle KOBİ'lere odaklanarak firma düzeyindeki emisyonların analiz edilmesini bu alandaki çalışmalarının unsurları arasında göstermektedir (OECD, 2023).

Küresel değer zincirleri iklim değişikliğinin fiziksel etkilerine karşı da kırılgan olabilmektedir. Ara girdilerin kısa dönemde kolayca ikame edilemediği yoğunlaşmış değer zincirlerinde iklim kaynaklı kesintilerin etkisi daha büyük olabilir. Nitekim 2011 yılında Tayland'da yaşanan seller elektronik ve otomotiv sektörlerindeki küresel tedarik zincirlerini aksatmış ve küresel sanayi üretiminin büyüme hızında tahmini 2,5 yüzde puanlık düşüşe yol açmıştır (WTO, 2022).

5.4. Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerindeki Farklı Etkiler

Yeşil ticaret politikalarının sonuçları ülkelerin gelir düzeyleri, üretim yapıları, finansman olanakları ve teknolojik kapasiteleri bakımından farklılaşabilmektedir. Gelişmiş ülkeler genellikle karbon ölçüm sistemleri ve kurumsal altyapı açısından daha güçlü konumdayken, düşük ve orta gelirli ülkeler aynı dönüşüm karşısında daha yüksek göreli maliyetlerle karşılaşabilir. Nitekim WTO simülasyonları, düşük, orta ve yüksek gelirli bölgelere sırasıyla 25, 50 ve 75 ABD doları düzeyinde farklılaştırılmış karbon fiyat tabanları uygulansa dahi düşük gelirli bölgelerin reel gelir kayıplarından tamamen korunamayabileceğine işaret etmektedir (WTO, 2022).

CBAM açısından da gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler arasında farklılaşan etkiler görülmektedir. Karbon fiyatlandırma mekanizmaları daha gelişmiş olan bazı yüksek gelirli ekonomilerin görece avantajlı konuma gelebilmesine karşılık, karbon yoğun üretim ve ihracat yapısına sahip gelişmekte olan ekonomiler daha yüksek ihracat riskleriyle karşılaşabilmektedir. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerin ticarette gömülü emisyonların önemli bir bölümünü üstlenirken aynı ölçüde ekonomik getiri elde edememesi, emisyon yükleri ile ekonomik kazanımların ülkeler arasındaki eşitsiz dağılımını gündeme getirmektedir (Li, ve diğerleri, 2026).

Bu farklılık iklim politikalarının uluslararası adalet boyutunu da ortaya çıkarmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin tarihsel emisyonlara katkılarının, mevcut ekonomik kapasitelerinin ve kalkınma gereksinimlerinin gelişmiş ülkelerden farklı olması, tek taraflı çevresel ticaret önlemlerinin "ortak fakat farklılaştırılmış sorumluluklar ve göreli kabiliyetler" ilkesi açısından değerlendirilmesine neden olmaktadır. Bu çerçevede CBAM'ın çevresel etkinliğinin yanı sıra farklı gelişmişlik düzeyindeki ülkelerin yükümlülük ve kapasitelerini ne ölçüde dikkate aldığı da tartışılmaktadır (Leonelli, 2026).

Bununla birlikte gelişmekte olan ülkeler açısından yeşil dönüşüm yalnızca bir uyum maliyeti olarak görülmemelidir. Temiz enerji kaynaklarına, kritik minerallere veya düşük karbonlu üretim potansiyeline sahip ekonomiler, küresel üretim yapısındaki dönüşümden yeni ticaret ve yatırım olanakları elde edebilir. Bu fırsatların kullanılabilmesi ise teknolojik kapasitenin geliştirilmesi, altyapı yatırımlarının artırılması ve küresel değer zincirlerinde yalnızca hammadde sağlayıcısı olmaktan daha yüksek katma değerli aşamalara geçilebilmesiyle yakından ilişkili görünmektedir (UNEP, 2023).

6. KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE FIRSATLAR

6.1. Ticaret Engeli Tartışmaları

Yeşil ticaret politikalarının en tartışmalı yönlerinden biri çevresel hedeflerle korumacılık arasındaki sınırın nasıl belirleneceğidir. CBAM, karbon kaçağını önleme, adil rekabet koşulları oluşturma, emisyonları azaltma ve üçüncü ülkelerde iklim politikalarını teşvik etme gibi birden fazla amacı aynı araçta birleştirmektedir. Bununla birlikte bu amaçların her durumda bütünüyle uyumlu olmaması ve ithal ürünlerin ek karbon maliyetleriyle karşılaşması, mekanizmanın çevresel bir araç mı yoksa yeşil korumacılığın bir biçimi mi olduğu yönündeki tartışmaları güçlendirmektedir (Pirlot, 2022).

CBAM'a yönelik ülkelerin politik tepkileri de bu tartışmanın uygulamadaki karşılığını göstermektedir. Ülkeler AB'nin düzenlemesine karşı siyasal veya hukuki muhalefet gösterebilmekte, AB ile iş birliği arayabilmekte veya kendi karbon fiyatlandırma ve karbonsuzlaştırma politikalarını değiştirebilmektedir. Bu seçenekler birbirini dışlamamakta; aynı ülke farklı dönemlerde muhalefet, iş birliği ve iç politika uyarlamasını birlikte kullanabilmektedir (Otto, 2025).

Yeşil korumacılık tartışması yalnızca karbon sınır düzenlemeleriyle sınırlı değildir. Yeşil sübvansiyonların yerli girdi kullanımına veya ihracat performansına bağlanması, çevresel hedeflerin sanayi ve ticaret politikası hedefleriyle iç içe geçmesine neden olabilir. Bu tür uygulamalar yerli temiz teknoloji sektörlerinin gelişmesini destekleyebilse de yabancı üreticiler açısından ayrımcı sonuçlar ortaya çıkararak uluslararası ticaret uyuşmazlıklarına yol açabilir. Bu durum, yeşil ticaret politikalarının değerlendirilmesinde yalnızca çevresel amaçların değil, kullanılan araçların nasıl tasarlandığının da dikkate alınmasını gerekli kılmaktadır. Bu çerçevede şeffaf, ölçülebilir ve ayrımcı olmayan çevresel kriterlerin benimsenmesi, ticaret

ortaklarının farklı koşullarının dikkate alınması ve uluslararası koordinasyonun güçlendirilmesi, çevresel politikaların ticaret engeline dönüştüğü yönündeki endişelerin azaltılmasına katkıda bulunabilir (WTO, 2022).

6.2. Yeşil İnovasyon

Yeşil ticaret politikalarının sunduğu önemli fırsatlardan biri firmaları inovasyona yönlendirebilmesidir. Porter ve van der Linde'ye göre çevresel düzenlemeler firmaların enerji, hammadde ve atık maliyetlerini yeniden değerlendirmelerine, örgütsel ataleti aşmalarına ve ürün ile üretim süreçlerini daha kapsamlı biçimde yeniden tasarlamalarına yönelik bir inovasyon baskısı yaratabilir. Çevresel standartlara erken uyum sağlayan firmalar düşük karbonlu ürün ve teknolojilerde bilgi birikimi oluşturarak yeni pazarların gelişmesi hâlinde rekabet avantajı elde edebilir; ancak bu inovasyon kazanımlarının özellikle kısa dönemde uyum maliyetlerini bütünüyle karşılaması garanti değildir (Porter & van der Linde, 1995).

Sanayi politikaları, düşük karbonlu dönüşümün desteklenmesinde önemli bir role sahiptir. Bu kapsamda bilim, teknoloji ve inovasyona dayalı yeşil sanayi politikalarının geliştirilmesi, sanayinin karbonsuzlaştırılmasına ilişkin güçlüklerin değer zincirleri boyunca değerlendirilmesi ve düşük karbonlu sanayi teknolojilerinin rekabet gücünü artırmaya yönelik uygun koşullar ile finansman araçlarının belirlenmesi önem taşımaktadır. Bunun yanında yeşil dönüşümün gerektirdiği beceri ihtiyaçlarının değerlendirilmesi de sanayinin karbonsuzlaştırılmasına yönelik politika çalışmalarının bir diğer boyutunu oluşturmaktadır (OECD, 2023).

6.3. Sürdürülebilir Kalkınma

Yeşil ticaret politikalarının sürdürülebilir kalkınma açısından değerlendirilmesi, ekonomik büyüme ile çevresel hedefler arasındaki ilişkinin ötesine geçmektedir. Düşük karbonlu

dönüşümün istihdam, gelir dağılımı, enerji erişimi, teknoloji transferi ve ülkelerin kalkınma olanakları üzerindeki etkileri de önem taşımaktadır. Özellikle gelişmekte olan ekonomilerin iklim hedeflerini gerçekleştirirken ekonomik kalkınma süreçlerini devam ettirebilmeleri, dönüşüm politikalarının kapsayıcı biçimde tasarlanmasını gerekli kılmaktadır (UNEP, 2023).

Karbon fiyatlandırmasının bu açıdan hem maliyet hem de kaynak yaratma boyutu bulunmaktadır. Uygun biçimde tasarlanan karbon fiyatlandırması yatırım, üretim ve tüketim davranışlarının değiştirilmesine yönelik ekonomik teşvikler oluştururken aynı zamanda kamu geliri yaratabilmektedir. Bu gelirlerin yeşil yatırımların finansmanı veya karbon fiyatlandırmasından daha fazla etkilenen kesimlerin desteklenmesi amacıyla kullanılması, politikanın sosyal ve ekonomik etkilerinin yönetilmesine katkı sağlayabilir (World Bank, 2024).

Gelişmekte olan ülkelerin düşük karbonlu dönüşümünün desteklenmesi uluslararası iş birliğinin de önemli bir boyutudur. Bu ülkelerin ticarete bağlı emisyonlarını azaltabilmeleri için finansman, teknoloji, kurumsal kapasite ve karbon ölçüm sistemlerine erişimlerinin geliştirilmesi önem taşımaktadır. Ticaret bağlantılı emisyonların azaltılması açısından özellikle sürdürülebilir tedarik zincirlerinin oluşturulması ve gelişmekte olan ülkelere yönelik uluslararası desteğin artırılması gerekliliği vurgulanmaktadır (WTO, 2022).

Düşük karbonlu sanayileşme gelişmekte olan ülkeler açısından yeni kalkınma olanakları yaratabilir. Temiz enerji teknolojileri, kritik hammaddelerin işlenmesi, enerji verimli üretim ve çevresel hizmetler yeni küresel değer zincirlerine katılımı destekleyebilirken, bu fırsatların ekonomik kalkınmaya dönüşmesi daha yüksek katma değerli üretim aşamalarına geçişe bağlıdır. Bununla birlikte dönüşümün sonuçları ülkelerin

başlangıç koşullarına göre farklılaşabilir; enerji ithalatçısı ekonomiler yenilenebilir enerji sayesinde dışa bağımlılıklarını azaltabilirken, fosil yakıt ihracatına bağımlı ülkeler ihracat gelirlerinde azalma ve varlık değerlerinde kayıp riskiyle karşılaşabilir (UNEP, 2023).

Bu çerçevede sürdürülebilir kalkınma ile uluslararası ticaret arasında karşılıklı bir ilişki bulunduğu söylenebilir. Ticaret düşük karbonlu teknolojilerin ve çevresel malların ülkeler arasında yayılmasına katkıda bulunabilirken, yeşil politikalar uluslararası ticaretin üretim ve teknoloji yapısını dönüştürebilir. Ancak bu sürecin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki mevcut farklılıkları büyütmemesi, uluslararası iklim ve ticaret politikalarının önemli sorunlarından biri olmaya devam etmektedir (WTO, 2022).

7. SONUÇ

İklim değişikliğinin ekonomik faaliyetler üzerindeki etkilerinin belirginleşmesiyle birlikte çevre politikaları ile uluslararası ticaret politikaları arasındaki ilişkinin gelecekte daha da güçlenmesi beklenebilir. Üretim süreçlerinin karbon yoğunluğu, kullanılan enerji kaynakları ve ürünlerin çevresel özellikleri, uluslararası rekabetin geleneksel belirleyicilerine ek olarak daha fazla önem kazanabilir. Bu durum, ülkelerin dış ticaret politikalarını düşük karbonlu dönüşüm hedeflerinden tamamen bağımsız biçimde yürütmelerini giderek güçleştirebilir.

Yeşil ticaret politikalarının uluslararası ticaret üzerindeki etkilerinin tek yönlü olması beklenmemelidir. Karbon fiyatlandırması, çevresel standartlar ve sınırda karbon düzenlemeleri bazı sektörlerde üretim ve uyum maliyetlerini yükseltebilirken, düşük karbonlu üretime erken uyum sağlayan firmalar açısından yeni pazar ve rekabet olanakları ortaya çıkabilir. Bu nedenle yeşil dönüşümün kazanan ve

kaybedenlerinin ülkeler kadar sektörler ve firmalar arasında da farklılaşması muhtemel görünmektedir.

Özellikle gelişmekte olan ülkeler bakımından bu dönüşümün daha hassas bir süreç oluşturabileceği değerlendirilebilir. Karbon yoğun üretim yapısı, sınırlı teknolojik kapasite, finansman yetersizlikleri ve belirli ihracat pazarlarına bağımlılık yeni çevresel düzenlemelere uyum maliyetlerini artırabilir. Bununla birlikte yenilenebilir enerji kaynakları, kritik hammaddeler, temiz üretim ve çevresel mal ve hizmetler gibi alanlar aynı ülkeler için yeni ihracat ve sanayileşme fırsatları da yaratabilir. Bu nedenle yeşil ticaret politikalarının gelişmekte olan ülkeler açısından yalnızca bir tehdit veya yalnızca bir fırsat olarak değerlendirilmesi yeterli olmayabilir.

Küresel değer zincirlerinin yapısı da yeşil ticaret politikalarının etkilerinin belirlenmesinde önemli bir unsur hâline gelebilir. Üretimin farklı aşamalarının farklı ülkelerde gerçekleştirilmesi, bir ürünün karbon içeriğinin ölçülmesini ve karbon maliyetlerinin değer zinciri boyunca dağılımını karmaşıklaştırabilir. Firmaların tedarikçi seçimlerinde çevresel performansa daha fazla önem vermesi durumunda düşük karbonlu üretim kapasitesi, küresel değer zincirlerine katılımın yeni belirleyicilerinden biri hâline gelebilir.

Yeşil ticaret politikalarının korumacılığa dönüşme ihtimali ise uluslararası ticaret sistemi açısından önemli bir tartışma alanı olmaya devam edebilir. Bu noktada temel sorun, çevresel amaçlarla uygulanan ticaret önlemlerinin korumacı bir nitelik kazanması ihtimali ile karbon kaçağının önlenmesi ve çevresel standartların korunması gerekliliği arasında ortaya çıkmaktadır. Politikaların şeffaf, öngörülebilir ve mümkün olduğunca ayrımcı olmayan biçimde tasarlanması bu tartışmaların azaltılmasına katkı sağlayabilir.

Sonuç olarak yeşil ticaret politikaları, uluslararası ticaretin geleceğini şekillendirebilecek unsurlardan biri olarak değerlendirilebilir. Bu politikaların etkilerinin yalnızca ticaret hacmi veya üretim maliyetleri üzerinden değil; rekabet gücü, teknolojik dönüşüm, küresel değer zincirleri, kalkınma farklılıkları ve çevresel sürdürülebilirlik birlikte dikkate alınarak değerlendirilmesi daha kapsamlı bir yaklaşım sağlayabilir. Uluslararası iş birliğinin güçlendirilmesi, gelişmekte olan ülkelerin dönüşüm kapasitelerinin desteklenmesi ve çevresel hedeflerle açık ticaret sistemi arasında uygun bir dengenin kurulması, yeşil dönüşümün daha kapsayıcı biçimde gerçekleşmesine katkıda bulunabilir.

KAYNAKÇA

Antweiler, W., Copeland, B. R., & Taylor, M. S. (1998). *Is Free Trade Good for the Environment? NBER Working Paper*. No. 6707.

Copeland, B. R., & Taylor, M. S. (1994). North-South Trade and the Environment. *The Quarterly Journal of Economics, 109*(3), 755-787. doi:https://doi.org/10.2307/2118421

Copeland, B. R., & Taylor, M. S. (2003). *Trade and the Environment: Theory and Evidence.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Leonelli, G. C. (2026). Trade-Related Environmental Leverage and Its Limits: Is the EU Carbon Border Adjustment Mechanism Incompatible with Common but Differentiated Responsibilities and Respective Capabilities? *Leiden Journal of International Law, 39*(3), 634-654. doi:https://doi.org/10.1017/S0922156526100880

Li, M., Sun, Y., Xia, Y., Yang, Z., Chen, C., Yuan, Y., & Wang, P. (2026). The Impacts of Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) on International Trade and Policy Responses: From an Economic and Environmental Equity Perspective. *Energy Policy, 210*, 1-13. doi:https://doi.org/10.1016/j.enpol.2025.115014

OECD. (2021). *Effective Carbon Rates 2021: Pricing Carbon Emissions Through Taxes and Emissions Trading.* Paris: OECD Publishing.

OECD. (2023). OECD Work in Support of Industrial Decarbonisation. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-work-in-support-of-industrial-decarbonisation_cd589e4f-en.html. Erişim tarihi: 14 Eylül 2026.

Otto, S. (2025). The External Impact of EU Climate Policy: Political Responses to the EU's Carbon Border Adjustment Mechanism. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, *25*, 177-194. doi:https://doi.org/10.1007/s10784-025-09667-z

Pirlot, A. (2022). Carbon Border Adjustment Measures: A Straightforward Multi-Purpose Climate Change Instrument? *Journal of Environmental Law*, *34*(1), 25-52. doi:doi: 10.1093/jel/eqab028

Porter, M. E., & van der Linde, C. (1995). Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship. *Journal of Economic Perspectives*, *9*(4), 97-118. doi:http://dx.doi.org/10.1257/jep.9.4.97

UNEP. (2023). Emissions Gap Report 2023. https://www.unep.org/resources/emissions-gap-report-2023. Erişim tarihi: 14 Eylül 2026.

World Bank. (2024). *State and Trends of Carbon Pricing 2024.* Washington, DC: World Bank.

WTO. (2022). World Trade Report 2022. https://digitallibrary.un.org/record/3997236?v=pdf. Erişim tarihi: 14 Eylül 2026.

YAPTIRIMLARIN İRAN BANKACILIK SİSTEMİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ: FİNANSAL İZOLASYON VE YAPISAL DÖNÜŞÜM[1]

Yasaman RAHİMZADEHASL[2]

1. GİRİŞ

1.1. Araştırmanın Arka Planı ve Kavramsal Çerçeve

Ekonomik yaptırımlar, devletlerin dış politika hedeflerini gerçekleştirmek amacıyla başvurduğu önemli araçlardan biri hâline gelmiştir. Özellikle doğrudan askeri müdahalenin yüksek ekonomik ve insani maliyetleri dikkate alındığında, ekonomik ve finansal araçlar hedef ülkeler üzerinde baskı oluşturmanın alternatif yolları arasında yer almaktadır. Yaptırımlar; dış ticaret, finansal işlemler, yatırım ve uluslararası ekonomik ilişkiler gibi farklı alanları kapsayabilmekte ve hedef ülkenin küresel ekonomik sistemle olan ilişkilerini önemli ölçüde sınırlandırabilmektedir. Bu yönüyle yaptırımlar yalnızca ekonomik bir kısıtlama mekanizması değil, aynı zamanda dış politika amaçlarının gerçekleştirilmesinde kullanılan bir araç olarak değerlendirilmektedir. Redzic (2012), yaptırımların hedef ülke üzerinde ekonomik baskı oluşturmanın yanı sıra, ülkenin politikalarını değiştirmeye yönelik bir mesaj ve dış politika aracı olarak da kullanılabileceğini belirtmektedir (akt. Keimasi vd., 2016).

---

[1] Bu çalışma Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası Ticaret ve Finans Bölümünde Doç.Dr. Meltem KESKİN'in danışmanlığında yürütülen tez çalışmasından üretilmiştir.

[2] Tezli Yüksek Lisans Öğrencisi, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, SBE, UTF, ORCID: 0009-0000-5457-8017

İran, uzun yıllardır kapsamlı uluslararası yaptırımlara maruz kalan ülkelerden biri olması nedeniyle bu açıdan dikkat çekici bir örnek teşkil etmektedir. İran'a yönelik yaptırımların geçmişi 1979 İran Devrimi sonrasına uzanmakta; sonraki dönemlerde ise farklı siyasi ve ekonomik gerekçeler doğrultusunda kapsamı genişlemektedir. Özellikle İran'ın nükleer programı, balistik füze faaliyetleri, bölgesel politikaları ve insan hakları alanındaki uygulamaları, yaptırım politikalarının temel gerekçeleri arasında yer almıştır. Bu süreçte yaptırımların kapsamının genişlemesi, İran'ın uluslararası ticaret, finansman ve yatırım kanallarına erişimini zorlaştırmış ve ülkenin küresel ekonomik sistemle olan ilişkilerini önemli ölçüde etkilemiştir.

İran örneğinde yaptırımların en önemli boyutlarından biri finansal ve bankacılık alanındaki kısıtlamalardır. Uluslararası bankacılık sistemine erişimin sınırlandırılması, İran bankalarının yabancı finans kuruluşlarıyla ilişkilerini zayıflatırken dış ticarette ödeme ve tahsilat süreçlerinin yürütülmesini de güçleştirmiştir. Yaptırım ihlali riski nedeniyle yabancı bankaların ihtiyatlı davranması, yaptırımların etkisini doğrudan kısıtlamaların ötesine taşımaktadır (Vesali ve Torabi, 2011).

Finansal ilişkilerin daralması, İran'ın dış ticaret finansmanını zorlaştırırken ekonomik faaliyetlerin farklı alanlarında da etkiler ortaya çıkarabilmektedir. Uluslararası ticaretin bankacılık hizmetleri, ödeme sistemleri, kredi, sigorta ve döviz transferleri gibi finansal mekanizmalara bağlı olması nedeniyle finansal kanallardaki kısıtlamalar ticari işlemlerin maliyetini ve karmaşıklığını artırabilmektedir. Bunun yanında, döviz girişlerinin azalması ve finansal belirsizliğin artması, döviz kuru üzerinde baskı oluşturarak ithalat maliyetleri ve üretim faaliyetleri üzerinde de etkili olabilmektedir. Böylece finansal alanda başlayan kısıtlamaların zaman içerisinde reel ekonomi ve hanehalklarının satın alma gücü üzerinde de sonuçlar doğurması mümkün hâle gelmektedir.

Bununla birlikte, yaptırımların ekonomik baskı oluşturması, hedef ülkenin siyasi veya ekonomik davranışının mutlaka değişeceği anlamına gelmemektedir. Yaptırımların sonuçları; hedef ülkenin ekonomik yapısı, ekonomik dayanıklılığı, alternatif ticaret ve finansman olanakları ve yaptırımlara uyum sağlama kapasitesi gibi çeşitli faktörlere bağlı olarak farklılaşabilmektedir. Ghanbarlou (2018), ekonomik baskının artmasının hedef ülkedeki mevcut ekonomik sorunları derinleştirebileceğini belirtmekle birlikte, yaptırımların hangi düzeyde ekonomik veya siyasi sonuçlara yol açacağının önceden kesin biçimde belirlenmesinin güç olduğunu ifade etmektedir.

Bu çerçevede İran'a yönelik yaptırımların ekonomik sonuçlarının yalnızca yaptırım uygulamalarının doğrudan etkileri üzerinden ele alınması yeterli değildir. Yaptırımların uluslararası finansal sisteme erişim, dış ticaretin finansmanı, yatırım, döviz piyasası ve üretim gibi birbirleriyle bağlantılı alanlarda ortaya çıkardığı etkilerin birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir. İran örneği, finansal yaptırımların hedef ülkenin yalnızca bankacılık sistemini değil, daha geniş anlamda uluslararası ekonomik ilişkilerini ve ekonomik faaliyetlerin işleyişini nasıl etkileyebildiğini incelemek açısından önemli bir çerçeve sunmaktadır.

1.2. İran Ekonomisinde Bankacılık Sisteminin Önemi ve Uluslararası İzolasyon

İran ekonomisinde bankacılık sistemi; dış ticaretin finansmanı, uluslararası ödemelerin gerçekleştirilmesi ve döviz transferlerinin sağlanması açısından önemli bir role sahiptir. Bu nedenle İran bankalarının uluslararası finansal sistemden dışlanması, yalnızca bankacılık sektörünü değil, dış ticaretin ve ekonomik faaliyetlerin genel işleyişini de etkilemiştir. Yaptırımlar sonucunda İran bankalarının muhabir bankacılık ilişkileri önemli ölçüde azalmıştır.

JCPOA'nın 2016 yılında uygulanmaya başlamasıyla birlikte İran'ın uluslararası finansal sistemle ilişkilerinde kısmi bir iyileşme görülmüştür. SWIFT, Şubat 2016'da İran Merkez Bankası ile yaptırım kapsamında bulunmayan 15 İran bankasını yeniden sisteme bağlamış; muhabir bankacılık ilişkilerinin sayısı da aynı yılın sonunda 238'e yükselmiştir. Bununla birlikte, ABD yaptırımlarının devam eden unsurları ve yabancı bankaların yaptırım riski, İran'ın uluslararası finansal sisteme tam anlamıyla yeniden entegre olmasını sınırlamıştır.

İran'ın petrol gelirlerinin uluslararası finansal sistem üzerinden serbestçe transfer edilememesi, bu gelirlerin kullanımını zorlaştırırken dış ticaret işlemlerinin finansmanında ek maliyetler ortaya çıkarmıştır (International Monetary Fund [IMF], 2017; Ghasseminejad ve Jahan-Parvar, 2020).

1.3. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Kaynakları

Bu çalışmanın temel amacı, 1979 İran Devrimi sonrasında İran'a yönelik yaptırımların tarihsel gelişimini ve özellikle bankacılık, dış ticaret, petrol ve enerji sektörü ile uluslararası finansal ilişkiler üzerindeki etkilerini incelemektir. Bu doğrultuda yaptırımların yalnızca hukuki ve tarihsel boyutu ele alınmamakta, İran ekonomisinin uluslararası finansal sistemle ilişkilerinde meydana gelen değişimler ve ekonomik faaliyetler üzerindeki sonuçları da değerlendirilmektedir.

Araştırma, 1979 sonrasında ABD tarafından uygulanan ilk yaptırımlardan başlayarak Birleşmiş Milletler yaptırımlarının devreye girdiği 2006 yılına, finansal ve petrol yaptırımlarının yoğunlaştığı 2010–2012 dönemine, Ortak Kapsamlı Eylem Planı'nın (JCPOA) imzalandığı 2015 yılına ve yaptırımların önemli ölçüde kaldırıldığı 2016 yılına kadar uzanan süreci kapsamaktadır. Bunun yanı sıra, ABD'nin 2018 yılında JCPOA'dan çekilmesinin ardından yeniden uygulamaya koyduğu yaptırımlar ve sonraki dönemde yaşanan gelişmeler ile 2025–

2026 dönemindeki güncel gelişmeler de araştırma kapsamına dâhil edilmiştir. Böylece yaptırımların farklı dönemlerde geçirdiği değişim ve İran'ın ekonomik ve finansal yapısı üzerindeki etkileri tarihsel bir bütünlük içinde ele alınmaktadır.

Çalışmada akademik literatürün yanı sıra IMF, İran Merkez Bankası, SWIFT, OFAC, Birleşmiş Milletler ve Avrupa Birliği gibi ulusal ve uluslararası kurumların yayımladığı resmî belgelerden yararlanılmıştır. Güncel gelişmelerin ve yaptırım süreçlerinin izlenmesi amacıyla Reuters ve Al Jazeera gibi uluslararası haber kaynaklarına da başvurulmuştur. Farklı nitelikteki kaynakların birlikte değerlendirilmesi, İran'a yönelik yaptırımların ekonomi ve bankacılık sistemi üzerindeki etkilerinin yanı sıra uluslararası hukuk, enerji politikaları, dış politika ve küresel finans sistemiyle olan bağlantılarının da bütüncül bir çerçevede incelenmesine imkân sağlamaktadır.

2. İRAN'A UYGULANAN YAPTIRIMLARIN TARİHSEL GELİŞİMİ

2.1. 1979 Devrimi'nden 2006'ya: İlk Yaptırımlar ve Kademeli Artış

İran'a yönelik ABD yaptırımlarının modern dönemdeki başlangıcı, 1979 İran Devrimi ve aynı yıl Tahran'daki ABD Büyükelçiliği'nin işgali sonrasında ortaya çıkmıştır. Bu gelişmeler, ABD ile İran arasındaki siyasi ilişkilerin ciddi biçimde bozulmasına yol açarken, iki ülke arasındaki ekonomik ilişkileri de doğrudan etkilemiştir. Bu dönemde ABD tarafından İran'a çeşitli ekonomik ve finansal kısıtlamalar getirilmiş, bunun sonucunda iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin kapsamı giderek daralmıştır. Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) İran'ın finansal sistemine ilişkin değerlendirmelerinde de ilk yaptırımların 1979 Devrimi sonrasında uygulanmaya başladığı belirtilmektedir.

1979 sonrasında oluşturulan yaptırım çerçevesi, ilerleyen yıllarda farklı hukuki düzenlemelerle genişletilmiştir. Özellikle 1996 yılında yürürlüğe giren *Iran and Libya Sanctions Act* (ILSA), İran'ın enerji sektörüne yönelik yatırımları sınırlandırmanın yanı sıra İran'la belirli ekonomik faaliyetlerde bulunan üçüncü ülke şirketlerini de yaptırım riskiyle karşı karşıya bırakan daha kapsamlı bir mekanizma oluşturmuştur. 2006 yılında ise düzenlemenin İran'a odaklanacak şekilde yeniden yapılandırılmasıyla *Iran Sanctions Act* (ISA) ortaya çıkmıştır. Böylece yaptırım rejimi, yalnızca ABD ile İran arasındaki doğrudan ekonomik ilişkileri sınırlandıran bir yapı olmaktan çıkarak İran'la ekonomik faaliyet yürüten üçüncü tarafları da kapsayabilecek bir niteliğe kavuşmuştur.

Bu süreçte ABD'nin yaptırım politikası, ikili ekonomik ilişkileri sınırlandıran bir uygulamadan daha geniş kapsamlı bir ekonomik ve finansal izolasyon mekanizmasına doğru gelişmiştir. Özellikle üçüncü ülke şirketlerinin ve diğer ekonomik aktörlerin yaptırım riskiyle karşı karşıya kalması, İran'ın uluslararası ekonomik ve finansal bağlantılarının giderek zayıflamasına yol açmıştır. Bu nedenle 1979–2006 dönemi, İran'a yönelik ABD yaptırım rejiminin hukuki ve kurumsal temellerinin oluşturulduğu ve sonraki yıllarda uygulanacak daha kapsamlı finansal yaptırımların zemin kazandığı bir dönem olarak değerlendirilebilir.

2.2. 2006 Sonrası Yaptırımların Yoğunlaşması

2003 yılında Uluslararası Atom Enerjisi Ajansı (UAEA), İran'ın nükleer programı kapsamında bazı beyan edilmemiş faaliyet ve tesisler bulunduğunu tespit etmiştir. Bunun ardından Birleşik Krallık, Fransa ve Almanya ile İran arasında yürütülen müzakereler sonucunda İran, nükleer faaliyetlerinin bir bölümünü geçici olarak askıya almayı kabul etmiştir. Ancak görüşmelerin kalıcı bir anlaşmayla sonuçlanmaması ve İran'ın uranyum

zenginleştirme faaliyetlerine yeniden başlaması üzerine konu Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin gündemine taşınmıştır. Güvenlik Konseyi, bunun sonucunda 2006 yılında İran'ın uranyum zenginleştirme faaliyetlerini durdurmasını amaçlayan ilk yaptırım kararlarını kabul etmiştir.

BM yaptırımlarının yürürlüğe girmesiyle birlikte İran'ın uluslararası finansal sistemle bağlantıları da giderek sınırlandırılmıştır. Nitekim 2006–2007 yıllarında Güneydoğu Asya'nın önde gelen bazı bankalarının, BM Güvenlik Konseyi kararlarında öngörülen kısıtlamaların ötesine geçerek İranlı müşterilere ait hesapları dondurduğu belirtilmektedir (Vesali ve Torabi, 2011).

2.3. 2010–2012 Dönemi: Finansal ve Bankacılık Yaptırımlarının Sıkılaşması

ABD tarafından getirilen düzenlemeler kapsamında İran'ın petrol satışlarından elde ettiği gelirlerin doğrudan ülkeye transfer edilmesi yerine belirli emanet hesaplarda tutulması öngörülmüştür. Yaptırımların etkisi petrol ihracatında da belirginleşmiş; 2011 yılında günlük yaklaşık 2,5 milyon varil olan petrol ihracatı 2014 yılına gelindiğinde yaklaşık 1 milyon varile gerilemiştir.

2010–2012 döneminde ABD ve Avrupa Birliği tarafından İran'a yönelik yaptırımların kapsamı önemli ölçüde genişletilmiştir. Özellikle petrol ihracatına getirilen kısıtlamalar ve İran bankalarıyla gerçekleştirilen finansal işlemlere yönelik sınırlamalar, ülkenin uluslararası ekonomik ilişkilerini daha da zorlaştırmıştır. Bu süreçte İran bankalarının küresel finans sistemiyle olan bağlantıları belirgin biçimde zayıflamıştır.

2.4. JCPOA: Müzakereler ve Yaptırımların Hafifletilmesi

Yaptırımların ekonomik ve finansal baskıyı artırmasıyla birlikte İran, nükleer programına ilişkin uluslararası müzakerelere yeniden ağırlık vermiştir. 2013 yılında İran ile P5+1 ülkeleri arasında yürütülen müzakereler sonucunda, yaptırımların belirli ölçüde hafifletilmesi karşılığında İran'ın uranyum zenginleştirme faaliyetlerini sınırlandırmasını ve nükleer programının bazı unsurlarına ilişkin kısıtlamaları kabul etmesini öngören geçici bir anlaşmaya varılmıştır (Ghasseminejad ve Jahan-Parvar, 2020). Bu gelişme, İran'ın nükleer programı ile ekonomik ve finansal yaptırımlar arasındaki bağlantının daha belirgin hale geldiği bir dönüm noktası oluşturmuştur.

2.5. 2018 Sonrası: ABD'nin JCPOA'dan Çekilmesi ve "Maksimum Baskı" Politikası

8 Mayıs 2018'de ABD Başkanı Donald Trump, ABD'nin Ortak Kapsamlı Eylem Planı'ndan (JCPOA) tek taraflı olarak çekildiğini açıklamıştır. Bu kararın ardından, JCPOA kapsamında kaldırılmış olan ABD yaptırımlarının yeniden uygulanması süreci başlatılmış ve yaptırımlar belirlenen geçiş süreleri içerisinde yeniden yürürlüğe konulmuştur. Özellikle İran'ın petrol ihracatı, bankacılık faaliyetleri ve uluslararası finansal işlemleri üzerindeki kısıtlamalar yeniden genişletilmiştir.

ABD'nin bu dönemde uyguladığı "Maksimum Baskı" politikası, İran'ın ekonomik ve finansal faaliyetlerine yönelik yaptırım baskısının artırılmasına dayanmıştır. Petrol gelirlerine erişimin sınırlandırılması, İran bankalarının uluslararası finansal sistemle bağlantılarının zayıflatılması ve üçüncü ülkelerde faaliyet gösteren şirketler ile finansal kuruluşların İran'la gerçekleştirdikleri işlemler nedeniyle ikincil yaptırım riskiyle karşı karşıya kalması, politikanın temel unsurları arasında yer

almıştır. Böylece İran'ın dış ticaret ve uluslararası finansman kanallarına yönelik kısıtlamalar yeniden yoğunlaşmıştır.

2018 sonrasında uygulanan yaptırım politikası, İran'ın küresel finansal sistemle ilişkilerinin daralmasına ve dış ticaret işlemlerinin gerçekleştirilmesinde alternatif finansal kanallara olan ihtiyacın artmasına neden olan önemli bir dönem oluşturmuştur. Aynı zamanda bu süreç, sonraki yıllarda İran'ın nükleer programına ilişkin diplomatik gelişmelerin ve 2025 yılında yeniden gündeme gelen Birleşmiş Milletler yaptırım mekanizmasının değerlendirilmesi açısından önemli bir arka plan teşkil etmiştir.

2.6. 2025–2026 Dönemi: Snapback Mekanizması ve Yaptırımların Yeniden Uygulanması

2025 yılında İran'ın nükleer programına ilişkin gelişmeler ve bölgedeki askerî gerilim, İran'a yönelik uluslararası yaptırım rejiminin yeniden gündeme gelmesine yol açmıştır. Haziran 2025'te İsrail ile İran arasındaki çatışmaların ardından ABD tarafından İran'ın Fordow, Natanz ve İsfahan'daki nükleer tesislerine yönelik saldırılar gerçekleştirilmiştir. Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri António Guterres, saldırıların ardından yaptığı açıklamada gelişmelerden duyduğu ciddi endişeyi dile getirmiş ve diplomatik çözümün önemine vurgu yapmıştır.

Aynı dönemde İran'ın nükleer programına ilişkin diplomatik süreç de yoğunlaşmıştır. Birleşik Krallık, Fransa ve Almanya'dan oluşan E3 ülkeleri, 28 Ağustos 2025'te İran'ın JCPOA kapsamındaki yükümlülüklerini önemli ölçüde yerine getirmediğini ileri sürerek Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin 2231 sayılı kararı kapsamında öngörülen "snapback" mekanizmasını başlatmıştır. Bu mekanizma uyarınca, Güvenlik Konseyi'nin belirli süre içerisinde yaptırımların kaldırılmasının devamını sağlayacak bir karar kabul etmemesi hâlinde, daha önce kaldırılmış olan BM yaptırımlarının

yeniden uygulanması öngörülmüştür. Güvenlik Konseyi'nin bu süre içinde gerekli kararı kabul etmemesi üzerine söz konusu yaptırımlar 27 Eylül 2025'te yeniden uygulanmaya başlamıştır.

Bu süreç sonucunda 1696 (2006), 1737 (2006), 1747 (2007), 1803 (2008), 1835 (2008) ve 1929 (2010) sayılı Güvenlik Konseyi kararlarının ilgili hükümleri yeniden uygulanmıştır. Ayrıca 1737 sayılı karar uyarınca oluşturulan yaptırım listesi de yeniden tesis edilmiş; BM Güvenlik Konseyi kayıtlarında listenin yeniden 43 kişi ve 78 kuruluşu içerdiği belirtilmiştir. Böylece İran'a yönelik BM yaptırım rejiminin JCPOA öncesindeki temel unsurlarının önemli bir bölümü yeniden yürürlüğe girmiştir.

2026 yılında ise ABD'nin İran'a yönelik yaptırım uygulamaları özellikle uluslararası finansal bağlantılar, petrol gelirleri ve ABD Hazine Bakanlığı tarafından yaptırımlardan kaçınma faaliyetleriyle ilişkilendirilen finansal ağlar üzerinde yoğunlaşmıştır. ABD Hazine Bakanlığı, 24 Ağustos 2026'da "Operation Economic Outcast" adını verdiği yeni bir yaptırım kampanyası başlattığını açıklamıştır.

Kampanyanın sonraki aşamalarında finansal hizmetler, petrol ticareti, dijital varlıklar ve havacılık gibi farklı sektörlerde faaliyet gösteren kişi ve kuruluşlara yönelik yaptırım işlemleri gerçekleştirilmiştir. Örneğin 28 Ağustos 2026'da ABD Hazine Bakanlığı, İran'ın Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki finansal bağlantılarına yönelik yeni tedbirler açıklamış; bazı kişi, şirket ve finansal kuruluşları İran adına para aklama ve yaptırımlardan kaçınma faaliyetleriyle ilişkilendirmiştir.

3. YAPTIRIMLARIN BANKACILIK SİSTEMİNE ETKİLERİ

3.1. Muhabir Bankacılık İlişkilerinin Zayıflaması ve SWIFT'e Erişimin Kesilmesi

Finansal yaptırımlar, hedef ülkenin ekonomik ve finansal faaliyetlerini sınırlandırmak amacıyla kullanılan başlıca ekonomik politika araçlarından biridir. İran örneğinde bankacılık sektörünün hedef alınması, yaptırım politikasının temel unsurlarından birini oluşturmuştur. Sermaye piyasalarının görece sınırlı gelişmişliği nedeniyle bankacılık sektörü, İran ekonomisinin finansmanında merkezi bir konuma sahiptir. İran Merkez Bankası verilerine göre ülkenin mali kaynaklarının yaklaşık %80'i bankacılık sistemi tarafından karşılanmaktadır (Merkez Bankası Halkla İlişkiler ve Ülke Ekonomik İşler Raporu, Para ve Kredi Konseyi, 1396).

Bankacılık sektörüne yönelik kısıtlamaların etkisi bu nedenle yalnızca finansal kuruluşlarla sınırlı kalmamış; üretim, dış ticaret, yatırım ve diğer ekonomik faaliyetlere de yansımıştır. Özellikle İran bankalarının uluslararası ödeme sistemlerinden ve yabancı bankalarla kurulan finansal ilişkilerden dışlanması, sınır ötesi ödemelerin gerçekleştirilmesini ve dış ticaret işlemlerinin finansmanını güçleştirmiştir.

Muhabir bankacılık ilişkileri, farklı ülkelerde faaliyet gösteren bankalar arasında ödeme ve para transferlerinin gerçekleştirilmesini sağlayan temel mekanizmalardan biridir. İran bankalarının yabancı bankalarla olan muhabirlik ilişkilerinin zayıflaması, uluslararası ticaret işlemlerinin yürütülmesini ve bu işlemlerin finansmanını doğrudan etkilemiştir. Bu durum özellikle akreditif, dış ticaret ödemeleri ve diğer sınır ötesi finansal işlemlerde belirgin hâle gelmiştir. Keimasi, Ghaffari Nejad ve Rezaei (2016) tarafından yapılan çalışmada, SWIFT bağlantısının kesilmesinin İran bankalarının aktif kârlılığı ve

özsermaye kârlılığı üzerinde olumsuz etkiler yarattığı belirtilmektedir. Ayrıca yabancı bankaların İran bankaları tarafından düzenlenen akreditifleri kabul etme konusunda isteksiz davranması, İranlı şirketlerin dış ticaret işlemlerini finanse etmesini daha da zorlaştırmıştır.

Uluslararası Para Fonu'nun verilerine göre, İran bankalarının muhabir banka ilişkilerinin sayısı 2006 yılında 633 iken, yaptırımların yoğunlaştığı sonraki dönemde 2014 yılında 50'ye kadar gerilemiştir. Muhabir bankacılık ilişkilerindeki bu gerileme, İran'ın sınır ötesi ödemelerini gerçekleştirmesini zorlaştırmış ve ülkenin küresel finansal sistemle olan entegrasyonunu olumsuz etkilemiştir (International Monetary Fund, 2017).

Yaptırımların ekonomik etkisi yalnızca doğrudan yasaklanan işlemlerle sınırlı kalmamaktadır. Yaptırım ihlali riskinin beraberinde getirdiği hukuki yaptırımlar, yüksek uyum maliyetleri ve itibar kaybı ihtimali, yabancı bankaların İran'la gerçekleştirilen bazı işlemlerden gönüllü olarak uzaklaşmasına neden olabilmektedir. Dolayısıyla yaptırım rejiminin etkisi, hukuken yasaklanan işlemlerin ötesine geçerek finansal kuruluşların riskten kaçınma davranışları yoluyla da genişleyebilmektedir. Bu durum, İran bankalarının uluslararası finansal sistemle mevcut bağlantılarının daha da zayıflamasına yol açmıştır. SWIFT'in 2012 tarihli açıklaması da İran bankalarının sistemden çıkarılmasının uluslararası finansal işlemler ve sınır ötesi ödemeler açısından önemli sonuçlar doğurduğunu ortaya koymaktadır (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, 2012).

Sonuç olarak, İran bankacılık sektörüne yönelik yaptırımlar, yalnızca bankaların uluslararası işlemlerini sınırlandırmakla kalmamış; dış ticaretin finansmanında kullanılan muhabir bankacılık ilişkileri ve uluslararası ödeme

altyapısı üzerinde de önemli kısıtlamalar oluşturmuştur. Bu durum, sınır ötesi işlemlerin gerçekleştirilmesini daha maliyetli ve zaman alıcı hâle getirirken, İran ekonomisinin küresel finansal sistemle olan bağlantılarının da belirgin biçimde daralmasına neden olmuştur.

3.2. Döviz Rezervlerine ve Petrol Gelirlerine Erişimin Kısıtlanması

İran'a yönelik finansal yaptırımlar, muhabir bankacılık ilişkilerinin zayıflatılmasının yanı sıra ülkenin petrol gelirlerine ve döviz rezervlerine erişimini de önemli ölçüde sınırlandırmıştır. Petrol ihracatından elde edilen döviz gelirleri, İran ekonomisinin temel dış kaynaklarından biri olduğundan, bu gelirlerin tahsil edilmesi, transfer edilmesi ve ülke içinde kullanılabilmesi ekonomik istikrar açısından önem taşımaktadır. Bu nedenle petrol gelirlerinin finansal sistem üzerinden ülkeye aktarılmasının engellenmesi, yaptırımların İran ekonomisi üzerindeki etkisini artıran başlıca unsurlardan biri olmuştur.

Özellikle ABD'nin ikincil yaptırımları, yabancı bankaların İran'la finansal işlem gerçekleştirme ve İran kaynaklı varlıkları kullanma konusunda daha temkinli davranmasına yol açmıştır (Iran Primer, 2021). IMF ve FRED verilerine göre İran'ın erişilebilir döviz rezervleri 2018 yılında yaklaşık 122 milyar dolar düzeyindeyken, sonraki yıllarda önemli ölçüde gerileyerek 2023 yılı sonunda yaklaşık 21 milyar dolara düşmüştür (IMF, FRED, n.d.). Bu değişim, yaptırımların İran'ın yalnızca yeni döviz gelirlerine erişimini değil, mevcut döviz kaynaklarının kullanılabilirliğini de sınırlayabildiğini göstermektedir.

İran'ın petrol gelirlerine erişiminde karşılaştığı sorunlar Güney Kore örneğinde de açık biçimde görülmektedir. İran'dan petrol alımlarının 2019 yılında durdurulmasının ardından, Güney Kore'deki bankalarda yaklaşık 7 milyar dolarlık İran petrol

gelirinin bloke edildiği belirtilmektedir. Böylece petrolün ihraç edilmesiyle gelir elde edilmesi ile söz konusu gelirin İran tarafından serbestçe tahsil edilip kullanılabilmesi birbirinden farklı süreçler hâline gelmiştir (Nouraei ve Mostafavi, 2025). Bu durum, finansal yaptırımların petrol ihracatını doğrudan engellemeseler bile elde edilen gelirlerin kullanımını sınırlandırarak benzer ekonomik sonuçlar oluşturabileceğini göstermektedir.

Dolayısıyla yaptırımların İran ekonomisi üzerindeki etkisi yalnızca petrol ihracatındaki değişimler üzerinden değerlendirilmemelidir. Petrol gelirlerinin tahsil edilmesi, uluslararası finansal sistem üzerinden transfer edilmesi ve ekonomik faaliyetlerde kullanılabilmesine yönelik kısıtlamalar da önemli sonuçlar doğurmaktadır. Döviz kaynaklarına erişimin zorlaşması, döviz arzını sınırlayarak ulusal para birimi üzerindeki baskıyı artırabilmekte ve fiyat istikrarı üzerinde olumsuz etkiler oluşturabilmektedir. Bu nedenle döviz rezervlerine ve petrol gelirlerine erişimde yaşanan kısıtlamalar, İran açısından yalnızca finansal sektörle sınırlı olmayan, aynı zamanda makroekonomik sonuçlar doğuran bir sorun alanı oluşturmaktadır.

3.3. Enflasyon, Para Birimi Değer Kaybı ve Bankacılık Sistemine Yansımaları

Petrol gelirlerine ve döviz rezervlerine erişimin sınırlandırılması, İran'da döviz arzı üzerinde baskı oluşturarak ulusal para biriminin değer kaybına zemin hazırlayabilmektedir. Döviz kaynaklarındaki daralma yalnızca döviz piyasasını değil, bankacılık sistemi üzerinden ekonominin diğer kesimlerini de etkileyebilmektedir. Bu bakımdan bankacılık sektörü, yaptırımların finansal sistem üzerindeki etkilerinin reel ekonomiye aktarılmasında önemli bir kanal oluşturmaktadır.

İran bankacılık sektöründeki yapısal sorunların önemli bir bölümü yaptırımların uygulanmasından önce de mevcut olmakla

birlikte, yaptırımlar söz konusu sorunların daha belirgin hâle gelmesine katkıda bulunmuştur. IMF verilerine göre, İran bankacılık sisteminin sermaye yeterlilik oranı Mart 2012'de %8,4 iken Mart 2015'te %5,8'e gerilemiştir. Aynı dönemde sorunlu kredilerin yüksek seviyede olması ve özellikle kamu bankalarının sermaye ihtiyacının artması, sektörün finansal kırılganlığını göstermiştir. 2018 sonrasında yaptırımların yeniden sıkılaştırılması ise bankaların uluslararası finansal işlemlerinin maliyetlerini artırarak mevcut yapısal sorunların daha da ağırlaşmasına katkıda bulunmuştur. 2018'deki ABD Hazine Bakanlığı hamlesi ardından, 50 İran bankası ve şubeleri, tamamen tek taraflı yaptırımlara maruz kalmıştır. Yaptırımların kademeli artışı, sabit koşullarda bankaların maliyetlerinde yaklaşık yüzde 6 oranında artışa yol açmıştır (Bourse & Bazaar Foundation, 2022). Bu yapısal zayıflığın son noktasını gösteren somut bir örnek, Ekim 2025'te yaşanmıştır: Merkez Bankası Guvernörü Muhammed Rıza Farzin'in açıklamasına göre, 5,5 katrilyon riyal (yaklaşık 5,1 milyar dolar) birikmiş zarara ve yüzde negatif 600 sermaye yeterlilik oranına ulaşan Bank-e Ayandeh'in faaliyet ruhsatı iptal edilerek banka Bank Melli'ye devredilmiştir (Iran International, 23 Ekim 2025).

Bankacılık sektöründeki bu sorunlara döviz kurundaki değer kaybı ve yüksek enflasyon da eşlik etmiştir. Döviz kaynaklarına erişimin azalması, ulusal para birimi üzerindeki değer kaybı baskısını artırabilmekte; kurdaki değer kaybı ise ithal ürünlerin ve üretimde kullanılan ithal girdilerin maliyetlerini yükseltebilmektedir. Bu maliyet artışlarının iç fiyatlara yansıması, enflasyonist baskıların güçlenmesine neden olabilmektedir.

Dolayısıyla yaptırımların İran bankacılık sektörü üzerindeki etkileri yalnızca uluslararası finansal bağlantıların zayıflamasıyla sınırlı değildir. Döviz kaynaklarına erişimdeki kısıtlamalar, kur hareketleri, yüksek enflasyon ve bankaların mali

yapısındaki sorunlar birbirleriyle etkileşim içinde gelişerek finansal sistemden reel ekonomiye uzanan sonuçlar doğurabilmektedir. Bu çerçevede yaptırımlar, mevcut yapısal sorunların da etkisiyle bankacılık sektörünün finansal aracılık kapasitesini sınırlandırırken, döviz kuru ve fiyat istikrarı üzerindeki baskıların artmasına katkıda bulunan bir unsur hâline gelmektedir.

4. YAPISAL DÖNÜŞÜM VE UYUM STRATEJİLERİ

4.1. Alternatif Ödeme Sistemleri, İkili Takas Anlaşmaları ve "Direniş Ekonomisi" Politikaları

İran'ın uluslararası finansal sistemle bağlantılarının sınırlandırılması, ülkeyi dış ticaretin sürdürülebilmesi amacıyla alternatif ödeme ve ticaret yöntemlerine yöneltmiştir. İran'ın yaptırımlara uyum sağlama stratejisinin temel unsurlarından biri, geleneksel bankacılık kanallarına ve dolar cinsinden ödemelere olan bağımlılığı azaltmaya yönelik alternatif ticaret ve ödeme mekanizmalarının geliştirilmesidir. Bu kapsamda takas ticareti, yerel para birimleri üzerinden yapılan ödemeler ve alternatif finansal kanallar, uluslararası bankacılık sistemine erişimin sınırlı olduğu koşullarda dış ticaretin sürdürülmesine yönelik başlıca araçlar arasında yer almaktadır.

Mirramezani & Samani tarafından yapılan değerlendirmelere göre, 2025–2026 döneminde İran'ın takas yöntemiyle gerçekleştirdiği petrol ihracatının bütçe gelirleri içerisindeki payının yaklaşık %32 seviyesinde olduğu, bu oranın 2026–2027 döneminde %41'e ulaşmasının öngörüldüğü belirtilmektedir. Bu sistemde özellikle Çin gibi İran petrolünün başlıca alıcıları, petrol karşılığında doğrudan döviz ödemesi yapmak yerine mal, hizmet ve teknoloji sağlayabilmektedir. Böylece petrol ticaretinin geleneksel uluslararası bankacılık

sistemi ve dolar cinsinden ödeme kanallarına olan bağımlılığı azaltılmaktadır (Mirramezani & Samani, 2026).

Takas mekanizması yalnızca petrol ticaretiyle sınırlı kalmamakta, İran'ın farklı ülkelerle gerçekleştirdiği mal ticaretinde de kullanılmaktadır. Rusya ve Pakistan ile yapılan ticaretin yanı sıra, 2021 yılında Sri Lanka ile gerçekleştirilen "çay karşılığı petrol" düzenlemesi bu uygulamanın örneklerinden biridir. Söz konusu düzenlemede, Sri Lanka'nın İran'a olan petrol borcunun ülkeden ithal edilen çay yoluyla mahsuplaşılması öngörülmüştür. Benzer şekilde Çin ile gerçekleştirilen ticarette yuan cinsinden ödemelerin ve ticari düzenlemelerin kullanılması, İran'ın dolar merkezli ödeme sistemine olan bağımlılığını azaltmaya yönelik yöntemlerden biri olarak ortaya çıkmıştır. Yüksek enflasyon ve kurdaki değer kaybı, ekonomik aktörlerin tasarruflarını korumak amacıyla döviz ve altın gibi alternatif değer saklama araçlarına yönelmesini teşvik edebilmektedir. Bu eğilim, yerel para birimine yönelik talebi ve finansal sistemdeki likidite koşullarını etkileyerek mevcut baskıların daha da belirginleşmesine yol açabilmektedir. Dünya Bankası, İran'da yaptırımlar altında dış ticaretin giderek komşu ülkeler ve Çin'e yöneldiğini; ikili para birimi kullanımı, takas ve diğer dolaylı ödeme yöntemlerinin uluslararası işlemlerde daha fazla kullanılmaya başlandığını belirtmektedir (World bank, 2026).

Alternatif ödeme mekanizmalarının yanı sıra, İran'ın "direniş ekonomisi" (eqtesad-e moqavemati) politikası da yaptırım koşullarına uyum sağlama çabalarının daha geniş ekonomik çerçevesini oluşturmaktadır. Bu yaklaşım kapsamında yerli üretimin desteklenmesi, ithal ikamesinin teşvik edilmesi, dış ticarette alternatif kanalların kullanılması ve ekonomik faaliyetlerin yaptırım koşullarına rağmen sürdürülmesi gibi politikalar öne çıkmaktadır. Bu yönüyle "direniş ekonomisi", yalnızca finansal yaptırımlara karşı geliştirilen teknik bir ödeme mekanizması değil, ekonomik yapının dış baskılara karşı

dayanıklılığını artırmayı amaçlayan daha kapsamlı bir politika yaklaşımı olarak ele alınabilir.

Bununla birlikte, alternatif ödeme ve ticaret mekanizmalarının geleneksel finansal sistemin yerini tamamen alması mümkün olmamaktadır. Takas işlemlerinin taraflar arasında mal ve hizmetlerin karşılıklı olarak eşleştirilmesini gerektirmesi, işlem maliyetlerini ve ticari işlemlerin karmaşıklığını artırabilmektedir. Mirramezani & Samani'nin değerlendirmelerine göre, İran'ın petrol ticaretinde takas sisteminin yaygınlaşması, yaptırım koşullarında ticaretin sürdürülmesine imkân sağlarken aynı zamanda daha karmaşık ve maliyetli bir ticaret yapısının ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Mirramezani & Samani, 2026).

4.2. Gayriresmî Kanallar: Hawala ve Sınır Ticareti

İran bankaları uluslararası finansal sisteminden dışlanmalarının ardından, hawala sistemini kullanmaya başladı. Bu sistem, kayıt tutma zorunluluğu olmayan ve komisiyonucular tarafından yüzde 1-5 arası bir maliyetle işleyen gayriresmî bir transfer yöntemidir. Avrupa ve ABD'ye para göndermenin kolay olduğunu inanan Ferdowsi döviz bölgesindeki komisiyonucular, rahat bir şekilde Tahran'da çalışmaya devam ediyorlar. (The hill, 2026) Atlas Enstitüsü'nün değerlendirmesine göre, bu sistem yalnızca para transferiyle sınırlı kalmayıp, döviz büroları, ticaret şirketleri ve paravan firmalardan oluşan çok yargı alanlı bir "gölge bankacılık" yapısına dönüşmüştür (Atlas Institute for International Affairs, 2026).

İran'ın, Irak, Türkiye ve Pakistan ile paylaştığı geniş kara sınırları başka bir gayriresmî ticaret yoludur. Yakıt, gıda, inşaat malzemeleri ve elektrik eşya gibi ürünlerin resmî gümrük sistemi dışında hareket etmeleri, toplu miktarda ekonomik dolaşıma katkı sağlanmaktadır (Atlas Institute for International Affairs, 2026). Irak örneğinde, Şelemçe sınır kapısı gibi çeşitli geçiş

noktalarından İran'a günlük dolar kargoları girmektedir ve bu hesapların bazı nihai lehtarlarının tespit edilmediğini ve bunların Devrim Muhafızları Ordusu ile bağlantılı olabileceği düşünülmektedir. İran, bazı mal ödemelerini doğrudan Irak dinarıyla yapmaktadır. Irak'ın Şii nüfusun yoğun olduğu güney illerinde yerel olarak İran riyali kullanılmaktadır ve bu iki ülke arasındaki ticarette dolara olan bağımlılığı azaltan bir başka mekanizmadır (The Jerusalem Post, 2026).

Bu gayriresmî kanalların ortak özelliği, resmî bankacılık sisteminden ayrı olmasıdır ve İran'ın yaptırımlardan kaçma yoldur. Bu, kullanılan kanalların işlemlerin şeffaflığını azaltabilmek, finansal denetimi zorlaştırabilmek ve bazı işlemlerde maliyetleri artırabilmektedir. Bu nedenle gayriresmî kanallar, yaptırımların ekonomik etkilerini tamamen ortadan kaldıran yöntemler olarak değil, İran'ın yaptırım koşullarında ekonomik faaliyetlerini ve dış ticaretini sürdürebilmesine yardımcı olan uyum mekanizmaları olarak değerlendirilebilir.

4.3. Alternatif Mesajlaşma Altyapıları ve Kripto Varlıklar

İran'ın 2022 yılında SPFS sistemine katılması ve 29 Ocak 2023 tarihinde iki ülkenin merkez bankaları arasında imzalanan anlaşmayla SEPAM kullanan İran bankaları ile SPFS kullanan Rus bankalarının birbirine bağlanması, alternatif finansal altyapıların geliştirilmesi açısından önemli bir aşama oluşturmuştur (Nölke, 2025). Söz konusu bağlantı, iki ülke arasındaki belirli bankacılık işlemlerinin SWIFT ağı kullanılmadan gerçekleştirilmesine imkân sağlamıştır.

Çin'in Sınır Ötesi Bankalararası Ödeme Sistemi (CIPS) ve yuan üzerinden gerçekleştirilen işlemler de İran'ın dolar merkezli finansal sisteme olan bağımlılığını azaltmaya yönelik alternatifler arasında yer almaktadır. Bununla birlikte, SPFS ve CIPS gibi sistemlerin uluslararası kapsamı ve bağlantı ağı

bakımından SWIFT ile aynı düzeyde olmadığı belirtilmektedir. Ayrıca ABD Hazine Bakanlığı, Kasım 2024'te yayımladığı açıklamada, SPFS'ye katılan veya sistemle bağlantılı faaliyetlerde bulunan yabancı finansal kuruluşların yaptırım riskiyle karşılaşabileceği konusunda uyarıda bulunmuştur. Bu durum, alternatif finansal altyapıların mevcut yaptırım rejimlerinden tamamen bağımsız olmadığını ve bu sistemleri kullanan kuruluşların da ikincil yaptırım riskiyle karşı karşıya kalabileceğini göstermektedir.

Kripto para birimi de bu alternatif mimarinin önemli bir parçasıdır. İran ve Kuzey Kore'nin dış ticaretini inceleyen Oladipupo'ya göre, bu alternatiflerin kullanma nedeni, yaptırım altındaki devletlerin merkeziyetsiz dijital para birimleri, mali egemenlik ve dijital yenilik kesişmesinde ve onların yasadışı finansal faaliyetlerini desteklemesidir (Oladipupo, 2025). Kripto varlıklar da İran'ın alternatif finansal kanallara yönelme çerçevesinde değerlendirilebilecek araçlardan biridir. Merkezi finansal aracılara olan ihtiyacı azaltabilmeleri ve sınır ötesi transferlerde kullanılabilmeleri, bu varlıkları yaptırım koşullarında potansiyel bir alternatif hâline getirmektedir. Bununla birlikte, yüksek fiyat oynaklığı, düzenleyici belirsizlikler, likidite sorunları ve kripto varlık piyasalarının geleneksel finansal sistemle olan bağlantıları, bu araçların uluslararası bankacılık mekanizmalarının yerini tamamen almasını sınırlandırmaktadır.

Sonuç olarak SEPAM, SPFS ve CIPS gibi alternatif finansal mesajlaşma ve ödeme sistemleri, İran'ın uluslararası finansal izolasyonunu tamamen ortadan kaldıran mekanizmalar olmaktan ziyade, yaptırım koşullarında belirli ticari ve finansal işlemlerin sürdürülebilmesine imkân sağlayan araçlar olarak değerlendirilebilir. İran'ın takas ticareti, yerel para birimleri üzerinden gerçekleştirilen işlemler ve alternatif finansal mesajlaşma sistemlerini birlikte kullanması, finansal

kısıtlamaların etkilerini azaltmaya yönelik çok yönlü bir uyum yaklaşımının ortaya çıktığını göstermektedir. Bununla birlikte, bu mekanizmaların kapsamı, erişilebilirliği ve uluslararası kabul düzeyi, küresel finansal sistemde yaygın olarak kullanılan SWIFT altyapısına kıyasla daha sınırlı kalmaktadır.

5. SONUÇ

Bu çalışma, 1979 İran Devrimi'nden 2025–2026 dönemindeki İran-İsrail çatışması, ABD'nin Haziran 2025'te gerçekleştirdiği askerî müdahalesine ve 2025 yılında işletilen "snapback" mekanizması sonucunda Birleşmiş Milletler yaptırım hükümlerinin yeniden uygulanmasına kadar uzanan süreçte, İran'a yönelik yaptırımların tarihsel dönüşümünü ve bu yaptırımların İran bankacılık sistemi üzerindeki etkilerini incelemiştir. Bölüm 2'de gerçekleştirilen tarihsel analiz, 2006 öncesinde daha sınırlı bir kapsamda uygulanan yaptırımların zaman içerisinde genişlediğini; 2010–2012 döneminde çok taraflı ve kapsamlı ekonomik ve finansal kısıtlamalara dönüştüğünü ve 2018 sonrasında ise ABD'nin "Maksimum Baskı" politikasının temel unsurlarından biri hâline geldiğini ortaya koymuştur. 2025 yılında E3 ülkeleri tarafından işletilen snapback süreci sonucunda, Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin 2231 sayılı kararı kapsamında daha önce kaldırılmış olan 1696, 1737, 1747, 1803, 1835 ve 1929 sayılı kararların ilgili hükümleri 27 Eylül 2025 itibarıyla yeniden uygulanmıştır. Bununla birlikte, söz konusu sürecin hukuki geçerliliği konusunda İran, Rusya ve Çin ile E3 ülkeleri arasında farklı değerlendirmeler ortaya çıkmıştır.

Yaptırımların İran bankacılık sistemi üzerindeki etkileri Bölüm 3'te üç temel mekanizma üzerinden ele alınmıştır. İlk olarak, muhabir bankacılık ilişkilerinin zayıflaması ve SWIFT erişiminin kesilmesi, İran bankalarının uluslararası finansal sistemle bağlantılarını sınırlandırmış ve dış ticaret işlemlerinin

finansmanını güçleştirmiştir. İkinci olarak, döviz rezervlerine ve petrol gelirlerine erişimin kısıtlanması. İran'ın döviz likiditesi ve dış finansman kapasitesi üzerinde baskı oluşturmuştur. Üçüncü olarak, bu finansal kısıtlamaların döviz kuru ve enflasyon üzerindeki yansımaları incelenmiştir.

İran'ın yaptırımlara karşı geliştirdiği uyum stratejileri ise Bölüm 4'te "direniş ekonomisi" yaklaşımı çerçevesinde ele alınmıştır. Bu kapsamda ilk olarak ikili takas anlaşmaları, yerel para birimleriyle gerçekleştirilen işlemler ve alternatif ödeme ve finansal mesajlaşma sistemleri incelenmiştir. SEPAM–SPFS bağlantısı ile Çin'in CIPS altyapısı, İran'ın geleneksel uluslararası bankacılık sistemine olan bağımlılığını azaltmaya yönelik kurumsal araçlar olarak değerlendirilmiştir. İkinci olarak, gayriresmî havale ağları ve sınır ticareti gibi alternatif finansal ve ticari kanallar ele alınmıştır. Üçüncü olarak ise kripto varlıklar, yaptırım koşullarında kullanılabilecek alternatif finansal araçlardan biri olarak değerlendirilmiştir. Bu uygulamalar, İran'ın finansal izolasyonun oluşturduğu kısıtlamalara karşı yalnızca tek bir yönteme dayanmayan; resmî finansal altyapılar, alternatif ticaret yöntemleri ve gayriresmî kanalları bir arada kullanan çok yönlü bir uyum kapasitesi geliştirdiğini göstermektedir. Bununla birlikte, bu mekanizmaların kapsamı, işlem hacmi, güvenilirliği ve uluslararası kabul düzeyi, geleneksel uluslararası finansal sistemin sunduğu imkânların tamamını karşılayabilecek düzeyde değildir.

Çalışmanın bulguları, yaptırımların İran bankacılık sistemi üzerindeki etkilerinin doğrudan finansal kısıtlamaların ötesine geçtiğini de göstermektedir. Bankaların uluslararası ödeme sistemlerinden ve muhabir bankacılık ilişkilerinden dışlanması, dış ticaret işlemlerinin maliyetini ve süresini artırırken; petrol gelirlerinin tahsil edilmesi ve döviz kaynaklarına erişimde yaşanan sorunlar, döviz piyasası üzerindeki baskıyı artırmıştır. Bu finansal kısıtlamaların kur hareketleri ve

enflasyonla etkileşimi ise yaptırımların reel ekonomi üzerindeki sonuçlarını daha görünür hâle getirmiştir.

Bununla birlikte, çalışmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. İlk olarak, yaptırımların ekonomik ve finansal etkileri büyük ölçüde niteliksel bir yaklaşımla incelenmiştir. Gelecekte yapılacak araştırmalarda ekonometrik analizler, zaman serisi yöntemleri ve diğer nicel tekniklerden yararlanılarak yaptırımlar ile enflasyon, döviz kuru, bankacılık faaliyetleri, petrol gelirleri ve satın alma gücü arasındaki ilişkiler daha sistematik biçimde incelenebilir. Bu tür çalışmalar, yaptırımların söz konusu göstergeler üzerindeki etkisinin diğer ekonomik ve siyasi faktörlerden ayrıştırılmasına ve mümkün olduğu ölçüde nedensellik ilişkilerinin test edilmesine katkı sağlayabilir.

İkinci olarak, gayriresmî finansal kanallar ile SEPAM, SPFS ve CIPS gibi alternatif finansal altyapılar bu çalışma kapsamında ağırlıklı olarak niteliksel düzeyde ele alınmıştır. Gelecekteki araştırmalarda bu mekanizmaların İran'ın yaptırım baskısına uyum sağlama kapasitesine katkısı nicel olarak incelenebilir. Özellikle alternatif ödeme sistemlerinin işlem hacimleri, kullanım sıklıkları, dış ticaret finansmanındaki payları ve geleneksel finansal kanallara ne ölçüde alternatif oluşturabildikleri araştırılabilir. Böylece alternatif finansal altyapıların yalnızca varlığı değil, ekonomik faaliyetlerin sürdürülmesindeki işlevi de daha somut biçimde ortaya konulabilir.

Üçüncü olarak, araştırmanın 2025–2026 dönemini de kapsaması, özellikle bu döneme ilişkin değerlendirmelerin güncel ve hızla değişen bir jeopolitik ortam içerisinde yapılmasını gerektirmiştir. BM Genel Sekreteri António Guterres, 22 Haziran 2025 tarihinde ABD'nin saldırılarının ardından diplomatik çözüm çağrısında bulunmuştur. Bu nedenle söz konusu döneme ilişkin akademik literatür genişledikçe, mevcut bulguların yeni veriler ve

bağımsız akademik çalışmalar ışığında yeniden değerlendirilmesi önem taşımaktadır.

Son olarak, çalışmanın temel odağı İran bankacılık sistemi olmakla birlikte, gelecekte Rusya ve Kuzey Kore gibi uzun süreli ve kapsamlı yaptırım rejimlerine maruz kalan ülkelerle karşılaştırmalı araştırmalar yapılabilir. Böyle bir yaklaşım; finansal dışlanma, alternatif ödeme sistemlerinin geliştirilmesi, gayriresmî finansal ağların kullanılması ve yaptırımlara uyum stratejileri gibi mekanizmaların İran'a özgü olup olmadığının veya yaptırım altındaki ülkelerde daha genel bir yapısal özellik taşıyıp taşımadığının incelenmesine olanak sağlayacaktır. Karşılaştırmalı çalışmalar, yaptırımların bankacılık sistemleri ve reel ekonomi üzerindeki etkilerinin yanı sıra, devletlerin finansal izolasyona karşı geliştirdikleri kurumsal ve gayriresmî uyum kapasitesinin daha geniş bir çerçevede anlaşılmasına katkıda bulunabilir.

KAYNAKÇA

Al Jazeera. (2022, March 14). *Iran's economy reveals power and limits of US sanctions*. Retrieved from https://www.aljazeera.com/amp/economy/2022/2/2/irans-economy-reveals-power-and-limits-us-sanctions

Al Jazeera. (2026, April 28). *How the US-Israeli war is collapsing the sanctions regime on Iran*. Retrieved from https://www.aljazeera.com/opinions/2026/4/28/how-the-us-israeli-war-is-collapsing-the-sanctions-regime-on-iran

Amani Jounghani, E., Bastanifar, I., & Heydari, M. R. (2021). Ranking SWIFT-alternative strategies in a sanctions environment: The case of the Islamic Republic of Iran. *Faslnāme-ye Elmi-Pazhuheshi Rāhbord-e Eqtesādi, 10*(37), 321–349.

Arms Control Association. (n.d.). *UN Security Council resolutions on Iran*. Retrieved from https://www.armscontrol.org/

Atlas Institute for International Affairs. (2026, July 11). *How is Iran still sustaining itself under sanctions? Shadow trade, informal networks and economic adaptation*. Retrieved from https://atlasinstitute.org/how-is-iran-still-sustaining-itself-under-sanctions-shadow-trade-informal-networks-and-economic-adaptation/

Bourse & Bazaar Foundation. (2022, May 14). *How did sanctions impact the cost efficiency of Iranian banks?* Retrieved from https://www.bourseandbazaar.org/indicator-articles/2022/5/14/how-did-sanctions-impact-the-cost-efficiency-of-iranian-banks

Cipriani, M., Goldberg, L. S., & La Spada, G. (2023). Financial sanctions, SWIFT, and the architecture of the international

payment system. *Journal of Economic Perspectives, 37*(1), 31–52. doi:10.1257/jep.37.1.31

CNBC. (2026, April 23). *Iran's economy in charts: Hyperinflation and depreciating rial*. Retrieved from https://www.cnbc.com/2026/04/23/iran-economy-war-charts-rial-oil-strait-hormuz-blockade.html

Council of the European Union. (2025, September 29). *Iran sanctions snapback: Council reimposes restrictive measures*. Retrieved from https://www.consilium.europa.eu/

Euronews. (2026, June 30). *Iran's inflation spiral deepens as rial slides and tensions rise*. Retrieved from https://www.euronews.com/business/2026/06/30/irans-inflation-spiral-deepens-as-rial-slides-and-tensions-rise

Faraji Dizaji, S. (2014). *Financial sanctions and Iranian banks performance*. International Iranian Economic Association. Retrieved from http://iraneconomics.org

Filatov, M. (2025). Reproducing power through infrastructure: The development of Sino-Russian financial interdependence (2014–2024). *Cogent Social Sciences, 11*(1), 2566307. doi:10.1080/23311886.2025.2566307

Ghanbarlou, A. (2018). Mabnā-ye nazari-ye tahrimhā-ye marbut be barnāme-ye hasteyi-ye Īrān: Moqāyese-ye diplomāsi-ye dowlathā-ye Trump va Obama [The theoretical basis of sanctions related to Iran's nuclear program: A comparison of the Trump and Obama administrations' diplomacy]. *Faslnāme-ye Motāle'āt-e Rāhbordi [Strategic Studies Quarterly], 21*(80), 75–100.

Ghasseminejad, S., & Jahan-Parvar, M. R. (2020). *The impact of financial sanctions: The case of Iran 2011–2016* (International Finance Discussion Papers No. 1281).

International Monetary Fund. (2017). *Islamic Republic of Iran: Selected issues* (IMF Staff Country Report No. 2017/063). doi:10.5089/9781475583083.002

International Monetary Fund. (n.d.). *Gross international reserves held by central bank for Iran, Islamic Republic of [IRNFAFARUSD]* [Data set]. FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis. Retrieved from https://fred.stlouisfed.org/series/IRNFAFARUSD

Iran International. (2025, October 23). *Iran takes over failing bank as sector struggles with economic headwinds.* Retrieved from https://www.iranintl.com/en/202510237441

Katzman, K. (2022). *Iran sanctions* (CRS Report No. RS20871). Congressional Research Service. Retrieved from https://www.congress.gov/crs_external_products/RS/PDF/RS20871/

Keimasi, M., Ghaffari Nejad, A. H., & Rezaei, S. (2016). Ta'sir-e tahrimha-ye nezam-e banki-ye keshvar bar sudavari-ye anha [The impact of the country's banking-system sanctions on their profitability]. *Faslname-ye Pazhuheshha-ye Puli-Banki [Quarterly Journal of Monetary-Banking Research], 9*(28), 171–197.

Middle East Council on Global Affairs. (2026, January 18). *Can multipolar blocs offer Iran a way out of isolation?* Retrieved from https://mecouncil.org/publication/can-multipolar-blocs-offer-iran-a-way-out-of-isolation/

Nölke, A. (2025). Infrastructural geoeconomics: The emergence of Chinese and Russian cross-border payment systems. In *The Cambridge global handbook of financial infrastructure* (pp. 250–262). doi:10.1017/9781009428118.023

Nouraei, J., & Mostafavi, M. (2025). *Iran turns to arbitration to release its frozen claims in South Korea.* Retrieved from https://nourlaw.com/iran-turns-to-arbitration-to-release-its-frozen-claims-in-south-korea/

Oladipupo, A. O. (2025). Sanctions evasion 2.0: Unpacking the role of cryptocurrency in North Korea and Iran's external trade relations. *Lead City Journal of the Social Sciences, 10*(1), 14–25.

Redzic, I. (2012). *Efficiency and impact of economic sanctions.* Paper presented at the 3rd International Symposium on Sustainable Development, Sarajevo. Retrieved from https://omeka.ibu.edu.ba/items/show/2247

Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. (2012, March 15). *SWIFT to disconnect sanctioned Iranian banks following EU decision*. Retrieved from https://www.swift.com/news-events/news/swift-disconnect-sanctioned-iranian-banks-following-eu-decision

Stanford Iran 2040 Project. (2026). *Iran's exports under sanctions: The myth of maximum pressure*. Retrieved from https://iranian-studies.stanford.edu/publications/irans-exports-under-sanctions-myth-maximum-pressure

The Hill. (2026, May 14). *Iran's hawala networks thwarting US sanctions*. Retrieved from https://thehill.com/opinion/international/5876751-iran-hawala-networks-sanctions-evasion/

The Jerusalem Post. (2026). *Iraq's shadow trade networks help Iran evade US economic pressure*. Retrieved from https://www.jpost.com/middle-east/article-907597

United Nations Security Council. (2015). *Resolution 2231 (2015)*. Retrieved from https://docs.un.org/en/S/RES/2231(2015)

United States Institute of Peace, Iran Primer. (2021, November 1). *Explainer: Iran's frozen assets*. Retrieved from https://iranprimer.usip.org/blog/2021/nov/01/explainer-iran%E2%80%99s-frozen-assets

U.S. Department of the Treasury. (2026, August 24). *Operation Economic Outcast* [Press release]. Retrieved from https://home.treasury.gov/

Vesali, S., & Torabi, M. (2011). Asarat-e tahrim-e bank-ha bar eqtesad va sistem-e banki [The effects of bank sanctions on the economy and the banking system]. *Bank va Eqtesad*, (111), 38–44. Retrieved from http://ensani.ir/fa/article/218775

World Bank. (2026). *Iran, Islamic Republic—Macro poverty outlook*. World Bank Group. Retrieved from https://thedocs.worldbank.org/en/doc/65cf93926fdb3ea23b72f277fc249a72-0500042021/related/mpo-irn.pdf

"MADE IN EU" STATÜSÜNDEKİ TÜRKİYE: GÜMRÜK BİRLİĞİ ÇERÇEVESİNDE AB'NİN YENİ SANAYİ POLİTİKASININ TÜRKİYE EKONOMİSİ, İHRACATI VE SANAYİ ALTYAPISI ÜZERİNDEKİ SWOT ANALİZİ

Özlem TAN[1]

1. GİRİŞ

Rusya-Ukrayna ve İran- A.B.D gerilimi gibi bölgesel sorunlar petrol arzını doğrudan etkilediği için üretim, ulaşım ve girdi maliyetleri artmış ve bu durum küresel tedarik zinciri üzerinde olumsuz etkiler yaratmıştır. Günümüzde enerji bağımlılığı gerçeği, ekonomik bağımlılıkların silah olarak kullanılması, tedarik zincirlerinin COVID-19 salgını sonrasında ne denli savunmasız olduğunun gözler önüne serilmesi gibi jeopolitik kırılganlıklar, AB'nin ekonomik güvenliği ile sanayi kapasitesi arasındaki bağı ciddi bir güvenlik meselesi hâline getirmiştir. AB, kendi ekonomisini koruyabilmek, savaşta geriye düşmemek , dünya ekonomisini yönetme noktasında güçlü küresel oyuncu olabilmek ve ekonomik bağımsızlığını daha da güçlendirmenin ne kadar elzem olduğunu anlamıştır. Bu bağlamda enerji fiyatları, acımasız küresel rekabet, Asya kaynaklı arz fazlaları ve stratejik bağımlılıklar, AB'yi sanayii tekrar merkeze alarak ,kritik alanlardaki üretimin kendi sınırları içinde yapılmasını amaçlayan politikaya dönmeye zorlamış ve Avrupa Birliği Komisyonu tarafından 4 Mart 2026 tarihinde "Sanayi Hızlandırıcı" yasa tasarısı yayınlanmıştır. Bu tasarısı kamu

[1] Dr. Öğretim Görevlisi, Namık Kemal Üniversitesi, Saray Meslek Yüksek Okulu, ORCID: 0000-0002-6292-1054.

alımları ve kamu destek programları için hedefli ve orantılı "Made in Europe" ve / veya düşük karbon şartları getirmektedir.

Küresel ticaret düzeninin jeopolitik kırılmalar, teknolojik rekabet ve iklim krizi ekseninde yeniden şekillendiği günümüzde Avrupa Birliği, kendi sanayi tabanını güçlendirme ve kritik tedarik zincirlerini yakın çevreden tedarik (nearshoring) stratejisiyle yeniden yapılandırma yolunda köklü politika değişikliklerine gitmektedir. Bu sürecin en somut ve belirleyici yansıması, Avrupa Komisyonu'nun Mart 2026'da resmen kamuoyuyla paylaştığı Sanayi Hızlandırıcı Yasası (Industrial Accelerator Act – IAA) çerçevesinde tasarlanan "Made in EU" düzenlemesidir.

Söz konusu düzenleme; çelik, çimento, alüminyum, otomobil ve net-sıfır teknolojiler gibi stratejik sektörlerde kamu alımları ile devlet yardımlarını AB menşeli ürünlere yönlendirmeyi hedeflemekte, AB'nin Çin'e olan ithalat bağımlılığını azaltmayı ve Avrupa'nın GSYİH içindeki imalat sanayi payını 2024'teki yaklaşık %14 seviyesinden 2035'e kadar %20'ye çıkarmayı amaçlamaktadır (Advantis Conseils, 2026). Gümrük Birliği'nin sağladığı köprü sayesinde Türkiye'nin bu çerçeveye fiilen dahil edilebileceğinin tescillenmesi ise Türk sanayi ve ticaret çevrelerinde kapsamlı bir stratejik tartışmayı beraberinde getirmiştir.

Türkiye ile AB arasındaki Gümrük Birliği, 1 Ocak 1996'da yürürlüğe giren 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı ile fiilen tamamlanmış; bu tarihten itibaren sanayi mallarındaki tarife ve miktar kısıtlamaları karşılıklı olarak kaldırılmıştır (European Commission, 2025). Geçen üç on yıl boyunca derin bir kurumsal ve ticari entegrasyon sağlayan bu yapı, Türkiye'nin küresel değer zincirlerine eklemlenmesinin temel dinamiği olmuştur. Nitekim küresel değer zincirlerine katılım oranı 1995'te %8,8 iken 2018'de %20,9'a yükselen Türkiye'de, orta ve yüksek teknolojili ürünlerin

toplam imalat ihracatındaki payı 2021'de %41,6'ya ulaşmıştır (Altay, 2024).

2024 yılında otomotiv sektörü 37,2 milyar dolar ile Türkiye'nin en büyük ihracat kalemi konumuna gelmiş; tekstil-konfeksiyon sektörü 34,5 milyar dolarlık ihracat hacmiyle ikinci sırada yer almıştır (TradeInt, 2025a). AB ise bu ticaret yapısı içinde Türkiye'nin hem en büyük ihracat (toplam ihracatın %41'i) hem de en büyük ithalat ortağı (toplam ithalatın %32,1'i) olmayı sürdürmektedir (European Commission, 2025).

Bu çalışma; söz konusu tarihsel ve güncel arka plan üzerinden "Made in EU" statüsünün Türkiye için yaratacağı içsel avantajları ve riskleri ile dışsal fırsat ve tehditleri sistematik bir SWOT analizi çerçevesinde çözümlemeyi, böylece politika yapıcılar, sanayiciler ve akademisyenler için kapsamlı bir analitik çerçeve sunmayı amaçlamaktadır.

2. ÇALIŞMANIN AMACI, KAPSAMI VE YÖNTEMİ

Bu araştırma, Avrupa Birliği'nin "Made in EU" politikasının Türkiye ekonomisi, ihracat yapısı ve sanayi altyapısı üzerindeki olası etkilerini stratejik yönetim literatüründe yaygın biçimde kullanılan SWOT analizi çerçevesinde incelemeyi amaçlamaktadır. Çalışmanın temel sorusu şudur: Türkiye, "Made in EU" statüsünden ne ölçüde ve hangi koşullar altında fayda sağlayabilir ya da yetersiz uyumun getirdiği risklerle karşılaşabilir?

Araştırma, nitel ve nicel ikincil verilerin sentezine dayanan betimleyici-çözümleyici bir yaklaşım benimser. Bu doğrultuda Avrupa Komisyonu ve AB Ticaret Politikası Genel Müdürlüğü'nün resmi yayınları, Dünya Ticaret Örgütü'nün Türkiye ticaret politikası inceleme raporları, hakemli akademik

dergilerde yayımlanmış ampirik çalışmalar ve Türkiye İhracatçılar Meclisi ile Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği gibi sektör kuruluşlarının istatistiksel verileri analitik malzeme olarak kullanılmıştır.

SWOT analizinin içsel boyutunu (güçlü ve zayıf yönler) oluşturan veriler ağırlıklı olarak Türkiye'nin imalat sanayi kapasitesi, ihracat kompozisyonu ve Gümrük Birliği çerçevesindeki kurumsal uyumu üzerine gerçekleştirilen ampirik araştırmalardan derlenirken dışsal boyutu (fırsatlar ve tehditler) oluşturan veriler, IAA'nın taslak metnine ilişkin Avrupa Komisyonu açıklamaları, CBAM'ın (sınırda karbon düzenleme mekanizması) yürürlük sürecine dair resmi düzenleyici belgeler ve uluslararası doğrudan yatırım eğilimleri üzerinden oluşturulmuştur.

3. KAVRAMSAL ÇERÇEVE: "MADE IN EU" POLİTİKASI VE TÜRKİYE-AB GÜMRÜK BİRLİĞİ

3.1. Sanayi Hızlandırıcı Yasası ve "Made in EU" Düzenlemesinin Temel Unsurları

"Made in Europe" ne anlama gelmektedir.? "Made in Europe" (veya "Made in EU"), **"Avrupa'da üretilmiştir"** veya **"Avrupa Birliği (AB) menşelidir"** anlamına gelen, bir ürünün üretim yerinin Avrupa ülkeleri olduğunu gösteren etikettir. Yani bir ürünün üretim süreçlerinin büyük bir kısmının veya katma değerinin AB sınırları içerisinde gerçekleştiğini belgelemektedir. Başka bir ifadeyle bir ürünün en az % 70'inin **Avrupa'da üretildiğ**ini gösteren bir etiketleme sistemini ifade etmektedir. Aynı zamanda bu etiket, ürünün kalitesini, üretim standartlarını ve genellikle AB çevre/güvenlik kurallarına uygunluğunu ifade eder.

Bir ürünün "AB menşeli" sayılabilmesi için, o ürünün AB Gümrük Kanunlarında tanımlanan tercihsiz menşe kurallarını karşılaması gerekmektedir. Ürünün son esaslı dönüşümünün, yani ürünü nihai hâline getiren temel üretim aşamasının, Birlik topraklarında gerçekleşmiş olması anlamına gelmektedir. İşte bu yasa, bu temel ilkenin ötesine geçerek her ürün kategorisi için farklı derinlikte kendine özgü eşikler öngörmektedir. Öyle ki, basit bir sanayi ürünü için gümrük menşe kuralı yeterli olabilirken; bir elektrikli otomobil söz konusu olduğunda montaj yeri, bileşen bazında fiyat oranları ve belirli kritik bileşenlerin tek tek AB menşeli olma zorunluluğu birlikte aranmaktadır (Ahmet Emre Usta AB Sanayi Hızlandırma Yasası: Made IN EU ve Türkiye Boyutu, Değerlendirme Notu,İKV Yayını, No: 328,Nisan 2026)

Dolayısıyla M*ade in EU*, bir ürünün üzerine basılan tek tip bir damga değil, ürünün stratejik önemine ve tedarik zincirinin karmaşıklığına göre kademeli biçimde derinleşen bir menşe kanıtlama mekanizması olduğunu söylemek mümkündür.

Avrupa Komisyonu'nun Mart 2026'da resmen tanıttığı IAA, Avrupa'nın üretim kapasitesini güçlendirmeyi, düşük karbonlu teknolojilere geçişi hızlandırmayı ve Çin'e olan stratejik bağımlılığı kırmayı hedeflemektedir. Yasa; çelik, çimento, alüminyum, otomobil ve net-sıfır teknolojiler gibi kritik sektörlerde kamu alımları ile devlet yardımlarında Avrupa menşei tercihini zorunlu kılmaktadır. Elektrikli araç üreticileri, kamu finansmanına erişebilmek için araçlarının bileşenlerinin en az %70'ini AB içinde ürettirmek durumundadır (Advantis Conseils, 2026).

Yasanın en çok dikkat çeken boyutu, kamu alımları ve destek mekanizmalarında Made in Europe ve düşük karbon gerekliliklerinin getirilmesi. Ancak Komisyon, tek tip ve katı bir yerlilik oranı dayatmak yerine, her sektörün kendi iç

dinamiklerine, olgunluk seviyesine ve dışa bağımlılık durumuna göre esnek bir model kurguluyor.

Bu kapsamda sektörel bazda şu spesifik şartlar devreye giriyor:

- Çelik Sektörü: Otomotiv ve inşaat sektörlerinde kullanılacak çelik için spesifik olarak "düşük karbon" şartı aranacak.
- Çimento ve Alüminyum: İnşaat ve otomotivde kullanılacak bu ürünlerde hem düşük karbon hem de "Avrupa'da Üretilmiştir" şartı birlikte uygulanacak. En büyük emisyon kaynaklarıdır, kimya endüstrisi ise AB sera gazı emisyonlarına üçüncü en büyük katkıyı sağlamaktadır. Alüminyum aynı zamanda yüksek elektro-yoğunluğa sahip olup stratejik bir hammadde olarak kabul edilmektedir ve talebinin 2050 yılına kadar %33 oranında artması beklenmektedir. Yüksek emisyon yoğunlukları ve temiz ve dijital dönüşümdeki stratejik rolleri göz önüne alındığında, bu sektörler talep tarafı önlemlerinin oluşturulmasında öncelikli olarak değerlendirilmektedir.

Net Sıfır Teknolojileri ve Otomotiv: Bataryalar, enerji depolama sistemleri, güneş panelleri, ısı pompaları, rüzgâr türbinleri, elektrolizörler, nükleer teknolojiler ile elektrikli araçlar ve bileşenlerinde doğrudan "Avrupa'da Üretilmiştir" koşulu aranacak.
https://www.google.com/search?q=Made+in+Europe+ve+d%C3%BC%C5%9F%C3%BCk+karbon+gerekliliklerinin+getirilmesi.+

Bir ürünün Birlik menşeli veya eşdeğer içerik olarak kabul edilebilmesi için başlıca kriterler şunlardır:

AB menşe kurallarına uygunluk: Ürünün ve içerdiği bileşenlerin menşei AB gümrük menşe kurallarına uygun olarak belirlenmelidir.

Ana bileşenlerin AB menşeli olması: Özellikle elektrikli araçlar ve batarya teknolojilerinde, ürünün kritik bileşenlerinin de belirli oranlarda AB menşeli olması şarttır.

Karbon ve çevre kriterlerinin karşılanması: Birçok sektörde ürünlerin düşük karbonlu üretim standardına uygun olması aranmaktadır.

Kamu alımlarında eşit muamele sağlanması: "Made in EU", kamu alımları, devlet destekleri, enerji ve teknoloji ihaleleri alanlarında önem kazanmaktadır. AB şirketlerine kamu ihalelerinde eşit erişim sağlanmaması halinde, Avrupa Komisyonu ilgili devletin "Made in EU" kapsamındaki eşdeğer statüsünü kaldırma yetkisine sahiptir.

Arz güvenliği ve stratejik bağımlılık şartı: Stratejik tedarik bağımlılığı riski oluşturan devletleri, Komisyon kısmen veya tamamen kapsam dışına çıkarma yetkisine sahiptir. ("Made In EU: Türkiye için şartlar, fırsatlar ve riskler, Funda Başaran Yavaşlar, Dünya Gazetesi,https://www.dunya.com/kose-yazisi/made-in-eu-turkiye-icin-sartlar-firsatlar-ve-riskler/818454)

AB, bu hamleyle birlikte kamu kaynaklarını kullanarak temiz teknolojiler için devasa bir iç talep yaratmayı ve Avrupalı üreticilere öngörülebilir bir pazar sunmayı amaçladığını söylemek mümkündür.

Yasa ile Yabancı Doğrudan Yatırımlara sıkı denetim ve şartlar da getirilmektedir. AB, bir yandan uluslararası yatırımlara açık kalmaya devam edeceğini vurgularken, diğer yandan stratejik sektörlere yönelik yabancı doğrudan yatırımlara katı kurallar getirmektedir. Bu yatırımların AB pazarına girebilmesi

ve faaliyet onayı alabilmesi için şu ön şartları karşılaması gerekecek: [European Comıssıon,Brussels, 4.3.2026 SWD(2026) 71 final COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT IMPACT ASSESSMENT REPORT)

- **Hisse Çoğunluğu ve Kontrol:** Yatırımın hisse çoğunluğunun AB'de kalması.
- **Katma Değer ve Entegrasyon:** AB değer zincirlerine entegre olunması ve yerel içerik kurallarına uyum sağlanması.
- **Teknoloji Transferi:** Sadece montaj değil, teknoloji ve bilgi transferinin gerçekleştirilmesi.
- **İstihdam Garantisi:** Yaratılacak istihdamın asgari %50'sinin Avrupalı çalışanlardan oluşması. Yabancı Doğrudan Yatırımlara Sıkı Denetim ve Şartlar

Görülmektedir ki Made in Europe Ortaklığının dört genel amacı vardır: (https://commission.europa.eu/documents_en

- Avrupa liderliğini & imalat mükemmelliğini sağlamak
- Döngüsel ve iklim-nötr imalata ulaşmak
- İmalat endüstrisinin dijital dönüşümünde uzmanlaşmak
- İlgi çekici katma değerli imalat işleri yaratmak

Bir nevi Avrupa Ekonomik Güvenlik Strateji belgesi niteliğinde olan "Made in Europe" kriteri ile Birlik, bir yandan rekabeti arttırmayı, riskleri yönetmeyi ve en geniş yelpazede ortaklıklar kurmayı hedeflerken aynı zamanda yaklaşık 2 trilyon euro üzerindeki finansal gücünü stratejik bir silah olarak kullanmayı da amaçlamaktadır.

Taslak düzenlemenin en dikkat çekici hükmü, AB ile serbest ticaret alanı veya gümrük birliği anlaşması bulunan ülkelerin "yerel" olarak kabul edilebileceğini öngörmesidir. Bu

çerçevede Avrupa Ekonomik Alanı üyeleri olan Norveç ve İzlanda'nın yanı sıra 1990'lardan bu yana Gümrük Birliği'yle bağlı Türkiye de bu kapsamda değerlendirilebilecektir (TRT World, 2026). Türk Ticaret Bakanı Ömer Bolat; yürütülen diplomatik süreçte taslak düzenlemedeki "AB menşei" şartının Gümrük Birliği çerçevesinde Türkiye'yi kapsayabileceğinin teyit edildiğini açıklamış ve bu gelişmeyi "ticaret ilişkilerimiz açısından önemli bir adım" olarak nitelendirmiştir (Nordic Monitor, 2026a).

3.2. Türkiye-AB Gümrük Birliği: Tarihsel Gelişim ve Güncel Durum

1963'te imzalanan Ankara Anlaşması ile başlayan ve nihayet 1 Ocak 1996'da tamamlanan Gümrük Birliği, Türkiye ile AB arasındaki ekonomik ilişkilerin mimarisini belirleyen temel kurumdur. Bu yapı çerçevesinde sanayi mallarındaki gümrük tarifeleri ve miktar kısıtlamaları karşılıklı olarak kaldırılmış, Türkiye AB'nin ortak dış tarifesini uygulamak durumunda kalmıştır. Öte yandan Gümrük Birliği; hizmetler, tarım ve kamu alımları gibi kritik alanları kapsam dışı bırakmakta ve Türkiye'nin AB'nin üçüncü ülkelerle müzakere ettiği serbest ticaret anlaşmalarından otomatik olarak yararlanamamasına yol açmaktadır (Turkish Minute, 2026).

Gümrük Birliği'nin Türk sanayisi üzerindeki dönüştürücü etkisi ampirik verilerle açıkça teyit edilmektedir. Otomotiv, makine ve elektronik gibi katma değerli sektörler pazar paylarını ve rekabet güçlerini önemli ölçüde artırmıştır. KOBİ'ler üretim değerinin %42'sini sağlarken orta ve yüksek teknoloji ürünleri 2021'de toplam imalat ihracatının %41,6'sını oluşturmuştur (Altay, 2024).

Bununla birlikte, Gümrük Birliği güncelliğini yitirmiş hükümleri nedeniyle uzun süredir eleştirilmektedir. Hizmetler, tarım ürünleri ve kamu alımları gibi ekonomik açıdan kritik

alanları kapsamayan bu anlaşma, Türkiye'nin AB'nin üçüncü ülkelerle imzaladığı STA'lardan doğrudan yararlanamaması nedeniyle yapısal bir asimetri yaratmaktadır. 1995'ten bu yana modernizasyon görüşmeleri sürdürülmüş olmasına karşın somut bir ilerleme kaydedilememiştir. TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, bu durumu açıkça vurgulayarak anlaşmanın güncellenmesi yönündeki çağrısını yinelemiştir (Advantis Conseils, 2026).

4. "MADE IN EU" STATÜSÜNDEKİ TÜRKİYE: SWOT ANALİZİ

4.1. Güçlü Yönler (Strengths): İçsel Avantajlar

4.1.1. Lojistik ve Yakın Tedarik Kapasitesi

Türkiye'nin Avrupa pazarına olan coğrafi yakınlığı, kıtalararası tedarik zincirlerinin yeniden yapılandırıldığı günümüzde kritik bir rekabet avantajına dönüşmektedir. "Nearshoring" olarak adlandırılan bu eğilim, Avrupalı şirketleri üretim üslerini Asya'dan Doğu Avrupa ve Türkiye gibi yakın coğrafyalara taşımaya yönlendirmektedir. Türkiye'nin Avrupa'nın büyük bölümüne üç ila beş günlük karayolu mesafesinde konumlanması; stok maliyetlerinin düşürülmesi, teslimat sürelerinin kısaltılması ve tedarik zinciri esnekliğinin artırılması açısından somut avantajlar sunmaktadır.

Bu tabloya otomotiv sektörü özelinde bakıldığında, Bursa ve Kocaeli üretim merkezlerinden gerçekleştirilen sevkiyatların Orta ve Batı Avrupa fabrikalarına birkaç gün içinde ulaşabildiği görülmektedir. TradeInt verilerine göre (2025b) Türkiye'nin AB'ye araç ve parça ihracatı 2025'in ilk yedi ayında yalnızca Fransa'ya yaklaşık 1,6 milyar dolara ulaşmıştır. Bu düzey, Türkiye'nin Avrupa üretim ağlarına ne ölçüde entegre olduğunu açıkça ortaya koymaktadır.

4.1.2. Gelişmiş Sanayi Altyapısı ve Sektörel Derinlik

Türkiye, "Made in EU" kapsamındaki stratejik sektörlerin tamamında rekabet gücüne sahip bir sanayi altyapısına sahiptir. Otomotiv alanında pek çok uluslararası ihaleye "Avrupa menşei" şartıyla dahil olmak zorunda kalan TOGG, Karsan ve Otokar gibi yerli üreticiler öne çıkmaktadır (Nordic Monitor, 2026b).

Tekstil-konfeksiyon sektörü ise küresel ölçekte AB standartlarına en uyumlu tedarik ağlarından birine sahip olup 2022'de 34,5 milyar dolarlık ihracat hacmiyle dünya sıralamasında üst konumlara yerleşmiştir (Altay, 2024). Markalaşma ve moda endüstrisinde "Avrupa menşei" Tekstil sektörü için önemli bir prestij kaynağı olacağı için bu sektöre etkinin yüksek olması öngörülmüştür. Beyaz eşya sektöründe AB standartları tescilleneceği için sadece pazar payının artacağı düşünüldüğü için etkisinin orta düzeyde gerçekleşeceği ifade edilebilir.

Çelik sektörü de bu bağlamda öne çıkmaktadır. Uluslararası Ticaret İdaresi verilerine göre Türkiye, 2024'te yaklaşık 15,5 milyon metrik ton ihracatla AB dışında dünyanın dördüncü büyük çelik ihracatçısı konumuna gelmiştir (TradeInt, 2025a). Bu güçlü altyapı, Türkiye'nin "Made in EU" uyum gerekliliklerini karşılayabilecek kapasiteye sahip olduğuna işaret etmektedir.

4.1.3. Gümrük Birliği Çerçevesindeki Kurumsal Uyum

Türkiye, 1996'dan bu yana AB'nin sanayi standartları, teknik mevzuatı ve gümrük prosedürleriyle uyum içinde çalışmakta olup bu durum "Made in EU" uyumluluğu için sağlam bir kurumsal temel oluşturmaktadır. Aralık 2025'te AB Konseyi kararıyla AB ile Türkiye'nin Yetkilendirilmiş Ekonomik Operatör (YEO/AEO) programlarının karşılıklı tanınması bu entegrasyonu daha da derinleştirmiştir (Mayer Brown, 2025). Söz konusu

karşılıklı tanıma, gümrük süreçlerini önemli ölçüde basitleştirecek ve tedarik zinciri verimliliğini artıracaktır.

4.1.4. Maliyet Rekabet Gücü

Türkiye, Batı Avrupa ülkelerine kıyasla belirgin biçimde daha rekabetçi üretim maliyetleri sunmaktadır. Nitelikli iş gücü maliyetleri ve genel üretim giderleri, AB üyesi ülkelerle kıyaslandığında cazip bir düzeyde seyretmekte ve bu durum "Made in EU" statüsü çerçevesinde katma değerli üretim için son derece çekici bir konumlanma sağlamaktadır. Türkiye 2025'te nominal GSYİH büyüklüğü itibarıyla dünyanın 16. ve Avrupa'nın 7. büyük ekonomisi konumundadır (Wikipedia, 2025). Bu ölçek, güçlü iç tedarikçi ağlarını beslemekte ve üretim maliyetlerini daha da rekabetçi bir zemine taşımaktadır.

Bu yeni dönemin getirdiği avantajları ve sektörel kazanımları şu şekilde listeleyebiliriz:

- **Sıfır Gümrük ve Düşük Maliyet:** Menşe kümülasyonu sayesinde çapraz ticarette vergi yüklerinin tamamen ortadan kalkması.
- **Tedarik Zinciri Güvenliği:** Avrupalı dev firmaların "yakın tedarik" (near-shoring) stratejisinde Türkiye'yi Uzak Doğu'ya karşı öncelikli tercih etmesi.
- **Teknik Mevzuat Uyumu:** Türk ürünlerinin AB standartlarına (CE, ISO vb.) tam uyumlu kabul edilme sürecinin bürokratik engellerden arınması.
- **Lojistik Hız ve Karbon Ayak İzi:** Coğrafi yakınlığın, menşe statüsüyle birleşerek hem teslimat sürelerinde hem de çevresel sürdürülebilirlik raporlarında avantaj sağlaması.
- **Yabancı Yatırım Çekiciliği:** Avrupalı yatırımcıların Türkiye'yi ortak bir üretim alanı olarak görmeye başlamasıyla doğrudan sermaye girişinin

artması]https://blog.electrozirve.com/turkiye-made-in-eu-sayilacak-mi-yeni-donem-basliyor/

4.2. Zayıf Yönler (Weaknesses): İçsel Riskler

4.2.1. Yüksek Karbon Ayak İzi ve Yeşil Dönüşüm Açığı

Türkiye'nin en kritik yapısal zayıflığı, sanayi üretiminin karbon yoğunluğudur. "Made in EU" düzenlemesinin iklim hedeflerini merkeze alan gereklilikleri ve AB Yeşil Mutabakatı ile doğrudan bağlantılı olan CBAM, bu zayıflığı daha da belirgin kılmaktadır. Akademik araştırmalar; Türkiye'nin AB üyesi devletlerle kıyaslandığında göreceli olarak yüksek karbon yoğunluklu bir sanayi yapısına sahip olduğunu, yüksek ticaret entegrasyonu ile düzenleyici asimetrinin bir araya gelmesi durumunda ülkenin CBAM'ın dağılımsal etkilerinden orantısız biçimde etkileneceğini ortaya koymaktadır (Öztürk vd., 2025).

CBAM'ın kapsamına giren temel sektörler —çelik, çimento ve alüminyum— Türkiye'nin AB'ye ihracatının kritik bileşenlerini oluşturmaktadır. Araştırmalar; CBAM'ın uygulanmasıyla birlikte Türkiye'nin söz konusu sektörlerde üretim hacmini ve ihracat gelirlerini yitireceğini öngörmektedir (Sciopen, 2024). Bu tablo, enerji altyapısının yeşile dönüştürülmesindeki gecikmenin ne denli ağır ekonomik sonuçlar doğurabileceğini açıkça gözler önüne sermektedir.

4.2.2. Belgelendirme ve Uyum Maliyetleri

"Made in EU" uyumluluk gerekliliklerinin yarattığı idari ve mali yük, özellikle KOBİ'ler için ciddi bir engel oluşturmaktadır. Şeffaf denetim mekanizmaları, menşe sertifikası belgelendirmesi ve AB standartlarıyla süregelen mevzuat uyumu, hem doğrudan maliyetler hem de kurumsal kapasite gereksinimleri açısından ağır yükler doğurmaktadır. Tekstil sektörü bu kırılganlığı en canlı biçimde örneklemektedir: 2024'ün başında yalnızca birkaç aylık süreçte 1.270 tekstil firmasının

kapanması ve 20.000'i aşkın istihdamın yitirilmesi, artan rekabet ve uyum baskısının sektörü ne denli zorlayan bir boyuta taşındığını gözler önüne sermiştir (TradeInt, 2025a).

4.2.3. Hammadde Bağımlılığı

Türkiye'nin ihracata yönelik üretimde ara mallar ve kritik ham maddeler açısından süregelen dışa bağımlılığı önemli bir yapısal zayıflık olmayı sürdürmektedir. İthalat verilerine bakıldığında Çin'in 44 milyar dolar ile Türkiye'nin en büyük ithalat ortağı olduğu görülmekte; bunu 43,95 milyar dolar ile Rusya takip etmektedir (TradeInt, 2025c). Enerji ve ara malı ithalatındaki bu yoğun bağımlılık; üretim maliyetlerini artırmakta ve "Made in EU" menşe gerekliliklerine uyumu daha da güçleştirmektedir.

4.2.4. Hukuki ve Düzenleyici Belirsizlikler

IAA'nın taslak hâlini koruması, Türkiye için ciddi bir hukuki belirsizlik ortamı yaratmaktadır. Türk üreticilerin "Made in EU" ibaresini ürün etiketlerinde marka hukuku ve haksız rekabet mevzuatı açısından ne ölçüde kullanabileceğine ilişkin yasal çerçeve henüz netleşmemiştir. Öte yandan AB'nin kamu alımlarında Türkiye'den tam karşılıklılık talep etmesi durumunda iç düzenleyici uyum gereksinimleri de önemli ölçüde artacaktır (Nordic Monitor, 2026a).

4.2.5.Kapsam Dışı Kalma Riski: Türkiye'nin bu tanımın dışında kalması durumunda, Türk malları AB pazarında "üçüncü ülke" ürünü muamelesi görebilir, bu da rekabetçiliği azaltır.

4.2.6.Yerel İçerik Şartları: Üretimde kullanılan girdi ürünlerin ithal olması durumunda "Made in EU" kriterini sağlamak zorlaşabilir. Özellikle elektrikli araçlar gibi sektörlerde %70'e varan yerlilik oranları aranması, ana sanayi üreticilerini zorlayabilir.]

4.2.7.Yabancı Yatırımcı Riski: "Made in Europe" kriterinden dışlanma, Türkiye'de üretim yapan Avrupalı yatırımcıları da olumsuz etkileyebilir.

4.2.8.Yeşil Mutabakat Uyumu: AB'nin Sınırda Karbon Düzenlemesine uyum sağlamak için Türkiye'nin Yeşil Mutabakat sürecine hızlı entegrasyonu zorunludur. Kritik bileşen şartları üretimi zorlaştırabilir, düşük karbon dönüşümü ek maliyetler doğurabilir, sistem AB sanayisini korumaya yönelik olduğundan Türkiye'ye sınırlı alan bırakabilir, kurallar zaman içinde daha korumacı hale gelebilir.

4.2.9.Kamu alımlarında yerli üretim tercihinin güçlenmesi Bu gelişmeler çerçevesinde Avrupa Birliği'nin "Made in Europe" yaklaşımı, Türkiye'nin kamu alımları piyasasını AB'ye açmaması durumunda, AB'nin kamu alımlarında Türk firmalarını "Made in Europe" kapsamı dışında değerlendirmesi problemini ortaya çıkarabilir.

4.3. Fırsatlar (Opportunities): Dışsal Avantajlar

4.3.1. Premium Ürün Konumlandırması ve Marka Değeri

"Made in EU" etiketinin sağlayacağı prestij, Türk ürünlerini küresel pazarda çok daha yüksek fiyat segmentlerine konumlandırma imkânı sunmaktadır. Yüksek kalite güvencesi, AB'nin katı güvenlik standartlarıyla uyum ve etik üretim sertifikasyonuyla özdeşleşen bu etiket; ABD, Körfez ülkeleri ve Uzak Doğu pazarlarındaki tüketiciler nezdinde Türk ürünlerine değer katacak, marka imajını güçlendirecek ve satış fiyatlarını yukarı çekecektir.

Tekstil sektörü bu fırsatı en hızlı değerlendirebilecek alanların başında gelmektedir. Avrupalı perakende ve moda markaları için Türkiye'de üretilen ürünler, gerçek anlamda Avrupa kimliğiyle ilişkilendirilebilecek; bu dönüşüm ürün başına

ortalama satış fiyatını artırabilecek ve artan uyum maliyetlerini kısmen dengeleyebilecektir.

4.3.2. Yabancı Doğrudan Yatırım Artışı

Avrupalı şirketlerin, sıkılaşan yerel içerik şartlarına uyum sağlarken Çin'e olan bağımlılıklarını azaltmak amacıyla üretim üslerini AB sınırları içine ya da AB'nin "yerel" olarak kabul ettiği ülkelere taşıma baskısıyla karşılaşmaları, Türkiye için önemli bir doğrudan yatırım fırsatı doğurmaktadır.

Tarihsel veriler bu beklentiyi güçlendirmektedir: 2005-2024 döneminde Almanya tek başına Türkiye'ye yaklaşık 12,8 milyar dolar yatırım gerçekleştirmiş; Türkiye'de faaliyet gösteren Fransız ve İtalyan şirket sayısı ise 1.500'ü aşmaktadır (TradeInt, 2025b). "Made in EU" uyumluluk çerçevesinin yasal olarak netleşmesi hâlinde bu yatırım akışlarının daha da ivme kazanması beklenmektedir.

4.3.3. Çin'in Dışlanmasının Yarattığı Pazar Boşluğu

AB'nin yeni sanayi politikası, Çin'e olan bağımlılığı azaltmayı açıkça öncelikli bir hedef olarak benimsemektedir. Bu stratejik yönelim, birden fazla sektörde kayda değer bir pazar boşluğu doğuracaktır. OİB Başkanı Baran Çelik'in isabetle vurguladığı gibi, IAA özünde Çin bağımlılığını kırmayı hedefleyen bir "Made in Europe" politikasıdır ve Türkiye'nin bu süreçte kazanımcı konumda yer alabilmesi için kapasite geliştirici yatırımların ivedilikle hayata geçirilmesi gerekmektedir (Nordic Monitor, 2026b).

4.3.4. E-İhracat ve Yeni Pazarlara Erişim

"Made in EU" statüsünün sunduğu en cazip fırsatlardan biri e-ihracat alanında kendini göstermektedir. Uluslararası dijital ticaret platformları çerçevesinde Avrupa menşei güvencesi, satın alma kararlarını belirleyen kritik bir değer unsurudur. Türk üreticileri; hem doğrudan B2C kanallar hem de Zalando ve

Farfetch gibi Avrupalı dijital alışveriş platformları aracılığıyla ABD, Körfez ve Uzak Doğu pazarlarındaki yüksek marjlı ihracat fırsatlarından yararlanabilir.

4.3.5. Ayrıca Türkiye'nin lojistik avantajı ve üretim kapasitesi ," Made in EU" etiketiyle birleştiğinde yabancı yatırımcılar için bir çekim etkisi yaratabilir. Avrupa ya yakın olmak isteyen dev şirketler üretim tesislerini Türkiye'ye taşıyarak hem düşük maliyetli üretim yapabilecekler hem de "Avrupa ürünü" statüsünü koruma imkanı bulabilecekler.

4.3.6.AB'nin yeni sanayi hamlesi , Türkiye'de üretilen ara malların veya nihai tüketime hazır son ürünlerin AB ülkelerine ihraç edilirken "üçüncü ülke" statüsünden çıkıp, birliğin kendi iç pazarı gibi değerlendirilmesini sağlar. Yani Türk sanayicisi, Avrupa pazarına girerken teknik engelleri aşmakla kalmayıp, menşe kümülasyonu sayesinde rekabet gücünü de katlamaktadır. Pan-Avrupa Akdeniz Menşe Kümülasyon Sistemi dahilinde atılan bu adımlar, yerli üreticinin Avrupa'daki haksız rekabete karşı en büyük kalkanı olacaktır.

4.3.7. Komisyonun yayımladığı taslak metne göre; AB ile Serbest Ticaret Antlaşması veya Gümrük Birliği tesis eden ya da Kamu Alımları Anlaşması'na taraf olan ülkelerden tedarik edilen içerikler ilke olarak "AB menşeli" kabul edilecek. Bu kapsamda Türkiye, yürürlükteki mevcut Gümrük Birliği'nin sağladığı yasal zemin sayesinde bu kısıtlayıcı çerçevenin dışında kalarak "Avrupa değer zincirinin doğal bir parçası" statüsünü korumuş oluyor.

4.3.8.Gümrük Birliği kapsamında Türkiye'de üretilen otomotiv, savunma sanayii, enerji ve teknoloji ürünleri, Avrupa'daki kamu alımlarında ve destek programlarında herhangi bir kısıtlamaya veya ek vergiye tabi olmadan Avrupalı rakipleriyle eşit şartlarda yarışabilecek.

4.3.9.Türkiye , Made in EU" ekosisteminin doğrudan bir parçası haline gelmesiyle birlikte, üretimde verimliliğin ve ihracatta katma değeri artabilir. Made in EU etiketi aynı zamanda küresel pazarda yüksek kalite , güvenlik ve etik üretim standartlarının bir simgesi olduğu için Türk ürünlerinin bu simgeyi taşıması Tüketici nezdindeki güven bariyerlerini ortadan kaldırarak satış hacmini artıracaktır.

4.3.10.Özellikle A.B.D. ve Uzak Doğu pazarlarında "premıum ürün "algısını pekiştirecektir. Türkiye geleneksel olarak hacimli ama düşük birim değerli ihracat yapan bir ülke konumundaydı. AB menşeli kabul edilmek, ürünlerin daha yüksek fiyat segmentlerinde konumlandırılmasına imkan tanıyarak ihracat gelirlerini artıracaktır.

Düzenleme kapsamında Avrupa Birliği sanayi politikalarının Türkiye üzerindeki etkileri kısa, orta ve uzun vadede farklı dinamikler ortaya çıkarabilir.

- Kısa vadede (0–5 yıl) Türkiye'nin avantajlı konumunu koruması beklenmektedir. Avrupa Birliği'nde üretim kapasitesinin sınırlı olması ve birçok sektörde dış tedarike olan bağımlılığın devam etmesi nedeniyle Türkiye, özellikle tekstil ve sanayi ürünlerinde önemli bir tedarikçi olmaya devam edecektir.
- Orta vadede (5–10 yıl) ise Avrupa Birliği'nin sürdürülebilir üretim politikalarını daha güçlü biçimde uygulamaya koyması beklenmektedir. Bu süreçte karbon sertifikaları, sürdürülebilir üretim standartları ve dijital ürün pasaportu gibi uygulamaların yaygınlaşması üretim maliyetlerini artırabilecek ve ihracatçı firmalar açısından yeni uyum gereklilikleri ortaya çıkarabilecektir.
- Uzun vadede (10 yıl ve sonrası) Türkiye'nin rekabet gücünü koruyabilmesi için iki temel stratejik seçenek öne çıkmaktadır. Bunlardan ilki yüksek teknoloji ve katma

değerli tekstil üretimine yönelmek, ikincisi ise Avrupa pazarına daha yakın üretim modelleri geliştirerek AB içinde yatırım ve üretim kapasitesi oluşturmaktır. (Güneydoğu Anadolu İhracatçıları Birlikleri, Yeşil Bilgi Notu, AB Sanayi Bilgilendirme Notu- 08, Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi)

4.4. Tehditler (Threats): Dışsal Riskler

4.4.1. Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizmasının Tam Yürürlüğe Girmesi

Sınırsa karbon düzenleme mekanizmasının 1 Ocak 2026'dan itibaren kesin uygulama dönemine geçmesi, Türkiye için sektörler bazında ağır mali yükler doğurabilecek somut bir dışsal tehdidi temsil etmektedir (European Commission – Taxation, 2025). Akademik araştırmalar, yüksek ticaret entegrasyonu ile düzenleyici asimetrinin bir arada bulunduğu ülkelerde CBAM'ın dağılımsal etkilerinin orantısız biçimde ağır olduğunu ortaya koymaktadır (Öztürk vd., 2025).

CBAM geçiş döneminin sona ermesiyle Türk çelik, çimento ve alüminyum ihracatçıları, AB emisyon ticaret sistemindeki karbon fiyatlarını fiilen ödemeye başlayacaktır. Bu durum söz konusu sektörlerin ihracat rekabetçiliğini önemli ölçüde zayıflatacak; gerekli yeşil yatırımların geciktirilmesi hâlinde IAA kapsamında elde edilen avantajlar büyük ölçüde anlamsız kalacaktır.

4.4.2. Karşılıklılık Şartı ve Kamu Alımları Kısıtı

Sanayi hızlandırıcı yasasının (IAA) içerdiği en önemli şartlardan biri karşılıklılık ilkesidir. Türk firmalarının kamu sübvansiyon ve ihalelerine tam erişim hakkından yararlanabilmesi için Türkiye'nin kendi kamu alımları pazarını Avrupalı firmalar için daha geniş ölçüde açması gerekmektedir. Nitekim bir AB Komisyonu sözcüsü, Türk firmalarının "şu an

itibarıyla" Fransa'da bir kamu inşaat ihalesine doğrudan katılamayacağını açıklamıştır; bununla birlikte durumun gelecekte değişebileceğine de dikkat çekmiştir (TRT World, 2026).

4.4.3. AB Üyesi Ülkelere Sermaye Kayması Riski

Yabancı yatırımcıların hukuki ve operasyonel belirsizlikleri minimize etmek amacıyla Türkiye yerine doğrudan AB üyesi ülkeleri tercih etme ihtimali gerçek bir tehdittir. Gümrük Birliği kaydının sağladığı koruma, menşe belgesi gerekliliklerinin katılaşması ya da ilgili kuralların değişmesi durumunda geçerliliğini yitirebilir. Türkiye'nin süregelen siyasi riskleri, AB üyelik müzakerelerindeki durağanlık ve Gümrük Birliği modernizasyonundaki çözümsüzlük, bazı potansiyel yatırımcılar için caydırıcı etkenler olmayı sürdürmektedir.

4.4.4. Kriterlerin Aşamalı Olarak Katılaşması

AB sanayi politikasının zaman içinde daha dışlayıcı standartlar ve sıkı menşe gereklilikleri getirecek biçimde evrilebileceği riski de göz ardı edilemez. IAA'nın otomotiv sektörü için belirlediği %70'lik yerel içerik oranının ileride başka stratejik sektörlere de yayılması, bugün için sağlanan uyum avantajını giderek daraltabilir. Bu eğilim, Türkiye'nin AB'deki sanayi rekabetçiliğini inceleyen analistler tarafından da dikkatle izlenmektedir (Nordic Monitor, 2026b).

5. TARTIŞMA VE STRATEJİK ÖNERİLER

SWOT analizinin bulgularını bütüncül bir perspektifle değerlendirdiğimizde, Türkiye'nin "Made in EU" sürecinden azami fayda sağlayabilmesi için birbiriyle bağlantılı üç temel strateji eksenini önceliklendirmesi gerektiği ortaya çıkmaktadır.

Birinci eksen, yeşil dönüşümün hızlandırılmasıdır. CBAM'ın getirdiği maliyet baskısı ve "Made

in EU" uyumluluk gerekliliklerinin iklim boyutu, Türkiye'yi yenilenebilir enerji altyapısına yönelik kapsamlı ve acil yatırımlara zorlamaktadır. Yeniden yapılandırılmış bir karbon fiyatlandırma politikası çerçevesinde yeşil geliri sanayinin enerji dönüşümüne yönlendirmek, akademik bulgular ışığında bu sürecin en etkili finansman mekanizması olarak öne çıkmaktadır (Türkiye Çevre ve İklim Bakanlığı, 2023). Türkiye'nin bor rezervleri üzerindeki çarpıcı küresel hâkimiyeti —küresel rezervlerin %70'i ve AB tüketiminin %98'i— stratejik ham maddeler alanındaki kapasite açıklarını kapatma yolunda değerlendirilmemiş bir avantaj olmayı sürdürmektedir (TradeInt, 2025a).

İkinci eksen, Gümrük Birliği'nin modernizasyonunun ivedilikle hayata geçirilmesidir. Mevcut anlaşma hizmetleri, kamu alımlarını ve tarımı dışarıda bıraktığından Türkiye yapısal bir asimetri içinde çalışmaktadır. Anlaşmanın bu kritik alanları kapsayacak biçimde güncellenmesi; hem uyum karmaşıklığını azaltacak hem de Türk firmalarının kamu sözleşmelerinde AB muadilleriyle eşit koşullarda rekabet edebilmesinin önünü açacaktır. 26 Türkiye-AB iş konseyinin bu yöndeki ortak çağrısı, konunun iş dünyasında ne denli öncelikli bir gündem maddesi olduğunu açıkça ortaya koymaktadır (Turkish Minute, 2026).

Üçüncü eksen, tedarik zinciri yerelleştirmesi ve hammadde güvenliğinin sağlanmasıdır. Türkiye; kritik ham maddelerdeki ithalat bağımlılığını azaltmak, özellikle AB için yaşamsal önem taşıyan kritik mineraller ve ileri teknoloji bileşenlerinde yurtiçi üretim kapasitesini geliştirmek amacıyla hedefli politika araçlarına ihtiyaç duymaktadır. Bu çerçevede Türkiye'nin zengin bor rezervleri ve diğer kritik mineral potansiyeli, ihracat gelirini artırabilecek ve yurtiçi üretim süreçlerini dışa bağımlılıktan kurtarabilecek stratejik bir kaldıraç işlevi görebilir.

6. SONUÇ

Küresel ölçekte artan jeopolitik riskler, tedarik zincirlerinde yaşanan kırılganlıklar ve özellikle ABD ile Çin'in güçlü sanayi teşvik politikaları, Avrupa Birliği'nin sanayi politikalarında daha korumacı ve stratejik bir yaklaşım benimsemesine neden olmuştur. Bu çerçevede söz konusu düzenleme, Avrupa'nın üretim kapasitesini artırmayı ve düşük karbonlu teknolojilerde küresel liderlik hedefini desteklemeyi amaçlamaktadır.

"Made in EU", Avrupa Birliği'nin sanayi politikasında yeni bir döneme işaret etmektedir. Amaç yalnızca çevresel dönüşüm değil, aynı zamanda Avrupa sanayisinin küresel rekabet gücünü artırmak ve stratejik tedarik zincirlerini Avrupa merkezli hale getirmektir. Bu çerçevede Türkiye, AB ile arasındaki gümrük birliği sayesinde bazı stratejik sektörlerde Birlik menşeline eşdeğer içerik sağlayabilen bir üretim merkezi konumuna gelebilir. "Made in EU" gümrük birliğinin geleceği ve modernizasyonu açısından da yeni bir müzakere penceresi açmaktadır. AB'nin yeni sanayi hamlesi, Avrupa ekonomisinin yönünü değiştiren, sanayinin işleyişini yeniden tanımlayan ve büyüme modelini dönüştüren kapsamlı bir strateji olarak değerlendirilebilir. Aslında bu stratejinin amacı sadece karbon azaltmak değil aynı zamanda stratejik özerklik sağlamak, kritik teknolojilerde ve hammaddelerde dışa bağımlılığı azaltmak olarak ifade edilebilir.

"Made in EU" politikası, Türkiye için hem stratejik bir fırsat hem de somut yapısal gereklilikler içeren bir dönüşüm sürecini temsil etmektedir. Gümrük Birliği çerçevesinde AB ile var olan derin entegrasyon ve Türkiye'nin güçlü sanayi altyapısı, bu politikadan önemli kazanımlar elde etmek için sağlam bir temel oluşturmaktadır. Otomotiv, çelik ve tekstil gibi kilit sektörlerde Türk üreticilerin elde edebileceği "Made in EU"

statüsü; pazar erişimini güvence altına almakta, yabancı doğrudan yatırımları cezbetmekte ve ürün konumlandırmasını iyileştirmektedir.

Bununla birlikte, bu fırsatların gerçeğe dönüşmesi koşulsuz değildir. Yeşil dönüşüm açığının kapatılması, hammadde bağımlılığının azaltılması ve karşılıklılık ilkesine dayalı kurumsal reformların hayata geçirilmesi kaçınılamaz öncelikler olarak öne çıkmaktadır. CBAM'ın 2026'dan itibaren tam yürürlüğe girmesi Türkiye için gerçek ve somut bir ticari risk oluştururken Gümrük Birliği'nin modernizasyonundaki çözümsüzlük de uzun vadeli rekabet gücünü tehdit etmektedir.

Sonuç itibarıyla, Türkiye'nin bu politikadan elde edeceği net kazanım; uyum hızına, yeşil enerji dönüşümüne yapılacak kamu ve özel sektör yatırımlarının büyüklüğüne ve AB müzakerelerinde diplomatik etkinliğin ne ölçüde sürdürülebileceğine bağlı olacaktır. Türkiye, yarım asrı aşan AB entegrasyon sürecinin sunduğu bu tarihsel fırsatı stratejik bir vizyonla ele aldığı takdirde, "Avrupa menşeli üretim" söyleminin en güçlü temsilcilerinden biri olarak küresel ticaret haritasındaki konumunu kalıcı biçimde pekiştirebilecektir.

KAYNAKÇA

Advantis Conseils. (2026, Mart 6). Türkiye, officially included in the "Made in EU" strategy. https://www.advantisconseils.com/turkiye-officially-included-in-the-made-in-eu-strategy

Ahmet Emre Usta AB Sanayi Hızlandırma Yasası: Made IN EU ve Türkiye Boyutu, Değerlendirme Notu,İKV Yayını, No: 328,Nisan 2026)

Altay, S. (2024). Trade policy review of Turkey. The World Economy, 47(7), 2891–2924. https://doi.org/10.1111/twec.13609

European Commission – Taxation and Customs Union. (2025). Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM). https://taxation-customs.ec.europa.eu/carbon-border-adjustment-mechanism_en

European Commission (https://commission.europa.eu/documents_en

European Commission [Brussels, 4.3.2026 SWD(2026) 71 final COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT IMPACT ASSESSMENT REPORT Accompanying the document Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL establishing a framework of measures for the acceleration of industrial capacity and decarbonisation in strategic sectors and amending Regulations (EU) 2018/1724, (EU) 2024/1735 and (EU) 2024/3110)

European Commission. (2025). EU trade relations with Türkiye: Facts, figures and latest developments. Directorate-General for Trade. https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/turkiye_en

Funda Başaran Yavaşlar "Made In EU: Türkiye için şartlar, fırsatlar ve riskler, , Dünya Gazetesi,https://www.dunya.com/kose-yazisi/made-in-eu-turkiye-icin-sartlar-firsatlar-ve-riskler/818454)

Güneydoğu Anadolu İhracatçıları Birlikleri, Yeşil Bilgi Notu, AB Sanayi Bilgilendirme Notu- 08, Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi

Magacho, G., Espagne, E., & Godin, A. (2024). Vulnerabilities of developing economies to the implementation of the EU CBAM. Climatic Change, 169(3–4), 1–21. https://doi.org/10.1007/s10584-022-03295-3

Mayer Brown. (2025, Aralık 12). Europe daily news, 11 December 2025. https://www.mayerbrown.com/en/insights/publications/2025/12/europe-daily-news/europe-daily-news-dec1125

Nordic Monitor. (2026a, Mart 6). Access to "Made in EU" comes with a price for Turkey. https://nordicmonitor.com/2026/03/access-to-eus-made-in-europe-comes-with-a-price-for-turkey/

Nordic Monitor. (2026b, Ocak 19). New bill shows the EU has huge leverage over Turkey in trade. https://nordicmonitor.com/2026/01/new-bill-shows-eu-has-huge-leverage-on-turkey-in-trade/

Öztürk, H. Ö., Köse, A. H., & Erdem, E. (2025). Comparing the economic impact of Carbon Border Adjustment Mechanism: A cross-country analysis of Turkey, Ukraine, and Serbia. Energy, 121(3), 115491. https://doi.org/10.1016/j.energy.2025.115491

Sciopen. (2024). EU carbon border adjustment mechanism and international industrial landscape: Impact assessment based on a global computable general equilibrium model.

Tsinghua Science and Technology, 29(1), 1–18. https://doi.org/10.16511/j.cnki.qhdxxb.2023.26.050

TradeInt. (2025a, Şubat 26). Turkey export products list 2024: Trends & insights. https://tradeint.com/insights/turkey-export-products-list-2024-trends-insights/

TradeInt. (2025b, Şubat 27). Turkey trade with Europe – 2025 import-export analysis. https://tradeint.com/insights/turkey-trade-with-europe-2025-import-export-analysis/

TradeInt. (2025c, Şubat 26). Turkey import products list: Top 10 trade partners in 2024/2025. https://tradeint.com/insights/turkey-import-product-list-top-10-trade-partners-2024-2025/

TRT World. (2026, Mart 6). New era in trade: Turkish goods to gain "Made in EU" label under proposed industrial plan. https://www.trtworld.com/article/7efdfb1bc22f/amp

Turkish Minute. (2026, Şubat 5). İmamoğlu urges EU to modernize customs union, says reforms will follow opposition victory. https://www.turkishminute.com/2026/02/05/imamoglu-urges-eu-to-modernize-customs-union-says-reforms-will-follow-opposition-victory/

Türkiye Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı. (2023). Potential impact of the Carbon Border Adjustment Mechanism on the Turkish economy. https://iklim.gov.tr

UNIDO. (2022). Competitive industrial performance report 2022. United Nations Industrial Development Organization.

Wikipedia. (2025). Economy of Turkey. https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Turkey

World Economic Forum. (2025, Aralık 15). The impact of the EU's CBAM on business and the carbon-pricing landscape. https://www.weforum.org/stories/2025/12/eu-cbam-impact-business-carbon-pricing-landscape/

İNTERNET SİTELERİ

https://www.google.com/search?q=Made+in+Europe+ve+d%C3%BC%C5%9F%C3%BCk+karbon+gerekliliklerinin+getirilmesi.+

https://blog.electrozirve.com/turkiye-made-in-eu-sayilacak-mi-yeni-donem-basliyor/

CURRENCY HIERARCHY AND UNEQUAL EXCHANGE IN INTERNATIONAL TRADE: A THEORETICAL MODEL AND EMPIRICAL MAP OF THE IMPLICIT WELFARE TRANSFER ARISING FROM PURCHASING POWER PARITY DEVIATIONS

Nihat DAĞISTAN[1]

1. INTRODUCTION

When goods containing equal quantities of labour are brought into exchange, both parties are assumed to obtain equivalent value-an assumption underlying the standard textbook depiction of capitalist trade. Yet in 2019 the average hour of an Ethiopian worker commanded less than one tenth of the world goods accessible to a German worker's hour. Such asymmetry has widened rather than closed over half a century: Hickel et al. (2024) document that although roughly ninety per cent of world labour is supplied by the Global South, only twenty-one per cent of global income accrues to these countries. Within standard economics, explanations oscillate between two extremes: the Balassa–Samuelson account presents the deviation as a by-product of productivity differences (Balassa, 1964; Samuelson, 1964) but remains descriptive and leaves aside the mechanism of persistence, while the post-Keynesian currency-hierarchy literature attributes the deviation to an asymmetry intrinsic to money itself (Andrade & Prates, 2013; Kaltenbrunner, 2015; Fritz et al., 2018; Prates, 2020) but leaves

[1] Dr. Öğr. Üyesi, Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, ORCID: 0000-0001-9086-4942.

the production-side mechanism unspecified. Marxian unequal exchange centres on wage differentials (Emmanuel, 1972); the structuralist Prebisch–Singer thesis on the terms-of-trade deterioration of primary-commodity exporters (Prebisch, 1950; Singer, 1950). More recently, Hickel et al. (2021; 2022) have used exchange-rate differentials to document that the transfer in question is realized on the order of trillions of dollars per year. The three traditions examine the same phenomenon under different headings; however, no integrated formal framework has yet been constructed among them.

This chapter addresses two central questions: whether currency hierarchy can be derived from production-side value theory without recourse to a monetary premium assumption, and whether the derived mechanism can be tested directly using standard PPP data and a primary bilateral trade database at both the aggregate national level and the inter-country network scale. An affirmative answer to the first is proposed through a formal framework derived from a Dornbusch–Fischer–Samuelson Ricardian continuum, New Interpretation value accounting and cost-pricing classical competition; the second is addressed through a two-scale test on the 2019 cross-section of Penn World Table 10.0 and the CEPII BACI database. The contribution may be summarized under three headings: (i) the three traditions are brought together within a formal structure organized around a single measurable variable-the valuation ratio δ; (ii) a distribution-neutrality theorem and a five-regime dynamic taxonomy are derived; (iii) the 147×147 net transfer network derived from the BACI matrix is shown to display a hierarchical topology (central position of the US, dual role of China, South-to-North orientation). The scope is deliberately restricted to the secular floor of the hierarchy; cyclical dynamics are left to the post-Keynesian literature.

2. THEORETICAL BACKGROUND

2.1. Marxian Unequal Exchange: A Labour-Value Foundation

The classical formulation was developed by Emmanuel (1972): in a world where the international mobility of capital equalizes profit rates but the immobility of labour permanently differentiates wages across countries, trade between low-wage and high-wage countries is shown to produce a loss of value for the former-the low-wage country is in effect compelled to surrender more labour in return for less. This analysis has been extended by Amin (1976) into a structural feature of peripheral capitalism and reformulated quantitatively for the age of global value chains by Ricci (2021). Hickel et al. (2024) document that at an equivalent skill level Southern wages lie between 87 and 95 per cent below Northern wages. The strength of this tradition resides in enabling an actual computation of the transfer; its weakness lies in reducing the mechanism to a single channel-the wage differential. A decisive critique has been developed by Shaikh (1979): under classical competition world prices are determined by the costs of regulating capitals, and under this closure wage differentials do not generate the transfer directly. This distinction forms the basis for the distribution-neutrality theorem established below.

2.2. Structuralism and the Prebisch–Singer Thesis

It was independently argued by Prebisch (1950) and Singer (1950) that the terms of trade of primary-commodity-exporting peripheral countries deteriorate over the long run relative to the manufacturing-exporting core. The mechanism rests on two legs: the high income elasticity of demand for manufactured goods and the low elasticity for primary goods (Engel's law), and the reflection of productivity gains into wages in core countries as opposed to into prices in peripheral

countries. Harvey et al. (2010) show the thesis is supported in a weak but statistically detectable manner over four centuries of data. The strength of the tradition resides in identifying a long-run empirical regularity; its weakness lies in formulating the mechanism only for primary-commodity exporters. Since the terms-of-trade trajectory of rapidly industrializing East Asian economies differs, the thesis must be regarded not as universal but as an empirical regularity conditioned on export composition.

2.3. Post-Keynesian Currency Hierarchy

The post-Keynesian tradition emphasizes the hierarchical structure of the international monetary system: core currencies such as the US dollar occupy the top of the liquidity premium while peripheral currencies are positioned at the bottom (Cohen, 1998; de Paula et al., 2017). Kaltenbrunner (2015) treats this hierarchy within a Minskyan framework and shows that peripheral currencies demand a higher liquidity premium, generating structural downward pressure on their exchange rates. Bonizzi et al. (2021) and Alami et al. (2023) defend the view that this currency hierarchy coincides with the analyses of dependency theory and Marxian imperialism; Olk (2024) models currency hierarchy as a driver of unequal exchange. The strength of the tradition lies in a coherent micro-mechanism; its weakness lies in the elusiveness of an empirical measure of the premium and the absence of a direct connection with production-side value theory.

2.4. The Need for Synthesis

Each tradition captures one face of the common phenomenon: in the Marxian approach the accounting of value is prominent, in the structuralist approach long-run trend evidence, and in the post-Keynesian approach the micro-mechanism of monetary asymmetry; none is on its own

comprehensive. In recent years attention has been drawn by Alami et al. (2023) to the theoretical proximity of the three traditions under the heading of 'international financial subordination'; a formal integration, however, has not yet been achieved. The synthesis proposed in this study may be summarized as follows: the three traditions are concerned with distinct manifestations of the same variable-the valuation ratio. In the Marxian approach the labour-value transfer derived from the valuation ratio is addressed; in the structuralist approach the time series of the valuation ratio (the terms of trade); in the post-Keynesian approach the money-market projection of the valuation ratio. In the next section this variable is derived formally and the three traditions are brought together under a common roof.

3. THE MODEL

3.1. Environment

Two countries are considered: the core N (which issues world money) and the periphery S. Trade is carried out across a continuum of goods $z \in [0,1]$ (Dornbusch, Fischer & Samuelson, 1977). Labour is the sole direct input with unit labour requirements $aN(z)$, $aS(z)$ continuous and positive. The relative labour requirement $A(z) \equiv aS(z)/aN(z)$ is strictly increasing; S's comparative position is best in low-z goods. A uniform productivity level $x > 0$ scales peripheral technology through $aS(z) = \bar{a}S(z)/x$. Labour forces $LN, LS > 0$ are internationally immobile; each country also produces a non-tradable good, with tradables weighted by $\theta \in (0,1]$ in the consumption basket. Competition is classical: each good is sold at the unit cost (ruling margin included) of its regulating producer (Shaikh, 2016). Nominal wages are wN, wS; the rates of surplus value $sN, sS \geq 0$ are distribution parameters; the

exchange rate e is N-currency per S-currency. World demand is a classical consumption-norm datum with expenditure density $b(z) > 0$, $\int b = 1$ identical across countries and $\vartheta(z) = \int b$. Money trade is balanced (accounting normalization). World money bears load at two points: international value is expressed in N-currency, and the import content of the periphery's investment basket is $\kappa \in (0,1]$.

3.2. Value Accounting

Under labour-only production cost pricing yields $pi(z) = wi \cdot ai(z)(1+si)$. The national MELT follows the New Interpretation (Foley, 1982) as $mi = wi(1+si)$ and the international MELT is $m^* \equiv (mN \cdot LN + e \cdot mS \cdot LS)/(LN + LS)$. The valuation ratio-the central quantity of the chapter-is

$$\delta \equiv e \cdot mS / mN, \tag{1}$$

which measures how many hours of N-labour one hour of S-labour commands on the world market: $\delta = 1$ full equivalence; $\delta < 1$ peripheral labour valued at a discount. The empirical counterpart is the PWT pl_gdpo variable (output-side price level, USA = 1). Transfer functionals are defined within the actual configuration (no counterfactual): $TS \equiv LS - e \cdot mS \cdot LS/m^*$ and $TN \equiv LN - mN \cdot LN/m^*$. For every configuration: (i) $TN + TS = 0$; (ii) the per-hour burden on S is $\tau \equiv TS/LS = (1-\delta) \cdot LN/(LN + \delta \cdot LS)$; (iii) $TS > 0$ iff $\delta < 1$. The burden formula removes the requirement that unequal-exchange accounting be grounded in a fixed counterfactual reference: $\delta = 1$ is not an alternative equilibrium but the zero point of an accounting functional.

3.3. Static Equilibrium

The regulating producer is assumed to have equal cost at the margin; written in MELT form, this condition together with balanced money trade yields the following two curves:

$$\delta = x / \bar{A}(\tilde{z}) \quad \textit{(margin);}$$
$$\delta = [\vartheta(\tilde{z}) / (1 - \vartheta(\tilde{z}))] \cdot (LN / LS) \quad \textit{(balanced trade).} \qquad (2)$$

The margin curve is strictly decreasing and the balanced-trade curve strictly increasing, so by the intermediate value theorem a unique crossing $(\tilde{z}^*, \delta^*) \in (0,1) \times \mathbb{R}_{++}$ is guaranteed. On this basis the central result follows: in the unique equilibrium, (i) $\delta = 1/A(\tilde{z})$; (ii) $TS > 0$ iff $A(\tilde{z}) > 1$, so the transfer exists precisely when the specialization margin extends into the range of absolute disadvantage; (iii) $\log \delta = \log \rho + \log[(1+sS)/(1+sN)]$ with $\rho \equiv e \cdot wS/wN$; (iv) the relative price level satisfies $RPL = (\delta \cdot \ell)^{(1-\theta)}$ with $\ell = \ell S^{nt}/\ell N^{nt}$, so that S's price level lies below N's (the Penn effect) iff $\delta < 1/\ell$. The economic reading is transparent: the exchange-rate-adjusted wage must clear the marginal industry and simultaneously value the entire labour force. When the employment of LS requires competing in absolute-disadvantage goods, every hour of S-labour-including hours in industries where S is highly productive-is compelled to command world labour at the disadvantage ratio of the marginal good. Furthermore, under this closure $\tilde{z}$, δ, τ and TS are independent of sN and sS (distribution neutrality): a rise in the peripheral rate of surplus value alters ρ one-for-one but leaves the transfer unchanged. This formal result expresses the critique directed by Shaikh (1979) at Emmanuel (1972): in the cost-pricing world market wage differentials are not the cause of the transfer; rather, the transfer arises from the extension of the specialization margin into the range of absolute disadvantage. Neutrality holds under the scope conditions of a common expenditure structure b across classes and countries and cost-proportional margins.

3.4. Dynamics

S's investable surplus per worker in world money is $sc \cdot \sigma\pi \cdot e \cdot mS$ ($\sigma\pi = sS/(1+sS)$); with import content κ and

geometric price index PI = (cN·mN)^κ · (cS·e·mS)^(1−κ), real investment per worker is iS = C · δ^κ with C ≡ sc·σπ / (cN^κ · cS^(1−κ)). Undervaluation taxes accumulation in proportion to the import content; at κ = 0 the tax vanishes. Productivity growth is π̂S = βS·iS + γ(x), π̂N = gN with γ a catch-up function; for the state variable x = πS/πN one obtains ẋ/x = ψ(x) ≡ βS·C·δ(x)^κ + γ(x) − gN. A one-dimensional phase analysis on ψ yields five regimes: (R1) collapse; (R2) pure trap-a single stable interior zero above which ψ<0; (R3) trap with escape threshold; (R4) collapse-or-converge bistability; (R5) global convergence. Comparative statics give $\partial\hat{x}/\partial\kappa > 0$ (when $\delta < 1$), $\partial\hat{x}/\partial gN > 0$ and $\partial\hat{x}/\partial(\beta S \cdot C) < 0$: as the world-money drain grows, the escape threshold rises and the development of the periphery becomes correspondingly more difficult. Moreover, if κ = 0 then iS = C is constant and ψ becomes independent of δ, so the dynamics decouple from the transfer and the trap structure collapses. The world-money settlement constraint is thus necessary for the reproduction result-the static transfer alone, however large, has no dynamic consequence.

3.5. Bilateral Transfer

A stronger formulation weights each bilateral trade flow by the δ's of the two sides. Let Xij denote nominal exports from i to j; the real labour-value embodied is Xij/δi at the price level of i and Xij/δj at the price level of j. The net bilateral transfer and country-level net flow are

$$Nij = Xij/\delta i - Xji/\delta j = -Nji, \qquad Di = \Sigma j\ Nij. \tag{3}$$

By antisymmetry Σ Nij = 0. Even under balanced trade (Xij = Xji), different δ's produce a net transfer of labour value from the low-δ side to the high-δ side: the source of the transfer is a structural difference in price levels, not a trade imbalance.

4. DATA AND METHOD

The analysis is grounded in two primary sources. Penn World Table 10.0 (Feenstra, Inklaar & Timmer, 2015) covers 183 countries over 1950–2019; the main variables are pl_gdpo (δ measure), cgdpo, rgdpo, pop, csh_x, csh_m, pl_x and pl_m. The CEPII BACI database (version V202601, HS92) (Gaulier & Zignago, 2010), through symmetric reconciliation of UN Comtrade bilateral flows, supplies over 11 million product-bilateral flow observations and approximately 18.6 trillion USD of world merchandise trade in the 2019 cross-section.

Sample cleaning follows transparent criteria: countries with populations below one million (offshore financial centres) and outliers with δ outside [0.10, 1.60] (notably Venezuela in 2019, δ = 18.8) are excluded, reducing the sample from 183 to 147 countries. BACI's special numeric codes (251 = France, 490 = 'Other Asia' = Taiwan, 699 = India, 842 = USA) are mapped manually to ISO 3166 alpha-3; the 19,348 bilateral pairs for which both ends are represented in the PWT sample are included, covering 98 per cent of total world trade. The aggregated value flow is first computed via the trade-weighted world reference δw as $D_i = X_i(\delta_w/\delta_i - 1)$, then via the bilateral formulation of Section 3.5 as Di and Nij from the BACI matrix. The currency-hierarchy hypothesis is tested through $\delta_i = \alpha + \beta \cdot \ln(y_i) + \varepsilon_i$; the Prebisch–Singer thesis through the regression of ln(pl_x/pl_m) against time; and the convergence question through North and South group medians over 1970–2019.

5. FINDINGS

5.1. The Currency Hierarchy: The Valuation Ratio and Income

In Table 1 the valuation ratio is summarized by income group: median δ is 0.40 in the low-income group and 0.85 in the high-income group, so the price level of poor countries falls below half that of rich countries. Figure 1 shows this relationship for all 147 countries and the linear regression yields $\delta i = -0.606 + 0.120 \cdot \ln(yi)$, $R^2 = 0.39$, $p = 3.1 \times 10^{-17}$, $n = 147$. The slope indicates that a factor-of-e increase in per-capita income is associated with an increase of approximately 0.12 points in δ. The trade-weighted world reference is $\delta w = 0.83$, reflecting the dominance of high-price-level core economies in world trade.

Income group	n	GDP per capita (USD)	Median δ	UE gap ($p_x - p_m$)
Low income	30	2,171	0.404	0.035
Lower-middle	42	8,170	0.402	0.019
Upper-middle	39	20,872	0.461	0.037
High income	36	51,753	0.855	0.012

Table 1. Valuation ratio δ and unequal-exchange gap by income group (2019).

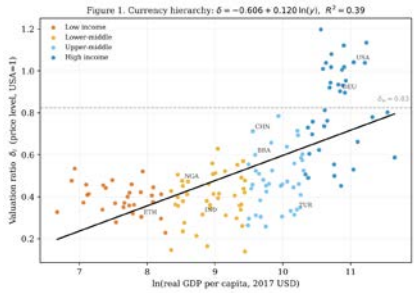

Figure 1. Currency hierarchy: valuation ratio δ vs ln(real GDP per capita), 2019. Dashed line marks trade-weighted world reference δw = 0.83.

5.2. Aggregated Value Flow and Divergence (1970–2019)

The aggregated value-flow computation (Figure 2) estimates a net transfer of roughly 2.9 trillion USD per year from Southern economies to the North. The high-income group absorbs some 953 billion USD per year; the lower- and upper-middle income groups together are subject to value losses exceeding 2.8 trillion USD. This magnitude is of the same order as the 2.2 trillion USD estimate obtained independently by Hickel et al. (2021). Contrary to the convergence expectation of standard economic theory, the price-level gap has in fact widened over time: in 1970 the median South/North δ ratio stood at 1.05 (roughly equal), whereas by 2019 it had fallen to 0.47, so that over a half-century the gap has doubled rather than closed. The Prebisch–Singer test yields a more nuanced picture: a marked deterioration of the terms of trade is observed among commodity exporters (Bangladesh −1.51%/year, Zambia −0.77%, Nigeria −0.73%), whereas an improvement is identified among industrializing countries (Turkey +0.50%, India +0.32%). The thesis must therefore be interpreted as an empirical regularity conditioned on export composition (Harvey et al., 2010).

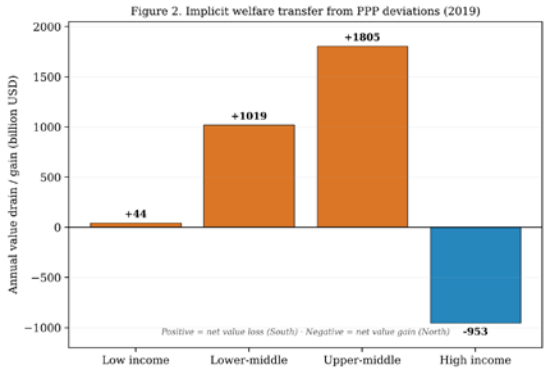

Figure 2. Implicit welfare transfer from PPP deviations by income group (2019).

5.3. Bilateral Network: Country-level Net Value Flows

The application of the formulation of Section 3.5 to the BACI matrix produces a 147×147 net transfer network. The total bilateral flow is $\Sigma|Di|/2 \approx 6.3$ trillion USD per year, and the network topology displays a clearly hierarchical structure (Table 2). On the value-absorbing side the United States is the dominant receiver node, with DUSA = −2,343 billion USD; Hong Kong (−744 bn), the United Kingdom (−500 bn), and Japan (−332 bn) are second-tier receivers. The most striking finding on the value-supplying side concerns China: at +957 billion USD, China is identified as the world's single largest net supplier of embodied labour value, followed by Russia (+627 bn), Vietnam (+460 bn), Mexico (+401 bn) and Malaysia (+391 bn). Hong Kong's enormous net-receiver position (−744 bn) has two explanations: a portion of mainland China's exports are re-exported through Hong Kong (the entrepôt effect) and Hong_Kong's high price level positions mainland-origin goods as the high-δ side in the valuation calculation. Considered jointly, mainland China remains a net supplier of +213 bn.

Net supplier	δ	Di (bn)	Net receiver	δ	Di (bn)
China	0.71	+957	United States	1.04	−2,343
Russia	0.41	+627	Hong Kong	0.90	−744
Vietnam	0.36	+460	United Kingdom	0.94	−500
Mexico	0.53	+401	Japan	1.01	−332
Malaysia	0.45	+391	Netherlands	0.95	−308
Saudi Arabia	0.45	+336	France	0.92	−284
Taiwan	0.56	+303	Singapore	0.78	−240
Indonesia	0.36	+300	Switzerland	1.13	−165
India	0.32	+262	Germany	0.90	−123
Thailand	0.45	+247	Spain	0.74	−122

Table 2. Largest ten net value suppliers and receivers from the BACI bilateral network (2019, billion USD).

5.4. Largest Bilateral Flows and a Middle-tier Hub Topology

In Figure 3 the largest 25 bilateral flows are presented together with their geographic orientation. The largest single bilateral flow is identified as China→USA (531 bn/year); it is followed by Mexico→USA (492 bn), China→Hong Kong (353 bn), Vietnam→USA (173 bn), and India→USA (153 bn). A striking pattern is seen in the dual role of China: China is at once a large net supplier (against the USA, Hong Kong, Japan, Mexico) and a large net receiver (from Taiwan, Saudi Arabia, Russia, Malaysia, Australia). This pattern suggests that simple binary core–periphery models are inadequate and that a middle-tier hub structure is required: value is transferred from the peripheral production network to China and from there to the final consumption centres.

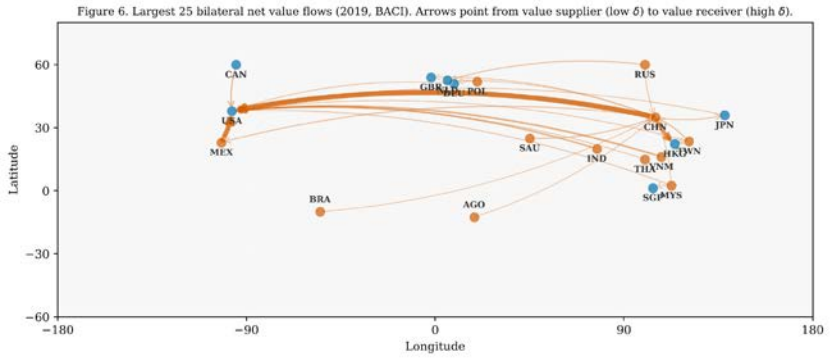

Figure 3. Largest 25 bilateral net value flows according to BACI (2019). Arrows point from the value-supplying (low-δ) country to the value-receiving (high-δ) country.

An important methodological advantage of the bilateral formulation becomes visible here: the matrix Nij is antisymmetric by construction, and full conservation is maintained across the network (Σ Nij = 0). Thus an accounting is obtained in which each country's net value gain corresponds exactly to another's net value loss-a result that may be regarded

as a formal expression of the thesis of the Marxian literature according to which 'one party's gain is another's loss'.

6. DISCUSSION

The findings support the theoretical propositions at four points. First, the strong relationship between δ and income has been empirically confirmed; the valuation ratio hovers close to parity in core economies and systematically below in peripheral economies, consistent with the hierarchical structure predicted by the theory. Second, the distribution-neutrality result is the formal expression of Shaikh's argument that unequal exchange cannot be reduced to the wage differential; the high net-supplier position of middle-income economies such as Turkey and India is consistent with this proposition since all satisfy $\delta < \delta w$ regardless of widely differing wage levels. Third, the widening of the price-level gap over 1970–2019 can be interpreted as an empirical imprint of the trap regime predicted by the model, and the neoclassical convergence expectation is not confirmed. Fourth, the dual role of China points to a middle-tier hub topology that goes beyond simple binary dependency models.

The theoretical implication is clear: unequal exchange, currency hierarchy and the terms of trade are to be conceived as three faces of the same mechanism, and the valuation ratio δ constitutes the common denominator. Policy implications may be summarized as follows: for peripheral countries the priority is production-side transformation (industrialization and export diversification raise δ; nominal interventions do not suffice); bilateral and regional monetary arrangements carry value by narrowing the dollar-centred settlement channel; the source of persistent undervaluation is to be sought in the structure of the world-money system. Read together with the literature on financial subordination (Alami et al., 2023), the framework

proposed here establishes the internal link between the 'hierarchy of money' and the 'hierarchy of value': the currency hierarchy is the financial form of the value hierarchy, both drawing on the same secular foundation.

7. LIMITATIONS

Four limitations must be noted. First, BACI covers only merchandise trade; the exclusion of services constitutes a gap for financial centres (UK, Luxembourg, Singapore) which may be closed with OECD–WTO BaTiS data. Second, entrepôt trade (Hong Kong) may distort bilateral flows; multi-regional input–output tables may offer more precise embodied value-added analysis. Third, transfer-pricing practices may inflate the net-supplier position of some small economies (e.g. Ireland), a structural limitation of the PPP-based method. Fourth, the δ–income relationship is correlational rather than causal; reverse causation (Balassa–Samuelson) retains partial validity and the two mechanisms are not mutually exclusive.

8. CONCLUSION

This chapter has shown that PPP deviations should be understood not as a transient disequilibrium but as a structural mechanism of welfare transfer. A formal model has been derived in which three heterodox traditions are integrated around a single valuation ratio and tested with Penn World Table and CEPII BACI data at both the aggregate and the network scale. The findings render an invisible dimension of global inequality quantitatively visible. The discussion of currency hierarchy cannot be reduced to a monetary premium postulate but may be derived from production-side value theory, and the framework is testable with primary bilateral trade data.

REFERENCES

Alami, I., Alves, C., Bonizzi, B., Kaltenbrunner, A., Koddenbrock, K., Kvangraven, I., & Powell, J. (2023). International financial subordination: A critical research agenda. Review of International Political Economy, 30(4), 1360–1386.

Amin, S. (1976). Unequal development: An essay on the social formations of peripheral capitalism. New York: Monthly Review Press.

Andrade, R. P., & Prates, D. M. (2013). Exchange rate dynamics in a peripheral monetary economy. Journal of Post Keynesian Economics, 35(3), 399–416.

Balassa, B. (1964). The purchasing-power parity doctrine: A reappraisal. Journal of Political Economy, 72(6), 584–596.

Bonizzi, B., Kaltenbrunner, A., & Ramos, R. A. (2021). Emerging economies and the global financial system: Post-Keynesian analysis. London: Routledge.

Cohen, B. J. (1998). The geography of money. Ithaca: Cornell University Press.

de Paula, L. F., Fritz, B., & Prates, D. M. (2017). Keynes at the periphery: Currency hierarchy and challenges for economic policy in emerging economies. Journal of Post Keynesian Economics, 40(2), 183–202.

Dornbusch, R., Fischer, S., & Samuelson, P. A. (1977). Comparative advantage, trade, and payments in a Ricardian model with a continuum of goods. American Economic Review, 67(5), 823–839.

Emmanuel, A. (1972). Unequal exchange: A study of the imperialism of trade. New York: Monthly Review Press.

Feenstra, R. C., Inklaar, R., & Timmer, M. P. (2015). The next generation of the Penn World Table. American Economic Review, 105(10), 3150–3182.

Foley, D. K. (1982). The value of money, the value of labor power and the Marxian transformation problem. Review of Radical Political Economics, 14(2), 37–47.

Fritz, B., de Paula, L. F., & Prates, D. M. (2018). Global currency hierarchy and national policy space: A framework for peripheral economies. European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention, 15(2), 208–218.

Gaulier, G., & Zignago, S. (2010). BACI: International trade database at the product-level. The 1994–2007 version. CEPII Working Paper 2010-23.

Harvey, D. I., Kellard, N. M., Madsen, J. B., & Wohar, M. E. (2010). The Prebisch–Singer hypothesis: Four centuries of evidence. Review of Economics and Statistics, 92(2), 367–377.

Hickel, J., Dorninger, C., Wieland, H., & Suwandi, I. (2022). Imperialist appropriation in the world economy: Drain from the global South through unequal exchange, 1990–2015. Global Environmental Change, 73, 102467.

Hickel, J., Hanbury Lemos, M., & Barbour, F. (2024). Unequal exchange of labour in the world economy. Nature Communications, 15(1), 6298.

Hickel, J., Sullivan, D., & Zoomkawala, H. (2021). Plunder in the post-colonial era: Quantifying drain from the global South through unequal exchange, 1960–2018. New Political Economy, 26(6), 1030–1047.

Kaltenbrunner, A. (2015). A post-Keynesian framework of exchange rate determination: A Minskyan approach. Journal of Post Keynesian Economics, 38(3), 426–448.

Olk, C. (2024). How much a dollar cost: Currency hierarchy as a driver of ecologically unequal exchange. World Development, 180, 106649.

Prates, D. M. (2020). Beyond modern money theory: A post-Keynesian approach to the currency hierarchy, monetary sovereignty, and policy space. Review of Keynesian Economics, 8(4), 494–511.

Prebisch, R. (1950). The economic development of Latin America and its principal problems. Economic Bulletin for Latin America, 7(1), 1–22.

Ricci, A. (2021). Value and unequal exchange in international trade: The geography of global capitalist exploitation. London: Routledge.

Samuelson, P. A. (1964). Theoretical notes on trade problems. Review of Economics and Statistics, 46(2), 145–154.

Shaikh, A. (1979). Foreign trade and the law of value: Part I. Science & Society, 43(3), 281–302.

Shaikh, A. (2016). Capitalism: Competition, conflict, crises. New York: Oxford University Press.

Singer, H. W. (1950). The distribution of gains between investing and borrowing countries. American Economic Review, 40(2), 473–485.

ULUSLARARASI İKTİSAT ALANINDA

GÜNCEL KONULAR VE

AKADEMİK DEĞERLENDİRMELER

yaz
yayınları

YAZ Yayınları
M.İhtisas OSB Mah. 4A Cad. No:3/3
İscehisar / AFYONKARAHİSAR
Tel : (0 531) 880 92 99
yazyayinlari@gmail.com • www.yazyayinlari.com