



SİVAS TİCARET VE SANAYİ ODASI

ÜRDÜN PAZAR ARAŞTIRMASI RAPORU

Haziran, 2026

İÇİNDEKİLER

1. ÜRDÜN EKONOMİSİNİN GENEL GÖRÜNÜMÜ

- 1.1. Makroekonomik Yapı
- 1.2. Dış Ticaret
- 1.3. Türkiye–Ürdün Ticari İlişkileri

2. ÜRDÜN PAZARINA GİRİŞ

- 2.1. Lojistik
- 2.2. Gümrük Sistemi
- 2.3. Serbest Ticaret Anlaşması
- 2.4. Teknik Mevzuat
- 2.5. Vergiler
- 2.6. Ödeme Yöntemleri
- 2.7. Ticaret Kültürü

3. SEKTÖREL ANALİZLER

- 3.1. Doğal Taş ve Yapı Malzemeleri
- 3.2. Çimento ve Mineral Ürünleri
- 3.3. Makinalar ve Mekanik Cihazlar
- 3.4. Elektrikli Makinalar ve Elektrikli Teçhizat
- 3.5. Demir veya Çelikten Eşya
- 3.6. Plastik ve Plastik Mamulleri
- 3.7. Organik Kimyasallar
- 3.8. Eczacılık Ürünleri
- 3.9. Gübreler
- 3.10. Tabaklama ve Boyacılık Ürünleri
- 3.11. Kozmetik ve Kişisel Bakım Ürünleri
- 3.12. Sabunlar ve Deterjanlar
- 3.13. Albüminoid Maddeler, Modifiye Nişastalar, Tutkallar ve Enzimler
- 3.14. Patlayıcı Maddeler ve Piroteknik Ürünler
- 3.15. Muhtelif Kimyasal Ürünler
- 3.16. Kıymetli Taşlar ve Kıymetli Metaller

4. SİVAS AÇISINDAN GENEL DEĞERLENDİRME

- 4.1. Sivas'ın Ürdün Pazarındaki Rekabet Gücü
- 4.2. Güçlü Sektörler
- 4.3. Gelişme Potansiyeli Taşıyan Sektörler
- 4.4. Öncelikli İhracat Alanları
- 4.5. Sivas İçin Stratejik Öneriler
- 4.6. Genel Sonuç

1. ÜRDÜN EKONOMİSİNİN GENEL GÖRÜNÜMÜ

1.1. Makroekonomik Yapı

Ürdün Haşimi Krallığı, Orta Doğu'nun istikrarlı ekonomileri arasında yer almakla birlikte, doğal kaynaklar bakımından sınırlı imkanlara sahip bir ülkedir. Petrol ve doğal gaz rezervlerinin yetersiz olması nedeniyle enerji ihtiyacının büyük bölümünü ithalat yoluyla karşılayan ülke ekonomisi; hizmetler sektörü, ticaret, turizm, finans, ilaç sanayi ve madencilik faaliyetleri üzerine inşa edilmiştir. Son yıllarda hükümet tarafından uygulanan ekonomik reform programları, yabancı yatırımların artırılması, ihracatın çeşitlendirilmesi ve sanayi üretiminin güçlendirilmesine odaklanmaktadır.

Yaklaşık **11,5 milyon nüfusa** sahip olan Ürdün, genç ve dinamik demografik yapısıyla tüketim odaklı bir iç pazara sahiptir. Başkent Amman, ülke ekonomisinin finans, ticaret ve hizmet merkezi konumunda olup toplam ekonomik faaliyetlerin önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Akabe ise Ürdün'ün tek deniz limanı olması nedeniyle dış ticaret açısından stratejik öneme sahiptir.

Ürdün ekonomisi, son yıllarda küresel ekonomik dalgalanmalara, enerji fiyatlarındaki artışlara ve bölgesel jeopolitik gelişmelere rağmen istikrarlı büyümesini sürdürmektedir. IMF ve Dünya Bankası verilerine göre büyüme oranı son yıllarda %2–3 bandında gerçekleşmiş olup, orta vadede sanayi üretimi ve ihracata dayalı büyümenin desteklenmesi hedeflenmektedir.

Ürdün ekonomisinin temel özelliklerinden biri dış ticarete olan yüksek bağımlılığıdır. Ülke; enerji, makine, sanayi hammaddeleri, kimyasallar ve tüketim mallarında büyük ölçüde ithalata bağımlı olup, buna karşılık gübre, fosfat, potasyum, ilaç, tekstil ve bazı tarım ürünleri ihracatında bölgesel ölçekte önemli bir üretici konumundadır.

Bölgesel ticaret ağlarına entegre bir yapıya sahip olan Ürdün; Körfez ülkeleri, Avrupa Birliği, Amerika Birleşik Devletleri ve komşu Arap ülkeleriyle yürüttüğü serbest ticaret anlaşmaları sayesinde ihracatını çeşitlendirmeye çalışmaktadır. Ayrıca yatırım ortamının iyileştirilmesi amacıyla sanayi bölgeleri ve serbest bölgelerde yatırım teşvikleri uygulanmaktadır.

Türkiye açısından değerlendirildiğinde ise Ürdün, coğrafi yakınlığı, lojistik avantajları ve iki ülke arasındaki gelişen ticari ilişkiler sayesinde Orta Doğu pazarına açılmada stratejik bir ticaret ortağı niteliği taşımaktadır. Özellikle inşaat malzemeleri, doğal taş, makine, metal ürünleri, kimyasallar ve savunma sanayii ürünlerinde Türk firmalarının pazardaki varlığı her geçen yıl artmaktadır.

1.2. Ürdün Ekonomisinin Sektörel Yapısı

Ürdün ekonomisi incelendiğinde hizmetler sektörü gayrisafi yurt içi hasılanın yaklaşık üçte ikisini oluşturmaktadır. Finans, ulaştırma, lojistik, turizm, eğitim ve sağlık hizmetleri ülke ekonomisinin temel dinamikleri arasında yer almaktadır.

Sanayi sektörü ise özellikle fosfat ve potasyum madenciliği, kimya sanayi, ilaç üretimi, gıda işleme, tekstil ve hazır giyim üretimi ile öne çıkmaktadır. Ürdün, dünyanın en büyük fosfat

reticileri arasında yer almakta olup fosfat ve potasyum ihracatı ülkenin döviz gelirlerinde önemli paya sahiptir.

İnşaat sektörü, artan nüfus, kentsel dönüşüm projeleri ve altyapı yatırımları sayesinde ekonominin büyüyen alanlarından biridir. Bu durum imento, seramik, doğal taş, demir-elik ürünleri, yapı kimyasalları ve inşaat ekipmanlarına yönelik ithalat talebini desteklemektedir.

Tarım sektörünün milli gelir içerisindeki payı sınırlı olmakla birlikte, iklim koşullarına bağlı olarak sebze, meyve ve zeytin üretimi yapılmaktadır. Su kaynaklarının yetersiz olması nedeniyle modern sulama sistemleri ve tarımsal teknolojilere yönelik yatırımlar önem kazanmaktadır.

Son yıllarda bilgi teknolojileri, yenilenebilir enerji ve savunma sanayii de hükümet tarafından öncelikli yatırım alanları olarak desteklenmektedir.

1.3. Temel Ekonomik Göstergeler

Gösterge	Genel Durum
Nüfus	Yaklaşık 11,5 milyon
Başkent	Amman
Para Birimi	Ürdün Dinarı (JOD)
Yönetim Şekli	Anayasal Monarşi
Başlıca İhracat rnleri	Fosfat, potasyum, gübre, ilaç, tekstil, kimyasallar
Başlıca İthalat rnleri	Petrol rnleri, makine, motorlu taşıtlar, elektrik ekipmanları, kimyasallar, gıda
Başlıca Ticaret Ortakları	Suudi Arabistan, Çin, ABD, Irak, Hindistan, Türkiye, Almanya

1.4. Ürdün'n Dış Ticaret Yapısı

Ürdün ekonomisi, sınırlı doğal kaynakları ve üretim kapasitesi nedeniyle dış ticarete yüksek derecede bağımlı bir yapıya sahiptir. Özellikle enerji, sanayi hammaddeleri, makine ve ekipmanlar, kimyasal ürünler ile tüketim mallarında ithalat önemli bir yer tutmaktadır. Buna karşılik ülkenin ihracatı ağırlıklı olarak fosfat, potasyum, gübre, ilaç, tekstil ve hazır giyim ürünlerinden olmaktadır.

Son yıllarda Ürdün Hkmeti tarafından uygulanan ekonomik dönüşüm programları kapsamında ihracatın artırılması, sanayi üretiminin güçlendirilmesi ve ithalata bağımlılığın azaltılması temel hedefler arasında yer almaktadır. Ancak enerji kaynaklarının yetersizliği ve sanayinin birçok üretim kolunda dış girdilere bağımlı olması nedeniyle ithalat, ülke ekonomisinin temel unsurlarından biri olmayı sürdürmektedir.

Ürdün, stratejik konumu sayesinde Orta Doğu, Körfez ülkeleri ve Kuzey Afrika pazarları arasında önemli bir ticaret merkezi niteliği taşımaktadır. Özellikle Akabe Limanı üzerinden gerçekleştirilen deniz taşımacılığı, ülkenin dış ticaretinde kritik rol üstlenmektedir.

Başlıca İthalat Kalemleri

Ürdün'ün ithalat yapısı incelendiğinde aşağıdaki ürün grupları öne çıkmaktadır:

- Ham petrol ve petrol ürünleri
- Makine ve mekanik cihazlar
- Elektrikli makineler ve elektronik ekipmanlar
- Motorlu taşıtlar ve yedek parçaları
- Demir-çelik ve metal ürünleri
- Kimyasal maddeler
- Plastik ve kauçuk ürünleri
- İnşaat malzemeleri
- Gıda ürünleri
- İlaç ve sağlık ürünleri

Bu tablo, Ürdün sanayisinin üretimde önemli ölçüde dış girdilere bağımlı olduğunu göstermektedir. Özellikle sanayi üretiminde kullanılan ara mallar ile yatırım malları ithalatı, Türk ihracatçıları açısından önemli fırsatlar sunmaktadır.

Başlıca İhracat Kalemleri

Ürdün'ün ihracatında ise katma değeri yüksek sanayi ürünleri ile doğal kaynaklara dayalı ürünler öne çıkmaktadır.

Başlıca ihracat kalemleri şunlardır:

- Fosfat
- Potasyum
- Kimyasal gübreler
- İlaç ve medikal ürünler
- Hazır giyim ve tekstil ürünleri
- Plastik ürünler
- Gıda ürünleri
- Kimyasal ürünler

Özellikle fosfat ve potasyum ihracatında Ürdün, dünya pazarında önemli üreticiler arasında yer almaktadır. Bu sektörler ülke ekonomisine önemli döviz girdisi sağlamaktadır.

1.5. Başlıca Ticaret Ortakları

Ürdün, ticaretini büyük ölçüde Asya, Avrupa ve Körfez ülkeleriyle gerçekleştirmektedir. İthalatta Çin, Suudi Arabistan, Amerika Birleşik Devletleri, Almanya, Hindistan ve Türkiye öne çıkarken; ihracatta Amerika Birleşik Devletleri, Hindistan, Suudi Arabistan, Irak ve Körfez ülkeleri önemli pazarlar arasında bulunmaktadır.

Türkiye, son yıllarda Ürdün'ün önde gelen tedarikçileri arasındaki yerini güçlendirmiştir. Özellikle;

- yapı malzemeleri,
- doğal taş,
- demir-çelik ürünleri,
- makine ve ekipmanlar,
- elektrik-elektronik ürünleri,
- kimya sanayi ürünleri,
- gıda ürünleri,
- mobilya

alanlarında Türk firmalarının pazar payı artış göstermektedir.

Türkiye'nin coğrafi yakınlığı, kısa teslim süreleri ve rekabetçi fiyat yapısı, Ürdün pazarındaki en önemli avantajları arasında yer almaktadır.

1.6. Türkiye – Ürdün Ticari İlişkileri

Türkiye ile Ürdün arasındaki ekonomik ilişkiler son yıllarda yeniden ivme kazanmıştır. İki ülke arasındaki ticaret, karşılıklı ekonomik iş birliğinin geliştirilmesine yönelik girişimler ve özel sektör temasları sayesinde büyümeye devam etmektedir.

Türkiye, Ürdün'e başta aşağıdaki ürün gruplarında ihracat gerçekleştirmektedir:

- Doğal taş ve mermer
- Çimento ve yapı malzemeleri
- Demir-çelik ürünleri
- Makine ve ekipmanlar
- Elektrik-elektronik ürünleri
- Kimyasal ürünler
- Plastik ürünleri
- Mobilya
- Gıda ürünleri
- Kozmetik ve temizlik ürünleri

Buna karşılık Türkiye'nin Ürdün'den ithalatı daha sınırlı olup; fosfat, potasyum, gübre, bazı kimyasal ürünler ve tekstil hammaddeleri ağırlık kazanmaktadır.

Son yıllarda TradeMap verileri incelendiğinde Türkiye'nin birçok sektörde Ürdün'ün ilk beş tedarikçisi arasına girdiği, bazı sektörlerde ise ilk sıraya yükseldiği görülmektedir. Özellikle doğal taş, yapı malzemeleri, makine, metal ürünleri, kozmetik ve kimya sektörlerinde Türk ürünlerine yönelik talep artmaktadır.

1.7. Türkiye'nin Ürdün Pazarındaki Rekabet Avantajları

Türkiye'nin Ürdün pazarındaki başarısının temelinde yalnızca rekabetçi fiyat politikası değil, aynı zamanda lojistik üstünlük, üretim kapasitesi ve ürün çeşitliliği yer almaktadır.

Türk firmalarının öne çıkan avantajları şunlardır:

- **Coğrafi yakınlık:** Türkiye ile Ürdün arasındaki kısa taşıma süreleri, teslimat sürelerini azaltmakta ve stok maliyetlerini düşürmektedir.
- **Geniş ürün yelpazesi:** Türk sanayisi, inşaat malzemelerinden makineye, kimyasallardan tüketim ürünlerine kadar geniş bir ürün gamı sunmaktadır.
- **Kalite-fiyat dengesi:** Türk ürünleri, Avrupa menşeli ürünlere kıyasla daha rekabetçi fiyatlarla benzer kalite seviyesini sunabilmektedir.
- **Esnek üretim kabiliyeti:** Türk firmaları, müşteri taleplerine göre özel üretim yapabilme kapasitesine sahiptir.
- **Teknik standartlara uyum:** Avrupa Birliği standartlarına uygun üretim altyapısı, Türk ürünlerinin Ürdün pazarında tercih edilmesini kolaylaştırmaktadır.

Bununla birlikte Çin, Hindistan ve bazı Körfez ülkeleri düşük maliyet avantajlarıyla; Almanya, Fransa ve İtalya ise yüksek teknoloji ve marka algısıyla önemli rakipler olarak öne çıkmaktadır. Bu nedenle Türk firmalarının pazardaki konumunu koruyabilmesi için kalite, satış sonrası hizmet, yerel distribütör ağı ve teknik destek gibi alanlarda rekabet gücünü artırması önem taşımaktadır.

2. ÜRDÜN PAZARINA GİRİŞ

2.1. Lojistik Altyapısı ve Taşımacılık

Ürdün, Orta Doğu'nun stratejik ticaret koridorlarından biri üzerinde yer almakta olup, Körfez ülkeleri ile Doğu Akdeniz arasında önemli bir lojistik merkez konumundadır. Ülkenin dış ticaret faaliyetleri büyük ölçüde deniz yolu, kara yolu ve hava yolu taşımacılığı ile gerçekleştirilmektedir. Türkiye'nin coğrafi yakınlığı ve gelişmiş lojistik altyapısı, Ürdün pazarına yönelik ihracatta önemli avantajlar sağlamaktadır.

Deniz Yolu Taşımacılığı

Ürdün'ün deniz ticaretindeki tek çıkış noktası **Akabe Limanı**dır. Kızıldeniz kıyısında bulunan bu liman, ülkenin ithalat ve ihracat işlemlerinin büyük bölümünü karşılamaktadır. Akabe Limanı modern konteyner terminalleri, dökme yük tesisleri ve serbest bölge uygulamalarıyla Orta Doğu'nun önemli lojistik merkezlerinden biri haline gelmiştir.

Türkiye'den Akabe Limanı'na yapılan sevkiyatlarda en yoğun kullanılan çıkış limanları;

- Mersin
- İskenderun
- İzmir
- Ambarlı
- Gemlik

limanlarıdır.

Akabe Limanı üzerinden gerçekleştirilen ithalatlar, Amman başta olmak üzere ülkenin diğer şehirlerine kara yolu ile dağıtılmaktadır.

Kara Yolu Taşımacılığı

Türkiye ile Ürdün arasındaki kara yolu taşımacılığı, Irak ve Suriye güzergâhlarındaki güvenlik koşullarına bağlı olarak farklı rotalar üzerinden gerçekleştirilmektedir. Son yıllarda deniz-kara kombine taşımacılığı daha yaygın hale gelmiştir.

Kara yolu taşımacılığı özellikle;

- yapı malzemeleri,
- makine,
- metal ürünleri,
- doğal taş,
- kimyasallar

gibi ağır sanayi ürünlerinde tercih edilmektedir.

Hava Yolu Taşımacılığı

Katma değeri yüksek, hızlı teslimat gerektiren ürünlerde hava yolu taşımacılığı kullanılmaktadır.

Başlıca havaalanları:

- Queen Alia International Airport (Amman)
- King Hussein International Airport (Akabe)

özellikle ilaç, elektronik, savunma sanayi ve hızlı tüketim ürünlerinin taşınmasında kullanılmaktadır.

Türkiye Açısından Lojistik Avantaj

Türkiye'nin Ürdün'e olan coğrafi yakınlığı;

- daha kısa teslim süreleri,
- düşük taşıma maliyetleri,
- siparişlere hızlı cevap verebilme,
- düşük stok maliyetleri

gibi önemli avantajlar sağlamaktadır. Bu durum özellikle Çin, Hindistan ve Uzak Doğu ülkelerine karşı Türk firmalarının rekabet gücünü artırmaktadır.

2.2. Gümrük Sistemi

Ürdün gümrük sistemi, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kuralları ile uyumlu bir yapıya sahiptir. İthalat işlemleri Ürdün Gümrük İdaresi tarafından yürütülmekte olup, birçok ürün grubunda elektronik beyan sistemi kullanılmaktadır. İthalatta genel olarak aşağıdaki belgeler talep edilmektedir:

- Ticari fatura
- Menşe şahadetnamesi
- Konşimento (Bill of Lading / CMR / Air Waybill)
- Paketleme listesi
- Gerekli durumlarda uygunluk belgeleri
- Sağlık veya bitki sağlığı sertifikaları (ürüne göre)

Bazı ürün gruplarında ithalat öncesi ilgili kamu kurumlarından izin alınması gerekebilmektedir. Özellikle;

- gıda,
- ilaç,
- kozmetik,
- kimyasal ürünler,
- tıbbi cihazlar,
- tarım ürünleri

ilave kontrol mekanizmalarına tabidir.

2.3. Türkiye-Ürdün Ticaret Anlaşmaları

Türkiye ile Ürdün arasında 2009 yılında imzalanan **Serbest Ticaret Anlaşması (STA)** 2011 yılında yürürlüğe girmiştir. Ancak Ürdün Hükûmeti'nin kararı doğrultusunda anlaşma 2018 yılında askıya alınmıştır. Bu nedenle günümüzde iki ülke arasındaki ticaret, tercihli tarife rejiminden ziyade Ürdün'ün genel gümrük tarifeleri çerçevesinde yürütülmektedir.

Bununla birlikte TradeMap verileri incelendiğinde, birçok ürün grubunda Türkiye menşeli ürünlere uygulanan gümrük vergilerinin düşük seviyelerde olduğu, bazı sektörlerde ise **%0** olarak uygulandığı görülmektedir. Özellikle doğal taş, yapı malzemeleri, makine ve çeşitli kimya ürünlerinde Türk firmaları açısından tarife kaynaklı önemli bir dezavantaj bulunmamaktadır.

Ancak ihracat planlaması yapılırken her ürünün **GTİP bazında güncel gümrük vergisi ve ithalat şartlarının** kontrol edilmesi büyük önem taşımaktadır.

2.4. Teknik Mevzuat ve Uygunluk Değerlendirmesi

Ürdün'de ithal edilen birçok ürün, teknik düzenlemeler ve uygunluk değerlendirme süreçlerine tabidir. Bu süreçler, ürün güvenliğinin sağlanması, tüketicinin korunması ve uluslararası standartlara uyum amacıyla uygulanmaktadır.

Teknik düzenlemelerden sorumlu başlıca kurumlar:

- Jordan Standards and Metrology Organization (JSMO)
- Jordan Food and Drug Administration (JFDA)
- Jordan Customs Department

Ürün grubuna bağlı olarak aşağıdaki belgeler talep edilebilmektedir:

- Uygunluk belgeleri,
- Test raporları,
- CE işareti veya uluslararası eşdeğer sertifikalar,
- Güvenlik Bilgi Formu (SDS/MSDS),
- Sağlık sertifikaları,
- Helal uygunluk belgeleri (gıda ve kozmetik ürünlerinde gerekli durumlarda).

Özellikle elektrikli ekipmanlar, makine, yapı malzemeleri, kimyasallar ve gıda ürünleri için ithalat öncesinde teknik şartnamelerin dikkatle incelenmesi gerekmektedir.

2.5. Vergi Sistemi

Ürdün'de ithalat işlemlerinde uygulanacak mali yükümlülükler ürünün GTİP koduna göre değişmektedir. İthalatta temel maliyet unsurları şunlardır:

- Gümrük vergisi,
- Genel satış vergisi (GST),
- Özel tüketim vergileri (ürün bazında),
- Diğer idari harçlar.

TradeMap verileri incelendiğinde Türkiye'nin güçlü olduğu birçok sektörde gümrük vergilerinin düşük seviyede olduğu, bazı ürün gruplarında ise %0 olarak uygulandığı görülmektedir. Bu durum Türk ihracatçıları açısından önemli bir rekabet avantajı sağlamaktadır.

Ancak ithalat öncesinde ürün bazında güncel vergi oranlarının ve ilave mali yükümlülüklerin kontrol edilmesi gerekmektedir.

2.6.  deme Yöntemleri ve Finansal Uygulamalar

Ürdün, bankacılık sistemi geli mi  ve uluslararası finansal sisteme entegre bir ülkedir. Ticari işlemlerde uluslararası kabul gören ödeme yöntemleri yaygın olarak kullanılmaktadır. Özellikle büyük ölçekli ithalat işlemlerinde bankacılık güvencesi ön planda tutulurken, uzun süreli ticari ilişkilerde daha esnek ödeme yöntemleri tercih edilebilmektedir.

Türk ihracatçılarının Ürdün pazarıyla gerçekleştireceği işlemlerde kullanılabilecek başlıca ödeme yöntemleri şunlardır:

Akreditif (Letter of Credit - L/C)

Ürdün pazarına ilk kez ihracat gerçekleştirecek firmalar açısından en güvenli ödeme yöntemidir. Akreditif sistemi sayesinde ihracatçı, sevkiyat şartlarını yerine getirdiğinde ödeme banka güvencesi altında gerçekleştirilmektedir.

Özellikle;

- makine,
- doğal ta ,
- savunma sanayi,
- yüksek tutarlı ekipman,
- proje bazlı satışlar

gibi yüksek bedelli işlemlerde akreditif kullanılması tavsiye edilmektedir.

Pe in  deme

Özellikle ilk sipari lerde veya düşük hacimli ticarete tercih edilmektedir.

 hracat ı açısından en güvenli yöntem olmakla birlikte her zaman ticari olarak uygulanabilir olmayabilmektedir.

Mal Mukabili  deme

Taraflar arasında güven ilişkisi oluştuktan sonra en sık kullanılan yöntemlerden biridir.

Ancak ilk kez çalışılacak firmalar için risk olu turabileceğinden, firma mali yapısının önceden araştırılması önem taşımaktadır.

Vesaik Mukabili Ödeme

Orta seviyede güven sağlayan ödeme yöntemlerinden biridir.

Belgelerin banka aracılığıyla teslim edilmesi sayesinde belirli ölçüde güvenlik sağlamaktadır.

Bankacılık Sistemi

Ürdün bankacılık sektörü güçlü sermaye yapısına sahiptir.

Uluslararası ticarete yaygın olarak faaliyet gösteren başlıca bankalar:

- Arab Bank
- Housing Bank
- Jordan Kuwait Bank
- Cairo Amman Bank
- Jordan Ahli Bank

Bu bankaların büyük bölümü uluslararası SWIFT sistemine entegredir.

2.7. Ticaret Kültürü ve İş Yapma Anlayışı

Ürdün, Orta Doğu'nun iş yapma kültürünü benimsemekle birlikte Batı ticaret anlayışına da oldukça uyum sağlamış ülkelerden biridir. Ticari ilişkilerde güven, karşılıklı saygı ve uzun vadeli iş birlikleri büyük önem taşımaktadır.

Türk firmaları açısından kültürel yakınlık önemli bir avantaj oluşturmaktadır. Özellikle iş insanları arasında yüz yüze görüşmeler ve uzun vadeli ilişki kurma yaklaşımı ticari başarının temel unsurları arasında yer almaktadır.

İş Görüşmeleri

İlk görüşmeler genellikle tanışma ve güven oluşturma amacı taşımaktadır.

Karar alma süreçleri Avrupa ülkelerine göre daha uzun sürebilmektedir.

Özellikle aile şirketlerinde nihai kararlar çoğunlukla şirket sahibi veya üst yönetim tarafından verilmektedir.

İletişim

İngilizce iş dünyasında yaygın olarak kullanılmaktadır. Ancak Arapça hazırlanmış kataloglar ve tanıtım materyalleri firmalara önemli rekabet avantajı sağlayabilmektedir.

Güven Unsuru

Ürdün'de ticari ilişkiler büyük ölçüde güvene dayanmaktadır.

İlk siparişler genellikle düşük hacimli olmakta, karşılıklı memnuniyet sağlandıktan sonra ticaret hacmi artırılmaktadır.

Bu nedenle ihracatçı firmaların;

- düzenli iletişim kurması,
- satış sonrası hizmet sunması,
- teslim sürelerine uyması

oldukça önemlidir.

2.8. Dağıtım Kanalları

Ürdün pazarında ürünlerin büyük bölümü yerel ithalatçılar ve distribütörler aracılığıyla pazara sunulmaktadır.

Özellikle sanayi ürünlerinde doğrudan son kullanıcıya satış yerine distribütör modeli daha yaygın kullanılmaktadır.

Başlıca dağıtım kanalları şunlardır:

- Yetkili distribütörler
- Toptancılar
- Büyük ithalatçılar
- Zincir perakende mağazaları
- Proje bazlı müteahhit firmalar
- Kamu kurumları
- Sanayi kuruluşları

Makine, doğal taş ve yapı malzemelerinde doğrudan proje firmalarına satış yapılabilmektedir.

Tüketim ürünlerinde ise yerel distribütör ile çalışılması pazara giriş açısından önemli kolaylık sağlamaktadır.

2.9. Ürdün Pazarına Giriş Stratejileri

Ürdün pazarı, küçük ölçekli olmakla birlikte çevre ülkelere erişim sağlayan stratejik bir ticaret merkezi niteliğindedir. Bu nedenle pazara giriş stratejileri yalnızca Ürdün iç pazarını değil, bölgesel ihracat fırsatlarını da dikkate alacak şekilde planlanmalıdır.

Yerel İş Ortaklığı

Ürdün'de faaliyet gösteren deneyimli ithalatçı veya distribütörlerle iş birliği yapılması, pazara giriş sürecini hızlandırmaktadır. Yerel ortaklar; mevzuat, müşteri ağı ve satış sonrası hizmetler konusunda önemli avantajlar sunmaktadır.

Fuar ve Ticaret Heyetleri

Sektörel fuarlara katılım, B2B görüşmeler ve ticaret heyetleri aracılığıyla potansiyel alıcılarla doğrudan temas kurulması önerilmektedir. Özellikle inşaat, doğal taş, makine ve kimya sektörlerinde bu yöntem etkili sonuçlar vermektedir.

Dijital Pazarlama

Ürdün'deki firmalar tedarikçi araştırmalarında dijital platformları yoğun olarak kullanmaktadır. İngilizce ve Arapça içeriklere sahip kurumsal web siteleri ile profesyonel dijital tanıtım çalışmaları, görünürlüğü artırmaktadır.

Satış Sonrası Hizmet

Makine, ekipman ve teknik ürünlerde satış sonrası servis, yedek parça temini ve teknik destek sunulması, müşteri memnuniyetini artıran temel unsurlar arasında yer almaktadır.

Bölgesel Dağıtım Merkezi Yaklaşımı

Ürdün, Irak, Suudi Arabistan ve Filistin pazarlarına yakınlığı sayesinde bölgesel bir dağıtım merkezi olarak değerlendirilebilir. Bu nedenle Ürdün'de kurulacak ticari ilişkiler, çevre pazarlara erişim açısından da önemli fırsatlar sunmaktadır.

3. SEKTÖREL PAZAR ANALİZLERİ

Bu bölümde, Ürdün pazarında ithalat hacmi, Türkiye'nin mevcut rekabet gücü ve Sivas sanayisinin üretim yapısı dikkate alınarak öne çıkan sektörler ayrıntılı olarak analiz edilmiştir. Analizler hazırlanırken ITC Trade Map 2025 verileri, uluslararası ticaret istatistikleri ve Ürdün'ün ithalat yapısı esas alınmıştır.

Her sektör; pazar büyüklüğü, ithalat eğilimleri, rekabet yapısı, gümrük uygulamaları, teknik düzenlemeler ve Sivas açısından ihracat potansiyeli bakımından değerlendirilmiştir. Böylece rapor yalnızca mevcut durumu ortaya koymakla kalmayıp, Sivaslı firmaların Ürdün pazarına yönelik stratejik karar alma süreçlerine de katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

3.1. DOĞAL TAŞ VE MADENCİLİK ÜRÜNLERİ (HS 25)

3.1.1. Sektörün Genel Görünümü

İnşaat ve altyapı yatırımları, Ürdün ekonomisinin büyümesini destekleyen temel sektörler arasında yer almaktadır. Nüfus artışı, konut ihtiyacı, turizm yatırımları ve kamu altyapı projeleri; doğal taş, mermer, traverten, granit ve çimento gibi yapı malzemelerine yönelik talebin istikrarlı şekilde devam etmesini sağlamaktadır.

Ürdün, belirli doğal taş rezervlerine sahip olmakla birlikte, işlenmiş doğal taş ürünleri ve yüksek katma değerli yapı malzemelerinde ithalata bağımlı bir pazardır. Bu durum, kaliteli üretim kapasitesine sahip ülkeler için önemli ihracat fırsatları oluşturmaktadır.

Türkiye ise dünya doğal taş sektöründe sahip olduğu zengin rezervler, gelişmiş işleme teknolojisi ve yüksek üretim kapasitesi sayesinde Ürdün pazarında güçlü bir tedarikçi konumundadır. Özellikle mermer ve traverten ürünlerinde Türk firmaları kalite, çeşitlilik ve rekabetçi fiyat avantajı ile öne çıkmaktadır.

3.1.2. Ürdün Pazarının Büyüklüğü

2025 yılı itibarıyla Ürdün'ün HS 25 faslı kapsamındaki ürün ithalatı yaklaşık **46,6 milyon ABD Doları** olarak gerçekleşmiştir. İthalatın büyük bölümünü çimento hammaddeleri, alçı, kireç, doğal taşlar ve diğer mineral esaslı yapı malzemeleri oluşturmaktadır.

Pazarın genel yapısı değerlendirildiğinde ithalatın büyük ölçüde bölgesel üreticilerden karşılandığı görülmektedir. Özellikle Suudi Arabistan, coğrafi yakınlığı ve yüksek üretim kapasitesi sayesinde pazarda belirleyici konumdadır.

Türkiye'nin Ürdün'e bu ürün grubundaki ihracatı **56 bin ABD Doları** seviyesinde olup, toplam ithalat içerisindeki payı yaklaşık **%0,1**'dir. Bu oran mevcut ihracat hacminin sınırlı olduğunu göstermekle birlikte, Türkiye'nin küresel doğal taş ihracatındaki güçlü konumu dikkate alındığında pazarda önemli bir büyüme potansiyeli bulunduğu işaret etmektedir.

3.1.3. Başlıca Tedarikçi Ülkeler

2025 yılı verilerine göre Ürdün'ün HS 25 ürün grubundaki başlıca tedarikçileri aşağıdaki gibidir:

Ülke	İthalat (Bin USD)	Pazar Payı
Suudi Arabistan	44.973	%96,6
Mısır	1.537	%3,3
Türkiye	56	%0,1
Çin	4	-

Veriler, pazarın büyük ölçüde Suudi Arabistan tarafından domine edildiğini göstermektedir. Bunun temel nedenleri; coğrafi yakınlık, düşük lojistik maliyetleri ve iki ülke arasındaki güçlü ticari ilişkilerdir.

Buna karşın Türkiye'nin dünya doğal taş ihracatındaki güçlü konumu göz önüne alındığında, özellikle işlenmiş ve katma değerli ürünlerde pazar payını artırma potansiyeli bulunmaktadır.

3.1.4. Türkiye'nin Rekabet Gücü

Türkiye, doğal taş sektöründe dünyanın önde gelen üretici ve ihracatçı ülkelerinden biridir. Mermer, traverten ve doğal taş rezervleri bakımından küresel ölçekte önemli bir avantaja sahip olan Türkiye, gelişmiş işleme teknolojisi ve geniş ürün yelpazesi ile uluslararası pazarlarda güçlü bir konumdadır.

Ürdün pazarı özelinde değerlendirildiğinde ise Türkiye'nin en önemli avantajları şunlardır:

- Dünya standartlarında üretim kalitesi,
- Geniş renk ve desen çeşitliliği,
- Kısa teslim süreleri,
- Coğrafi yakınlık,
- Esnek üretim kapasitesi,
- Rekabetçi fiyat yapısı.

Bununla birlikte pazarda Suudi Arabistan'ın yüksek pazar payı nedeniyle fiyat rekabeti oldukça yoğundur. Türk firmalarının özellikle kalite odaklı, proje bazlı ve mimari uygulamalara yönelik ürünlerle pazarda farklılaşması önem taşımaktadır.

3.1.5. Son Beş Yıllık Eğilim

TradeMap verilerine göre Ürdün'ün HS 25 ürün grubundaki ithalatı son beş yıllık dönemde yıllık ortalama %6 oranında artış göstermiştir. Bu durum, inşaat ve altyapı sektörlerinde talebin devam ettiğini göstermektedir.

Buna karşın 2025 yılında ithalat değeri bir önceki yıla göre yaklaşık **%22 oranında azalmıştır**. Bu gerilemede küresel ekonomik yavaşlama, inşaat yatırımlarındaki geçici durgunluk ve bölgesel jeopolitik gelişmelerin etkili olduğu değerlendirilmektedir.

Türkiye'nin aynı dönemde Ürdün'e yönelik ihracatında ise uzun vadede artış eğilimi görülmekte olup, son beş yıllık ortalama büyüme oranı yaklaşık **%32** olarak gerçekleşmiştir. Bu durum, düşük pazar payına rağmen Türk ürünlerine yönelik ilginin arttığını göstermektedir.

3.1.6. Gümrük Uygulamaları ve Teknik Mevzuat

HS 25 kapsamındaki ürünlerde Ürdün tarafından Türkiye menşeli ürünlere uygulanan ortalama gümrük vergisi oldukça düşük seviyededir. TradeMap verilerine göre birçok ürün grubunda uygulanan ortalama tarife **%0** ile **%0,2** arasında değişmektedir.

Bununla birlikte ithalat işlemlerinde ürünün GTİP koduna bağlı olarak aşağıdaki belgeler talep edilebilmektedir:

- Ticari fatura,
- Menşe Şahadetnamesi,
- Paketleme listesi,
- Taşıma belgesi,
- Gerekli durumlarda kalite ve uygunluk belgeleri.

İnşaat projelerinde kullanılacak ürünlerde teknik standartlara uygunluk ve kalite belgeleri önemli bir rekabet avantajı sağlamaktadır.

3.1.7. Rekabet Analizi

Ülke	Güçlü Yönleri	Zayıf Yönleri
Suudi Arabistan	Çok düşük lojistik maliyeti, yüksek pazar payı, bölgesel yakınlık	Ürün çeşitliliği sınırlı
Mısır	Rekabetçi fiyatlar, coğrafi yakınlık	Kalite algısı değişken
Türkiye	Yüksek kalite, geniş ürün çeşitliliği, güçlü işleme teknolojisi, hızlı teslimat	Pazarda marka bilinirliğinin artırılması gerekmektedir
Çin	Düşük maliyet	Uzun teslim süreleri ve yüksek nakliye maliyetleri

3.1.8. SWOT Analizi

Güçlü Yönler

- Dünya çapında doğal taş rezervleri.
- Gelişmiş işleme teknolojisi.
- Avrupa standartlarında üretim.
- Coğrafi yakınlık ve hızlı lojistik.

Zayıf Yönler

- Ürdün pazarında düşük marka bilinirliği.
- Yerel distribütör ağının sınırlı olması.
- Suudi Arabistan'ın fiyat avantajı.

Fırsatlar

- Konut ve altyapı yatırımlarının devam etmesi.
- Turizm projelerinde doğal taş kullanımının artması.
- Yüksek kaliteli mimari projelere yönelik talep.
- Körfez ülkelerine açılan bir dağıtım merkezi olarak Ürdün'ün stratejik konumu.

Tehditler

- Bölgesel siyasi riskler.
- Düşük maliyetli bölgesel üreticiler.
- Küresel inşaat sektöründeki yavaşlama.

3.1.9. Sivas Açısından Değerlendirme

Sivas, Türkiye'nin önemli doğal taş üretim merkezlerinden biri olup; mermer, traverten ve çeşitli doğal taş rezervleri bakımından önemli bir potansiyele sahiptir. İlde faaliyet gösteren firmalar, modern işleme tesisleri sayesinde blok taşın yanı sıra ebatlanmış, cilalı ve katma değerli ürünler de üretebilmektedir.

Ürdün'de özellikle otel, konut, kamu binaları ve ticari yapı projelerinde doğal taş kullanımının yaygın olması, Sivaslı üreticiler açısından önemli fırsatlar sunmaktadır. Mevcut verilere göre Türkiye'nin Ürdün pazarındaki payı oldukça düşük seviyede olduğundan, pazarda yeni ihracatçı firmalar için büyüme alanı bulunmaktadır.

Sivaslı firmaların özellikle mimarlık ofisleri, müteahhitlik firmaları ve yapı malzemesi ithalatçılarıyla doğrudan temas kurmaları, sektörel fuarlara katılmaları ve yerel distribütörlerle iş birliği geliştirmeleri önerilmektedir. Ayrıca proje bazlı satış stratejileri ve özel ölçü üretim kabiliyeti, pazarda rekabet avantajı sağlayabilecek unsurlar arasında yer almaktadır.



3.2. TAŞ, ALÇI, ÇİMENTO, SERAMİK VE YAPI MALZEMELERİ (HS 68)

3.2.1. Sektörün Genel Görünümü

Ürdün, son yıllarda artan nüfus, şehirleşme, turizm yatırımları ve altyapı projeleri doğrultusunda yapı malzemeleri sektöründe istikrarlı bir talep oluşturan ülkeler arasında yer almaktadır. Konut projeleri, otel yatırımları, sağlık tesisleri, eğitim yapıları ve kamu altyapı projeleri; taş, çimento esaslı ürünler, seramik kaplamalar, prefabrik yapı elemanları ve yapı kimyasalları gibi ürün gruplarına yönelik ithalat talebini desteklemektedir.

HS 68 faslı; işlenmiş taş ürünleri, çimento esaslı mamuller, alçı ürünleri, beton yapı elemanları, seramik esaslı yapı malzemeleri ve benzeri ürünleri kapsamaktadır. Bu ürün grubu, Ürdün inşaat sektörünün temel girdileri arasında yer almakta olup, ülkenin devam eden kentsel gelişimi nedeniyle stratejik öneme sahiptir.

Türkiye, bu sektörde sahip olduğu gelişmiş üretim altyapısı, yüksek kalite standartları ve geniş ürün çeşitliliği sayesinde Ürdün pazarında önemli tedarikçiler arasında yer almaktadır.

3.2.2. Ürdün Pazarının Büyüklüğü

2025 yılı TradeMap verilerine göre Ürdün'ün HS 68 ürün grubundaki toplam ithalatı 334,9 milyon ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. Bu rakam, yapı malzemeleri sektörünün Ürdün sanayisi açısından en büyük ithalat kalemlerinden biri olduğunu göstermektedir.

Türkiye'nin aynı dönemde gerçekleştirdiği ihracat 55,97 milyon ABD Doları olup, toplam ithalat içerisindeki payı %16,7 seviyesine ulaşmıştır. Bu oran Türkiye'yi Çin'den sonra Ürdün'ün ikinci büyük tedarikçisi konumuna taşımaktadır.

Pazar büyüklüğü dikkate alındığında, Türk firmalarının Ürdün yapı sektöründe önemli bir marka algısı oluşturduğu görülmektedir.

3.2.3. Başlıca Tedarikçi Ülkeler

2025 yılı itibarıyla Ürdün'ün en önemli tedarikçileri aşağıdaki gibidir.

Ülke	İthalat (Milyon USD)	Pazar Payı
Çin	221,6	%66,2
Türkiye	56,0	%16,7
Suudi Arabistan	17,7	%5,3
Mısır	10,8	%3,2
Güney Kore	9,3	%2,8
Tayvan	6,0	%1,8

Çin, düşük maliyetli seri üretim avantajıyla pazarda lider konumda bulunurken, Türkiye kalite, teslim süresi ve coğrafi yakınlık avantajları sayesinde ikinci sırada yer almaktadır.

3.2.4. Türkiye'nin Rekabet Gücü

TradeMap verileri incelendiğinde Türkiye'nin son beş yılda Ürdün'e yönelik HS 68 ihracatının yıllık ortalama %31 büyüdüğü görülmektedir.

Daha dikkat çekici olan ise 2024-2025 döneminde ihracatın %53 oranında artmış olmasıdır.

Bu artış;

- Türk ürünlerine olan güvenin arttığını,
- Türk üreticilerinin pazarda daha görünür hale geldiğini,
- Ürdün'de yürütülen yeni inşaat projelerinde Türk ürünlerinin daha fazla tercih edildiğini göstermektedir.

Türkiye'nin rekabet üstünlüğü;

- kalite,
- hızlı teslimat,
- esnek üretim,
- proje bazlı üretim,
- uygun fiyat,
- teknik destek

başlıklarında yoğunlaşmaktadır.

3.2.5. Son Beş Yıllık Eğilim

HS 68 sektöründe Ürdün ithalatı son beş yılda yıllık ortalama %4 oranında büyümüştür. 2025 yılında ise toplam ithalat yaklaşık %22 oranında gerilemiştir.

Buna rağmen Türkiye'nin ihracatını %53 artırması, Türk firmalarının pazar payını önemli ölçüde yükselttiğini göstermektedir. Bu durum rapor açısından önemli bir bulgudur. Pazar küçülmesine rağmen Türkiye büyümektedir. Bu, Türkiye'nin rakip ülkelerden pazar payı aldığı anlamına gelmektedir.

3.2.6. Gümrük Uygulamaları ve Teknik Mevzuat

TradeMap verilerine göre Türkiye menşeli HS 68 ürünlerinde Ürdün tarafından uygulanan ortalama gümrük vergisi %0,1 düzeyindedir. Bu oran, Türk üreticileri açısından önemli bir rekabet avantajı oluşturmaktadır.

İthalatta genel olarak;

- Ticari Fatura
- Menşe Şahadetnamesi
- Paketleme Listesi
- Taşıma Belgesi

istenmektedir.

Yapı malzemelerinde ürün güvenliği ve kalite belgeleri ithalat sürecinde önem taşımaktadır. Özellikle kamu projelerinde uluslararası standartlara uygunluk belgeleri ve teknik test raporları talep edilebilmektedir.

3.2.7. Rekabet Analizi

Ülke	Avantajları	Dezavantajları
Çin	Çok düşük fiyat, yüksek üretim kapasitesi	Uzun teslim süresi, proje bazlı esneklik sınırlı
Türkiye	Kalite, hızlı teslimat, coğrafi yakınlık, geniş ürün gamı	Marka algısı Avrupa ülkeleri kadar güçlü değil
Suudi Arabistan	Yakınlık, düşük lojistik maliyeti	Ürün çeşitliliği sınırlı
Mısır	Düşük fiyat	Kalite algısı değişken
Avrupa Ülkeleri	Marka değeri ve ileri teknoloji	Yüksek fiyat

4.2.8. SWOT Analizi

Güçlü Yönler

- Türkiye'nin Ürdün'deki ikinci büyük tedarikçi olması.
- Rekabetçi fiyat ve yüksek kalite dengesi.
- Kısa teslim süreleri.
- Geniş üretim kapasitesi.
- Avrupa standartlarında üretim.

Zayıf Yönler

- Çin'in fiyat baskısı.
- Yerel distribütör ağının sınırlı olması.
- Bazı ürün gruplarında marka bilinirliğinin istenen seviyede olmaması.

Fırsatlar

- Konut yatırımlarının devam etmesi.
- Kamu altyapı projeleri.
- Turizm yatırımları.
- Hastane ve okul projeleri.
- Körfez ülkelerine yönelik yeniden ihracat imkânı.

Tehditler

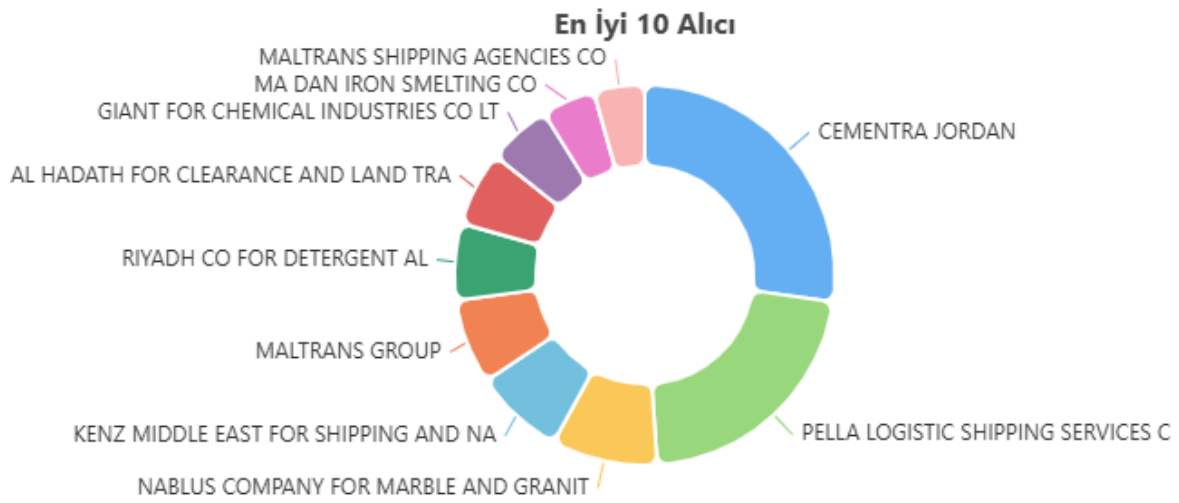
- Küresel inşaat sektöründeki yavaşlama.
- Bölgesel siyasi gelişmeler.
- Düşük maliyetli Asya üreticileri.
- Enerji maliyetlerindeki artış.

3.2.9. Sivas Açısından Değerlendirme

Sivas, yapı malzemeleri sanayisi bakımından Türkiye'nin gelişmekte olan üretim merkezlerinden biridir. İlde faaliyet gösteren firmalar; çimento, hazır beton, prefabrik yapı elemanları, doğal taş, mermer, alçı ürünleri ve çeşitli yapı malzemeleri üretiminde önemli bir kapasiteye sahiptir. Ayrıca demir-çelik işleme, metal yapı elemanları ve inşaat sektörüne yönelik yardımcı sanayi de ilin üretim altyapısını desteklemektedir.

TradeMap verileri, Türkiye'nin HS 68 sektöründe Ürdün'ün ikinci büyük tedarikçisi olduğunu ve 2025 yılında ihracatını %53 oranında artırdığını göstermektedir. Bu durum, Sivas'ta faaliyet gösteren yapı malzemeleri üreticileri açısından önemli bir fırsata işaret etmektedir.

Özellikle çimento, hazır yapı elemanları, işlenmiş doğal taş, kaplama ürünleri, seramik esaslı yapı malzemeleri ve yapı kimyasalları alanında faaliyet gösteren firmaların Ürdün pazarına yönelik ihracat potansiyeli yüksektir. Müteahhitlik firmaları, proje geliştiricileri ve yapı malzemesi ithalatçılarıyla kurulacak doğrudan iş birlikleri, pazarda kalıcı bir yer edinilmesine katkı sağlayacaktır.



3.3. MAKİNE VE MEKANİK CİHAZLAR (HS 84)

3.3.1. Sektörün Genel Görünümü

Makine ve mekanik cihazlar sektörü, sanayileşme sürecinin temel girdilerini oluşturan stratejik sektörlerden biridir. Ürdün'de sanayi üretiminin geliştirilmesi, enerji verimliliğinin artırılması, altyapı yatırımları ve üretim tesislerinin modernizasyonuna yönelik çalışmalar; makine ve ekipman ithalatına olan talebi sürekli canlı tutmaktadır.

HS 84 faslı; sanayi makineleri, pompalar, kompresörler, vinçler, kaldırma ekipmanları, takım tezgâhları, tarım makineleri, paketleme makineleri, HVAC sistemleri, kazanlar, türbinler ve çok sayıda mekanik ekipmanı kapsamaktadır.

Ürdün'de bu ürün grubunda yerli üretim sınırlı olup, pazar büyük ölçüde ithalatla karşılanmaktadır. Bu nedenle makine sektörü, Türk sanayicileri açısından önemli ihracat fırsatları sunmaktadır.

3.3.2. Ürdün Pazarının Büyüklüğü

2025 yılı TradeMap verilerine göre Ürdün'ün HS 84 kapsamındaki makine ve mekanik cihaz ithalatı 2,04 milyar ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. Bu büyüklük, makine sektörünü Ürdün'ün en büyük ithalat kalemlerinden biri hâline getirmektedir.

Türkiye'nin aynı dönemde Ürdün'e gerçekleştirdiği ihracat 141 milyon ABD Doları olup, toplam ithalat içerisindeki payı yaklaşık %6,9 seviyesindedir. Bu sonuçla Türkiye, Çin, Birleşik Krallık, Almanya, ABD ve İtalya'nın ardından ilk altı tedarikçi ülke arasında yer almaktadır.

Makine sektörünün büyüklüğü ve Türkiye'nin mevcut konumu dikkate alındığında, pazarda büyüme potansiyelinin yüksek olduğu değerlendirilmektedir.

3.3.3. Başlıca Tedarikçi Ülkeler

2025 yılı itibarıyla Ürdün'ün makine ve mekanik cihaz ithalatında öne çıkan ülkeler aşağıda gösterilmektedir.

Ülke	İthalat (Milyon USD)	Pazar Payı
Çin	679,6	%33,3
Birleşik Krallık	183,5	%9,0
Almanya	174,4	%8,5
ABD	159,0	%7,8
İtalya	147,8	%7,2
Türkiye	141,0	%6,9

Pazar yapısı incelendiğinde Çin düşük maliyetli standart ekipmanlarda lider konumda bulunurken, Almanya, ABD ve İtalya ileri teknoloji makinelerde güçlü bir rekabet avantajına sahiptir. Türkiye ise kalite, fiyat ve teslim süresi dengesini bir arada sunarak pazarda önemli bir alternatif olarak öne çıkmaktadır.

3.3.4. Türkiye'nin Rekabet Gücü

Türkiye'nin makine sektöründeki üretim kapasitesi son yıllarda önemli ölçüde gelişmiştir. Özellikle sanayi makineleri, tarım makineleri, gıda işleme ekipmanları, HVAC sistemleri, kompresörler, pompalar ve paketleme makineleri alanlarında Türk üreticileri uluslararası pazarlarda güçlü bir konuma ulaşmıştır.

TradeMap verileri incelendiğinde Türkiye'nin Ürdün'e yönelik makine ihracatının son beş yılda yıllık ortalama %14 oranında arttığı görülmektedir. Daha dikkat çekici olan ise 2024–2025 döneminde ihracatın %51 oranında artış göstermesidir.

Bu artış, Türk makine sektörünün Ürdün pazarında rekabet gücünü artırdığını ve pazar payını genişlettiğini göstermektedir.

Türkiye'nin başlıca rekabet avantajları şunlardır:

- Gelişmiş üretim teknolojisi,
- Avrupa standartlarında kalite,
- Rekabetçi fiyat politikası,
- Kısa teslim süreleri,
- Esnek üretim ve müşteri odaklı çözümler,
- Güçlü satış sonrası hizmet altyapısı.

3.3.5. Son Beş Yıllık Eğilim

Makine sektöründe Ürdün ithalatı son beş yılda yıllık ortalama %13 büyüme göstermiştir. 2025 yılında ise toplam ithalat bir önceki yıla göre %19 oranında artmıştır.

Aynı dönemde Türkiye'nin ihracatındaki **%51'lik artış**, Türk makine üreticilerinin pazar payını artırdığını göstermektedir. Bu eğilim, özellikle sanayi yatırımları ve altyapı projelerinde Türk makinelerine olan talebin güçlendiğine işaret etmektedir.

3.3.6. Gümrük Uygulamaları ve Teknik Mevzuat

TradeMap verilerine göre HS 84 kapsamındaki ürünlerde Türkiye menşeli ürünlere uygulanan ortalama gümrük vergisi yaklaşık **%0,2** seviyesindedir. Bu düşük tarife oranı, Türk makine üreticileri açısından önemli bir maliyet avantajı sağlamaktadır.

Makine ithalatında aşağıdaki belgeler yaygın olarak talep edilmektedir:

- Ticari fatura,
- Menşe şahadetnamesi,
- Paketleme listesi,
- Taşıma belgesi,
- Kullanım kılavuzu (İngilizce veya Arapça tercih edilir),

- Uygunluk beyanı ve teknik dokümantasyon,
- Gerektiğinde test ve kalite belgeleri.

Elektrikli bileşen içeren makinelerde Ürdün teknik düzenlemelerine ve güvenlik standartlarına uygunluk önem taşımaktadır.

3.3.7. Rekabet Analizi

Ülke	Avantajları	Dezavantajları
Çin	Düşük fiyat, geniş ürün çeşitliliği	Kalite algısında farklılıklar, satış sonrası hizmet sınırlı
Almanya	Yüksek teknoloji, güçlü marka değeri	Yüksek fiyat
ABD	İleri teknoloji ve yenilikçi çözümler	Uzak mesafe ve yüksek maliyet
İtalya	Tasarım, otomasyon ve özel makinelerde uzmanlık	Yüksek yatırım maliyeti
Türkiye	Kalite-fiyat dengesi, hızlı teslimat, esnek üretim, teknik destek	Küresel marka bilinirliğinin Avrupa üreticilerine göre daha düşük olması

3.3.8. SWOT Analizi

Güçlü Yönler

- Güçlü üretim altyapısı.
- Avrupa standartlarında kalite.
- Rekabetçi fiyat.
- Kısa teslim süresi.
- Satış sonrası teknik destek sağlayabilme.

Zayıf Yönler

- Küresel marka algısının geliştirilmesi ihtiyacı.
- Bazı yüksek teknoloji ürünlerinde dışa bağımlılık.

Fırsatlar

- Ürdün'de sanayi yatırımlarının artması.
- Gıda, ambalaj ve tarım sektörlerinde modernizasyon ihtiyacı.
- Enerji verimliliği yatırımları.
- Bölgesel yeniden ihracat potansiyeli.

Tehditler

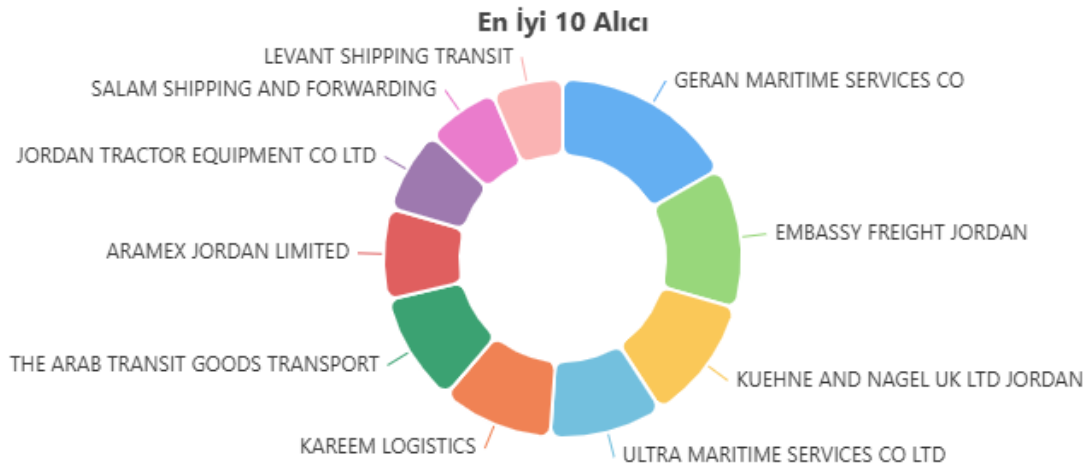
- Çin'in düşük fiyat rekabeti.
- Avrupa üreticilerinin güçlü marka algısı.
- Küresel ekonomik belirsizlikler.
- Döviz kuru dalgalanmaları.

3.3.9. Sivas Açısından Değerlendirme

Sivas, makine imalatı, metal işleme, otomasyon sistemleri ve sanayi ekipmanları üretimi açısından gelişim gösteren iller arasında yer almaktadır. Özellikle organize sanayi bölgelerinde faaliyet gösteren firmalar; makine parçaları, endüstriyel ekipmanlar, hidrolik ve pnömatik sistemler, tarım makineleri, metal konstrüksiyonlar ve özel üretim makineler alanında önemli bir üretim kabiliyetine sahiptir.

Ürdün'de sanayi tesislerinin modernizasyonu, gıda sanayi, madencilik, tarım ve inşaat sektörlerinde devam eden yatırımlar dikkate alındığında, Sivaslı makine üreticileri için önemli fırsatlar bulunmaktadır. Özellikle proje bazlı çözümler, teknik servis desteği ve yedek parça temini gibi alanlarda sunulacak hizmetler, firmaların pazardaki rekabet gücünü artıracaktır.

Sivaslı firmaların Ürdün pazarına girişte distribütör iş birliklerinin yanı sıra sektörel fuarlara katılım, ticaret heyetleri ve hedef odaklı B2B görüşmelerle müşteri ağını geliştirmeleri önerilmektedir.



3.4. ELEKTRİKLİ MAKİNALAR VE EKİPMANLAR (HS 85)

3.4.1. Sektörün Genel Görünümü

Elektrikli makineler ve elektrik ekipmanları sektörü, sanayileşme, dijitalleşme, enerji altyapısının modernizasyonu ve teknolojik dönüşümün temel bileşenlerinden biridir. Elektrik üretim ve dağıtım sistemlerinden haberleşme altyapısına, sanayi otomasyonundan tüketici elektroniğine kadar geniş bir ürün yelpazesini kapsayan bu sektör, Ürdün ekonomisinin ithalata en fazla bağımlı olduğu alanlardan biridir.

HS 85 faslı; elektrik motorları, jeneratörler, transformatörler, elektrik panoları, kablolar, akümülatörler, bataryalar, elektrikli ev aletleri, elektronik devre elemanları, haberleşme cihazları ve çeşitli elektrikli ekipmanları kapsamaktadır.

Ürdün'de bu ürün grubunda yerli üretim oldukça sınırlıdır. Enerji, inşaat, telekomünikasyon, sanayi ve altyapı projelerinin büyük bölümü ithal elektrik ekipmanlarıyla gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle sektör, Türk üreticileri açısından sürdürülebilir ihracat potansiyeli sunmaktadır.

3.4.2. Ürdün Pazarının Büyüklüğü

2025 yılı TradeMap verilerine göre Ürdün'ün HS 85 kapsamındaki elektrikli makine ve ekipman ithalatı **1,51 milyar ABD Doları** seviyesine ulaşmıştır.

Türkiye'nin aynı dönemde gerçekleştirdiği ihracat **118,3 milyon ABD Doları** olup, Ürdün ithalatındaki payı **%7,8** olarak gerçekleşmiştir. Bu oran, Türkiye'yi Çin'in ardından pazardaki en güçlü tedarikçilerden biri hâline getirmektedir.

Özellikle enerji altyapısı, inşaat sektörü ve sanayi yatırımlarının devam etmesi nedeniyle elektrik ekipmanlarına yönelik talebin orta ve uzun vadede artarak devam edeceği öngörülmektedir.

3.4.3. Başlıca Tedarikçi Ülkeler

2025 yılı itibarıyla Ürdün'ün elektrikli makine ve ekipman ithalatında öne çıkan ülkeler aşağıdaki gibidir.

Ülke	İthalat (Milyon USD)	Pazar Payı
Çin	753,0	%49,8
Türkiye	118,3	%7,8
Suudi Arabistan	116,0	%7,7
ABD	80,9	%5,3
Hollanda	55,2	%3,7
İtalya	43,6	%2,9
Almanya	42,6	%2,8

Pazarın yaklaşık yarısı Çin tarafından karşılanmaktadır. Bunun temel nedeni düşük maliyetli elektrik ve elektronik ekipman üretimidir. Ancak proje bazlı uygulamalar, kaliteli kablo sistemleri ve endüstriyel elektrik ekipmanlarında Türkiye'nin rekabet gücü giderek artmaktadır.

3.4.4. Türkiye'nin Rekabet Gücü

TradeMap verileri, Türkiye'nin HS 85 sektöründe Ürdün'e yönelik ihracatının son beş yılda yıllık ortalama %35 oranında büyüdüğünü göstermektedir.

Daha dikkat çekici olan ise 2024-2025 döneminde ihracatın %171 gibi olağanüstü bir artış göstermesidir. Bu gelişme, Türk elektrik ve elektronik sanayisinin Ürdün pazarında hızla güçlendiğini ortaya koymaktadır.

Türkiye'nin sektördeki temel rekabet avantajları şunlardır:

- Avrupa standartlarında üretim,
- Gelişmiş kablo sanayisi,
- Elektrik panoları ve dağıtım sistemlerinde yüksek kalite,
- Rekabetçi fiyat,
- Hızlı teslimat,
- Güçlü mühendislik altyapısı.

3.4.5. Son Beş Yıllık Eğilim

HS 85 sektöründe Ürdün ithalatı son beş yılda yıllık ortalama %7 büyüme göstermiştir. 2025 yılında ise toplam ithalat %31 oranında artmıştır. Türkiye'nin aynı dönemde %171 oranında ihracat artışı sağlaması, Türk firmalarının pazarda ciddi şekilde güçlendiğini göstermektedir. Bu büyüme, yalnızca genel pazar büyümesinden değil, aynı zamanda Türkiye'nin rakip ülkelerden pazar payı kazanmasından kaynaklanmaktadır.

3.4.6. Gümrük Uygulamaları ve Teknik Mevzuat

TradeMap verilerine göre HS 85 ürünlerinde Türkiye menşeli ürünlere uygulanan ortalama gümrük vergisi %0,1 seviyesindedir. Bu düşük tarife oranı, Türk üreticileri açısından önemli bir maliyet avantajı sağlamaktadır.

Elektrik ekipmanlarının ithalatında teknik uygunluk belgeleri büyük önem taşımaktadır. Ürün grubuna bağlı olarak aşağıdaki belgeler talep edilebilmektedir:

- Ticari fatura,
- Menşe şahadetnamesi,
- Teknik katalog,
- Uygunluk beyanı,
- Test raporları,
- Elektrik güvenliği belgeleri,
- Gerekğinde CE veya eşdeğer uluslararası standartlara uygunluk belgeleri.

3.4.7. Rekabet Analizi

Ülke	Avantajları	Dezavantajları
Çin	Düşük fiyat, çok geniş ürün çeşitliliği	Kalite farklılıkları, satış sonrası hizmet sınırlı
Türkiye	Kalite-fiyat dengesi, hızlı teslimat, mühendislik desteği	Küresel marka algısının geliştirilmesi ihtiyacı
Suudi Arabistan	Bölgesel yakınlık	Ürün çeşitliliği sınırlı
ABD	İleri teknoloji	Yüksek maliyet
Almanya	Yüksek kalite ve teknoloji	Yüksek fiyat

3.4.8. SWOT Analizi

Güçlü Yönler

- Güçlü kablo ve elektrik ekipmanı üretim altyapısı.
- Avrupa standartlarında kalite.
- Hızlı lojistik.
- Rekabetçi fiyat.

Zayıf Yönler

- Küresel marka bilinirliğinin artırılması ihtiyacı.
- Bazı ileri teknoloji elektronik bileşenlerde dışa bağımlılık.

Fırsatlar

- Enerji altyapı yatırımları.
- Güneş enerjisi projeleri.
- Elektrik şebekesi modernizasyonu.
- Sanayi tesislerinin yenilenmesi.
- Akıllı şehir uygulamaları.

Tehditler

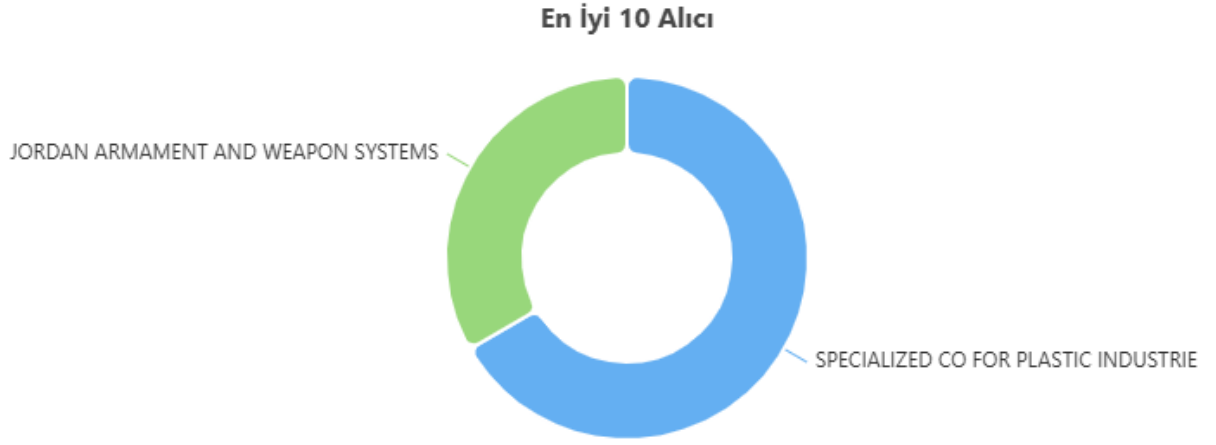
- Çin'in agresif fiyat politikası.
- Teknolojik dönüşümün yüksek yatırım gerektirmesi.
- Bölgesel ekonomik belirsizlikler.

4.4.9. Sivas Açısından Değerlendirme

Sivas, son yıllarda elektrik ekipmanları ve kablo üretimi alanında önemli yatırımlar çeken illerden biri hâline gelmiştir. Özellikle **Demirağ Organize Sanayi Bölgesi**'nde faaliyet gösteren firmalar; enerji kabloları, düşük ve orta gerilim kabloları, otomotiv kabloları, elektrik bağlantı elemanları ve çeşitli endüstriyel elektrik ekipmanlarının üretiminde uzmanlaşmaktadır.

Ürdün'de enerji iletim ve dağıtım projeleri, konut ve ticari yapı yatırımları ile sanayi tesislerinin modernizasyonu dikkate alındığında, Sivas'ta üretilen kablo ve elektrik ekipmanlarının pazarda önemli bir potansiyeli bulunmaktadır.

Özellikle enerji projeleri, güneş enerjisi yatırımları, kamu altyapı projeleri ve özel sektör sanayi yatırımları hedeflenerek yerel distribütörler ve müteahhit firmalarla iş birlikleri geliştirilebilir. Türk ürünlerinin kalite-fiyat avantajı ve kısa teslim süreleri, Sivaslı üreticilerin rekabet gücünü artıracıbacek başlıca unsurlardır.



3.5. DEMİR VE ÇELİK ÜRÜNLERİ (HS 73)

3.5.1. Sektörün Genel Görünümü

Demir ve çelik ürünleri sektörü, sanayi üretimi, inşaat, altyapı, enerji, ulaştırma ve makine imalatı gibi birçok sektörün temel girdisini oluşturmaktadır. Ürdün'de yerli demir-çelik üretim kapasitesi sınırlı olup, özellikle işlenmiş çelik ürünleri, borular, profiller, bağlantı elemanları, konstrüksiyon parçaları ve çeşitli metal mamullerinde ithalata bağımlılık devam etmektedir.

HS 73 faslı; demir ve çelikten borular, profiller, bağlantı elemanları, tel ürünleri, konstrüksiyon parçaları, depolar, tanklar, metal kapılar, metal iskelet sistemleri ve çeşitli sanayi ürünlerini kapsamaktadır.

Konut projeleri, sanayi tesisleri, enerji yatırımları ve altyapı projelerinin devam etmesi, demir-çelik ürünlerine olan talebin orta vadede de devam edeceğini göstermektedir.

Türkiye, gelişmiş demir-çelik sanayisi, yüksek üretim kapasitesi ve ürün çeşitliliği sayesinde Ürdün pazarında güçlü tedarikçiler arasında yer almaktadır.

3.5.2. Ürdün Pazarının Büyüklüğü

2025 yılı TradeMap verilerine göre Ürdün'ün HS 73 kapsamındaki demir ve çelik mamulleri ithalatı **1,34 milyar ABD Doları** olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin aynı dönemde gerçekleştirdiği ihracat **162 milyon ABD Doları** olup toplam ithalat içerisindeki payı **%12,1** seviyesine ulaşmıştır. Bu oran Türkiye'yi, Suudi Arabistan ve Çin'in ardından Ürdün'ün en büyük tedarikçilerinden biri konumuna getirmektedir.

Demir ve çelik mamulleri sektörü, ithalat hacmi bakımından Ürdün ekonomisinin en önemli sanayi ürünleri arasında yer almaktadır.

3.5.3. Başlıca Tedarikçi Ülkeler

2025 yılı itibarıyla Ürdün'ün başlıca tedarikçileri aşağıdaki gibidir.

Ülke	İthalat (Milyon USD)	Pazar Payı
Suudi Arabistan	629,4	%46,9
Çin	323,1	%24,1
Türkiye	162,1	%12,1
Almanya	32,9	%2,5
Hindistan	24,6	%1,8
ABD	21,3	%1,6
İtalya	20,5	%1,5

Veriler, bölgesel üreticilerin lojistik avantaj nedeniyle pazarda güçlü olduğunu göstermektedir. Türkiye ise yüksek kalite ve rekabetçi fiyat avantajıyla üçüncü sırada yer almaktadır.

3.5.4. Türkiye'nin Rekabet Gücü

Türkiye, Avrupa'nın en büyük çelik üreticileri arasında yer almakta olup uzun mamuller, yassı mamuller, boru, profil, konstrüksiyon elemanları ve bağlantı parçalarında güçlü bir ihracat altyapısına sahiptir.

TradeMap verilerine göre Türkiye'nin Ürdün'e yönelik HS 73 ihracatı son beş yılda yıllık ortalama **%37** büyüme göstermiştir.

2024-2025 döneminde ise ihracat **%161 oranında artmıştır**. Bu artış, Türk demir-çelik sektörünün Ürdün pazarındaki rekabet gücünün önemli ölçüde yükseldiğini göstermektedir.

Türkiye'nin sektördeki temel avantajları şunlardır:

- Geniş üretim kapasitesi,
- Avrupa standartlarında kalite,
- Rekabetçi fiyat yapısı,
- Kısa teslim süresi,
- Geniş ürün çeşitliliği,
- Proje bazlı üretim kabiliyeti.

3.5.5. Son Beş Yıllık Eğilim

Ürdün'ün HS 73 ürün grubundaki ithalatı son beş yılda yıllık ortalama **%3** büyüme göstermiştir.

2025 yılında ise toplam ithalat **%13** oranında artmıştır.

Türkiye'nin aynı dönemde ihracatını **%161 artırmış olması**, Türk firmalarının pazardaki konumunu önemli ölçüde güçlendirdiğini göstermektedir. Bu gelişme özellikle inşaat, enerji ve sanayi yatırımlarında Türk çelik ürünlerine olan talebin arttığını ortaya koymaktadır.

3.5.6. Gümrük Uygulamaları ve Teknik Mevzuat

TradeMap verilerine göre HS 73 ürün grubunda Türkiye menşeli ürünlere uygulanan ortalama gümrük vergisi yaklaşık **%0** seviyesindedir. Bu durum Türk üreticileri açısından önemli bir maliyet avantajı sağlamaktadır.

İthalatta genel olarak;

- Ticari fatura,
- Menşe Şahadetnamesi,
- Paketleme listesi,
- Taşıma belgesi,

talep edilmektedir.

Yapısal çelik ürünlerinde uluslararası kalite standartlarına uygunluk belgeleri ve teknik test raporları büyük önem taşımaktadır.

3.5.7. Rekabet Analizi

Ülke	Avantajları	Dezavantajları
Suudi Arabistan	Coğrafi yakınlık, düşük lojistik maliyeti	Ürün çeşitliliği sınırlı
Çin	Düşük maliyet, yüksek üretim kapasitesi	Uzun teslim süresi
Türkiye	Kalite, hızlı teslimat, geniş ürün yelpazesi	Bölgesel marka bilinirliği geliştirilebilir
Almanya	Yüksek kalite	Yüksek fiyat
Hindistan	Rekabetçi fiyat	Teslim sürelerinin uzun olması

3.5.8. SWOT Analizi

Güçlü Yönler

- Güçlü çelik sanayisi.
- Avrupa standartlarında üretim.
- Geniş ürün gamı.
- Rekabetçi fiyat.

Zayıf Yönler

- Bölgesel fiyat rekabeti.
- Bazı özel alaşımlı ürünlerde dışa bağımlılık.

Fırsatlar

- Altyapı yatırımları.
- Sanayi tesisleri.
- Enerji projeleri.
- Konut sektörü.

Tehditler

- Küresel çelik fiyatlarındaki dalgalanmalar.
- Damping uygulamaları.
- Enerji maliyetleri.
- Bölgesel siyasi gelişmeler.

3.5.9. Sivas Açısından Değerlendirme

Sivas, demir-çelik işleme, metal konstrüksiyon, çelik ekipman üretimi ve savunma sanayine yönelik metal imalat alanlarında gelişen bir sanayi altyapısına sahiptir. Organize sanayi bölgelerinde faaliyet gösteren firmalar; çelik konstrüksiyon elemanları, metal bağlantı parçaları, sanayi ekipmanları ve çeşitli çelik mamullerin üretimini gerçekleştirmektedir.

Ürdün'de devam eden konut, sanayi ve altyapı projeleri dikkate alındığında, Sivaslı üreticilerin özellikle yapı çelikleri, metal konstrüksiyon ürünleri, borular, bağlantı elemanları ve özel üretim çelik parçalarla pazarda rekabet edebileceği değerlendirilmektedir.

Türkiye'nin pazardaki güçlü konumu ve son yıllardaki hızlı ihracat artışı, Sivas firmalarının da Ürdün pazarına yönelik ihracat faaliyetlerini artırması açısından önemli bir fırsat sunmaktadır.

3.6. PLASTİK VE PLASTİKTEN MAMUL ÜRÜNLER (HS 39)

3.6.1. Sektörün Genel Görünümü

Plastik ve plastikten mamul ürünler sektörü, inşaat, ambalaj, otomotiv, elektrik-elektronik, sağlık, tarım ve gıda sanayi başta olmak üzere çok sayıda sektörün temel girdileri arasında yer almaktadır. Hafif, dayanıklı, ekonomik ve çok yönlü kullanım özellikleri nedeniyle plastik ürünlerine olan talep dünya genelinde olduğu gibi Ürdün'de de artış göstermektedir.

Ürdün'de plastik işleme sanayisi bulunmasına rağmen, hammadde ve yüksek katma değerli plastik mamullerde ithalata bağımlılık devam etmektedir. Özellikle inşaat sektörü, gıda sanayi, ambalaj sektörü ve altyapı yatırımları plastik ürünlerine yönelik talebin temel belirleyicileri arasında yer almaktadır.

Türkiye ise güçlü petrokimya sanayisi, gelişmiş plastik işleme teknolojisi ve geniş üretim kapasitesi sayesinde Ürdün pazarında önemli tedarikçiler arasında yer almaktadır.

3.6.2. Ürdün Pazarının Büyüklüğü

2025 yılı TradeMap verilerine göre Ürdün'ün HS 39 kapsamındaki plastik ve plastikten mamul ürünler ithalatı **1,46 milyar ABD Doları** olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin aynı dönemde gerçekleştirdiği ihracat **76,9 milyon ABD Doları** olup, toplam ithalat içerisindeki payı **%5,3** seviyesindedir.

Türkiye, Çin, ABD, Endonezya ve İtalya gibi güçlü üreticilerle rekabet etmekte olup, kalite ve lojistik avantajları sayesinde pazarda istikrarlı bir konuma sahiptir.

3.6.3. Başlıca Tedarikçi Ülkeler

2025 yılı itibarıyla Ürdün'ün HS 39 sektöründeki başlıca tedarikçileri aşağıdaki gibidir.

Ülke	İthalat (Milyon USD)	Pazar Payı
İsviçre	483,8	%33,2
ABD	369,5	%25,4
Endonezya	366,1	%25,1
İtalya	115,4	%7,9
Türkiye	76,9	%5,3

Plastik sektöründe İsviçre ve ABD'nin yüksek paya sahip olmasının temel nedeni, yüksek katma değerli plastik hammaddeleri ve mühendislik plastikleri ihracatıdır. Türkiye ise özellikle plastik borular, yapı malzemeleri, ambalaj ürünleri ve günlük kullanım ürünlerinde rekabet avantajına sahiptir.

3.6.4. Türkiye'nin Rekabet Gücü

TradeMap verilerine göre Türkiye'nin Ürdün'e yönelik HS 39 ihracatı son beş yılda yıllık ortalama **%40** büyümeye göstermiştir.

2024–2025 döneminde ise ihracat **%61 oranında artmıştır**. Bu performans, Türk plastik sektörünün Ürdün pazarında istikrarlı biçimde güçlendiğini göstermektedir.

Türkiye'nin öne çıkan avantajları şunlardır:

- Geniş ürün çeşitliliği,
- Avrupa standartlarında kalite,
- Rekabetçi fiyat yapısı,
- Kısa teslim süreleri,
- Esnek üretim kabiliyeti,
- Gelişmiş plastik işleme sanayisi.

3.6.5. Son Beş Yıllık Eğilim

HS 39 sektöründe Ürdün ithalatı son beş yılda yıllık ortalama **%8** büyümeye göstermiştir.

2025 yılında toplam ithalat yaklaşık **%30** artmıştır. Türkiye'nin aynı dönemde ihracatını **%61 oranında artırması**, Türk firmalarının pazardaki rekabet gücünü artırdığını ve özellikle yapı malzemeleri, ambalaj ve sanayi plastikleri alanlarında pazar payı kazandığını göstermektedir.

3.6.6. Gümrük Uygulamaları ve Teknik Mevzuat

TradeMap verilerine göre Türkiye menşeli HS 39 ürünlerinde Ürdün tarafından uygulanan ortalama gümrük vergisi **%0** ile **%0,6** arasında değişmektedir.

Plastik ürünlerin ithalatında;

- Ticari Fatura,
- Menşe Şahadetnamesi,
- Paketleme Listesi,
- Taşıma Belgesi,

standart olarak talep edilmektedir.

Gıda ile temas eden plastik ürünler, içme suyu tesisatlarında kullanılan plastik borular ve bazı teknik plastiklerde ilave uygunluk belgeleri ve sağlık standartlarına ilişkin dokümantasyon istenebilmektedir.

3.6.7. Rekabet Analizi

Ülke	Avantajları	Dezavantajları
İsviçre	Yüksek teknoloji, mühendislik plastikleri	Yüksek fiyat
ABD	Güçlü marka ve ileri teknoloji	Lojistik maliyetlerinin yüksek olması
Endonezya	Düşük maliyetli üretim	Uzun teslim süreleri
İtalya	Kalite ve tasarım	Yüksek maliyet
Türkiye	Kalite, rekabetçi fiyat, hızlı teslimat ve ürün çeşitliliği	Marka bilinirliğinin daha da artırılması ihtiyacı

3.6.8. SWOT Analizi

Güçlü Yönler

- Gelişmiş plastik işleme sanayisi.
- Rekabetçi fiyat.
- Kısa teslim süresi.
- Esnek üretim yapısı.
- Geniş ürün yelpazesi.

Zayıf Yönler

- Plastik hammaddesinde ithalata bağımlılık.
- Küresel marka algısının geliştirilmesi gerekliliği.

Fırsatlar

- Ambalaj sektörünün büyümesi.
- İnşaat sektöründeki yatırımlar.
- Tarımsal sulama sistemleri.
- Gıda sanayisindeki gelişmeler.
- Sağlık sektöründeki yatırımlar.

Tehditler

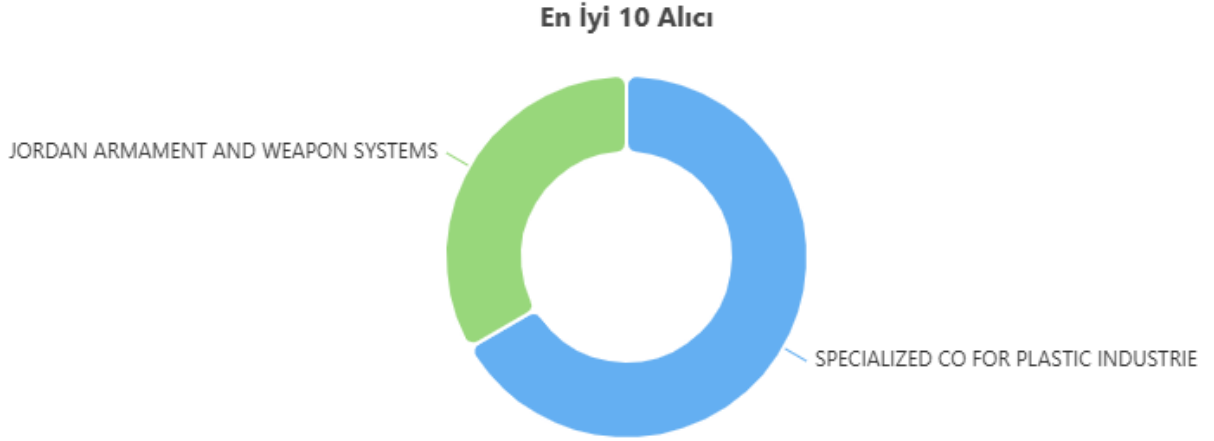
- Petrol fiyatlarındaki dalgalanmalar.
- Asya ülkelerinin fiyat rekabeti.
- Çevre mevzuatındaki değişiklikler.
- Geri dönüşüm düzenlemelerinin sıkılaşması.

3.6.9. Sivas Açısından Değerlendirme

Sivas'ta faaliyet gösteren plastik üreticileri; plastik borular, plastik ambalaj ürünleri, teknik plastik parçalar, sulama sistemleri, yapı sektörüne yönelik plastik bileşenler ve çeşitli sanayi plastiklerinin üretimini gerçekleştirmektedir.

Ürdün'de özellikle altyapı yatırımları, içme suyu ve sulama projeleri, konut inşaatları ve sanayi yatırımları dikkate alındığında, Sivaslı üreticilerin bu pazarda önemli fırsatlar yakalayabileceği değerlendirilmektedir.

Türkiye'nin pazardaki güçlü büyüme performansı, Sivaslı firmaların özellikle yapı sektörüne yönelik plastik ürünler, teknik plastik parçalar ve ambalaj çözümleriyle pazara girişini destekleyecek önemli bir avantaj oluşturmaktadır.



3.7. KİMYA SANAYİ

3.7.1 Kimya Sanayi Genel Görünüm

3.7.1.1. Sektörün Genel Görünümü

Kimya sanayi; ilaç, gübre, organik ve inorganik kimyasallar, boya ve pigmentler, kozmetik, temizlik ürünleri, yapıştırıcılar, enzimler ve özel kimyasallar gibi çok geniş bir ürün grubunu kapsamaktadır. Sanayi üretiminin temel girdilerinden biri olan kimya sektörü; tarım, sağlık, inşaat, otomotiv, tekstil, madencilik ve gıda sanayisi gibi birçok sektörle doğrudan ilişkilidir.

Ürdün, petrokimya ve temel kimyasal üretim kapasitesi sınırlı olan bir ülke olup, birçok kimyasal üründe dışa bağımlıdır. Özellikle ilaç hammaddeleri, boya sanayi ürünleri, kozmetik, yapı kimyasalları, laboratuvar kimyasalları ve özel kimyasallar büyük ölçüde ithalat yoluyla karşılanmaktadır.

Türkiye ise son yıllarda kimya sanayisinde önemli yatırımlar gerçekleştirerek bölgesel ölçekte güçlü üretici ülkeler arasında yer almıştır. Geniş üretim kapasitesi, rekabetçi fiyat yapısı, Avrupa standartlarında üretim kalitesi ve lojistik avantajları sayesinde Ürdün pazarında önemli bir tedarikçi konumundadır.

Kimya sektörü, Ürdün ile Türkiye arasındaki ticarete sürekli büyüme gösteren ve yüksek katma değer oluşturan sektörlerden biri olarak değerlendirilmektedir.

3.7.1.2. Ürdün Kimya Pazarının Genel Yapısı

TradeMap verileri incelendiğinde HS 29–38 arasında yer alan kimya sektörüne ait ürün gruplarının toplam ithalat hacmi birkaç milyar ABD dolarına ulaşmaktadır.

Kimya sanayisinde en büyük ithalat kalemlerini;

- Organik kimyasallar,
- Eczacılık ürünleri,
- Gübreler,
- Boyalar,
- Kozmetik ürünleri,
- Temizlik ürünleri,
- Özel kimyasallar,
- Yapıştırıcılar,
- Çeşitli kimyasal preparatlar

oluşturmaktadır.

Pazar yapısı incelendiğinde Avrupa Birliği ülkeleri yüksek teknoloji gerektiren ürünlerde güçlü konumunu korurken; Türkiye özellikle boya, kozmetik, yapı kimyasalları, temizlik ürünleri ve özel kimyasallarda rekabet avantajına sahiptir.

3.7.1.3. Türkiye'nin Kimya Sektöründeki Konumu

Ürdün pazarında Türkiye'nin en güçlü olduğu kimya ürün grupları aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

HS Fash	Ürün Grubu	Türkiye'nin Durumu
29	Organik Kimyasallar	Güçlü
30	Eczacılık Ürünleri	Orta
31	Gübreler	Orta
32	Boyalar ve Pigmentler	Güçlü
33	Kozmetik ve Parfümeri	Çok Güçlü
34	Temizlik Ürünleri	Güçlü
35	Yapıştırıcılar ve Enzimler	Orta
36	Patlayıcı Maddeler	Niş Pazar
38	Çeşitli Kimyasal Ürünler	Güçlü

TradeMap verileri özellikle kozmetik, boya, temizlik ürünleri ve çeşitli kimyasal preparatlarda Türkiye'nin son yıllarda önemli büyüme kaydettiğini göstermektedir.

3.7.1.4. Rekabet Yapısı

Kimya sektöründe Ürdün pazarındaki başlıca rakip ülkeler;

- Almanya
- İsviçre
- Fransa
- Çin
- Suudi Arabistan
- Hindistan
- İtalya

olarak öne çıkmaktadır.

Avrupa ülkeleri yüksek katma değerli kimyasal ürünlerde liderliğini korurken;

Türkiye;

- kalite,
- fiyat,
- teslim süresi,
- lojistik yakınlık,
- esnek üretim

avantajları sayesinde özellikle bölgesel pazarda güçlü bir alternatif oluşturmaktadır.

3.7.1.5. Gümrük Uygulamaları

Kimya sektöründe yer alan ürünlerin büyük bölümünde Türkiye menşeli ürünlere uygulanan gümrük vergileri oldukça düşüktür.

İncelenen HS fasıllarında ortalama vergi oranları;

- %0
- %0,1
- %0,6
- %1,2
- %3,3
- %3,7
- %5,8

aralığında değişmektedir.

Birçok üründe Serbest Ticaret Anlaşması sayesinde önemli bir maliyet avantajı bulunmaktadır.

Ancak;

- ilaç,
- kozmetik,

- biyokimyasal ürünler,
- laboratuvar kimyasalları

gibi ürünlerde ithalat öncesinde Ürdün yetkili kurumlarından kayıt ve uygunluk işlemlerinin tamamlanması gerekmektedir.

3.7.1.6. Teknik Düzenlemeler

Kimya ürünlerinin ithalatında ürün grubuna göre aşağıdaki belgeler talep edilmektedir.

- Ticari Fatura
- Menşe Şahadetnamesi
- Analiz Sertifikası
- MSDS (Malzeme Güvenlik Bilgi Formu)
- Uygunluk Belgeleri
- Etiketleme Bilgileri
- Sağlık Sertifikaları (ilgili ürünlerde)

Özellikle kozmetik ve ilaç ürünlerinde Arapça etiketleme zorunluluğu bulunmaktadır.

3.7.1.7. Genel Rekabet Analizi

Ülke	Rekabet Avantajı
Almanya	İleri teknoloji
İsviçre	İlaç ve özel kimyasallar
Çin	Düşük maliyet
Hindistan	Organik kimyasallar
Suudi Arabistan	Petrokimya
Türkiye	Kalite + fiyat + lojistik

Türkiye'nin en önemli avantajı; yüksek kaliteyi Avrupa ülkelerine göre daha uygun fiyatlarla sunabilmesi ve çok daha kısa sürede teslimat yapabilmesidir.

3.7.1.8. Sivas Açısından Genel Değerlendirme

Sivas'ta faaliyet gösteren firmalar açısından kimya sektörü; doğrudan kimyasal üretimin yanı sıra yapı kimyasalları, boya, temizlik ürünleri, madencilik kimyasalları ve sanayi kimyasalları bakımından önemli fırsatlar sunmaktadır.

Özellikle;

- yapı kimyasalları,
- beton katkıları,
- madencilik kimyasalları,
- temizlik ürünleri,
- boya ve kaplama ürünleri,
- endüstriyel kimyasallar

Ürdün pazarında ihracat potansiyeli bulunan ürün grupları arasında değerlendirilmektedir. Bununla birlikte Sivas'ın güçlü doğal taş ve çimento sanayisi dikkate alındığında, bu sektörleri destekleyen kimyasal ürünlerde de ihracat imkânlarının artırılması mümkündür.

3.7.2 ORGANİK KİMYASALLAR (HS 29)

3.7.2.1. Sektörün Genel Görünümü

Organik kimyasallar, kimya sanayisinin temel yapı taşlarından biri olup; ilaç, boya, plastik, kozmetik, tekstil, tarım, otomotiv, deterjan ve gıda sanayi gibi birçok sektörün ana girdisini oluşturmaktadır. Ürdün'de organik kimyasal üretimi sınırlı olduğundan, sanayinin ihtiyaç duyduğu ürünlerin önemli bir bölümü ithalat yoluyla karşılanmaktadır.

HS 29 faslı; alifatik ve aromatik hidrokarbonlar, alkoller, fenoller, aldehytler, ketonlar, organik asitler, esterler, aminler ve diğer organik kimyasal bileşikler kapsamaktadır. Bu ürünler, yüksek katma değerli üretim süreçlerinin vazgeçilmez hammaddeleri arasında yer almaktadır.

3.7.2.2. Ürdün Pazarının Büyüklüğü

2025 yılı TradeMap verilerine göre Ürdün'ün HS 29 kapsamındaki organik kimyasal ithalatı 521,3 milyon ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. Bu büyüklük, organik kimyasalları Ürdün'ün en önemli kimyasal ithalat kalemlerinden biri hâline getirmektedir.

Türkiye'nin aynı dönemde gerçekleştirdiği ihracat 2,34 milyon ABD Doları olup, toplam ithalat içerisindeki payı %0,4 seviyesindedir.

Türkiye'nin pazardaki payı düşük olmakla birlikte, ürün çeşitliliği ve sanayi altyapısı dikkate alındığında büyüme potansiyeli bulunmaktadır.

3.7.2.3. Başlıca Tedarikçi Ülkeler

2025 yılı itibarıyla Ürdün'ün organik kimyasal ithalatında öne çıkan ülkeler aşağıdaki gibidir.

Ülke	İthalat (Milyon USD)	Pazar Payı
Çin	187,7	%36,0
Suudi Arabistan	97,7	%18,7
Hindistan	75,0	%14,4
Hollanda	22,8	%4,4
Güney Kore	20,6	%4,0
Tayvan	19,9	%3,8
Türkiye	2,3	%0,4

Pazar büyük ölçüde Çin, Suudi Arabistan ve Hindistan tarafından domine edilmektedir. Türkiye ise henüz sınırlı bir pazar payına sahiptir.

3.7.2.4. Türkiye'nin Konumu

TradeMap verileri incelendiğinde Türkiye'nin Ürdün'e yönelik HS 29 ihracatının son beş yılda yıllık ortalama **%4 oranında gerilediği** görülmektedir.

2024–2025 döneminde de ihracatta **%30 oranında düşüş** yaşanmıştır. Bu durum, Türkiye'nin organik kimyasallar alanında Ürdün pazarında rekabet gücünün zayıfladığını göstermektedir.

Bunun temel nedenleri arasında;

- petrokimya üretiminde Körfez ülkelerinin maliyet avantajı,
- Çin ve Hindistan'ın yüksek üretim kapasitesi,
- küresel hammadde fiyatlarındaki değişimler,
- yüksek hacimli temel kimyasallarda fiyat rekabeti

yer almaktadır.

3.7.2.5. Son Beş Yıllık Gelişim

HS 29 sektöründe Ürdün'ün toplam ithalatı son beş yılda yıllık ortalama **%6** büyüme göstermiştir.

Buna karşın Türkiye'nin ihracatında gerileme yaşanması, pazarın büyümesine rağmen Türk firmalarının yeterince pay alamadığını göstermektedir.

Bu nedenle organik kimyasallar sektörü, Türkiye açısından geliştirilmesi gereken alanlardan biri olarak değerlendirilmektedir.

3.7.2.6. Gümrük Uygulamaları

TradeMap verilerine göre Türkiye menşeli HS 29 ürünlerine Ürdün tarafından uygulanan ortalama gümrük vergisi **%0** seviyesindedir.

Bu durum Türk ihracatçıları açısından önemli bir avantaj oluşturmaktadır.

Ancak organik kimyasalların ithalatında;

- MSDS (Malzeme Güvenlik Bilgi Formu),
- Analiz Sertifikası,
- Teknik spesifikasyonlar,
- Uygunluk belgeleri

gibi teknik dokümanların eksiksiz hazırlanması gerekmektedir.

3.7.2.7. Rekabet Analizi

Ülke	Rekabet Avantajı	Dezavantajı
Çin	Düşük maliyet, yüksek üretim kapasitesi	Teslim süresi
Suudi Arabistan	Petrokimya hammaddesi avantajı	Ürün çeşitliliği sınırlı
Hindistan	Organik kimyasallarda uzmanlaşma	Lojistik uzaklığı
Güney Kore	Yüksek kalite	Fiyat
Türkiye	Lojistik avantajı ve kaliteli üretim	Düşük pazar payı

3.7.2.8. Sivas Açısından Değerlendirme

Sivas'ta organik kimyasal üretimi sınırlı olmakla birlikte, boya sanayi, yapı kimyasalları, madencilik ve metal işleme sektörlerinde kullanılan çeşitli organik kimyasallar tüketilmektedir.

Doğrudan ihracat potansiyeli sınırlı olmakla birlikte, yapı kimyasalları, özel solventler, reçineler ve endüstriyel kimyasal ürünler üreten firmalar açısından Ürdün pazarı değerlendirilebilir. Ayrıca doğal taş işleme, çimento ve metal sanayisine yönelik yardımcı kimyasal ürünlerin ihracatı da niş bir fırsat alanı oluşturabilir.

3.7.2.9. Fırsatlar

- Endüstriyel özel kimyasallarda büyüyen talep.
- Yapı kimyasalları sektörünün gelişimi.
- Boya ve plastik sanayisinin büyümesi.
- Türk firmalarının lojistik avantajı.
- Serbest Ticaret Anlaşması kapsamında düşük gümrük maliyetleri.

3.7.2.10. Riskler

- Çin ve Hindistan'ın yoğun fiyat rekabeti.
- Körfez ülkelerinin petrokimya üstünlüğü.
- Hammadde fiyatlarındaki dalgalanmalar.
- Yüksek hacimli ürünlerde düşük kâr marjı.
- Küresel kimya sektöründeki arz-talep değişimleri.

3.7.2.11. Sonuç

HS 29 Organik Kimyasallar sektörü, yaklaşık **521 milyon ABD dolarlık** ithalat hacmiyle Ürdün kimya sanayisinin önemli alt sektörlerinden biridir. Ancak Türkiye'nin mevcut pazar payı oldukça düşüktür ve son yıllarda ihracatta gerileme yaşanmıştır.

Sivas açısından bu sektör doğrudan öncelikli ihracat alanı olmamakla birlikte, yapı kimyasalları, madencilikte kullanılan özel kimyasallar ve endüstriyel yardımcı ürünler alanında faaliyet gösteren firmalar için belirli fırsatlar sunmaktadır. Bu nedenle sektör, yüksek hacimli ihracat yerine katma değerli ve uzmanlaşmış ürün gruplarıyla değerlendirilmesi gereken bir pazar olarak öne çıkmaktadır.

3.7.3. ECZACILIK ÜRÜNLERİ (HS 30)

3.7.3.1. Sektörün Genel Görünümü

Eczacılık ürünleri sektörü, sağlık hizmetlerinin temel bileşenlerinden biri olup; ilaçlar, aşılar, serumlar, biyolojik ürünler, tıbbi preparatlar ve çeşitli farmasötik ürünleri kapsamaktadır. Ürdün, Orta Doğu'nun gelişmiş ilaç üreticilerinden biri olmakla birlikte, özellikle yüksek teknoloji gerektiren ilaçlar, biyoteknolojik ürünler, özel tedavi ilaçları ve patentli farmasötik ürünlerde ithalata bağımlılığını sürdürmektedir.

HS 30 faslı; dozlandırılmış ilaçlar, aşılar, kan ürünleri, tıbbi preparatlar, cerrahi ürünler ve diğer farmasötik ürünleri kapsamaktadır. Artan nüfus, sağlık yatırımları ve yaşlanan nüfus yapısı nedeniyle ilaç sektörünün büyümesini sürdüreceği öngörülmektedir.

3.7.3.2. Ürdün Pazarının Büyüklüğü

2025 yılı TradeMap verilerine göre Ürdün'ün HS 30 kapsamındaki eczacılık ürünleri ithalatı **830,3 milyon ABD Doları** olarak gerçekleşmiştir. Bu büyüklük, eczacılık sektörünü Ürdün'ün en önemli ithalat kalemlerinden biri hâline getirmektedir.

Türkiye'nin aynı dönemde gerçekleştirdiği ihracat **8,1 milyon ABD Doları** olup, toplam ithalat içerisindeki payı **%1** seviyesindedir.

Her ne kadar mevcut pazar payı sınırlı olsa da Türkiye'nin ilaç sanayisindeki gelişimi ve coğrafi yakınlığı dikkate alındığında, pazarda büyüme potansiyeli bulunmaktadır.

3.7.3.3. Başlıca Tedarikçi Ülkeler

2025 yılı itibarıyla Ürdün'ün eczacılık ürünleri ithalatında öne çıkan ülkeler aşağıdaki gibidir.

Ülke	İthalat (Milyon USD)	Pazar Payı
İsviçre	180,0	%21,7
Almanya	126,6	%15,2
Belçika	69,1	%8,3
ABD	64,6	%7,8
Fransa	47,1	%5,7
İrlanda	45,5	%5,5
Suudi Arabistan	38,6	%4,7
Türkiye	8,1	%1,0

Pazar, büyük ölçüde Avrupa ve Kuzey Amerika merkezli ilaç üreticilerinin kontrolündedir. Bu durum, yüksek teknoloji ve patentli ilaçların ağırlığını göstermektedir.

3.7.3.4. Türkiye'nin Konumu

TradeMap verilerine göre Türkiye'nin Ürdün'e yönelik HS 30 ihracatı son beş yılda yıllık ortalama **%12** büyümeye göstermiştir.

2024–2025 döneminde ise ihracat **%41 oranında artmıştır**. Bu artış, Türk ilaç sektörünün Ürdün pazarındaki rekabet gücünün gelişmeye başladığını göstermektedir.

Türkiye özellikle;

- jenerik ilaçlar,
- hastane ilaçları,
- medikal preparatlar,
- sağlık ürünleri

alanlarında rekabet avantajına sahiptir.

3.7.3.5. Son Beş Yıllık Gelişim

Ürdün'ün HS 30 kapsamındaki ilaç ithalatı son beş yılda yıllık ortalama **%3** büyümeye göstermiştir.

2025 yılında toplam ithalat yaklaşık **%3 oranında artmıştır**. Türkiye'nin aynı dönemde **%41 oranında ihracat artışı** sağlaması, Türk ilaç sektörünün pazarda ortalamanın üzerinde büyüdüğünü göstermektedir.

3.7.3.6. Gümrük Uygulamaları

TradeMap verilerine göre Türkiye menşeli HS 30 ürünlerinde ortalama gümrük vergisi **%0** seviyesindedir.

Ancak ilaç sektöründe asıl belirleyici unsur gümrük vergileri değil, ruhsatlandırma ve kayıt süreçleridir.

İthalatta genel olarak;

- Ürün ruhsatı,
- GMP belgeleri,
- Analiz Sertifikaları,
- Sağlık Bakanlığı kayıtları,
- Ürün güvenlik belgeleri,
- Menşe Şahadetnamesi,
- Ticari Fatura

talep edilmektedir.

3.7.3.7. Rekabet Analizi

Ülke	Rekabet Avantajı	Dezavantajı
İsviçre	Yenilikçi ilaçlar, Ar-Ge	Çok yüksek fiyat
Almanya	Kalite ve teknoloji	Yüksek maliyet
ABD	Patentli ilaçlar	Fiyat
Fransa	Güçlü marka değeri	Yüksek fiyat
Türkiye	Rekabetçi fiyat, jenerik ilaç üretimi, coğrafi yakınlık	Patentli ürünlerde sınırlı pay

3.7.3.8. Sivas Açısından Değerlendirme

Sivas'ta doğrudan farmasötik ilaç üretimi yapan büyük ölçekli tesisler bulunmamaktadır. Bu nedenle HS 30 sektörü, ilin mevcut sanayi yapısı açısından öncelikli ihracat alanları arasında yer almamaktadır.

Bununla birlikte medikal sarf malzemeleri, laboratuvar ekipmanları, hastane tüketim ürünleri ve sağlık sektörüne yönelik yardımcı ürünler üreten firmalar için dolaylı ihracat fırsatları değerlendirilebilir. Sivas açısından bu sektör, doğrudan üretimden ziyade tedarik zincirine katılım ve sağlık sektörüne yönelik yardımcı ürünlerin ihracatı bakımından potansiyel taşımaktadır.

3.7.3.9. Fırsatlar

- Sağlık harcamalarının artması.
- Nüfus artışı.
- Hastane yatırımları.
- Jenerik ilaçlara yönelik talebin yükselmesi.
- Türk ilaç sektörünün uluslararası rekabet gücünün artması.

3.7.3.10. Riskler

- Ruhsatlandırma süreçlerinin uzun olması.
- Patent korumaları.
- Yoğun Avrupa rekabeti.
- Yüksek kalite standartları.
- Kamu alımlarındaki düzenlemeler.

3.7.3.11. Sonuç

HS 30 Eczacılık Ürünleri sektörü, yaklaşık 830 milyon ABD dolarlık ithalat hacmiyle Ürdün'ün stratejik sektörlerinden biridir. Türkiye'nin pazardaki payı henüz sınırlı olmakla birlikte, son yıllarda ihracatta görülen %41'lik artış, Türk ilaç sektörünün rekabet gücünün yükseldiğini göstermektedir. Sivas'ın mevcut sanayi yapısı dikkate alındığında bu sektör doğrudan öncelikli ihracat alanı olarak öne çıkmamakla birlikte, sağlık sektörüne yönelik yardımcı ürünler ve medikal ekipman üretimi yapan firmalar açısından orta vadede değerlendirilebilecek bir pazar niteliği taşımaktadır.

3.7.4. GÜBRELER (HS 31)

3.7.4.1. Sektörün Genel Görünümü

Gübre sektörü, tarımsal üretimin verimliliğini artıran stratejik sektörlerden biri olup, küresel gıda güvenliği açısından kritik öneme sahiptir. Kimyasal gübreler, bitki besin elementlerini sağlayarak tarımsal üretimde kalite ve verim artışına katkıda bulunmaktadır.

Ürdün, fosfat rezervleri bakımından dünyanın önde gelen ülkelerinden biri olup özellikle fosfatlı gübre üretiminde önemli bir üretici ve ihracatçı konumundadır. Buna karşın azotlu, potasyumlu ve özel amaçlı gübrelerde ithalata ihtiyaç duymaktadır. Tarımsal üretimin sürdürülebilirliği amacıyla farklı gübre türlerine yönelik ithalat devam etmektedir.

HS 31 faslı; mineral ve kimyasal gübreler, azotlu, fosfatlı, potasyumlu ve karma gübreler ile özel amaçlı bitki besleme ürünlerini kapsamaktadır.

3.7.4.2. Ürdün Pazarının Büyüklüğü

2025 yılı TradeMap verilerine göre Ürdün'ün HS 31 kapsamındaki gübre ithalatı **68,3 milyon ABD Doları** olarak gerçekleşmiştir. Bu rakam, kimya sektörünün diğer alt dallarına göre daha sınırlı olmakla birlikte, tarım sektörünün sürdürülebilirliği açısından stratejik bir öneme sahiptir.

Türkiye'nin aynı dönemde gerçekleştirdiği ihracat **2,0 milyon ABD Doları** olup, Ürdün toplam ithalatı içerisindeki payı **%3** seviyesindedir.

Türkiye, pazar büyüklüğü açısından orta ölçekli bir tedarikçi konumundadır.

3.7.4.3. Başlıca Tedarikçi Ülkeler

2025 yılı itibarıyla Ürdün'ün gübre ithalatında öne çıkan ülkeler aşağıdaki gibidir.

Ülke	İthalat (Milyon USD)	Pazar Payı
Mısır	21,7	%31,7
Suudi Arabistan	11,9	%17,5
Çin	10,4	%15,2
İspanya	6,0	%8,8
Hollanda	4,7	%6,8
İtalya	2,4	%3,6
Türkiye	2,0	%3,0

Pazarın önemli kısmı bölgesel üreticiler tarafından karşılanmaktadır. Özellikle Mısır ve Suudi Arabistan, coğrafi yakınlık ve hammadde avantajı sayesinde güçlü konumdadır.

3.7.4.4. Türkiye'nin Konumu

TradeMap verilerine göre Türkiye'nin Ürdün'e yönelik HS 31 ihracatı son beş yılda yıllık ortalama **%1 oranında gerilemiştir.**

Buna karşın 2024–2025 döneminde ihracat %13 oranında artmıştır. Bu durum, son dönemde pazarın yeniden hareketlenmeye başladığını göstermektedir.

Türkiye özellikle;

- NPK gübreleri,
- özel amaçlı bitki besleme ürünleri,
- mikro besin elementleri,
- damla sulama gübreleri

gibi katma değeri yüksek ürünlerde rekabet avantajına sahiptir.

3.7.4.5. Son Beş Yıllık Gelişim

Ürdün'ün HS 31 kapsamındaki ithalatı son beş yılda yıllık ortalama **%11** büyüme göstermiştir.

2025 yılında ise toplam ithalat yaklaşık **%1 oranında artmıştır.**

Türkiye'nin aynı dönemde ihracatını **%13 artırması**, Türk üreticilerinin yeniden büyüme eğilimine girdiğini göstermektedir.

Ancak pazarın büyük bölümünün bölgesel üreticiler tarafından karşılanması nedeniyle rekabet oldukça yüksektir.

3.7.4.6. Gümrük Uygulamaları

TradeMap verilerine göre Türkiye menşeli HS 31 ürünlerinde uygulanan ortalama gümrük vergisi **%0** seviyesindedir.

Bu durum, Türk ihracatçıları açısından önemli bir avantaj sağlamaktadır.

İthalatta;

- Ticari Fatura,
- Menşe Şahadetnamesi,
- Analiz Sertifikası,
- Ürün içerik belgeleri,
- Teknik spesifikasyonlar,

talep edilmektedir.

Tarım Bakanlığı tarafından bazı gübre çeşitlerinde ürün kayıt ve analiz süreçleri uygulanabilmektedir.

3.7.4.7. Rekabet Analizi

Ülke	Rekabet Avantajı	Dezavantajı
Mısır	Bölgesel yakınlık, uygun fiyat	Ürün çeşitliliği sınırlı
Suudi Arabistan	Petrokimya ve hammadde avantajı	Özel gübrelerde sınırlı üretim
Çin	Düşük maliyet	Teslim süresi
İspanya	Kaliteli özel gübreler	Yüksek fiyat
Türkiye	Kalite, lojistik avantajı ve özel gübre üretimi	Temel gübrelerde fiyat rekabeti

3.7.4.8. Sivas Açısından Değerlendirme

Sivas'ta doğrudan büyük ölçekli gübre üretimi sınırlı olmakla birlikte, tarım sektörüne yönelik bitki besleme ürünleri, özel tarımsal kimyasallar ve zirai girdiler alanında faaliyet gösteren firmalar açısından Ürdün pazarı değerlendirilebilir.

İlin tarımsal üretim potansiyeli dikkate alındığında, özellikle özel amaçlı gübreler, mikro element içeren bitki besleme ürünleri ve organomineral gübreler gibi katma değerli ürün gruplarında ihracat fırsatları bulunmaktadır.

Ancak Ürdün'ün fosfat üretimindeki güçlü konumu nedeniyle standart fosfatlı gübrelerde rekabet oldukça sınırlıdır. Bu nedenle Sivaslı firmaların yüksek katma değerli ve özel kullanım amaçlı ürünlere odaklanması daha uygun olacaktır.

3.7.4.9. Fırsatlar

- Tarımsal üretimde modern uygulamaların yaygınlaşması.
- Özel amaçlı gübrelere yönelik talebin artması.
- Damla sulama sistemlerinin yaygınlaşması.
- Organomineral gübre kullanımındaki artış.
- Serbest Ticaret Anlaşması kapsamında düşük gümrük maliyetleri.

3.7.4.10. Riskler

- Ürdün'ün güçlü yerli fosfat sanayisi.
- Bölgesel üreticilerin fiyat avantajı.
- Küresel gübre fiyatlarındaki dalgalanmalar.
- Tarım sektöründeki iklim kaynaklı belirsizlikler.
- Hammadde maliyetlerinin artması.

3.7.4.11. Sonuç

HS 31 Gübreler sektörü, 68,3 milyon ABD dolarlık ithalat hacmiyle Ürdün tarım sektörünün önemli girdilerinden biridir. Türkiye'nin pazardaki payı %3 seviyesinde olup, son bir yılda ihracatta görülen %13'lük artış, Türk üreticilerinin pazardaki konumunu güçlendirmeye başladığını göstermektedir.

Sivas açısından sektör, standart gübrelerden ziyade özel bitki besleme ürünleri, mikro elementli gübreler ve yüksek katma değerli tarımsal kimyasallar açısından değerlendirilebilecek bir ihracat alanı olarak öne çıkmaktadır. Bu yaklaşım, hem rekabet avantajı sağlayacak hem de pazarda daha sürdürülebilir bir konum elde edilmesine katkıda bulunacaktır.

3.7.5. TABAKLAMA VE BOYACILIK ÜRÜNLERİ (HS 32)

3.7.5.1. Sektörün Genel Görünümü

HS 32 faslı; tabaklama maddeleri (tanenler), boya hammaddeleri, pigmentler, vernikler, boyalar, mürekkepler ve çeşitli renklendirici kimyasal ürünleri kapsamaktadır. Bu ürünler; inşaat, otomotiv, mobilya, metal sanayi, tekstil, deri, ambalaj ve plastik sektörlerinde yoğun olarak kullanılmaktadır.

Ürdün'de boya ve kaplama sanayisi gelişmekle birlikte, boya hammaddeleri ve yüksek katma değerli pigmentlerde ithalata bağımlılık devam etmektedir. Özellikle sanayi üretimi, yapı sektörü ve otomotiv yan sanayisindeki gelişmeler boya ve kaplama ürünlerine olan talebi desteklemektedir.

Türkiye ise boya sanayisinde bölgenin en gelişmiş üreticilerinden biri olup, kaliteli ürünleri ve geniş ürün yelpazesi sayesinde Ürdün pazarında önemli bir konuma sahiptir.

3.7.5.2. Ürdün Pazarının Büyüklüğü

2025 yılı TradeMap verilerine göre Ürdün'ün HS 32 kapsamındaki ithalatı **123,2 milyon ABD Doları** olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin aynı dönemde gerçekleştirdiği ihracat **9,8 milyon ABD Doları** olup, toplam ithalat içerisindeki payı **%8** seviyesindedir. Bu oran, Türkiye'yi Çin ve ABD'nin ardından Ürdün'ün en önemli boya ve pigment tedarikçilerinden biri hâline getirmektedir.

3.7.5.3. Başlıca Tedarikçi Ülkeler

2025 yılı itibarıyla Ürdün'ün boya ve pigment ithalatındaki başlıca tedarikçiler aşağıdaki gibidir.

Ülke	İthalat (Milyon USD)	Pazar Payı
Çin	45,4	%36,9
ABD	10,9	%8,9
Türkiye	9,8	%8,0
İtalya	9,3	%7,5
Hindistan	8,2	%6,7
Almanya	6,9	%5,6
Suudi Arabistan	5,6	%4,5

Veriler, Çin'in fiyat avantajıyla lider konumda olduğunu göstermektedir. Türkiye ise kalite, fiyat dengesi ve lojistik avantajıyla pazarda güçlü bir alternatif olarak öne çıkmaktadır.

3.7.5.4. Türkiye'nin Konumu

TradeMap verilerine göre Türkiye'nin Ürdün'e yönelik HS 32 ihracatı son beş yılda yıllık ortalama %10 büyümeye göstermiştir.

2024–2025 döneminde ise ihracat %35 oranında artmıştır. Bu performans, Türk boya sanayisinin Ürdün pazarındaki rekabet gücünün istikrarlı biçimde arttığını göstermektedir.

Türkiye özellikle;

- yapı boyları,
- sanayi boyları,
- metal kaplama ürünleri,
- ahşap boyları,
- pigmentler,
- vernikler

alanlarında önemli bir üretim kapasitesine sahiptir.

3.7.5.5. Son Beş Yıllık Gelişim

Ürdün'ün HS 32 sektöründeki ithalatı son beş yılda yıllık ortalama %8 büyümeye göstermiştir.

2025 yılında toplam ithalat %25 oranında artmıştır.

Türkiye'nin aynı dönemde **%35 oranında ihracat artışı** sağlaması, Türk boya sektörünün pazar ortalamasının üzerinde büyüdüğünü göstermektedir. Bu durum, Türk firmalarının pazar payını artırmaya devam ettiğini ortaya koymaktadır.

3.7.5.6. Gümrük Uygulamaları

TradeMap verilerine göre Türkiye menşeli HS 32 ürünlerine uygulanan ortalama gümrük vergisi %0 seviyesindedir.

İthalatta;

- Ticari Fatura,
- Menşe Şahadetnamesi,
- MSDS,
- Analiz Sertifikası,
- Teknik veri sayfaları,
- Ürün etiket bilgileri

talep edilmektedir.

Kimyasal içerikli boya ve kaplama ürünlerinde güvenlik sınıflandırmaları ile etiketleme kurallarına uyulması gerekmektedir.

3.7.5.7. Rekabet Analizi

Ülke	Rekabet Avantajı	Dezavantajı
Çin	Düşük fiyat	Kalite farklılıkları
ABD	Teknoloji ve özel ürünler	Yüksek fiyat
Türkiye	Kalite-fiyat dengesi, hızlı teslimat	Marka bilinirliğinin artırılması ihtiyacı
İtalya	Dekoratif boya ve özel kaplamalar	Yüksek maliyet
Almanya	Sanayi boyalarında yüksek kalite	Yüksek fiyat

3.7.5.8. Sivas Açısından Değerlendirme

Sivas'ta boya üretimi sınırlı olmakla birlikte, yapı kimyasalları, metal sanayi, doğal taş işleme ve makine imalatı sektörlerinde boya, kaplama ve yüzey işlem ürünleri yoğun olarak kullanılmaktadır.

Özellikle doğal taş sektöründe kullanılan yüzey koruyucular, emprenye ürünleri, taş cilaları ve özel kaplama kimyasalları bakımından Ürdün pazarında fırsatlar bulunmaktadır.

Bunun yanında metal sanayine yönelik endüstriyel boyalar, antikorozyon kaplamalar ve çeşitli yüzey işlem ürünleri de Sivas'ta faaliyet gösteren firmalar açısından değerlendirilebilecek ürün grupları arasında yer almaktadır.

3.7.5.9. Fırsatlar

- İnşaat sektöründeki büyüme.
- Sanayi yatırımlarının artması.
- Dekoratif boya pazarının gelişmesi.
- Metal ve doğal taş sektöründeki talep.
- Türk boya sektörünün güçlü üretim altyapısı.

3.7.5.10. Riskler

- Çin'in yoğun fiyat rekabeti.
- Hammadde maliyetlerindeki artış.
- Petrol türevli hammaddelerde fiyat dalgalanmaları.
- Çevre ve kimyasal güvenlik mevzuatının sıkılaşması.

3.7.5.11. Sonuç

HS 32 Boyalar, Pigmentler ve Renklendirici Maddeler sektörü, 123 milyon ABD dolarlık ithalat hacmiyle Ürdün sanayi ve inşaat sektörünün önemli girdilerinden biridir. Türkiye'nin %8 pazar payına sahip olması ve son bir yılda ihracatını %35 artırması, Türk boya sektörünün pazardaki güçlü konumunu ortaya koymaktadır. Sivas açısından özellikle yapı kimyasalları, doğal taş yüzey koruyucuları, metal sanayi boyaları ve endüstriyel kaplama ürünleri ihracat açısından öne çıkmaktadır. İlin doğal taş, metal işleme ve inşaat sektörleriyle bağlantılı üretim yapısı dikkate alındığında, bu alandaki ihracat potansiyelinin geliştirilmesi mümkündür.

3.7.6. UÇUCU YAĞLAR, PARFÜMERİ, KOZMETİK VE TUVALET MÜSTAHZARLARI (HS 33)

3.7.6.1. Sektörün Genel Görünümü

HS 33 faslı; uçucu yağlar, aromatik ekstraktlar, parfümler, kozmetik ürünleri, kişisel bakım ürünleri, cilt bakım preparatları, saç bakım ürünleri, makyaj malzemeleri ve hijyen ürünlerini kapsamaktadır.

Son yıllarda Ürdün'de artan gelir düzeyi, genç nüfusun tüketim alışkanlıklarının değişmesi, e-ticaretin yaygınlaşması ve kişisel bakım ürünlerine yönelik talebin artması, kozmetik sektörünün hızlı büyümesini desteklemektedir.

Özellikle premium kozmetik, doğal içerikli ürünler, dermatolojik bakım ürünleri ve kişisel hijyen ürünlerinde ithalat önemli ölçüde artmaktadır.

Türkiye ise güçlü kozmetik sanayisi, uluslararası kalite standartlarında üretim yapısı ve rekabetçi fiyatları sayesinde Ürdün pazarında önemli bir tedarikçi konumuna ulaşmıştır.

3.7.6.2. Ürdün Pazarının Büyüklüğü

2025 yılı TradeMap verilerine göre Ürdün'ün HS 33 kapsamındaki ithalatı 305,3 milyon ABD Doları olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin aynı dönemde gerçekleştirdiği ihracat 46,2 milyon ABD Doları olup toplam ithalat içerisindeki payı %15,1 seviyesindedir. Bu oran, Türkiye'yi İspanya'nın ardından Ürdün'ün ikinci büyük kozmetik ve kişisel bakım ürünleri tedarikçisi konumuna taşımaktadır.

Sektör, Türkiye açısından Ürdün pazarındaki en başarılı kimya alt sektörlerinden biri olarak öne çıkmaktadır.

3.7.6.3. Başlıca Tedarikçi Ülkeler

2025 yılı itibarıyla Ürdün'ün kozmetik ve kişisel bakım ürünleri ithalatındaki başlıca tedarikçiler aşağıdaki gibidir.

Ülke	İthalat (Milyon USD)	Pazar Payı
Türkiye	46,2	%15,1
İspanya	42,1	%13,8
Fransa	24,9	%8,2
Hindistan	24,4	%8,0
İrlanda	20,6	%6,8
Mısır	17,7	%5,8
Almanya	15,3	%5,0
Suudi Arabistan	15,1	%4,9

Türkiye, Avrupa'nın köklü kozmetik üreticileriyle rekabet ederek pazarda lider konuma yükselmiştir. Bu durum, Türk kozmetik sektörünün kalite, fiyat ve marka algısı bakımından güçlü bir noktaya ulaştığını göstermektedir.

3.7.6.4. Türkiye'nin Konumu

TradeMap verilerine göre Türkiye'nin Ürdün'e yönelik HS 33 ihracatı son beş yılda yıllık ortalama %37 büyüme göstermiştir.

2024–2025 döneminde ise ihracat %149 oranında artmıştır. Bu olağanüstü büyüme, Türk kozmetik sektörünün Ürdün pazarındaki en hızlı büyüyen tedarikçilerden biri olduğunu göstermektedir.

Türkiye özellikle;

- kişisel bakım ürünleri,
- saç bakım ürünleri,
- cilt bakım ürünleri,
- bebek bakım ürünleri,
- hijyen ürünleri,
- parfümeri ürünleri

alanlarında güçlü bir rekabet avantajına sahiptir.

3.7.6.5. Son Beş Yıllık Gelişim

Ürdün'ün HS 33 sektöründeki ithalatı son beş yılda yıllık ortalama **%13** büyüme göstermiştir.

2025 yılında toplam ithalat **%28 oranında artmıştır**.

Türkiye'nin aynı dönemde ihracatını **%149 artırması**, pazar ortalamasının çok üzerinde bir performans sergilendiğini ve Türk firmalarının pazar payını hızla artırdığını göstermektedir.

3.7.6.6. Gümrük Uygulamaları

TradeMap verilerine göre Türkiye menşeli HS 33 ürünlerine uygulanan ortalama gümrük vergisi %0 seviyesindedir.

Ancak kozmetik ürünlerinde gümrük vergilerinden daha önemli olan unsur, ürünlerin Ürdün mevzuatına uygun olarak kayıt altına alınmasıdır.

İthalatta genel olarak;

- Ticari Fatura,
- Menşe Şahadetnamesi,
- Ürün içerik listesi,
- Güvenlik değerlendirme raporları,
- MSDS (gerektiğinde),
- Arapça ürün etiketleri,
- Ürün kayıt belgeleri

istenmektedir.

Kozmetik ürünlerinin Ürdün Gıda ve İlaç İdaresi (JFDA) tarafından belirlenen teknik düzenlemelere uygun olması gerekmektedir.

3.7.6.7. Rekabet Analizi

Ülke	Rekabet Avantajı	Dezavantajı
Türkiye	Kalite-fiyat dengesi, geniş ürün yelpazesi, hızlı teslimat	Premium segmentte marka algısının daha da güçlendirilmesi
İspanya	Güçlü kozmetik markaları	Daha yüksek fiyat
Fransa	Lüks kozmetik ve parfüm	Çok yüksek fiyat
Almanya	Dermokozmetik ürünlerde uzmanlık	Yüksek maliyet
Hindistan	Bitkisel ürünler ve uygun fiyat	Marka bilinirliği sınırlı

3.7.6.8. Sivas Açısından Değerlendirme

Sivas'ta büyük ölçekli kozmetik üretimi bulunmamakla birlikte, kişisel bakım ürünleri, doğal içerikli sabunlar, bitkisel kozmetik hammaddeleri ve hijyen ürünleri alanında faaliyet gösteren işletmeler açısından Ürdün pazarı değerlendirilebilir.

Ayrıca Sivas'ın zengin bitki örtüsü ve aromatik bitki potansiyeli, uçucu yağlar ve doğal kozmetik hammaddeleri üretimi açısından değerlendirildiğinde, katma değerli ürün geliştirme imkânı bulunmaktadır.

Özellikle doğal içerikli kozmetik ürünleri ve bitkisel bakım ürünlerine yönelik küresel talebin artması, Sivaslı girişimciler için yeni ihracat fırsatları oluşturabilir.

3.7.6.9. Fırsatlar

- Kişisel bakım ürünlerine yönelik talebin artması.
- Doğal ve organik kozmetik ürünlerine ilginin yükselmesi.
- Türk kozmetik markalarının Orta Doğu'da güçlenmesi.
- E-ticaret kanallarının gelişmesi.
- Serbest Ticaret Anlaşması kapsamında düşük gümrük maliyetleri.

3.7.6.10. Riskler

- Uluslararası markalarla yoğun rekabet.
- Kozmetik mevzuatındaki değişiklikler.
- Ürün kayıt süreçlerinin zaman alabilmesi.
- Döviz kuru dalgalanmaları.
- Tüketici tercihlerindeki hızlı değişimler.

3.7.6.11. Sonuç

HS 33 Kozmetik ve Parfümeri sektörü, 305 milyon ABD dolarlık ithalat hacmiyle Ürdün'de hızla büyüyen tüketim sektörlerinden biridir. Türkiye'nin %15,1 pazar payı ile en büyük tedarikçiler arasında yer alması ve son bir yılda ihracatını %149 oranında artırması, bu sektörün Türk ihracatçıları açısından stratejik önemini açıkça ortaya koymaktadır.

Sivas açısından doğrudan büyük ölçekli üretim kapasitesi sınırlı olsa da, doğal kozmetik ürünleri, bitkisel bakım ürünleri, aromatik bitki ekstraktları ve hijyen ürünleri alanında faaliyet gösteren işletmeler için Ürdün pazarı önemli fırsatlar sunmaktadır. Türkiye'nin pazardaki güçlü konumu, Sivaslı firmaların da doğru ürün ve pazarlama stratejileriyle bu pazarda yer edinmesine katkı sağlayabilecek önemli bir avantajdır.

3.7.7. SABUNLAR, YÜZEY AKTİF MADDELER, YIKAMA VE TEMİZLİK ÜRÜNLERİ (HS 34)

3.7.7.1. Sektörün Genel Görünümü

HS 34 faslı; sabunlar, deterjanlar, yüzey aktif maddeler, temizlik ürünleri, dezenfektanlar, cıllar, yağlama preparatları ve çeşitli hijyen ürünlerini kapsamaktadır. Bu ürün grubu hem bireysel tüketimde hem de sanayi, sağlık, turizm ve gıda sektörlerinde yoğun olarak kullanılmaktadır.

Son yıllarda hijyen bilincinin artması, sağlık standartlarının yükselmesi ve turizm sektöründeki gelişmeler, Ürdün'de temizlik ve hijyen ürünlerine yönelik talebi önemli ölçüde artırmıştır. Özellikle oteller, hastaneler, restoranlar ve kamu kurumları profesyonel temizlik ürünlerinin önemli tüketicileri arasında yer almaktadır.

Türkiye ise güçlü deterjan ve temizlik ürünleri sanayisi, yüksek üretim kapasitesi ve rekabetçi fiyat avantajı sayesinde Ürdün pazarında önemli tedarikçiler arasında yer almaktadır.

3.7.7.2. Ürdün Pazarının Büyüklüğü

2025 yılı TradeMap verilerine göre Ürdün'ün HS 34 kapsamındaki ithalatı **160,8 milyon ABD Doları** olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin aynı dönemde gerçekleştirdiği ihracat **12,4 milyon ABD Doları** olup toplam ithalat içerisindeki payı **%7,7** seviyesindedir. Bu oran, Türkiye'yi Ürdün'ün en önemli temizlik ürünleri tedarikçileri arasına taşımaktadır.

3.7.7.3. Başlıca Tedarikçi Ülkeler

2025 yılı itibarıyla Ürdün'ün HS 34 sektöründeki başlıca tedarikçileri aşağıdaki gibidir.

Ülke	İthalat (Milyon USD)	Pazar Payı
Çin	57,8	%35,9
Suudi Arabistan	18,2	%11,3
Mısır	14,2	%8,8
Türkiye	12,4	%7,7
Endonezya	9,8	%6,1
Hindistan	6,3	%3,9
Malezya	6,0	%3,7
Almanya	5,8	%3,6

Veriler, Çin'in fiyat avantajıyla pazarda lider olduğunu göstermektedir. Türkiye ise bölgesel yakınlığı ve kaliteli üretimi sayesinde ilk dört tedarikçi arasında yer almaktadır.

3.7.7.4. Türkiye'nin Konumu

TradeMap verilerine göre Türkiye'nin Ürdün'e yönelik HS 34 ihracatı son beş yılda yıllık ortalama %4 büyümeye göstermiştir.

2024–2025 döneminde ise ihracat **%210 oranında artmıştır**. Bu dikkat çekici artış, Türk temizlik ürünleri sektörünün Ürdün pazarında son dönemde önemli ölçüde güçlendiğini göstermektedir.

Türkiye özellikle;

- çamaşır deterjanları,
- bulaşık deterjanları,
- sıvı temizlik ürünleri,
- endüstriyel temizlik kimyasalları,
- dezenfektanlar,
- hijyen ürünleri

alanlarında güçlü üretim kapasitesine sahiptir.

3.7.7.5. Son Beş Yıllık Gelişim

Ürdün'ün HS 34 kapsamındaki ithalatı son beş yılda yıllık ortalama %7 büyümeye göstermiştir.

2025 yılında toplam ithalat **%26 oranında artmıştır**.

Türkiye'nin aynı dönemde **%210 oranında ihracat artışı** sağlaması, Türk üreticilerinin pazarda çok hızlı büyüdüğünü ve pazar payını önemli ölçüde artırdığını göstermektedir.

3.7.7.6. Gümrük Uygulamaları

TradeMap verilerine göre Türkiye menşeli HS 34 ürünlerine uygulanan ortalama gümrük vergisi %1,6 seviyesindedir.

Bu oran, diğer birçok ülkeye uygulanan tarifelerle karşılaştırıldığında rekabetçi bir düzeydedir.

İthalatta genel olarak;

- Ticari Fatura,
- Menşe Şahadetnamesi,
- MSDS,
- Ürün içerik bilgileri,
- Güvenlik bilgi formları,
- Arapça etiketleme,

gibi belgeler talep edilmektedir.

Temizlik ve hijyen ürünlerinde kimyasal içeriklerin Ürdün teknik düzenlemelerine uygun olması gerekmektedir.

3.7.7.7. Rekabet Analizi

Ülke	Rekabet Avantajı	Dezavantajı
Çin	Düşük fiyat, yüksek üretim kapasitesi	Kalite farklılıkları
Suudi Arabistan	Bölgesel yakınlık, petrokimya avantajı	Ürün çeşitliliği sınırlı
Mısır	Rekabetçi fiyat	Marka algısı sınırlı
Türkiye	Kalite, güçlü marka yapısı, hızlı teslimat ve geniş ürün yelpazesi	Premium segmentte uluslararası markalarla rekabet
Almanya	Yüksek kaliteli profesyonel ürünler	Yüksek fiyat

3.7.7.8. Sivas Açısından Değerlendirme

Sivas'ta büyük ölçekli deterjan ve temizlik ürünleri üretimi sınırlı olmakla birlikte, temizlik kimyasalları, endüstriyel hijyen ürünleri ve çeşitli kimyasal preparatlar üreten işletmeler açısından Ürdün pazarı değerlendirilebilir.

Özellikle otelcilik, sağlık sektörü ve gıda sanayine yönelik profesyonel temizlik ürünlerinde pazarın büyüme potansiyeli bulunmaktadır.

Sivas'ta üretim yapan firmaların özel amaçlı temizlik kimyasalları ve sanayi tipi hijyen ürünleri geliştirmeleri durumunda Ürdün pazarında rekabet avantajı elde etmeleri mümkündür.

3.7.7.9. Fırsatlar

- Hijyen ürünlerine yönelik talebin artması.
- Turizm sektörünün büyümesi.
- Hastane yatırımlarının artması.
- Gıda sanayisinde hijyen standartlarının yükselmesi.
- Türk markalarının Orta Doğu'da güçlenmesi.

3.7.7.10. Riskler

- Çin'in fiyat baskısı.
- Hammadde maliyetlerindeki artış.
- Kimyasal güvenlik mevzuatındaki değişiklikler.
- Uluslararası markalarla yoğun rekabet.

3.7.7.11. Sonuç

HS 34 Sabunlar, Temizlik ve Hijyen Ürünleri sektörü, **160,8 milyon ABD dolarlık** ithalat hacmiyle Ürdün'de istikrarlı büyüme gösteren tüketim sektörlerinden biridir. Türkiye'nin **%7,7 pazar payı** ve özellikle son bir yılda ihracatını **%210 oranında artırmış olması**, Türk temizlik ürünleri sektörünün Ürdün pazarındaki rekabet gücünün hızla yükseldiğini ortaya koymaktadır.

Sivas açısından sektör, büyük ölçekli üretim kapasitesi sınırlı olmakla birlikte; **endüstriyel temizlik ürünleri, profesyonel hijyen kimyasalları ve özel amaçlı temizlik preparatları** alanında faaliyet gösteren firmalar için ihracat potansiyeli taşımaktadır. Türkiye'nin pazardaki güçlü konumu, Sivashlı üreticilerin doğru distribütör ağı ve ürün çeşitliliği ile bu pazardan pay alabilmesi için önemli bir avantaj sağlamaktadır.

3.7.8. ALBÜMİNOİDAL MADDELER, MODİFİYE NİŞASTALAR, TUTKALLAR VE ENZİMLER (HS 35)

3.7.8.1. Sektörün Genel Görünümü

HS 35 faslı; albümin esaslı ürünler, modifiye nişastalar, dekstrinler, tutkallar, yapıştırıcılar, enzimler ve çeşitli biyokimyasal preparatları kapsamaktadır. Bu ürünler; gıda sanayi, tekstil, ambalaj, mobilya, kâğıt, inşaat, ilaç ve hayvancılık sektörlerinde yaygın olarak kullanılmaktadır.

Ürdün'de sanayi üretiminin gelişmesiyle birlikte özellikle endüstriyel yapıştırıcılar, modifiye nişastalar ve enzimlere yönelik talep artmaktadır. Yerli üretim kapasitesinin sınırlı olması nedeniyle sektör büyük ölçüde ithalata dayanmaktadır.

Türkiye ise gıda sanayi yardımcı maddeleri, endüstriyel tutkallar ve çeşitli özel kimyasal preparatlarda gelişmiş üretim kapasitesine sahip olup, bölge ülkelerine yönelik ihracatını artırmaktadır.

3.7.8.2. Ürdün Pazarının Büyüklüğü

2025 yılı TradeMap verilerine göre Ürdün'ün HS 35 kapsamındaki ithalatı **48,3 milyon ABD Doları** olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin aynı dönemde gerçekleştirdiği ihracat **3,6 milyon ABD Doları** olup, toplam ithalat içerisindeki payı **%7,4** seviyesindedir.

Bu oran Türkiye'yi Ürdün'ün önemli tedarikçileri arasına yerleştirmektedir.

3.7.8.3. Başlıca Tedarikçi Ülkeler

2025 yılı itibarıyla Ürdün'ün HS 35 sektöründeki başlıca tedarikçileri aşağıdaki gibidir.

Ülke	İthalat (Milyon USD)	Pazar Payı
Çin	9,2	%19,1
Danimarka	6,2	%12,8
Suudi Arabistan	4,8	%10,0
ABD	4,5	%9,4
Almanya	4,1	%8,6
Türkiye	3,6	%7,4
Hollanda	3,0	%6,3
İtalya	2,5	%5,2

Pazar oldukça dengeli bir yapıya sahiptir ve hiçbir ülke tek başına hâkim konumda değildir. Bu durum yeni ihracatçılar açısından fırsat oluşturmaktadır.

3.7.8.4. Türkiye'nin Konumu

TradeMap verilerine göre Türkiye'nin Ürdün'e yönelik HS 35 ihracatı son beş yılda yıllık ortalama **%8** büyüme göstermiştir.

2024–2025 döneminde ise ihracat **%24 oranında artmıştır**.

Bu veriler, Türk üreticilerinin Ürdün pazarında istikrarlı biçimde büyüdüğünü göstermektedir.

Türkiye özellikle;

- endüstriyel yapıştırıcılar,
- sıcak eriyik tutkallar,
- tekstil yardımcı kimyasalları,
- modifiye nişastalar,
- gıda sanayine yönelik enzim preparatları

alanlarında rekabet avantajına sahiptir.

3.7.8.5. Son Beş Yıllık Gelişim

Ürdün'ün HS 35 ithalatı son beş yılda yıllık ortalama **%11** büyüme göstermiştir.

2025 yılında toplam ithalat yaklaşık **%1 oranında artmıştır**.

Türkiye'nin aynı dönemde **%24 oranında ihracat artışı** sağlaması, Türk firmalarının pazar büyümesinin üzerinde performans gösterdiğini ortaya koymaktadır.

3.7.8.6. Gümrük Uygulamaları

TradeMap verilerine göre Türkiye menşeli HS 35 ürünlerine uygulanan ortalama gümrük vergisi **%0** seviyesindedir.

İthalatta genel olarak;

- Ticari Fatura,
- Menşe Şahadetnamesi,
- Analiz Sertifikası,
- Teknik veri sayfaları,
- MSDS,
- Ürün içerik bilgileri

talep edilmektedir.

Gıda sektöründe kullanılan enzim ve katkı maddelerinde ilave sağlık ve uygunluk belgeleri istenebilmektedir.

3.7.8.7. Rekabet Analizi

Ülke	Rekabet Avantajı	Dezavantajı
Çin	Düşük fiyat	Kalite farklılıkları
Danimarka	Enzim teknolojisi	Yüksek fiyat
Almanya	Endüstriyel kimyasallar	Yüksek maliyet
ABD	Ar-Ge ve teknoloji	Uzak lojistik
Türkiye	Kalite, rekabetçi fiyat, hızlı teslimat	Marka bilinirliğinin artırılması ihtiyacı

3.7.8.8. Sivas Açısından Değerlendirme

Sivas'ta mobilya, ahşap işleme, ambalaj, tekstil ve yapı sektörlerine yönelik üretim yapan işletmeler dikkate alındığında, endüstriyel yapıştırıcılar ve özel kimyasal preparatlar alanında ihracat potansiyeli bulunmaktadır.

Ayrıca doğal taş ve mermer işleme sektöründe kullanılan özel reçineler, yapıştırıcılar ve dolgu malzemeleri de Ürdün pazarında değerlendirilebilecek ürün grupları arasında yer almaktadır.

3.7.8.9. Fırsatlar

- Ambalaj sektörünün büyümesi.
- Gıda sanayindeki yatırımlar.
- Mobilya sektörünün gelişmesi.
- Sanayi üretiminde otomasyonun artması.
- Yapı sektöründe özel yapıştırıcılara yönelik talebin yükselmesi.

3.7.8.10. Riskler

- Avrupa üreticilerinin güçlü marka değeri.
- Hammaddede dışa bağımlılık.
- Kimyasal güvenlik standartlarının sıkılaşması.
- Fiyat rekabeti.

3.7.8.11. Sonuç

HS 35 sektörü, **48,3 milyon ABD dolarlık** ithalat hacmine sahip olmakla birlikte, Türkiye'nin **%7,4 pazar payı** ve son dönemde gösterdiği **%24'lük ihracat artışı** dikkate alındığında gelişme potansiyeli yüksek bir alt sektör olarak öne çıkmaktadır.

Sivas açısından özellikle **endüstriyel yapıştırıcılar, doğal taş sektöründe kullanılan reçine ve dolgu malzemeleri, yapı sektörüne yönelik özel kimyasallar ve gıda sanayine yönelik yardımcı preparatlar** ihracat potansiyeli taşımaktadır. Türkiye'nin lojistik avantajı ve düşük gümrük maliyetleri, bu ürün gruplarında Ürdün pazarında rekabet gücünü artırabilecek önemli unsurlar olarak değerlendirilmektedir.

3.7.9. PATLAYICI MADDELER VE PİROTEKNİK ÜRÜNLER (HS 36)

3.7.9.1. Sektörün Genel Görünümü

HS 36 faslı; patlayıcı maddeler, ateşleyici kapsüller, fitiller, piroteknik ürünler, havai fişekler, sinyal fişekleri, kibritler, yanıcı alaşımlar ve çeşitli yanıcı kimyasal preparatları kapsamaktadır. Bu ürünler ağırlıklı olarak madencilik, taş ocakları, savunma sanayi, inşaat ve eğlence sektörlerinde kullanılmaktadır.

Ürdün'de madencilik ve altyapı yatırımlarının devam etmesi nedeniyle kontrollü patlayıcı ürünlere yönelik talep bulunmaktadır. Bununla birlikte sektör, güvenlik gerekçeleriyle sıkı şekilde denetlenmekte olup ithalat büyük ölçüde kamu otoritelerinin kontrolü altında gerçekleştirilmektedir.

Türkiye ise madencilik sektörüne yönelik patlayıcılar ve ateşleme sistemlerinde bölgesel ölçekte önemli üreticiler arasında yer almakta ve çevre ülkelere ihracat gerçekleştirmektedir.

3.7.9.2. Ürdün Pazarının Büyüklüğü

2025 yılı TradeMap verilerine göre Ürdün'ün HS 36 kapsamındaki ithalatı **3,1 milyon ABD Doları** olarak gerçekleşmiştir.

Bu sektör, kimya sanayinin diğer alt dallarına kıyasla oldukça küçük bir pazara sahiptir. Bunun temel nedeni ürünlerin güvenlik açısından sıkı denetime tabi olması ve ithalatın büyük ölçüde belirli kullanıcılarla sınırlı kalmasıdır.

Türkiye'nin aynı dönemde gerçekleştirdiği ihracat **780 bin ABD Doları** olup, Ürdün toplam ithalatı içerisindeki payı **%25** seviyesindedir.

Bu oran Türkiye'yi Ürdün'ün **ikinci büyük tedarikçisi** konumuna getirmektedir.

3.7.9.3. Başlıca Tedarikçi Ülkeler

2025 yılı itibarıyla Ürdün'ün HS 36 sektöründeki başlıca tedarikçileri aşağıdaki gibidir.

Ülke	İthalat (Bin USD)	Pazar Payı
Hindistan	1.197	%38,4
Türkiye	780	%25,0
Fransa	409	%13,1
Çin	353	%11,3
Almanya	118	%3,8
İspanya	91	%2,9
Yunanistan	73	%2,3

Veriler, pazarın oldukça sınırlı sayıda tedarikçi tarafından paylaşıldığını göstermektedir.

3.7.9.4. Türkiye'nin Konumu

TradeMap verilerine göre Türkiye'nin Ürdün'e yönelik HS 36 ihracatı son beş yılda yıllık ortalama **%77** büyüme göstermiştir.

2024–2025 döneminde ise ihracat **%18 oranında artmıştır**. Bu büyüme oranı, Türkiye'nin sektörde hızla güçlendiğini ve Ürdün pazarında güvenilir tedarikçi konumunu pekiştirdiğini göstermektedir.

Türkiye özellikle;

- madencilik patlayıcıları,
- ateşleme sistemleri,
- kapsüller,
- fitiller,
- endüstriyel patlayıcı ekipmanları

alanlarında rekabet avantajına sahiptir.

3.7.9.5. Son Beş Yıllık Gelişim

Ürdün'ün HS 36 kapsamındaki ithalatı son beş yılda yıllık ortalama **%12** büyüme göstermiştir.

2025 yılında toplam ithalat yaklaşık **%2 oranında artmıştır**.

Türkiye'nin aynı dönemde **%18 ihracat artışı** sağlaması, pazar büyümesinin üzerinde performans sergilendiğini göstermektedir.

Ancak sektörün toplam hacmi küçük olduğundan ihracattaki mutlak değerler sınırlı kalmaktadır.

3.7.9.6. Gümrük Uygulamaları

TradeMap verilerine göre Türkiye menşeli HS 36 ürünlerine uygulanan ortalama gümrük vergisi **%0** seviyesindedir.

Bununla birlikte bu sektörde gümrük vergilerinden çok;

- ithalat izinleri,
- güvenlik sertifikaları,
- kullanıcı lisansları,
- savunma ve iç güvenlik mevzuatı,
- patlayıcı madde taşımacılığına ilişkin uluslararası düzenlemeler

ön plana çıkmaktadır.

Ürünlerin ithalatı çoğu zaman ilgili kamu kurumlarının ön iznine tabidir.

3.7.9.7. Rekabet Analizi

Ülke	Rekabet Avantajı	Dezavantajı
Hindistan	Düşük maliyetli üretim	Teslim süresi
Türkiye	Coğrafi yakınlık, hızlı teslimat, madencilik sektöründeki deneyim	Sektörün dar hacmi
Fransa	Yüksek teknoloji	Yüksek fiyat
Çin	Rekabetçi fiyat	Kalite algısı
Almanya	Güvenilir teknoloji	Maliyet

3.7.9.8. Sivas Açısından Değerlendirme

Sivas, doğal taş ve madencilik faaliyetlerinin yoğun olduğu illerden biri olması nedeniyle patlayıcı ürünlerin kullanım alanları bakımından önemli bir konuma sahiptir. İlde faaliyet gösteren doğal taş, mermer ve maden işletmeleri bu ürünleri yoğun şekilde kullanmaktadır.

Bununla birlikte Sivas'ta doğrudan HS 36 kapsamındaki ürünlerin üretimi oldukça sınırlıdır. Dolayısıyla sektör, il açısından doğrudan ihracat potansiyelinden ziyade **madencilik tedarik zinciri ve teknik ekipman ihracatı** bakımından değerlendirilebilir.

Savunma sanayinde faaliyet gösteren firmaların geliştirilmesiyle birlikte orta ve uzun vadede sektörde yeni fırsatlar oluşabilecektir.

3.7.9.9. Fırsatlar

- Madencilik yatırımlarının devam etmesi.
- Doğal taş sektöründeki büyüme.
- Altyapı projeleri.
- Türkiye'nin lojistik avantajı.
- Teknik ürünlerde kalite algısının yükselmesi.

3.7.9.10. Riskler

- Güvenlik nedeniyle sıkı ithalat kontrolleri.
- İzin süreçlerinin uzun olması.
- Kamu alımlarına bağımlılık.
- Küçük pazar hacmi.
- Uluslararası güvenlik mevzuatındaki değişiklikler.

3.7.9.11. Sonuç

HS 36 Patlayıcı Maddeler ve Piroteknik Ürünler sektörü, **3,1 milyon ABD dolarlık** ithalat hacmiyle Ürdün'de niş bir pazar niteliği taşımaktadır. Buna rağmen Türkiye'nin **%25 pazar payına** sahip olması ve son beş yılda yıllık ortalama **%77 büyüme** göstermesi, Türk firmalarının bu alandaki rekabet gücünü ortaya koymaktadır.

Sivas açısından sektör doğrudan ihracat hacmi yüksek bir alan olmasa da, ilin **madencilik, doğal taş ve savunma sanayi potansiyeli** dikkate alındığında teknik ekipmanlar ve madencilik tedarik zinciri kapsamında değerlendirilebilecek stratejik bir sektör olarak öne çıkmaktadır. Özellikle savunma ve madencilik alanında faaliyet gösteren firmaların uluslararası pazarlara açılması durumunda Ürdün pazarında yeni iş birlikleri geliştirilmesi mümkün olabilecektir.

3.7.10. MUHTELİF KİMYASAL ÜRÜNLER (HS 38)

3.7.10.1. Sektörün Genel Görünümü

HS 38 faslı; diğer fasıllarda yer almayan özel amaçlı kimyasal ürünleri kapsamaktadır. Bu ürün grubu; beton katkıları, su arıtma kimyasalları, döküm kimyasalları, antifrizler, laboratuvar reaktifleri, yangın söndürme preparatları, biyodizel katkıları, aktif karbonlar, sanayi kimyasalları ve özel formülasyonlardan oluşmaktadır.

Bu ürünler; inşaat, madencilik, enerji, otomotiv, gıda, çevre teknolojileri, metal sanayi ve su yönetimi gibi çok sayıda sektörde kullanılmaktadır.

Ürdün'de özellikle altyapı yatırımları, su yönetimi projeleri, madencilik faaliyetleri ve sanayi üretimi nedeniyle özel kimyasal ürünlere yönelik talep istikrarlı şekilde devam etmektedir. Ülkenin su kaynaklarının sınırlı olması, su arıtma kimyasalları ve çevre teknolojilerine yönelik talebi daha da artırmaktadır.

Türkiye ise gelişmiş kimya sanayisi sayesinde çok geniş ürün yelpazesine sahip olup, Ürdün pazarında önemli tedarikçiler arasında yer almaktadır.

3.7.10.2. Ürdün Pazarının Büyüklüğü

2025 yılı TradeMap verilerine göre Ürdün'ün HS 38 kapsamındaki ithalatı **168,9 milyon ABD Doları** olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin aynı dönemde gerçekleştirdiği ihracat **12,7 milyon ABD Doları** olup, toplam ithalat içerisindeki payı **%7,5** seviyesindedir.

Bu oran Türkiye'yi Ürdün'ün en önemli özel kimyasal ürün tedarikçileri arasında konumlandırmaktadır.

3.7.10.3. Başlıca Tedarikçi Ülkeler

2025 yılı itibarıyla Ürdün'ün HS 38 sektöründeki başlıca tedarikçileri aşağıdaki gibidir.

Ülke	İthalat (Milyon USD)	Pazar Payı
Suudi Arabistan	32,7	%19,4
Çin	23,4	%13,9
Almanya	18,5	%11,0
Türkiye	12,7	%7,5
Hollanda	10,3	%6,1
Hindistan	9,8	%5,8
İspanya	8,9	%5,3
İtalya	8,2	%4,9

Pazar oldukça dengeli bir yapıya sahip olup birçok ülke önemli pay almaktadır. Bu durum yeni ihracatçılar için rekabet fırsatı oluşturmaktadır.

3.7.10.4. Türkiye'nin Konumu

TradeMap verilerine göre Türkiye'nin Ürdün'e yönelik HS 38 ihracatı son beş yılda yıllık ortalama %14 büyüme göstermiştir. 2024–2025 döneminde ise ihracat %16 oranında artmıştır.

Türkiye özellikle;

- beton katkı kimyasalları,
- su yalıtım kimyasalları,
- su arıtma kimyasalları,
- antifriz ve motor kimyasalları,

- endüstriyel bakım kimyasalları,
- özel proses kimyasalları

alanlarında rekabet avantajına sahiptir.

3.7.10.5. Son Beş Yıllık Gelişim

Ürdün'ün HS 38 sektöründeki ithalatı son beş yılda yıllık ortalama **%0** seviyesinde yatay bir seyir izlemiştir.

2025 yılında ise ithalat yaklaşık **%3 oranında azalmıştır**.

Buna rağmen Türkiye'nin aynı dönemde ihracatını **%16 artırması**, Türk firmalarının pazar payını büyüttüğünü göstermektedir. Bu durum, Türkiye'nin yalnızca pazar büyümesinden değil, rakip ülkelerden pay alarak büyüdüğünü ortaya koymaktadır.

3.7.10.6. Gümrük Uygulamaları

TradeMap verilerine göre Türkiye menşeli HS 38 ürünlerine uygulanan ortalama gümrük vergisi **%0** seviyesindedir.

İthalatta genel olarak;

- Ticari Fatura,
- Menşe Şahadetnamesi,
- MSDS,
- Teknik veri sayfaları,
- Analiz Sertifikaları,
- Ürün güvenlik belgeleri

istenmektedir.

Su arıtma ve çevre kimyasallarında ilgili teknik standartlara uygunluk belgeleri talep edilebilmektedir.

3.7.10.7. Rekabet Analizi

Ülke	Rekabet Avantajı	Dezavantajı
Suudi Arabistan	Bölgesel yakınlık, petrokimya altyapısı	Ürün çeşitliliği sınırlı
Çin	Düşük maliyet	Kalite algısı
Almanya	İleri teknoloji ve yüksek kalite	Yüksek fiyat
Türkiye	Kalite, fiyat avantajı, hızlı teslimat ve geniş ürün yelpazesi	Marka bilinirliğinin artırılması ihtiyacı
Hollanda	Çevre teknolojileri	Yüksek maliyet

3.7.10.8. Sivas Açısından Değerlendirme

HS 38 faslı, Sivas açısından kimya sektöründe en fazla potansiyel taşıyan ürün gruplarından biridir.

İlde faaliyet gösteren;

- yapı kimyasalları üreticileri,
- beton katkı maddeleri üreticileri,
- doğal taş sektörüne yönelik kimyasal üreticiler,
- madencilik kimyasalları tedarikçileri,
- su arıtma ve çevre teknolojileri alanında faaliyet gösteren firmalar

Ürdün pazarında rekabet edebilecek potansiyele sahiptir. Özellikle Ürdün'ün su kıtlığı nedeniyle yürüttüğü altyapı ve su yönetimi projeleri, su arıtma kimyasalları ve çevre teknolojileri alanında önemli ihracat fırsatları sunmaktadır. Bunun yanında Sivas'ın güçlü doğal taş sektörü dikkate alındığında, **taş koruyucular, yüzey sertleştiriciler, cilalar ve beton katkı kimyasalları** da öne çıkan ürün grupları arasında yer almaktadır.

3.7.10.9. Fırsatlar

- Su arıtma projelerinin artması.
- Altyapı yatırımlarının devam etmesi.
- İnşaat sektörünün büyümesi.
- Madencilik sektöründeki yatırımlar.
- Beton katkı kimyasallarına yönelik talebin artması.
- Türkiye'nin güçlü kimya sanayisi ve lojistik avantajı.

3.7.10.10. Riskler

- Çin'in fiyat rekabeti.
- Hammadde maliyetlerindeki dalgalanmalar.
- Kimyasal güvenlik mevzuatındaki değişiklikler.
- Çevre standartlarının giderek sıkılaşması.
- Küresel petrokimya fiyatlarındaki oynaklık.

3.7.10.11. Sonuç

HS 38 Muhtelif Kimyasal Ürünler sektörü, **168,9 milyon ABD dolarlık** ithalat hacmiyle Ürdün sanayisinin önemli girdi sektörlerinden biridir. Türkiye'nin **%7,5 pazar payı** ve son bir yılda ihracatını **%16 oranında artırması**, Türk kimya sektörünün Ürdün pazarındaki rekabet gücünün istikrarlı biçimde yükseldiğini göstermektedir.

Sivas açısından değerlendirildiğinde bu sektör, kimya fasılları içerisinde en yüksek potansiyele sahip alanlardan biridir. Özellikle beton katkıları, yapı kimyasalları, doğal taş koruyucuları, su arıtma kimyasalları, madencilik kimyasalları ve çevre teknolojilerine yönelik özel kimyasal ürünler, ilin sanayi altyapısıyla uyumlu ihracat kalemleri olarak öne çıkmaktadır. Bu nedenle HS 38 faslı, Sivas firmalarının Ürdün pazarına giriş stratejilerinde öncelikli değerlendirilmesi gereken sektörlerden biri olarak görülmektedir.

4. SİVAS AÇISINDAN GENEL DEĞERLENDİRME

4.1. Sivas'ın Ürdün Pazarındaki Rekabet Gücü

Ürdün, yaklaşık 11 milyon nüfusu, Orta Doğu'nun önemli lojistik merkezlerinden biri olması, serbest ticaret anlaşmalarıyla geniş pazarlara erişim sağlaması ve büyük ölçüde ithalata dayalı üretim yapısı sayesinde Türk ihracatçıları açısından stratejik hedef pazarlardan biri olarak öne çıkmaktadır.

Türkiye ile Ürdün arasında yürürlükte bulunan Serbest Ticaret Anlaşması'nın sağladığı avantajlar, coğrafi yakınlık, kısa teslim süreleri ve iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin gelişmiş olması, Türk firmalarının pazardaki rekabet gücünü artırmaktadır.

Hazırlanan sektörel analizler incelendiğinde, Türkiye'nin Ürdün pazarında özellikle;

- doğal taş ve yapı malzemeleri,
- demir-çelik ürünleri,
- makine sanayi,
- elektrik-elektronik ürünleri,
- kimya sanayi

alanlarında güçlü bir konuma sahip olduğu görülmektedir. Sivas'ın mevcut üretim altyapısı değerlendirildiğinde ise ilin sanayi yapısının önemli ölçüde bu sektörlerle örtüştüğü anlaşılmaktadır.

Bu durum, Ürdün pazarının Sivaslı üreticiler açısından yalnızca mevcut ihracatın artırılabilirliği bir pazar değil, aynı zamanda yeni ihracatçı firmaların pazara giriş yapabileceği stratejik bir hedef ülke olduğunu göstermektedir.

4.2. Güçlü Sektörler

Yapılan analizler sonucunda Sivas'ın mevcut üretim yapısı ve Ürdün pazarındaki ithalat talebi birlikte değerlendirildiğinde aşağıdaki sektörler ön plana çıkmaktadır.

1. Doğal Taş ve İşlenmiş Taş Ürünleri (HS 68)

Sivas, Türkiye'nin önemli doğal taş rezervlerine sahip illerinden biridir. İlde faaliyet gösteren mermer ve traverten üreticileri, son yıllarda gerçekleştirilen UR-GE projeleri sayesinde ihracat kapasitelerini önemli ölçüde artırmıştır.

Ürdün'de otel, hastane, konut ve kamu yatırımlarında doğal taş kullanımının yaygın olması, Sivaslı üreticiler için önemli fırsatlar oluşturmaktadır.

Özellikle;

- plaka mermer
- traverten
- bazalt
- cephe kaplama ürünleri
- peyzaj taşları

yüksek ihracat potansiyeline sahiptir.

2. Makine Sanayi (HS 84)

Makine sektörü, Sivas sanayisinin son yıllarda en hızlı gelişen alanlarından biridir.

Demirağ Organize Sanayi Bölgesi'nde gerçekleştirilen yatırımlar sayesinde;

- üretim makineleri
- hidrolik sistemler
- pnömatik sistemler
- konveyör sistemleri
- makine parçaları

üreten firmaların sayısı artmaktadır.

Ürdün'ün sanayi yatırımlarındaki artış dikkate alındığında bu sektörün orta ve uzun vadede önemli ihracat potansiyeli taşıdığı değerlendirilmektedir.

3. Demir-Çelik ve Metal Sanayi (HS 73)

Demir-çelik ürünleri, Ürdün'ün en büyük ithalat kalemlerinden biridir.

Sivas'ta gelişen;

- metal işleme
- çelik konstrüksiyon
- savunma sanayi alt yükleniciliği
- kaynaklı imalat

kapasitesi dikkate alındığında Ürdün pazarı önemli fırsatlar sunmaktadır. Özellikle sanayi tesisleri ve enerji yatırımlarına yönelik metal ürünlerde rekabet avantajı bulunmaktadır.

4. Elektrik-Elektronik (HS 85)

Enerji yatırımları ve sanayileşme süreci nedeniyle Ürdün'de elektrik ekipmanlarına yönelik talep artmaktadır.

Sivas'ta faaliyet gösteren;

- kablo üreticileri
- elektrik pano üreticileri
- otomasyon firmaları
- enerji ekipmanları üreticileri

bu pazarda önemli fırsatlar yakalayabilir.

5. Kimya Sanayi (HS 29–38)

Kimya sektörü kendi içerisinde farklı alt sektörlerden oluşmaktadır.

Özellikle;

- yapı kimyasalları
- beton katkıları
- boya
- yüzey kaplama ürünleri
- temizlik ürünleri
- kozmetik
- su arıtma kimyasalları

Ürdün'de düzenli talep gören ürün gruplarıdır.

Sivas'taki üretim kapasitesi dikkate alındığında özellikle yapı kimyasalları ve endüstriyel kimyasallar öne çıkmaktadır.

4.3. Gelişme Potansiyeli Taşıyan Sektörler

Sivas'ın mevcut ihracatında sınırlı paya sahip olmakla birlikte, Ürdün pazarında orta vadede gelişme potansiyeli bulunan sektörler aşağıda sıralanmaktadır.

- Yenilenebilir enerji ekipmanları
- Tarım makineleri
- Gıda işleme makineleri
- Endüstriyel otomasyon sistemleri
- Savunma sanayi alt bileşenleri
- Su arıtma teknolojileri
- Endüstriyel mineral ürünleri
- Çevre teknolojileri

Bu sektörlerde faaliyet gösteren firmaların Ürdün pazarına yönelik tanıtım faaliyetlerinin artırılması önerilmektedir.

4.4. Öncelikli İhracat Alanları

Hazırlanan analizler doğrultusunda Sivas açısından Ürdün pazarında öncelikli olarak değerlendirilmesi gereken sektörler aşağıdaki şekilde sıralanmıştır.

Öncelik	Sektör	Potansiyel
1	Doğal Taş ve İşlenmiş Taş Ürünleri	Çok Yüksek
2	Makine Sanayi	Çok Yüksek
3	Demir-Çelik Ürünleri	Çok Yüksek
4	Elektrik-Elektronik	Yüksek
5	Yapı Kimyasalları	Yüksek

Öncelik	Sektör	Potansiyel
6	Çimento ve Özel Yapı Malzemeleri	Orta
7	Kozmetik ve Temizlik Ürünleri	Orta
8	Organik Kimyasallar	Orta

Bu sıralama; Ürdün'ün ithalat yapısı, Türkiye'nin pazardaki mevcut konumu ve Sivas'ın üretim kabiliyetleri birlikte değerlendirilerek oluşturulmuştur.

4.5. Sivas İçin Stratejik Öneriler

Ürdün pazarındaki fırsatların değerlendirilmesi amacıyla aşağıdaki stratejik adımların atılması önerilmektedir:

- Ürdün'e yönelik sektörel ticaret heyetleri ve B2B görüşmeleri düzenlenmelidir.
- Özellikle doğal taş, makine ve metal sektörlerinde faaliyet gösteren firmalar için proje bazlı müşteri eşleştirmeleri yapılmalıdır.
- Ürdün'deki müteahhitlik firmaları, mimarlık ofisleri ve kamu ihale otoriteleriyle iş birlikleri geliştirilmelidir.
- Yerel distribütör ve temsilcilik ağları oluşturularak satış sonrası hizmet kapasitesi güçlendirilmelidir.
- Uluslararası fuarlara katılım ve sektörel tanıtım faaliyetleri artırılmalıdır.
- Ürdün'deki teknik standartlar ve sertifikasyon süreçleri konusunda firmalara eğitim ve danışmanlık desteği sağlanmalıdır.
- Ticaret müşavirlikleri ve ilgili kurumlarla koordinasyon güçlendirilerek pazar istihbaratı düzenli olarak firmalarla paylaşılmalıdır.

4.6. Genel Sonuç

Yapılan analizler, Ürdün'ün ithalata dayalı ekonomik yapısı, Türkiye ile mevcut ticari ilişkileri ve Serbest Ticaret Anlaşması'nın sağladığı avantajlar dikkate alındığında, Sivaslı firmalar açısından önemli bir hedef pazar olduğunu ortaya koymaktadır.

Özellikle doğal taş, makine, demir-çelik, elektrik-elektronik ve kimya sektörlerinde Türkiye'nin pazardaki güçlü konumu ile Sivas'ın üretim kapasitesi arasında önemli bir uyum bulunmaktadır. Bu durum, ilin ihracatının çeşitlendirilmesi ve katma değerli ürün ihracatının artırılması açısından önemli bir fırsat sunmaktadır.

Bununla birlikte, Ürdün pazarında kalıcı başarı yalnızca fiyat rekabetiyle değil; yüksek kalite standartları, uluslararası sertifikasyon, güçlü yerel iş ortaklıkları, satış sonrası teknik destek ve sürdürülebilir ticari ilişkiler ile mümkün olacaktır. Bu çerçevede, Sivas Ticaret ve Sanayi Odası koordinasyonunda yürütülecek uluslararası tanıtım faaliyetleri, sektörel ticaret heyetleri ve kurumsal iş birlikleri, Sivas firmalarının Ürdün pazarındaki görünürlüğünü ve rekabet gücünü artıracak temel araçlar olacaktır.