

# Tekstil Sektör Raporu

## 1. Küresel Bakış

### 1.1 Sektörün küresel ticareti

Afrika kıtası, pamuk gibi temel hammaddelerin üretiminde güçlü bir konuma sahip olmasına karşın, tekstil ve konfeksiyon ürünlerinin işlenmesi ve ihracatı konusunda henüz sınırlı bir paya sahiptir. Bununla birlikte, son yıllarda kıta genelinde işlenmiş ürün üretimini artırmaya yönelik teşvik programlarının gündeme geldiği gözlemlenmektedir.

Gana, tekstil sektöründe geçmişte sahip olduğu güçlü üretim altyapısına rağmen, günümüzde daha çok ithalata dayalı bir pazar yapısına sahiptir. Ülke, AGOA (African Growth and Opportunity Act) programı kapsamında ABD'ye belirli tekstil ürünlerini gümrüksüz ihraç etme imkânına sahip olsa da, bu avantajı sınırlı ölçüde değerlendirebilmektedir. Küresel tekstil ticaretine entegrasyon açısından Gana'nın payı düşük kalmakta; buna karşılık bölgesel ihracat potansiyeli ve iş gücü maliyetlerinin göreceli olarak düşük olması gibi unsurlar, gelecekte sektöre yönelik yatırım ve ihracat fırsatları sunmaktadır.

#### 1.1.1 Sektörde/Üründe En Fazla İhracatı Olan İlk 20 Ülke (Bin Dolar)

Birim: Bin Dolar

|                           | Gana'nın 63 Numaralı Fasl Bazında Dünyadan İthalatı |         |         |
|---------------------------|-----------------------------------------------------|---------|---------|
| Partner                   | 2021                                                | 2022    | 2023    |
| Dünya                     | 215,262                                             | 178,019 | 160,964 |
| Çin                       | 50,249                                              | 40,082  | 52,855  |
| Birleşik Krallık          | 32,341                                              | 30,291  | 29,831  |
| Hindistan                 | 46,699                                              | 52,115  | 27,991  |
| Hollanda                  | 11,034                                              | 4,882   | 10,262  |
| ABD                       | 7,509                                               | 6,016   | 6,706   |
| Kanada                    | 7,896                                               | 7,143   | 6,692   |
| Güney Kore                | 3,262                                               | 3,021   | 3,001   |
| Polonya                   | 2,862                                               | 2,673   | 2,979   |
| Almanya                   | 4,954                                               | 3,916   | 2,824   |
| Birleşik Arap Emirlikleri | 2,753                                               | 1,798   | 2,177   |
| Belçika                   | 3,589                                               | 1,862   | 1,450   |
| Tayland                   | 133                                                 | 585     | 1,335   |
| Togo                      | 1,644                                               | 1,759   | 1,269   |
| Pakistan                  | 1,647                                               | 1,184   | 1,155   |
| İtalya                    | 2,155                                               | 1,663   | 1,127   |
| Malezya                   | 524                                                 | 390     | 1,084   |
| Türkiye                   | 1,530                                               | 878     | 939     |

Birim: Bin Dolar

|                   | Gana'nın 64 Numaralı Fasıllarda Dünyadan İthalatı |        |        |
|-------------------|---------------------------------------------------|--------|--------|
| Partner           | 2021                                              | 2022   | 2023   |
| Dünya             | 52,026                                            | 33,154 | 42,591 |
| Çin               | 41,224                                            | 24,566 | 33,821 |
| Türkiye           | 2,036                                             | 1,456  | 3,321  |
| Fildişi Sahilleri | 486                                               | 653    | 790    |
| Hindistan         | 1,041                                             | 503    | 538    |
| Avustralya        | 249                                               | 275    | 421    |
| ABD               | 420                                               | 463    | 407    |
| İtalya            | 833                                               | 622    | 391    |
| Birleşik Krallık  | 468                                               | 304    | 366    |
| Hong Kong, Çin    | 66                                                | 399    | 258    |

## 2. Ülkenin Sektörde Dış Ticareti

### 2.1 Ülkemiz açısından potansiyel ürünlere ilişkin değerlendirme

Gana tekstil pazarında Türkiye açısından ihracat potansiyeli taşıyan ürünler arasında; **polyester bazlı kumaşlar, örme kumaşlar, hazır giyim ürünleri (t-shirt, iç giyim, spor giyim), ev tekstili ürünleri (perde, yatak örtüsü, havlu) ve endüstriyel tekstil ürünleri** (iş kıyafetleri, koruyucu tekstil vb.) öne çıkmaktadır.

Gana'da özellikle Çin ve Hindistan menşeli ürünler yaygın olmakla birlikte, bu ürünlerin kalite açısından düşük segmente hitap etmesi, Türk tekstil ürünleri için **orta-üst segmentte bir pazar boşluğu** yaratmaktadır. Ganalı ithalatçılar ve toptancılar, kalite, tasarım ve dayanıklılık açısından Türkiye menşeli ürünleri avantajlı görmekte; fiyatların rekabetçi seviyelerde olması durumunda Türkiye'den tedarike sıcak yaklaşmaktadırlar. Firmalarımızın pazarda Çinle rekabet etmekten kaçındığı ve muhtelif fırsatları değerlendirmede gözlense de ülkemiz ürünlerine yönelik algı bir rekabet avantajı yaratmaktadır.

Gana'nın Batı Afrika'daki coğrafi konumu ve bölgesel ticaret ağlarına erişimi (örneğin ECOWAS) dikkate alındığında, ülke üzerinden bölgeye yeniden ihracat yapılması da mümkün olabilmektedir. Bu çerçevede, markasız veya özel markalı tekstil ürünlerinin ihraç edilmesi ve yerel dağıtımıcılarla işbirliğine gidilmesi ihracatçı firmalarımız için fırsatlar sunabilmektedir.

## 2.2 Rakip Ülke Firmalarının Firmalarımıza Kıyasla Varsa Avantajlı Yönleri

Gana tekstil pazarında Çin, Hindistan ve Bangladeş gibi ülkelerin firmaları, Türk firmalarına kıyasla bazı avantajlara sahiptir. Bu ülkeler özellikle düşük üretim maliyetleri sayesinde fiyat rekabetinde öne çıkmaktadır. Ayrıca uzun yıllara dayanan ticari ilişkiler sayesinde Gana'da yerleşik ithalatçı ve toptancı ağlarına sahiptirler. Vadeli satış imkânı sunmaları, bazı alıcılar için cazip hale gelmelerine neden olmaktadır. Bunun yanında, yerel depo ve temsilcilik ofisleriyle pazara daha yakın olmaları ve iş yapma kültürüne uyum sağlamış olmaları da önemli avantajlar arasındadır. Ancak, ürün kalitesi, tasarım ve Avrupa standartlarında üretim açısından Türk firmaları orta ve üst segmente yönelik güçlü bir alternatif oluşturmaktadır.

## 2.3 Türk Firmalarının Rakiplerine Göre Varsa Avantajlı Yönleri

Ürün kalitesi, tasarım ve Avrupa standartlarında üretim açısından Türk firmaları orta ve üst segmente yönelik güçlü bir alternatif oluşturmaktadır. Dinamik ve pazarı keşfetmeye hevesli firmalarımızın sektörde önemli başarılar yakalayabileceği değerlendirilmektedir.

## 3. Ülke Pazarına Genel Bakış

### 3.1 İlgili sektörde pazar büyüklüğü

Resmî istatistikler sınırlı olmakla birlikte, kayıtlı ve kayıt dışı ticaretin birlikte var olduğu pazarda yıllık tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatının 250–300 milyon USD seviyelerinde olduğu tahmin edilmektedir. Özellikle Çin, Hindistan ve Türkiye gibi ülkelere gelen ürünler pazara hâkimdir. İç tüketimin yanı sıra, ülke bölgesel yeniden ihracat merkezi olma potansiyeli de taşımaktadır. Ayrıca ikinci el giyim (used clothing) pazarı da büyük bir hacme sahiptir ve kayıt dışı akış nedeniyle toplam pazar büyüklüğünün resmi verilerin üzerinde olduğu değerlendirilmektedir.

### 3.2 Önemli oyuncular (üretici yerli firmalar, önemli ithalatçılar, diğer ülkelere önemli ihracatçılar)

Gana tekstil sektöründe geçmişte aktif olan yerli üreticiler günümüzde sınırlı kapasiteyle faaliyet göstermektedir. Ülkenin en bilinen yerli üreticilerinden biri olan **Akosombo Textiles Limited (ATL)**, geleneksel "wax print" desenli kumaş üretiminde öncü firmalardan biridir. Ancak genel olarak yerli üretim, ithalata kıyasla oldukça sınırlı kalmaktadır.

İthalat tarafında ise Accra, Kumasi ve Takoradi gibi büyük şehirlerde faaliyet gösteren çok sayıda toptancı ve distribütör, tekstil ürünlerinin ülkeye girişinde önemli rol oynamaktadır. Makola Market (Accra) ve Kantamanto Pazarı, tekstil ve hazır giyim ürünlerinin ana dağıtım merkezlerindendir. Ancak bu dağıtım merkezleriyle iş ilişkisi geliştirebilmek için pazarın ve Gana'nın iş yapma kültürü takip edilmelidir. Bu kapsamda uzaktan erişmek veya iletişim kurmak çoğu zaman bir sonuç vermemekte ve yüzyüze iletişim ile bizzat pazar yerinde bulunarak araştırma yapmak öne çıkmaktadır.

Bu çerçevede, yerel ithalatçılarla kurulacak doğrudan iş birlikleri ve depo/showroom yatırımları, firmalarımızın pazardaki rekabet gücünü artıracaktır.

### 3.3 Tüketici tercihleri

Gana’da tekstil tüketicileri, ürün seçiminde öncelikle fiyat, dayanıklılık ve görsellik kriterlerine önem vermektedir. Uygun fiyatlı ürünler geniş kitlelerce tercih edilirken, orta gelir grubuna mensup tüketiciler kaliteli ve uzun ömürlü kumaşlara yönelmektedir. Renkli, desenli ve özellikle “African print” tarzı canlı motifli kumaşlara talep yüksektir. Kadın giyiminde geleneksel desenli kumaşlar öne çıkarken, genç nüfus arasında modern ve rahat hazır giyim ürünlerine ilgi artmaktadır. Ayrıca ikinci el giyim ürünleri yaygın şekilde tüketilmekte olup, bu alanda fiyat duyarlılığı son derece yüksektir.

### 3.4 Tüketici segmentleri

Gana’da tüketiciler gelir düzeyi, yaşam tarzı ve alışveriş alışkanlıklarına göre farklı segmentlerde sınıflandırılabilir. Alt gelir grubuna yönelik pazarda fiyat hassasiyeti yüksek olup, bu kitle büyük ölçüde ithal ikinci el giyim (second-hand) ve düşük maliyetli Çin menşeli ürünlere yönelmektedir. Orta gelir grubundaki tüketiciler ise yerli kumaşlarla üretilen geleneksel kıyafetler ile birlikte dayanıklı, uygun fiyatlı hazır giyim ürünlerini tercih etmektedir. Üst gelir grubuna mensup tüketiciler, tasarımı öne çıkan, yüksek kaliteli ve markalı ürünlere ilgi göstermektedir. Kentli genç nüfus ise artan oranda batı tarzı giyim ve rahat kesimli hazır giyim ürünlerine yönelmekte, bu da modern konfeksiyon ürünlerine olan talebi artırmaktadır.

## 4. Sektörde/Üründe Pazara Giriş

### 4.1 Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler

Gana’da tekstil ürünleri açısından en yüksek ticaret hacmine sahip bölgeler başkent Accra ile birlikte Ashanti Bölgesi (Kumasi) ve Western Bölgesi (Takoradi)’dir. Başkent Accra’da yer alan Makola Market, ülkenin en büyük toptan ve perakende tekstil dağıtım merkezidir. Kumasi, ülkenin ikinci büyük şehri olarak hem tüketici nüfusu hem de geleneksel giyime olan yüksek talebiyle öne çıkmaktadır.

### 4.2 Firma Bulma

Birebir ziyaretler, B2B organizasyonları ve ticaret heyeti faaliyetleri yerel iş yapma kültüründe önemli yer tutmakta olup, güvene dayalı ilişkilerin tesisinde etkili olmaktadır.. Bu anlayışla, TİM koordinasyonundaki ticaret heyetleri, sektörel ticaret heyetleri, WCI Forum ve benzeri etkinlikler Müşavirliğimizce güçlendirilerek firmalar arası temaslar yoğunlaştırılmış Aynı şekilde, müşavirliğimizin yönlendirmeleriyle Ganalı firmaların Türkiye’de düzenlenen fuarlara katılımı artırılmıştır. Bu kapsamda, özellikle Gana’da düzenlenen etkinliklere katılım, pazara giriş planları yapan firmalarımız için önem arz etmektedir.

Ancak firma seçiminde ticaret sicil kaydı ve ödeme güvenirliği dikkatle değerlendirilmelidir.

#### 4.2.1 İthalatçı Firma Bilgisi Alınabilecek Açık Kaynaklar

Gana'daki ithalatçı firmalara ilişkin bilgilere ulaşmak için Müşavirliğimizce sahadan elde edilen firma listeleri haricinde başvurulabilecek başlıca açık kaynaklar şunlardır:

- <https://www.yellowpages.com.gh>
- <https://www.africabusinesspages.com>
- <https://gh.kompass.com>

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

Gana, Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (ECOWAS) üyesi olup bu çerçevede ECOWAS Tercihli Ticaret Rejimi (ETLS) kapsamında bölge içi ticarete gümrük muafiyetlerinden faydalanmaktadır. Ayrıca, Gana'nın da taraf olduğu ve 2021 yılında yürürlüğe giren Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Anlaşması (AfCFTA) ile birlikte, kıta genelinde tarifelerin kademeli olarak kaldırılması ve ortak bir Afrika pazarı oluşturulması hedeflenmektedir. AfCFTA kapsamında tekstil ve hazır giyim ürünleri, kademeli liberalizasyona dâhil olan sektörler arasında yer almaktadır.

Gana ile Türkiye arasında henüz ikili bir Serbest Ticaret Anlaşması bulunmamaktadır. Türkiye menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ise Gana'ya ithal edilirken genellikle %20–25 arasında değişen ithalat vergilerine tabidir. Buna ek olarak, ek vergiler, katma değer vergisi (VAT) ve gümrükleme maliyetleri de fiyat rekabetini doğrudan etkilemektedir.

#### 4.4 Standartlar

Gana'da tekstil ve hazır giyim ürünlerine ilişkin standartların denetimi, esas olarak Gana Standartlar Kurumu (GSA - Ghana Standards Authority) tarafından yürütülmektedir. İthal edilen ürünlerde genel olarak sağlık, güvenlik ve etiketleme kriterlerine uyum aranmaktadır. Ürünlerin üzerinde menşe bilgisi, içerik materyali, bakım talimatı ve beden ölçüsü gibi bilgilerin açıkça yer alması zorunludur. Bazı durumlarda, ürünler GSA tarafından akredite edilmiş laboratuvarlarda test edilmek üzere örneklemeye tabi tutulabilmektedir. Kullanılmış tekstil (second-hand) ürünlerinin ithalatında ise sağlık ve hijyen kurallarına ilişkin muhtelif düzenlemeler geçerlidir. Mevcut koşullarda Türkiye'den ihraç edilen ürünler genellikle kalite açısından Gana standartlarını karşılamakta olup firmalarımızdan aksi yönde herhangi bir geri bildirim alınmamıştır.

#### 4.5 Etiketleme

Gana'da tekstil ve hazır giyim ürünlerinin ithalatında etiketleme kuralları, Ghana Standards Authority (GSA) tarafından uygulanan General Labelling Rules, 1992 (Legislative Instrument 1541 / LI 1514) kapsamında zorunlu tutulmaktadır. Etiketlerin İngilizce olarak hazırlanması ve doğrudan ürün üzerine dikilmiş veya basılmış olması beklenmektedir. Yanıltıcı, eksik veya silinebilir içerikli etiketler denetimlerde sorun yaratabilmektedir. Ayrıca, taklit marka içeren ürünler özel denetime tabi tutulmakta, gerekirse ithalat reddedilebilmektedir.

#### 4.6 Lojistik

Türkiye'den Gana'ya tekstil ürünleri ihracatında en çok tercih edilen taşıma şekli denizyoludur. İstanbul, İzmir, Mersin ve Gemlik limanlarından yüklenen konteynerler, genellikle Akra'ya en yakın liman olan Tema Limanı üzerinden ülkeye giriş yapmaktadır. Doğrudan hat bulunmamakta olup, aktarmalı taşıma yaygındır. Başlıca aktarma limanları arasında Algeciras (İspanya), Tanger Med (Fas), Las Palmas (Kanarya Adaları) ve Abidjan (Fildişi Sahili) yer almaktadır.

Denizyolu ile Türkiye'den Gana'ya ortalama transit süresi, aktarma limanına bağlı olarak 25 ila 35 gün arasında değişmektedir. Navlun süreleri dönemsel olarak değişiklik gösterebilmekte olup, konteyner bulunabilirliği ve liman yoğunluğu bu süreci etkileyen başlıca faktörlerdir.

Havayolu taşımacılığı ise genellikle acil ve yüksek katma değerli küçük hacimli ürünler için tercih edilmekte; Türk Hava Yolları'nın İstanbul–Akra arasında doğrudan uçuşları üzerinden yapılmaktadır.

İthalat sonrası iç dağıtımda, Tema Limanı'ndan Accra, Kumasi ve Takoradi gibi büyük tüketim merkezlerine karayolu taşımacılığı ile sevkiyat yapılmakta; ülke içi lojistik ağı genel olarak yeterli olsa da, kuzey bölgelerine sevkiyatlarda altyapı yetersizlikleri nedeniyle gecikmeler yaşanabilmektedir.

#### 4.7 İş Yapma Kolaylığı, İş Kültürü

Gana, Batı Afrika'da iş yapma ortamı görece istikrarlı ve yabancı yatırımlara açık ülkelerden biridir. Yasal çerçeve büyük ölçüde net olmakla birlikte, uygulamada bürokratik süreçler zaman zaman yavaş ilerleyebilmektedir. Şirket kuruluşu, vergi numarası alınması ve ithalat lisansı gibi işlemler elektronik ortama taşınmış olsa da, bazı kurumlarla birebir takip hâlâ büyükölçüde önemini korumaktadır.

İş kültüründe güven ilişkisi, yüz yüze temas ve sabır önemli unsurlardır. Ticari ilişkilerde kişisel bağlar güçlüdür; dolayısıyla uzun vadeli iş birliği hedefleyen firmaların sık ziyaretlerle ilişkileri pekiştirmesi beklenmektedir. Yazılı mutabakatlar önemli olsa da, sözlü anlaşmalara verilen değer dikkate alınmalı, karşılıklı beklentiler net şekilde tanımlanmalıdır.

Öte yandan, ödeme vadeleri, stok yönetimi ve sözleşme yükümlülükleri konularında zaman zaman aksaklıklar yaşanabildiğinden, firmalarımızın partnerlerini seçerken dikkatli olması ve peşin veya teminatlı ödeme yöntemlerini tercih etmesi önerilmektedir.

#### 4.8 İthalat Vergileri (gümrük vergisi, katma değer vergisi, özel tüketim vergisi, ilave gümrük vergisi, anti dumping vergisi vb.)

Türkiye menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ise Gana'ya ithal edilirken genellikle %20–25 arasında değişen ithalat vergilerine tabidir. Buna ek olarak, ek vergiler, katma değer vergisi (VAT) ve gümrükleme maliyetleri de fiyat rekabetini doğrudan etkilemektedir.

Gana'nın gümrük idaresi, "Tek Pencere" (Single Window) sistemi olan ICUMS (Integrated Customs Management System) platformunu kullanmaktadır. Bu platforma aşağıdaki linkten ulaşılabilir:

<https://external.unipassghana.com>

#### 4.9 Ödeme Şekilleri (mevcut durum/tavsiye edilen ödeme şekilleri)

Ödeme vadeleri, stok yönetimi ve sözleşme yükümlülükleri konularında zaman zaman aksaklıklar yaşanabildiğinden, firmalarımızın partnerlerini seçerken dikkatli olması ve peşin veya teminatlı ödeme yöntemlerini tercih etmesi önerilmektedir.

#### 4.10 Tarife Dışı Engeller

Gana'ya tekstil ve hazır giyim ürünleri ihracatında zaman zaman tarife dışı engellerle karşılaşılabilir. Gümrük işlemleri bazı durumlarda yavaş ilerlemekte, belge eksiklikleri veya yorum farkları nedeniyle malların çekilmesinde gecikmeler yaşanabilmektedir. Ürün uygunluk belgesi (Certificate of Conformity – CoC) zorunluluğu ve African print gibi belirli ürün gruplarına yönelik özel denetim uygulamaları, ihracatçı firmalar açısından ek maliyet ve zaman kaybı yaratabilmektedir. Etiketleme, menşe bilgisi ve teknik düzenlemelere eksiksiz uyulmaması durumunda ürünlerin gümrükte reddedilmesi veya cezai işlem uygulanması söz konusu olabilmektedir. Ayrıca, yerel piyasada hâkim olan bazı ithalatçı grupların pazar erişimini zorlaştıran alışkanlıkları ve zaman zaman uygulanan idari sınırlamalar da pazara yeni giren firmalar için dolaylı engel teşkil edebilmektedir.

### 5. Fırsatlar ve Tehditler

Gana, nüfus artışı, şehirleşme ve tüketim eğilimleriyle birlikte tekstil ve hazır giyim alanında genişleyen bir pazar sunmaktadır. Türkiye menşeli ürünler, kalite ve tasarım açısından pazarda olumlu bir algıya sahiptir. Orta ve üst segmente hitap eden ürünlerde Türk firmaları için ciddi bir boşluk bulunmaktadır. Gana'nın, Firmalarının aktif pazarlama stratejileriyle kısa sürede karşılık bulabileceği bir zemin sunduğu değerlendirilmektedir.

Buna karşın, düşük maliyetli Asya menşeli ürünlerle fiyat rekabeti, kayıt dışı ticaretin yaygınlığı, gümrük süreçlerindeki belirsizlikler ve ödeme riskleri önemli tehdit alanlarıdır. Ayrıca, güçlü yerel dağıtım ağlarına sahip rakip ülke firmaları, pazara yeni giren firmalar için belirli engeller oluşturabilmektedir. Bu nedenle firmaların doğru ortaklarla çalışması, ödeme güvenliği ve lojistik süreçler konusunda temkinli hareket etmesi önem arz etmektedir.