



BİRLEŞİK KRALLIK



MÜCEVHERAT SEKTÖRÜ PAZAR ARAŞTIRMASI RAPORU

Tarih : Haziran 2025

Raporu Hazırlayan: Londra Ticaret Müşavirliği

MÜCEVHER SEKTÖRÜ PAZAR ARAŞTIRMASI RAPORU

1. Ülke Pazarında Mücevher Sektörü

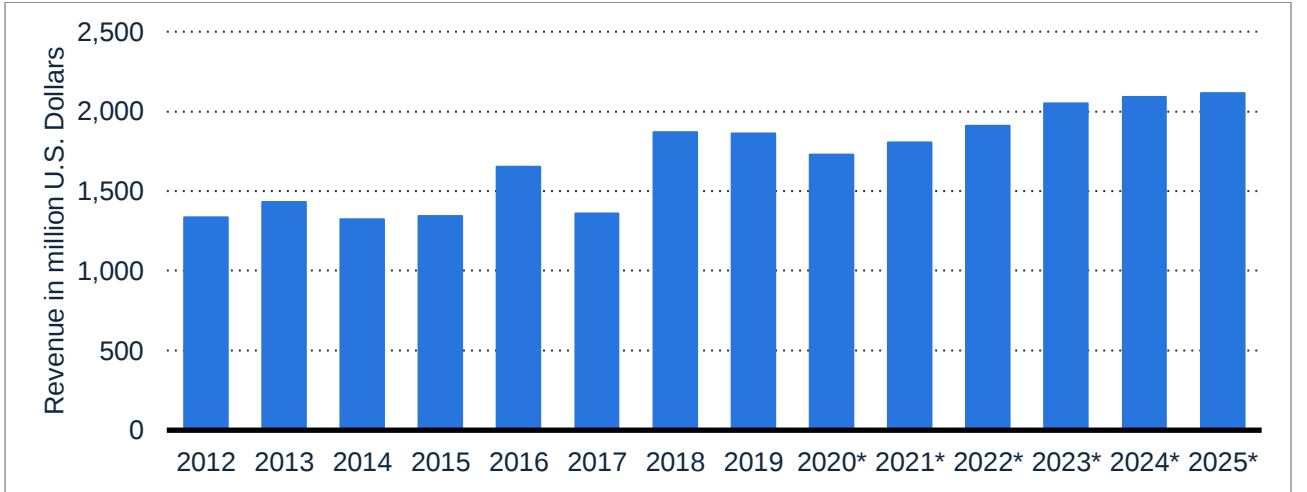
1.1 İlgili Sektörde Üretim

Birleşik Krallık'taki takı imalat sektörü, son yıllarda yaşanan hayat pahalılığı ve enflasyonun etkisiyle önemli ölçüde gerilemiştir. Bu ekonomik koşullar, tüketici güvenini zayıflatmış ve harcanabilir gelirleri düşürmüştür. 2020-2025 yılları arasında sektör gelirleri yıllık bileşik olarak % 0,7 oranında azalarak, 2024–25 döneminde 986,2 milyon GBP'ye gerilemiştir.

2025–2030 döneminde sektörün % 0,2 ile sınırlı yıllık bileşik büyüme göstermesi beklenmektedir. Bu büyümenin temel itici güçleri; toparlanan ekonomik koşullar, artan ihracat ve teknolojik yeniliklerdir (örneğin, laboratuvar ortamında üretilen elmaslar ve 3D baskı teknolojileri).

Bununla birlikte, sektörü zorlayan bazı temel faktörler arasında yoğun ithalat rekabeti, değerli madenlerdeki fiyat oynaklığı, evlilik oranlarındaki düşüş nedeniyle geleneksel takı satışlarında yaşanan gerileme ve iç pazarda doygunluk yer almaktadır.

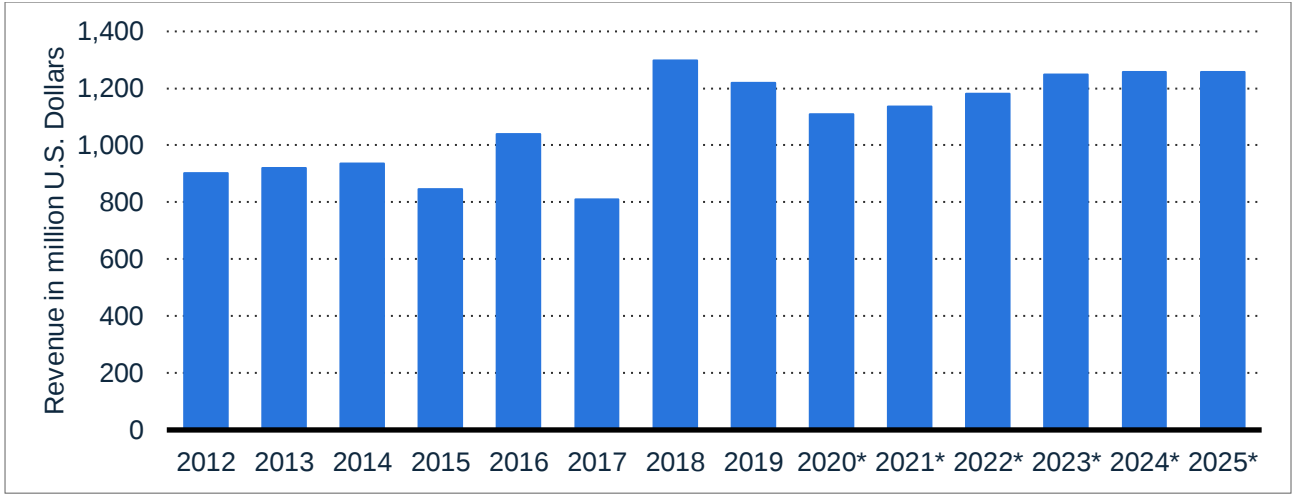
Birleşik Krallık'ta Mücevherat ve Bijuteri Sektörleri Üretim Gelirleri (Milyon ABD Doları)



Kaynak: Statista; Office for National Statistics (UK)

2012 - 2025 yılları arasında Birleşik Krallık'ta mücevher ve bijuteri sektörleri üretim gelirlerini incelediğimizde; bahse konu sektörlerin gelirlerinde pandemi döneminde yaşanan bir gerilemenin ardından, giderek yükselen bir üretim geliri eğilimi gözlemlenmekte ve anılan sektörlerin 2025 üretim gelirlerinin yaklaşık 2,1 milyon ABD Doları olarak gerçekleşmesi beklenmektedir.

Birleşik Krallık'ta Mücevherat ve İlgili Parçalar/Ürünler Sektörleri Üretim Gelirleri (Milyon ABD Doları)

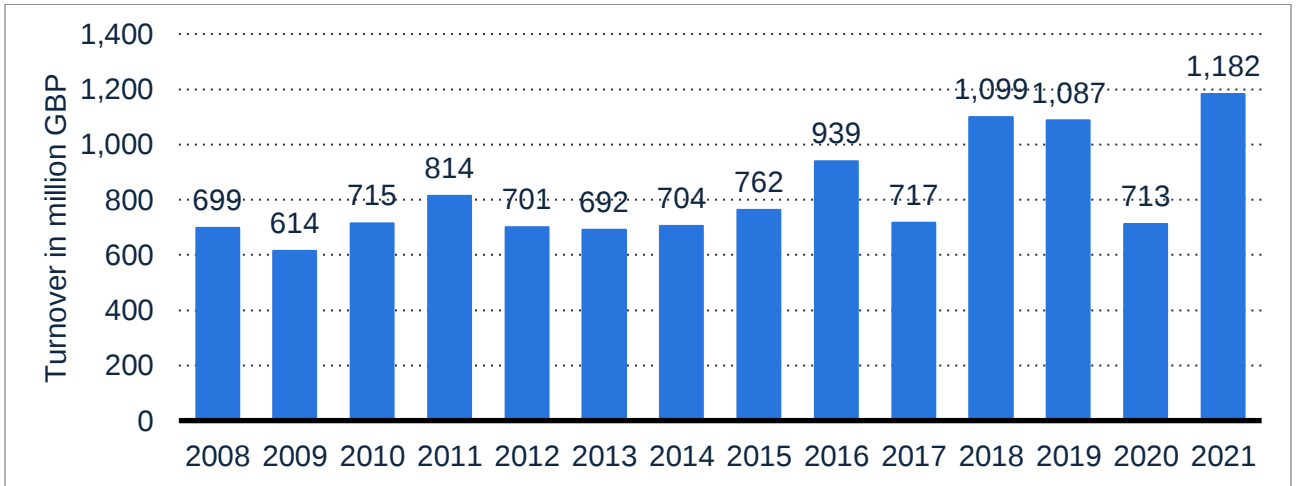


Kaynak: Statista; Office for National Statistics (UK)

Benzer şekilde, 2012 - 2025 yılları arasında Birleşik Krallık'ta mücevherat ve ilgili parçaların üretim gelirlerini incelediğimizde, yine söz konusu sektörlerin gelirlerinde pandemi döneminde yaşanan bir gerilemenin ardından, giderek yükselen bir üretim geliri eğilimi gözlemlenmekte ve anılan sektörlerin 2025 üretim gelirlerinin yaklaşık 1,3 milyon ABD Doları olarak gerçekleşmesi beklenmektedir.

Bu çerçevede bijuteri sektörünün üretim gelirlerinin mücevherat sektörü üretim gelirlerine nisbi katkısını gözlemlemek mümkündür.

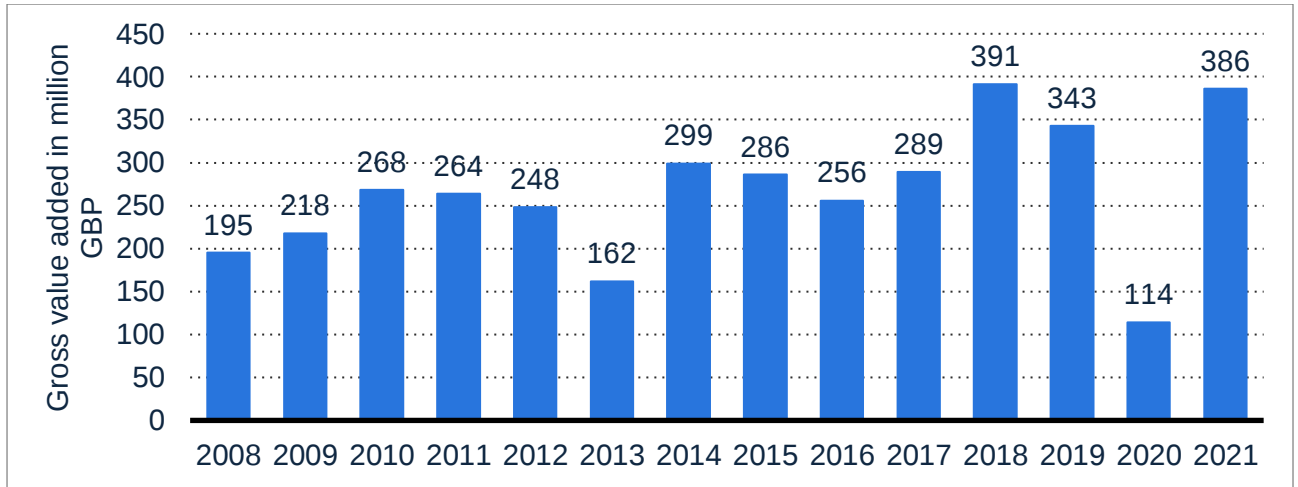
2008 – 2021 Yılları Arasında Birleşik Krallık'ta Mücevherat ve İlgili Ürünlerin İmalatının Yıllık Cirosu (Milyon GBP)



Kaynak: Office for National Statistics (UK)

Birleşik Krallık'ta mücevherat ve ilgili ürünler üreten işletmelerin 2008 – 2021 yılları arası toplam cirosu incelendiğinde, sektörün yıllar içinde dalgalanmalar yaşadığı gözlemlenmektedir. 2021 yılında Birleşik Krallık'taki mücevherat üreticileri yaklaşık 1,2 milyar GBP toplam ciro kaydetmişlerdir.

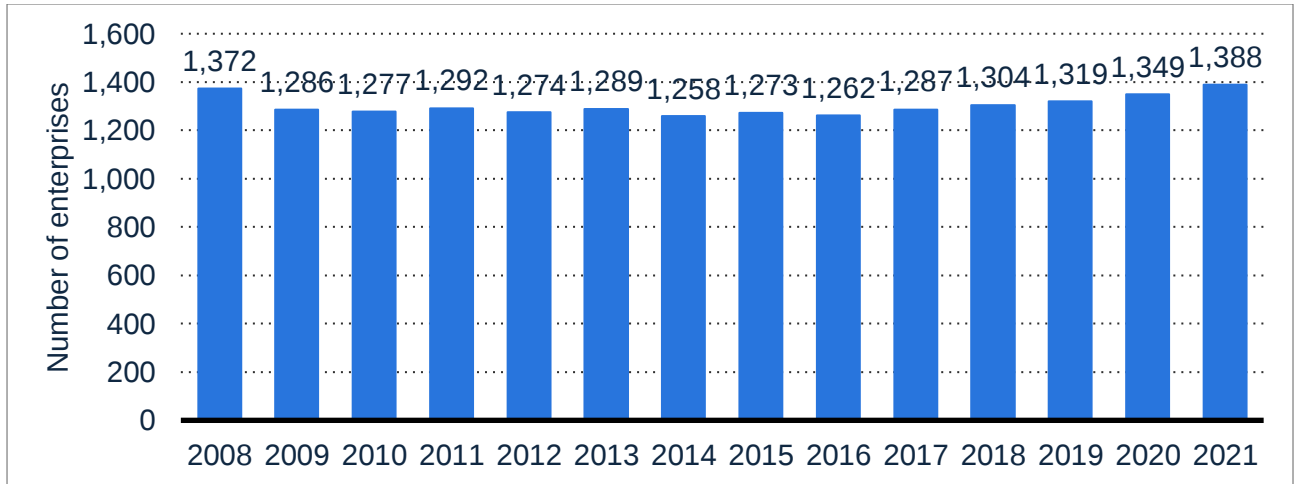
2008 – 2021 Yılları Arasında Birleşik Krallık'ta Mücevherat ve İlgili Ürünlerin İmalatının Gayri Safi Katma Değeri (Milyon GBP)



Kaynak: Office for National Statistics (UK)

Birleşik Krallık'ta mücevherat ve ilgili ürünler üretiminin 2008 – 2021 yılları arası toplam katma değeri incelendiğinde, sektörün yıllar içinde dalgalanmalar gösteren katma değerinin pandemi ile birlikte anılan dönemde en düşük seviyeye (114 milyon GBP) indiği, ancak pandemi sonrasında, 2021 yılında toparlanarak 386 milyon GBP'ye ulaştığı görülmektedir.

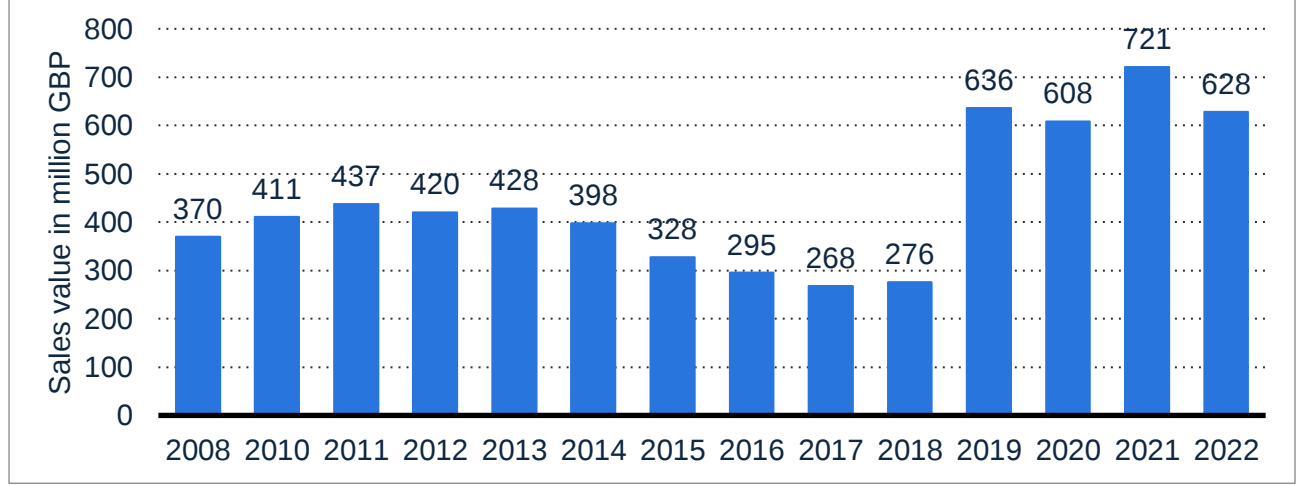
2008 – 2021 Yılları Arasında Birleşik Krallık'ta Mücevherat ve İlgili Ürünlerin İmalatına Yönelik İşletme Sayısı



Kaynak: Office for National Statistics (UK)

2008 – 2021 yılları arasında Birleşik Krallık'ta mücevherat ve ilgili ürünleri üreten işletme sayısı incelendiğinde, anılan dönemde en düşük işletme sayısı 2016 yılında (1.262 işletme) gerçekleşirken, sektörde en fazla işletme sayısının 1.388 işletme ile 2021 yılında gerçekleştiği görülmektedir.

2008 - 2022 Yılları Arasında Birleşik Krallık'ta Mücevherat ve İlgili Ürünlerin İmalatından Elde Edilen Satışlar (Milyon GBP)



Kaynak: Office for National Statistics (UK)

2008 – 2022 yılları arasında Birleşik Krallık'ta mücevherat ve ilgili ürünlerin imalatından elde edilen satışlar incelendiğinde, bahse konu satışların anılan dönemde özellikle 2017 yılında en düşük seviyesine ulaştığı (268 milyon GBP), daha sonra pandemi döneminde nisbi bir azalmayla birlikte genel olarak toparlandığı ve 2022 yılında 628 milyon GBP olarak gerçekleştiği görülmektedir.

1.2 İlgili Sektörde Üretici Yerli Firmalara ve Üretici Birlikleri/Derneklerine İlişkin Bilgiler

Birleşik Krallık mücevherat sektöründe üretici yerli firmalar ile birlikler/dernekler; aşağıda yer almaktadır:

Graff Diamonds Ltd

(<https://www.graff.com/uk-en/contact-us-form/>)

WB The Creative Jewellery Group Limited

(<https://www.westonbeamor.com/about-us/the-company>)

Boodle & Dunthorne Ltd

(https://www.boodles.com/?gad_source=1&gad_campaignid=225387021)

The National Association of Jewellers (NAJ)

(<https://www.naj.co.uk/>)

British Jewellers Association (BJA)

<https://www.bja.org.uk/>

Association for Contemporary Jewellery

<https://acj.org.uk/>

The Society of British Jewellers

<https://www.thesocietyofbritishjewellers.com/>

1.3 Mücevher Sektöründe Perakende ve Toptan Satışlara İlişkin Bilgi

Birleşik Krallık'ta mücevher ve saat mağazaları sektörü, 2025 yılı itibarıyla yaklaşık 7,8 milyar GBP'lik bir büyüklüğe ulaşmıştır. Bu sektörde faaliyet gösteren işletmeler, elmas, altın ve gümüş takılar ile saatler ve benzeri hediyelik ürünlerin perakende satışını gerçekleştirmektedir. Sektörün en güçlü oyuncularları arasında Watches of Switzerland, Pandora Jewellery UK ve Beaverbrooks yer almaktadır. Sektör, yaklaşık 4.500 işletmeyi ve 48.000'den fazla çalışanı barındırmaktadır.

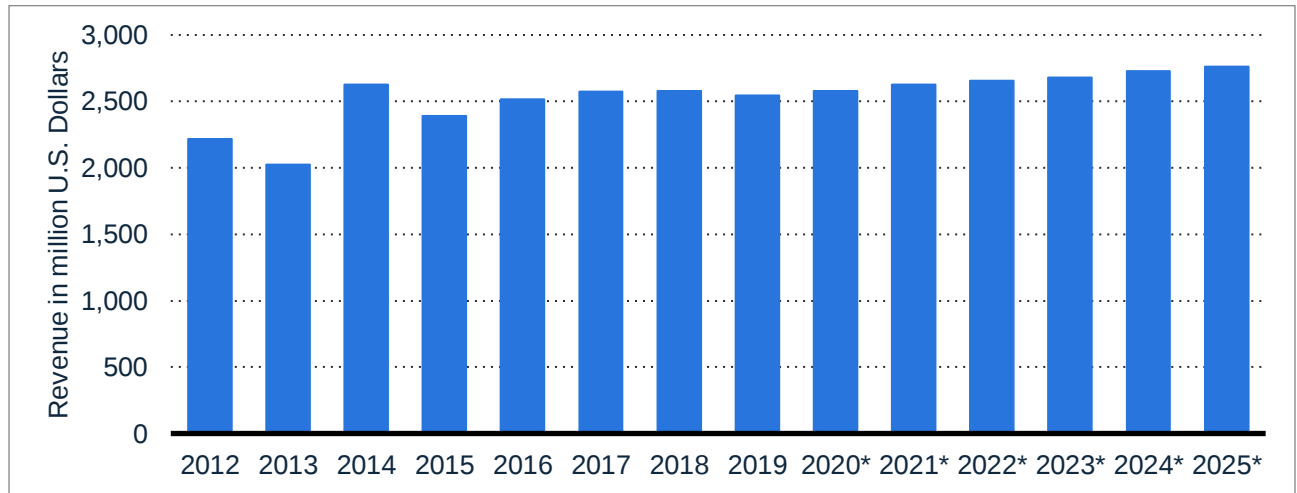
Son yıllarda teknolojik gelişmelerin sektöre etkisi artmış; özellikle akıllı saatlerin yaygınlaşması geleneksel saat satışlarını olumsuz etkilemiştir. Buna karşılık, büyük markalar dijital kanallara yatırım yaparak sanal butik hizmetleri sunmaya başlamış ve çok kanallı satış stratejilerine yönelmiştir. E-ticaretin büyümesi, küçük işletmeler için ciddi bir rekabet baskısı oluşturmuştur.

Coğrafi olarak Londra, yüksek gelirli nüfusu ve uluslararası cazibesi sayesinde sektörün merkezi konumundadır. Bond Street ve Hatton Garden gibi bölgeler, hem yerli hem de yabancı turistlerin yoğun ilgi gösterdiği alanlar arasında yer almaktadır.

Önümüzdeki beş yılda sektörün büyüme hızının yavaşlaması beklenmektedir. Ancak ekonomik istikrar sağlandıkça orta segmentteki ürünlere olan talebin artacağı, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odaklı stratejilerin sektöre yön vereceği öngörülmektedir. Özellikle geri dönüştürülmüş malzemelerle üretilen takılar ve laboratuvar ortamında üretilen elmaslar gibi yenilikçi yaklaşımlar, hem çevresel hassasiyetlere hem de maliyet baskılarına çözüm sunmaktadır.

Sonuç olarak, Birleşik Krallık'taki mücevher ve saat mağazaları sektörü, yüksek gelir grubunun harcama gücü, dijitalleşme kabiliyeti ve lüks algısı etrafında şekillenmekte; artan rekabet, fiyat dalgalanmaları ve tüketici alışkanlıklarındaki değişimlerle başa çıkmaya çalışmaktadır.

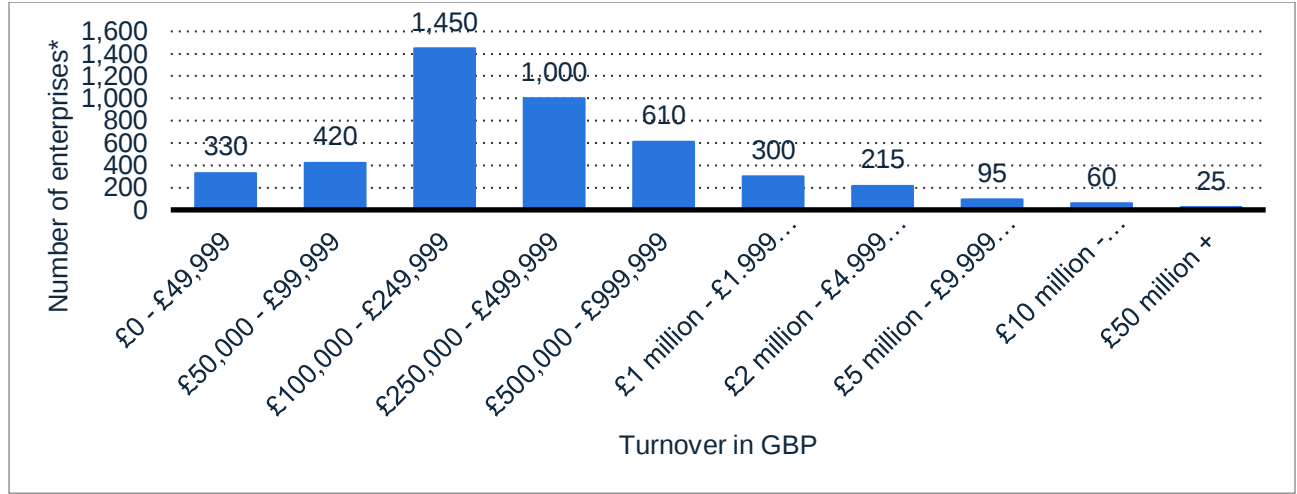
Birleşik Krallık'ta Saat ve Mücevherat Ürünleri Toptan Satış Gelirleri (Milyon ABD Doları)



Kaynak: Statista; Office for National Statistics (UK)

Birleşik Krallık'taki saat ve mücevherat ürünleri toptan satış gelirinin 2025 yılına kadar yaklaşık 2,8 milyon ABD Doları olması öngörülmektedir.

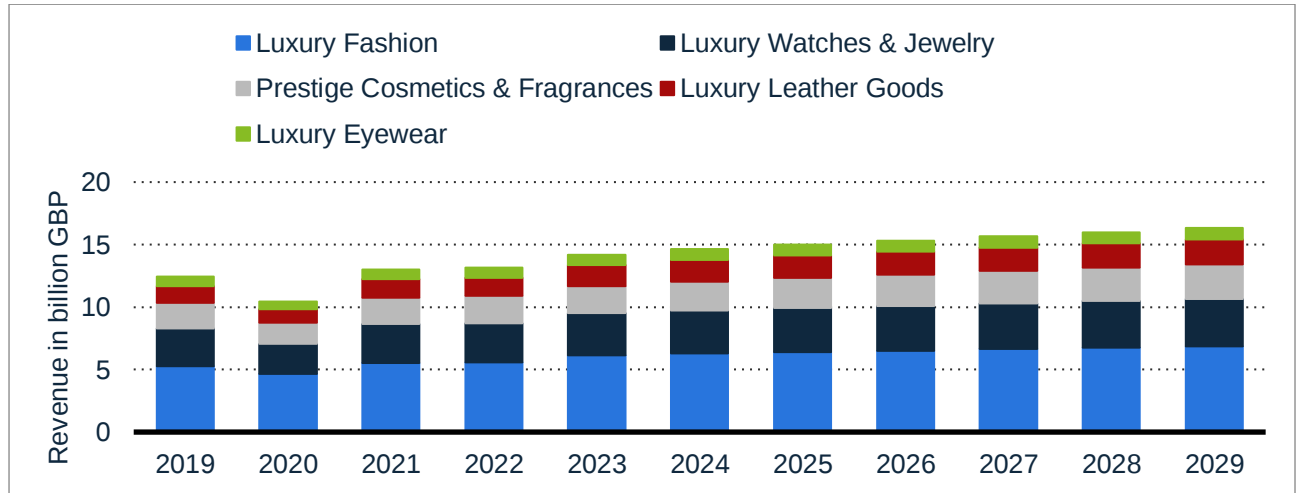
Birleşik Krallık'ta 2024 Yılında Saat ve Mücevherat Ürünlerinin Perakende Satışına Yönelik Mağazaların Sayısı (Ciro Açısından, GBP olarak)



Kaynak: Statista; Office for National Statistics (UK)

2024 yılı itibariyle, Birleşik Krallık'ta, saat ve mücevherat ürünlerinin perakende satışına yönelik mağazaların sayısı ciro açısından incelendiğinde, bahse konu sektörlerde en fazla mağazanın (1.450 adet mağaza) cirosu 100 bin GBP-250 bin GBP arasında değişen mağazalar olduğu görülmektedir. 2024 yılında Birleşik Krallık'ta saat ve mücevherat ürünlerinin perakende satışını ciro olarak en az gerçekleştiren mağazalar (25 adet mağaza) ise, cirosu 50 milyon GBP'nin üzerinde olan mağazalardır.

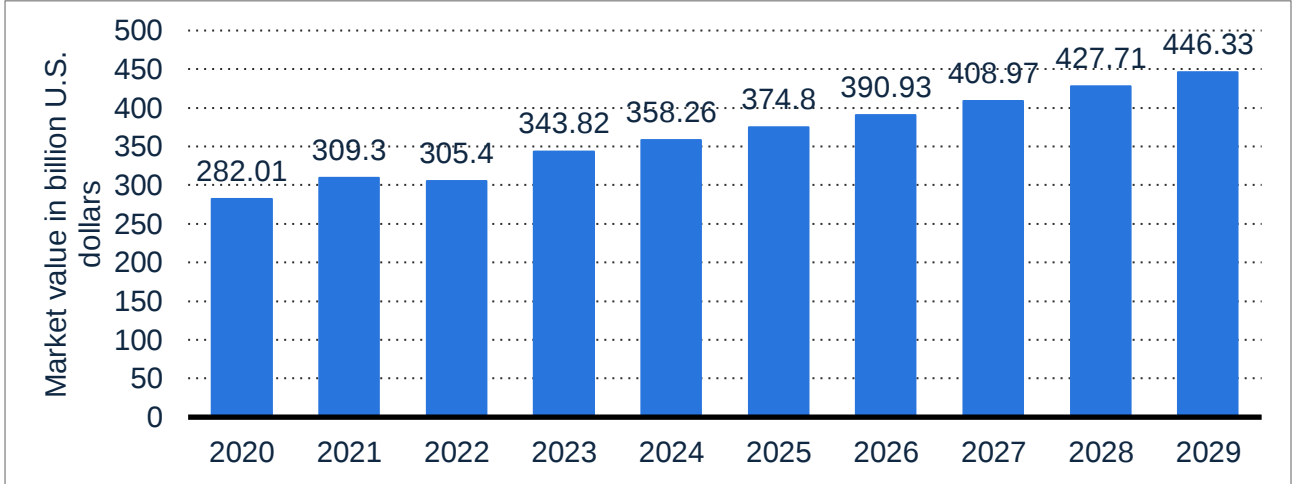
2019 – 2029 Yılları Arasında Birleşik Krallık'ta Ürün Kategorisine Göre Lüks Mal Piyasasının Geliri (Milyar GBP)



Kaynak: Statista

Pandeminin etkilerinin görüldüğü 2020 yılında Birleşik Krallık'ta lüks saatler ve mücevherat ürünlerinin geliri 2,42 milyar GBP olarak gerçekleşmişken; anılan rakamın 2025 yılında 3,53 milyar GBP'ye, 2029 yılında ise 3,78 milyar GBP'ye yükselmesi beklenmektedir.

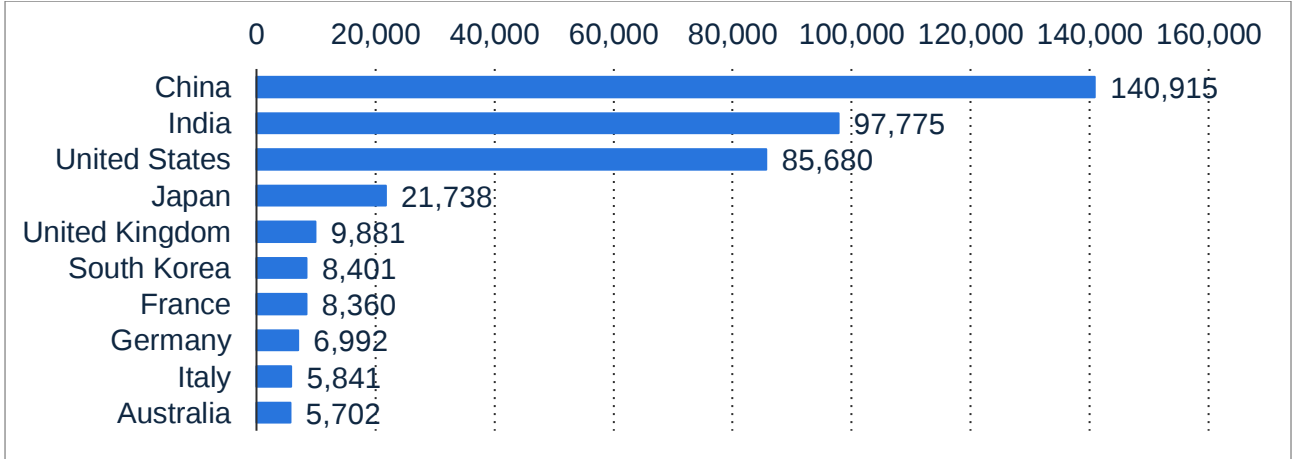
2020-2029 Yılları Arasında Dünya Mücevherat Sektörünün Geliri (Milyar ABD Doları)



Kaynak: Statista

Mücevherat sektörü küresel gelirinin, 2024 – 2029 yılları arasında toplam 88,1 milyar ABD Doları (% 24,59) artması beklenmektedir. Arka arkaya yedinci artış yılından sonra, bahse konu gelirin 446,33 milyar ABD Dolarına ve dolayısıyla 2029'da yeni bir zirveye ulaşacağı tahmin edilmektedir.

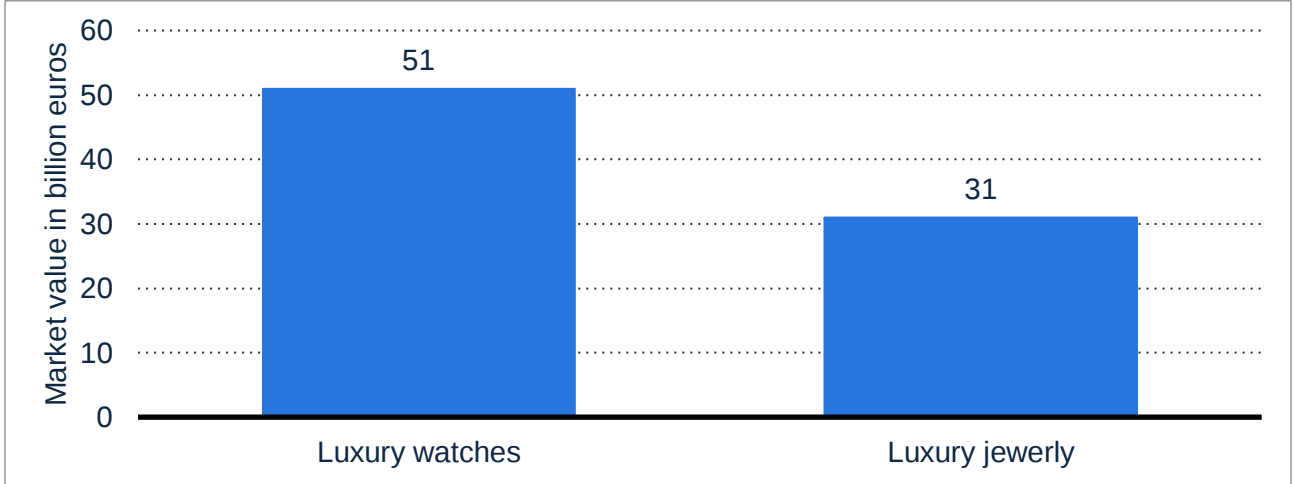
2025 Yılında Saatler ve Mücevherat Sektöründe Önde Gelen Ülkeler (Gelire Göre, Milyon ABD Doları)



Kaynak: Statista

Saatler ve mücevherat sektörlerindeki gelir sıralamasında 140,9 milyar ABD Doları ile Çin başı çekmektedir. Bahse konu sektörlerdeki gelir sıralamasında Çin'i Hindistan (97,7 milyar ABD Doları) ve ABD (85,7 milyar ABD Doları) takip etmektedir. Birleşik Krallık 9,9 milyar ABD Doları ile saatler ve mücevherat sektörlerindeki gelir sıralamasında dünyada Japonya'dan (21,7 milyar ABD Doları) sonra beşinci sırada yer almaktadır.

Dünya Çapında Lüks Saat ve Mücevherat Sektörlerinin 2024 Yılı Piyasa Değeri (Milyar Euro)



Kaynak: Statista

2024 yılı itibariyle dünya lüks saat ve lüks mücevherat sektörlerinin piyasa değerleri incelendiğinde, dünya lüks saatler piyasasının değerinin 51 milyar Euro, dünya lüks mücevherat sektörünün piyasa değerinin ise 31 milyar Euro olduğu görülmektedir.

2. Ülkenin Sektörde Dış Ticareti

Mücevherat sektörünün belirlenmesinde “7113.11 – 7113.19 – 7113.20 – 7114.11 – 7114.19 – 7114.20 – 7115.10 – 7115.90 – 7116.10 – 7116.20 – 7117.11 – 7117.19 – 7117.90” Gümrük Tarife Pozisyonları (GTP’ler) esas alınmış olup; dış ticaret verileri bahse konu GTP’ler itibariyle elde edilmiştir.

2.1 Mücevher Sektöründe Ülkenin En Fazla İthalat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke

	Ülke Adı	2024 İthalat Değeri (bin \$)	Oran (%) (İthalat Değeri/Toplam İthalat)
1	Hindistan	456,70	12.88%
2	Tayland	413,311	11.66%
3	İtalya	359,753	10.15%
4	Fransa	341,810	9.64%
5	Çin	334,308	9.43%
6	BAE	304,440	8.59%
7	ABD	238,365	6.72%
8	İsviçre	190,011	5.36%
9	Hong Kong, Çin	99,996	2.82%
10	Türkiye	55,700	1.57%
TOPLAM İTHALAT:		3,546,090	

Not: Birleşik Krallık’ın sektörde 491,411 USD tutarında yeniden ithalatı bulunmaktadır.

Kaynak: Trademap

2.2 Mücevher Sektöründe Ülkenin En Fazla İhracat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke

	Ülke Adı	2024 İhracat Değeri (bin \$)	Oran (%) (İhracat Değeri/Toplam İhracat)
1	Katar	691,854	19.80%
2	Hong Kong, Çin	475,530	13.61%
3	ABD	378,546	10.83%
4	İsviçre	376,714	10.78%
5	Fransa	282,242	8.08%
6	BAE	279,917	8.01%
7	Suudi Arabistan	192,493	5.51%
8	Bahreyn	117,048	3.35%
9	İtalya	89,788	2.57%
10	İrlanda	73,309	2.10%
18	Türkiye	27,079	0.78%
TOPLAM İHRACAT:		3,493,840	

Kaynak: Trademap

2.3 Mücevher Sektöründe Ülkenin Altılı Tarife Bazında En Fazla İthalat Yaptığı Ürünler (10 ürün)

Gümrük Tarife Kodu (6 Basamaklı)	Ürün Adı	2024 İthalat Değeri (bin \$)	2024 Türkiye'den İthalatı (bin \$)	Türkiye'den İthalatının Payı (%)
711319	Gümüş dışındaki kıymetli metallerden yapılmış mücevher eşyaları ve bunların parçaları, kıymetli metallerle kaplanmış veya kaplanmış olsun veya olmasın(100 yıldan eski eşyalar hariç)	2,108,330	48,521	1.86
711311	Gümüşten yapılmış mücevher eşyaları ve bunların parçaları, diğer kıymetli metallerle kaplanmış veya kaplanmış olsun veya olmasın (100 yıldan eski eşyalar hariç)	398,723	1,672	0.42
711719	Taklit mücevherler, adi metalden, kıymetli metalle kaplanmış olsun veya olmasın (kol düğmeleri ve düğmeler hariç)	252,649	709	0.28
711790	Taklit mücevherler (gümüş, altın veya platinle kaplanmış olsun veya olmasın, adi metalden yapılmış mücevherler hariç)	121,556	1,878	1.67

711620	Kıymetli veya yarı kıymetli taşlardan olanlar (tabii, sentetik veya terkip yoluyla elde edilmiş)	71,652	6	0.01
711590	Değerli metallere veya değerli metallerle kaplı metallerden yapılmış eşyalar	43,820	9	0.02
711320	Değerli metallerle kaplanmış adi metalden yapılmış mücevher eşyaları ve bunların parçaları (100 yıldan eski eşyalar hariç)	43,171	2,404	7.51
711411	Kuyumculuk veya gümüşçülük eşyaları veya bunların parçaları, gümüşten, diğer değerli metallerle kaplanmış veya kaplanmış olsun veya olmasın (mücevher, saat ve saat yapımıcılığı eşyaları, müzik aletleri, silahlar, parfüm püskürtücüleri ve bunların başlıkları, orijinal heykeller veya statlar, koleksiyon parçaları ve antikalar hariç)	8,511	355	5.22
711419	Kuyumculuk veya gümüşçülük eşyaları veya bunların parçaları, gümüş dışındaki değerli metallerden, değerli metallerle kaplanmış veya kaplanmış olsun veya olmasın (mücevher, saat ve saat yapımıcılığı eşyaları, müzik aletleri, silahlar, parfüm püskürtücüleri ve bunların başlıkları, orijinal heykeller veya statlar, koleksiyon parçaları ve antikalar hariç)	3,463	42	0.72
711711	Kol düğmeleri ve düğmeler, adi metalden, gümüş, altın veya platinle kaplanmış olsun veya olmasın	5,045	97	1.95

2.4 Mücevher Sektöründe Ülkenin Altılı Tarife Bazında En Fazla İhracat Yaptığı Ürünler (10 ürün)

Tarife Pozisyonu (6 Basamaklı)	Ürün Adı	İhracat Değeri (\$)	Türkiye'ye İhracatı (\$)	Türkiye'ye İhracatının Payı (%)
711319	Gümüş dışındaki kıymetli metallerden yapılmış mücevher eşyaları ve bunların parçaları, kıymetli metallerle kaplanmış veya kaplanmış olsun veya olmasın(100 yıldan eski eşyalar hariç)	3,047,832	17,528	0.58
711510	Platinyumdan yapılmış tel örgü veya ızgara şeklindeki katalizörler	116,532	8,472	7.27
711311	Gümüşten yapılmış mücevher eşyaları ve bunların parçaları, diğer kıymetli metallerle kaplanmış veya kaplanmış olsun veya olmasın (100 yıldan eski eşyalar hariç)	105,073	204	0.19
711719	Taklit mücevherler, adi metalden, kıymetli metalle kaplanmış olsun veya olmasın (kol düğmeleri ve düğmeler hariç)	61,436	199	0.32
711590	Değerli metallerden veya değerli metallerle kaplı metallerden yapılmış eşyalar	50,112	328	0.65
711320	Değerli metallerle kaplanmış adi metalden yapılmış mücevher eşyaları ve bunların parçaları (100 yıldan eski eşyalar hariç)	35,165	42	0.12
711790	Taklit mücevherler (gümüş, altın veya platinle kaplanmış olsun veya olmasın, adi metalden yapılmış mücevherler hariç)	29,932	16	0.05

711411	Kuyumculuk veya gümüşçülük eşyaları veya bunların parçaları, gümüşten, diğer değerli metallerle kaplanmış veya kaplanmış olsun veya olmasın (mücevher, saat ve saat yapımıcılığı eşyaları, müzik aletleri, silahlar, parfüm püskürtücüleri ve bunların başlıkları, orijinal heykeller veya statlar, koleksiyon parçaları ve antikalar hariç)	17,420	2	0.01
711620	Kıymetli veya yarı kıymetli taşlardan olanlar (tabii, sentetik veya terkip yoluyla elde edilmiş)	8,862	3	0.03
711711	Kol düğmeleri ve düğmeler, adi metalden, gümüş, altın veya platinle kaplanmış olsun veya olmasın	7,176	179	2.49

3. Sektörde Ülkemizden İhracat (Değer ve Miktar)

3.1 Sektörde Ülkemizin Ülkeye İhracatı (1.000 \$)

	Gümrük Tarife Kodu (6 Basamaklı)	Ürün Adı	2020	2021	2022	2023	2024
1	711319	Gümüş dışındaki kıymetli metallerden yapılmış mücevher eşyaları ve bunların parçaları, kıymetli metallerle kaplanmış veya kaplanmış olsun veya olmasın(100 yıldan eski eşyalar hariç)	23,086	58,495	55,061	50,979	48,521
2	711320	Değerli metallerle kaplanmış adi metalden yapılmış mücevher eşyaları ve bunların	856	1,592	3,072	2,562	2,404

		parçaları (100 yıldan eski eşyalar hariç)					
3	711790	Taklit mücevherler (gümüş, altın veya platinle kaplanmış olsun veya olmasın, adi metalden yapılmış mücevherler hariç)	2,273	2,695	1,921	2,589	1,878
4	711311	Gümüşten yapılmış mücevher eşyaları ve bunların parçaları, diğer kıymetli metallerle kaplanmış veya kaplanmış olsun veya olmasın (100 yıldan eski eşyalar hariç)	900	2,451	2,155	1,869	1,672
5	711719	Taklit mücevherler, adi metalden, kıymetli metalle kaplanmış olsun veya olmasın (kol düğmeleri ve düğmeler hariç)	235	435	751	719	709
6	711411	Kuyumculuk veya gümüşçülük eşyaları veya bunların parçaları, gümüşten, diğer değerli metallerle kaplanmış veya kaplanmış olsun veya olmasın (mücevher, saat ve saat yapımıcılığı eşyaları, müzik aletleri, silahlar, parfüm püskürtücüleri ve bunların başlıkları, orijinal heykeller veya statlar, koleksiyon parçaları ve antikalar hariç)	25	129	143	151	355
7	711711	Kol düğmeleri ve düğmeler, adi metalden, gümüş, altın veya platinle kaplanmış olsun veya olmasın	17	101	85	1	97
8	711419	Kuyumculuk veya gümüşçülük eşyaları veya bunların parçaları,	173	0	90	41	42

		gümüş dışındaki değerli metallerden, değerli metallerle kaplanmış veya kaplanmış olsun veya olmasın (mücevher, saat ve saat yapımcılığı eşyaları, müzik aletleri, silahlar, parfüm püskürtücüleri ve bunların başlıkları, orijinal heykeller veya statlar, koleksiyon parçaları ve antikalar hariç)					
9	711590	Değerli metallerden veya değerli metallerle kaplı metallerden yapılmış eşyalar	2	1	20	31	9
10	711620	Kıymetli veya yarı kıymetli taşlardan olanlar (tabii, sentetik veya terkip yoluyla elde edilmiş)	36	27	66	130	6
	TOPLAM		27,610	65,964	63,427	59,123	55,700

4. Sektörde İhracat Yoluyla Pazara Giriş

4.1 Sektör İçin Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler

Birleşik Krallık’a mücevherat ürünleri ihraç edebilmek amacıyla, bahse konu sektörde potansiyel arz eden şehirlerin başında; nüfusu, büyüklüğü, kişi başına düşen gelirin yüksekliği, lüks tüketim ve tasarımda dünyanın önde gelen şehirlerinden biri olması ve turist yoğunluğunun en fazla olduğu şehir olması nedeniyle, Londra gelmektedir. Londra’da özellikle Hatton Garden bölgesi, Londra’nın olduğu kadar ülkenin de geleneksel mücevherat merkezidir.

Birleşik Krallık’ta mücevherat sektöründe potansiyel arz eden diğer bir şehir Birmingham’dır. Birmingham Jewellery Quarter, tasarımcılar, toptancılar ve butik üreticileriyle, Avrupa’nın en büyük bağımsız mücevher üretim merkezidir.

Manchester, moda, sanat, kültür açısından gelişmiş bir şehir olması, lüks tüketim ürünlerine bu şehirde de ilginin olması ve ülkenin Londra dışındaki en büyük ticaret merkezlerinden biri olması nedeniyle, özellikle genç profesyoneller, tasarıma duyarlı tüketiciler, bağımsız mücevher mağazaları ve sanat galerileri ile mücevherat sektörü için potansiyel arz edebilecek diğer bir şehirdir.

İskoçya’da yer alan Glasgow ve Edinburg şehirleri ise İskoçya’nın iki büyük ve varlıklı şehri olmaları, Edinburg’un bölgede turistik bir merkez olması ve bu şehirlerde el işçiliği ve zanaat ürünlerine olan ilgi nedeniyle, mücevherat sektöründe özellikle el yapımı ve özel tasarım mücevher talep eden alıcılar ile turistler için potansiyel arz etmektedir.

Son olarak Leeds, Bristol, Cambridge ve Oxford şehirleri, üniversite şehirleri olmaları nedeniyle eğitimli ve yüksek gelirli müşterilere sahip olan, mücevher sektöründe tasarım ve yeni markalar talep edebilecek, “independent luxury (bağımsız lüks)” segmentine hitap eden butiklerin geliştiği şehirlerdir.

4.2 Sektörde Önde Gelen Firmalar ve Pazarın Yapısı

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

Birleşik Krallık mücevherat sektöründe üretici yerli firmalar ile birlikler/dernekler; aşağıda yer almaktadır:

The National Association of Jewellers (NAJ)

(<https://www.naj.co.uk/>)

British Jewellers Association (BJA)

<https://www.bja.org.uk/>

Association for Contemporary Jewellery

<https://acj.org.uk/>

The Society of British Jewellers

<https://www.thesocietyofbritishjewellers.com/>

Gem-A, The Gemmological Association of Great Britain

<https://gem-a.com/>

4.2.2 Varsa İthalatçı Firma Bilgisi Alınabilecek Açık Kaynaklar

Birleşik Krallık'ta ithalatçı firma bilgileri resmi ve açık kaynak olan <https://www.uktradeinfo.com/find-uk-traders/> adresinden temin edilebilmektedir.

4.3 Sektörün İthalatında Zorunlu Belgeler

Birleşik Krallık'a mücevherat ürünleri ihraç etmek isteyen ihracatçıların Menşe Belgesine (Certificate of Origin) sahip olmaları, damgalamaya/Hallmarking'e sahip olmaları (ürünler Birleşik Krallık'a geldikten sonra bir Assay Office'te test edilip damgalanabilmektedirler) ve REACH (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals) kapsamında, nikel salınımına karşı sınırları göz önünde bulundurmuş olmaları gerekmektedir.

Diğer taraftan, Birleşik Krallık-Türkiye Serbest Ticaret Anlaşması kapsamında, menşe beyanı ile Birleşik Krallık'a ihraç edilen mücevherat ürünlerinin de içinde yer aldığı sanayi ürünleri gümrük vergisinden muaftır. Güncel gümrük vergisi oranlarına, ithalat aşamasında gerekli olabilecek belgelere ve ürünün tabi olduğu mevzuat hakkında detaylı bilgiye [UK Trade Tariff](https://www.gov.uk/trade-tariff) (<https://www.gov.uk/trade-tariff>) bağlantısından erişilmesi mümkündür.

Bunun yanında, <https://www.gov.uk/import-goods-into-uk> adresinden ithalat aşamalarına ilişkin bilgi alınabilmektedir.

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

Birleşik Krallık'a mücevherat ürünleri ihraç etmek isteyen ihracatçıların Menşe Belgesine (Certificate of Origin) sahip olmaları, damgalamaya/Hallmarking'e sahip olmaları (ürünler Birleşik Krallık'a geldikten sonra bir Assay Office'te test edilip damgalanabilmektedirler) ve REACH (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals) kapsamında, nikel salınımına karşı sınırları göz önünde bulundurmaları gerekmektedir.

Birleşik Krallık'a mücevher sektörü kapsamında yapılan ihracatta sevk öncesi inceleme (pre-shipment inspection / PSI) uygulaması, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kurallarına uygun şekilde, genellikle gelişmekte olan ülkeler tarafından ihraç edilen ürünlerin ithalat kontrolleri için kullanılabilir.

Bazı özel durumlar ve ürün türleri için dolaylı denetimler veya belgeler gerekebilir. (Örneğin Kimberley Süreci Sertifikası ve CITES izinleri)

Birleşik Krallık, mücevher ihracatı için zorunlu bir gözetim şirketi listesi yayınlamamaktadır. Ancak, ihracatçılar kendi tercihlerine göre sevkiyat öncesi denetim yaptırmak isterse, SGS, Bureau Veritas, Intertek gibi uluslararası gözetim firmaları ile çalışabilmektedirler.

Bununla birlikte, Birleşik Krallık'da faaliyet gösteren bazı ithalatçılar, sigorta veya iç denetim politikaları gereği ihracatçılardan sevk öncesi muayene raporu isteyebilir.

Birleşik Krallık'a ihracat esnasında gerekli olabilecek lisanslara ilişkin bilgiye <https://www.gov.uk/find-licences> adresinden ulaşılabilir.

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

Birleşik Krallık'ta mücevherat sektöründe düzenlenen önemli fuarlar,

The Jewellery Show (31 Ağustos – 1 Eylül 2025) (<https://www.thejewelleryshow.co.uk/>)

The Jewellery & Watch Show Birmingham (NEC) (7-10 Eylül 2025),

The National Wedding Show (Birmingham, NEC – 4-5 Ekim 2025, London, Excel – 18-19 Ekim 2025, Manchester, Central – 25-26 Ekim 2025 (<https://nationalweddingshow.co.uk/>).

31 Ağustos – 1 Eylül 2025 tarihleri arasında düzenlenecek olan The Jewellery Show 2025, sektördeki en büyük fuar olup; Bakanlığımızca bireysel katılımı desteklenen sektörel nitelikteki uluslararası fuarlar listesinde yer almaktadır.

4.6 Sektör firmalarına hitap eden ve gerçekleştirilmesi planlanan ticaret heyetleri

Mücevher İhracatçıları Birliği tarafından mücevher sektöründe faaliyet gösteren firmaların ihracat kapasitelerinin artırılması amacıyla yürütülmekte olan 23.UR-GE.033 kodlu UR-GE projesi çerçevesinde, 21 – 23 Ekim 2025 tarihleri arasında Birleşik Krallık'ın Birmingham şehrine, bir yurtdışı pazarlama faaliyeti düzenlenmesi planlanmaktadır.

4.7 Varsa Sektörde İhale Yayımlayan Kamu Kurumları ile İlgili Bilgiler

Birleşik Krallık'ta mücevherat sektöründe ihale yayımlayan kamu kurumu bulunmamaktadır. Bütün sektörleri kapsayan ve 10.000 sterlin üzerinde olan ihaleler ise <https://www.contractsfinder.service.gov.uk/Search/Results> bağlantısından görüntülenebilmektedir.

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

Birleşik Krallık'ın 1 Ocak 2021 tarihini itibariyle Avrupa Birliği'nden (AB) ayrılması üzerine Serbest Ticaret Anlaşması 20 Nisan 2021 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Söz konusu Anlaşma ile, Gümrük Birliği kapsamında mevcut tavizlerimizin ileride de sürdürülebilmesi anlayışı çerçevesinde, sanayi ürünlerinde gümrük vergileri sıfırlanmış, tarım ve işlenmiş tarım ürünlerinde AB ile mevcut tavizler (vergi muafiyeti, tarife kotası veya vergi indirimi) ölçeklendirilerek yeni ticari ilişkimize yansıtılmıştır.

Böylece ihracatçılarımızın, en önemli ihraç pazarlarımızdan olan Birleşik Krallık'ta mevcut pazara giriş koşullarının korunması ve Birleşik Krallık'ın diğer STA ortakları karşısında rekabet güçlerinin olumsuz etkilenmemesi sağlanmıştır.

İhracatçılarımız, Anlaşmada yer alan tavizlerden yararlanabilmek için bahse konu kurallar kapsamında oluşturulan liste kurallarında yer alan menşe kriterlerini sağlamak durumundadır. İhracatçı tarafından kendiliğinden ilgili fatura ya da başka bir ticari belge üzerine yapılacak menşe beyanı, taraflar arasındaki ticarete konu eşyanın menşe belgesi olarak kullanılmakta ve bir makamın onayını gerektirmemektedir. Ayrıca Anlaşma'nın menşe protokolü 15/3/2021 tarihli ve 2/2021 Sayılı Kararı Ortak Komite Kararı ile Avrupa Birliği - Birleşik Krallık Serbest Ticaret Anlaşması'na uyumlu hale getirilmiştir.

Ticarette Teknik Engeller Faslı'nın Avrupa Birliği - Birleşik Krallık STA doğrultusunda güncellenmesine yönelik olarak 2021 yılı Haziran ayında başlatılan müzakereler ise hali hazırda devam etmekte olup, yakın zamanda sonuçlandırılması hedeflenmektedir.

4.9 Varsa Tercihli Tarifeden Yararlanmak İçin Gereken Belgeler

Birleşik Krallık-Türkiye Serbest Ticaret Anlaşması kapsamında, menşe beyanı ile Birleşik Krallık'a ihraç edilen sanayi ürünleri gümrük vergisinden muaftır.

4.10 Sektörde Standartlar

Birleşik Krallık'ta mücevherat sektöründe uyulması gereken yasal ve teknik standartlar, hem tüketiciyi korumayı hem de sektörün kalitesini garanti altına almayı amaçlamakta olup; bahse konu standartlar, özellikle değerli metallerin saflığı, damgalama (hallmarking), pazarlama, güvenlik ve çevresel sorumluluk gibi konuları kapsamaktadır.

Birleşik Krallık'ta Hallmarking (Damgalama) Standardı çerçevesinde; belirli bir ağırlığın üzerindeki altın, gümüş, platin ve paladyum gibi kıymetli metal ürünlerinde damga (hallmark) olması zorunludur. 1973 tarihli Hallmarking Act Yasası ile düzenlenmiş olan bahse konu standart çerçevesinde; bir mücevher parçasında a) üretici veya ithalatçı damgası (sponsor's mark), b) asal metal damgası (fineness mark) ve c) test ve damgalama kurumu (Assay Office) işaretinden oluşan resmi bir damga bulunmalıdır.

Birleşik Krallık'ta mücevherat sektöründe Tüketici Koruma Kanunu (Consumer Protection from Unfair Trading Regulations 2008) kapsamında ürün tanımlarının doğru ve yanıltıcı olmayan şekilde yapılması gerekmektedir. Bu çerçevede örneğin "diamond", "gold plated" (altın kaplama kalınlığı mikron bazında belirli bir standardı karşılamalıdır), "sterling silver" (en az %92.5 saf gümüş içermelidir) gibi terimlerin teknik olarak karşılığının olması gerekmektedir.

Birleşik Krallık'ta, değerli taş içeren mücevherlerde, genellikle GIA (Gemological Institute of America), IGI (International Gemological Institute), HRD Antwerp gibi kurumlarca verilen sertifikaların sunulması, güven unsurudur. Bununla birlikte, Birleşik Krallık'ta bazı perakendeciler kendi taşlarını bağımsız olarak derecelendirip sertifika sunmaktadırlar.

Yine, Birleşik Krallık'ta, tüketiciler ve perakendeciler giderek daha fazla etik ve çevreci üretim talep etmektedirler. Bu çerçevede, tedarik zincirinin insan haklarına, çevreye ve işçi güvenliğine saygılı olmasını öngören “Responsible Jewellery Council (RJC)”, adil ticaret koşullarıyla elde edilen altınların kullanımını teşvik eden “Fairtrade Gold”, kanlı elmasların ticaretine karşı önlemleri öngören ve Birleşik Krallık'ın da taraf olduğu “Kimberley Process” programları; etik ve çevreci tüketim alanında belirleyici rol oynamaktadır.

Birleşik Krallık'a mücevherat ürünleri ihraç etmek isteyen ihracatçıların damgalamaya/Hallmarking'e sahip olmaları (ürünler Birleşik Krallık'a geldikten sonra bir Assay Office'te test edilip damgalanabilmektedirler) ve REACH (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals) kapsamında, nikel salınımına karşı sınırları göz önünde bulundurmuş olmaları gerekmektedir.

Birleşik Krallık'ta mücevherat sektöründeki ürünlerde fiyat etiketi şeffaf olmalı, vergi dahil (VAT inclusive) fiyat sunulmalı, ürünün içeriği açıkça belirtilmeli (örneğin “14k gold”, “zirconia stone” gibi) ve taklit ürünlerde “simulated”, “imitation” gibi ifadelerin kullanılması gerekmektedir.

Bahse konu sektörde özellikle yüksek değerli ürünler için sigorta, güvenlik mühürleri ve sertifikalı ambalaj sistemleri tercih edilmekte olup; sürdürülebilirlik ve etik üretim vurgusu yapan koleksiyonlar ile çevre dostu ambalajlar (eco-packaging) etik markalar tarafından tercih edilmektedir.

4.11 Sektörde Etiketleme

Birleşik Krallık'ta mücevherat sektöründe etiketleme (labelling), hem yasal zorunluluklar hem de tüketici güveni açısından büyük önem taşımaktadır. Etiketleme kuralları, ürünün içeriğini doğru şekilde tanıtmayı, yanıltıcı beyanları önlemeyi ve bazı durumlarda damga bilgilerinin belirtilmesini kapsamaktadır.

Birleşik Krallık'ta mücevher ürünlerinde etiketlemede a) temel etiket bilgilerinin (ürün tanımı, kullanılan metalin ayarı-fineness, ağırlık (opsiyonel), taş bilgisi, damga bilgisi (hallmarked olup olmadığı, hangi Assay Office tarafından damgalandığı), ürün kodu veya seri numarası, üretici veya marka adı, fiyat bilgisi), b) doğru terim kullanımları (altın, gümüş, değerli taşlar için yasal tanımlar), c) hallmark (resmî damga) bilgileri (damgalanmış ürünlerde, etiket üzerinde veya ürün ambalajında hangi Assay Office'in damgaladığı ve metal saflığı mutlaka yazılmalıdır), etik üretim ve sertifikalar (“Fairtrade Gold”, “RJC Certified” gibi ibareler yalnızca yetkili sertifikaya sahip ürünlerde kullanılabilir; sertifika varsa, etiket veya ambalajla birlikte verilmelidir.), ç) etiket formatının ve sunumunun kurallara uygun olması (etiketin temiz, okunabilir ve kalıcı olması; çevrimiçi satışlarda aynı bilgilerin ürün açıklama kısmında görünür olması), d) tüketici kanunu ile uyum (etiketleme ve ürün açıklamalarının Consumer Protection from Unfair Trading Regulations 2008, The Hallmarking Act 1973 ve Jewellery Distributors Code of Practice (British Jewellers' Association) Yasaları ile uyumlu olması) gerekmektedir.

4.12 Sektörde Ambalajlama

Birleşik Krallık'ta mücevherat sektöründe ambalajlama (packaging), yalnızca estetik olarak değil, aynı zamanda yasal, çevresel ve güvenlik açısından da kritik öneme sahiptir: Sektörde ambalaj; ürünün fiziksel hasardan korunması (özellikle taşlı mücevherler için), ürünün marka imajı (ürünün değerini ve lüks algısını yansıtmak, marka kimliğini güçlendirmek), yasal zorunluluklara uygun bilgi sunmak, çevre dostu tercihlerle tüketici beklentilerini karşılamak açısından önem taşımaktadır.

Birleşik Krallık mücevherat pazarına yönelik ambalajlamada, iç ambalajın (primary packaging) (mücevherin doğrudan içine yerleştirildiği kutu veya kese, ambalajın malzemesi (kadife, deri görünümlü PU, kraft karton, ahşap, akrilik gibi lüks dokulu malzemeler), ambalajın detayları (takı yastığı, parça sabitleyici sünger veya ipek iç yüzey; mıknatıslı, çıtçıtly veya çekmeceli mekanizmalar, üzerinde marka logosu veya damgası bulunması) yanında; dış ambalaj (secondary packaging) (ürünün kargo veya taşınması sırasında iç kutunun konulduğu dış kutu (dayanıklı karton kutular, geri dönüştürülebilir malzeme tercihleri, güvenlik bandı veya mühürlü kapatma) önem taşımaktadır.

Birleşik Krallık'ta mücevherat ürünlerinde "sürdürülebilir ambalajlama (sustainability) eğilimi" de, çevresel bilincin yüksek olması sebebiyle önem taşımakta olup; sektörde "eko-ambalajlama" (geri dönüştürülebilir karton kutular, biyobozunur veya kompostlanabilir kese ve torbalar, Forest Stewardship Council-FSC sertifikalı ambalaj kağıtları, minimum plastik kullanımı, "eco packaging", "plastic-free", "sustainable choice" gibi etiketler, QR kodla ürün ve ambalajın çevresel izine dair bilgilendirme) rekabet avantajı sağlamaktadır.

Bunun yanında, özellikle çevrimiçi siparişlerde güvenlik ve lojistik amacıyla ambalajlama da ön plana çıkmakta olup; ürün kutusu içinde taklit edilemeyecek güvenlik etiketi / mühürün yer alması, takip numaralı gönderim paketinin düzenlenmesi, kırılmaya karşı iç köpük dolgulu dış kutu kullanılması ve sigortalı taşıma belgeleri kullanılması önem arz etmektedir.

Mücevher sektöründe ürünün ambalajlamasında lüks algısı için şık baskılı logo, müşteri notu için küçük zarflar, isimle kişiselleştirme, kadife kese ve kutu kombinasyonu, mıknatıslı açılır kutular gibi ek unsurların bulunması da rekabet avantajı sağlamaktadır.

Son olarak, Birleşik Krallık'a ihraç edilen mücevher ürünlerinin ambalajının ürün zarar görmeyecek şekilde gümrük lojistiğine dayanıklı olması, İngilizce bilgi içermesi, gümrük ve damga evraklarının ayrı zarfta eklenmesi ve eğer altın veya değerli taş içeren ürün ise, güvenlik için, dış kutusuna "high value item" ibaresi konulmamasında fayda görülmektedir.

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

Birleşik Krallık'ta mücevherat sektöründe lojistik süreçleri; ürünün yüksek değerli ve hassas yapısı, ürüne ilişkin gümrük düzenlemeleri, sigorta gereksinimleri ve hızlı teslimat beklentileri nedeniyle titizlikle yönetilmektedir. Lojistikte tercih edilen taşıma modu, ihracatçının menşe ülkesine, sipariş hacmine, teslimat süresine ve güvenlik ihtiyacına göre değişiklik göstermektedir.

Bu çerçevede mücevherat sektörü ürünlerinin Türkiye'den Birleşik Krallık'a hava kargo (ekspres) yolu ile gönderiminin yaklaşık 1-2 iş günü, karayolu ve denizyolu ile gönderiminin ise 5-7 iş günü tutması beklenmektedir.

Bahse konu ürünlerin Avrupa Birliği (AB) ülkelerinden Birleşik Krallık'a karayolu ile gönderiminin yaklaşık 2-5 iş günü, Uzakdoğu ülkelerinden Birleşik Krallık'a hava kargo ile gönderiminin 2-4 iş

günü, yine Uzakdoğu ülkelerinden Birleşik Krallık’a deniz ve kara yolu ile gönderiminin yaklaşık 25-35 iş günü tutması beklenmektedir.

Bahse konu sektörde tercih edilen taşıma yollarından en yaygın ve güvenilir olarak kullanılanı, hızlı, izlenebilir olması, güvenlik önlemlerinin güçlü olması ve sigorta kolaylığı nedenleriyle, hava taşımacılığıdır. Özellikle yüksek değerli ve küçük hacimli ürünlerde hava taşımacılığı en çok tercih edilen moddur. Havayolu taşımacılığında DHL Express, FedEx / TNT, UPS, Royal Mail International Tracked & Signed kullanılan firmalar arasında yer almaktadır. Ancak mücevherat sektöründe değer bazlı sigorta maliyetlerinin de eklenmesi nedeniyle, hava yolu taşımacılığının maliyeti yüksektir.

Mücevherat sektöründe karayolu taşımacılığı AB ülkelerinden yapılan gönderilerde kullanılmaktadır. Kara taşımacılığında süre uzun olduğu için bu mod toptan gönderilerde tercih edilmektedir. Bahse konu ürünlerin karayolu ile taşınmasında, gümrük kontrolleri sonrası, güvenli konvoy ya da takipli taşıma önerilmektedir.

Son olarak, mücevherat sektöründe deniz taşımacılığının (LCL/FCL) uygun maliyetli olduğu ancak mücevher için nadiren tercih edildiği görülmektedir. Bu itibarla deniz taşımacılığı genelde ambalaj, vitrin aksesuarı, promosyon malzemesi gibi değer düşük ürünlerin taşınmasında kullanılmaktadır.

Bu kapsamda, Birleşik Krallık’ta işletilen en yoğun limanlar sırasıyla Port of Felixstowe, Port of Southampton, Port of London, Port of Liverpool ve Port of Immingham şeklindedir. Port of Tilbury, Port of Tees, Port of Tyne, Port of Dover ve Port of Bristol ise diğer öne çıkan limanlar arasında yer almaktadır.

Birleşik Krallık’ta başlıca gümrük ve dağıtım noktalarında sık kullanılan güzergâhlar ve giriş noktalarına bakıldığında, Heathrow Havalimanı (LHR) (hava kargo taşımacılığında ana merkez), East Midlands Airport (EMA) (DHL ve UPS’in Avrupa merkezleri buradadır), Felixstowe & Southampton Limanları (deniz taşımacılığı), Dover ve Folkestone (Eurotunnel) (AB kara yolu taşıması için giriş noktasıdır) ile iç dağıtım ve fulfillment merkezlerinin yoğunlaştığı Birmingham ve London Gateway öne çıkmaktadır.

Mücevher ürünleri için ürün değerinin tamamını kapsayan “tam sigorta (cargo insurance)”, özellikle bireysel müşterilere satışta “takipli gönderim (tracked delivery)”, ürünün dış ambalajında içerik bilgisinin yer almadığı “gizli paketleme”, “tam zamanlı GPS takip” gibi yüksek değerli kargo (high value cargo) prosedürlerinin uygulanması tavsiye edilmektedir.

Gümrük ve ithalat işlemleri itibariyle, Birleşik Krallık’a mücevher ürünlerinin girişinde, ticari fatura, ürünün paket içeriği ve değeri bilgisi, damgalama/hallmarking bilgisi, mücevher türüne göre GTİP kodu ve Birleşik Krallık içindeki alıcılar için zorunlu olan EORI numarasının bulunması gerekmektedir. Gümrükte değerli ürünler çoğu zaman fiziksel kontrole tabi tutulabildiği için, bahse konu ürünlerin paketleme ve içerik beyanlarının çok net olması gerekmektedir.

Mücevherat sektöründe Birleşik Krallık içi lojistikte ise, ülke ve şehir içi dağıtımlarda, sigortalı ve aynı gün ya da ertesi gün teslim öngören Royal Mail Special Delivery, e-ticaret için yaygın kullanılan DPD, Evri (eski Hermes), Yodel; ürünlerin Post Office, Selfridges gibi noktalardan teslim alınabilmesi için Click & Collect sistemleri tercih edilebilmektedir.

E-ticaret ve dropshipping için ise; Shopify, Etsy, Amazon gibi platformlara satış yapıldığında; ShipBob, Huboo, James and James Fulfillment benzeri fulfillment servisleri kullanılabilir;

ürünler stok merkezine topluca gönderilmekte ve sipariş geldikçe sevk edilmekte; bu çerçevede ürünlere ilişkin iade politikası, gümrük iade süreçleri ve güvenli taşıma sözleşmeleri düzenlenmesi gerekmektedir.

4.14 Dağıtım Kanalları

Birleşik Krallık'ta mücevherat sektörü, hem lüks segmenti hem de daha uygun fiyatlı ürünleri kapsayan çok katmanlı bir yapıda olması nedeniyle, ürünlerin üreticiden son kullanıcıya ulaştırılması sürecinde izlenen çeşitli yolları içeren dağıtım kanalları perakende satış mağazaları, çevrimiçi satış kanalları (e-ticaret), toptancılar ve distribütörler, duty free ve havalimanı mağazaları, kişiye özel tasarımcılar ve atölyeler ile TV ve teleshopping kanallarını içermektedir.

Perakende satış mağazaları; genellikle şehir merkezlerinde veya varlıklı semtlerde yer alan, sadık müşteri kitlesine sahip “bağımsız kuyumcular”; Beaverbrooks, H. Samuel, Ernest Jones gibi hem zengin alışveriş bölgelerinde (high street) hem de alışveriş merkezlerinde faaliyet gösteren, daha geniş kitlelere ulaşan ve promosyon odaklı olan “zincir mağazalar” ile Cartier, Tiffany & Co., Bvlgari gibi markaların kendi butiklerinden (özellikle Londra - Bond Street civarı) oluşmaktadır.

Çevrimiçi satış kanalları (e-ticaret) kapsamında, hem zincir mağazaların hem de butik markaların doğrudan satış yaptığı web siteleri, Amazon UK, Etsy UK, Not On The High Street gibi el işi ve butik mücevher ürünleri için popüler olan web siteleri, Farfetch, Net-a-Porter gibi lüks segmentte uluslararası satış yapan çevrimiçi (online) satış yerleri ve son olarak özellikle genç tasarımcılar tarafından kullanılan sosyal medya (Instagram, TikTok Shop) üzerinden satış yer almaktadır.

Birleşik Krallık mücevherat sektöründe, toptancılar ve distribütörler, yurt dışından gelen ürünlerin Birleşik Krallık'taki dağıtımı için, üreticiler ile perakendeciler arasında köprü görevi görmektedirler. Örneğin Birmingham Jewellery Quarter'da birçok toptancı bulunmaktadır.

Birleşik Krallık'ta Heathrow, Gatwick gibi büyük havalimanlarında Duty-Free & Havalimanı Mağazaları özellikle yabancı turistlere hitap eden lüks mücevher satış noktalarına sahiptir.

Özellikle Londra, Manchester ve Edinburgh gibi büyük şehirlerde faaliyet gösteren kişiye özel tasarımcılar ve atölyeler, doğrudan müşteriye yönelik olarak, genelde randevuyla ve özel siparişle çalışmaktadırlar. Gelin takıları, nişan yüzükleri gibi ürünlerde kişiye özel tasarımcılar ve atölyeler, tercih edilebilmektedir.

Diğer taraftan, QVC UK gibi TV ve teleshopping kanalları üzerinden de, genellikle daha uygun fiyatlı ürünlerin satışı yapılmaktadır.

Son olarak, fuarlar ve etkinlikler de mücevherat sektörü dağıtım kanalları açısından önem arz etmekte olup; The Jewellery Show, IJL (International Jewellery London), Birmingham NEC - Jewellery & Watch Show, The Wedding Show gibi ticari fuarlar, üretici ve alıcıların buluştuğu; hem toptan sipariş ile ürünlerin ticarete konu edildiği hem de paydaşlar arasında ağ kurma (networking) açısından ortam oluşturmaları sebebiyle önem arz etmektedirler.

4.15 E-Ticaret (Sınır Ötesi E-Ticaret/E-İhracat)

4.15.1 Ülkedeki Pazaryerleri

Birleşik Krallık'ta 2024 yılı net satış miktarları baz alınarak ilk 10 perakende pazaryeri aşağıdaki tabloda sıralanmıştır.

Pazaryeri	Net Satışlar (milyon USD)
argos.co.uk	880.2
next.co.uk	809.3
dunelm.com	729.7
ikea.com	672.4
amazon.co.uk	644.5
tesco.com	578
asda.com	427.6
johnlewis.com	336.1
very.co.uk	317.4
wayfair.co.uk	274.7

Kaynak: ecommerceDB.com; Statista

Birleşik Krallık'ta mücevherat sektörü açısından e-ticaret pazaryerleri (online marketplaces), markaların doğrudan son kullanıcıya ulaşabilmesi için güçlü dağıtım ve satış kanallarıdır. Özellikle KOBİ'ler, tasarımcılar ve butik markalar için bu platformlar ürünlere ilişkin hem erişim alanını genişletmekte, hem de marka bilinirliği kazandırmaktadır.

Bu çerçevede, Birleşik Krallık'ta mücevherat satışının gerçekleştirildiği e-ticaret pazaryerlerinin başında, özellikle el yapımı, kişiselleştirilmiş ve özgün tasarımlar için Etsy UK gelmektedir. Etsy UK, düşük açılış maliyeti, SEO odaklı ürün listelemeye imkân sağlaması, kargo ve vergiler konusunda rehberlik sunması, alıcıların büyük kısmının kadın ve “etik alışveriş” bilincine sahip olması nedeniyle tercih edilmekte olup; küçük markalar ve bireysel tasarımcılar için ideal bir platform olarak görülmektedir. Bahse konu platform, satış ücreti ve ödeme işlem ücreti üzerinden komisyon almaktadır.

Birleşik Krallık'ta mücevherat satışının gerçekleştirildiği diğer bir e-ticaret pazaryeri, Amazon UK'dir. Bahse konu platform, “Amazon Prime” ile hızlı teslimat avantajı sağlama, “Fulfilled by Amazon (FBA)” ile lojistik yükünü devretme, “Amazon Handmade” bölümü ile özellikle markalı ürün satanlara hitap etme özelliklerine sahiptir. Amazon UK, geniş kitleye ulaşmak isteyen, seri üretime uygun mücevher markaları tarafından da tercih edilmektedir. Amazon UK tarafından ürünün kategorisine göre değişen bir komisyon oranı uygulanmakta olup; platformun ürün güvenliği, menşe vb. belge talepleri katıdır.

Birleşik Krallık'ta mücevherat satışının gerçekleştirildiği bir başka e-ticaret pazaryeri, “Not on the High Street (NOHS)”tir. Bahse konu platform, kişiye özel takılar, anneler günü, doğum günü, düğün gibi tematik ürünleri satmakta olup; hediye konseptiyle mücevher satışı yapmak isteyen butik markalara yöneliktir. NOHS küratörlü bir sistem uygulamaktadır ve her mağaza başvurusunu kabul etmemektedir; bu nedenle anılan platformdan yüksek müşteri güveni ve premium görsel kalite beklenmektedir. NOHS diğer e-ticaret pazaryerlerine oranla daha yüksek bir komisyon uygulamakla beraber; platformun hedef kitlesinin anılan harcamayı yapmaya hazır olduğu görülmektedir.

“eBay UK”, mücevherat sektörü için diğer bir e-ticaret pazaryeridir. “eBay UK” platformunda ikinci el, vintage, outlet veya uygun fiyatlı mücevherler satılmakta olup; bahse konu platformda, bireysel satışların yanında ticari satışlar da yaygındır. “eBay UK”de açık artırma veya sabit fiyat seçeneği bulunmaktadır, değerli taşlar için GIA/IGI sertifikası talep edilebilmektedir ve platform tarafından kategoriye göre değişen komisyon alınmaktadır. Bununla birlikte “eBay UK”de güvenilir satıcı profili oluşturmak zaman almaktadır.

“Wolf & Badger”, Birleşik Krallık’ta, Londra merkezli, küratör sistemini uygulayan, mücevherat sektörü için bir başka e-ticaret pazaryeridir. Bahse konu platformda etik, bağımsız ve modern tasarım odaklı mücevher markaları satılmakta olup, platformun “sürdürülebilir”, “etik kaynaklı” ve “bağımsız tasarımcı” vurgusu ön plana çıkmaktadır. “Wolf & Badger”, Londra ve New York City’de yer bulunan fiziksel showroom/mağazalarında da ürünlere yer verebilmektedir.

Birleşik Krallık’ta butikler ve mağazalar için toptan satış yapmak isteyen markalar, perakendecilere ulaşmak isteyen üreticiler için diğer e-ticaret pazaryerleri ise “Faire” ve “Ankorstore”dur. Bahse konu platformlarda minimum sipariş tutarları vardır, ödemeler garantilidir ve platform Avrupa çapında butiklere erişim sağlamaktadır.

Son olarak, kendi e-ticaret sitesini yönetmek isteyen ve bununla birlikte diğer pazaryerlerine açılmak isteyen satıcılar için “Shopify” platformu da öne çıkmaktadır. “Shopify” üzerinden Amazon, Etsy, eBay gibi platformlara entegre satış mümkün olup; satıcılar bu şekilde tüm satışlarını tek merkezden takip edebilmektedirler.

4.15.2 Özel Günler, Bayramlar v.b.

Birleşik Krallık’ta 2025 yılının kalan bölümünde ve 2026 yılında gerçekleşecek resmi tatiller aşağıdaki gibidir.

Resmi Tatil	Tarih
2025	
Early May Bank Holiday	5 Mayıs 2025
Spring Bank Holiday	26 Mayıs 2025
Summer Bank Holiday	25 Ağustos 2025
Noel Günü	25 Aralık 2025
Boxing Day	26 Aralık 2025
2026	
Yılbaşı	1 Ocak 2026
Good Friday	3 Nisan 2026
Paskalya	6 Nisan 2026
Early May Bank Holiday	4 Mayıs 2026
Spring Bank Holiday	25 Mayıs 2026
Summer Bank Holiday	31 Ağustos 2026
Noel Günü	25 Aralık 2026
Boxing Day	28 Aralık 2026

4.15.3 En Çok Kullanılan Sosyal Medya Platformları

Birleşik Krallık’ta en çok kullanılan ve yaygın olan sosyal medya platformları Facebook, Youtube, Instagram, X (Twitter), TikTok, Snapchat, LinkedIn, Tumblr, Pinterest ve Reddit şeklindedir.

4.15.4 E-Ticaretteki Gümrük Vergileri ve Muafiyetleri

Birleşik Krallık'ta (BK) e-ticaret yoluyla yapılan ithalatlarda gümrük vergisi ve KDV uygulamaları vardır, ancak bazı muafiyet sınırları da bulunmaktadır. Bu kurallar özellikle küçük paket gönderileri ve e-ticaret satışları için önemlidir.

Alkol ve tütün ürünleri gibi özel tüketim vergisine tabi ürünlerin dışında, 135 GBP üzeri gönderilerde gümrük vergisi ve KDV uygulanmaktadır.

4.15.5 E-Ticarete Yönelik Düzenlemeler

Birleşik Krallık'ta e-ticarete yönelik düzenlemeler genel anlamda uzaktan satış ve veri koruma olarak iki gruba ayrılmaktadır. İnternet üzerinden ürün satarken, her satıştan önce ve sonra müşterilere belirli bilgileri sağlamak gerekmektedir. Bu, ürünlerinizin maliyeti ve teslimatı hakkında doğru bilgi vermekten, müşterilerin süreç sırasında istedikleri zaman siparişlerindeki hataları düzeltebilmelerini sağlamaya kadar değişebilir. Genel Veri Koruma Düzenlemesi (GDPR) müşteri verilerini nasıl toplanması, saklanması ve işlenmesi gerektiğini belirlemektedir. Yasa gereği, veri koruma politikalarının web sitelerinde açıkça gösterilmesi gerekmektedir.

Birleşik Krallık E-ticaret Yasası'na <https://www.legislation.gov.uk/ukxi/2002/2013/contents> bağlantısından; Birleşik Krallık e-ticaret düzenlemeleri kılavuzuna ise <https://www.great.gov.uk/learn/categories/selling-across-borders-product-and-services-regulations-licensing-and-logistics/understand-services-rules-and-regulations/regulations-around-e-commerce/> bağlantısından ulaşılması mümkündür.

4.15.6 E-Ticarete Yönelik Lojistik Hizmetleri (Hızlı kargo ve sipariş karşılama hizmetleri (fulfillment) sunan firmalar v.b.)

Ülkedeki önemli lojistik merkezleri ve sipariş karşılama depolarına bakıldığında, büyüklüğe göre sırasıyla Dunfermline'da bulunan Amazon Fulfilment Centre, Lancashire'de bulunan Shaw National Distribution Centre, Reading'de bulunan Tesco Distribution Centre, Bristol'da bulunan Constellation Park, Sittingbourne'de bulunan Morrisons Distribution Centre, Lutterworth'da bulunan Magna Park ve Rugby'de bulunan Prologis RFİ DİRFT lojistik merkezleri öne çıkmaktadır.

Birleşik Krallık'ta faaliyet gösteren büyük ölçekli taşıma/lojistik firmaları aşağıdaki gibidir:

- Royal Mail - <https://www.royalmail.com/>
- Hermes (Evri) - <https://www.evri.com/>
- DHL - <https://www.dhl.com/gb-en/home.html?locale=true>
- FedEx - <https://www.fedex.com/en-gb/home.html>
- Yodel - <https://www.yodel.co.uk/>
- DTDC - <https://www.dtdc.in/>
- UPS - <https://www.ups.com/gb/en/Home.page>
- Agility - <https://www.agility.com/en/>
- UK Mail (DHL) - <https://www.dhl.com/gb-en/ecommerce/uk/uk-mail.html>
- TNT Express - https://www.tnt.com/express/en_gc/site/home.html
- Freightliner - <https://www.freightliner.co.uk/>

- Clipper Logistics (GXO) - <https://gxo.com/>
- Palletways - <https://uk.palletways.com/en>
- Turners - <https://www.turners-distribution.com/>
- Mango Logistics - <https://mangologisticsgroup.co.uk/>

Birleşik Krallık'ta havayolu taşımacılığında DHL Express, FedEx / TNT, UPS, Royal Mail International Tracked & Signed kullanılan firmalar arasında yer almaktadır.

Birleşik Krallık'ta DHL ve UPS'in Avrupa merkezleri East Midlands Airport'ta (EMA) bulunmaktadır.

Birleşik Krallık'ta iç dağıtım ve fulfillment merkezleri Birmingham ve London Gateway'de yoğunlaşmaktadır.

E-ticaret ve dropshipping için ise; Shopify, Etsy, Amazon gibi platformlara satış yapıldığında; ShipBob, Huboo, James and James Fulfillment benzeri fulfillment servisleri kullanılabilir; ürünler stok merkezine topluca gönderilmekte ve sipariş geldikçe sevk edilmekte; bu çerçevede ürünlere ilişkin iade politikası, gümrük iade süreçleri ve güvenli taşıma sözleşmeleri düzenlenmesi gerekmektedir.

4.16 Tanıtım ve Pazarlama

Birleşik Krallık'ta yaygın olarak kullanılan tanıtım ve pazarlama yöntemleri aşağıdaki gibidir.

- Dijital Pazarlama
 - Arama Motoru Optimizasyonu (SEO): Web sitelerinin Google gibi arama motorlarında üst sıralarda yer alması için yapılan çalışmalar.
 - Tıklama Başına Ödeme (PPC) Reklamları: Google Ads ve Bing Ads üzerinden ücretli reklam kampanyaları.
 - Sosyal Medya Pazarlaması: Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn gibi platformlarda hedef kitleyle etkileşim kurmak.
 - E-posta Pazarlaması: Mailchimp, HubSpot gibi araçlarla müşteri sadakati ve dönüşüm sağlamak.
- Geleneksel Pazarlama
 - Basılı Reklamlar: Gazete ve dergilerde yayınlanan ilanlar (örneğin *The Times*, *Metro*).
 - TV ve Radyo Reklamları: Ulusal (ITV, Channel 4) veya yerel kanallarda yayınlanan reklamlar.
 - Açık Hava Reklamcılığı: Billboardlar, otobüs reklamları ve tren istasyonlarındaki afişler.
- İçerik Pazarlaması
 - Bloglar ve Makaleler: Bilgilendirici ve arama motoruna uyumlu içerikler.
 - Video Pazarlaması: YouTube, Instagram Reels ve TikTok gibi platformlarda dikkat çeken videolar.
- Sosyal Medya Etkileyicisi Pazarlaması
 - İngiltere merkezli sosyal medya fenomenleri ile iş birliği yaparak ürün tanıtımı yapmak.

- Etkinlikler ve Sponsorlu Reklamlar
 - Ticaret fuarları ve etkinlikler: Londra ve Birmingham gibi şehirlerde düzenlenen sektörel fuar.
 - Sponsorluklar: Spor kulüpleri, festivaller veya yerel etkinliklerin sponsorluğunu üstlenmek.

Mücevherat sektörü özelinde etkili olabilecek tanıtım ve pazarlama stratejilerine bakıldığında ise koleksiyon veya tasarımların arkasındaki hikayenin ön plana çıkarılması, ürünlerin kişiselleştirilmesi (renk, metal, taş seçeneği, isim yazılması benzeri hizmetler), sertifika veya garanti belgesi bulunması öne çıkmasında etkili olmaktadır. “Etsy”, “Amazon Handmade” ve “Not On The High Street” gibi butik ve el yapımı platformlar başlıca tanıtım ve pazarlama yöntemleri arasında yer almaktadır.

4.17 Sektörde Tüketici /Alıcı Tercihleri ve Son Trendler

Birleşik Krallık’ta estetik algısı olarak minimal, sade, çok taşsız, ince zincirli takılar yaygındır ve gösterişli, ağır altın takılar geniş kitleye hitap etmemekte; sadece niş etnik pazarda rağbet görmektedir. Bunun yanında etik üretim, geri dönüştürülmüş malzeme, sürdürülebilirlik İngiliz tüketicinin dikkat ettiği kriterlerdir.

Birleşik Krallık’ta Londra, Manchester, Birmingham gibi şehirlerde lüks tüketim eğilimi güçlüdür. Yine orta sınıfın erişebileceği uygun fiyatlı ama şık ürünlere talep de bulunmakta olup; Müslüman ve Güney Asyalı topluluklar tarafından altın takıya yüksek ilgi gösterilmektedir.

Birleşik Krallık tüketicisi, farklı kültürlerle ait tasarımları keşfetmeye açıktır. Ülkede kişiselleştirilmiş takılar ve etik üretim hikâyesi içeren ürünlere yoğun talep bulunmaktadır.

Diğer taraftan, Birleşik Krallık’ta özellikle Z kuşağı ve kadın tüketiciler, sürdürülebilir kaynaklı, etik koşullarda üretilmiş, yerel destekli ürünleri tercih etmektedirler.

4.18 Sektörde Vergiler (gümrük vergisi, katma değer vergisi, özel tüketim vergisi, ilave gümrük vergisi, anti damping vergisi v.b.)

Birleşik Krallık-Türkiye Serbest Ticaret Anlaşması kapsamında, menşe beyanı ile Birleşik Krallık’a ihraç edilen sanayi ürünleri gümrük vergisinden muaftır. Güncel gümrük vergisi oranlarına, ithalat aşamasında gerekli olabilecek belgelere ve ürünün tabi olduğu mevzuat hakkında detaylı bilgiye UK Trade Tariff (<https://www.gov.uk/trade-tariff>) bağlantısından erişilmesi mümkündür.

Birleşik Krallık’ta KDV mücevherat sektörü için % 20 olarak uygulanmakta olup; ürüne özgü KDV bilgisine <https://www.gov.uk/guidance/rates-of-vat-on-different-goods-and-services> bağlantısından ulaşılabilir.

4.19 Varsa Sektöre Yönelik ve Genel Tarife Dışı Engeller

Birleşik Krallık’ta “Hallmarking (Damgalama) Standardı” çerçevesinde; belirli bir ağırlığın üzerindeki altın, gümüş, platin ve paladyum gibi kıymetli metal ürünlerinde damga (hallmark) olması zorunludur. 1973 tarihli Hallmarking Act Yasası ile düzenlenmiş olan bahse konu standart çerçevesinde; bir mücevher parçasında a) üretici veya ithalatçı damgası (sponsor’s mark), b) asal metal damgası (fineness mark) ve c) test ve damgalama kurumu (Assay Office) işaretinden oluşan resmi bir damga bulunmalıdır.

Diğer taraftan, bazı kıymetli taş ve madenler (örneğin ham elmas) için Kimberley Süreci Sertifikası zorunludur.

Yine, kültürel miras niteliğindeki takılar ile nesli tükenmekte olan hayvanlara ait materyaller içeren antika takıların (örneğin fildişi - CITES kapsamında) ithalat/ihracatında lisans gerekebilecektir.

Bahse konu standart, sertifika ve lisansların temin edilmesi, Birleşik Krallık piyasasına girmek isteyen ihracatçılar için ilave maliyet ve zaman kaybı oluşturabilir.

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

Birleşik Krallık'a mücevherat ürünleri ihracatında ülkemiz ihracatçıları için önemli fırsatlar doğuran birçok gelişme mevcuttur. Son yıllarda hem ekonomik hem ticari koşullar, hem de tüketici davranışları ülkemizden Birleşik Krallık'a ihraç edilecek kaliteli, uygun fiyatlı ve tasarım odaklı ürünler açısından potansiyel arz etmektedir.

Birleşik Krallık-Türkiye Serbest Ticaret Anlaşması kapsamında, menşe beyanı ile Birleşik Krallık'a ihraç edilen sanayi ürünleri gümrük vergisinden muaftır.

Birleşik Krallık'ta çevrimiçi (online) alışveriş oranı, Avrupa'nın en yükseklerinden olduğu için ve özellikle orta fiyatlı segmentte mücevherat sektöründe online alışverişin payı her yıl arttığı için, ülkemiz ihracatçılarının Etsy, Amazon, NOTHS gibi platformlarda satış yaparak aracı olmadan son kullanıcıya ulaşmaları mümkün bulunmaktadır.

Birleşik Krallık tüketicisinin farklı kültürlerle ait tasarımları keşfetmeye açık olması, ülkede kişiselleştirilmiş takılar ve etik üretim hikâyesi içeren ürünlere yoğun talebin olması ve düşük yatırım maliyetiyle doğrudan marka oluşturma fırsatının bulunması; ülkemiz ihracatçıları için avantajlar arasında değerlendirilebilir.

Nitekim ülkemizde İstanbul Kapalıçarşı, Kuyumcukent ve İzmir gibi üretim merkezleri hem geleneksel hem modern takılarda güçlüdür. Yine ülkemizde Avrupa ülkelerine kıyasla tasarım yetkinliğinin yüksek olması, özel siparişlere hızlı dönüş gibi üretim esnekliğinin fazla olması, aynı kaliteye sahip bazı Avrupa ülkelerinin mücevherat ürünlerine kıyasla daha uygun fiyatlı ürün sunulabilmesi, tasarım, uygun fiyat ve hızlı tedarik kombinasyonu ile ülkemize rekabet avantajı sağlamaktadır.

Diğer taraftan, Birleşik Krallık'ta özellikle Z kuşağı ve kadın tüketiciler, sürdürülebilir kaynaklı, etik koşullarda üretilmiş, yerel destekli ürünleri tercih etmektedirler. Türkiye'den gelen ve örneğin el yapımı, doğal taşlı, hikâyesi olan tasarımlar göz önünde bulundurulduğunda; birçok küçük marka bu konuda rekabet edebilecek durumdadır. Bu çerçevede, Birleşik Krallık'ta Etsy, Wolf & Badger, NOTHS gibi pazaryerleri etik üretim ve sürdürülebilirliğe önem veren markaları öne çıkarmaktadırlar.

Yine Birleşik Krallık'ta Londra, Manchester, Birmingham gibi şehirlerde lüks tüketim eğiliminin güçlü olması, orta sınıfın erişebileceği uygun fiyatlı ama şık ürünlere talebin olması, Müslüman ve Güney Asyalı toplulukların altın takıya yüksek ilgi göstermeleri ve bu hedef grupların Türkiye'den gelen tasarımlara kültürel yakınlık hissetmeleri, ülkemiz mücevherat ürünleri için ayrı avantajlar sunmaktadır.

Birleşik Krallık'ta mücevherat sektöründe düzenlenen The Jewellery Show ve Jewellery & Watch Show Birmingham (NEC) gibi fuarlar, ülkemiz üreticileri için Birleşik Krallık toptancılarıyla buluşma, perakendecilerle bağlantı kurma ve ülkemizin Avrupa içindeki rekabetçi pozisyonu görme fırsatı sağlamaktadır.

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

Birleşik Krallık mücevherat pazarında göz önünde bulundurulması ve dikkatle yönetilmesi gereken birtakım zorluklar da bulunmaktadır.

Birleşik Krallık'taki yoğun rekabet ortamında, elmas kesimi ve taşlı mücevherlerde düşük işçilik maliyetiyle güçlü olan Hindistan, lüks segmente hitap eden köklü Avrupa markalarının (Cartier, Bulgari vb.) sahibi olan Fransa ve İtalya, Monica Vinader, Missoma gibi orta-üst segmentte sadık müşteri tabanına sahip olan İngiliz yerel markaları ile ucuz ve seri üretimde güçlü Çin ve Hong Kong öne çıkmaktadır. Bu çerçevede fiyat baskısı ve marka tanınırlığı açısından ürünlerin piyasada tutunması zor olabilmektedir.

Birleşik Krallık, hallmarking (damgalama) gibi teknik düzenlemelerle ithalatı kontrol altında tutmakta, ürünler Birleşik Krallık'a ihracatta menşe kuralları açısından sıkı bir şekilde denetlenmekte, piyasada REACH Tüzüğü çerçevesinde nikel salınımı sınırları gibi kimyasal düzenlemeler bulunmaktadır. Bu çerçevede belge eksiklikleri, teknik uyumsuzluklar veya etiketleme hataları nedeniyle ihracatçılar gümrüklerde ret, gecikme veya cezayla karşılaşabilmektedirler.

Birleşik Krallık'ta estetik algısı olarak minimal, sade, zarif takılar yaygındır ve gösterişli, ağır altın takılar geniş kitleye hitap etmemekte; sadece niş etnik pazarda rağbet görmektedir. Bunun yanında etik üretim, geri dönüştürülmüş malzeme, sürdürülebilirlik İngiliz tüketicinin dikkat ettiği kriterlerdir. Bu çerçevede Birleşik Krallık'a gerçekleştirilecek mücevherat ihracatında ürünlerin tasarım ve sunum açısından pazara adapte edilmesi, hikâye, şeffaflık ve etik değerler üzerinde durulması, satış avantajını artırabilecektir.

Brexit sonrasında Birleşik Krallık'ın ticaret politikaları hâlâ yeniden şekillenmekte olup; yeni serbest ticaret anlaşmaları, vergi sistemleri veya gümrük politikalarında yaşanacak gelişmeler ile ithalat kontrolleri, menşe denetimleri, etik ticaret belgeleri gibi alanlardaki düzenlemeler; ihracatçıların uzun vadeli yatırım ve planlamaları açısından yakından takip edilmelidir.

Brexit sonrası AB dışından gelen tüm ürünler tam gümrük kontrolüne tabi olup; mücevherat sektöründe Assay Office damgalama zorunluluğunun lojistik süreci uzatma ihtimali, mücevherat ürünleri lüks ürünler olduğundan, anılan ürünlerin taşınması sırasında sigorta, güvenlik ve takip sistemlerinin zorunlu olmasının maliyetleri artırdığı, lojistik zincirinde yaşanacak gecikmeler veya hasarların, müşteri memnuniyetini ve pazaryeri puanlarını olumsuz etkileyebileceği göz önünde bulundurulmalıdır.

Birleşik Krallık'ta tüketici haklarının güçlü olduğu; çevrimiçi (online) satın alımlarda 14 gün içinde koşulsuz iade hakkının ve taşı düşmüş, hafif çizilmiş ürünlerde dahi şikâyet riskinin bulunduğu, iade yönetiminin karmaşık ve maliyetli olduğu göz önünde bulundurulduğunda; iade lojistiği, kalite

kontrol ve müşteri ilişkilerinin iyi yönetilmesinin, e-ticaretteki yorumlar ve puanlama açısından önem taşıdığı göz önünde bulundurulmalıdır.

Yine Birleşik Krallık'ta tüketicilerin marka değeri ve güven aradığı göz önünde bulundurulduğunda, ihracatçılarımız tarafından marka yaratma, pazarlama ve tanıtım faaliyetlerine önem verilmesi ve bahse konu kalemlerde Bakanlığımız tarafından sağlanmakta olan desteklerden yararlanılması, ihracatçılarımızın pazarda tutunmasına, marka bağlılığı oluşturmaya ve uzun vadeli büyümelerine katkı sağlayacaktır.

7. Genel Değerlendirme

Birleşik Krallık-Türkiye Serbest Ticaret Anlaşması kapsamında, menşe beyanı ile Birleşik Krallık'a ihraç edilen sanayi ürünleri gümrük vergisinden muaftır. Güncel gümrük vergisi oranlarına, ithalat aşamasında gerekli olabilecek belgelere ve ürünün tabi olduğu mevzuat hakkında detaylı bilgiye UK Trade Tariff (<https://www.gov.uk/trade-tariff>) bağlantısından erişilmesi mümkündür.

Birleşik Krallık'ta çevrimiçi (online) alışveriş platformları çerçevesinde, ülkemiz ihracatçıların Etsy, Amazon, NOTHS gibi platformlarda satış yaparak aracı olmadan son kullanıcıya ulaşmaları mümkün bulunmaktadır.

Birleşik Krallık tüketicisinin farklı kültürlerle ait tasarımları keşfetmeye açık olması, ülkede kişiselleştirilmiş takılar ve etik üretim hikâyesi içeren ürünlere yoğun talebin olması ve düşük yatırım maliyetiyle doğrudan marka oluşturma fırsatının bulunması; ülkemiz ihracatçıları için avantajlar arasında değerlendirilebilir.

Diğer taraftan, Birleşik Krallık'ta özellikle Z kuşağı ve kadın tüketiciler, sürdürülebilir kaynaklı, etik koşullarda üretilmiş, yerel destekli ürünleri tercih etmektedirler. Türkiye'den gelen ve örneğin el yapımı, doğal taşlı, hikâyesi olan tasarımlar göz önünde bulundurulduğunda; birçok küçük marka bu konuda rekabet edebilecek durumdadır.

Yine Birleşik Krallık'ta Londra, Manchester, Birmingham gibi şehirlerde lüks tüketim eğiliminin güçlü olması, orta sınıfın erişebileceği uygun fiyatlı ama şık ürünlere talebin olması, Müslüman ve Güney Asyalı toplulukların altın takıya yüksek ilgi göstermeleri ve bu hedef grupların Türkiye'den gelen tasarımlara kültürel yakınlık hissetmeleri, ülkemiz mücevherat ürünleri için ayrı avantajlar sunmaktadır.

Son olarak, Birleşik Krallık'ta mücevherat sektöründe düzenlenen International Jewellery London (IJL), Jewellery & Watch Show Birmingham (NEC), The National Wedding Show gibi fuarlar, ülkemiz üreticileri için Birleşik Krallık toptancılarıyla buluşma, perakendecilerle bağlantı kurma ve ülkemizin Avrupa içindeki rekabetçi pozisyonu görme fırsatı sağlamaktadır.

8. Yararlı Adresler

KAMU VE MESLEK KURULUŞLARINA AİT FAYDALI BAĞLANTILAR
İngiltere'nin dış ticaret mevzuatı ile ilgili ayrıntılı bilgiler: Maliye ve Gümrük Bakanlığı (HMRC) https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs https://www.gov.uk/business-tax/import-export
Birleşik Krallık ile Türkiye arasındaki ticarete ilişkin düzenleme: https://www.ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/brexit-ve-birlesik-krallik-sta
İthalatta uygulanan gümrük vergileri ve Birleşik Krallık'ta geçerli dış ticaret düzenlemeleri: https://www.trade-tariff.service.gov.uk/find_commodity
İngiltere'de kurulu limited şirketlerin kayıt ve finansal verileri: Companies House www.companieshouse.gov.uk
Dış ticaret ve ekonomi istatistikleri: UK Trade Info - https://www.uktradeinfo.com/Pages/Home.aspx National Statistics - https://www.ons.gov.uk/
İngiltere sektörel bilgiler ve uygulanan standartlar: İş ve Ticaret Bakanlığı https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-business-and-trade Trading Standards - https://www.tradingstandards.uk/ Business Support Helplines - https://www.gov.uk/business-support-helpline
İngiltere'de Kamu İhale İlanları https://www.find-tender.service.gov.uk/Search https://www.contractsfinder.service.gov.uk/Search/Results https://www.supply2defencetenders.com/mod-contracts/ https://www.publiccontractsscotland.gov.uk/ https://www.sell2wales.gov.wales/ https://www.sell2wales.gov.wales/

Türk – İngiliz Ticaret Odaları :

Türk İngiliz Ticaret ve Sanayi Odası - www.tbcci.org

Türkiye’deki İngiliz Ticaret Odası - www.bcct.org.tr

Türk İskoç Ticaret ve Sanayi Odası - <https://www.tsccl.org.uk/>

İngiliz Firma Araştırması Yapılabilecek Adresler:

Wholesale Directory of UK Wholesale Distributors, Suppliers and Products
www.esources.co.uk

Manufacturers’ Agents’ Association
(Agent aramak ve reklam vermek mümkündür. Ücretlidir.)
www.themaa.co.uk

The Wholesale Suppliers
<https://www.thewholesaler.co.uk/>

Turkish Business Directory
<https://tbd-uk.com/>

İngiltere’de Gerçekleşen Fuarlara Ulaşılabilecek Adresler:

<http://www.exhibitions.co.uk/>

<https://www.tradefairdates.com/>

https://www.eventseye.com/fairs/c1_trade-shows_uk-united-kingdom.html

<https://10times.com/unitedkingdom>

9. Kaynakça

<https://www.ons.gov.uk/>

<https://www.statista.com/>

<https://www.trademap.org/Index.aspx>

<https://www.highway-logistics.co.uk/the-uks-top-5-busiest-shipping-ports/>

https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_ports_in_Great_Britain

<https://ecommercedb.com/>

<https://hydro-cleansing.com/blog/uk-largest-commercial-sites-across-the-uk>