



# NIJERYA



## MOBİLYA SEKTÖRÜ PAZAR ARAŞTIRMASI RAPORU

**Tarih : 01/06/2026**

**Raporu Hazırlayan: Abuja Ticaret Müşavirliği**

## 1. Ülke Pazarında Mobilya Sektörü

### 1.1 İlgili Sektörde Üretim

Nijerya’da mobilya üretimi bulunmaktadır. Resmî istatistiklerde “mobilya imalatı” ayrı bir faaliyet olarak tanımlanmakta; ayrıca akademik ve saha temelli çalışmalar, özellikle ahşap mobilya üretiminin ülkedeki yaygın odun bazlı sanayilerden biri olduğunu ve üretimin büyük ölçüde küçük ölçekli işletmeler, atölyeler ve yerel üreticiler tarafından yürütüldüğünü göstermektedir. Bununla birlikte, Nijerya Ulusal İstatistik Bürosu (National Bureau of Statistics, NBS) gayrisafi yurt içi hasıla raporlarında mobilyayı bağımsız bir alt sektör olarak yayımlamamakta, daha geniş imalat sanayii başlıkları içinde izlemektedir. Bu durum, sektörün mevcut olduğunu ancak kurumsallaşma ve veri görünürlüğü bakımından sınırlı bir yapıda bulunduğunu düşündürmektedir.

Nijerya’da mevcut üretimin iç talebi bütünüyle karşıladığı söylenemez. Birleşmiş Milletler Emtia Ticareti İstatistik Veri Tabanı (United Nations Commodity Trade Statistics Database, UN Comtrade) kaynaklı 2024 verilerine göre Nijerya’nın 94’üncü fasıl kapsamındaki mobilya, yatak takımları, aydınlatma ve prefabrik yapı ithalatı 158,45 milyon ABD doları, aynı fasıl kapsamındaki ihracatı ise yalnızca 1,79 milyon ABD dolarıdır; başka bir ifadeyle ithalat ihracatın yaklaşık 88,5 katına ulaşmıştır. Daha dar ürün kırılımında da benzer bir tablo görülmektedir: 2024 yılında “diğer ahşap mobilyalar” ithalatı 9,25 milyon ABD doları olmuş, bunun 7,49 milyon ABD doları, yani yaklaşık yüzde 80,9’u Çin’den gelmiştir. Aynı yıl ahşap ofis mobilyası ithalatı 3,83 milyon ABD doları, ahşap yatak odası mobilyası ithalatı ise 2,90 milyon ABD doları seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu görünüm, yerli üretimin özellikle standartlaştırılmış, yüksek finisajlı, kurumsal ve orta-üst segment talebi karşılamada yetersiz kaldığını göstermektedir.

Talep tarafı ise yapısal olarak güçlüdür. Dünya Bankası verilerine göre Nijerya’nın toplam nüfusu 2024 yılında 232,68 milyon kişiye, kentli nüfus oranı yüzde 55,03’e ve yıllık kentli nüfus artışı yüzde 3,45’e ulaşmıştır. Bu demografik ve kentsel büyüme, konut, ofis, eğitim, sağlık ve ticari alanlarda mobilya talebinin canlı kalmasını desteklemektedir. Buna karşılık arz tarafında sektörün önemli bir bölümü küçük ölçekli ve dağınık üreticilerden oluştuğu için seri üretim, standardizasyon, yüzey kalitesi, teslim süresi ve büyük proje tedariki bakımından sınırlılıklar ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle pazarda düşük ve orta segmentte yerli üretim güçlü bir varlık göstermekte; ancak daha modern tasarım, yüksek finisaj ve proje bazlı büyük hacimli taleplerde ithalatın tamamlayıcı değil, çoğu zaman belirleyici rol oynadığı anlaşılmaktadır. Bu son cümle, nüfus-kentleşme verileri ile ithalatın ürün kompozisyonuna dayanan analitik bir çıkarımdır.

Tüketici tercihleri bakımından Nijerya pazarında dayanıklılık, tasarım ve finisaj kalitesi öne çıkmaktadır. Güneybatı Nijerya’da yapılan bir çalışmada ahşap yemek odası mobilyası seçiminde en belirleyici unsurların dayanıklılık ve tasarım/finisaj olduğu tespit edilmiştir. İbadan merkezli başka bir çalışmada ise katılımcıların yüzde 82’si yabancı mobilyaların görünümünün tüketici tercihini etkilediğini belirtmiştir. Bu bulgular birlikte değerlendirildiğinde, Nijerya tüketicisinin yalnızca düşük fiyata değil, aynı zamanda görünüm, işçilik, dayanıklılık ve prestij algısına da önem verdiği; bu nedenle ithal ürünlerin özellikle şehrli orta ve üst gelir gruplarında daha cazip görülebildiği anlaşılmaktadır.

Fiyatlar genel olarak dalgalı seyretmektedir. NBS Tüketici Fiyat Endeksi raporlarında “ev döşeme, ev ekipmanı ve rutin ev bakımı” grubu 2025 yılı Haziran ayında aylık fiyat artışına 0,66 puan, 2025 yılı Aralık ayında ise 0,45 puan katkı yapmıştır; bu durum mobilya ve ev donanımı bağlantılı kalemlerde fiyat baskısının sürdüğünü göstermektedir. Üretim maliyetleri tarafında ise Dünya Bankası, Nijerya’da kamusal elektrik arzındaki yetersizliğin üretim maliyetlerini yükselttiğini ve firmaların yüzde 97’sini jeneratör kullanımına zorladığını belirtmektedir. Dolayısıyla Nijerya mobilya pazarında fiyat seviyesi; enerji maliyetleri, üretim verimsizlikleri ve ithalata bağımlı segmentlerde dış tedarik maliyetlerinin birleşik etkisiyle yukarı yönlü baskı altında kalmaktadır.

Sonuç olarak, Nijerya mobilya sektörü üretimi bulunan ancak üretim kapasitesi, standardizasyon ve kalite sürekliliği bakımından iç talebi tam olarak karşılayamayan bir pazardır. Yerli üretim özellikle ahşap ve siparişe dayalı segmentlerde önemini korumaktadır; buna karşılık ithalat, bilhassa daha yüksek kaliteli, modern tasarımlı, seri üretimden çıkan ve kurumsal projelere uygun ürün gruplarında belirgin ağırlığa sahiptir. Nijerya’da oturma grubu, yemek odası, yatak odası/çocuk odası ve ofis mobilyaları segmentlerinin tamamında yerli üretim mevcuttur; ancak düşük ve orta segmentte daha çok yerli/siparişe dayalı üretim, orta-üst segment ile kurumsal segmentte ise ithalat destekli bir arz yapısı öne çıkmaktadır. En belirgin ithalat bağımlılığı ofis ve standart yatak odası takımlarında görülmekte; yemek odası ve oturma grubunda ise tasarım, dayanıklılık ve yüzey kalitesi arttıkça ithal ürünlerin rekabet gücü yükselmektedir. Bu çerçevede Nijerya pazarı, “yerli üretimi olan fakat arz açığı nedeniyle ithalata bağımlılığı süren” bir mobilya pazarı olarak tanımlanabilir.

## 1.2 Ortalama Üretici Fiyatları

Son dönemde Nijerya ekonomisinde meydana gelen kur ve maliyet dalgalanmaları nedeniyle mobilya sektöründe fiyat değişimleri önceki yıla kıyasla daha belirgin hâle gelmiştir. Ülkede yerel üretim ve montaj faaliyetleri bulunmakla birlikte, sektörün özellikle bağlantı elemanları, aksesuarlar, üretim sarf malzemeleri ve çeşitli girdi kalemlerinde ithalata bağımlı yapısı devam etmekte; bu durum döviz kurundaki hareketlerin mobilya fiyatlarına doğrudan yansımaya neden olmaktadır. Nitekim sektörde faaliyet gösteren firmalar, kullanılan bağlantı elemanları ve üretim sarf malzemelerinin önemli bölümünün ithal olduğunu belirtmektedir. 2023 yılında başlatılan akaryakıt sübvansiyonlarının kaldırılması sonrasında yükselen taşıma ve dağıtım maliyetleri, 2026 yılında yakıt fiyatlarındaki yeni artışlarla birlikte yeniden baskı oluşturmuş; Mart 2026 itibarıyla tüketici enflasyonundaki yukarı yönlü seyir de maliyet artışlarını güçlendirmiştir. Bu çerçevede, özellikle ithal panel, aksesuar, döşemelik girdi ve hazır mobilya segmentlerinde fiyatlar hem kur gelişmelerine hem de lojistik giderlerine bağlı olarak yükselmektedir. Bununla birlikte, Temmuz 2026’den itibaren bazı sanayi girdileri ve inşaat malzemelerinde gümrük vergilerinin düşürülmesine yönelik kararların, orta vadede sektörün maliyet yapısında kısmi bir rahatlama sağlayabileceği değerlendirilmektedir.

Öte yandan, yağışlı sezon, ulaştırma koşulları ve bölgesel arz sorunları da dönemsel olarak teslim süreleri ve nihai piyasa fiyatları üzerinde ilave baskı yaratabilmektedir. Aşağıda pazarda öne çıkan mobilya ürün gruplarına ilişkin fiyatlara yer verilmekte olup, belirtilen fiyatlar perakende piyasa fiyatlarıdır. Üretici fiyatları ise ürün segmentine, markaya, ithal girdi oranına ve dağıtım yapısına bağlı olarak bu seviyelerin yaklaşık %20-%30 altında oluşabildiği değerlendirilmektedir.

Nijerya’da Mobilya Ürünlerinin Yaklaşık Perakende Fiyatları					
Ana grup	Ürün	Alt segment (₦)	Orta segment (₦)	Üst segment (₦)	Birim
Oturma odası	7 kişilik oturma grubu	300.000	450.000– 1.100.000	2.400.000– 4.600.000+	takım
Oturma odası	L koltuk / sectional	350.000	600.000– 1.200.000	2.000.000+	takım
Oturma odası	Berjer / tekli koltuk	100.000	180.000– 350.000	700.000+	adet/çift
Oturma odası	Orta sehpa	70.000	120.000– 250.000	480.000– 750.000	adet
Oturma odası	Yan sehpa / zigon	25.000	40.000– 90.000	150.000+	set/adet

**Nijerya’da Mobilya Ürünlerinin Yaklaşık Perakende Fiyatları**

Ana grup	Ürün	Alt segment (₦)	Orta segment (₦)	Üst segment (₦)	Birim
Oturma odası	TV ünitesi / TV standı	35.000	60.000–320.000	500.000+	adet
Yemek odası	6 kişilik masa-sandalye takımı	400.000	530.000–850.000	1.300.000–1.800.000+	takım
Yemek odası	4 kişilik masa-sandalye takımı	220.000	295.000–500.000	700.000+	takım
Yemek odası	Konsol / sideboard	150.000	250.000–500.000	1.000.000+	adet
Yatak odası	Bed frame / karyola	80.000	140.000–450.000	1.500.000+	adet
Yatak odası	Yatak odası takımı	450.000	650.000–2.500.000	3.000.000+	takım
Yatak odası	Gardirop	120.000	220.000–550.000	800.000–1.200.000+	adet
Yatak odası	Şifonyer / dresser / vanity	50.000	80.000–150.000	420.000–480.000	adet
Yatak odası	Standart yatak / mattress	80.000	150.000–280.000	500.000+	adet
Çocuk odası	Çocuk odası takımı	150.000	300.000–700.000	1.500.000–2.000.000+	takım
Çocuk odası	Ranza / bunk bed	80.000	95.000–180.000	250.000–600.000	adet
Çocuk odası	Öğrenci yatağı / student mattress	18.000	28.000–35.000	52.775+	adet
Ev ofis	Çalışma masası	43.000	95.000–158.000	270.000+	adet
Ev ofis	Kitaplık / raf sistemi	40.000	100.000–250.000	500.000+	adet
Ofis	Yönetici koltuğu	65.000	130.000–285.000	370.000–2.500.000	adet
Ofis	Yönetici masası / executive desk	130.000	220.000–450.000	900.000–950.000	adet
Ofis	Ofis masa+koltuk seti	400.000	450.000–600.000	1.000.000+	set
Ofis	Metal/ahşap dosya dolabı	130.000	157.500–180.000	380.000+	adet
Mutfak	Mutfak dolabı	80.000	250.000–800.000	1.500.000–2.800.000	proje/set
Eğitim/kurumsal	Öğrenci sırası / school desk	24.800	37.000–65.000	135.000+	adet/set

Nijerya’da Mobilya Ürünlerinin Yaklaşık Perakende Fiyatları					
Ana grup	Ürün	Alt segment (₦)	Orta segment (₦)	Üst segment (₦)	Birim
Yarı mamul	MDF / MFC / particle board (18 mm 1220×2440)	17.000	25.900–32.000	58.000–62.000	plaka
Yarı mamul	HDF board	26.500	29.500–42.000	50.000–62.000	plaka
Yarı mamul	Plywood / marine plywood	23.000	24.000–31.500	40.000–85.000	plaka
Donanım	Menteşe	325–700	1.000–2.500	4.250–4.500+	adet
Donanım	Çekmece rayı / drawer slide	1.500	3.000–6.000	8.000+	takım
Donanım	Kulp / handle	500	1.500–4.000	8.000+	adet
Döşeme girdisi	Sünger / foam	25.000	40.000–90.000	120.000+	blok/adet
Döşeme girdisi	Döşemelik kumaş / leatherette	5.000	8.000–18.000	25.000+	metre/yard

### 1.3 İlgili Sektörde Üretici Yerli Firmalara ve Üretici Birlikleri/Derneklerine İlişkin Bilgiler

Nijerya merkezli/yerel üretici olduğunu kendi sitesinde belirten ve kurumsal web sitesi bulunan mobilya firmalarından tespit edilebilenler şunlardır:

- **Vina Furniture** — <https://vinaltd.com>
- **Vono Furniture / Vono Products** — <https://vonoproducts.com>
- **AFP** — <https://www.afp.ng>
- **H & Y Furniture Manufacturers** — <https://h-yfurniture.ng>
- **Majeurs Holdings** — <https://majeurs.com>
- **Savalani Furniture** — <https://www.savalani.co>
- **Amisco Company** — <https://amiscocompany.com>
- **Branda** — <https://branda.com.ng>

### Üretici Birlikleri/Derneklerine İlişkin Bilgiler

#### 1. Manufacturers Association of Nigeria (MAN)

Kısaltması: MAN

Kuruluşun niteliği: Nijerya’nın ulusal imalat sanayi çatı kuruluşudur. Mobilya sektörü bakımından özellikle ahşap ve ahşap ürünleri ile mobilya imalatı alanında en güçlü sanayi muhataplarından biridir.

Adres: 77, Obafemi Awolowo Way, Ikeja, Lagos State, Nigeria

E-posta: [info@manufacturersnigeria.org](mailto:info@manufacturersnigeria.org)

Web sitesi: [www.manufacturersnigeria.org](http://www.manufacturersnigeria.org)

Telefon: +234 1 454 2700 / 2701 / 2702, +234 81 6667 5412

## 2. Interior Designers Association of Nigeria (IDAN)

Kısaltması: IDAN

Kuruluşun niteliği: İç mimarlık, dekorasyon, tedarik ve proje bazlı mobilya işleri açısından önemli bir meslek kuruluşudur. Özellikle üst segment konut, ofis, otel ve iç mekân projelerinde mobilya tedarik zincirine erişim bakımından önem taşımaktadır.

Adres: Lagos, Nigeria (açık ofis adresi sınırlı şekilde görülebilmektedir)

E-posta: admin@idanng.org

Web sitesi: www.idanng.org

Telefon: +234 809 066 0645

## 3. Nigerian Association of Chambers of Commerce, Industry, Mines and Agriculture (NACCIMA)

Kısaltması: NACCIMA

Kuruluşun niteliği: Nijerya'daki ticaret ve sanayi odalarının çatı kuruluşudur. Mobilya sektörüne özgü olmamakla birlikte, ithalatçı, distribütör, toptancı ve eyalet düzeyindeki iş dünyası ağlarına erişim bakımından önemli bir muhataptır.

Adres: National Secretariat: 8A Oba Akinjobi Way, Ikeja GRA, Lagos, Nigeria

Abuja irtibat adresi: 28 Djibouti Crescent, Wuse 2, Abuja FCT, Nigeria

E-posta: info@naccima.com; naccima30@yahoo.co.uk

Web sitesi: www.naccima.com

Telefon: +234 811 8877 562, +234 811 8877 564

## 4. Nigeria Employers' Consultative Association (NECA)

Kısaltması: NECA

Kuruluşun niteliği: Nijerya'daki işverenleri temsil eden ulusal çatı örgüttür. Mobilya sektörüne özgü bir kuruluş olmamakla birlikte, üretici firmalar, sektör grupları ve işveren ağlarına erişim açısından faydalı bir temas noktasıdır.

Adres: NECA House, Plot A2, Hakeem Balogun Street, Central Business District, Alausa, Ikeja, Lagos

Abuja ofisi: Unity Bank House, Plot 785, Herbert Macaulay Way, Central Business District, Abuja

E-posta: neca@neca.org.ng

Web sitesi: www.neca.org.ng

Telefon: +234 1 342 2356, +234 1 342 2857

Abuja telefonları: 08023231069, 09060008293

## 5. Small and Medium Enterprises Development Agency of Nigeria (SMEDAN)

Kısaltması: SMEDAN

Kuruluşun niteliği: Dernek veya vakıf değil, kamu kurumudur. Bununla birlikte küçük ve orta ölçekli işletme kümeleri, üretici ağları ve yerel imalat yapılarıyla temas kurulmasında mobilya sektörü bakımından yararlı bir kurumsal muhataptır.

Adres: Zone C16, Industrial Area 1 Ext, Plot 900 Chris Chigbo Road, Cadastral, Idu, Federal Capital Territory, Abuja

E-posta: info@smedan.gov.ng; enquiries@smedan.gov.ng

Web sitesi: www.smedan.gov.ng

Telefon: 07063009496

### 2. Ülkenin Sektörde Dış Ticareti

#### 2.1 Mobilya Sektöründe Nijerya'nın En Fazla İthalat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke

<b>Mobilya Sektöründe Nijerya'nın En Fazla İthalat Yaptığı İlk 10 Ülke</b>					
	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>Pay 2024(%)</b>
China	76,687	119,436	106,308	92,496	56.8
Croatia	3,304	8,761	3,233	14,738	9.1
Italy	3,748	4,622	3,537	14,042	8.6
<b>Türkiye</b>	<b>8,692</b>	<b>11,803</b>	<b>8,208</b>	<b>10,319</b>	<b>6.3</b>
United States of America	3,176	2,961	4,249	5,252	3.2
Netherlands	703	331	328	4,739	2.9
India	7,837	10,541	6,173	3,610	2.2
United Kingdom	2,305	2,121	3,822	3,350	2.1
Spain	706	1,756	720	2,199	1.4
Germany	2,305	5,511	2,036	1,642	1.0
<b>Liste Toplamı</b>	<b>109,463</b>	<b>167,843</b>	<b>138,614</b>	<b>152,387</b>	<b>94</b>
<b>World</b>	<b>126,539</b>	<b>192,609</b>	<b>155,339</b>	<b>162,795</b>	<b>100.0</b>

#### 2.2 Mobilya Sektöründe Nijerya'nın En Fazla İhracat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke

<b>Nijerya'nın En Fazla İhracat Yaptığı Ülkeler</b>					
<b>Importers</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>Pay 2024 (%)</b>
Angola				1,398	76.1
Côte d'Ivoire	64		37	223	12.1
Niger			13	185	10.1
Ghana	15	111	47	16	0.9
United Arab Emirates				12	0.7
China	60			2	0.1
Mauritius				1	0.1
Equatorial Guinea			46		0.0
Senegal	22				0.0
India	152				0.0
<b>Liste Toplamı</b>	<b>313</b>	<b>111</b>	<b>143</b>	<b>1837</b>	<b>100</b>
<b>World</b>	<b>475</b>	<b>111</b>	<b>212</b>	<b>1,836</b>	<b>100.0</b>

**2.3 Mobilya Sektöründe Nijerya'nın Altılı Tarife Bazında En Fazla İthalat Yaptığı Ürünler  
(10 ürün)**

Nijerya'nın Mobilya İthalatı (1.000 USD)					
		2021	2022	2023	2024
940370	Furniture of plastics	18,333	23,744	21,996	11,332
940360	Wooden furniture	4,007	5,173	3,748	9,503
940290	Operating tables, examination tables	15,371	27,874	30,159	9,460
940310	Metal furniture for offices	1,684	1,432	4,313	6,554
940330	Wooden furniture for offices	1,270	3,903	2,388	3,939
940191	Parts of seats, of wood, n.e.s.	0	1,902	4,192	3,599
940350	Wooden furniture for bedrooms	1,672	1,317	1,015	2,975
940320	Metal furniture	4,003	4,994	2,682	2,928
940210	Dentists, barbers or similar chairs	5,409	7,320	3,622	2,870
940110	Seats for aircraft	95	75	1,070	2,457
<b>Liste Toplamı</b>		<b>51,844</b>	<b>77,734</b>	<b>75,185</b>	<b>55,617</b>

2024 Yılına göre sıralı TradeMap verileridir.

#### 2.4 Mobilya Sektöründe Nijerya'nın Altılı Tarife Bazında En Fazla İhracat Yaptığı Ürünler (10 ürün)

Nijerya'nın Mobilya İhracatı					
		2021	2022	2023	2024
940161	Upholstered seats, with wooden frames	81	30	79	209
940330	Wooden furniture for offices	0	0	0	2
940320	Metal furniture	49	0	46	1
940421	Mattresses of cellular rubber or plastics	0	0	0	0
940340	Wooden furniture for kitchens	207	0	0	0
940350	Wooden furniture for bedrooms	0	0	0	0
940429	Mattresses, fitted with springs	0	0	0	0
940110	Seats for aircraft	0	0	0	0
940171	Upholstered seats, with metal frames	0	0	0	0
940140	Seats, convertible into beds	0	0	0	0
<b>Liste Toplamı</b>		<b>337</b>	<b>30</b>	<b>125</b>	<b>212</b>

2024 Yılına göre sıralı TradeMap verileridir.

### 3. Sektörde Ülkemizden İhracat (Değer ve Miktar)

#### 3.1 Mobilya Sektörde Türkiye'nin Nijerya'ya İhracatı (1.000 \$)

Türkiye'nin Nijerya'ya Mobilya İhracatı (1.000 USD)							
GTIP 6	GTIP Altılı Adı	2022	2023	2024	2025	Pay (%)	Değişim
940161	Ahşap iskeletli oturmaya mahsus diğer mobilyalar	8,726	9,616	10,651	12,125	33.2	14%
940360	Ahşaptan diğer mobilyalar	13,856	12,570	10,872	11,617	31.8	7%
940350	Yatak odalarında kullanılan ahşaptan mobilyalar	7,686	6,112	5,260	5,879	16.1	12%
940180	Oturmaya mahsus diğer mobilyalar	1,800	1,707	1,800	2,102	5.8	17%
940169	Ahşap iskeletli oturmaya mahsus diğer mobilyalar	1,978	1,973	1,731	1,381	3.8	-20%
940320	Metalden diğer mobilyalar	1,500	1,123	1,251	1,114	3.0	-11%
940330	Bürolarda kullanılan ahşaptan mobilyalar	967	848	830	625	1.7	-25%
940340	Mutfaklarda kullanılan ahşaptan mobilyalar	1,683	550	310	582	1.6	87%
940179	Metal iskeletli oturmaya mahsus diğer mobilyalar	591	290	244	580	1.6	138%
940290	Tıpta cerrahide kullanılan mobilyalar ve aksam parçaları	3,137	408	1,088	546	1.5	-50%
<b>Liste Toplamı</b>		<b>41,926</b>	<b>35,197</b>	<b>34,038</b>	<b>36,550</b>	<b>100.0</b>	<b>0.1</b>
<b>94. Fasil Genel Toplamı</b>		<b>50,520</b>	<b>43,302</b>	<b>42,008</b>	<b>43,449</b>		<b>0.0</b>

#### 3.2 Mobilya Sektörde Türkiye'nin Nijerya'ya İhracatı (Miktar kg)

Türkiye'nin Nijerya'ya Mobilya İhracatı (Kg)							
GTIP 6	GTIP Altılı Adı	2022	2023	2024	2025	Pay (%)	Değişim
940360	Ahşaptan diğer mobilyalar	4,236,293	3,322,542	2,510,856	2,362,066	28.6	-6%
940161	Ahşap iskeletli doldurulmuş, kaplanmış diğer mobilyalar	2,184,928	2,239,872	2,290,748	2,102,250	25.5	-8%
940350	Yatak odalarında kullanılan ahşaptan mobilyalar	3,595,164	2,768,549	1,952,373	2,032,596	24.6	4%
940320	Metalden diğer mobilyalar	288,786	300,180	435,428	548,434	6.6	26%
940180	Oturmaya mahsus diğer mobilyalar	732,312	603,330	409,982	540,234	6.5	32%
940169	Ahşap iskeletli oturmaya mahsus diğer mobilyalar	599,344	462,579	349,229	294,307	3.6	-16%
940340	Mutfaklarda kullanılan ahşaptan mobilyalar	488,392	166,476	72,844	106,618	1.3	46%
940429	Diğer maddelerden şilteler	120,234	115,940	92,571	93,707	1.1	1%
940330	Bürolarda kullanılan ahşaptan mobilyalar	238,759	166,001	191,546	90,680	1.1	-53%
940139	Döner koltuk ve sandalyeler	186,016	162,239	123,369	77,150	0.9	-37%
<b>Liste Toplamı</b>		<b>12,670,228</b>	<b>10,307,708</b>	<b>8,428,946</b>	<b>8,248,042</b>	<b>100.0</b>	<b>0.0</b>
<b>94. Fasil Genel Toplamı</b>		<b>50,520</b>	<b>43,302</b>	<b>42,008</b>	<b>43,449</b>		<b>0.0</b>

### 4. Sektörde İhracat Yoluyla Pazara Giriş

#### 4.1 Sektör İçin Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler

Nijerya genelinde mobilya talebi artış eğiliminde olmakla birlikte, Lagos, Abuja (Federal Capital Territory), Ogun, Kano ve Kaduna mobilya sektörü açısından öne çıkan başlıca pazar ve yatırım bölgeleri olarak değerlendirilmektedir. Lagos, yüksek nüfusu, inşaat ve gayrimenkul faaliyetlerinin yoğunluğu, liman ve lojistik altyapısı ile hem ithal mobilya ve girdi girişinde hem de orta ve üst gelir grubuna yönelik perakende satışlarda ülkenin en önemli merkezidir. Abuja, kamu kurumları, diplomatik misyonlar, yeni konut projeleri ve kurumsal ofis yatırımları nedeniyle özellikle orta-üst segment konut, ofis ve proje mobilyaları bakımından güçlü bir talep oluşturmaktadır; nitekim son dönemde büyük showroom yatırımlarının Abuja'da da arttığı görülmektedir. Ogun Eyaleti, Lagos'a yakınlığı, sanayi alanları ve depo/imalat kurulumuna elverişli yapısı sayesinde üretim ve dağıtım üssü olarak öne çıkarken; Kano ve Kaduna ise kuzey pazarına erişim, ticaret ağları, bölgesel dağıtım ve fiyat duyarlı kitlesel talep açısından önem taşımaktadır. UNIDO tarafından yürütülen çalışmalar kapsamında "wood and furniture" alt sektörünün

Lagos, Ogun, Abuja, Kano ve Kaduna dâhil çeşitli sanayi bölgelerinde izlenen öncelikli üretim alanları arasında yer alması da bu şehirlerin mobilya bakımından önemini desteklemektedir.

Mobilya pazarı bakımından sektörü cazip kılan temel unsur, ülkedeki hızlı kentleşme, yüksek konut açığı, büyüyen orta sınıf tüketimi ve ofis, otel, okul ve ticari alan yatırımlarının sürmesidir. Nijerya’da konut açığının yaklaşık 17–20 milyon birim düzeyinde olduğu yönündeki tahminler, yalnızca konut inşaatını değil, buna bağlı olarak yatak odası, oturma grubu, mutfak dolabı, gardırop ve ofis mobilyaları gibi tamamlayıcı ürün gruplarında da uzun vadeli talep potansiyeline işaret etmektedir. Bununla birlikte pazar yalnızca nihai ürün satışından ibaret olmayıp; MDF, plywood, HDF, menteşe, ray, kulp, döşemelik kumaş ve sünger gibi girdiler bakımından da önemli bir tedarik ihtiyacı doğurmaktadır. Öte yandan son dönemde döviz kuru oynaklığı, yüksek enflasyon ve enerji/lojistik maliyetlerindeki artışın yerli mobilya üreticileri üzerinde baskı oluşturduğu; özellikle ithal aksesuarlara, panel ürünlerine ve üretim sarf malzemelerine bağımlılık nedeniyle fiyatların yukarı yönlü seyrettiği görülmektedir. Bu çerçevede, Nijerya mobilya pazarında rekabet avantajı sağlamak isteyen firmalar açısından yalnızca nihai ürün ihracatı değil, yerel montaj, yarı mamul tedariki, proje bazlı satışlar ve dağıtım ağı kurma gibi modeller de önem kazanmaktadır.

#### **4.2 Sektörde Önde Gelen Firmalar ve Pazarın Yapısı**

Nijerya mobilya pazarı, yerli üreticiler, ithal ürün tedarikçileri, büyük showroom zincirleri, proje bazlı özel üreticiler ve kayıt dışı/küçük ölçekli atölyelerin birlikte faaliyet gösterdiği parçalı bir yapı arz etmektedir. Pazarda öne çıkan firmalar arasında yerli üretim vurgusu yapan Vina Furniture, Vono Furniture Products, AFP, Majeurs Holdings ve Savalani Furniture gibi şirketler dikkat çekmektedir; söz konusu firmalar konut, ofis, otel, eğitim ve kurumsal projelere yönelik farklı segmentlerde faaliyet göstermektedir. Vina Furniture kendisini 1980’den bu yana Nijerya’nın önde gelen üretici ve tasarımcılarından biri olarak tanımlarken, Vono Furniture Products, Vitafoam Nigeria Plc’nin iştiraki olarak ev, ofis, kurumsal ve otel mobilyaları sunmaktadır. AFP daha çok bespoke ve proje bazlı üretimde; Majeurs Holdings ise otel, ofis ve kurumsal projelerde; Savalani Furniture ise özellikle ofis mobilyalarında güçlü bir konuma sahiptir. Buna ek olarak Lifemate gibi büyük oyuncular, Nijerya’da geniş mağaza ağı ve güçlü perakende görünürlüğü ile pazarın önemli aktörleri arasında yer almakta, ancak bu şirketlerin iş modelinde üretim ile ithalat/perakendenin birlikte yer aldığı görülmektedir.

Pazarın yapısı bakımından, Nijerya’da nihai mobilya talebi güçlü olmakla birlikte yerli üretim kapasitesi henüz tüm talebi karşılayacak düzeyde değildir. Bu nedenle özellikle orta ve üst segment ev mobilyaları, modüler ofis çözümleri, aksesuarlar, panel ürünler, bağlantı elemanları ve dekoratif girdilerde ithalat önemli bir yer tutmaktadır. Sektör araştırmalarında, pazarın büyümesinin temel itici unsurları olarak hızlı kentleşme, büyüyen orta sınıf, konut ve ticari gayrimenkul yatırımları ile e-ticaretin yaygınlaşması öne çıkmaktadır. Bununla birlikte üretim tarafında yüksek enerji maliyetleri, döviz kuru oynaklığı, lojistik giderleri ve ithal girdilere bağımlılık yerli üreticilerin rekabet gücünü sınırlayan başlıca unsurlar arasında sayılmaktadır. BusinessDay’de 2026 başında yayımlanan değerlendirmelerde de, yerli üreticilerin maliyet baskısı altında olduğu, ancak hammaddeye erişimin iyileşmesi ve yerli katma değer artırılması hâlinde sektörün güçlenebileceği vurgulanmıştır.

Coğrafi olarak bakıldığında, Lagos hem en büyük tüketim merkezi hem de liman, lojistik ve showroom altyapısı nedeniyle sektörün ana üssü durumundadır. Abuja ise kamu kurumları, diplomatik misyonlar, otel ve ofis yatırımları nedeniyle özellikle orta-üst segment ve proje bazlı mobilya talebinin yoğunlaştığı bir pazardır. Ogun Eyaleti, Lagos’a yakınlığı sayesinde üretim ve depo/dağıtım merkezi olmaya elverişli bir yapı sunarken, Kano ve Kaduna kuzey pazarına erişim ve daha fiyat duyarlı kitlesel talep bakımından önem taşımaktadır. Pazarın önemli bir bölümü hâlen çok sayıda küçük üretici ve marangoz atölyesinden oluştuğundan, standartlaşma ve ölçek ekonomisi sınırlı kalmakta; buna karşılık büyük showroom zincirleri ve kurumsal üreticiler marka, teslimat ve proje yönetimi avantajlarıyla ayrılmaktadır.

Genel olarak değerlendirildiğinde, Nijerya mobilya pazarı yüksek talep potansiyeline sahip, ancak maliyet baskıları ve ithal girdiye bağımlılık nedeniyle karmaşık bir rekabet yapısı gösteren gelişen bir pazar niteliğindedir. Türkiye açısından bu yapı, yalnızca nihai ürün ihracatı bakımından değil; MDF/HDF, bağlantı elemanları, ofis mobilyaları, modüler çözümler, proje mobilyaları ve yerel ortaklık/dağıtım modelleri bakımından da önemli fırsatlar barındırmaktadır. Özellikle ithalat ikamesi, yerel montaj ve proje bazlı tedarik yaklaşımlarının önümüzdeki dönemde daha fazla önem kazanacağı değerlendirilmektedir.

#### 4.2.1 İlgili Oda/Birlik/Dernek/STKlar ve İletişim Bilgileri

Nijerya’da mobilya sektörüne özgü, kurumsallaşmış ve güncel iletişim bilgileri açık biçimde erişilebilen dernek sayısı sınırlı olmakla birlikte, sektör açısından başlıca temas noktaları Manufacturers Association of Nigeria (MAN) bünyesindeki ahşap ve mobilya yapılanmaları, Professional Carpenters and Furniture-Makers Association of Nigeria (PCFA), Abuja Chamber of Commerce and Industry (ACCI), Lagos Chamber of Commerce and Industry (LCCI) ve Nigerian Association of Chambers of Commerce, Industry, Mines and Agriculture (NACCIMA) olarak öne çıkmaktadır.

Ayrıca, Small and Medium Enterprises Development Agency of Nigeria (SMEDAN) tarafından Abuja’da geliştirilen wood and furniture enterprise cluster yapısı da sektör bakımından önemli bir destek ve temas kanalı niteliği taşımaktadır.

Nijerya’da İlgili Oda/Birlik/Dernek/STKlar ve İletişim Bilgileri		
Kuruluş	Türü	İletişim bilgileri
<b>Manufacturers Association of Nigeria (MAN)</b>	Üretici birliği	<b>Adres:</b> 77, Obafemi Awolowo Way, Ikeja, Lagos State, Nigeria. <b>E-posta:</b> <a href="mailto:info@manufacturersnigeria.org">info@manufacturersnigeria.org</a> <b>Tel:</b> 02014542700 / 02014542701 <b>Abuja Liaison Office:</b> Suite 202, Adamawa Plaza, Abogo Largema Street, Central Business District 1, Abuja. <b>E-posta:</b> <a href="mailto:manabujaliaison@manufacturersnigeria.org">manabujaliaison@manufacturersnigeria.org</a>
<b>Nigerian Association of Chambers of Commerce, Industry, Mines and Agriculture (NACCIMA)</b>	Oda/birlik çatısı	<b>National Secretariat:</b> 8A Oba Akinjobi Way, Ikeja GRA, Lagos, Nigeria. <b>Tel:</b> +234 811 8877 562 / +234 811 8877 564. <b>Abuja Liaison Office:</b> 28 Djibouti Crescent, Wuse 2, Abuja FCT; ayrıca Plot 701B, Central Business District, Opp. Central Mosque, Abuja. <b>E-posta:</b> <a href="mailto:info@naccima.com">info@naccima.com</a> , <a href="mailto:naccima30@yahoo.co.uk">naccima30@yahoo.co.uk</a>
<b>Abuja Chamber of Commerce and Industry (ACCI)</b>	Ticaret ve sanayi odası	<b>Adres:</b> Abuja International Trade and Convention Centre, Km 8, Airport Road, Abuja. <b>Tel:</b> +234 7000102224. <b>E-posta:</b> <a href="mailto:secretariat@accinigeria.com">secretariat@accinigeria.com</a> <b>Çalışma saatleri:</b> 09:00–17:00.
<b>Lagos Chamber of Commerce and Industry (LCCI)</b>	Ticaret ve sanayi odası	<b>Adres:</b> No. 1, Idowu Taylor Street, Victoria Island, Lagos 101241, Nigeria. <b>E-posta:</b> <a href="mailto:lcci@lagoschamber.com">lcci@lagoschamber.com</a> <b>Tel:</b> +234 913 036 2431
<b>Ogun State Chamber of Commerce, Industry, Mines and Agriculture (OGUNCCIMA)</b>	Eyalet odası	<b>Web sitesi:</b> ogunccima.com. Açık arama sonuçlarında detaylı telefon/e-posta bilgisi net görünmemektedir; site üzerinden temas kurulması gerekebilir. ( <a href="http://ogunccima.com">ogunccima.com</a> )

Nijerya’da İlgili Oda/Birlik/Dernek/STKlar ve İletişim Bilgileri		
Kuruluş	Türü	İletişim bilgileri
<b>Professional Carpenters and Furniture-Makers Association of Nigeria (PCFA)</b>	Sektörel dernek	<b>Tel:</b> +234 803 347 7654 <b>E-posta:</b> <a href="mailto:pcfalagosstate@yahoo.co.uk">pcfalagosstate@yahoo.co.uk</a> <b>Görünür kanal:</b> Facebook sayfası.
<b>Association of Wood Craft and Furniture Makers of Nigeria (AWCAFAN)</b>	Sektörel dernek	<b>Doğrulanabilen iletişim bilgisi:</b> Açık kaynaklarda net telefon/e-posta görünmemektedir. Dernek, ASNAT platformundaki üye dernek listesinde yer almaktadır.
<b>Small and Medium Enterprises Development Agency of Nigeria (SMEDAN)</b>	Kamu destek kurumu	Mobilya kümesi/IDC Idu, Abuja üzerinden sektöre temas etmektedir; ancak burada açık arama sonuçlarında doğrudan küme iletişim bilgisi görünmemiştir. SMEDAN kurumsal kanalları üzerinden temas gerekebilir.

### 4.3 Sektörün İthalatında Zorunlu Belgeler

Mobilya sektöründe Nijerya’ya ithalatta temel zorunlu belge seti, genel ithalat mevzuatı ile ürün güvenliği uygunluk belgelerinin birleşiminden oluşmaktadır. Nigeria Customs Service (NCS) kaynaklarına göre ithalat işlemlerinin başlangıcında e-Form M açılması zorunludur; bu aşamada proforma invoice, insurance certificate ve ilgili ürün için gerekli ise regulatory certificate/permit sisteme eklenir. Mobilya ve mobilya aksamı gibi Standards Organisation of Nigeria (SON) denetimine tabi ürünlerde bu düzenleyici belge seti çoğu durumda SONCAP süreciyle ilişkilidir.

Gümrükleme aşamasında istenen ana belgeler ise NCS tarafından; Form M, PAAR (Pre-Arrival Assessment Report), Single Goods Declaration (SGD / Form C2010), Bill of Lading/Air Waybill/Road Waybill, Final/Commercial Invoice, Packing List, CCVO (Combined Certificate of Value and Origin) ve gerekli ise ürün bazlı izin/uygunluk belgeleri olarak sıralanmaktadır. NCS’nin sıkça sorulan sorular sayfası ayrıca ürün sertifikasını da gerekli dokümanlar arasında saymaktadır.

Mobilya bakımından en kritik ilave uygunluk belgesi SONCAP’tır. SON kaynaklarına göre SON tarafından düzenlenen Product Certificate (PC), Form M açılışında; SONCAP Certificate (SC) ise PAAR işlemi ve gümrükten çekişte kullanılmaktadır. SON düzenlemelerinde PC ve SC’nin, SON-regulated goods için zorunlu olduğu açıkça belirtilmektedir. Mobilya için uygulamada ürünün GTİP/HS sınıflandırmasına göre SONCAP kapsamı kontrol edilmelidir; ahşap ürünler, timber and timber products ile boards gibi başlıkların SON’un teknik komite ve standart yapısında yer alması, mobilya ve birçok mobilya girdisinin standart/uygunluk denetimine konu olabildiğini göstermektedir.

Belge içeriğine ilişkin dikkat edilmesi gereken hususlar da vardır. NCS rehberine göre ithalata konu belgelerde ürünün adı, menşe ülkesi, teknik özellikleri, kalite/grade/specification bilgileri, miktarı ve ambalajı açık şekilde yer almalıdır. Ayrıca ithal malların İngilizce etiketli olması zorunludur; aksi durumda mala el konulabileceği belirtilmektedir. Bu kural, mobilya üzerinde veya en azından ambalaj ve sevki evrakında ürün tanımının açık ve İngilizce olacak şekilde hazırlanmasını önemli hâle getirmektedir.

Ahşap mobilya, masif ağaç parçalar, bazı wood products veya ahşap ambalaj kullanılan sevkiyatlarda ilave bitki sağlığı/quarantine kontrolü de gündeme gelebilir. Nigeria Agricultural Quarantine Service (NAQS) prosedürlerine göre plants/plant products and regulated articles ithalatta denetime tabidir; bazı durumlarda Import Permit ve ihracatçı ülkeden alınmış Phytosanitary Certificate istenebilmektedir. Bu

nedence özellikle masif ahşap mobilya, işlenmemiş/yarı işlenmiş ahşap parça, veneer, plywood veya ahşap paletli sevkiyatlarda, sevkiyat öncesi NAQS yönünden ayrıca kontrol yapılması yerinde olur.

#### **4.4 Sektörde sevk öncesi inceleme zorunluluğu var mıdır? Varsa yetkilendirilmiş gözetim şirketleri hangileridir?**

Nijerya’da mobilya sektöründe sevk öncesi inceleme / uygunluk doğrulaması zorunluluğu bulunmaktadır. Bunun dayanağı, Standards Organisation of Nigeria Conformity Assessment Programme (SONCAP) sistemidir. SON’un resmî açıklamasına göre SONCAP, “all SON regulated imported products” için uygulanan bir pre-shipment verification of conformity sürecidir; yani SON tarafından düzenlemeye tabi ithal ürünlerde sevk öncesi fiziksel inceleme, numune alma, test, belge kontrolü ve uygunluk değerlendirmesi yapılabilmektedir. Mobilya ürünleri için özel bir “muaf” genel kural resmî kaynaklarda yer almamakta; tersine, ticari amaçla ithal edilen düzenlemeye tabi ürünlerde Product Certificate (PC) ve SONCAP Certificate (SC) belgelerinin Form M ve gümrük çekişi için zorunlu olduğu belirtilmektedir.

Mobilya açısından pratik sonuç şudur: nihai satışa sunulacak ticari ithal mobilyalar bakımından SONCAP süreci kural olarak geçerlidir. Buna karşılık, SON’un resmî açıklamasına göre bonafide üreticiler tarafından ithal edilen raw materials, packaging materials ve industrial machinery için offshore SONCAP yerine SONCAP Import Permit mekanizması uygulanabilmektedir. Ayrıca proje bazlı veya ticari olmayan bazı kalemler de bu permit rejimine girebilmektedir. Dolayısıyla, nihai mobilya ürünü ile mobilya üretiminde kullanılacak hammadde/yarı mamul/makine aynı rejime tabi değildir.

SON’un resmî kaynaklarına göre, SONCAP offshore sürecini yürüten sekiz yetkilendirilmiş Independent Accredited Firm (IAF) bulunmaktadır. Bunlar şunlardır:

Africa Standards and Certifications; Alberk QA Technic; Bureau Veritas; China Certification and Inspection Group (CCIC); China Hanson Inspection and Certification Co., Ltd.; China Standards Inspection Co., Ltd.; COTECNA Verification Services Nigeria Ltd.; Intersip Quality Solutions Ltd. SON’un hizmet sayfasında ve SSS bölümünde bu firmalar açıkça listelenmektedir.

2026 itibarıyla süreçte önemli bir güncelleme de vardır. SON’un 31 Mart 2026 tarihli duyurusuna göre, 27 Mart 2026’dan itibaren SONCAP ve Import Permit işlemlerinin başlatılması ve aktivasyonu National Single Window (NSW) platformu üzerinden yürütülmektedir; ancak offshore inspection ve Product/Shipment Certificate üretimi yetkili IAF’ler üzerinden devam etmektedir. Yani sevk öncesi inceleme tarafında yine bu akredite şirketler görev yapmakta, fakat belge aktivasyonu ve gümrük bağlantısı artık NSW üzerinden ilerlemektedir.

#### **4.5 Sektördeki Önemli Fuarlar (milli katılım olup olmadığı) ve Tarihleri**

Nijerya’da mobilya sektörü bakımından öne çıkan başlıca etkinlikler Lagos’taki Furniture Expo West Africa, Abuja’daki Africa International Housing Show ve Furnitech Nigeria ile Lagos’taki Design Week Lagos ve Nigeria Decor Expo’dur. Bununla birlikte, 24 Nisan 2026 itibarıyla açık kaynaklarda ve erişilebilen resmî duyurularda söz konusu etkinliklere ilişkin doğrulanmış bir Türkiye milli katılım organizasyonuna rastlanmamıştır. Mezkûr fuarlara ilişkin bilgiler aşağıda belirtilmiştir.

Furniture Expo West Africa (FEWA) 2026

Yer: Eko Hotel & Suites, Lagos

Tarih: 19–21 Mayıs 2026

Web sitesi: [www.furniturewestafrica.com](http://www.furniturewestafrica.com)

Açıklama: Nijerya’da mobilya, iç mekân tasarımı ve ilgili tedarik zincirine doğrudan odaklanan başlıca B2B fuarlardan biridir; üreticiler, tasarımcılar, tedarikçiler ve alıcıları bir araya getirmektedir.

Türkiye milli katılım durumu: 24 Nisan 2026 itibarıyla açık kaynaklarda ve erişilebilen resmî duyurularda doğrulanmış bir Türkiye milli katılım bilgisine rastlanmamıştır.

#### Africa International Housing Show (AIHS) 2026

Yer: Transcorp Hilton, Abuja

Tarih: 13–18 Temmuz 2026

Web sitesi: [www.africahousingshow.com](http://www.africahousingshow.com)

Açıklama: Salt mobilya fuarı olmamakla birlikte, konut, inşaat, gayrimenkul, iç mekân ve bağlantılı tedarik sektörlerini bir araya getiren Abuja’daki en görünür sektörel etkinliklerden biridir; bu yönüyle mobilya ve iç mekân firmaları için de önemli temas zemini sunmaktadır.

Türkiye milli katılım durumu: 24 Nisan 2026 itibarıyla açık kaynaklarda doğrulanmış bir Türkiye milli katılım bilgisine rastlanmamıştır.

#### Design Week Lagos 2026

Yer: Lagos

Tarih: 18–25 Ekim 2026

Web sitesi: [www.designweeklagos.com](http://www.designweeklagos.com)

Açıklama: Klasik anlamda yalnızca ticari bir fuar olmamakla birlikte, mobilya, ürün tasarımı, iç mekân ve dekorasyon alanlarında Nijerya’nın en görünür tasarım etkinliklerinden biridir; özellikle tasarım odaklı ve premium segment firmalar açısından önem taşımaktadır.

Türkiye milli katılım durumu: 24 Nisan 2026 itibarıyla açık kaynaklarda doğrulanmış bir Türkiye milli katılım bilgisine rastlanmamıştır.

#### Furnitech Nigeria 2026

Yer: Abuja Trade and Convention Centre, Abuja

Tarih: 3–5 Kasım 2026

Web sitesi: [www.furnitechexpo-ng.com](http://www.furnitechexpo-ng.com)

Açıklama: Mobilya, iç mekân, dekorasyon, fittings ve proje çözümlerine odaklanan; HORECA Nigeria ile eş zamanlı kurgulanan ticari bir platformdur. Özellikle hospitality, real estate ve kurumsal proje tarafına erişim bakımından önem taşımaktadır.

Türkiye milli katılım durumu: 24 Nisan 2026 itibarıyla açık kaynaklarda doğrulanmış bir Türkiye milli katılım bilgisine rastlanmamıştır.

Nigeria Decor Expo 2026

Yer: Lagos

Tarih: 17–19 Kasım 2026

Web sitesi: [www.decorexponigeria.com](http://www.decorexponigeria.com)

Açıklama: Mobilya, ev tekstili, household ve dekorasyon ürünlerini kapsayan daha geniş ölçekli bir ihtisas fuarıdır. Salt mobilya fuarı olmamakla birlikte, ev ve iç mekân ürünleriyle birlikte mobilya firmaları için de görünürlük ve bağlantı imkânı sunmaktadır.

Türkiye milli katılım durumu: 24 Nisan 2026 itibarıyla açık kaynaklarda doğrulanmış bir Türkiye milli katılım bilgisine rastlanmamıştır.

#### **4.6 Varsa Sektörde İhale Yayımlayan Kamu Kurumları ile İlgili Bilgiler**

Federal düzey – ana kamu ihale ve sözleşme portalları

- Bureau of Public Procurement (BPP) – NOCOPO / Nigeria Open Contracting Portal — <https://nocopo.bpp.gov.ng/>
- Federal e-Procurement (e-GP) Portal — <https://www.eprocure.gov.ng/>
- BPP Federal Contractors Portal — <https://federalcontractors.bpp.gov.ng/#/home>

Mobilya açısından en önemli federal kurumlar

- Universal Basic Education Commission (UBEC) – Tenders and Procurement — <https://ubec.gov.ng/tenders-and-procurement/>
- Tertiary Education Trust Fund (TETFund) – News / Procurement Notices <https://tetfund.gov.ng/news>
- Federal Housing Authority (FHA) – Procurement Adverts - <https://fha.gov.ng/procurement-adverts>
- Federal Ministry of Housing and Urban Development (FMHUD) — <https://fmhud.gov.ng/>
- Federal Capital Territory Administration (FCTA) — <https://www.fcta.gov.ng/>
- Federal Capital Development Authority (FCDA) — <https://fcda.gov.ng/>

PPP ve büyük proje kaynakları

- Infrastructure Concession Regulatory Commission (ICRC) – PPP Projects Portal — <http://ppp.icrc.gov.ng/>
- ICRC – FEC Approved PPP Projects — <https://www.icrc.gov.ng/projects/fec-approved-ppp-projects/>

Çok taraflı finans kuruluşları / donör ihale kaynakları

- African Development Bank (AfDB) – Projects and Procurement — <https://www.afdb.org/en/projects-and-operations/procurement>
- Islamic Development Bank (IsDB) – Project Procurement / Tenders — <https://www.isdb.org/project-procurement/tenders>
- IsDB – Nijerya filtreli aktif ihale/GPN araması — [https://www.isdb.org/tenders?loc=NG&tender\\_type=GPN&status=active](https://www.isdb.org/tenders?loc=NG&tender_type=GPN&status=active)

## Eyalet düzeyi kamu ihale otoriteleri

- Lagos State Public Procurement Agency (PPA) — <https://ppa.lagosstate.gov.ng/>
- Kaduna State Public Procurement Authority (KADPPA) — <https://kadppa.ng/>
- Kano State Government Portal (procurement / tender sections) — <https://kano.gov.ng/>
- Rivers State Bureau of Public Procurement (RSBPP) — <https://rsbpp.ng/>
- Ogun State Chamber / ilgili ekosistem (OGUNCCIMA) — <https://ogunccima.com/>

## Sektörel ve kurumsal alım yapabilecek diğer resmî kaynaklar

- Federal Ministry of Power — <https://www.power.gov.ng/>
- Rural Electrification Agency (REA) — <https://rea.gov.ng/>
- Nigeria Electrification Programme (REA/NEP procurement notices) — <https://nep.rea.gov.ng/>
- Transmission Company of Nigeria (TCN) – Procurement Notices — [https://tcn.org.ng/page\\_notices.php](https://tcn.org.ng/page_notices.php)
- Nigerian Electricity Regulatory Commission (NERC) — <https://nerc.gov.ng/>
- Oil & Gas Free Zones Authority (OGFZA) — <https://ogfza.gov.ng/>

## İhale toplayıcı / ticari duyuru platformları

- eTenders Nigeria — <https://www.etenders.com.ng/>
- TendersInfo – Nigeria Contracts — <https://www.tendersinfo.com/nigeria-contracts.php>
- NigerianG Tenders — <https://tenders.nigeriang.com/>
- TendersNigeria — <https://tendersnigeria.com/>
- TendersNigeria – Federal Government category — <https://tendersnigeria.com/category/federal-government-tenders-in-nigeria/>

### 4.7 Ülkenin, Ülkemiz ve Diğer Ülkelerle STA/Tercihli Ticaret Anlaşmaları Hakkında Bilgi

Nijerya'nın ülke bazlı ikili serbest ticaret anlaşması bulunmamakta olup, taraf olduğu başlıca serbest ticaret düzenlemeleri Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (Economic Community of West African States - ECOWAS) ve Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Alanı (African Continental Free Trade Area - AfCFTA) çerçeveleridir. Bu kapsamda, ülkemiz ile Nijerya arasında halen yürürlükte bir serbest ticaret anlaşması bulunmamakta olup, hem Nijerya ile hem de ECOWAS ile serbest ticaret anlaşması tesisine yönelik temas ve değerlendirmeler devam etmektedir.

Nijerya, AfCFTA Anlaşması ile ECOWAS Ticari Serbestleştirme Programı (ECOWAS Trade Liberalisation Scheme - ETLS) çerçevesinde bölgesel serbest ticaret düzenlemelerinin tarafıdır.

Yatırımlar alanında ise Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (United Nations Conference on Trade and Development - UNCTAD) verilerine göre Nijerya'nın yürürlükte bulunan ikili yatırım anlaşmaları Finlandiya, İspanya, İsveç, Çin, İsviçre, İtalya, Güney Afrika, Almanya, Romanya, Kore Cumhuriyeti, Tayvan, Hollanda, Birleşik Krallık ve Fransa ile olup, Türkiye ile 2011 tarihli Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması imzalanmış olmakla birlikte henüz yürürlüğe girmemiştir.

Öte yandan, daha önce görüşmeleri süren Ortak Ekonomik ve Ticaret Komitesi (Joint Economic and Trade Committee - JETCO) kurulmasına ilişkin Ortak Bildiri ile helal akreditasyon alanındaki iş birliği belgesi, Cumhurbaşkanı Bola Ahmed Tinubu'nun 27 Ocak 2026 tarihinde Türkiye'ye gerçekleştirdiği ziyaret sırasında imzalanmıştır.

### 4.8 Sektörde Standartlar

Nijerya’da mobilya sektöründe standartlar bakımından temel otorite Standards Organisation of Nigeria (SON) olup, sektörde bağlayıcı çerçeve esas itibarıyla Nigerian Industrial Standards (NIS), ithal ürünler için Standards Organisation of Nigeria Conformity Assessment Programme (SONCAP) ve yerli üretim için Mandatory Conformity Assessment Programme (MANCAP) üzerinden işlemektedir; başka bir ifadeyle Nijerya’da ithal mobilya ve mobilya girdileri sevk öncesi uygunluk doğrulamasına, yerli üretim ise piyasaya arz öncesi zorunlu uygunluk denetimine tabidir.

SON’un standart altyapısında mobilya doğrudan “Timber/Timber Structures, Wood-Based Panels and Furniture” başlığı altında ele alınmakta; teknik komite ve ayna komite yapılarında timber and timber products, plywood and boards ile wood-based panels and furniture açıkça yer almaktadır. Uygulamada sektörü ilgilendiren başlıca NIS örnekleri arasında NIS 482:2004 (particleboards), NIS 483:2004 (ordinary plywood), NIS 528:2006 (laminated timber for furniture), NIS 496:2004 (kitchen cabinets), NIS 1097:2019 (rattan and bamboo furniture) ve NIS 1099:2019 (upholstery chairs/sofa) sayılabilmekte; bu da Nijerya’da standart denetimin yalnızca nihai mobilyayı değil, panel ürünleri, mutfak dolabı, döşemeli oturma grupları ve belirli doğal malzeme bazlı ürünleri de kapsadığını göstermektedir.

SONCAP rejimi kapsamında ithal düzenlemeye tabi ürünler için Product Certificate (PC1/PC2/PC3) ile SONCAP Certificate (SC) gümrük işlemlerinde zorunlu olup, fiziksel inceleme, numune alma, test, laboratuvar analizi, belge kontrolü ve süreç denetimi yapılabilmektedir; yerli üreticiler bakımından ise MANCAP, ürünün ilgili NIS’e uygunluğunu belgeleyen zorunlu sertifikasyon mekanizmasıdır. Bu nedenle Nijerya mobilya pazarında rekabet etmek isteyen firmalar açısından yalnızca fiyat ve tasarım değil, ürün tanımı, etiketleme, teknik spesifikasyon, panel/ahşap kalitesi, döşeme performansı, uygunluk belgeleri ve sertifikasyon izi de ticari erişimin temel belirleyicileri arasında yer almaktadır.

#### **4.9 Sektörde Etiketleme**

Nijerya’da mobilya sektöründe etiketleme bakımından temel kural, ithal ürünlerin İngilizce etiketli olması ve ürün belgelerinde/etiketlerinde en az ürün adı, menşe ülke, teknik özellikler/specifications, kalite standardı/referans standardı gibi bilgilerin açıkça yer almasıdır; Nigeria Customs Service (NCS) rehberine göre ülkeye ithal edilen tüm malların İngilizce etiket taşıması zorunlu olup aksi hâlde mala el konulabilmektedir.

Mobilya ürünlerinde uygulamada etiket veya ambalaj üzerinde ürün tanımı, marka/üretici bilgisi, ülke menşei, ölçü-ebat, malzeme cinsi (örneğin MDF, plywood, metal, upholstery), koli/lot bilgisi ve gerektiğinde montaj/güvenlik talimatlarının yer alması beklenir; ithal ürün SON düzenlemelerine tabi ise SONCAP, yerli üretim ise MANCAP çerçevesindeki uygunluk süreçleri de önem taşır. Standards Organisation of Nigeria (SON), standartların ürünlere ilişkin terminoloji, semboller, ambalaj, marking ve labeling requirements içerebildiğini açıkça belirtmektedir; bu nedenle mobilyada yalnızca gümrük açısından değil, piyasa gözetimi ve uygunluk denetimi açısından da etiketleme kritik bir unsurdur.

Kısacası Nijerya pazarına sunulacak mobilyalarda İngilizce, açık, izlenebilir ve teknik olarak tutarlı etiketleme yapılması; sevk evrakı, ambalaj bilgisi ve varsa uygunluk belgeleri arasında tam uyum sağlanması gerekir.

#### **4.10 Sektörde Ambalajlama**

Nijerya’da mobilya sektöründe ambalajlama, yalnızca ürünün sevkiyat sırasında korunmasına yönelik ticari bir unsur değil, aynı zamanda gümrük, bitki sağlığı ve piyasa gözetimi bakımından uyulması gereken teknik bir gerekliliktir. İthal mobilya ve mobilya aksamında ambalaj üzerinde ve sevk evrakında en az ürün adı, menşe ülke, teknik özellikler/specifications, parti veya lot numarası ve ilgili standarda atıf bilgilerinin yer alması beklenmekte; ayrıca tüm ithal ürünlerin İngilizce etiketli olması zorunlu

tutulmaktadır. Özellikle ahşap mobilya, panel ürünleri ve ahşap kasalı sevkiyatlarda solid wood packaging material (SWPM) kullanımı Nijerya Tarımsal Karantina Servisi (Nigeria Agricultural Quarantine Service - NAQS) denetimine tabi olup, palet, sandık, kasa ve takoz gibi ahşap ambalaj malzemelerinin uygun şekilde işlem görmüş olması ve gerekli durumlarda izin/işlem bilgisini taşıması gerekmektedir; bu çerçevede uygulama fiilen ISPM 15 esaslarıyla uyumludur.

Uygulamada ithal mobilyalarda çizilme, nem, darbe ve deformasyon riskine karşı karton köşe koruyucular, shrink/streç film, köpük destek, oluklu mukavva, nem bariyerli iç ambalaj ve gerektiğinde fümige/ısıtılmış işlem görmüş ahşap sandık kullanımı önem taşımaktadır.

Kısacası Nijerya pazarına yönelik mobilya sevkiyatlarında ambalajlama; ürün koruması, İngilizce işaretleme, belge-ambalaj tutarlılığı ve ahşap ambalajda karantina uyumu birlikte ele alınması gereken bir başlıktır.

#### **4.11 Lojistik (nakliye süresi, en fazla tercih edilen taşıma modları, güzergahlar v.b.)**

Ülkenin ihracatında en fazla tercih edilen taşıma yöntemi denizyoludur. Toplam mal sevkiyatının %97,9'u denizyoluyla gerçekleştirilmektedir. İhracatın %2,61'i havayoluyla gerçekleştirilmekte olup kara taşımacılığı çok düşük düzeyde kalmaktadır. Benzer şekilde, ithalat içinde, en fazla tercih edilen taşıma yöntemi deniz yolu olarak kullanılmaktadır. Toplam ithalatın %88,4'ü deniz yoluyla sağlanırken, %11,7'i havayoluyla gerçekleştirilmektedir.

Ülke içerisinde lojistiğin %90'ı kara yoluyla gerçekleştirilmektedir. 200.000 km karayoluna sahip olan ülkede toplam yolların %18'ü Federal Hükümet tarafından, %16'sı eyaletler tarafından %66'sı ise yerel yönetimler tarafından işletilmektedir. Ülkedeki 36 eyaletin 19'unda toplamda 3.500 km demiryolu bulunmakta olup ülkede 280 demiryolu istasyonu hizmet vermektedir. Bununla birlikte, ülkede 22 havalimanı faaliyetlerini sürdürmekte olup bunların 6'sı uluslararası havalimanı olarak çalışmaktadır.

Firma bazlı ürün gamı ve sevkiyat sıklığı dikkate alınarak, "Full Container Load" (FCL), "Less than Container Load" (LCL), havayolu ve "Roll-on/Roll-off" (Ro-Ro) alternatifleri için rota, sefer ve maliyet kıyaslaması yapılması önerilmektedir.

Nijerya'daki deniz kapılarında operasyonların koordinasyonu "Nigerian Ports Authority" (NPA; Nijerya Liman İdaresi) tarafından yürütülmektedir. NPA'nın günlük gemi programları ve rıhtım planları, ithalatçılar ve lojistik sağlayıcılar için varış-ayrılış planlamasında temel bir referans oluşturmaktadır. Lagos'taki Apapa ve Tin Can Island limanlarının yanı sıra, Rivers Eyaleti'ndeki Onne Limanı ve Lekki Deep Sea Port, hat çeşitliliği ve kapasite artışı bakımından ihracatçılara ek seçenekler sağlamaktadır.

Türkiye'den çıkan konteyner gemileri tipik olarak Akdeniz boyunca batıya ilerleyip Cebelitarık Boğazı'nı geçtikten sonra Atlantik üzerinden Gine Körfezi'ne yönelerek Lagos'a ulaşmaktadır.

Toplam transit süresini en fazla etkileyen unsurlar; (i) aktarma sayısı ve aktarma limanlarının seçimi (örneğin Malta Freeport, Algeciras veya Tanger Med gibi merkezler), (ii) hat operatörünün servis frekansı ve filo planı, (iii) varış limanındaki rıhtım ve saha yoğunluğu ile operasyonel verimlilik ve (iv) mevsimsel hava/deniz koşullarıdır.

#### **4.12 Dağıtım Kanalları,**

Nijerya'ya mobilya ihracatında pazara giriş stratejisinin, uygulamada büyük ölçüde yerel distribütör, showroom ortağı, proje tedarikçisi veya Nijerya'da kurulmuş satış şirketi üzerinden kurgulanması gerekmektedir; zira Nijerya şirketler mevzuatı uyarınca yabancı bir şirketin ülkede yerel şirket kuruluşu olmaksızın düzenli ticari faaliyette bulunması kural olarak mümkün değildir. Bu nedenle Türk firmaları açısından en işlevsel model; ürünlerin çoğunlukla Lagos'taki Apapa ve Tin Can Island limanları üzerinden

ülkeye giriş yapması, buradan Lagos'un showroom ve depo ağı, Abuja'nın orta-üst segment konut, diplomatik misyon, kamu ve ofis projeleri, Kano'nun kuzey dağıtım ve toptan ticaret ağı, Port Harcourt'un petrol-gaz ve kurumsal proje talebi ve Enugu'nun bölgesel perakende erişimi dikkate alınarak çok kanallı bir dağıtım yapısının kurulmasıdır.

Mobilya pazarında özellikle teslimat, montaj, garanti, yedek parça, iade ve satış sonrası hizmet beklentisi yüksek olduğundan, yalnızca ürün sevkiyatına dayalı bir ihracat modeli çoğu zaman yeterli olmamakta; yerel ortak aracılığıyla stok, montaj ekibi ve müşteri ilişkileri yönetiminin desteklenmesi rekabet avantajı sağlamaktadır. Ayrıca Lagos limanlarında dönemsel sıkışıklık ve iç nakliyyede yüksek yakıt/lojistik maliyetleri dikkate alındığında, pazara girişte liman seçimi, iç dağıtım süresi, son kilometre teslimat kapasitesi ve yerel tahsilat/ödeme mekanizması da en az fiyat ve ürün kalitesi kadar belirleyici hâle gelmektedir.

Bu çerçevede, Nijerya mobilya pazarına girişte en uygun yaklaşım; yerel kurumsal varlık, distribütörlük veya proje ortaklığı, showroom görünürlüğü, stoklu çalışma ve güçlü satış sonrası hizmet altyapısını birlikte içeren bir model olarak değerlendirilmektedir.

#### **4.13 E-Ticaret (Sınır Ötesi E-Ticaret/E-İhracat)**

##### **4.13.1 Ülkedeki Pazaryerleri**

Nijerya'da mobilya ürünlerinin çevrim içi satışında genel pazaryerleri, ilan platformları ve sosyal ticaret kanalları birlikte kullanılmaktadır. Mobilya kategorisi bakımından Jumia, Konga ve Jiji öne çıkan platformlar arasında yer almakta olup; Jumia'da ev-ofis mobilyaları, ofis sandalyesi, masa, mutfak mobilyası ve oturma grupları gibi alt kategorilerde geniş ürün listeleri bulunmaktadır. Konga da ev ve ofis mobilyaları, oturma odası ürünleri, yatak, dolap, TV ünitesi ve ev dekorasyonu ürünleri bakımından kullanılan önemli çevrim içi satış kanallarından biridir. Jiji ise yeni ve ikinci el mobilya ürünlerinin listelendiği, özellikle sandalye, masa, yatak, kanepeler, TV ünitesi, yatak odası takımları ve gardırop gibi ürünlerde yaygın kullanılan ilan temelli bir platform niteliğindedir.

Bunun yanında, Nijerya'da mobilya satışlarında yalnızca klasik pazaryerleri değil; Facebook Marketplace, Instagram Shop, WhatsApp Business, WhatsApp grupları, Telegram ve TikTok gibi sosyal ticaret kanalları da önemli rol oynamaktadır. Özellikle hacimli ürünlerde tüketiciler, çevrim içi ürün incelemesini takiben satıcıyla doğrudan iletişime geçmekte; teslimat, montaj, ürün ölçüsü, renk ve kumaş tercihi gibi hususları çoğu zaman mesajlaşma kanalları üzerinden netleştirmektedir. Nijerya e-ticaret pazarında mobil ticaretin ve sosyal platformlar üzerinden ürün keşfi/satın alma süreçlerinin giderek önem kazandığı görülmektedir.

##### **4.13.2 Özel Günler, Bayramlar v.b.**

Mobilya sektöründe kampanya dönemleri açısından Kara Cuma, Noel/Yılbaşı dönemi, Bağımsızlık Günü (1 Ekim), Paskalya, Ramazan ve Kurban Bayramı dönemleri ile okul dönüş sezonu öne çıkmaktadır. Bu dönemlerde özellikle ev yenileme, ofis kurulumu, öğrenci/konaklama ihtiyaçları ve yeni taşınma kaynaklı talebin arttığı; oturma grupları, yatak, çalışma masası, ofis sandalyesi, gardırop, TV ünitesi ve dekorasyon ürünlerinde indirim kampanyalarının yoğunlaştığı değerlendirilmektedir.

<b>Nijerya'da 2026 Yılı Tatilleri</b>	
<b>Tarih</b>	<b>Tatil adı</b>
1 Ocak 2026, Perşembe	Yeni Yıl

Nijerya'da 2026 Yılı Tatilleri	
Tarih	Tatil adı
19 Mart 2026, Perşembe	Ramazan Bayramı tatili
20 Mart 2026, Cuma	Ramazan Bayramı
3 Nisan 2026, Cuma	Kutsal Cuma / Good Friday
6 Nisan 2026, Pazartesi	Paskalya Pazartesi
1 Mayıs 2026, Cuma	İşçi Bayramı
27 Mayıs 2026, Çarşamba	Kurban Bayramı / Eid al-Adha
28 Mayıs 2026, Perşembe	Kurban Bayramı ilave tatili
12 Haziran 2026, Cuma	Demokrasi Günü
26 Ağustos 2026, Çarşamba	Mevlid Kandili / Eid el-Maulud
1 Ekim 2026, Perşembe	Bağımsızlık Günü / Ulusal Gün
25 Aralık 2026, Cuma	Noel
26 Aralık 2026, Cumartesi	Boxing Day

#### 4.13.3 En Çok Kullanılan Sosyal Medya Platformları

Nijerya'da en fazla kullanılan sosyal medya platformları, ölçüm yöntemine göre farklı sıralanabilmektedir. Kullanıcıların beyan ettiği aylık kullanım oranlarına göre WhatsApp, TikTok, Facebook ve Instagram öne çıkarken; reklam erişimi bakımından TikTok, Facebook, YouTube ve Snapchat daha yüksek görünmektedir. DataReportal'ın 2026 Nijerya raporuna göre ülkede 2025 sonu itibarıyla 47,8 milyon sosyal medya kullanıcı kimliği bulunmakta olup bu sayı toplam nüfusun yaklaşık %20'sine karşılık gelmektedir.

Nijerya'da En Çok Kullanılan Sosyal Medya Platformları			
Sıra	Platform	Kullanım / erişim göstergesi	Değerlendirme
1	<b>WhatsApp</b>	Aylık kullanım: <b>%96,5</b>	Nijerya'da iletişim, müşteri ilişkileri ve sosyal ticaret açısından en kritik kanaldır.
2	<b>TikTok</b>	Aylık kullanım: <b>%89,7</b> ; reklam erişimi: <b>47,8 milyon</b>	Genç nüfus, video içerik, ürün keşfi ve influencer pazarlaması açısından hızla büyüyen platformdur.
3	<b>Facebook</b>	Aylık kullanım: <b>%89,2</b> ; reklam erişimi: <b>38,0 milyon</b>	Geniş kitle erişimi, Facebook Marketplace ve gruplar üzerinden satış için önemlidir.
4	<b>Instagram</b>	Aylık kullanım: <b>%89,2</b> ; reklam erişimi: <b>10,0 milyon</b>	Görsel ürün tanıtımı, marka algısı, moda, mobilya, dekorasyon ve yaşam tarzı ürünlerinde etkilidir.

Nijerya’da En Çok Kullanılan Sosyal Medya Platformları			
Sıra	Platform	Kullanım / erişim göstergesi	Değerlendirme
5	X / Twitter	Aylık kullanım: %80,7; reklam erişimi: 6,95 milyon	Haber, gündem, kamuoyu ve marka görünürlüğü açısından kullanılmaktadır.
6	Telegram	Aylık kullanım: %79,2	Grup ve kanal temelli iletişim, topluluk yönetimi ve kampanya duyurularında kullanılmaktadır.
7	Snapchat	Aylık kullanım: %79,2; reklam erişimi: 23,0 milyon	Özellikle genç kullanıcı kitlesine erişim bakımından dikkate değerdir.
8	YouTube	Reklam erişimi: 30,5 milyon	Ürün inceleme, tanıtım videosu, eğitim içerikleri ve marka güveni oluşturma bakımından önemlidir.
9	Messenger	Aylık kullanım: %63,1; reklam erişimi: 5,65 milyon	Facebook ekosistemi içinde müşteri iletişimi ve satış sonrası destek amacıyla kullanılmaktadır.
10	LinkedIn	Aylık kullanım: %31,3; reklam erişimi: 13,0 milyon	B2B iletişim, kurumsal görünürlük ve profesyonel ağ oluşturma bakımından önemlidir.

#### 4.13.4 E-Ticaretteki Gümrük Vergileri ve Muafiyetleri

Nijerya’da ithal ürünlere uygulanan gümrük vergileri, Economic Community of West African States (ECOWAS) Common External Tariff (CET) sistemi çerçevesinde ürünün GTİP/HS koduna göre belirlenmektedir. ECOWAS ortak gümrük tarifesi kapsamında temel tarife bantları %0, %5, %10, %20 ve %35 olarak uygulanmakta; buna ilave olarak bazı ürünlerde ithalat ayarlama vergisi, ek vergi, harç veya ürün bazlı özel düzenlemeler söz konusu olabilmektedir. Bu nedenle e-ticaret yoluyla ithal edilen ürünlerde de vergilendirme, satış kanalından ziyade ürünün gümrük sınıflandırması ve kıymeti üzerinden yapılmaktadır.

Nijerya Gümrük Servisi Kurulu tarafından alınan karar uyarınca, 8 Eylül 2025 tarihinden itibaren düşük kıymetli gönderiler için 300 ABD doları tutarında de minimis muafiyet eşiği uygulanmaya başlanmıştır. Bu kapsamda, değeri 300 ABD doları veya altında olan ve yasaklı ya da kısıtlı ürün niteliği taşımayan düşük kıymetli ithalat gönderileri, e-ticaret gönderileri ve yolcu beraberliği eşya, ithalat vergileri ve ilgili vergilerden muaf tutulabilmektedir. Söz konusu muafiyetin yılda en fazla dört ithalat ile sınırlı olduğu belirtilmektedir.

Katma Değer Vergisi (KDV) bakımından Nijerya’da genel oran %7,5 olarak uygulanmaya devam etmektedir. 2025 tarihli vergi reformu kapsamında KDV oranı korunmuş; bununla birlikte temel gıda ürünleri, tıbbi ve farmasötik ürünler, eğitim materyalleri ve benzeri bazı temel mal ve hizmetlerde sıfır oranlı KDV uygulamasının kapsamı genişletilmiştir. Dolayısıyla Nijerya’da çevrim içi satışlar için genel ve ayrı bir KDV muafiyeti bulunmamakta; ancak ürünün niteliğine, ithalat kıymetine ve de minimis eşiği kapsamında olup olmadığına göre vergi yükümlülüğü değişebilmektedir.

Ayrıca, 2026 yılı itibarıyla Nijerya’da gümrük ve vergi alanında bazı güncellemeler yapılmıştır. 2026 Fiscal Policy Measures kapsamında bazı tarife kalemlerinde ithalat vergileri gözden geçirilmiş, belirli ürünlerde ithalat ayarlama vergisi ve ithalat yasak listesi güncellenmiş, bazı sektörleri desteklemek amacıyla belirli ürünlerde indirimli gümrük vergisi uygulanmasına karar verilmiştir. Bununla birlikte, söz konusu değişiklikler genel olarak ürün bazlı gümrük ve vergi düzenlemelerine ilişkindir; e-ticaret işlemlerine özgü, tüm çevrim içi alışverişleri kapsayan ayrı bir genel vergi artışı veya yeni bir e-ticaret gümrük vergisi tespit edilmemiştir.

#### 4.13.5 E-Ticarete Yönelik Düzenlemeler

Nijerya, tüketicilerin korunmasını sağlarken ülkenin dijital ekonomisinin büyümesini ve gelişmesini teşvik etmeyi amaçlayan e-ticaret için çeşitli kurallar ve düzenlemeler uygulamaya koymuştur; hükümet, e-ticaretin ekonomi için öneminin farkında olup işletmeler ve tüketiciler için elverişli bir ortam yaratmaya yönelik adımlar atmaktadır. Bu çerçevede, Ulusal Bilgi Teknolojisi Geliştirme Ajansı (National Information Technology Development Agency - NITDA), Nijerya’da bilgi teknolojilerinin geliştirilmesi, dijital iş modellerinin desteklenmesi, dijital mal ve hizmet piyasalarının güçlendirilmesi ve e-ticaretin yaygınlaştırılması amacıyla faaliyet göstermekte; çevrim içi işletmeleri destekleyerek ve dijital ödeme sistemlerinin benimsenmesine katkı sunarak e-ticaret ekosisteminin büyümesine çalışmaktadır.

Ulusal e-ödeme altyapısının geliştirilmesine yönelik politikalar ile Merkez Bankası’nın (Central Bank of Nigeria - CBN) Payments System Vision 2025 yaklaşımı da elektronik ödemelerin güvenli, erişilebilir ve yaygın hâle getirilmesini hedeflemekte, böylece çevrim içi ticaretin operasyonel temelini güçlendirmektedir.

Telekomünikasyon ve geniş bant altyapısı bakımından Nijerya İletişim Kurulu’nun (Nigerian Communications Commission - NCC) kaliteli internet hizmetlerinin geliştirilmesi ve geniş bant penetrasyonunun artırılmasına yönelik düzenleyici rolü, e-ticaretin ülke genelinde yayılması açısından önem taşımaktadır.

Finansman tarafında ise Endüstri Bankası (Bank of Industry - BoI), e-ticaret işletmeleri dâhil olmak üzere dijital dönüşüm, internet sitesi, mobil uygulama ve teknoloji yatırımı yapmak isteyen işletmelere kredi ve destek imkânları sunmaktadır.

Öte yandan, Nijerya’daki e-ticaret düzenleyici çerçevesi artık yalnızca teşvik politikalarıyla sınırlı olmayıp, National Digital Economy and E-Governance Act, 2024 ile elektronik kayıtların, elektronik sözleşmelerin ve dijital işlemlerin hukuki geçerliliğine daha açık bir temel sağlanmış; Nigeria Data Protection Act, 2023 ile de kişisel verilerin işlenmesi, saklanması ve aktarılmasına ilişkin yükümlülükler güçlendirilerek Nigeria Data Protection Commission (NDPC) veri koruma otoritesi olarak kurumsallaştırılmıştır.

Buna ilaveten, 2025 tarihli uygulama direktifi veri sorumluları ve veri işleyenler için uyum yükümlülüklerini daha ayrıntılı hâle getirmiş; böylece çevrim içi platformlar bakımından aydınlatma metni, açık rıza, veri minimizasyonu ve uyum beyanı gibi hususlar daha kritik hâle gelmiştir. Son olarak, e-ticaret faaliyetleri tüketici hakları, dijital ödeme güvenliği, vergi yükümlülükleri ve siber güvenlik boyutlarıyla da giderek daha fazla düzenlenmekte; bu durum Nijerya’da çevrim içi satış yapmak isteyen firmalar açısından yalnızca pazar fırsatlarını değil, aynı zamanda hukuki ve teknik uyum gerekliliklerini de ön plana çıkarmaktadır.

#### **4.13.6 E-Ticarete Yönelik Ödeme Sistemleri ve Lojistik Hizmetleri (Hızlı kargo ve sipariş karşılama hizmetleri (fulfillment) sunan firmalar v.b.)**

Nijerya’da dijital ödeme altyapısı son yıllarda önemli ölçüde çeşitlenmiş olup, Quickteller hâlen ülkede yaygın kullanılan elektronik ödeme platformlarından biri olarak öne çıkmaktadır. Quickteller, Interswitch altyapısı üzerinde çalışan ve fatura ödeme, para transferi, tahsilat ve çeşitli tüketici işlemlerini destekleyen yerleşik bir platform niteliğindedir. Bunun yanında Paystack ve Flutterwave, özellikle e-ticaret siteleri, çevrim içi satıcılar ve kurumsal tahsilat yapan işletmeler bakımından öne çıkan başlıca ödeme ağ geçitleri arasında yer almakta; Paystack Afrika genelinde 200 binden fazla işletmeye ödeme altyapısı sunduğunu, Flutterwave ise 2 milyondan fazla işletmenin platformunu kullandığını belirtmektedir. OPay ve Chipper Cash daha çok cüzdan, transfer ve günlük dijital ödeme kullanımında görünürlük taşıırken, Interswitch ise daha geniş bir ödeme altyapısı sağlayıcısı olarak kart, switch ve kurumsal ödeme çözümlerinde merkezi bir konuma sahiptir.

Öte yandan, Nijerya ödeme ekosistemi artık yalnızca klasik ödeme ağ geçitlerinden ibaret değildir. Son dönemde özellikle Moniepoint ve PalmPay gibi oyuncular da pazarda güçlü biçimde öne çıkmaktadır. Moniepoint, hem bireysel hem işletme bankacılığı, ödeme, POS, kredi ve çapraz sınır finansal çözümleriyle çok daha geniş bir finansal teknoloji platformuna dönüşmüş durumdadır. Bu nedenle güncel bir değerlendirmede Moniepoint'in de Paystack, Flutterwave, Quickteller ve OPay ile birlikte anılması yerinde olacaktır.

Lojistik tarafında ise DHL, FedEx, UPS ve Red Star Express, Nijerya'da uluslararası gönderi, ekspres teslimat ve kurumsal kargo çözümleri bakımından öne çıkan başlıca firmalar arasında yer almaktadır. Maersk daha çok deniz taşımacılığı ve uluslararası tedarik zinciri çözümleri açısından önem taşıırken, ülkedeki yerel ve bölgesel lojistik oyuncuları özellikle e-ticaret siparişlerinin depolanması, hazırlanması, son kilometre teslimatı ve tersine lojistik süreçlerinde belirleyici rol oynamaktadır. Bu kapsamda Konga Logistics (KXpress), ülke genelinde 85 noktaya ulaşan ağı, API entegrasyonu, sipariş karşılama ve Pan-Nigeria teslimat kapasitesi ile dikkat çekmektedir. ABC Cargo/ABC Transport da ülke içinde kargo ve konsolide teslimat hizmeti veren yerli oyuncular arasında sayılabilir.

E-ticaret lojistiğinde yalnızca klasik kargo firmaları değil, teknoloji destekli dağıtım ağları da önem kazanmıştır. Özellikle ürünlerin uluslararası sevkiyat öncesi veya sonrası güvenli şekilde depolanması, siparişlerin hazırlanması, iade süreçlerinin yönetilmesi ve ülke içi kapıdan kapıya teslimatın sağlanması bakımından Konga Logistics gibi e-ticaret odaklı çözümler öne çıkmaktadır. Nijerya pazarında ayrıca GIG Logistics (GIGL), Kwik, Sendbox, Topship ve benzeri dijital lojistik oyuncuları da çevrim içi satıcılar bakımından önem taşımaktadır; bu şirketler e-ticaret işletmelerine depo, fulfillment, yerel dağıtım, uluslararası gönderi koordinasyonu ve dijital takip altyapısı sunarak pazardaki lojistik kapasiteyi genişletmektedir.

#### **4.14 Sektörde Tüketici /Alıcı Tercihleri ve Son Trendler**

Tüketici tercihleri bakımından pazarda iki yönlü bir eğilim gözlenmektedir. Bir tarafta, fiyat hassasiyeti yüksek geniş tüketici kitlesi açısından dayanıklı, uygun fiyatlı, kolay taşınabilir ve bakım maliyeti düşük ürünler talep görmektedir. Diğer tarafta, üst gelir grubu, kurumsal alıcılar, oteller, servisli apartmanlar, ofisler ve yeni konut projeleri bakımından modern tasarımlı, kaliteli malzemeli, estetik görünümü güçlü ve satış sonrası hizmetle desteklenen ürünlere yönelim artmaktadır. Bu çerçevede “uygun fiyatlı lüks”, modern-minimal çizgiler, fonksiyonel depolama çözümleri, modüler mobilyalar, ergonomik ofis ürünleri ve kişiselleştirilebilir ürünler pazarda önem kazanmaktadır.

Mobilya kategorisinde tüketiciler yalnızca ürün fiyatına değil; teslimat süresi, kurulum/montaj hizmeti, ürün ölçülerinin mekâna uyumu, kumaş ve renk seçeneği, garanti koşulları ve satıcının güvenilirliği gibi unsurlara da dikkat etmektedir. Özellikle hacimli ürünlerde çevrim içi araştırma ve ürün keşfi yaygınlaşmakla birlikte, nihai satın alma kararında satıcıyla doğrudan temas, WhatsApp üzerinden görüşme, showroom ziyareti, ürünün gerçek fotoğraf/video ile teyidi ve teslimat-montaj organizasyonu önemini korumaktadır. Bu nedenle Nijerya'da mobilya e-ticareti, klasik “sepete ekle-satın al” modelinden ziyade çoğu zaman çevrim içi keşif, satıcıyla görüşme, pazarlık, ölçü netleştirme ve teslimat koordinasyonunu içeren hibrit bir satış yapısına sahiptir.

E-ticaret açısından bakıldığında, Nijerya'da mobilya ürünleri hem genel pazaryerlerinde hem de ilan platformlarında görünürlük kazanmaktadır. Jumia'da “Home Furniture” kategorisinde binlerce ürün listelenmekte; ürünler popülerlik, fiyat, yeni gelenler ve ürün puanı gibi kriterlerle sıralanabilmektedir. Jiji'de ise sandalye, masa, yatak ve baza, kanepeler, TV ünitesi, yatak, gardırop ve benzeri kategoriler altında yeni ve ikinci el mobilya ilanları yer almakta olup, platform ikinci el ve doğrudan satıcıyla temas modelinde önemli bir kanal niteliği taşımaktadır. Nijerya e-ticaret pazarının 2026 yılında 10,49 milyar ABD dolarına

ulaşmasının beklendiği, mobil ticaretin çevrim içi siparişlerde çok yüksek paya sahip olduğu ve sosyal platformların ürün keşfi ile satın alma süreçlerinde kritik hale geldiği ifade edilmektedir.

Moda ve tasarım eğilimleri bakımından pazarda modern, sade ve fonksiyonel tasarımlar ile Afrika kültürel öğelerini yansıtan daha gösterişli, renkli ve karakterli tasarımlar birlikte gelişmektedir. Lagos merkezli tasarım ekosisteminde yerel malzeme kullanımı, modülerlik, zanaatkarlık, sürdürülebilirlik ve Afrika kültürel mirasının çağdaş tasarımla birleştirilmesi dikkat çekmektedir. Lagos pazarlarından ve günlük yaşam pratiklerinden esinlenen tasarımcıların, ahşap, metal, bambu, kumaş ve yerel dokuları çağdaş mobilya ve iç mekân ürünlerine uyarladığı görülmektedir. Bu durum, Nijerya'da mobilya tüketiminin yalnızca işlevsel bir ihtiyaç olmaktan çıkarak kimlik, statü, yaşam tarzı ve mekânsal temsil unsuru haline geldiğini göstermektedir.

Bununla birlikte, ülkedeki yüksek yaşam maliyeti ve hanehalkı harcamaları üzerindeki baskı, tüketicileri fiyat-performans dengesi güçlü ürünlere yöneltmektedir. Mart 2026 itibarıyla açıklanan enflasyon verileri, tüketici fiyatlarındaki baskının devam ettiğini göstermekte olup, bu durum mobilya gibi dayanıklı tüketim ürünlerinde satın alma kararlarının daha seçici ve ertelenebilir hale gelmesine neden olabilmektedir. Bu çerçevede taksit, kampanya, sezon indirimi, ücretsiz teslimat, montaj desteği ve garanti gibi unsurlar tüketici kararlarında daha belirleyici hale gelmektedir.

Kurumsal alıcılar bakımından ise ofis, otel, restoran, eğitim kurumu, sağlık tesisi ve konut projeleri için toplu alım, proje bazlı üretim, ölçüye özel tasarım, hızlı teslimat ve satış sonrası servis öne çıkmaktadır. Ofis mobilyalarında ergonomik sandalye, çalışma masası, toplantı masası, resepsiyon alanı mobilyaları, modüler depolama çözümleri ve alan verimliliği sağlayan ürünlere talep artmaktadır. Konut segmentinde ise oturma odası takımları, yatak odası mobilyaları, mutfak dolapları, TV üniteleri, yemek masaları ve çok amaçlı depolama çözümleri en fazla talep gören ürün grupları arasında değerlendirilmektedir.

Bu çerçevede, Nijerya mobilya pazarında başarılı olunabilmesi için ürünlerin yalnızca fiyat açısından değil; dayanıklılık, iklim koşullarına uygun malzeme, kolay montaj, modern tasarım, ölçü/kumaş/renk esnekliği, teslimat güvenilirliği ve satış sonrası destek unsurlarıyla birlikte konumlandırılması önem taşımaktadır. Türk firmaları açısından özellikle orta-üst segmentte modern tasarımlı, modüler, demonte/kolay monte edilebilir, dayanıklı ve proje bazlı üretime uygun mobilyalar için fırsat bulunduğu; ancak pazara girişte yerel distribütör, montaj ağı, sosyal medya görünürlüğü, WhatsApp Business üzerinden müşteri iletişimi ve güvenilir teslimat organizasyonunun kritik başarı faktörleri olduğu değerlendirilmektedir.

#### **4.15 Sektörde Vergiler (gümrük vergisi, katma değer vergisi, özel tüketim vergisi, ilave gümrük vergisi, anti dumping vergisi v.b.)**

Nijerya mobilya sektöründe ithalat maliyetinin ana bileşenleri %20 civarında gümrük vergisi, %7,5 KDV, bazı alt kalemlerde %10 parça/aksam vergisi ve işlem bazlı idari harçlardan oluşmaktadır. Mevcut tarife cetvelinde standart mobilya ürünleri bakımından özel tüketim vergisi, ithalat ayarlama vergisi veya mobilyaya özgü anti-damping vergisi öngörülmemektedir. Ancak ürünün HS kodu, menşe ülkesi, ithalat şekli, kıymeti, Form M süreci ve işlem tarihindeki maliye/gümrük talimatları nihai vergi yükünü değiştirebileceğinden, sevkiyat öncesinde ilgili GTİP bazında Nijerya Gümrük Servisi veya yerel gümrük müşaviri üzerinden teyit alınması önem arz etmektedir.

Nijerya Gümrük Servisi, ithalat vergisinin CIF kıymet üzerinden hesaplandığını ve ithalatçıların ayrıca FOB kıymet üzerinden %1 idari ücret ödemeye devam ettiğini belirtmektedir. Ayrıca, geçmiş uygulamalarda gümrük hesaplamalarında %7 surcharge, %1 Comprehensive Import Supervision Scheme (CISS) ve %0,5 ECOWAS Trade Liberalisation Scheme (ETLS) levy gibi kalemlerin de yer aldığı görülmektedir.

Nijerya’da anti-damping ve telafi edici vergi uygulanmasına imkân veren hukuki çerçeve bulunmakla birlikte, mobilya ürünleri özelinde güncel, yürürlükte ve yaygın bir anti-damping vergisi tespit edilmemiştir. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) 2024 Nijerya Ticaret Politikası İncelemesi’nde, Nijerya’nın anti-damping ve telafi edici önlemlere ilişkin bildirimlerinin uzun süre “nil notification” niteliğinde olduğu ve yetkililerin 2017’den beri bu tür vergiler uygulamadıklarını belirttikleri ifade edilmektedir.

Ürün grubu / HS kodu	Gümrük vergisi	KDV	İlave gümrük vergisi / IAT	ÖTV / Excise	Değerlendirme
9401 – Oturmaya mahsus mobilyalar / koltuk, sandalye vb.	Genellikle %20	%7,5	%0	%0	Nihai tüketiciye yönelik koltuk, sandalye ve benzeri ürünlerde temel oran %20’dir.
9401 – Oturma mobilyalarının parçaları	Genellikle %10	%7,5	%0	%0	Parça ve aksam ithalatında nihai ürüne kıyasla daha düşük gümrük vergisi uygulanmaktadır.
9402 – Medikal, cerrahi, dişçilik/veteriner mobilyaları	%5–%20	Genellikle %0	%0	%0	Hastane yatağı, muayene masası, dişçi koltuğu gibi özel kullanım amaçlı ürünlerdir.
9403 – Diğer mobilyalar ve parçaları	Nihai ürünlerde genellikle %20, parçalarda %10	Genellikle %7,5	%0	%0	Ofis, mutfak, yatak odası, plastik, metal, ahşap, bambu/rattan mobilyalar bu gruptadır.
9404 – Yatak destekleri, şilteler, yorgan, yastık vb.	Genellikle %20	%7,5	%0	%0	Yatak, şilte, yastık ve benzeri ev tekstili/mobilya tamamlayıcı ürünlerde uygulanır.
9405 – Aydınlatma ürünleri	Genellikle %20, bazı parçalarda %10	%7,5	%0	%0	Mobilya ve iç dekorasyonla birlikte değerlendirilen aydınlatma ürünleri için ayrıca dikkate alınmalıdır.
9406 – Prefabrik yapılar	Genellikle %20	%7,5	%0	%0	Ahşap veya çelik modüler yapı unsurları için geçerlidir.

#### 4.16 Varsa Sektöre Yönelik ve Genel Tarife Dışı Engeller

Nijerya mobilya sektöründe tarife dışı engellerin temelinde gümrük vergisi dışındaki ithalat prosedürleri, teknik uygunluk belgelendirmesi ve liman/gümrük uygulamalarından kaynaklanan işlem maliyetleri yer almaktadır. Mobilya ürünleri bakımından özellikle SONCAP belgelendirmesi, e-Form M ve PAAR süreçleri, fiziki muayene uygulamaları, liman beklemeleri ve ürün bazında değişebilen ithalat kısıtlamaları ihracatçı firmalar açısından dikkate alınması gereken başlıca hususlardır.

Bu çerçevede, Nijerya’ya mobilya ihracatı planlayan firmaların sevkiyat öncesinde ürün bazında GTİP teyidi, SONCAP gereklilikleri, ithalat yasağı/kısıtlaması durumu, Form M açılışı, PAAR süreci, ambalaj/etiketleme koşulları ve yerel gümrük müşaviri değerlendirmesi üzerinden işlem yapmaları önem arz

etmektedir. Özellikle 9401, 9403 ve 9404 başlıklarında yer alan ürünlerde, kamu kaynaklarında görülen farklılıklar nedeniyle güncel uygulamanın yazılı olarak teyit edilmesi tavsiye edilmektedir.

### 5. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Fırsatlar (Örnek: artan talep, e-ticaretin yaygınlaşması, ülkemizle yapılan Serbest Ticaret Anlaşması v.b.)

Nijerya mobilya pazarı, büyük nüfus yapısı, hızlı şehirleşme, konut açığı, ticari gayrimenkul ve ofis yatırımları, otelcilik ve hizmet sektöründeki gelişim ile e-ticaret kanallarının yaygınlaşması nedeniyle Türk mobilya ihracatçıları açısından önemli fırsatlar barındırmaktadır. Ülkede mobilya talebi yalnızca hanehalkı tüketiminden kaynaklanmamakta; ofis, otel, restoran, eğitim kurumu, sağlık tesisi, kamu kurumu, servisli apartman ve konut projeleri gibi kurumsal alıcı grupları da pazarın önemli bir bölümünü oluşturmaktadır.

<b>Nijerya’da Mobilya Sektörlerinde Fırsat Alanları</b>		
<b>Fırsat alanı</b>	<b>Nijerya pazarı açısından değerlendirme</b>	<b>Türk ihracatçıları açısından karşılığı</b>
<b>Artan konut ve şehirleşme kaynaklı talep</b>	Nijerya’da konut ihtiyacı ve mevcut konut stokunun yenilenmesi mobilya talebini desteklemektedir. Nijerya Federal Konut ve Kentsel Gelişim Bakanlığı, 2025 itibarıyla ülkede yaklaşık 15,2 milyon konut birimi düzeyinde konut yetersizliği bulunduğunu açıklamıştır. Bu durum yeni konut üretimi yanında mevcut konutların yenilenmesi ve iç mekân iyileştirmesi ihtiyacını da artırmaktadır.	Oturma grupları, yatak odası takımları, gardırop, TV ünitesi, mutfak dolabı, yemek odası takımı ve depolama çözümleri bakımından orta-üst segmente yönelik ihracat fırsatı bulunmaktadır.
<b>İnşaat ve gayrimenkul sektörünün canlılığı</b>	Nijerya Ulusal İstatistik Bürosu (National Bureau of Statistics – NBS) verilerine göre inşaat sektörü 2025 yılı dördüncü çeyreğinde reel olarak <b>%5,08</b> büyümüştür. Gayrimenkul hizmetleri de aynı dönemde pozitif büyüme kaydetmiştir. Bu eğilim, mobilya, iç dekorasyon ve tamamlayıcı ev/ofis ürünleri talebini desteklemektedir.	Proje bazlı mobilya, otel mobilyası, ofis mobilyası, modüler ofis çözümleri ve toplu konut projelerine yönelik ürünlerde fırsat bulunmaktadır.
<b>Modern ve modüler ürünlere yönelen tüketici tercihi</b>	Nijerya mobilya pazarında şehirli tüketiciler ve kurumsal alıcılar modern, fonksiyonel, dayanıklı ve alan verimliliği sağlayan ürünlere yönelmektedir. Pazar araştırmalarında Nijerya mobilya pazarının 2026–2032 döneminde yıllık ortalama <b>%8,5</b> büyümesinin beklendiği; büyümenin şehirleşme, orta sınıf tüketimi, konut/ofis ihtiyacı ve e-ticaret platformlarının yaygınlaşmasıyla desteklendiği belirtilmektedir.	Türk firmalarının modern tasarım, demonte/kolay monte edilebilir yapı, modülerlik, renk-kumaş seçeneği ve fiyat/kalite dengesiyle rekabet avantajı elde edebileceği değerlendirilmektedir.

<b>Nijerya’da Mobilya Sektörlerinde Fırsat Alanları</b>		
<b>Fırsat alanı</b>	<b>Nijerya pazarı açısından değerlendirme</b>	<b>Türk ihracatçıları açısından karşılığı</b>
<b>Ofis, ticari alan ve kurumsal alım potansiyeli</b>	Nijerya’da Lagos, Abuja ve Port Harcourt gibi merkezlerde ofis, ticari alan, kamu binası, otel, restoran ve hizmet sektörü yatırımları mobilya talebini artırmaktadır. Nijerya mobilya ve modüler ofis pazarının yaklaşık 1,2 milyar ABD doları seviyesinde olduğu; ofis mobilyası ve modüler ofis çözümlerinin özellikle ticari segmentte önem kazandığı belirtilmektedir.	Ergonomik ofis koltukları, çalışma masaları, toplantı masaları, resepsiyon alanı mobilyaları, otel odası mobilyaları, restoran/kafe mobilyaları ve proje bazlı üretim Türk firmaları açısından öne çıkan alanlardır.
<b>E-ticaretin ve sosyal ticaretin yaygınlaşması</b>	Nijerya e-ticaret pazarının 2026 yılında 10,49 milyar ABD doları büyüklüğe ulaşması ve 2031 yılında 18,68 milyar ABD dolarına yükselmesi beklenmektedir. Mobil ticaretin çevrim içi siparişlerde çok yüksek paya sahip olduğu, sosyal platformların ise ürün keşfi ve satın alma süreçlerinde kritik hale geldiği belirtilmektedir.	Türk mobilya firmaları için Jumia, Konga ve Jiji gibi platformlarda görünürlük sağlama; Instagram, WhatsApp Business, Tik Tok ve Facebook Marketplace üzerinden bayi/distribütör destekli satış modeli geliştirme fırsatı bulunmaktadır.
<b>Dijital kanallarda mobilya kategorisinin görünürlüğü</b>	Konga’da ev ve ofis mobilyaları; Jiji’de yeni ve ikinci el ithal mobilyalar; Jumia’da ise ofis masası, çalışma masası ve ev-ofis ürünleri gibi kategoriler aktif şekilde listelenmektedir. Bu durum, mobilya ürünlerinin Nijerya’da çevrim içi araştırma ve satın alma sürecine dahil olduğunu göstermektedir.	Ürünlerin çevrim içi katalog, ölçü bilgisi, gerçek ürün fotoğrafı/video, montaj açıklaması, teslimat bilgisi ve garanti koşullarıyla sunulması Türk firmalarının pazarda güven oluşturmaya katkı sağlayacaktır.
<b>Fiyat/kalite dengesine duyulan ihtiyaç</b>	Nijerya pazarında tüketiciler fiyat duyarlı olmakla birlikte dayanıklı, modern ve uzun ömürlü ürünlere de ilgi göstermektedir. Özellikle ithal ürünlerde kalite algısı, tasarım, teslimat güvenilirliği ve satış sonrası destek satın alma kararında belirleyici olmaktadır.	Türk mobilyası, Avrupa tasarım çizgisine yakınlığı, seri üretim kapasitesi, fiyat/kalite dengesi ve farklı segmentlere ürün sunabilme kabiliyeti sayesinde Çin, Avrupa ve yerel üreticiler arasında ara konumda rekabetçi bir alternatif olarak konumlandırılabilir.
<b>Bölgesel dağıtım ve yerel ortaklık imkânı</b>	Nijerya, Batı Afrika’nın en büyük pazarlarından biri olup ECOWAS ve Afrika Kıtası Serbest Ticaret Alanı (African Continental Free Trade Area – AfCFTA) çerçevesinde bölgesel ticaret bakımından stratejik bir merkez niteliğindedir. ECOWAS Trade Liberalization Scheme (ETLS), menşei kurallarını sağlayan Topluluk menşeli ürünlerde gümrük vergilerinin kaldırılmasını ve serbest dolaşımı hedeflemektedir.	Türkiye’den doğrudan ithal edilen ürünler ETLS kapsamında otomatik olarak tercihli rejimden yararlanmayacaktır. Bununla birlikte, Nijerya’da montaj, kısmi üretim, depo, showroom veya distribütörlük yapılanması kuran firmalar için orta vadede Batı Afrika’ya yeniden ihracat ve bölgesel dağıtım fırsatı doğabilecektir.

Nijerya’da Mobilya Sektörlerinde Fırsat Alanları		
Fırsat alanı	Nijerya pazarı açısından değerlendirme	Türk ihracatçıları açısından karşılığı
<b>İkili ekonomik ilişkilerin güçlenmesi</b>	Türkiye ile Nijerya arasında yürürlükte bir Serbest Ticaret Anlaşması bulunmamaktadır. Ticaret Bakanlığı’nın yürürlükteki Serbest Ticaret Anlaşmaları listesinde Nijerya yer almamaktadır. Bununla birlikte, iki ülke arasında ekonomik, bilimsel ve teknik işbirliği, ticari ve ekonomik işbirliği mutabakatı ve yatırımların karşılıklı teşviki gibi işbirliği zeminleri mevcuttur.	Türkiye ile Nijerya arasında yürürlükte bir Serbest Ticaret Anlaşması bulunmamaktadır. Ticaret Bakanlığı’nın yürürlükteki Serbest Ticaret Anlaşmaları listesinde Nijerya yer almamaktadır. Bununla birlikte Türkiye ile Nijerya arasında Ortak Ekonomi ve Ticaret Komisyonu (JETCO) kurulmasına yönelik ortak deklarasyonun imzalanması da ikili ticari ilişkilerin kurumsallaşması bakımından olumlu bir gelişmedir.

Bu çerçevede, Nijerya mobilya pazarında Türk ihracatçıları açısından en güçlü fırsat alanlarının orta-üst segment konut mobilyaları, modüler ofis mobilyaları, otel ve restoran mobilyaları, proje bazlı iç mekân çözümleri, demonte/kolay monte edilebilir ürünler, e-ticaret uyumlu küçük ve orta hacimli mobilyalar ile sosyal ticaret üzerinden pazarlanabilecek dekoratif ve tamamlayıcı ürünler olduğu değerlendirilmektedir.

Bununla birlikte, Nijerya pazarına girişte yalnızca ürün ihracatına odaklanılması yeterli görülmemektedir. Mobilya gibi hacimli ve satış sonrası hizmet gerektiren ürünlerde yerel distribütör, showroom, depo, montaj ekibi, yedek parça/aksesuar temini, WhatsApp Business destekli müşteri iletişimi ve güvenilir teslimat organizasyonu başarı açısından belirleyici unsurlar olacaktır. Ayrıca, e-ticaret kanallarında satış yapılacak ürünlerin ölçü, malzeme, renk, kumaş, kurulum ve teslimat bilgilerinin açık şekilde sunulması; ürün fotoğraf ve videolarının güven artırıcı nitelikte hazırlanması önem arz etmektedir.

Sonuç olarak, Nijerya mobilya sektörü Türk ihracatçıları için kısa vadede doğrudan ihracat ve distribütörlük, orta vadede ise yerel montaj, proje bazlı tedarik, kurumsal alıcılarda anlaşmalar ve Batı Afrika’ya bölgesel dağıtım imkânları sunmaktadır. Ülkemiz ile Nijerya arasında hâlihazırda bir Serbest Ticaret Anlaşması bulunmamasıyla birlikte, ikili ekonomik ilişkilerin güçlenmesi ve Nijerya’nın bölgesel ticaret merkezi niteliği dikkate alındığında, mobilya sektörünün ihracatçılarımız açısından potansiyel arz eden alanlardan biri olduğu değerlendirilmektedir.

## **6. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Tehditler (Örnek: yoğun rekabet ortamı, korumacı politikalar, tüketici tercihlerinde farklılıklar, ekonomik dalgalanmalar, siyasi istikrarsızlık v.b.)**

Nijerya mobilya sektörü, yüksek nüfus, şehirleşme ve konut ihtiyacı nedeniyle önemli fırsatlar sunmakla birlikte; yoğun rekabet, maliyet baskısı, gümrük ve uygunluk süreçleri, kur oynaklığı, lojistik gecikmeler, güvenlik riskleri ve tüketici tercihleri bakımından ihracatçılarımızın dikkatle yönetmesi gereken riskler barındırmaktadır.

<b>Nijerya’da Mobilya Sektöründe Tehdit Alanları</b>		
<b>Tehdit alanı</b>	<b>Sektöre etkisi</b>	<b>İhracatçılarımız açısından değerlendirme</b>
<b>Yoğun fiyat rekabeti</b>	Nijerya mobilya pazarında yerel üreticiler, atölye tipi imalatçılar, ikinci el ürün satıcıları ve düşük fiyatlı Asya menşeli ürünler güçlü rekabet oluşturmaktadır.	Türk ürünleri kalite ve tasarım açısından avantajlı olmakla birlikte, fiyat duyarlılığı yüksek tüketici kitlesi nedeniyle pazarda yalnızca kalite vurgusu yeterli olmayabilir. Ürünlerin fiyat/performans dengesi, dayanıklılık, teslimat ve satış sonrası hizmetle desteklenmesi gerekmektedir.
<b>Korumacı politika ve yüksek ithalat maliyeti riski</b>	Nijerya, Economic Community of West African States (ECOWAS) Common External Tariff (CET) sistemini uygulamakta; bazı sektörlerde ithalatı yerli üretim lehine yönlendiren ek vergi ve harçlar görülebilmektedir. Amerika Birleşik Devletleri Ticaret Bakanlığı ülke rehberinde, Nijerya’da bazı ürünlerde ek vergi ve harçlarla efektif vergi yükünün ciddi şekilde artabildiği belirtilmektedir.	Mobilyada genel olarak nihai ürün ithalatında gümrük vergisi ve Katma Değer Vergisi (KDV) maliyetleri önemli bir unsur olup, ürünün nihai satış fiyatını yükseltebilmektedir. Türkiye ile Nijerya arasında yürürlükte bir Serbest Ticaret Anlaşması bulunmaması nedeniyle Türk mobilyaları tercihli tarife avantajından yararlanamamaktadır.
<b>SONCAP, Form M ve PAAR süreçleri</b>	Nijerya’ya ithalatta Standards Organisation of Nigeria Conformity Assessment Programme (SONCAP) kapsamında sevkiyat öncesi uygunluk doğrulaması, test, belge kontrolü ve sertifikasyon süreçleri uygulanmaktadır. Ayrıca ithalatta Form M ve Pre-Arrival Assessment Report (PAAR) süreçleri önem taşımaktadır.	Belge eksikliği, yanlış GTİP sınıflandırması, ürün standardı uyumsuzluğu veya sertifika gecikmesi sevkiyatın limanda beklemesine, ek maliyetlere ve müşteri memnuniyetsizliğine yol açabilir. Bu nedenle ihracat öncesinde yerel ithalatçı, gümrük müşaviri ve uygunluk değerlendirme kuruluşu ile koordinasyon kritik önemdedir.
<b>Liman, gümrük ve iç lojistik gecikmeleri</b>	Mobilya ürünleri hacimli ürünler olduğundan liman beklemeleri, terminal masrafları, demuraj, depolama, elleçleme ve şehir içi dağıtım maliyetlerinden daha fazla etkilenmektedir.	Lagos limanları başta olmak üzere ithalat operasyonlarında zaman planlaması ve maliyet öngörüsü önemlidir. Demonte ürün, konteyner optimizasyonu, güçlü ambalajlama ve sevkiyat sigortası ihracatçı açısından risk azaltıcı unsurlar olacaktır.
<b>Kur oynaklığı ve ödeme riski</b>	Nijerya’da döviz piyasasında son dönemde rezervlerde iyileşme ve daha düzenli piyasa işleyişi yönünde gelişmeler olmakla birlikte, geçmiş dönemden gelen kur oynaklığı ve ithalatçıların döviz erişimi riski devam etmektedir. Reuters tarafından aktarılan Merkez Bankası açıklamasına göre net döviz rezervleri 2025 sonunda 34,8 milyar ABD dolarına yükselmiş; ancak bu iyileşme, döviz piyasasındaki reform ve istikrar ihtiyacının devam ettiği bir ortamda gerçekleşmiştir.	Mobilya ithalatı yüksek navlun ve hacim maliyeti içerdiğinden kurdaki ani değişimler sipariş iptali, fiyat revizyonu, ödeme gecikmesi veya ithalatçının finansman zorluğu şeklinde yansiyabilir. Akreditif, peşin ödeme, kısmi ödeme, teminat ve Eximbank sigortası gibi araçların değerlendirilmesi önem arz etmektedir.

<b>Nijerya’da Mobilya Sektöründe Tehdit Alanları</b>		
<b>Tehdit alanı</b>	<b>Sektöre etkisi</b>	<b>İhracatçılarımız açısından değerlendirme</b>
<b>Enflasyon ve satın alma gücü baskısı</b>	Nijerya Ulusal İstatistik Bürosu verilerine göre Mart 2026’da yıllık enflasyon %15,38 seviyesine yükselmiş; gıda enflasyonu da %14,31 olarak gerçekleşmiştir. Reuters, Mart 2026’da tüketici enflasyonunun bir yıl sonra ilk kez yükseldiğini ve yakıt maliyetlerinin hanehalkı harcamaları üzerinde baskı oluşturduğunu bildirmiştir.	Mobilya gibi dayanıklı tüketim ürünlerinde talep ertelenebilir niteliktedir. Enflasyonist ortamda tüketici daha uygun fiyatlı, taksitli, kampanyalı veya ikinci el ürünlere yönelebilir. Bu nedenle orta segment, modüler ve erişilebilir fiyatlı ürün gruplarında konumlandırma önem kazanmaktadır.
<b>Tüketici tercihlerinde farklılık ve yerleşme ihtiyacı</b>	Nijerya’da tüketiciler ürünün yalnızca tasarımına değil; dayanıklılığına, sıcak-nemli iklim koşullarına uygunluğuna, kumaş kalitesine, kolay temizlenebilirliğine, renk tercihine, ölçü uyumuna ve montaj hizmetine dikkat etmektedir.	Türkiye’de başarılı olan ürün gamının Nijerya pazarında aynen karşılık bulacağı varsayılmamalıdır. Özellikle oturma grupları, yatak, ofis koltuğu, dolap ve mutfak mobilyalarında ölçü, renk, kumaş ve kullanım alışkanlıklarına göre ürün uyarlaması gerekebilir.
<b>Satış sonrası hizmet ve montaj altyapısı eksikliği</b>	Mobilya ürünlerinde teslimat, kurulum, parça değişimi, garanti ve müşteri desteği satın alma kararında belirleyicidir.	Yerel montaj ve servis ağı bulunmayan ihracatçılar, ürün kalitesi yüksek olsa dahi müşteri memnuniyeti ve tekrar satın alma konusunda dezavantaj yaşayabilir. Distribütör, showroom, depo ve teknik servis yapılanması pazara giriş stratejisinin ayrılmaz parçası olmalıdır.
<b>E-ticarete güven ve iade süreçleri</b>	Nijerya’da sosyal medya ve pazaryeri kanalları mobilya satışında önem kazanmakla birlikte, hacimli ürünlerde tüketiciler ürünün gerçek fotoğrafı, ölçüsü, malzemesi, teslimat süresi ve satıcının güvenilirliği konusunda hassas davranmaktadır.	Çevrim içi satışta eksik ürün bilgisi, zayıf görsel sunum, teslimat gecikmesi veya iade sürecindeki belirsizlik marka algısını olumsuz etkileyebilir. Bu nedenle ürün açıklamaları, video/görsel içerik, WhatsApp Business desteği ve açık teslimat-iade politikası kritik önemdedir.
<b>Güvenlik ve bölgesel operasyon riski</b>	Nijerya’nın bazı bölgelerinde güvenlik riski, yol güvenliği, kaçırma, silahlı suçlar ve toplumsal olaylar ticari seyahat, saha ziyareti ve iç dağıtım operasyonlarını etkileyebilmektedir. Birleşik Krallık Dışişleri Bakanlığı bazı bölgelere seyahat edilmemesini tavsiye etmekte; Amerika Birleşik Devletleri Dışişleri Bakanlığı da 8 Nisan 2026 tarihli duyurusunda Nijerya için suç, terörizm, huzursuzluk ve kaçırma risklerini vurgulamaktadır.	Özellikle ülke içi bayi ziyareti, proje teslimatı, karayolu taşımacılığı ve bölgesel dağıtımda güvenlik planlaması yapılması gerekmektedir. Lagos ve Abuja gibi ana ticari merkezler dışındaki operasyonlarda yerel ortak seçimi ve lojistik güzergâh planlaması daha kritik hale gelmektedir.

Bu çerçevede, Nijerya mobilya pazarına girişte en önemli tehditlerin fiyat rekabeti, ithalat maliyetleri, belge ve uygunluk süreçleri, kur/enflasyon baskısı, lojistik gecikmeler, tüketici tercihlerinin yerleşme gerektirmesi ve güvenlik kaynaklı operasyonel riskler olduğu değerlendirilmektedir.

Türk ihracatçıları açısından pazarda sürdürülebilir başarı sağlanabilmesi için yalnızca ürün ihracatına odaklanılmaması; yerel distribütör seçimi, showroom/depo imkânı, montaj ve satış sonrası hizmet, çevrim içi görünürlük, güvenilir ödeme yöntemi ve sevkiyat öncesi belge kontrolünün bütüncül şekilde planlanması önem arz etmektedir.

## 7. Mobilya Sektöründe İhracatın Artırılması için Firmalara Öneriler

Nijerya mobilya pazarı; yüksek nüfus, hızlı şehirleşme, konut ve ofis ihtiyacı, kurumsal alıcı talebi ve e-ticaret kanallarının gelişimi nedeniyle ihracatçılarımız açısından önemli potansiyel taşımaktadır. Bununla birlikte, pazarda sürdürülebilir başarı sağlanabilmesi için firmalarımızın yalnızca fiyat odaklı değil; ürün uyarlaması, yerel dağıtım, satış sonrası hizmet, dijital görünürlük, belge süreçleri ve ödeme güvenliği unsurlarını birlikte ele alan bütüncül bir strateji geliştirmeleri önem arz etmektedir.

**Pazar segmentasyonuna dayalı strateji geliştirilmelidir.** Nijerya pazarı tek tip bir tüketici yapısına sahip değildir. Lagos ve Abuja gibi büyük şehirlerde orta ve üst gelir grubu tüketiciler ile kurumsal alıcılar modern, kaliteli ve tasarım yönü güçlü ürünlere ilgi göstermektedir. Buna karşılık, geniş tüketici kitlesi fiyat hassasiyeti yüksek, dayanıklı ve işlevsel ürünlere yönelmektedir. Bu nedenle firmalarımızın ürünlerini ekonomik segment, orta segment, orta-üst segment ve proje/kurumsal segment şeklinde ayırıştırarak pazara sunmaları faydalı olacaktır.

**Ürünler Nijerya pazarının ihtiyaçlarına göre uyarlanmalıdır.** Mobilya ürünlerinde sıcak ve nemli iklim koşullarına dayanıklı malzeme kullanımı, kolay temizlenebilir kumaş, sağlam bağlantı elemanları, çizilme ve darbelere dayanıklı yüzeyler ile uzun ömürlü kullanım önem arz etmektedir. Türkiye iç pazarında başarılı olan ürünlerin Nijerya pazarına aynen sunulması yerine; yerel tüketicilerin ölçü, renk, kumaş, dayanıklılık ve kullanım alışkanlıkları dikkate alınarak ürün uyarlaması yapılması gerekmektedir.

**Demonte ve modüler ürünlere ağırlık verilmelidir.** Nijerya'ya mobilya ihracatında navlun, depolama ve iç dağıtım maliyetleri önemli bir maliyet kalemi oluşturmaktadır. Bu nedenle demonte, modüler, kolay monte edilebilir ve konteyner yükleme verimliliği yüksek ürünler firmalarımız açısından rekabet avantajı sağlayacaktır. Özellikle gardırop, TV ünitesi, çalışma masası, kitaplık, ofis masası, raf ve depolama çözümleri gibi ürünlerde bu yaklaşımın tercih edilmesi uygun olacaktır.

**Yerel distribütör ve showroom yapılanması kurulmalıdır.** Mobilya ürünlerinde tüketiciler çoğu zaman ürünü fiziken görmek, malzeme ve kumaş kalitesini incelemek ve satıcının güvenilirliğini teyit etmek istemektedir. Bu nedenle Nijerya pazarında yalnızca uzaktan ihracat modeliyle hareket edilmesi yeterli olmayacaktır. Güvenilir distribütör, showroom, bayi veya temsilci ağıyla çalışılması; özellikle Lagos, Abuja ve Port Harcourt gibi büyük şehirlerde numune teşhir alanı oluşturulması marka güvenilirliğini artıracaktır.

**Montaj ve satış sonrası hizmet ağı oluşturulmalıdır.** Mobilya sektöründe teslimat, kurulum, parça değişimi, garanti ve müşteri desteği satın alma kararında belirleyici unsurlardır. Firmalarımızın yerel distribütörleriyle birlikte montaj ekibi, yedek parça temini, garanti prosedürü ve müşteri şikâyet yönetimi oluşturması önem arz etmektedir. Satış sonrası hizmet eksikliği, ürün kalitesi yüksek olsa dahi marka algısını ve tekrar satın alma eğilimini olumsuz etkileyebilmektedir.

**E-ticaret ve sosyal ticaret kanalları etkin kullanılmalıdır.** Nijerya'da e-ticaret ve sosyal medya kanalları, mobilya ürünlerinin tanıtımı ve müşteriyle doğrudan temas açısından giderek daha önemli hale gelmektedir. Firmalarımızın Jumia, Konga ve Jiji gibi platformların yanı sıra Instagram, Facebook Marketplace, TikTok ve WhatsApp Business kanallarında görünürlük sağlamaları tavsiye edilmektedir. Mobilya gibi hacimli ürünlerde çevrim içi platformlar çoğu zaman nihai satış kanalından ziyade ürün keşfi, müşteri iletişimi ve satış öncesi güven oluşturma aracı olarak işlev görmektedir.

**Ürün listelemeleri profesyonel şekilde hazırlanmalıdır.** Çevrim içi satış kanallarında ürünlerin ölçüsü, malzeme türü, renk ve kumaş seçenekleri, taşıma kapasitesi, montaj bilgisi, paket ölçüsü, teslimat süresi, garanti koşulu ve bakım talimatları açık şekilde belirtilmelidir. Gerçek ürün fotoğrafları, kısa video içerikleri, kullanım alanını gösteren yaşam tarzı görselleri ve kurulum videoları tüketici güvenini artıracaktır. Eksik veya yetersiz ürün açıklamaları, özellikle mobilya gibi yüksek hacimli ve iade süreci zor ürünlerde satış performansını olumsuz etkileyebilmektedir.

**WhatsApp Business destekli satış modeli kurulmalıdır.** Nijerya'da tüketiciler, mobilya alımlarında çevrim içi ürün incelemesinden sonra satıcıyla doğrudan iletişime geçme eğilimindedir. Bu nedenle WhatsApp Business üzerinden katalog, fiyat, stok, teslimat, montaj ve garanti bilgilerinin hızlı şekilde sunulması önemlidir. Firmaların yerel temsilcileri aracılığıyla İngilizce müşteri iletişimi sağlamaları ve tüketici sorularına hızlı dönüş yapmaları satışa dönüş oranını artıracaktır.

**Kurumsal ve proje bazlı satışlara odaklanılmalıdır.** Otel, restoran, kafe, ofis, eğitim kurumu, sağlık tesisi, kamu binası, servisli apartman ve konut projeleri Nijerya mobilya pazarında önemli alıcı gruplarıdır. Firmalarımızın yalnızca bireysel tüketiciye değil; mimarlık ofisleri, iç mimarlar, müteahhitler, otel işletmecileri, kurumsal satın alma birimleri ve proje geliştiricilerle doğrudan temas kurmaları önerilmektedir. Bu alanda teknik çizim, numune, termin planı, proje bazlı katalog ve satış sonrası servis kabiliyeti belirleyici olacaktır.

**Belgelendirme ve gümrük süreçleri sevkiyat öncesinde tamamlanmalıdır.** Nijerya'ya ihracatta ürün bazında gümrük sınıflandırması, uygunluk belgesi, Form M, Pre-Arrival Assessment Report (PAAR) ve Standards Organisation of Nigeria Conformity Assessment Programme (SONCAP) süreçleri sevkiyat öncesinde netleştirilmelidir. Belge eksikliği, yanlış GTİP sınıflandırması veya sertifika gecikmesi ürünlerin limanda beklemesine, ek maliyetlere ve müşteri memnuniyetsizliğine neden olabilecektir. Bu nedenle firmalarımızın ithalatçı, yerel gümrük müşaviri ve uygunluk değerlendirme kuruluşlarıyla önceden koordinasyon sağlamaları gerekmektedir.

**Fiyatlandırmada tüm ithalat ve dağıtım maliyetleri dikkate alınmalıdır.** Nijerya pazarına yönelik fiyatlandırma yalnızca fabrika çıkış fiyatı üzerinden yapılmamalıdır. Navlun, sigorta, gümrük vergisi, Katma Değer Vergisi (KDV), liman masrafları, terminal ücretleri, demuraj riski, iç nakliye, montaj, bayi marjı ve e-ticaret komisyonları nihai fiyat hesabına dahil edilmelidir. Yanlış maliyet hesabı, pazara giriş sonrasında fiyat revizyonu ihtiyacına ve distribütör ilişkilerinde sorunlara yol açabilir.

**Ödeme güvenliği ve kur riski yönetilmelidir.** Nijerya'da döviz piyasasındaki oynaklık ve ithalatçıların döviz erişiminde yaşanabilecek dönemsel güçlükler dikkate alınarak açık hesap çalışma modelinden kaçınılması tavsiye edilmektedir. Peşin ödeme, akreditif, kısmi ödeme, teminat mektubu, ihracat kredi sigortası ve Türk Eximbank imkânlarının değerlendirilmesi firmalarımız açısından risk azaltıcı olacaktır. Uzun vadeli iş ilişkilerinde fiyat güncelleme ve kur farkı hükümlerinin sözleşmelere eklenmesi önem arz etmektedir.

**Ambalajlama ve konteyner optimizasyonuna önem verilmelidir.** Mobilya ürünleri hacimli ve hasar riski yüksek ürünlerdir. Bu nedenle ihracatta güçlü ambalaj, köşe koruma, nem bariyeri, parça kodlama, montaj kılavuzu, yedek bağlantı elemanı ve ürün bazlı paketleme standardı oluşturulmalıdır. Demonte ürünlerde parça eksikliği veya montaj zorluğu müşteri memnuniyetini doğrudan olumsuz etkileyebileceğinden, paket içeriği kontrol listesi kullanılmalı ve sevkiyat öncesi kalite kontrol süreçleri titizlikle yürütülmelidir.

**Marka ve kalite algısı güçlendirilmelidir.** Türk mobilyası, Nijerya pazarında Avrupa tasarım çizgisine yakın, kaliteli ve fiyat/performans dengesi güçlü bir alternatif olarak konumlandırılabilir. Ancak bu algının oluşması için firmalarımızın yalnızca ürün göndermesi yeterli olmayacaktır. Kurumsal katalog, dijital

içerik, garanti belgesi, profesyonel web sitesi, sosyal medya yönetimi, kullanıcı yorumları, showroom görünürlüğü ve referans projelerle marka güveni desteklenmelidir.

**Yerel ortaklık ve kısmi montaj imkânları değerlendirilmelidir.** Orta vadede Nijerya'da depo, showroom, montaj hattı veya kısmi üretim yapılanması kurulması; lojistik maliyetlerin azaltılması, teslimat süresinin kısaltılması ve pazara uyum açısından fayda sağlayabilir. Türkiye ile Nijerya arasında yürürlükte bir Serbest Ticaret Anlaşması bulunmadığından, doğrudan ihracatta tercihli tarife avantajı bulunmamaktadır. Bununla birlikte, yerel ortaklıklar ve kısmi montaj modelleri pazardaki rekabet gücünü artıracak seçenekler olarak değerlendirilebilir.

**Kurumsal temaslar, fuarlar ve ticaret heyetleri takip edilmelidir.** Firmalarımızın Nijerya pazarına girişte yalnızca dijital kanallara veya bireysel bağlantılara bağlı kalmamaları; fuarlar, ticaret heyetleri, B2B görüşmeler, müşavirlik yönlendirmeleri, sektörel tanıtım faaliyetleri ve yerel ticaret odaları üzerinden kurumsal temaslarını artırmaları önem arz etmektedir. Özellikle güvenilir distribütör ve proje ortağı bulunması açısından bu kanallar firmalarımız için önemli fırsatlar sunmaktadır.

Sonuç olarak, Nijerya mobilya pazarında ihracatın artırılması için firmalarımızın doğru fiyatlandırma, ürün uyarlaması, yerel distribütörlük, showroom/teşhir, montaj ve satış sonrası hizmet, e-ticaret görünürlüğü, sosyal medya üzerinden müşteri iletişimi, belge süreçlerinin önceden tamamlanması ve güvenli ödeme yöntemleri üzerine kurulu bir strateji izlemeleri gerekmektedir. Pazarda kalıcı başarı, tek seferlik ürün satışından ziyade, yerel tüketici beklentilerini karşılayan, teslimat ve servis kabiliyeti yüksek, dijital kanallarda görünür ve güvenilir marka yapılanmasıyla mümkün olacaktır.

## 8. Genel Değerlendirme

Nijerya mobilya sektörü; yüksek nüfus, hızlı şehirleşme, konut ve ofis ihtiyacı, kurumsal alıcı talebi, e-ticaret ve sosyal ticaret kanallarının yaygınlaşması ile Türk ihracatçıları açısından önemli bir potansiyel arz etmektedir. Bununla birlikte, pazarda başarı sağlanabilmesi yalnızca ürün kalitesi veya fiyat rekabetiyle sınırlı olmayıp; ürünlerin Nijerya tüketici tercihleri ve iklim koşullarına uyarlanması, demonte ve modüler ürünlerle lojistik maliyetlerin azaltılması, güvenilir yerel distribütör ve showroom yapılanmasının kurulması, montaj ve satış sonrası hizmet kapasitesinin geliştirilmesi, Jumia, Konga, Jiji, Facebook Marketplace, Instagram ve WhatsApp Business gibi dijital kanallarda görünürlüğün artırılması ve SONCAP, Form M, PAAR, gümrük vergileri, KDV ve diğer ithalat prosedürlerinin sevkiyat öncesinde doğru şekilde yönetilmesine bağlıdır.

Türkiye ile Nijerya arasında hâlihazırda bir Serbest Ticaret Anlaşması bulunmaması ve pazarda yoğun fiyat rekabeti, kur oynaklığı, lojistik gecikmeler ve belge süreçlerinden kaynaklanan riskler dikkate alınmakla birlikte, Türk mobilyasının tasarım, kalite, üretim kapasitesi ve fiyat/performans dengesi bakımından orta ve orta-üst segmentte rekabetçi bir konum elde edebileceği; özellikle konut mobilyaları, ofis mobilyaları, otel/restoran mobilyaları, modüler ürünler ve proje bazlı iç mekân çözümleri alanlarında ihracat artışı için kayda değer fırsatlar bulunduğu değerlendirilmektedir.

## 9. Kaynakça

**Resmi kurumlar, gümrük, vergi ve standart kaynakları:**

<https://customs.gov.ng> | <https://son.gov.ng> | <https://nigeriainfotrade.fmiti.gov.ng> | <https://www.firs.gov.ng> | <https://finance.gov.ng> | <https://fmino.gov.ng> | <https://fccpc.gov.ng> | <https://ecotis.ecowas.int> | <https://www.ecowas.int> | <https://www.wto.org>

**Nijerya ekonomik veri ve sektör istatistikleri:**

<https://www.nigerianstat.gov.ng> | <https://microdata.nigerianstat.gov.ng> | <https://www.cbn.gov.ng> | <https://www.fmhud.gov.ng> | <https://www.worldbank.org> | <https://www.imf.org>

#### **Türkiye kaynakları:**

<https://ticaret.gov.tr> | <https://www.iletisim.gov.tr> | <https://www.tim.org.tr>

#### **E-ticaret, dijital pazar ve sosyal medya verileri:**

<https://datareportal.com> | <https://www.mordorintelligence.com> | <https://www.statista.com> | <https://www.similarweb.com>

#### **Mobilya pazarı ve sektör araştırmaları:**

<https://www.6wresearch.com> | <https://www.researchandmarkets.com> | <https://www.kenresearch.com> | <https://www.mordorintelligence.com>

#### **Nijerya e-ticaret platformları ve pazaryerleri:**

<https://www.jumia.com.ng> | <https://www.konga.com> | <https://jiji.ng> | <https://slot.ng> | <https://kara.com.ng> | <https://www temu.com> | <https://www.amazon.com>

#### **Hızlı teslimat, market ve dikey e-ticaret kanalları:**

<https://glovoapp.com> | <https://www.chowdeck.com> | <https://heyfood.africa> | <https://www.supermart.ng> | <https://www.manoapp.com>

#### **Haber, güncel gelişme ve yardımcı izleme kaynakları:**

<https://www.reuters.com> | <https://www.premiumtimesng.com> | <https://thenationonlineng.net> | <https://www.thecable.ng> | <https://www.businessday.ng> | <https://nairametrics.com>

#### **Seyahat, güvenlik ve ülke riski kaynakları:**

<https://www.gov.uk> | <https://travel.state.gov>

#### **Tasarım, tüketici trendleri ve yaşam tarzı kaynakları:**

<https://www.wallpaper.com> | <https://www.archdaily.com> | <https://www.dezeen.com>