

Yapı Malzemeleri Sektör Raporu

1. Küresel Bakış

1.1 Sektörün küresel ticareti

Yapı malzemeleri sektörü, küresel ölçekte inşaat faaliyetleriyle birlikte istikrarlı biçimde büyümektedir. 2023 yılı itibarıyla sektörün dünya ticaret hacmi yaklaşık 1,5 trilyon dolar seviyesindedir. Küresel ihracatta Çin, Almanya, İtalya, ABD ve Türkiye ilk sıralarda yer almaktadır.

Afrika kıtasında ise artan nüfus, kentleşme oranı ve konut ihtiyacı nedeniyle yapı malzemeleri ithalatı son yıllarda yükselme eğilimindedir. Afrika ülkelerinin toplam yapı malzemesi ithalatı 50 milyar doların üzerindedir. Bölgedeki altyapı projeleri ve kentsel dönüşüm yatırımları, yapı malzemelerine yönelik dış talebi sürdürmektedir.

1.1.1 Sektörde/Üründe En Fazla İhracatı Olan İlk 10 Ülke (Bin Dolar)

25 Numaralı Fasil Bazında Gana'nın Dünyadan İthalatı (İlk 10 Ülke)			
Partner	2021	2022	2023
Mısır	94,204	194,931	159,828
Suudi Arabistan	74,660	46,253	64,101
BAE	54,516	6,170	46,984
Cezayir	62,142	113,311	40,981
Angola	2,935	11,435	18,130
İspanya	25,851	23,380	18,117
Pakistan	9,170	3,345	16,446
Türkiye	148,788	63,612	15,206
Tunus	4,712	16,102	8,901
Vietnam	7,065	12	6,614

68 Numaralı Fasıl Bazında Gana'nın Dünyadan İthalatı (İlk 10 Ülke)			
Partner	2021	2022	2023
Çin	9,688	7,724	7,591
Hindistan	2,955	2,915	2,423
Türkiye	4,637	3,694	2,111
Cezayir	974	2,407	1,497
Belçika	950	1,494	1,385
Tayland	1,460	940	1,338
Birleşik Krallık	974	665	955
İspanya	797	1,136	921
Mısır	570	1,198	825
Endonezya	1,746	2,492	797

39 Numaralı Fasıl Bazında Gana'nın Dünyadan İthalatı (İlk 10 Ülke)			
Partner	2021	2022	2023
Çin	225,809	230,443	223,093
ABD	88,868	83,441	75,720
Güney Kore	74,649	85,025	60,333
Suudi Arabistan	111,843	113,101	59,914
Hindistan	92,580	59,594	40,555
BAE	28,563	19,777	22,221
Katar	18,064	18,195	15,455
Tayland	32,178	18,807	14,676
Mısır	15,944	10,777	14,466
Belçika	27,172	15,467	13,357

72 Numaralı Fasıl Bazında Gana'nın Dünyadan İthalatı (İlk 10 Ülke)			
Partner	2021	2022	2023
Çin	463,044	480,346	414,148
Güney Afrika	28,580	22,021	44,869
Malezya	18,332	30,382	13,941
Hindistan	19,259	18,890	9,922
İspanya	7,210	5,739	8,377
İsveç	3,924	8,429	7,876
Vietnam	11,458	10,610	4,776
Hong Kong	873	1,901	2,569
Angola		8,079	2,406
Romanya		7	1,979

32 Numaralı Fasıl Bazında Gana'nın Dünyadan İthalatı (İlk 10 Ülke)			
Partner	2021	2022	2023
Çin	31,750	35,547	27,963
Hindistan	16,455	12,063	11,048
ABD	6,973	7,535	7,748
Birleşik Krallık	5,627	4,632	3,418
BAE	4,172	3,935	3,313
İspanya	2,234	2,271	2,642
Güney Afrika	5,093	3,438	2,471
Kanada	3,962	2,922	2,378
Avustralya	1,135	1,819	1,996
Brazilya	3,625	4,090	1,778

2. Ülkenin Sektörde Dış Ticareti

2.1 Ülkemiz açısından potansiyel ürünlere ilişkin değerlendirme

Gana'nın inşaat sektörü, artan konut ihtiyacı, altyapı yatırımları ve sanayi bölgelerinin gelişimiyle birlikte yapı malzemelerine yönelik dışa bağımlı bir yapıya sahiptir. Ülkede çimento, demir-çelik, seramik, cam, boya, plastik boru, musluk, kablo, alçı ve prefabrik yapı elemanları gibi ürünlerde ithalat ağırlığı devam etmektedir. Yerel üretim kapasiteleri çoğu zaman iç talebi karşılayamadığından, bu ürünler büyük ölçüde Çin, Hindistan, Türkiye ve bazı Avrupa ülkelerinden temin edilmektedir.

Türkiye açısından değerlendirildiğinde, özellikle demir-çelik mamulleri, seramik kaplama ürünleri, vitrifiye, PVC boru ve bağlantı elemanları, boya, cam ürünleri, alüminyum doğrama sistemleri, prefabrik yapı elemanları gibi ürün gruplarında rekabet avantajı bulunmaktadır. Bu ürünlerde Türkiye hem kalite hem de fiyat açısından Afrika pazarlarında bilinirliğe sahiptir. Ayrıca, lojistik açıdan Akdeniz üzerinden Batı Afrika'ya erişim imkânlarının artması, Türk yapı malzemeleri ihracatının Gana pazarında daha fazla pay almasını kolaylaştırmaktadır.

2.2 Rakip Ülke Firmalarının Firmalarımıza Kıyasla Avantajlı Yönleri

Gana yapı malzemeleri pazarında Çin, Hindistan ve bazı Avrupa ülkeleri (İtalya gibi) başlıca tedarikçi konumundadır. Bu ülkelerin firmaları, pazarda uzun süredir faaliyet göstermeleri nedeniyle yerel dağıtım ağlarına, depo altyapısına ve sürekli tedarik kapasitesine sahiptir. Çinli firmalar, düşük maliyetli ürünleri ve agresif fiyat politikalarıyla geniş bir pazar payı elde etmiştir. Hindistan menşeli ürünler ise özellikle çimento katkı maddeleri, seramik ve PVC boru gibi alanlarda yaygın olarak tercih edilmektedir.

Avrupa menşeli markalar kalite ve sertifikasyon avantajlarıyla büyük projelerde konumlanırken, Çin ve Hindistan menşeli ürünler küçük ölçekli müteahhitlik faaliyetlerinde yaygındır. Bu ülkeler, Gana'daki temsilcilik ofisleri ve uzun vadeli ödeme kolaylıkları sayesinde pazarda sürdürülebilir ilişkiler kurabilmektedir. Buna karşılık, Türk firmaları genellikle proje bazlı ve kısa süreli ihracat modeliyle faaliyet göstermekte, bu durum da süreklilik açısından rekabet gücünü sınırlamaktadır.

2.3 Türk Firmalarının Rakiplerine Göre Avantajlı Yönleri

Gana'daki müteahhitlik firmalarımız ve Türk malı kullanımına alışkın yerel distribütörlerin varlığı pazara girişte kolaylık sağlayabilmektedir. Firmalarımızın esnek üretim kabiliyeti ve özel siparişlere uyum yeteneği, büyük ölçekli ithalatçıların yanı sıra küçük perakende satış noktaları için de tercih edilebilirlik yaratmaktadır.

3. Ülke Pazarına Genel Bakış

3.1 İlgili sektörde pazar büyüklüğü

Resmî istatistikler sınırlı olmakla birlikte, Gana'da yapı malzemeleri sektörünü besleyen inşaat ve altyapı faaliyetleri, pazar büyüklüğü açısından bulgular içermektedir. Ülkenin inşaat sektörü yaklaşık 9–13,2 milyar USD büyüklüğünde olup, bu faaliyetler ülke gayri safi yurtiçi hâsılasının yaklaşık %7,2'sini oluşturmaktadır.

Yapı malzemeleri endüstrisi (çimento hariç), 2021 yılı sonunda yaklaşık 3,8 milyar USD seviyesinde gerçekleşmiştir; bu rakamın yaklaşık %33'ünü seramik ve çatı örtüsü ürünleri oluşturmaktadır.

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

Yerli üreticiler arasında, çimento sektöründe etkin olan Ghacem Limited (Tema ve Takoradi tesisleri) öne çıkmaktadır. Alüminyum ürünleri bakımından ise Aluworks PLC, alüminyum levha ve çatı kaplama üretimi gerçekleştiren yerel bir firma olarak faaliyet göstermektedir.

Yabancı kaynaklı ihracatçılar açısından ise, özellikle Çin, Hindistan ve Avrupa ülkelerinden gelen yapı malzemeleri Gana pazarında yaygın olarak kullanılmaktadır. Yerel distribütörlerle işbirliği yapan bu ürünler arasında seramik kaplama malzemeleri, PVC borular, boya ve dış cephe sistemleri yer almaktadır. Bu firmalar pazara yerleşmiş distribütör ve lojistik ağları üzerinden faaliyet göstermektedir.

3.3 Tüketici tercihleri

Yapı malzemelerine yönelik tüketici tercihleri, fiyat, dayanıklılık, ürün bulunabilirliği ve proje ölçeği gibi unsurlar tarafından belirlenmektedir. Konut projelerinde maliyet en belirleyici faktör olup, düşük ve orta gelir grubuna yönelik inşaatlarda uygun fiyatlı ürünler öncelikli olarak tercih edilmektedir. Bu kapsamda, Çin ve Hindistan menşeli ürünler fiyat avantajı nedeniyle yaygın kullanım görmektedir.

Buna karşın, kamu altyapı projeleri, ticari binalar ve üst gelir grubuna hitap eden konut projelerinde kalite, sertifikasyon ve garanti süresi öne çıkmaktadır. Bu segmentte Avrupa ve Türkiye menşeli ürünler daha çok talep görmektedir. Ayrıca, son yıllarda enerji verimliliği yüksek malzemeler, su tasarrufu sağlayan armatürler ve iklimle dayanıklı çatı sistemleri gibi ürünlere yönelik ilgi artmaktadır. Ürün temini çoğunlukla yerel distribütörler, toptan satıcılar ve Accra, Kumasi, Takoradi gibi büyük şehirlerdeki inşaat malzemesi pazarları üzerinden gerçekleştirilmektedir.

4. Sektörde/Üründe Pazara Giriş

4.1 Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler

Gana'da yapı malzemeleri talebi ülke genelinde yaygın olmakla birlikte, ekonomik ve demografik yoğunluk nedeniyle belirli bölgelerde daha yoğundur. Accra şehri, ülkenin idari ve ticari merkezi olması, yoğun konut projeleri ve altyapı yatırımları nedeniyle yapı malzemeleri talebinin en yüksek olduğu bölgedir. Tema Limanı üzerinden gerçekleştirilen ithalatlar da genellikle bu bölgeye yönelmektedir.

Ashanti Bölgesi'nin merkezi olan Kumasi, hem ülkenin ikinci büyük kenti hem de iç bölgelerin ticaret merkezidir. Bu nedenle özellikle çimento, demir-çelik, boya ve seramik ürünleri için önemli bir dağıtım noktasıdır.

Western Bölgesi (Takoradi ve çevresi) ise sanayi, liman ve enerji projeleriyle öne çıkmakta; burada yürütülen petrol, gaz ve altyapı yatırımları nedeniyle inşaat malzemelerine yönelik kurumsal talep bulunmaktadır.

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 güvenilirliği 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.

Gana ile Türkiye arasında henüz ikili bir Serbest Ticaret Anlaşması bulunmamaktadır.

4.4 Standartlar

Gana’da Gana’da yapı malzemelerine ilişkin standartların belirlenmesi ve denetlenmesinden Ghana Standards Authority (GSA) sorumludur. GSA, inşaatla kullanılan ürünlerin güvenlik, dayanıklılık ve kalite kriterlerine uygunluğunu temin etmek amacıyla ulusal standartlar geliştirmekte ve uygulamayı denetlemektedir.

Yapı malzemeleri ithalatında EasyPASS (Ghana Conformity Assessment Programme) sistemi uygulanmaktadır. Bu program kapsamında, belirli ürün gruplarının (çimento, demir-çelik, seramik, kablo, musluk, plastik boru vb.) ülkeye sevk edilmeden önce ön uygunluk değerlendirmesi (Pre-Export Verification of Conformity – PVoC) yapılması zorunludur. Uygunluk denetimi, GSA tarafından yetkilendirilmiş uluslararası gözetim kuruluşları (Bureau Veritas, SGS, Cotecna vb.) tarafından yürütülmektedir.

Ürünlerin ithalatında, GSA standart numarası, üretici adı, menşe ülke, üretim ve son kullanma tarihi gibi bilgilerin ambalaj ve etiketlerde açıkça belirtilmesi gerekmektedir. Ayrıca, yapı sektöründe kullanılacak çimento, çelik donatı ve elektrik kabloları gibi ürünlerde ISO ve IEC standartlarına uyum aranmaktadır. Bu düzenlemeler, piyasa gözetimi ve denetimi sürecinde GSA tarafından periyodik olarak kontrol edilmektedir.

4.5 Etiketleme

Ürünlerin ülkeye girişinde ve satışa sunulmasında etiket bilgilerinin İngilizce olarak açık, kalıcı ve kolay okunabilir biçimde yer alması zorunludur.

Etiketlerde asgari olarak şu bilgilerin bulunması gerekmektedir:

- Ürünün ticari adı ve tanımı,
- Üretici veya ihracatçı firmanın adı ve adresi,
- Menşe ülke,
- Üretim ve (varsa) son kullanma tarihi,
- Parti veya seri numarası,
- Ağırlık, hacim veya adet bilgisi,
- İlgili standart veya sertifikasyon numarası (örneğin GSA, ISO, IEC vb.).

Boya, kimyasal katkı, yapıştırıcı ve benzeri ürünlerde ayrıca güvenlik uyarıları, kullanım talimatı ve içerik bilgisi belirtilmelidir. Etiketleme kurallarına uygun olmayan ürünler, Gümrük veya GSA denetimlerinde ülkeye girişte reddedilebilmekte veya yeniden etiketleme şartıyla geçici olarak depoda tutulabilmektedir.

4.6 Lojistik

Türkiye'den Gana'ya ihracatta 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 büyük ölçüde 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.)

Gana'nın gümrük idaresi, "Tek Pencere" (Single Window) sistemi olan ICUMS (Integrated Customs Management System) platformunu kullanmaktadır. Bu platform üzerinden GTİP bazlı gümrük vergisi sorgulaması yapılabilmektedir olup aşağıdaki linkten erişim sağlanabilmektedir:

<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 yapı malzemeleri 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 yapı malzemeleri sektörü, hızlı kentleşme, nüfus artışı ve altyapı yatırımları nedeniyle orta vadede önemli fırsatlar barındırmaktadır. Ülke genelinde konut açığının 1,8 milyon birimin üzerinde olduğu ve yıllık yaklaşık 120–150 bin yeni konut ihtiyacının bulunduğu tahmin edilmektedir. Bu durum, özellikle çimento, demir-çelik, seramik, boya, cam ve plastik boru gibi temel yapı malzemelerine yönelik talebi desteklemektedir. Ayrıca hükümetin “Affordable Housing Programme” ve özel sektör ortaklığıyla yürütülen kentsel dönüşüm projeleri, sektörde sürdürülebilir talep

yaratmaktadır. Türkiye menşeli ürünler, kalite ve fiyat dengesi bakımından bu projelerde değerlendirilme potansiyeline sahiptir.

Buna karşılık, sektörde bazı yapısal tehditler de mevcuttur. Navlun maliyetleri, döviz kuru dalgalanmaları, ithalat sürecindeki sertifikasyon ve test maliyetleri ile akreditasyon prosedürlerinin uzunluğu, firmalar açısından rekabeti zorlaştıran unsurlar arasında yer almaktadır. Ayrıca Çin ve Hindistan menşeli düşük fiyatlı ürünlerin pazardaki ağırlığı, kalite segmentine odaklanan üreticiler için fiyat baskısı yaratmaktadır.