

Türkiye Cumhuriyeti
Ticaret Bakanlığı



Republic of Turkey
Ministry of Trade

NAİROBİ TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

SU ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜ RAPORU

KENYA



Hazırlayan: Dr. Mustafa ALICI
Nairobi Ticaret Müşaviri

Nairobi, 2026

KENYA SU ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜ RAPORU

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER.....	ii
YASAL UYARI.....	iv
1. Kenya pazarında su ürünleri sektörü	1
1.1. Sektöre genel bakış	1
1.2. Sektörde önemli kurumlar, STK'lar	1
1.3. Sektörde perakende ve toptan satışlar.....	2
1.4. Ortalama balık fiyatları.....	2
2. Kenya'nın sektörde dış ticareti	2
2.1. Kenya'nın dörtlü tarife bazında en fazla ithalat yaptığı ürünler.....	2
2.2. Kenya'nın dörtlü tarife bazında en fazla ihracat yaptığı ürünler	3
2.3. Kenya'nın sektörde en fazla ithalat gerçekleştirdiği ilk 10 ülke ve Türkiye	4
2.4. Kenya'nın sektörde en fazla ihracat gerçekleştirdiği ilk 10 ülke ve Türkiye	4
3. Ülke pazarına genel bakış	4
3.1. Önemli oyuncular	4
3.2. Tüketici tercihleri.....	5
3.3. Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler	5
3.4. Firma bulma.....	5
3.5. Önemli fuarlar.....	5
3.6. İhaleler	5
3.7. Devlete ürün satışı	6
3.8. Kenya'nın, ülkemiz ve diğer ülkelerle STA/Tercihli Ticaret Anlaşmaları	6
3.8.1. Doğu Afrika Birliği	7
3.8.2. Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı (COMESA).....	8
3.9. Standartlar.....	8
3.10. Zorunlu belgeler.....	8
3.11. İthalat izinleri.....	9
3.12. Etiketleme ve ambalajlama.....	9
3.13. Lojistik.....	10
3.14. Dağıtım kanalları ve perakende satışlar	10
3.15. E-Ticaret	11
3.16. Reklam ve pazarlama.....	11

3.17.	İş yapma kolaylığı, iş kültürü, özel günler, bayramlar	12
3.18.	İthalat vergileri.....	13
3.18.1.	Gümrük Vergisi.....	13
3.18.2.	KDV	13
3.18.3.	Diğer vergiler	13
3.19.	Ödeme şekilleri.....	13
3.20.	Tarife dışı engeller.....	13
4.	Fırsatlar ve tehditler	14
4.1.	Ülkemiz açısından fırsatlar	14
4.1.1.	Yem zorlukları ve fırsatları	15
4.1.2.	Yem maliyeti	16
4.1.3.	Eğitimli personel eksikliği	16
4.1.4.	Yem hammaddelerinin eksikliği	16
4.1.5.	Doğu Afrika yem standardının geliştirilmesi	16
4.1.6.	İthal ham maddelerde vergi muafiyeti	16
4.2.	Su ürünleri sektöründe tehditler.....	16
5.	Görüş ve Değerlendirmeler.....	17
6.	Sektörde ihracatın artırılması için firmalara öneriler.....	17
7.	Yatırımcılar için yararlı bilgiler.....	17
7.1.	Faydalı linkler.....	17
7.2.	Ulaşılabilecek hukuki & mali danışmanlık şirket ve bürolarına ilişkin bilgiler.....	18
	YASAL UYARI.....	19

YASAL UYARI

Burada yer alan bilgi, yorum ve tavsiyeler yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Burada yer alan ve hiçbir şekilde yönlendirici nitelikte olmayan içerik, yorum ve tavsiyeler genel niteliktedir. Bu tavsiyeler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinize uygun olmayabilir. Bu nedenle, sadece burada yer alan bilgilere dayanarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir. Burada yer alan bilgiler Nairobi Ticaret Müşavirliği tarafından genel bilgilendirme amacı ile hazırlanmıştır.

Hiçbir şekilde yönlendirici nitelikte olmayan bu içerik, genel anlamda bilgi vermeyi amaçlamakta olup; bu içeriğin, müşterilerin ve diğer yatırımcıların alım satım kararlarını destekleyebilecek yeterli bilgileri kapsamayabileceği dikkate alınmalıdır. Bu sayfalarda yer alan çeşitli bilgi ve görüşlere dayanarak yapılacak ileriye dönük yatırımlar ve ticari işlemlerin sonuçlarından ya da ortaya çıkabilecek zararlardan Ticaret Bakanlığı sorumlu tutulamaz.

KENYA SU ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜ RAPORU

1. Kenya pazarında su ürünleri sektörü

1.1. Sektöre genel bakış

Kenya'nın balık ve balık ürünleri alanındaki yerel ve ihracat ticaretini artırma fırsatı, ABD, Japonya, Çin, Orta Doğu, BAE, Katar, EAC ve COMESA gibi bölgelerdeki ve iç pazardaki büyük pazar potansiyelinden yararlanma yeteneğine bağlıdır.

Bu ülkeler ve bölgelerdeki balık ve balık ürünlerinin yıllık pazar büyüklüğü 71 milyar ABD doları olarak tahmin edilmektedir. İç pazarda, Kenya'da kişi başına ortalama balık tüketimi 4,5 kg olarak tahmin edilmektedir; bu rakam Afrika ortalaması olan 10 kg ve küresel ortalama olan 20 kg'a kıyasla düşüktür.

Önceki hükümet müdahaleleri, toplam balık ve balık ürünleri miktarını artırmaya odaklanmıştır. Bunlar arasında su ürünleri yetiştiriciliğinde beceri geliştirme, işleme tesisleri kurma ve derin deniz avcılığı için gemi satın alma gibi faaliyetler yer almaktadır. Tüm çalışmalar, karaya çıkarılan toplam balık miktarını 2019'da 23,7 milyar Kenya Şilini ederinde 146.543 MT'dan 2022 yılında 6,25 milyar Kenya Şilini değerinde 149.722 metrik tona artırmaya yardımcı olmuştur.

Diğer taraftan balık ihracatı son 10 yıldır istikrarlı bir düşüş göstermiş olup, 2006'da 36.368 ton ile 5 milyar Kenya Şilinelik tahmini değere ulaşmış ve 2020'de 8.387 ton ile 2,7 milyar Kenya Şilinelik düşük bir seviyeye gerilemiştir. Buna karşılık, son 10 yıldır istikrarlı bir artış gösteren balık ithalatı, 2005'te 30 ton ile 2 milyar Kenya Şilini'nden 2,7 milyar Kenya Şilinine yükselmiştir. Üretim, 2020 yılında 19.892 tona ulaşarak 2,5 milyar Kenya Şilininin üzerine çıkmıştır.

Balıkçılık sektörü, Kenya'nın istihdam yaratma ve gelir elde etmesinde hayati bir rol oynamakta olup, doğrudan yaklaşık 135.000 balıkçı ve balık çiftçisini ve toplamda yaklaşık 1,5 milyon balık işçisini (su ürünleri işleyicisi, tüccar ve satıcı, balık yemi, balıkçılık aksesuarları vb. tedarikçisi olarak) desteklemektedir. 2023 yılı itibarıyla toplam su ürünleri üretimi yaklaşık 161.300 metrik ton olup, değeri 280 milyon ABD dolarıdır. ([State of Aquaculture in KE 2021 Report final report Published.pdf](#))

Kenya'nın su ürünleri üretimi büyük ölçüde iç su balıkçılığına dayanmaktadır ve toplam üretimin tahmini %67'si geniş göllerinden, nehirlerinden ve barajlarından gelmektedir. Afrika'nın en büyük gölü olan ve Tanzania ile Uganda ile paylaşılan Victoria Gölü, tek başına Kenya'nın balık üretiminin %80'ini karşılamaktadır. Bununla birlikte, artan nüfus baskısı, aşırı avlanma, iklim değişikliği, istilacı yabancı türler ve aşırı besin maddesi akışı nedeniyle av miktarı azalmaktadır.

Ülkenin düzensiz kıyı şeritleri ve adalar da dahil edildiğinde 1.420 km'lik bir kıyı şeridine sahip olmasına rağmen, anakara kıyı şeridi yaklaşık 600-650 km'dir. Kenya'daki deniz kıyı balıkçılığı gelişmemiş durumda olup, küçük ölçekli balıkçılar tarafından yönetilmektedir. 2016 yılından bu yana ülke, anakara kıyı şeridi boyunca yerel yönetimler tarafından yönetilen Plaj Yönetim Birimlerinin oluşturulmasını teşvik ederek, kıyı topluluklarının gelir fırsatlarını ve geçim kaynaklarını iyileştirmenin yollarını açmıştır. ([Kenya | WorldFish](#))

1.2. Sektörde önemli kurumlar, STK'lar

- Kenya Fisheries Service
- Kenya Fish Marketing Authority (KFMA)
- Association of Fish Processors and Exporters of Kenya (AFIPEK)

- Association of Kenya Insurers (AKI)
- Fish Cooperative Societies
- Commercial Aquaculture Association of Kenya
- Aquaculture Association of Kenya
- Kenya Wavuvi Association

1.3. Sektörde perakende ve toptan satışlar

Ana faktörler olarak ulaşım maliyetleri, girdi maliyetleri ve hava koşulları kendini göstermektedir. Ulaşım faktörü, pompa fiyatlarına %16 KDV uygulanması ve yakıt sübvansiyonunun tamamen kaldırılmasının ardından enerji maliyetlerindeki artış ile beraber en büyük etkiyi kaydetmiştir. Aracıların tedarik zincirindeki varlığı, payları da nihai fiyatlandırmaya dahil edildiğinden tüccarlar için fazladan maliyet anlamına gelmektedir. Pazarlara olan uzaklık da fiyat belirlemede önemli bir etkiye sahiptir. Yem ve petrol tedarikindeki aksamalar da girdi maliyetleri yoluyla fiyatlara olumsuz yansımaktadır.

Perakende satışlar genellikle büyük market zincirleri tarafından yerine getirilmektedir. Toptan satışlar da yine bu zincir marketlere ürün sağlayan araçlar, depocular tarafından sağlanmaktadır.

1.4. Ortalama balık fiyatları

Ülkede üretimi yapılan başlıca balıkların 2022 verilerine göre ortalama üretim fiyatları şöyledir:

Balık Türü	Ortalama Fiyat/Kg
Nile Tilapia	374 Kenya Şilini
African Cat fish	308 Kenya Şilini
Lake Victoria Sardine	157 Kenya Şilini
Common Carp	274 Kenya Şilini
Nile Perch	339 Kenya Şilini
Other Fish	249 Kenya Şilini

Kaynak: National fish marketing strategy Final Draft 2021 – 2030, Kenya Fish Marketing Authority; 2022

2. Kenya'nın sektörde dış ticareti

2.1. Kenya'nın dörtlü tarife bazında en fazla ithalat yaptığı ürünler

Su ürünleri (balık, kabuklular, yumuşakçalar) için temel HS Kodları (GTİP) genellikle 03'üncü Fasıl altında toplanır. Canlı, taze, soğutulmuş veya dondurulmuş balıklar, filetolar, karides, ıstakoz gibi ürünler 0301-0309 arasında sınıflandırılır. İşlenmiş su ürünleri için 16. fasıl (1603-1605) kullanılır.

Tablo 1: Kenya'nın tüm Dünya'dan sektörde ürün bazında ithalatı; 2024

4'lü Tarife	Tarife Açıklaması	İthalat Değeri (Bin \$)	Türkiye'den İthalatı (Bin \$)	Türkiye'den İthalatının Payı (%)
	Tüm İthalat	20,203,122	173,656	0,8%
	Tüm su ürünleri	6,866	47	0,07%

0303	Frozen fish (excl. fish fillets and other fish meat of heading 0304)	3,098	0	0
0302	Fish, fresh or chilled (excl. fish fillets and other fish meat of heading 0304)	964	30	3%
0304	Fish fillets and other fish meat, whether or not minced, fresh, chilled or frozen	625	17	2,7%
0306	Crustaceans, whether in shell or not, live, fresh, chilled, frozen, dried, salted	507	0	0
0305	Fish, fit for human consumption, dried, salted or in brine; smoked fish, fit for human consumption	233	0	0
0301	Live fish	167	0	0
0307	Molluscs, fit for human consumption, even smoked, whether in shell or not, live, fresh, chilled	18	0	0
1604	Prepared or preserved fish; caviar and caviar substitutes prepared from fish eggs	1,046	0	0
1605	Crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates, prepared or preserved (excl. smoked)	208	0	0

Kaynak: TradeMap, 2026.

2.2. Kenya'nın dörtlü tarife bazında en fazla ihracat yaptığı ürünler

Tablo 2: Kenya'nın tüm Dünya'ya sektörde ürün bazında ihracatı; 2024

4'lü Tarife	Tarife Açıklaması	İhracat Değeri (\$)	Türkiye'ye İhracatı (\$)	Türkiye'ye İhracatının Payı (%)
	Tüm ihracat	8,255,798	15,182	0,018%
	Su ürünleri ihracatı	43,801	9	0,002%
0305	Fish, fit for human consumption, dried, salted or in brine; smoked fish, fit for human consumption	20,170	0	0
0304	Fish fillets and other fish meat, whether or not minced, fresh, chilled or frozen	9,443	0	0
0307	Molluscs, fit for human consumption, even smoked, whether in shell or not, live, fresh, chilled	5,504	0	0
0303	Frozen fish (excl. fish fillets and other fish meat of heading 0304)	3,661	0	0
0306	Crustaceans, whether in shell or not, live, fresh, chilled, frozen, dried, salted or in brine	3,014	6	0,02%
0301	Live fish	859	3	0,03%
0302	Fish, fresh or chilled (excl. fish fillets and other fish meat of heading 0304)	733	0	0
0308	Aquatic invertebrates other than crustaceans and molluscs, live, fresh, chilled, frozen, dried	151	0	0
0309	Flours, meals and pellets of fish, crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrate	4	0	0
1605	Crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates, prepared or preserved (excl. smoked)	259	0	0
1604	Prepared or preserved fish; caviar and caviar substitutes prepared from fish eggs	3	0	0

Kaynak: TradeMap, 2026.

2.3. Kenya'nın sektörde en fazla ithalat gerçekleştirdiği ilk 10 ülke ve Türkiye

Tablo 3: Kenya'nın sektörde ithalat yaptığı ilk 10 ülke ve Türkiye

Ülke	İthalat Değeri, Bin USD	Yüzde Payı
Dünya	5612	100,00%
1. Norway	1424	25,37%
2. China	1409	25,11%
3. South Korea	565	10,07%
4. Tanzania	417	7,43%
5. Tayvan	261	4,65%
6. Oman	280	4,99%
7. Japan	248	4,42%
8. Madagascar	218	3,88%
9. India	198	3,53%
10. France	93	1,66%
.	.	.
14. Türkiye	47	0,84%

Kaynak: TradeMap, 2026.

2.4. Kenya'nın sektörde en fazla ihracat gerçekleştirdiği ilk 10 ülke ve Türkiye

Tablo 4: Kenya'nın sektörde ihracat yaptığı ilk 10 ülke ve Türkiye

Ülke	İhracat Değeri, Bin USD	Yüzde Payı
Dünya	43538	100,00%
1. China	13779	31,65%
2. DR Congo	5776	13,27%
3. Italy	4809	11,05%
4. Netherlands	3784	8,69%
5. Portugal	2884	6,62%
6. Spain	2029	4,66%
7. Hong Kong	2024	4,65%
8. Israel	1730	3,97%
9. Romania	1448	3,33%
10. France	1283	2,95%
.	.	.
42. Türkiye	9	0,02%

Kaynak: TradeMap, 2026.

3. Ülke pazarına genel bakış

3.1. Önemli oyuncular

Kenya'da özel şirketlerin yapısına baktığımızda, büyük ve kurumsal şirketlerin çoğunlukla yabancı sermayeli şirketlerden oluştuğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Su ürünleri yetiştiriciliği kısıtlı imkanlar ile Hint okyanusunda, bundan biraz daha gelişmiş yöntemlerle ise Victoria Gölünde tatlı su çiftçiliği ile yapılmaktadır.

Tatlı su çiftçiliğinde Avrupa ülkelerinin varlığı bilinmekle beraber tuzlu su çiftçiliğinde uzakdoğu ülkelerinin ağırlığı görülmektedir.

3.2. Tüketici tercihleri

Kenya’da nispeten düşük alım gücüne bağlı olarak fiyata duyarlı bir tüketici topluluğu bulunmakta olup yerel su ürünlerine (fiyat avantajından dolayı) talep olduğu görülmektedir. İthal ürünler ise alım gücü yüksek pazara hitap etmektedir.

3.3. Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler

1963 yılında kurulan ve şu an 55 milyonluk nüfusu ile Kenya, son birkaç yılda ortalama yüzde 5’in üzerinde büyüme oranıyla önemli bir ekonomik büyüme kaydetmiştir. Kenya’da eyalet yapısı bulunmakta olup 47 eyalet bulunmaktadır. 2024 yılı itibarıyla Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYİH) 120 milyar ABD Doları, kişi başına düşen gelir ise 2.140 ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. Kenya’nın ekonomisi, gerek çeşit ve gerekse de gelişmişlik seviyesiyle çoğu Afrika ülkesinden ayrılır. 5,5 milyonluk nüfusu ile başkent Nairobi büyüklük ve gelişmişlik açısından ilk sırada yer alırken, Mombasa (1,5 milyon), Kisumu (600 bin), Eldoret (500 bin), Nakuru (500 bin) diğer önemli şehirleridir.

Kenya’nın bölgesel ekonomik bloklara üyeliği, stratejik coğrafi konumuyla birleştiğinde, ülkeyi 300 milyondan fazla nüfusla devasa Doğu Afrika Topluluğu (EAC) pazarına ve 600 milyona yaklaşan nüfusla Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarına (COMESA) açılan kapı haline getirmektedir. Kenya, ayrıca son zamanlarda artan bir iştahla dünyadan farklı aktörlerle ticaret anlaşmaları imzalamaktadır.

Dolayısıyla Kenya gerek içsel gelişimi, gerekse de Sahra altı Afrika’nın doğusunda güvenli bir liman olarak göze çarpmaktadır.

3.4. Firma bulma

Kenya piyasasında alıcı veya işbirlikçi firma bulmanın en etkin yolu bizzat Kenya’ya gelinerek muhataplarla yüz yüze görüşmektir. Karşılıklı güven açısından eposta veya mesajlaşma gibi yolların sağlıklı yürümediği gözlemlenmektedir. Bunun içi fuarlar, ticaret heyetleri veya pazar araştırma gibi vesilelerle ülkenin ziyaret edilmesi, potansiyel alıcılar ile yüz yüze görüşmeler yapılmasında fayda görünmektedir.

Buna ek olarak ziyaretlerin öncesinde Ticaret Bakanlığımızın bilgi talep etme sistemi olan Müşavire Danışın uygulamasından potansiyel muhatap şirketlerle alakalı soruların iletilmesi ve Kenya hakkında bilgilerin talep edilmesi mümkündür (<https://musaviredanisin.ticaret.gov.tr/>).

Diğer taraftan Ticaret Bakanlığımızın sunduğu destekler kapsamında fuarlara, ticaret heyetlerine katılımlarda veya yurt dışı pazar araştırmaları gezilerinde desteklerden faydalanmak mümkündür.

3.5. Önemli fuarlar

Kenya’da önemli etkinlikler arasında Afrika Agri Expo, Agritec Africa, Afmass Food Manufacturing ve Kenya Tarım Derneği (ASK) tarafından düzenlenen çeşitli etkinlikler vardır.

Özellikle su ürünlerine yönelik bir fuar olmamakla beraber gıda, tarım ve hayvancılık sektörleri ile beraber su ürünleri, destek ürünler, üretim ekipmanlarını sergilemek mümkündür.

Ayrıca şirketlerimizin, Ticaret Bakanlığımızın sağladığı fuar desteklerinden faydalanmak için [2025-2026 Yıllarında Destek Kapsamına Alınan Yurtdışı Fuarlar](#) linkinin takip edilerek fuarlar hakkında bilgi sahibi olunmasında ve desteklerden yararlanılmasında fayda görülmektedir.

3.6. İhaleler

Bürokratik mekanizmalardaki karmaşıklık, yerel ilişkilere dayanan bilgi edinme süreçleri ve bu süreçlerin şeffaflıktan uzak olması, kamu ihalelerinde özellikle yeni yabancı aktörler için dezavantajlı bir ortam oluşturmaktadır. Diğer taraftan, yerel firmaların yeterince rekabetçi

olamayışı, ülkede yabancı firmaları kamu ihalelerinde öne çıkarmaktadır. Ülkede ya da çevre ülkelerde proje üstlenmiş olan ya da ülkede yerleşik bir ofisi bulunan firmaların kamu ihalelerinde daha avantajlı konumda oldukları da gözlemlenmektedir.

Finansmana erişim konusunda sorun yaşamayan firmalar ihalelerde öne çıkabilmektedir. Buna ek olarak, kamu projelerinde bazı ihalelerin sadece yerel firmalara verildiği, söz konusu yerel firmaların özellikle teknik yeterlilik açısından eksiklerini giderecek yabancı firmalarla işbirliği arayışında oldukları görülmektedir.

Kamu ihalelerine ilişkin duyurular [PPIP \(tenders.go.ke\)](http://tenders.go.ke) internet adresi üzerinden takip edilebilmektedir. Buna ek olarak ilgili sektörüne göre, o sektörle alakalı Bakanlık veya ilgili Kamu İdarelerinin web sitelerinden de ihaleler hakkında bilgi edinilmesi mümkündür.

Ayrıca Kenya eyalet sisteminde, eyaletler de merkezi hükümetten bağımsız ihale açabilmekte olup tüm eyaletlerin temsil edildiği Council of Governors websitesinden de ([Tenders – Council of Governors](http://Tenders-Council of Governors)) ihalelerin takip edilmesi mümkündür.

Özellikle su ürünlerine yönelik ihaleler ise Tenders Repository | Kenya Fisheries Service adresinden takip edilebilir.

3.7. Devlete ürün satışı

Hükümet, kamu kurumlarını desteklemek ve gıda bulunabilirliğini sağlamak amacıyla tahıl, süt ürünleri, meyve, sebze ve işlenmiş gıdalar da dahil olmak üzere çok çeşitli tarım ürünleri satın almaktadır.

Kamu Alımları ve Varlık Tasfiyesi Yasası 2022 (**Public Procurement and Asset Disposal Act**) (PPADA) ve Kamu Alımları ve Varlık Tasfiyesi Yönetmeliği, 2020 (**Public Procurement and Asset Disposal Regulations**) (PPADR) Kamu alımları için esas mevzuattır ve Kamu Alımları Düzenleme Kurumu'nu (PPRA) ve Kamu Alımları İdari İnceleme Kurulu'nu (PPARB) tek yetkili kurumlar olarak atamıştır.

Ancak tecrübelerimize göre bu tür alımlar genelde yerel çiftçileri destekleyecek şekilde yerel şirketlerden yapılmaktadır.

3.8. Kenya'nın, ülkemiz ve diğer ülkelerle STA/Tercihli Ticaret Anlaşmaları

Kenya ile aramızda ekonomik ve ticari anlaşma henüz **bulunmamaktadır.**

2023 yılı başlarında Maliye Bakanlığımız temsilcileri Kenya'ya gelerek Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması taslak metninde yalnızca bir madde haricinde mutabakat sağlamıştır. Bekleyen bir madde ise Kenya'nın deniz yetki sınırlarının tanımlamasına ilişkindir.

Ayrıca 2014 yılında Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması da ülkemiz ile 08.04.2014 imzalanmış olup 01.06.2017 / 30083 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmasına rağmen Kenya tarafında Onaylanarak Resmi Gazetede yayımlanmadığından dolayı yürürlüğe girememiştir.

Çok Taraflı Ticaret Sistemi

Kenya, 1 Ocak 1995'ten beri Dünya Ticaret Örgütü üyesi ve 5 Şubat 1964'ten beri GATT üyesidir. En Çok Kayrılan Ülke (MFN) ilkesinden hareketle ürünlerinin dünya pazarlarının %90'ından fazlasına erişimi vardır.

Bölgesel Pazarlar

Kenya çeşitli ticari anlaşmalara üyedir ve ticareti geliştirme planlarından yararlanmaktadır. Kenya, 300 milyondan fazla nüfusuyla Burundi, Ruanda, Uganda, Tanzanya, Güney Sudan,

Demokratik Kongo Cumhuriyeti ve son olarak Somali'nin de katılımıyla üye sayısı 8 olan ve toplam GSYİH'sı 300 milyar doları geçen Doğu Afrika Topluluğu'nun (EAC) bir üyesidir.

Kenya ayrıca 21 üye sayısı, 800 milyar dolara yaklaşan GSYİH'sıyla ve 600 milyonluk nüfusuyla Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı'nın (COMESA) bir üyesidir.

Afrika Büyüme ve Fırsat Yasası

Afrika Büyüme ve Fırsat Yasası (African Growth and Opportunity Act) kapsamında, Sahra altı Afrika ülkeleri, Genelleştirilmiş Tercihler Sisteminin dışında bırakılan 1800 ek ürün yelpazesi için Sahra Altı Afrika ülkeleri menşeli olmak kaydıyla Amerika Birleşik Devletleri'ne gümrük vergisiz erişimden yararlanmaktadır. Kenya da bu yasa kapsamında yer alan ülkelerdendir.

AB-OACPS Ortaklık Anlaşması

Bu ortaklık anlaşması, AB'nin 79 ülkeyle ilişkilerinin yeni yasal çerçevesi olarak hizmet etmektedir. The Organisation of African, Caribbean and Pacific States ülkelerine 47 Afrika, 16 Karayip, 15 Pasifik ülkesi ve Maldivler Cumhuriyeti dahildir. Anlaşma, AB ve ACP ülkelerinin küresel zorluklarla birlikte başa çıkma kapasitelerini güçlendirmeyi amaçlamaktadır. Bu anlaşma kapsamında AB, tüm ACP ülkeleri ile Ekonomik Ortaklık Anlaşması (EPA) imzalamayı hedeflemektedir.

AB-Kenya Ekonomik Ortaklık Anlaşması (EPA)

AB ile Kenya arasında 18 Aralık 2023 tarihinde imzalanan AB-Kenya Ekonomik Ortaklık Anlaşması (EPA) 1 Temmuz 2024 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

İkili Anlaşmalar

Kenya, aşağıdaki ülkelerle ikili ticaret anlaşmaları imzalamıştır ([Kenya - Trade Agreements | Privacy Shield](#)):

Arjantin, Bangladeş, Nijerya, Bulgaristan, Çin, Komorlar, Kongo (DRC), Cibuti, Mısır, Macaristan, Hindistan, Irak, Lesotho, Liberya, Hollanda, Pakistan, Polonya, Romanya, Rusya, Ruanda, Somali, Güney Kore, Svaziland, Tanzanya, Tayland, Zambiya ve Zimbabve.

Birkaç ülkeyle de anlaşma müzakereleri devam etmektedir:

Belarus, Çek Cumhuriyeti, Etiyopya, Eritre, İran, Kazakistan, Mauritius, Mozambik ve Güney Afrika.

3.8.1. Doğu Afrika Birliği

Doğu Afrika Birliği (East African Community - EAC) Burundi, Kenya, Ruanda, Tanzanya, Uganda, Güney Sudan, Demokratik Kongo Cumhuriyeti ve Somali'den oluşmaktadır. Yönetim merkezi Tanzanya'nın Arusha şehridir. Kenya'nın üyeliği, 300 milyon nüfuslu ve 300 milyar dolarlık GSYİH'li tek bir pazarın parçası olmak anlamına gelmektedir.



EAC pazarının bir üyesi olarak, bir EAC ülkesinde üretilen ve başka bir ülkede satılan tüm mallar, üye ülkeler arasında hiçbir gümrük tarifesi olmaması nedeniyle yerel olarak üretilmiş gibi muamele görür. Ticaretin önündeki tarife dışı engeller de kaldırılmıştır. Aynı üye ülkeler, hammaddelerin üretimini ve işlenmesini teşvik etmek amacıyla EAC'ye giren mallar için ortak bir gümrük tarifesi uygulamaktadır. Bu program kapsamında,

hammadeler gümrük vergisiz, ara mallar yüzde 10 ve mamul mallar yüzde 25 vergilendirilmektedir.

Doğu Afrika Birliği nezdinde uygulanan gümrük vergilerini gösteren (EAC Common External Tariff) güncel tam listeye <https://kra.go.ke/images/publications/EAC-CET-2022-VERSION-30TH-JUNE-Fn.pdf> linkinden ulaşılabilir.

Değerlendirilen gelecek adımlar arasında bir parasal birlik ve bir siyasi federasyon yer almaktadır.



3.8.2. Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı (COMESA)

COMESA (Common Market for Eastern and Southern Africa), 800 milyar dolarlık milli hasılası, 320 milyar dolarlık küresel dış ticareti, 12 milyon km² yüzölçümü, 600 milyona yaklaşan nüfusu kapsayan 21 üye devleti ile Afrika'nın neredeyse üçte ikisine sirayet eden ortak pazar yeri oluşturmaktadır. Bölge menşeli mallar için nicel ve tarife dışı engellerin nihai olarak kaldırılması ile yakında gelecekte bir gümrük birliği planlanmaktadır. Ortak dış tarifeler de öngörülmektedir. Hem COMESA'ya hem de EAC tek pazarına üye olan bazı ülkelerin getirdiği teknik ve yasal zorluklar göz önüne alındığında, COMESA birliğinin koşullarının EAC'nin koşullarıyla uyumlu hale getirilmesi muhtemeldir.

Üye ülkeleri şunlardır: Burundi, Komorlar, Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Cibuti, Mısır, Eritre, Etiyopya, Kenya, Libya, Madagaskar, Malavi, Mauritius, Ruanda, Seyşeller, Somali,

Sudan, Svaziland, Tunus, Uganda, Zambiya, Zimbabwe.

3.9. Standartlar

Ülkede standartları belirleyen ve çeşitli düzeylerde standartlara uygunluğu gösteren belgelendirmeler yapan kuruluş Kenya Bureau of Standards'dır (KEBS). Ayrıntılar için <https://www.kebs.org> web sitesi kontrol edilebilir.

Kenya piyasasına arz edilecek ithal ürünler, sevkiyat öncesi menşe ülkesinde KEBS tarafından yetkilendirilmiş kuruluşlar tarafından ürün güvenliği ve belirli kalite standartları açısından denetlenmektedir. Denetimlerin başarılı sonuçlanması halinde durumu tevsik eden bir uygunluk belgesi (certificate of conformity) hazırlanarak ihracatçıya teslim edilmekte ve bu ürünler Kenya gümrüğünden ancak uygunluk belgesinin ibraz edilmesiyle geçirilebilmektedir.

KEBS yetkilendirilmiş kuruluşların belirlenmesi için ihaleye çıkmakta ve bu kuruluşları dünya genelinde tayin ettiği 19 bölge bazında yetkilendirmektedir. Ülkemizin de içinde bulunduğu Akdeniz bölgesinde söz konusu denetimleri yapmaya tek yetkili kuruluş SGS'dir. Ayrıntılar için <https://www.sgs.com.tr> web sitesi takip edilebilir.

3.10. Zorunlu belgeler

Kenya'da ithal ürünler sevk öncesi incelemeye tabi olup KEBS tarafından söz konusu denetimleri yapmak üzere yetkilendirilmiş SGS'nin düzenlediği **uygunluk belgesi (Certificate**

of Conformity) birçok üründe zorunludur. 2023 yılında KEBS tarafından yayınlanan PVOC PROGRAM OPERATIONS MANUAL ([PVOC-MANUAL_v13.pdf \(kebs.org\)](https://www.kebs.org/PVOC-MANUAL_v13.pdf)) konuya ayrıntılı açıklama getirmektedir.

3.11. İthalat izinleri

Kenya Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın web sitesinde Ticaret Rehberine yer verilmiş olup [TRADE GUIDES](#) ithalat-ihracat şartları kontrol edilebilir. Kenya Fishery Service'in de web sitesini [Import/Export | Kenya Fisheries Service](#) incelemekte fayda vardır. Konu özetle ise aşağıdaki tabloda yer aldığı gibidir.

▪ 0301 – 0302: Fish Live, fresh, or chilled ▪ 0306: Crustaceans, whether in shell or not, live, fresh, or chilled ▪ 0307: Molluscs, whether in shell or not, live, fresh or chilled ▪ 0308: Other aquatic invertebrates ▪ 0511.91.10: Fish eggs	Ministry of Agriculture and Livestock Development – Fisheries Department • Import Permit • Local CoC (İhracat ülkesinden CoC olmadan gelen ürünler için) • Import Standardization Mark (ISM) Permit (Yerel piyasada satılacak ürünler için)
--	--

3.12. Etiketleme ve ambalajlama

Önceden paketlenmiş ürünlerin ithalatı metrik ağırlık veya metrik sıvı ölçüsü ile satılmalıdır. Ağırlıklar ve ölçü göstergeleri metrik formda olmalı veya hem metrik hem de İngiliz ölçü birimlerine uygun birimleri (ör. ABD standardı) göstermelidir.

İthal edilen ürünlerin ambalajlarının tüm etiketleri İngilizce ve/veya Kiswahili dilinde olmalıdır. Paketlenmiş ürünler (gıda maddeleri, kimyasallar, kozmetikler ve benzeri ürünler gibi) parti numaralarını ve son kullanma tarihlerini ve/veya üretim tarihlerini belirtmelidir. Sınırlı raf ömrüne sahip tüm ithalatlar (gıda ürünleri) Kenya'ya beklenen varış tarihinden itibaren %75'ten fazla raf ömrüne sahip olmalıdır. Gıda dışı ürünler için gereken asgari raf ömrü %50'dir.

Ayrıntılı bilgi için; bazı özellik arz eden ürünler için Standartlar Kanunu uyarınca hazırlanan aşağıdaki tebliğler incelenebilir.

- Aquaculture - Catfish - Sustainability and eco-labelling – Requirements
- Canned finfish – Specification
- Code of practice for the handling, processing, storage and distribution of molluscan shellfish.
- Compounded catfish feeds- Specification Part 1: Complete feed
- Compounded fish feed-Specification-Part 1: Tilapia and catfish feeds.
- Dried and salted dried fish and fish products-Specification.

Standart tebliğlerinin daha fazlasına Kenya Bureau of Standards [KEBS WEBSTORE](#) linkinden ulaşılabilir.

3.13. Lojistik



Kenya'nın ve hatta Doğu Afrika'nın Hint Okyanusuna açılan en büyük limanı Mombasa limanıdır. Her türlü tonajda geminin yanaşmasına imkan verecek kapasiteye sahiptir. İkinci limanı ise henüz kullanımı çok yaygın olmayan Lamu Limanıdır. Ülkemizden yüklenen ağır ve hacimli eşyaların Kenya'ya ulaşımı çoğunlukla deniz yolu ile sağlanmakta olup Süveyş Kanalı ve Kızıl Denizi aşan gemiler Hint Okyanusuna ulaşmasının ardından Mombasa limanına gelmektedir.

Taşıyıcı şirket bulmakta zorluk bulunmamakta olup her türden irili ufaklı birçok konteyner taşıma şirketi Mombasa'ya yanaşmaktadır.

Yüklerin Kenya'ya ulaşmasında uzun yıllardan beri sıkıntı olan gemi kaçırma ve fidye isteme şeklinde yürütülen korsanlık problemi ve son günlerde Yemenli bazı grupların Kızıldeniz'de yük taşıyan gemilere yaptıkları saldırılar maalesef

Kenya'ya gemi trafiğini olumsuz etkilemektedir. Türkiye'den Kenya'ya gelen yükler, Kızıldeniz'deki sorun başlamadan önce 30-45 gün arasında 40 ft konteyner 3-4 bin USD'a gelmekteyken, Kızıldeniz sorunu ile beraber rota sıklıkla Güney Afrika Ümit Burnu'nu dolaşarak 80-90 günde gelme yönünde kaymış ve fiyatlar 9-10 bin USD'yi bulmuştur. ([By the numbers: How conflict in the Red Sea disrupts global trade – POLITICO](#)). Bazı taşıma şirketleri halen Kızıldeniz'i kullanmaya da devam etmektedir. Zaman ve fiyat yönünden alternatif konteyner taşıma firmalarını kontrol etmekte fayda vardır.

3.14. Dağıtım kanalları ve perakende satışlar

Kenya'da satışlar büyük oranda konvansiyonel mağazalarda gerçekleşmekte, çevrimiçi alışveriş imkân ve alışkanlığı henüz gelişmektedir. Büyük perakendecilerin alımlarını az sayıda toptancı vasıtasıyla gerçekleştirdiği gözlemlenmektedir. Lojistik kısıtlar ve altyapı yetersizlikleri perakende sektörünü olumsuz olarak etkilemektedir. Nairobi ve Mombasa gibi büyük şehirler dışındaki yerlere ulaşabilmek için iyi bir distribütör ağı kurulmalıdır. Fiyata duyarlı olan pazarda maliyetlerin asgari düzeyde tutulması satışları etkileyecektir.

Acente

Kenya'da, Kenya'ya ihracat yapan yabancı şirketlerin yerel bir acente veya distribütör bulundurmasını gerektiren hiçbir yasa veya politika yoktur. Ancak, bir Türk şirketinin Kenya'da ikamet eden bir acente veya distribütör bulundurması şiddetle tavsiye edilir. İhraç edilecek ürün servis gerektiriyorsa, kalifiye servis personeli ve makul miktarda yedek parça sağlanmalıdır. Bir acente, distribütör veya ortak bulmak için, Kenya'da gerçekleşen fuarlara katılım, şirketler ile yüz yüze temas anlamında faydalı olacaktır. Diğer taraftan yurt dışı pazar araştırması kapsamında bireysel ziyaretler yapılması da faydalı olacaktır. Bunlara ek olarak her zaman Ticaret Müşavirliğinden destek alınması mümkündür ve tavsiye edilir.

Franchise

Türk firmalarımızca Kenya'da az da olsa franchise verilerek çalışan şirketlerimiz mevcuttur. Franchise işletme modeli de acente işletme modeli kısmında bahsedilenler ile benzerlik göstermektedir.

Franchisingin önündeki temel engeller ise; fikri mülkiyetin korunması, gerekli kalite standartlarını karşılayan yerel tedarik eksikliği, franchise sözleşmesinin sık sık ihlal edilmesi ve franchise alanların taahhüt eksikliği, sınırlı müşteri tabanı ve genel olarak franchising konseptinin anlaşılmaması olarak sayılabilir.

3.15. E-Ticaret

UNCTAD (2022) Kenya eTrade Readiness Assessment raporuna göre; Kenya devletinin son otuz yılda yaptığı yatırımlar sayesinde Kenya sağlam bir dijital altyapıya sahip olmuştur. Ülkede e-ticaretin büyümesinin kritik kolaylaştırıcı faktörleri; internet kullanımının artması, dijital cihazların kullanımı ve mobil para yenilikleridir. Bu kapsamda Kenya, 2022'de toplam gelirlerin 3,6 milyar ABD dolarına ulaşması beklenen Afrika kıtasında e-ticarete Nijerya ve Güney Afrika ile birlikte liderler arasındadır. Bununla beraber e-ticaretin mevzuat alt yapısı zayıf olup, güçlendirilmesi yönünde piyasada yaygın görüş hakimdir.

Kenya, dört uluslararası havaalanı, kapsamlı bir karayolu ve demiryolu ağı ve iki modern derin deniz limanı da dahil olmak üzere nispeten iyi gelişmiş ulaşım ve lojistik altyapısına sahiptir. Ayrıca, iç pazarına hizmet eden birkaç ulusal ve uluslararası kargo firması da vardır. Ancak, fiziksel adresleme sistemlerinin olmaması, yoğun yol tıkanıklığı, daha küçük lojistik şirketleri arasında takip ve izleme yeteneklerinin eksikliği ve Kenya'nın bazı bölgelerindeki zayıf karayolu altyapısı, ülkedeki e-ticaret için kritik zorluklardır.

Kenya, mobil para inovasyonunda kıta lideridir. Afrika'nın önde gelen mobil para transfer hizmeti olan ve 50 milyondan fazla aktif kullanıcıya sahip M-Pesa'nın evidir. Sonuç olarak, mobil para e-ticaret için en yaygın ödeme yöntemidir.

E-Ticarete ise en sık kullanılan şirket [Jumia Kenya](#)'dır. Ayrıca [Kilimall](#), [Jiji](#) de sıklıkla kullanılmaktadır.

3.16. Reklam ve pazarlama

Tarımsal pazarlama, tarım sektörünün üretkenliğini kısıtlayan önemli zorluklardan biri olarak tanımlanmaktadır. Kırsal pazarların iyileştirilmesine yönelik tüm çabalar; temel altyapı ve ürünlerin güvenli bir şekilde işlenmesi için tesislerle daha sağlıklı bir ortam sağlayarak gıda güvenliğini güçlendirmeye; taze ürünlerin ve besin değerlerinin korunmasına ve uygun barınakların, depolama alanlarının ve su tesislerinin sağlanmasına; uygun eğitimlerin sağlanması yoluyla yetiştirme ve pazarlama faaliyetlerinin iyileştirilmesine; tüm paydaşların pazar yönetiminde temsil edilmesinin sağlanmasına; kadınların, gençlerin ve engelli kişilerin katılımlarını ve pazar tesislerine erişimlerini kolaylaştırarak dışlanma riskinin azaltılmasına ihtiyacı vardır.

Ülkede en yaygın kullanılan geleneksel reklam biçimleri basılı yayın, radyo ve televizyondur. Ancak Hükümet de dâhil olmak üzere çoğu şirket ve kuruluş artık internet üzerinden ve sosyal medya platformları aracılığıyla yeni reklamcılık yöntemlerini de benimsemektedir. Ürün şikâyetleri de artık çeşitli sosyal medya platformları aracılığıyla kolayca bildirilebilmektedir. Şirketler müşterilerine daha kolay ulaşmak için giderek daha fazla web sayfası kurmakta ve sosyal medya hesapları oluşturmaktadırlar.

Diğer taraftan, pazarda Türk mallarının imajı oldukça olumludur. Türk malı ve markalarının piyasada görünürlüğünün artırılmasının ve fiyat-kalite dengesine vurgu yapan bir pazarlama stratejisinin satışları olumlu yönde etkileyeceği değerlendirilmektedir.

3.17. İş yapma kolaylığı, iş kültürü, özel günler, bayramlar

Kenyalı iş insanları, özellikle üstlerle etkileşimlerde resmiyete önem verir. Ünvanlar yaygın olarak kullanılır ve birine adıyla hitap etmek, yakın bir çalışma ilişkisi kurulmadığı sürece saygısızlık olarak görülebilir. Kenya'daki işyeri iletişimi dolaylı olma eğilimindedir. Doğrudan yüzleşme, özellikle üstlere karşı, genellikle saygısızlık olarak görülür.

Çalışanlar, beden dili, yumuşatılmış ifadeler veya şakalar yoluyla anlaşmazlıklarını veya endişelerini gizlice iletebilirler. Örneğin, bir talebe doğrudan "hayır" demek yerine, biri "bu zor olabilir" gibi ifadeler kullanabilir veya alternatif çözümler önerebilir.

Toplantılar genellikle açık gündemler ve belirlenmiş konuşmacılar içeren yapılandırılmış bir formatı takip eder. Söz kesmek veya sıra dışı konuşmak kaba olarak görülebilir. Kenyalılar, uyum sağlamak ve havayı yumuşatmak için mizah kullanırlar. Ancak, istemeden gücendirmekten kaçınmak için kültürel nüanslara dikkat etmek gerekir.

Duruş, jestler ve göz teması, hepsi anlam ifade eder. Göz temasını sürdürmek saygıyı gösterirken, kıpırdanmak veya başka yere bakmak rahatsızlık veya anlaşmazlık belirtisi olabilir. Uyum ve güven oluşturmak esastır. Kenyalılar kişisel bağlantılara değer verir ve ayrıntılara dalmadan önce güven oluşturmak için zaman ayırabilirler.

Kazan-Kazan yaklaşımı, ortak zemin ve yaratıcı çözümler belirleyerek karşılıklı olarak faydalı çözümler bulmaya odaklanırken, uzun vadeli ilişkileri teşvik eder ve Kenya iş dünyasında giderek daha fazla tercih edilmektedir.

Dakiklik giderek daha fazla değer görürken, zaman yönetimine esnek bir yaklaşım yaygındır. Görüşme saatine bir süre geç gelmesi Kenyalılar için normaldir.

Kenya'da çeşitli resmi tatiller, bölgesel kutlamalar ve dini kutlamalar yıl boyunca iş operasyonlarını etkileyebilir. Bu kültürel ve yasal belirteçleri anlamak, sorunsuz planlama ve verimli zamanlama için çok önemlidir. Kenya, Çalışma Yasası tarafından zorunlu kılınan, resmi tatiller olarak da bilinen bir dizi ulusal tatile uymaktadır.

Bazı önemli resmi tatiller (2026 için)

Tarih	Tatil
1 Ocak	Yılbaşı
11 Şubat	Moi Anma Günü
20 Mart	Ramazan Bayramı
3 Nisan	Paskalya Cuması
6 Nisan	Paskalya Pazartesi
1 Mayıs	İşçi Bayramı
27 Mayıs	Kurban Bayramı
1 Haziran	Madaraka Günü
10 Ekim	Mazingira Günü
20 Ekim	Mashujaa Günü
24 Ekim	Diwali (Hindu Bayramı)
12 Aralık	Jamhuri Day (Milli Gün)
25 – 26 Aralık	Noel

Resmi tatiller ve büyük kutlamalar Kenya'daki çalışma programlarını önemli ölçüde etkiler. İşletmeler genellikle bu günlerde çalışma saatlerini ayarlar veya tamamen kapatır. Özellikle Noeli içine alan Aralık ayı ikinci haftasından itibaren neredeyse Ocak ayının ilk haftasına kadar tatil yapmak ve yıllık izin kullanmak genel kabul görmüş bir alışkanlıktır. Bu tatilleri planlamanıza dahil etmeniz ve program ayarlamalarını buna göre yapmanız tavsiye edilir.

Mesai saatleri 08.00-17.00 ya da 09.00-18.00 olarak uygulanmakta, Cumartesi ve Pazar günleri hafta sonu tatili yapılmaktadır. Yerel saat yıl boyunca Türkiye ile aynıdır.

3.18. İthalat vergileri

3.18.1. Gümrük Vergisi

Gerek 03'üncü fasıl gerekse de 16'ncı fasılda yer alan su ürünleri için gümrük vergisi %25 olduğu görülmektedir. Ayrıntılara ulaşmak için [EAC-CET-2022-VERSION-30TH-JUNE-Fn.pdf](#) linkte verilen tarife cetvelinin incelenmesinde fayda görülmektedir.

3.18.2. KDV

KDV Kanununa göre KDV'den muaf eşyalar ile birlikte % 0 ve % 16 KDV Oranı uygulaması mevcuttur. İşlenmemiş tarım ürünleri ve tarım hizmetleri genellikle KDV'den muaftır.

Hayvan yemlerinin üretiminde kullanılan hammaddeler, 03 fasıldaki balıklar ve kabuklular, yumuşakçalar ve diğer sucul omurgasızlar ve 0511.91.10 tarife numaralı balık yumurtaları **KDV'den muaftır**

Tüm listeye linkteki KDV Kanunu eklerinden [ValueAddedTax_ActNo35of2013.pdf](#) ulaşılabilir.

Bunların haricindeki diğer her türlü mal ve hizmet arzı genel oran olan % 16 KDV'ye tabidir.

3.18.3. Diğer vergiler

Bunların haricinde CIF üzerinden Import Declaration Form (IDF) 3,5% ve Railway Development Levy (RDL) 2% ek yükler uygulanmaktadır.

Bunlara ek olarak ayrıca Merchant Superintendent Shipping Levy (MSS) adı altında deniz limanlarından eşya getirilmesi halinde uygulanan bir vergi vardır. Ulusal denizcilik işlemlerinin ulusal mevzuat ve uluslararası denizcilik sözleşmeleri doğrultusunda gözetimi, koordinasyonu ve düzenlenmesi görevinin ifası karşılığında alınır.

- 20 ft konteyner için gross metric ton başına 1.5 USD
- 40 ft konteyner için gross metric ton başına 1.75 USD

Uygulanmaktadır.

3.19. Ödeme şekilleri

Kenya'da alınan malların karşılığında ödemelerin geciktirilmesi, hiç ödeme yapılmaması, malların limandan çekilmesinde gecikme nedeniyle demoraja sebep olunması veya dolandırıcılık vakaları ile sıklıkla karşılaşılmaktadır. Bu sebeptendir ki ihracatta mutlaka peşin veya akreditifli çalışılması tavsiye edilmektedir.

Diğer taraftan ihracatta CIF teslim çalışılan durumlarda, alıcının malı limandan geç çekmesi nedeniyle demoraja sebep olunduğu, teslim şeklinin CIF olmasından dolayı da demorajın kime yükleneceği konusunda anlaşmazlıkların yaşandığı, taşıyıcı şirketlerin sıklıkla malın göndericisine demorajı yansıtmaya çalıştığı tecrübe edilmektedir.

3.20. Tarife dışı engeller

Kenya'nın ithal ürünler için uyguladığı prosedürlerin ihracatçılarımız açısından teknik engel oluşturmadığı değerlendirilmekle birlikte, sevk öncesi inceleme süreçlerinin uzun sürebilmesi zaman zaman şikayetlere konu olmaktadır. Öte yandan, söz konusu uygulama bütün ülkelerin ihraç ürünlerini kapsamakta, her ülke ihracatçıları için benzer süreçler yaşanmaktadır.

Kenya, Doğu Afrika Topluluğu (EAC) ve Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı (COMESA) gibi bölgesel entegrasyona yönelik uluslararası kuruluşların üyesidir. Ülke, bu kapsamda birçok diğer Afrika ülkesiyle tercihli ya da gümrük vergisiz ticaret yapmakta, diğer üye ülkelerden ihracatçılar pazara girişte avantajlı konuma gelebilmektedir. Buna ek olarak Kenya'yla ticari ilişkileri daha gelişmiş olan özellikle Çin ve Hindistan gibi ülkelerin ülkede kurmuş olduğu ilişkiler ağıyla kendilerine avantaj sağlayabildiği gözlemlenmektedir.

Kenya'nın ürün güvenliği ve denetimi uygulamalarından kaynaklanabilecek sorunlarla karşılaşmaması için ihracat öncesinde ilgili kurumlarla irtibat kurulması mümkündür. Bu konuda Kenya Trade Network Agency ([KenTrade – Trade Made Simple](#)) sitesinin ve bu sitenin altında faaliyet gösteren Info Trade Kenya ([InfoTradeKenya](#)) sitesinin incelenmesi ve takibi faydalı olacaktır. Bölge özelinde tecrübesi bulunan kargo firmalarıyla çalışılması muhtemel sorunların çözümünü kolaylaştırabildiği gibi, Ticaret Müşavirliğimize danışılması halinde de gerekli bilgilendirme ve yönlendirme ihracatçılarımıza sağlanmaktadır.

4. Fırsatlar ve tehditler

Kenya, Doğu Afrika'da önemli bir pazar olmaya devam edecektir. Kenya'nın büyük ve hızla büyüyen nüfusu, gerek Afrika gerekse de Sahra altı Afrika ülkeleri arasında karşılaştırmalı refahı ve Doğu Afrika ulaşım ve finans merkezi olarak rolü, pazar fırsatları yaratmaktadır. Koronavirüs salgını nedeniyle 2020'de görülen bir durgunluğun ardından, devam eden yıllarda güçlü bir şekilde toparlanmış olup 2025-27'de ortalama %5,6'lık bir toparlanma beklenmektedir. Geniş bant internetin, e-ticaretin ve mobil para platformlarının yaygınlaşması büyümeye yardımcı olacaktır. Yurt içi riskler arasında kuraklık ve güvensizlik yer alırken, küresel riskler arasında ABD-Çin gerginliği, devam eden Rusya-Ukrayna savaşının belirsiz sonucu, komşulardan Somali'de devam eden El-Şebab terör örgütünün varlığı, Somali'den ayrılan Somaliland özelinde komşu ülkeler ile yaşanan gerginlikler sayılabilir.

Kenya'nın içinde yer aldığı, DRC ve Somali'nin de katılımıyla sekiz üyeli bölgesel güç olan Doğu Afrika Topluluğu (EAC) içindeki işbirliği ve dayanışma nedeniyle pazar fırsatları artacaktır. Mal, hizmet, sermaye ve işgücü akışlarındaki kısıtlamaların kademeli olarak azaltılması, EAC'deki Kenyalı firmalar ve Kenya'daki daha büyük bir pazara ulaşabilecek yabancı yatırımcılar için yeni fırsatlar yaratacaktır. Kenya ayrıca yeni kurulan Afrika Kıta Serbest Ticaret Alanı'ndan (AfCFTA) faydalanmak için iyi bir konumdadır, ancak ayrıntıların kesinleştirilmesi ve anlaşmanın uygulanması birkaç yıl sürecektir.

Diğer taraftan, Transparency International'ın 2024 Küresel Yolsuzluk Algısı Endeksi'ne göre ([Kenya - Transparency.org](#)) Kenya, 100 puan üzerinden 30 puan ile 180 ülke arasında 130. sırada yer almaktadır (180. en yolsuz ülke). Özellikle arazi işlemlerinde ve büyük hükümet sözleşmelerinde yolsuzluk iddiaları devam etmektedir.

Kenya'nın kamu sektörü harcamaları, artan kamu borcundan olumsuz etkilenmektedir. Economist Intelligence Unit (EIU) Ülke Risk Raporuna göre, Kenya'nın risk değerlendirmesi, geniş bir bütçe açığı ve dış borç ödeme maliyetinin artması riskler oluşturduğu için CCC seviyesinde kalmaya devam etmektedir. Kenya'nın GSYİH'ye oranla dış borç yükü, 2023'de %70'lere yükselmiştir.

4.1. Ülkemiz açısından fırsatlar

Şu anda Kenya'nın su ürünleri yetiştiriciliği sektörü gelenekselden modern su ürünleri yetiştiriciliği sistemlerine doğru evrim geçirmektedir. Ancak sektörün aşağıdaki kısıtlamalar nedeniyle tam potansiyeline ulaşamadığı gözlemlenmektedir:

- Yeterli miktarda kolayca bulunabilen ve uygun fiyatlı kaliteli balık yavrusu (parmak balık) bulunmaması;

- Yeterli miktarda yüksek kaliteli ve uygun fiyatlı balık yemi bulunmaması;
- Özellikle kırsal üreticiler için yetersiz destekleyici altyapı, örneğin balık yetiştirme kuluçkahaneleri, balık yemi endüstrileri, balık pazarlama sistemleri;
- Su ürünleri yetiştiriciliği sektörü için yetersiz bütçe tahsisi;
- Zayıf araştırma-yayım-çiftçi bağlantıları;
- Balık yetiştiriciliği teknolojilerinin, yeniliklerinin ve yönetim uygulamalarının yavaş benimsenme oranı;
- Balık yetiştiricileri için iyi kredi olanakları ve programlarının eksikliği;
- Hırsızlar ve yırtıcılar tarafından havuzlarda ve kafeslerde balıkların güvenliğinin ve emniyetinin yetersiz olması;
- Özellikle çiftlik personeli açısından bilgi ve beceri eksikliği;
- Ayrıca, balık yemi ve tohum sertifikasyonu için politika ve yasal çerçeve ve balık tohumu üretimi, tedariki ve kalitesine uyumu izleme mekanizmaları eksikliği.

Su ürünleri yetiştiriciliği sektörünün hızlı bir dönüşümünü sağlamak için, modern teknolojilerin, yeniliklerin ve yönetim uygulamalarının geliştirilmesi gerekmektedir.

Teknolojileri ve yeniliklerinden bazıları şunlardır:

- model su parklarının geliştirilmesi,
- göller ve rezervuarlarda yüksek yoğunluklu yoğun üretim kafesleri,
- yoğun devridaimli su ürünleri yetiştirme sistemleri,
- tank tabanlı sistemler,

Özellikle kuru arazi su ürünleri yetiştiriciliğinde faydalı olan Devridaimli Su Ürünleri Yetiştirme Sistemleri, Biyoflok ve Perifiton Teknolojisi (daha az yem kullanan), daha iyi balık üretimi için benimsenebilecek modern yeniliklerdir.

Yavru balık ve balık yemlerine olan artan talep ile, çiftçiler ve kuluçkahane işletmecileri tarafından yönetilen küçük ölçekli işletmeler, su ürünleri yetiştiriciliği sektörüne tedarik sağlamak için balık yemi ve yavru balık üretimine katılma fırsatına sahiptir.

Temel balık havuzu bakımı konusunda yeterli eğitimle, balık çiftçileri bu temel zorlukların üstesinden kendileri gelebilirler. Su ürünleri yetiştiriciliğinde özel beceriler konusunda yetkinliğe dayalı eğitime ihtiyaç vardır.

Kafes yetiştiriciliğinin yaygınlaşması, yatırımcıların iş kurmaları için de büyük bir fırsat sunmaktadır; örneğin kafes aksesuarları satan su ürünleri dükkanları kurmak ve kafes yapımı teknolojisi ve yönetimi konusunda danışmanlık hizmeti sunmak fırsat olarak görülmelidir.

4.1.1. Yem zorlukları ve fırsatları

Kenya yem endüstrisi yavaş yavaş ilerlemeye başlamıştır. Ancak, yükselen yem fiyatları, hammaddelerin bulunmaması, yem formülasyonu ve üretiminde uzmanlık eksikliği, kalite ve standartlara uyum konusunda izleme ve değerlendirme eksikliği gibi bir dizi zorluk ve kısıtlama ile karşı karşıyadır. Kenya İstatistik Ofisi verilerine göre mevcut su ürünleri yetiştiriciliği yıllık 15.120 metrik ton (MT) seviyesindedir.

Varsayılan yem dönüşüm oranı 2 ile, Kenya'daki yaklaşık yıllık balık yemi talebi 30.000 MT'dir. Kenya'da su ürünleri yemi talebinin, daha fazla yatırımcının su ürünleri yetiştiriciliğini yoğunlaştırmasıyla daha da artması beklenmektedir. Bu, yem üreticileri ve yatırımcılar için iyi bir fırsattır.

4.1.2. Yem maliyeti

Balık yemi, balık yetiştirme işletmesinde üretim maliyetinin en az %60'ını oluşturmaktadır. Yem maliyeti, Kenya'daki küçük ve büyük ölçekli balık çiftçilerinin karşılaştığı en büyük zorluktur. Kenya'da kaliteli su ürünleri yemi için yeterli yem üretim tesisinin olmaması, Kenya'daki balık çiftçileri arasında kaliteli yeme olan talebin artmasına katkıda bulunmaktadır. Kenya'daki az sayıdaki balık yemi üreticisi, hammaddelerin yüksek maliyeti nedeniyle nihai ürünün kalitesini tehlikeye atmaktadır. Ülkeye ithal edilen kaliteli yemler pahalıdır ve küçük ölçekli çiftçiler tarafından karşılanamaz.

4.1.3. Eğitimli personel eksikliği

Su ürünleri beslenmesi, yem formülasyonu ve işleme ve makine operatörleri alanlarında eğitimli personel eksikliği, Kenya'daki su ürünleri yem endüstrisi için de büyük bir zorluktur.

4.1.4. Yem hammaddelerinin eksikliği

Yeterli kalitede yem üretimi, yem maddelerinin ve hammaddelerin bulunabilirliğini gerektirir. Şu anda Kenya'da su ürünleri yem üretiminde protein kaynağı Omena ve tatlı su karidesidir. Tatlı su karidesi üretimindeki mevsimsellik, su ürünleri yeminin tutarlı üretimi için büyük bir darboğaz haline gelmektedir. Mevcut hammadde üretim seviyesi, hem su ürünleri yem endüstrisinin ihtiyaçlarını karşılamamaktadır hem de ikame olarak kullanılabilecek geleneksel olmayan hammaddelerin ticari miktarı ve yerel bulunabilirliği sınırlıdır.

4.1.5. Doğu Afrika yem standardının geliştirilmesi

Kaliteli yem temini, Kenya'da sürdürülebilir su ürünleri yetiştiriciliği için bir ön koşuldur. Doğu Afrika yem standardının ([DRAFT EAST AFRICAN STANDARD 973 compounded fish feeds](#)) nihai taslağı geliştirilmiş ve yem üretiminde kılavuz olarak kullanılmak üzere onaylanmıştır. Standart belge, dikkate alınması gereken genel ve özel kalite ölçütleri, yem katkı maddeleri ve bunların kullanımına ilişkin hükümler, aflatoksin gerekliliklerine uyum, azami ağır metal ve pestisit kalıntı limitleri, etiketleme ve ambalajlama konularında yönergeler sunmaktadır. Standartlara göre, bileşik balık yemi, besin maddeleri ve sindirilebilir enerji gereksinimlerini karşılamalıdır. Doğu Afrika uyumlu yem standartları sayesinde yem üreticileri ve dağıtıcıları artık ürünlerini sınır ötesine satabilir ve böylece pazarı açabilirler.

4.1.6. İthal ham maddelerde vergi muafiyeti

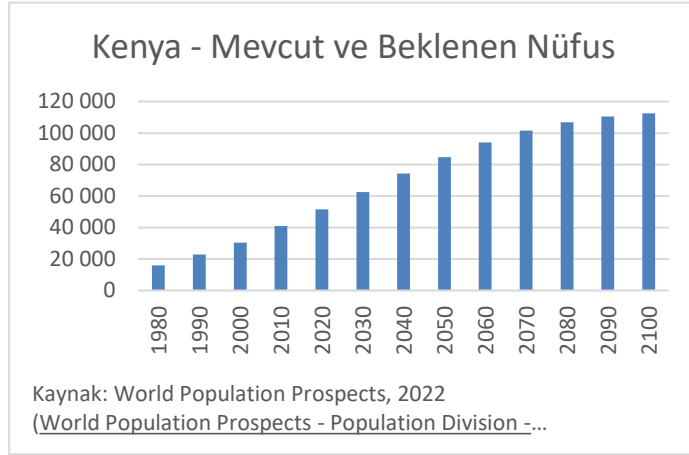
Yem üretimi için ham maddelerde KDV'nin kaldırılmasının, yemlerin satış fiyatında düşüşe yol açması ve böylece çiftçiler için daha uygun fiyatlı hale gelmesi ve tarım sektörünün büyümesine olumlu katkıda bulunması beklenmektedir.

4.2. Su ürünleri sektöründe tehditler

- Kenya'da yüksek üretim maliyeti
- Su ürünleri yetiştiriciliğinde ticareti sınırlayan güvenlik sorunları
- İklim değişikliğinin neden olduğu seller, örneğin Victoria Gölü
- Hedef pazarlarda dağıtım ağlarının eksikliği
- Dar ihracat tabanı (birkaç ülkeye bağımlılık)
- Diğer ülke markalarından gelen tehditler, örneğin Ruanda, Güney Afrika
- Farklı kurumlar tarafından ihracat geliştirme çabalarının tekrarlanması ve kurallara uyulmaması
- Balıkları etkileyen hastalıklar

- Gerçek zamanlı ticaret istatistiklerinin bulunmaması
- Yasa dışı, kayıt dışı ve düzenlenmemiş balıkçılık

5. Görüş ve Değerlendirmeler



Kenya gerek doğum yoluyla gerekse de yoğun göç alması sebebiyle nüfusu hızlı artan bir ülkedir. Sahra altı Afrika'nın en gelecek vaat eden ülkelerinden biridir.

Birleşmiş Milletlerin 2100 yılına kadar yaptığı nüfus beklenti çalışmasında şu an 55 milyon olan Kenya'nın nüfusunun 2030 yılında 62,5 milyon, 2050 yılında 85 milyon ve 2100 yılında 112,5 milyon olması beklenmektedir.

Bu sonuçlar da göstermektedir ki;

Kenya'nın hali hazırda ithalata bağımlı ve ihtiyaçları giderek artan su ürünleri sektörü, önümüzdeki uzun yıllar boyunca da artan hızla fırsatlar yaratmaya devam edecektir. Bu sebeple Kenya su ürünleri pazarının, Türk şirketlerimiz için fırsat olduğu değerlendirilmektedir.

6. Sektörde ihracatın artırılması için firmalara öneriler

Kenya pazarı, hemen hemen her sektörde güven kavramını ön plana çıkaran bir görüşe hâkimdir. Bu durum su ürünleri sektöründe, yani gıda söz konusu olduğunda daha da fazla kendini hissettirmektedir. Sektör oyuncuları ile iş yapmak için onların güvenini kazanmak gerekmektedir. Bu sebeple eposta atılarak veya telefonla arayarak iş yapmayı başarmak neredeyse imkânsızdır. Kenya ticaret erbabı, iş yapacakları kişiyle yüz yüze tanışmayı, karşılıklı oturarak sohbet etmeyi ve iş konuşmayı tercih etmektedir. Bu nedendir ki şirketlerimizin fuarlara katılımı, pazar araştırması ve firma ziyaretleri yoluyla Kenya'ya gelerek saha da bizzat boy göstermeleri büyük fark yaratmaktadır.

Diğer bir husus ise Kenya pazarı satış sonrası desteğe, satılan ürünlerin arkasında duran sağlam ve ciddi satıcılara özlem duymaktadır. Piyasada bariz bir kalitesiz mal ve yüzüstü bırakan satıcı bıkınlığı vardır. Dolayısıyla kaliteli ürün ve kaliteli satıcı bulunduğu zaman ve bir de satış sonrası destek verildiği zaman Kenyalı alıcılar uzun süreli iş yapmayı tercih etmektedirler.

İhracatımızın bir kerelik satıştan ziyade uzun yıllara yayılan, sürekliliği olan bir ticarete dönüşmesi için bu hususlara dikkat edilmesinde fayda görülmektedir.

7. Yatırımcılar için yararlı bilgiler

7.1. Faydalı linkler

Çalışma izni [Work Permits and Passes – Directorate of Immigration Services](#)

Doğu Afrika Birliği Ortak Gümrük Tarifesi <https://kra.go.ke/images/publications/EAC-CET-2022-VERSION-30TH-JUNE-Fn.pdf>

İhracat Serbest Bölgeleri [EPZA Home - EPZA \(epzakenya.com\)](#)

Kamu ihalelerine ilişkin duyurular www.tenders.go.ke

KDV ile ilgili ayrıntılı bilgi [Value Added Tax \(VAT\) - KRA](#)

Kenya Investment Authority www.invest.go.ke

Kenya Bureau of Standards <https://www.kebs.org>

NSSF - Sosyal güvenlik kaydı <https://www.nssf.or.ke>

SHA – Sosyal Sağlık Kurumu [Social Health Authority · SHA](#)

Proje sürecinde PPP’lerin listesi [Public Private Partnership Unit – The Centre of PPP Expertise \(pppunit.go.ke\)](#)

Serbest Bölgeler [Special Economic Zones Authority \(sezauthority.go.ke\)](#)

Şirket unvanı araştırılması ve reserve edilmesi; <https://www.ecitizen.go.ke>

Şirket kurulumu ile ilgili;

[Business Registration Service | Doing Business Made Easier eProcedures Kenya](#)

Test Etme, Muayene ve Belgelendirme <https://www.sgs.com.tr>

Teknik engeller www.teknikengel.gov.tr

Vergi mükellefiyet kaydı <http://kenya.eregulations.org/procedure/99/63?l=en>
[eTIMS Taxpayer Portal \(kra.go.ke\)](#)

Vize başvuruları [Kenya Electronic System for Travel Authorisation \(eTA\) \(etakenya.go.ke\)](#)

Yatırım Destekleri [Incentives - InvestKenya](#)

Yatırım fırsatları ve projeler listesi için [Investment opportunities - InvestKenya](#)

7.2. Ulaşılabilecek hukuki & mali danışmanlık şirket ve bürolarına ilişkin bilgiler

Hukuki ve mali danışmanlık şirketleri dahil Türk ihracatçı ve yatırımcılarımızın Kenya ile ilgili her türlü ihtiyaçlarını, Nairobi Ticaret Müşavirliği ofisine sorarak ve danışarak hareket etmesinde fayda görülmekte olup Ticaret Bakanlığımızın sistemi olan Müşavire Danışın uygulamasından soruların ve taleplerin iletilmesi mümkündür. (<https://musaviredanisin.ticaret.gov.tr/>).

Ticaret Müşavirliğimizce hazırlanan diğer raporlara ulaşmak için: [Müşavirlik Raporları \(ticaret.gov.tr\)](#)

YASAL UYARI

Burada yer alan bilgi, yorum ve tavsiyeler yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Burada yer alan ve hiçbir şekilde yönlendirici nitelikte olmayan içerik, yorum ve tavsiyeler genel niteliktedir. Bu tavsiyeler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinize uygun olmayabilir. Bu nedenle, sadece burada yer alan bilgilere dayanarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir. Burada yer alan bilgiler Nairobi Ticaret Müşavirliği tarafından genel bilgilendirme amacı ile hazırlanmıştır.

Hiçbir şekilde yönlendirici nitelikte olmayan bu içerik, genel anlamda bilgi vermeyi amaçlamakta olup; bu içeriğin, müşterilerin ve diğer yatırımcıların alım satım kararlarını destekleyebilecek yeterli bilgileri kapsamayabileceği dikkate alınmalıdır. Bu sayfalarda yer alan çeşitli bilgi ve görüşlere dayanarak yapılacak ileriye dönük yatırımlar ve ticari işlemlerin sonuçlarından ya da ortaya çıkabilecek zararlardan Ticaret Bakanlığı sorumlu tutulamaz.



Dr. Mustafa ALICI
Nairobi Ticaret Müşaviri
Adres: Nairobi Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği
30 Gigiri Road, off Limuru Road, Nairobi, KENYA
Ofis Tel : +254 20 7124779
Ofis IP Tel: +90 312 2048363
E-posta: nairobi@ticaret.gov.tr

www.ticaret.gov.tr

<https://musaviredanisin.ticaret.gov.tr/>