



ETİYOPYA



YAPI MALZEMELERİ SEKTÖRÜ PAZAR ARAŞTIRMASI RAPORU

Tarih: Mayıs 2026

Raporu Hazırlayan: Addis Ababa Ticaret Müşavirliği

İçindekiler

1. Ülke Pazarında İnşaat Malzemeleri Sektörü	4
1.1 Sektörde Üretim	4
1.2 Ortalama Üretici Fiyatları	5
1.3 Sektörde Üretici Yerli Firmalara ve Üretici Birlikleri/Derneklerine İlişkin Bilgiler	5
1.4 Sektörde Perakende ve Toptan Satışlara İlişkin Bilgi	7
1. Etiyopya'nın Sektörde Dış Ticareti	9
2. 2.1 Yapı Malzemeleri Sektöründe Ülkenin En Fazla İthalat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke	9
2.2 Yapı Malzemeleri Sektöründe Ülkenin En Fazla İhracat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke	10
2.3 Yapı Malzemeleri Sektöründe Ülkenin Altılı Tarife Bazında En Fazla İthalat Yaptığı Ürünler	10
2.4 İnşaat Sektöründe Ülkenin Altılı Tarife Bazında En Fazla İhracat Yaptığı Ürünler	11
3. Sektörde Ülkemizden İhracat (Değer ve Miktar)	11
3.1 Sektörde Ülkemizin Etiyopya'ya İhracatı (milyon \$)	11
3.2 Sektörde Ülkemizin Ülkeye İhracatı (Miktar ton/kg/litr)	11
4. Sektörde İhracat Yoluyla Pazara Giriş	11
4.1 Sektör İçin Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler	11
4.2 Sektörde Önde Gelen Firmalar ve Pazarın Yapısı	12
4.3 Sektörün İthalatında Zorunlu Belgeler	14
4.4 Sektörde sevk öncesi inceleme zorunluluğu var mıdır? Varsa yetkilendirilmiş gözetim şirketleri hangileridir?	16
4.5 Sektördeki Önemli Fuarlar ve Tarihleri	17
4.6 Sektör firmalarına hitap eden ve gerçekleştirilmesi planlanan ticaret heyetleri	18
4.7 Sektörde İhale Yayımlayan Kamu Kurumları ile İlgili Bilgiler	18
4.8 Ülkenin, Ülkemiz ve Diğer Ülkelerle STA/Tercihli Ticaret Anlaşmaları Hakkında Bilgi	19
4.9 Tercihli Tarifeden Yararlanmak İçin Gereken Belgeler	19
4.10 Sektörde Standartlar	20
4.11 Sektörde Etiketleme	20
4.12 Sektörde Ambalajlama	21
4.13 Lojistik	21
4.14 Dağıtım Kanalları	22
4.15. E-Ticaret (Sınır Ötesi E-Ticaret/E-İhracat)	22
4.16 Tanıtım ve Pazarlama	23
4.17. Sektörde Tüketici /Alıcı Tercihleri ve Son Trendler	24
4.18 Sektörde Vergiler	24
4.19 Sektöre Yönelik ve Genel Tarife Dışı Engeller	24
5. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Fırsatlar	25

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

6. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Tehditler	25
7. Yapı Malzemeleri Sektöründe İhracatın Artırılması için Firmalara Öneriler.....	26
8. Belirtmesinde Fayda Görülen Diğer Hususlar	27
9. Genel Değerlendirme	28
10. Yararlı Adresler.....	28
11. Kaynakça	29

1. Ülke Pazarında İnşaat Malzemeleri Sektörü

1.1 Sektörde Üretim

Etiyopya, son yirmi yılda Afrika kıtasının en hızlı büyüyen ekonomilerinden biri olarak dikkat çekmiş ve bölgesel ekonomik dengelerde önemli bir aktör haline gelmiştir. 135 milyonu aşan nüfusu, genç iş gücü potansiyeli ve stratejik coğrafi konumu sayesinde ülke, Doğu Afrika'nın üretim, ticaret ve yatırım merkezlerinden biri olma yolunda ilerlemektedir.

Tarım ağırlıklı ekonomik yapı zaman içinde sanayi, hizmetler ve altyapı yatırımlarıyla daha çeşitlendirilmiş bir ekonomik modele dönüşmeye başlamıştır.

Etiyopya ekonomisinin temel dinamiklerinden biri büyük ölçekli kamu altyapı yatırımlarıdır. Son yıllarda karayolları, demiryolu ağları, enerji santralleri, havaalanları ve sanayi parklarına yönelik yatırımlar ekonomik dönüşümün temel taşları olmuştur. Özellikle başkent Addis Ababa, modern kentleşme projeleri ve ulaşım yatırımları sayesinde bölgesel bir diplomasi ve ticaret merkezi haline gelmiştir. Bu dönüşüm, hem iç pazarı canlandırmakta hem de yabancı yatırımcıların ilgisini artırmaktadır.

İnşaat sektörü, Etiyopya ekonomisinin büyümesinde lokomotif sektörlerden biri olarak öne çıkmaktadır. Konut ihtiyacının artması, hızlı şehirleşme ve kamu altyapı projeleri sektörün büyümesini desteklemektedir. Yol, köprü, konut, ticari bina ve sanayi tesisi projeleri yalnızca fiziksel altyapıyı geliştirmekle kalmamakta; aynı zamanda geniş ölçekte istihdam oluşturarak ekonomik hareketliliğe doğrudan katkı sağlamaktadır. İnşaat sektörünün gayrisafi yurt içi hasılaya (GSYH) katkısı, ekonomik büyümenin önemli bileşenlerinden biri olarak değerlendirilmektedir. Etiyopya 2025 yılında %7.2 büyüme kaydetmiştir.

Etiyopya yıllık ortalama %6-8 arasında büyüyen bir ekonomiye sahiptir. Anılan hızlı büyümenin arkasında Etiyopya inşaat sektörünün GSYİH'ye sağladığı katkı bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile Etiyopya'nın inşaat sektörü, kalkınmanın önemli itici gücüdür.

Etiyopya inşaat sektörü; nüfus artışı, kentleşme ve altyapı projelerine yapılan yatırımların artması gibi çeşitli faktörler nedeniyle son yıllarda güçlü bir büyüme yaşamaktadır. İnşaat sektörü Etiyopya'da; konut, ticari alan, altyapı, sanayi ve kamu sektörü inşaatlarını kapsamaktadır.

İnşaat malzemeleri sektörü, çimento, seramik, boya, kapı-pencere, alüminyum ürünler, yapı kimyasalları ve inşaat demiri alanlarını kapsamaktadır. Etiyopya özelinde, en fazla ithal edilen yapı malzemesi inşaat demirleri olup, bahse konu yapı malzemeleri sektöründe toplam ithalatın %80'inden fazlasına denk gelmektedir.

Etiyopya'da inşaat demiri sektörü, ülkenin hızla gelişen inşaat ve altyapı yatırımlarının etkisiyle son yıllarda önemli bir büyüme göstermektedir. Bu durum, hem yerli üreticiler hem de ithalatçılar açısından sektörü stratejik bir konuma taşımıştır. Bununla birlikte, anılan sektörde ülkenin üretimi düşük seviyededir.

İnşaat malzemelerinde ülkedeki yerel üretim yerel sanayi talebi karşılamakta zorlanmaktadır.

Öte yandan, yerel üretim malzemelerinin kalitesiyle ilgili sorunlar yaşanmaktadır. Örneğin; yerelde üretilen demirin uluslararası mukavemet ve süneklik standartlarını karşılayamadığı sıklıkla duyulmaktadır.

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

Öte yandan, kentsel alanlardaki yetersiz depolama kapasitesinden kaynaklı olarak üretilen inşaat demirlerinin depolanmasına dair sorunlar bulunmaktadır.

Ülkede sıklıkla karşılaşılan elektrik kesintileri de zaman zaman yerel üreticilerin üretimlerinin durmasına ve siparişleri yetiştirememelerine neden olmaktadır.

Özellikle büyük altyapı projeleri, Etiyopya'nın bölgesel entegrasyon hedeflerine hizmet etmektedir. Komşu ülkelerle ticaret koridorlarının geliştirilmesi, lojistik altyapının güçlendirilmesi ve enerji projelerinin hayata geçirilmesi ülkenin uzun vadeli kalkınma vizyonunu desteklemektedir. Bu kapsamda inşaat sektörü, yalnızca bina üretimi değil, aynı zamanda ekonomik modernleşmenin taşıyıcı unsurlarından biri haline gelmiştir.

İnşaat sektörünün gelecekte de Etiyopya ekonomisinin büyümesinde belirleyici bir rol üstlenmesi beklenmektedir. Özellikle uygun maliyetli konut projeleri, sanayi bölgeleri, lojistik merkezler ve enerji altyapısına yönelik yatırımlar sektörün dinamizmini koruyacaktır. Bu durum, yerli ve yabancı müteahhitlik firmaları için önemli iş fırsatları yaratırken, yan sanayilerin gelişimini de hızlandıracaktır.

1.2 Ortalama Üretici Fiyatları

Etiyopya ekonomisi bazı yapısal zorluklarla da karşı karşıyadır. Döviz erişimindeki sıkıntılar, yüksek enflasyon, finansman ihtiyacı ve zaman zaman yaşanan siyasi güvenlik riskleri ekonomik faaliyetler üzerinde baskı oluşturabilmektedir. Ancak hükümetin yürüttüğü ekonomik reform programları, özel sektör yatırımlarını teşvik etmeye yönelik düzenlemeler ve uluslararası finans kuruluşlarıyla geliştirilen iş birlikleri bu sorunların aşılmasına yönelik olumlu sinyaller vermektedir.

2026 yılı itibarıyla, Etiyopya'da yapı malzemelerinin genel fiyatlarının, dünya fiyatlarının üzerinde olduğu görülmektedir. Özellikle, kapı, pencere, mutfak dolapları, duvar boyası, fayans, seramik ve elektrik aksamının pazarda satış fiyatları diğer ülkeler ile kıyas edildiğinde yüksektir.

İnşaat demirinin tonu Etiyopya pazarında ortalama 1200-1400 ABD doları seviyesinde bulunmaktadır. Ancak, bahse konu fiyat aralığı, uluslararası demir fiyatlarının değişmesi ve navlun giderlerine göre sürekli değişim göstermektedir.

Etiyopya'nın sahip olduğu geniş iç pazar, artan kentleşme oranı ve genç nüfus yapısı, ülkenin uzun vadeli büyüme potansiyelini güçlendiren unsurlar arasında yer almaktadır. Afrika kıtasındaki ekonomik entegrasyon süreçleri ve bölgesel serbest ticaret girişimleri de Etiyopya'nın üretim ve ihracat kapasitesini artırma açısından önemli fırsatlar sunmaktadır. Özellikle tekstil, tarımsal sanayi, enerji ve inşaat malzemeleri gibi alanlarda yatırım fırsatlarının büyümeye devam etmesi beklenmektedir.

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

Etiyopya'da yapı malzemeleri üretimi yapan büyük firmalar çoğunlukla çimento, demir-çelik, boya, blok ve prefabrik yapı malzemeleri alanında faaliyet göstermektedir. Aşağıda sektörde öne çıkan büyük üretici firma ve mevcut iletişim bilgilerini bulabilirsiniz:

Şirket Ünvanı	İletişim	Açıklama
Derba Cement Factory	Telefon: +251 11 554 9888 Lokasyon: Abale, Oromia, Ethiopia	Faaliyet alanı: Çimento üretimi (Portland Cement,

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

		OPC) Etiyopya'nın en büyük çimento üreticilerinden biridir. MIDROC grubuna bağlıdır ve büyük ölçekli inşaat projelerine tedarik sağlamaktadır.
Dangote Cement Ethiopia	Telefon: +251 11 663 5105 Lokasyon: Mugher/Rejji bölgesi, Ethiopia	Faaliyet alanı: Çimento üretimi Afrika'nın en büyük sanayi gruplarından Dangote'ye bağlıdır ve Etiyopya inşaat sektörünün önemli çimento tedarikçilerindendir.
Habesha Cement Share Company	Telefon: +251 11 416 3273 Adres: Getas International Building, Addis Ababa	Faaliyet alanı: Çimento ve yapı bağlayıcı ürünler Etiyopya'nın yerli ve büyük çimento üreticilerinden biridir. Özellikle iç pazarda yaygın dağıtım ağı bulunmaktadır.
C & E Brothers Steel Factory PLC	Telefon: +251 947 696 969 Adres: Tracon Tower, Churchill Avenue, Addis Ababa	Faaliyet alanı: İnşaat çeliği, metal yapı malzemeleri Etiyopya'da inşaat demiri ve çelik yapı malzemeleri üretiminde büyüyen firmalardan biridir. Özellikle sanayi ve yapı projelerine hizmet vermektedir.
Alpha Steel Factory	Telefon: +251 973 555 556 Adres: Gotera, Addis Ababa	Faaliyet alanı: Çelik levha, çatı malzemeleri, galvaniz ürünler Çatı sacı, galvanizli ürünler ve çeşitli çelik yapı malzemeleri üretmektedir. Addis Ababa merkezli önemli yerel üreticilerden biridir.
AARTI STEEL PLC	Tel: 0116673563 Mob: 0930003739/0911522420 Fax: 0116673562 Email: aartiethiopia@gmail.com	Etiyopya'nın önemli demir çelik üreticilerindendir.
ABYSSINIA INTEGRATED STEEL P.L.C	Tel: 0116635122/55 Mob: 0913325236/0930294025 Fax: 0116639756 Email: sales@agiethiopia.com	Etiyopya'nın önemli demir çelik üreticilerindendir.

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

	P.O.Box: 22091/1000	
BETHEL ENGINEERING PLC	Tel: 0114420557 Mob: 0911201738 Fax: 0114432272 Email: engineeringbethelplc@gmail.com P.O.Box: 121118	
D.H GEDA TRADE & INDUSTRY PLC	Tel: 0116638154/58/59/60 Fax: 0116638162 Email: dhgedat@gmail.com P.O.Box: 534 Web: www.dhgeda.com	
GATEPRO P.L.C	Tel: 0114401070/69/68/71 Mob: 0911207142 Fax: 0114401067 Email: gatepro_usa@msn.com P.O.Box: 2466	
KALITI METAL PRODUCTS FACTORY	Tel: 0114340110/4340387 Mob: 0911206726/0911661657 Fax: 0114341013/4349950 Email: kalitimetal@gmail.com P.O.Box: 5751 Web: www.kalitimetal.net.et	
STEELY R.M.I PLC	Tel: 0116677798 Mob: 0911215547/0911237754 Fax: 0116677302 Email: info@steelyrmiplc.com P.O.Box: 10742	
ADAMA STEEL FACTORY	Tel: 0228126463 Mob: 0911205309/0911491493 Fax: 0221119731/0221119020/022112676 Email: adamasteelfactory@yahoo.com	
AB TESSMAME YEGBERENA TECHNOLOGY CENTER	Tel: 0113470806 Mob: 0911016446/0912140114/0910002090 Email: abtessmame@gmail.com	

1.4 Sektörde Perakende ve Toptan Satışlara İlişkin Bilgi

Etiyopya'da yapı malzemeleri pazarı genel olarak toptan dağıtım ağı (wholesale) ve perakende/hırdavat ağı (retail) olmak üzere iki ana kanalda çalışmaktadır. Özellikle çimento, demir-

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

çelik, seramik, sıhhi tesisat, elektrik malzemeleri, alüminyum, boya ve finishing ürünlerinde güçlü bir dağıtım ekosistemi bulunmaktadır.

Toptan Satış Yapısı

Toptan tarafta sistem genellikle ithalatçı–distribütör–bölgesel bayi modeli üzerinden ilerlemektedir. Büyük müteahhitler ve proje firmaları doğrudan distribütörlerden veya ithalatçılardan toplu alım yapmaktadır.

Addis Ababa'daki “Merkato” gibi büyük ticaret merkezleri, toptan demir ticaretinin yoğunlaştığı alanlar olarak öne çıkmaktadır.

Ayrıca birçok büyük tedarikçi, Addis Ababa merkezli olup ürünlerini Adama, Hawassa, Dire Dawa, Mekelle ve Shashemene gibi büyüyen şehirlere bayi sistemiyle dağıtmaktadır.

Bununla birlikte, Etiyopya pazarına inşaat malzemeleri sağlayan büyük toptancılar çoğunlukla Cibuti'de yerleşik firmaları ve depoları aracılığıyla faaliyette bulunmaktadır. Diğer bir ifade ile, bahse konu sektörde toptancıların faaliyette buldukları yer Cibuti'dir. Zira deniz ulaşımı bulunmayan Etiyopya'nın dünyaya açılan kapısı Cibuti limanlarıdır. Ayrıca, Cibuti Bankaları üzerinden akreditifli işlemlerin gerçekleştirilmesi daha hızlı ve kolay olmaktadır.

Toptancıların, Cibuti üzerinden, Addis Ababa'ya 1 gün içerisinde sevkiyat gerçekleştirme kabiliyeti bulunmaktadır.

Bahse konu toptancılar, uluslararası tedarikçilerden (örneğin Türkiye, Hindistan, Çin) bitmiş inşaat demiri satın almaktadırlar.

Etiyopya, mevcut ekonomik zorluklara rağmen yüksek büyüme potansiyeli, stratejik konumu ve genç nüfusu sayesinde Afrika'nın yükselen ekonomileri arasında önemli bir yere sahiptir. İnşaat sektörü ise ülkenin ekonomik kalkınmasında, istihdam yaratılmasında ve modern altyapının oluşturulmasında merkezi bir rol üstlenmektedir. Doğru reformlar ve sürdürülebilir yatırımlarla Etiyopya'nın önümüzdeki yıllarda bölgesel ekonomik güç olma hedefini daha da pekiştirmesi beklenmektedir.

Perakende Satış Ağı

Perakende tarafında Etiyopya pazarı oldukça parçalıdır. En yaygın model, mahalle tipi (hırdavat ve yapı marketler) ile uzmanlaşmış showroomlardır.

Etiyopya'da inşaat malzemeleri sektörünün perakende satış ayağı, genellikle küçük ve orta ölçekli yapı malzemesi mağazaları ile yerel bayiler aracılığıyla yürütülmektedir. Bu işletmeler, büyük toptancı firmalardan veya doğrudan ithalatçılardan temin ettikleri ürünleri son kullanıcıya, bireysel inşaat sahipleri, küçük müteahhitler ve ustalara ulaştırmaktadır.

Perakende satışta fiyat dalgalanmaları, özellikle döviz kuru değişikliklerine ve ithalat maliyetlerindeki artışlara bağlı olarak sıkça yaşanmaktadır. Bu nedenle fiyat istikrarı, perakendeciler açısından en kritik zorluklardan biri olarak öne çıkmaktadır.

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

Perakende satış noktalarının büyük bir kısmı Addis Ababa, Dire Dawa, Mekelle ve Adama gibi sanayileşme ve kentleşme oranı yüksek şehirlerde yoğunlaşmıştır. Bu bölgelerde artan konut inşaatları, demir ve çelik ürünlerine olan perakende talebi canlı tutmaktadır.

Satış noktaları genellikle nakit veya kısa vadeli vadeli satış modeliyle çalışmakta olup, finansmana erişim zorlukları nedeniyle uzun vadeli kredili satış sistemi yaygın değildir. Buna karşın, bazı büyük bayiler müşteri bağlılığını artırmak için stok garantisi, teslimat hizmeti ve fiyat sabitleme gibi uygulamalar geliştirmektedir.

Perakende pazarının gelişimini sınırlayan başlıca faktörler arasında yüksek lojistik maliyetler, döviz sıkıntısı ve standart dışı ürünlerin piyasada yer alması sayılabilir. Özellikle kalite denetimlerinin yetersizliği, tüketicilerin güvenli ve dayanıklı ürünlere erişimini zaman zaman güçleştirmektedir. Bu bağlamda, kalite kontrol mekanizmalarının güçlendirilmesi ve piyasa denetimlerinin artırılması, sektörün sürdürülebilir büyümesi açısından önem arz etmektedir.

Türk menşeli ürünlerin kalite ve dayanıklılık açısından olumlu algısı, perakende düzeyde Türk firmalarına rekabet avantajı sağlayan bir unsurdur.

1. Etiyopya'nın Sektörde Dış Ticareti

2. 2.1 Yapı Malzemeleri Sektöründe Ülkenin En Fazla İthalat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke

Sıra	Ülke	İthalat Değeri (milyon \$)	Miktar* (ton/kg)	Oran (%) (İthalat Değeri/Toplam İthalat)
1	Çin	480,8		44,54%
2	Hindistan	270,4		25,05%
3	Türkiye	112,5		10,42%
4	İtalya	60,1		5,57%
5	Fransa	58,5		5,42%
6	Kore Cumhuriyeti	40,2		3,72%
7	ABD	24,6		2,28%
8	Almanya	18,2		1,69%
9	Tayland	8,2		0,76%
10	Güney Afrika	6,1		0,57%

*Miktar bilgisi bulunmamaktadır.

2.2 Yapı Malzemeleri Sektöründe Ülkenin En Fazla İhracat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke

	Ülke Adı	İhracat Değeri (milyon \$)	Miktar * (ton/kg)	Oran (%) (İhracat Değeri/Toplam İhracat)
1	Kenya	6,2		32,12%
2	Güney Sudan	5,1		26,42%
3	Sudan	1,6		8,29%
4	Somali	1,5		7,77%
5	Cibuti	1,5		7,77%
6	Tayland	1,1		5,70%
7	Angola	0,7		3,63%
8	Yemen	0,65		3,37%
9	Hindistan	0,5		2,59%
10	Suudi Arabistan	0,45		2,33%

*Miktar bilgisi bulunmamaktadır.

2.3 Yapı Malzemeleri Sektöründe Ülkenin Altılı Tarife Bazında En Fazla İthalat Yaptığı Ürünler

Gümrük Tarife Kodu (6 Basamaklı)	Ürün Adı	İthalat Değeri (\$)	Türkiye'den İthalatı (\$)	Türkiye'den İthalatının Payı(%)
721420	Demir veya alaşımsız çelikten, girintili, çıkıntılı, oluklu veya diğer şekil bozuklukları olan çubuklar ve çubuklar	120,70	98,150	84
730890	Demir veya çelikten yapılmış yapılar ve yapı parçaları, başka yerde sınıflandırılmamış olanlar	76,320	4,186	68

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

	(köprüler ve köprü kesitleri hariç)			
761490	Çelik çekirdekli olmayan alüminyumdan yapılmış çok telli teller, kablolar, halatlar ve benzeri ürünler.	15,021	0	0
730830	Demir veya çelikten yapılmış kapılar, pencereler, bunların çerçeveleri ve kapı eşikleri.	5,125	31	0
721499	Demir veya alaşımsız çelikten çubuklar ve çubuklar, sadece sıcak haddelenmiş, sadece sıcak çekilmiş veya sadece sıcak ekstrüde edilmiş	2,669	27	6

2.4 İnşaat Sektöründe Ülkenin Altılı Tarife Bazında En Fazla İhracat Yaptığı Ürünler
Anılan sektörde Etiyopya'nın ihracatı yok denecek kadar azdır.

3. Sektörde Ülkemizden İhracat (Değer ve Miktar)

3.1 Sektörde Ülkemizin Etiyopya'ya İhracatı (milyon \$)

	Gümrük Tarife Kodu (6 Basamaklı)	Ürün Adı	2022	2023	2024	2025
1	721420	Demir veya alaşımsız çelikten, girintili, çıkıntılı, oluklu veya diğer şekil bozuklukları olan çubuklar ve çubuklar	53,048	100,950	81,187	98,150

3.2 Sektörde Ülkemizin Ülkeye İhracatı (Miktar ton/kg/litr)

İnşaat sektöründe ülkemizin, Etiyopya'ya ihracatına ilişkin miktar bilgisi güvenilir kaynaklarda mevcut değildir.

4. Sektörde İhracat Yoluyla Pazara Giriş

4.1 Sektör İçin Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

Etiyopya’da yapı malzemeleri sektörü açısından hedef bölgeler, ülkenin sanayileşme, kentleşme ve altyapı yatırımlarının yoğunlaştığı alanlarla örtüşmektedir. Bu çerçevede Addis Ababa, hem başkent olması hem de ülke genelindeki inşaat faaliyetlerinin merkezinde yer alması nedeniyle sektörün en stratejik pazarı konumundadır. Şehirde yürütülen kentsel dönüşüm projeleri, kamu binaları, konut kompleksleri ve yol altyapı çalışmaları, yapı malzemeleri ve inşaat demiri talebini sürekli olarak artırmaktadır. Ayrıca başkentteki yoğun inşaat talebi, hem toptan hem de perakende satış kanalları açısından yüksek bir ticari potansiyel sunmaktadır.

Oromia ve Amhara Eyaletleri, artan sanayi bölgeleri ve tarıma dayalı kalkınma projeleriyle inşaat demiri talebinin hızla büyüdüğü diğer önemli bölgeler arasında yer almaktadır. Adama, Bishoftu ve Bahir Dar gibi şehirlerde yürütülen yeni konut alanları, sanayi tesisleri ve yol projeleri, bu bölgelerdeki pazar hacmini genişletmektedir. Oromia eyaleti, Addis Ababa’ya yakınlığı ve ulaşım altyapısının görece gelişmiş olması sebebiyle yatırımcılar için lojistik açıdan avantajlı bir konum sunmaktadır. Bu durum, demir tedariki ve dağıtımı açısından bölgeyi cazip hale getirmektedir.

Bunun yanı sıra Tigray, Dire Dawa ve Hawassa (Sidama Eyaleti) bölgeleri de sektör için orta vadede önemli potansiyel barındırmaktadır. Dire Dawa, ülkenin en önemli sanayi ve lojistik merkezlerinden biri olarak yapı malzemeleri ürünlerinin depolanması ve dağıtımı için uygun koşullar sunmaktadır. Hawassa’daki sanayi parkı yatırımları ve çevresinde gelişen konut projeleri, inşaat demiri talebini istikrarlı biçimde artırmaktadır. Tigray bölgesinde ise güvenlik koşullarının iyileşmesiyle birlikte yeniden yapılanma sürecinin başlaması, yeni altyapı ve konut projeleri için ciddi bir talep potansiyeli yaratmaktadır. Bu doğrultuda söz konusu bölgeler, sektörel büyüme ve yatırım planlamalarında öncelikli hedef alanlar olarak değerlendirilmektedir.

Öte yandan, başkent Addis Ababa’da bulunan ve ülkenin en büyük toptancı pazarı olan Merkato iş bölgesi ülkedeki büyük toptancıların depo/ofislerinin bulunduğu yerdir. Bu kapsamda, iş insanlarımızın iş bağlantıları kurmak üzere Merkato’yu ziyaret etmesinin faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

4.2 Sektörde Önde Gelen Firmalar ve Pazarın Yapısı İlgili Oda/Birlik/Dernek/STKlar ve İletişim Bilgileri

Etiyopya’daki inşaat malzemeleri sektörüne yönelik başlıca birlik, dernek ve sivil toplum kuruluşlar aşağıda yer almaktadır.

Oda/Birlik/Dernek/STK	İletişim Bilgileri	Açıklama
Etiyopya Temel Metal ve Mühendislik Sanayileri Birliği (EABMEI)	Web: www.eabmei.org Telefon: +251-011-6293429 Faks: +251-011-6293429	Bu kuruluş, demir-çelik üretimi ve teknoloji alanında yerel sanayinin güçlendirilmesine odaklanmış olması bakımından, inşaat demiri sektöründe yer almak isteyen firmalar için önemli bir temas noktasıdır.
Etiyopya Müteahhitler Birliği (CCAIE)	Web sitesi: https://ethiopian-construction.org/	Bu dernek, inşaat piyasasında faaliyet gösteren

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

	Telefon: +251-11-5524692	müteahhitlerle doğrudan bağlantılıdır; demir-çelik tedarikçileri açısından ise müteahhitlerle temas kurmak ve satış kanalı geliştirmek açısından önemlidir.
Etiyopya Ticaret Odası ve Sektörler Birliği	Websitesi: https://ethiopianchamber.com/ Eposta: info@ethiopianchamber.com Fax: +251-115-517699	Etiyopya'nın en büyük çatı İş STK'sıdır. Kurumsal bir yapıya sahiptir.
Addis Ababa Ticaret Odası ve Sektörler Birliği	Websitesi: https://addischamber.com/ Telefon: +251 115 518055 Eposta: info@addischamber.com	Başkent Addis Ababa'nın en büyük ve etkili STK'sıdır. Önemli yüklenici firmalar üyeleri arasında yer almaktadır.
Oromia Ticaret Odası ve Sektörler Birliği	Web sitesi: https://occi.org.et/ Eposta: info@occi.org.et Telefon: +251115509839 +251115549271	Oromia Eyaleti, Etiyopya'nın en kalabalık eyaleti olup, ülkenin ekonomik ve ticari faaliyetlerinin yarısından fazlasının gerçekleştirildiği eyalettir. Oromia Ticaret Odası ve Sektörler Birliği, bahse konu eyalette faaliyette bulunmak isteyen firmalarımızın başvuracağı önemli kuruluşlardandır.

İthalatçı Firma Bilgisi Alınabilecek Açık Kaynaklar

➤ **AddisBiz – Ethiopian Business Directory & Portal**

Etiyopya genelinde faaliyet gösteren ithalatçı, ihracatçı ve tedarikçi firmaların bilgilerini kategorilere göre sınıflandıran bir ticaret rehberidir.

Web sitesi: <https://addisbiz.com/business-directory/importers/iron-steel>

➤ **2merkato – Ethiopian Business Portal**

Etiyopya'daki işletmeleri kapsayan en geniş dijital ticaret rehberlerinden biridir. “Importers in Ethiopia” ve “Construction & Metal Products” kategorileri altında yüzlerce kayıt bulunmaktadır.

Web sitesi: <https://www.2merkato.com/directory>

➤ **Volza – Global Import Export Data Platform**

HSN kodu, tedarikçi ve alıcı verilerine dayalı olarak ithalatçı firmaların listesini sunan uluslararası bir veri platformudur.

Web sitesi: <https://www.volza.com/p/iron-an-steel/buyers/buyers-in-ethiopia>

4.3 Sektörün İthalatında Zorunlu Belgeler

Etiyopya’da yapı malzemeleri ürünlerinin ithalatında uygulanmakta olan mevzuat, Ethiopian Customs Commission, Ethiopian Standards and Quality Authority (ESQCA) ve National Bank of Ethiopia (NBE) düzenlemelerine dayanmaktadır.

Aşağıda, sektörün ithalat sürecinde gerekli zorunlu belgeler ve bunların detaylı açıklamaları yer almaktadır:

1. İthalat Lisansı (Import Trade License)

Etiyopya’da her ithalat işlemi için geçerli bir “Import Trade License” belgesine sahip olunması zorunludur.

- Yetkili kurum: Ministry of Trade and Regional Integration (MOTRI).
- İçeriği: Lisans, şirketin ticaret sicili, faaliyet alanı ve ürün grubuna göre düzenlenir.
- Geçerlilik: Genellikle bir yıllık süre için geçerlidir ve her yıl yenilenmesi gerekir.
- Önemi: İthalatçı firmanın resmî olarak dış ticaret yapma yetkisini gösterir; gümrük işlemleri bu belge olmadan başlatılamaz.

2. Proforma Fatura (Proforma Invoice)

Her ithalat işlemi öncesinde, ihracatçı firma tarafından düzenlenmiş proforma fatura ibraz edilmelidir.

- İçeriği: Ürün adı, HS (Harmonized System) kodu, birim fiyat, toplam bedel, navlun koşulları (CIF, FOB vb.), menşe ülke bilgisi.
- Amaç: Banka akreditifi (L/C) açılması, döviz tahsisi ve ithalat izinlerinin onayı için kullanılır.
- Onay: Ethiopian Customs Commission tarafından işlem öncesinde doğrulanır.

3. İthalat İzin Belgesi / Foreign Exchange Permit

Etiyopya’da döviz tahsisi kontrol altında olduğu için, ithalat işlemi öncesinde ithalatçı firmalar National Bank of Ethiopia (NBE) veya yetkilendirilmiş ticari bankalar aracılığıyla döviz kullanım izni almak zorundadır.

- İçeriği: İthalatçı firma bilgisi, fatura tutarı, para birimi, tedarikçi adı, transfer edilecek banka bilgisi.
- Amaç: İthalat işlemi için gereken dövizin resmi kanaldan sağlandığını kanıtlamak.

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

- Zorluk: Döviz kısıtlamaları nedeniyle bu izin süreci uzun sürebilir; ithalat planlaması buna göre yapılmalıdır.

4. Mal Menşe Şahadetnamesi (Certificate of Origin)

Ürünün üretildiği ülkeyi gösteren belgedir ve ticari anlaşmalar veya gümrük vergisi oranlarının belirlenmesinde kullanılır.

- Düzenleyen kurum: İhracatçı ülkenin Ticaret veya Sanayi Odası.
- Zorunlu unsurlar: Üretici firma bilgisi, ürün tanımı, menşe ülke kodu, mühür ve imza.
- Kullanım alanı: Gümrük vergisi uygulamaları, istatistik kayıtları ve gümrük muafiyet değerlendirmelerinde.

5. Kalite ve Uygunluk Sertifikası (Certificate of Conformity – CoC)

Etiyopya’da bazı yapı malzemeleri Etiyopya’da Ethiopian Standards and Quality Authority (ESQCA) tarafından belirlenen kalite standartlarına tabidir. İnşaat demiri bu gruba girmektedir.

- Amaç: Ürünün Etiyopya ulusal standardına (ES ISO veya ES EN normlarına) uygunluğunu kanıtlamak.
- Düzenleyen kurum: İhracatçı ülkenin akredite laboratuvarı veya Etiyopya’da tanınmış test kuruluşları.
- Zorunluluk: Her parti için kalite sertifikası olmadan gümrükte mal serbest bırakılmaz.
- Kapsam: Mekanik dayanım, kimyasal bileşim, çubuk çapı, korozyon direnci gibi teknik test sonuçlarını içerir.

6. Taşıma Belgeleri (Bill of Lading / Air Waybill / Road Consignment Note)

Malın taşındığı nakliye türüne göre düzenlenmiş taşıma belgesidir.

- Bill of Lading (Denizyolu): Taşıyıcı firma tarafından düzenlenir; yükleme limanı, varış limanı, konteyner numarası gibi bilgiler içerir.
- Air Waybill (Havayolu): Hava kargo taşımacılığında kullanılır.
- Road Consignment Note: Kara taşımacılığında geçerlidir.
- Amaç: Gümrükte malın fiziki varlığını ve taşınma şeklinin doğruluğunu belgelemek.

7. Ticari Fatura (Commercial Invoice)

İthalat işlemi tamamlandığında gümrükte ibraz edilmesi gereken nihai faturadır.

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

- İçeriği: Gerçek satış tutarı, ürün detayı, sevkiyat şartları, sigorta bedeli, menşe ve tedarikçi bilgileri.
- Onay: Gümrük komisyonunca, proforma faturadaki bilgilerle karşılaştırılarak doğrulanır.

8. Paketleme Listesi (Packing List)

- Amaç: Malın ambalaj içeriği, ağırlığı, ölçüsü ve miktarının belirtilmesi.
- İçeriği: Her konteyner veya paket için ürün türü, net/brüt ağırlık, ölçüler.
- Kullanım: Gümrük muayenelerinde eşya tespiti ve numune kontrolü için zorunludur.

9. Gümrük Beyannamesi (Customs Declaration Form)

İthalatın son aşamasında düzenlenir ve tüm belgelerin resmi beyanıdır.

- Yetkili kurum: Ethiopian Customs Commission.
- Kapsam: İthalatçı bilgisi, ürün kodu, gümrük tarifesi, vergi oranı, CIF değeri.
- Zorunluluk: Beyanname olmadan hiçbir mal gümrükten geçemez; gümrük müşaviri veya ithalatçı tarafından elektronik sistemde beyan edilir.

10. Sigorta Sertifikası (Insurance Certificate)

- Amaç: Taşıma sürecinde malın hasar veya kayıp riskine karşı sigortalandığını göstermek.
- Kapsam: Poliçe numarası, teminat bedeli, nakliye yolu ve sigorta şirketi bilgileri.
- Zorunluluk: Özellikle CIF veya CFR teslim şartlarında ithalatçı tarafından ibraz edilir.

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

Etiyopyada tüm yapı malzemelerinde sevk öncesi (Pre-Shipment Inspection) uygulama söz konusu değildir ancak, inşaat demiri ve çelik ürünleri ithalatında sevk öncesi inceleme zorunlu bir uygulamadır. Bu uygulama, hem Ethiopian Standards and Quality Authority (ESQCA) hem de Ethiopian Customs Commission düzenlemeleri kapsamında yürütülmektedir. Aşağıda bu zorunluluğun kapsamı, dayanağı ve uygulama süreci açıklanmaktadır.

- Yetkili kurum: Ethiopian Standards and Quality Authority (ESQCA)
- Yasal dayanak: “Mandatory Conformity Assessment Directive” (2020/21) ve “Goods Import Inspection Regulation No. 433/2018”.
- Amaç: Ülkeye giren ürünlerin ulusal kalite standartlarına (Ethiopian Standard) uygunluğunu sevk öncesinde kontrol ederek düşük kaliteli, tehlikeli veya standart dışı ürünlerin ithalatını önlemek.
- Kapsam: Metal, çelik, inşaat demiri (reinforcement bar), çimento, kablo ve bazı sanayi ürünleri “zorunlu denetime tabi ürünler listesi”nde yer almaktadır.

Uygulama Şekli

İnşaat demiri veya çelik ürünü ithal etmek isteyen firmalar, sevkiyat gerçekleşmeden önce ESQCA tarafından yetkilendirilmiş bağımsız denetim kuruluşuna başvurmak zorundadır.

Süreç şu adımlardan oluşur:

- Başvuru: İthalatçı firma, proforma fatura, ürün teknik belgeleri ve menşe bilgisiyle birlikte denetim kuruluşuna başvuru yapar.
- Ürün numunesi ve test: Yetkili laboratuvar veya denetim kuruluşu, ürünün numunesini alarak kimyasal bileşim ve mekanik dayanım testlerini gerçekleştirir.
- Fabrika denetimi (gerekirse): Özellikle yeni tedarikçi veya şüpheli kalite durumlarında üretim tesisinde yerinde denetim yapılabilir.
- Certificate of Conformity (CoC) düzenlenmesi: Ürün testlerden geçerse, ESQCA adına Pre-Shipment Certificate of Conformity (PSIC) düzenlenir.
- Gümrükte zorunlu ibraz: Bu belge olmadan hiçbir çelik ürünü (özellikle rebar) Etiyopya gümrüğünde serbest bırakılmaz.

ESQCA, Etiyopya dışındaki sevk öncesi kalite kontrolü için uluslararası gözetim firmalarıyla çalışmaktadır. Bunlar:

- SGS (Société Générale de Surveillance)
- Bureau Veritas
- Intertek
- TÜV Rheinland

Sevk öncesi inceleme sonucu verilen Certificate of Conformity (CoC), gümrük beyannamesine eklenmek zorundadır. CoC sunulmadığı durumda gümrükte ürün “şüpheli kalite” olarak sınıflandırılır, ESQCA’nın yerinde incelemesi tamamlanana kadar mal gümrükte bekletilir. Bu durumda ithalatçı, hem depolama ücreti hem de gecikme cezası riskiyle karşılaşabilir.

4.5 Sektördeki Önemli Fuarlar ve Tarihleri

Etiyopya’da inşaat ve demir-çelik sektörüyle ilgili dikkate değer iki fuar gerçekleştirilecek olup, bahse konu fuarlara ilişkin bilgiler aşağıda yer almaktadır. Bununla birlikte, anılan sektörde milli katılımı fuar bulunmamaktadır.

➤ 5th Buildexpo Ethiopia

14–16 Ağustos 2026

Addis Ababa

Yapı malzemeleri, makine & donanım, maden, çelik, alüminyum dahil geniş yapı-inşaat sektörü

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

➤ The Big 5 Construct Ethiopia 2027

8-10 Nisan Haziran 2027

Addis Ababa

İnşaat, makina, beton, çelik, alüminyum, yapı-sektörü

https://www.big5constructethiopia.com/?utm_source=google&utm_medium=organic&utm_campaign=seo

4.6 Sektör firmalarına hitap eden ve gerçekleştirilmesi planlanan ticaret heyetleri

Mevcut durumda anılan sektöre yönelik planlanan ticaret heyeti bulunmamaktadır.

4.7 Sektörde İhale Yayınlayan Kamu Kurumları ile İlgili Bilgiler

Etiyopya’da devlet ihalelerinin ilan edildiği başlıca resmi web siteleri ve açıklamaları aşağıda sunulmaktadır:

İhale Yayınlayan Kamu Kurumları	Web Siteleri	Açıklama
Etiyopya Kamu Alımları ve Mülk Yönetimi İdaresi (PPPA)	www.ppa.gov.et	Etiyopya’da federal kamu kurumlarının satın alma ve mal varlığı yönetimi işlerini yürüten resmi idari otoritedir. Tedarikçi kaydı, kara liste uygulamaları, ihale yönergeleri ve standart formlar gibi düzenleyici dokümanlar bu kurum tarafından yayımlanmaktadır.
Etiyopya Online Kamu İhale Platformu	www.production.egp.gov.et	Etiyopya hükümeti tarafından hayata geçirilen elektronik kamu satın alma sistemidir. Bu platform üzerinden kamu kurumları ihale duyurularını yayımlayabilmekte, tedarikçiler kayıt olabilmekte ve tekliflerini elektronik ortamda sunabilmektedir.
Addis Herald Resmi Gazetesi-Etiyopya Resmi Gazetesi	https://press.et/herald/#	Etiyopya’da kamu kurumları tarafından ilan edilen ihaleler Addis Herald resmi gazetesi üzerinden yayımlanmaktadır. Anılan gazetenin ihaleler bölümüne aşağıda yer alan link üzerinden ulaşılabilir. Öte yandan, Etiyopya’da her kamu kurumunun/kuruluşun yetki alanına göre kamu ihalesi ilanlarını kendi web portalında yayımlaması da yaygın bir uygulamadır. Dolayısıyla

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

		sektör açısından ilgili bakanlık veya kurumun web sayfası da takip edilmelidir.
Etiyopya Karayolları İdaresi	https://mui.gov.et/ethiopian-roads-administration/	Etiyopya Hükümeti, ülke genelinde karayolları yapımına öncelik vermiş olup, bahs ekonu kurum düzenli aralıklarla karayolları yapımı ihalesine çıkmaktadır.
Etiyopya Altyapı bakanlığı	https://mui.gov.et/	Ülke genelinde büyük ölçekli kamu alt yatırımlarına dair ihaleler bahse konu Kurum tarafından ilan edilmektedir.
Etiyopya Su ve Enerji Bakanlığı	https://www.mowe.gov.et/en	Etiyopya Su ve Enerji Bakanlığı, ülke genelinde büyük sulama projeleri ve enerji üretimi projelerinin ihalelerini yayımlamaktadır. Anılan projelere yapı malzemeleri tedarik etmek isteyen firmalarımız için önemlidir.

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

Etiyopya, Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) üye değildir. Bu kapsamda, DTÖ'nün en çok kayırılan ülke (MFN) ilkesi de dâhil olmak üzere temel ilkelerini uygulamamaktadır. Etiyopya, DTÖ'ye üyelik çalışmalarına hız vermiştir.

Etiyopya'nın mevcut durumda ülkemiz ya da herhangi başka bir ülke ile STA, TTA veya diğer bir ticari anlaşması bulunmamaktadır.

Etiyopya, Etiyopya Afrika Kıtasal Ticaret Anlaşması (AfCFTA)'yı kabul etmiş ve kademeli uygulamaya geçtiğini duyurmuştur. AfCFTA'nın kademeli liberalizasyonunda bazı tarife satırları henüz dahil edilmemiştir. Bu kapsamda, demir-çelik ürünleri kısmen veya tamamen bu kapsama alınıyor olabilmektedir, kesin durum HS kodu bazında teyit edilmelidir.

Diğer yandan Etiyopya, 21 üyesi ve yaklaşık 600 milyonluk nüfusuyla Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı'nın (COMESA) bir üyesidir.

Tercihli tarifelerden yararlanmak için AfCFTA ve COMESA kurallarına uygun menşe belgeleri gereklidir; aksi hâlde standart (MFN veya ulusal) tarifeler uygulanmaktadır.

4.9 Tercihli Tarifeden Yararlanmak İçin Gereken Belgeler

Bulunmamaktadır.

4.10 Sektörde Standartlar

Etiyopya her ne kadar en az gelişmiş ülkelerden biri olsa da, özellikle standartlar alanında yeni bir yapılanmaya gitmiş, Etiyopya Standartlar Ajansını (IES) tek yetkili kurum haline getirmiştir. Ayrıca Etiyopya Uygunluk Değerlendirme Şirketi, Etiyopya Akreditasyon Ofisi ve Etiyopya Ulusal Metroloji Enstitüsü bu alanda faaliyet gösteren ve hizmet veren diğer kurumlar olarak belirlenmiştir.

IES tarafından yayımlanmış “List of compulsory standards and regulated products” adlı belgeye göre, “Ribbed steel bars for the reinforcement of concrete (Part 2: Ribbed Bars)” ürünleri zorunlu standart kapsamına alınmıştır.

Bu kapsamda, Etiyopya’ya ithal edilen ürünlerin adı geçen standarda tabii olması zorunludur.

İlgili Kurumların İletişim Adresleri ve Web Siteleri Aşağıdadır.

➤ **Ethiopian Standards Agency**

P. O. Box 2310
Addis Ababa, Ethiopia
Tel: +251-11-646-0111/+251-11-646-0565
Fax: +251-11-646-0880
E-mail: info@ethiostandards.org

➤ **Ethiopian Conformity Assessment Enterprise**

P.O. Box 11145
Addis Ababa, Ethiopia
Tel: +251-11-646-0569/+251-11-651-1381
Fax: +251-11-645-9720
Email: info-cs@eca-e.com

4.11 Sektörde Etiketleme

Etiyopya’da etiketleme (labeling and marking) uygulamaları; ulusal standartlar, kalite yönetmelikleri ve ithalat denetimi mevzuatı kapsamında belirlenmiştir.

Institute of Ethiopian Standards (IES) ve Ethiopian Conformity Assessment Enterprise (ECAE) tarafından yayımlanan “Labeling and Marking Requirements for Industrial Products” yönetmeliği, tüm zorunlu standarda tabi ürünlerde uygulanır.

Denetimler ECAE ve Ethiopian Quality and Standards Authority tarafından yapılır. (ww.ecae.org.et)

Demir-çelik çubuk, profil veya tel ürünlerinde her demet, bobin veya paket üzerinde kalıcı ve okunabilir şekilde şu bilgiler yer almalıdır

- Üretici veya ithalatçı adı / markası
- Firma adı, ticari unvan veya tescilli marka
- Menşe ülke (Country of Origin)
- Üretim yapılan ülke
- Ürün tipi ve standard numarası Örneğin: Ribbed Steel Bar – CES 101-2013
- Çap / Boy / Sınıf Örneğin: Ø16 mm, Length = 12 m, Grade 60.
- Isı (Heat) veya Lot Numarası

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

- İzlenebilirlik için her üretim partisinin numarası.
- Net ağırlık veya adet
- Paket/demet başına kg veya adet olarak
- Üretim tarihi (veya batch tarihi)

Bu bilgiler metal etiket, boya baskı, rulo etiketi veya damgalama (marking) yöntemiyle yapılabilir. Yazılar okunaklı, silinmez ve açık renk kontrastlı olmalıdır.

CES 101-2013 standardına göre betonarme çubuklar için kalıcı yüzey işareti (embossed marking) gereklidir. Her çubuğun belirli aralıklarla yüzeyine üretici tanıtım işareti (manufacturer's mark) ve çap tanımlayıcı işaret damgalanmalıdır. Bu işaret, her çubuğun her iki ucundan itibaren en az 1 metre aralıkla tekrarlanmalıdır. Harf veya sembol biçiminde olmalıdır. (örnek: "RS" = Raval Steel)

Etiyopya'ya ithal edilen demir-çelik ürünleri için:

- Ürün etiketinde İngilizce veya Amharik dilinde açıklama zorunludur.
- Etiket, ürünle birlikte kalıcı olarak bulunmalı (yalnızca ambalaj üzerinde olmamalı).
- Gümrükte veya pre-shipment inspection (sevk öncesi kontrol) sürecinde etiket kontrolü yapılır.
- Etiket üzerinde yer alan standard numarası (örneğin CES 101-2013 veya ASTM A615) ve menşe bilgisi belgelendirme evraklarıyla uyumlu olmalıdır.

Bir inşaat demiri demetinde bulunması gereken etiket örneği aşağıda yer almaktadır:

Manufacturer: XYZ Steel PLC
Product: Ribbed Reinforcement Bar
Standard: CES 101-2013 / Grade 60
Size: Ø 16 mm × 12 m
Lot No: RS-A241 / Batch 2025-03-12
Weight: 1,200 kg
Country of Origin: Ethiopia
Inspection: ECAE Certified

Etiket üzerine ECAE Onay Mührü veya Conformity Mark eklenmiş olmalıdır (sertifikalı üreticiler için).

4.12 Sektörde Ambalajlama

Etiyopya'da ambalajlama için tek tip bir örnek söz konusu değildir. Bununla birlikte ambalajların kalitesi ve sağlamlığı Etiyopya Gümrüklerinde ithalat aşamasında denetlenmektedir. Uygun şekilde ambalajlanmamış ürünlerin ithalatına izin verilmediğine şüana kadar rastlanmamıştır.

4.13 Lojistik

Etiyopya'ya yönelik uluslararası nakliye süreçleri, ülkenin denize kıyısının bulunmaması nedeniyle büyük ölçüde transit lojistik sistemleri üzerinden yürütülmektedir. Etiyopya'nın dış ticaretinde başlıca giriş kapısı, komşu ülke olan Cibuti üzerinden faaliyet gösteren liman altyapısıdır. Türkiye başta olmak üzere Avrupa, Asya ve Körfez ülkelerinden ihraç edilen ürünler, ağırlıklı olarak deniz yolu ile Cibuti Limanı'na ulaştırılmakta; akabinde kara yolu ve demiryolu taşımacılığı

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

vasıtasıyla Etiyopya iç pazarına sevk edilmektedir. Özellikle başkent Addis Ababa ve önemli sanayi bölgelerine yönelik lojistik hatlar, ithalat ve ihracat süreçlerinde kritik rol oynamaktadır.

Uluslararası ticaret kapsamında Etiyopya'ya gerçekleştirilen taşımacılık faaliyetlerinde denizyolu, havayolu ve karayolu entegre biçimde kullanılmaktadır. Ağır sanayi ürünleri, yapı malzemeleri, tekstil ürünleri ve makine ekipmanları gibi yüksek hacimli yüklerde denizyolu taşımacılığı maliyet avantajı nedeniyle öne çıkarken; zaman hassasiyeti bulunan ilaç, elektronik ürünler ve yüksek katma değerli mallar için havayolu taşımacılığı tercih edilmektedir. Bununla birlikte, yükleme öncesi uygun gümrük evraklarının hazırlanması, menşe şahadetnamesi, konşimento, fatura ve gerekli uygunluk belgelerinin eksiksiz düzenlenmesi, ticari operasyonların kesintisiz ilerleyebilmesi açısından önem arz etmektedir.

Cibuti limanı Etiyopya'nın uluslararası ticarete açılan ana kapısıdır. Bu kapsamda, Etiyopya'nın uluslararası ticaretinin % 92'si Cibuti üzerinden gerçekleşmektedir. Öte yandan, Etiyopya gümrük taşımacılığında 3 adet diğer koridora sahiptir. Bunlar; Port Sudan koridoru, Nairobi-Mombasa-Addis Ababa koridoru ve Berbera koridorlarıdır.

Türkiye ile Etiyopya arasındaki ihracat ve lojistik süreçleri, coğrafi uzaklık ve denizyolu bağlantılarına bağlı olarak çoğunlukla denizyolu taşımacılığı temelinde yürütülmektedir. Türkiye'den Etiyopya'ya yapılan ihracatta en yaygın güzergâh, Mersin, İstanbul (Ambarlı) veya İzmir limanlarından çıkan yüklerin Kızıldeniz üzerinden Cibuti Limanı'na ulaştırılması şeklindedir. Etiyopya'nın denize kıyısı bulunmadığından, ithalat ve ihracat operasyonları Cibuti üzerinden kara yolu (koridor) taşımacılığıyla Addis Ababa'ya yönlendirilmektedir. Ortalama taşıma süresi yükleme ve boşaltma dâhil 20 ila 30 gün arasında değişmektedir.

4.14 Dağıtım Kanalları

Addis Ababa, Etiyopya'nın başkenti olmasının yanında en büyük şehri ve ülkeye gelen ihraç ürünlerinin dağıtım merkezidir. Addis Ababa'da yer alan Merkato iş ve ticaret bölgesi başta tekstil, gıda, tarım ürünleri, mobilya ve beyaz eşya olmak üzere çeşitli ihraç ürünlerinin dağıtıcı ve toptancılarının ofislerinin ve depolarının bulunduğu bölgedir.

Dire Dawa, Mekelle, Adama, Jigjiga ve Bahir Dar şehirleri, Etiyopya'nın nüfus olarak büyük diğer şehirleri olup, tüketim potansiyeli olan şehirleridir.

Etiyopya pazarında başarılı olmak için yerel dağıtıcı ve acenteler ile işbirliği yapılması tavsiye edilmektedir. Uluslararası yardım ve finans kuruluşları tarafından sağlanan yardım ve kredilerle veya bizzat devletin kendi imkanlarıyla yapılan yurtdışı alımlarında tecrübeli distribütör veya acentelerle çalışılması ihalelerde avantaj sağlayabilmesi nedeniyle tavsiye edilmektedir.

Öte yandan, sürdürülebilir ihracat hedefleyen firmalarımızın, Etiyopya'da distribütörlük vermeleri, ofis açmaları ve showroom hizmeti sunmaları tarafımızca tavsiye edilmektedir.

4.15. E-Ticaret (Sınır Ötesi E-Ticaret/E-Ihracat)

Etiyopya'da e-ticaret sektörü, internet erişiminin yaygınlaşması, mobil ödeme sistemlerinin gelişmesi ve genç nüfusun dijital platformlara artan ilgisi doğrultusunda gelişim göstermektedir. Özellikle şehir merkezlerinde çevrim içi alışveriş alışkanlıklarının artmasıyla birlikte elektronik ürünler, tekstil,

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

kozmetik, ev eşyaları ve hızlı tüketim malları gibi ürün gruplarına yönelik dijital satış kanallarının kullanımında artış gözlemlenmektedir.

Bununla birlikte, ülkede dijital altyapının gelişim sürecinin devam etmesi, lojistik ağların sınırlı yapısı ve elektronik ödeme sistemlerinin henüz tam anlamıyla yaygınlaşmamış olması, e-ticaret ekosisteminin gelişim hızını etkileyen temel unsurlar arasında yer almaktadır. Etiyopya'da ülke nüfusunun %80'nin internete erişimi bulunmamaktadır. (BM verileri) Ayrıca, Etiyopyalı tüketici ve iş insanları e-ticaret yerine geleneksel ticareti tercih etmektedir. Bu sebeplerle, gerek ülke içi gerekse de sınır ötesi e- ticaret henüz gelişmemiştir. Diğer yandan, ülkede e- ticareti düzenleyen yasal mevzuat bulunmamaktadır.

E-ihracat bakımından değerlendirildiğinde Etiyopya, özellikle kahve, deri ürünleri, tekstil ve tarımsal emtia gibi ürünlerin uluslararası dijital ticaret platformları aracılığıyla dış pazarlara erişimini artırmaya yönelik potansiyel taşımaktadır.

Öte yandan, Etiyopya'da e-ticaret ve e-ihracat faaliyetlerinin sürdürülebilir şekilde gelişebilmesi için dijital ödeme sistemlerinin güçlendirilmesi, gümrük ve lojistik süreçlerinin hızlandırılması ile elektronik ticarete yönelik hukuki ve teknik altyapının geliştirilmesi önem arz etmektedir.

4.16 Tanıtım ve Pazarlama

Etiyopya'da yapı malzemelerinin dağıtımını, çoğunlukla ithalatçılar, distribütörler, bayiler ve büyük inşaat firmaları üzerinden gerçekleştirilmektedir. Ülkeye denizyolu ile Cibuti Limanı üzerinden giren ürünler, genellikle Addis Ababa merkezli ithalatçı firmalar tarafından depolanmakta ve ülke geneline karayolu taşımacılığı aracılığıyla dağıtılmaktadır. Bu dağıtım zincirinde, Addis Ababa, Dire Dawa, Mekelle ve Hawassa gibi sanayi yoğun kentler başlıca toptan satış ve lojistik merkezleri olarak öne çıkmaktadır. Ürünler, buradan inşaat firmalarına, proje yüklenicilerine veya perakende demir ticaret merkezlerine ulaştırılmaktadır.

Pazarlama faaliyetlerinde, kurumsal müşteri ilişkileri yönetimi ve proje bazlı satış yaklaşımı ön plandadır. Etiyopya'da kamu ve özel sektör inşaat projeleri, büyük ölçekli çelik talebinin temel kaynağını oluşturduğundan, üretici veya ihracatçı firmaların doğrudan müteahhitlik şirketleri, devlet kurumları veya tedarik konsorsiyumları ile iş birliği kurması önem taşır.

Bu çerçevede, teknik ürün tanıtımları, saha ziyaretleri, proje teklifleri ve kalite belgelerinin paylaşımı, pazarlama sürecinin merkezinde yer almaktadır. Ayrıca, Türk firmalarının yerel temsilcilik veya acente aracılığıyla pazara erişim sağlaması, hem marka bilinirliği hem de güven tesis etme açısından etkin bir yöntemdir.

Dağıtım ve pazarlama süreçlerinin sürdürülebilirliği açısından, yerel ortaklıklar ve lojistik entegrasyonu kilit rol oynamaktadır. Pazarlama stratejilerinin, yalnızca fiyat rekabeti değil, kalite, dayanıklılık ve yerel teknik gerekliliklere uygunluk esasına dayanması gerekmektedir.

Tanıtım materyalleri, halkın sosyal yapısına uygun, saygılı ve bilgilendirici bir üslup içermelidir. Görsel ve yazılı materyallerde yerel motif ve simgelere yer verilmesi, hedef kitlenin ürüne olan güvenini artıracaktır.

Etiyopya'da düzenlenen ulusal ve uluslararası fuarlara katılım sağlanarak ürünlerin hem tanıtımı hem de potansiyel iş ortaklarıyla temas kurulması sağlanmalıdır. Bu tür organizasyonlar, marka bilinirliğini artırmak ve yerel piyasaya giriş yapmak için stratejik fırsatlar sunmaktadır.

4.17. Sektörde Tüketici /Alıcı Tercihleri ve Son Trendler

Etiyopya, 135 milyon nüfusu ile Afrika'nın en kalabalık ikinci ülkesi olup, Türk malları için önemli pazar fırsatı sunmaktadır. Etiyopya yıllık ortalama %6-8 arasında büyüyen bir ekonomiye sahiptir. Hızla kentleşen, genç ve dinamik nüfus, özellikle gıda, tekstil, yapı malzemeleri, sağlık ürünleri, ev eşyaları ve makine ekipmanları gibi temel sektörlerde ciddi tüketim talebi oluşturmaktadır. Türk ürünleri; kalite, fiyat ve güvenilirlik açısından pazarda Çin ve Hindistan ürünlerine kıyasla daha yüksek prestije sahiptir. Avrupa ülkelerinin Afrika pazarına göre yüksek fiyatlı mallarını almak istemeyen Etiyopyalılar ülkemizin ihraç ürünlerini tercih etmektedir.

4.18 Sektörde Vergiler

Türk menşeli yapı malzemeleri ürünlerinde vergiler GTİP bazında değişmekle birlikte gümrük vergisi, KDV, surtax ve withholding tax gibi mali yükümlülükler uygulanabilmektedir. Vergi oranlarının ürün bazında (GTİP'e göre) teyit edilmesi gerekmektedir.

Etiyopya'da uygulanan vergilere:

<https://customs.erca.gov.et/taxation-simulation/?lang=en>

<https://customs.erca.gov.et/taxation-simulation/?lang=en>

adreslerinden ulaşılabilir.

Bununla birlikte, yapı malzemelerine ithalatta uygulanabilecek başlıca vergiler şunlardır:

Gümrük Vergisi (Custom Duty): İthal edilen yapı malzemeleri ürünleri için %0 ila %35 arasında değişebilen oranlarda uygulanmaktadır; özellikle stratejik ve inşaat sektörüne yönelik bazı ürünlerde muafiyet veya indirim uygulanabilmektedir.

Katma Değer Vergisi (Value Added Tax – VAT): İthal ürünler için %15 oranında uygulanır ve genellikle CIF (Cost, Insurance, Freight) değer üzerinden hesaplanır.

Gelir Vergisi ve Damga Vergisi: İthalat belgeleri, fatura ve sevkiyat evrakları için nominal damga vergisi ve gelir vergisi kesintileri söz konusudur.

Ayrıca sektörde özel tüketim vergileri ve çevresel harçlar bazı ürün gruplarında uygulanabilmektedir. Örneğin, çelik hurdası veya geri dönüştürülmüş malzeme kullanımında bazı teşvikler ve vergi indirimleri söz konusudur. Vergi planlamasında, Cibuti limanı üzerinden ülke içi taşımada ödenecek transit harçları ve taşıma vergileri de dikkate alınmalıdır.

4.19 Sektöre Yönelik ve Genel Tarife Dışı Engeller

Etiyopya'da inşaat demiri sektörüne yönelik tarife dışı engel bulunmamaktadır.

5. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Fırsatlar

Etiyopya yapı malzemeleri sektörü, son yıllarda hız kazanan kentleşme, nüfus artışı ve altyapı yatırımları doğrultusunda Türk ihracatçıları açısından önemli fırsatlar barındırmaktadır. Özellikle konut ihtiyacındaki artış, sanayi bölgelerinin genişlemesi ve kamu öncülüğünde yürütülen ulaşım, enerji ve sosyal altyapı projeleri; çimento katkı ürünleri, seramik, demir-çelik ürünleri, kapı-pencere sistemleri, kablo, boya ve yalıtım malzemeleri gibi yapı girdilerine yönelik talebi artırmaktadır. Bu durum, kalite ve fiyat dengesi bakımından rekabet avantajına sahip Türk yapı malzemeleri üreticileri için pazarda önemli bir konumlanma imkânı sunmaktadır.

Etiyopya'da özellikle orta ve üst segment konut projeleri ile ticari yapı yatırımlarında dayanıklı, standartlara uygun ve estetik yapı malzemelerine yönelik talep dikkat çekmektedir. Türk firmalarının seramik, vitrifiye, alüminyum doğrama sistemleri, mutfak ve banyo ekipmanları, asansör sistemleri ve prefabrik yapı çözümleri alanlarında sahip olduğu üretim kapasitesi ve uluslararası kalite standartları, Etiyopyalı ithalatçılar ve müteahhitlik firmaları nezdinde önemli bir avantaj teşkil etmektedir. Ayrıca, Türk ürünlerinin kalite-fiyat performansı açısından Uzak Doğu menşeli alternatiflere kıyasla daha güçlü algılanması, pazardaki potansiyeli destekleyen unsurlar arasında yer almaktadır.

Diğer taraftan, Etiyopya'da yerli üretimin bazı ürün gruplarında sınırlı kalması ve inşaat sektörünün ihtiyaç duyduğu teknik malzemelerde dışa bağımlılığın sürmesi, Türk ihracatçıları için yeni iş birliklerine kapı aralamaktadır. Özellikle elektrik ekipmanları, mekanik tesisat ürünleri, izolasyon malzemeleri, endüstriyel yapı sistemleri ve yüksek teknik özellik gerektiren inşaat ekipmanlarında ithalat ihtiyacının devam ettiği gözlemlenmektedir. Bu kapsamda, distribütörlük anlaşmaları, proje bazlı tedarik modelleri ve yerel ortaklık yapıları üzerinden pazara giriş stratejileri önem kazanmaktadır.

Etiyopya hükümetinin sanayileşme ve üretim kapasitesini artırmaya yönelik politikaları doğrultusunda organize sanayi bölgeleri, lojistik merkezleri ve kamu altyapı projelerinde kullanılan yapı malzemelerine yönelik talebin orta vadede artarak devam etmesi beklenmektedir. Özellikle başkent Addis Ababa ile gelişmekte olan bölgesel şehirlerde yürütülen konut, hastane, okul ve ticari kompleks projeleri, Türk ihracatçıları açısından sürdürülebilir ticari fırsatlar doğurmaktadır. Bunun yanında, enerji, su yönetimi ve ulaşım projelerine yönelik malzeme ihtiyaçlarının da pazarı destekleyen önemli bir unsur olduğu değerlendirilmektedir.

Bununla birlikte, Etiyopya pazarında başarılı olunabilmesi için lojistik süreçlerin etkin yönetimi, yerel mevzuat ve gümrük prosedürlerinin dikkatle takip edilmesi, güvenilir yerel ortaklarla iş birliği kurulması ve satış sonrası hizmet kapasitesinin güçlendirilmesi önem arz etmektedir. Türk firmalarının düzenli ticaret heyetleri, fuar katılımları ve B2B görüşmeleri aracılığıyla yerel paydaşlarla ilişkilerini geliştirmeleri, pazardaki bilinirliklerini artırarak uzun vadeli ticari başarı elde etmelerine katkı sağlayabilecektir.

6. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Tehditler

Etiyopya yapı malzemeleri sektöründe faaliyet göstermeyi planlayan Türk ihracatçıları açısından çeşitli risk ve tehdit unsurları da bulunmaktadır. Öncelikle, ülkede dönemsel olarak yaşanabilen döviz likiditesi sorunları ve yabancı para teminindeki güçlükler, ithalat süreçlerini yavaşlatabilmekte ve ödeme vadelerinin uzamasına neden olabilmektedir. Özellikle ithalatçı firmaların akreditif açma

süreçlerinde karşılaşılabilen gecikmeler ve bankacılık sistemine ilişkin operasyonel sınırlamalar, ticari işlemlerin planlanan takvim doğrultusunda ilerlemesini zorlaştırabilmektedir.

İkinci olarak, lojistik ve tedarik zinciri süreçlerinde yaşanabilecek aksaklıklar önemli bir tehdit unsuru oluşturmaktadır. Etiyopya'nın denize kıyısı bulunmaması nedeniyle dış ticaret büyük ölçüde Cibuti liman hattına bağımlı şekilde yürütülmekte olup, liman yoğunluğu, konteyner sıkıntıları, transit gecikmeleri ve iç taşımacılık maliyetleri zaman zaman ticari operasyonların maliyetlerini artırabilmektedir. Bu durum, özellikle zaman hassasiyeti bulunan projelerde teslimat sürelerine ilişkin riskleri beraberinde getirmektedir.

Bunun yanı sıra, pazarda özellikle düşük maliyetli ürünlerle faaliyet gösteren Asya menşeli üreticilerden kaynaklanan yoğun fiyat rekabeti söz konusudur. Özellikle düşük ve orta segment yapı malzemelerinde fiyat odaklı rekabetin yüksek olması, Türk firmalarının kalite avantajını doğru anlatamadığı durumlarda pazar payı kazanmasını güçleştirebilmektedir. Ayrıca bazı ithalatçı firmaların fiyat hassasiyetinin yüksek olması, yalnızca maliyet odaklı satın alma eğilimlerini artırarak premium veya orta-üst segment ürünlerin yaygınlaşmasını sınırlayabilmektedir.

Diğer taraftan, mevzuat değişiklikleri, ithalat izin süreçleri, standardizasyon ve uygunluk değerlendirme prosedürlerinde zaman zaman yaşanabilen güncellemeler de ticari faaliyetler açısından dikkatle takip edilmesi gereken unsurlar arasında yer almaktadır. Gümrük süreçlerinde ortaya çıkabilecek bürokratik gecikmeler, belge eksiklikleri veya ürün sertifikasyonuna ilişkin ilave talepler, maliyet ve zaman kayıplarına yol açabilmektedir. Bu nedenle ihracatçı firmaların yerel mevzuata hâkim danışmanlar ve güvenilir distribütörlerle çalışması önem arz etmektedir.

Son olarak, bölgesel güvenlik gelişmeleri, siyasi ve ekonomik dalgalanmalar ile iç piyasa talebindeki dönemsel değişimler de ticari riskleri etkileyebilmektedir. Her ne kadar Etiyopya, Doğu Afrika'nın önemli büyüme potansiyeline sahip ekonomilerinden biri olarak öne çıksa da, yatırım ve ticaret kararlarının uzun vadeli perspektifle, risk yönetimi ve alternatif lojistik planlamaları dikkate alınarak oluşturulması gerekmektedir. Türk ihracatçıların güçlü yerel iş ortaklıkları kurmaları ve tahsilat güvenliği mekanizmalarını etkin kullanmaları, bu tehditlerin etkisini azaltabilecek temel unsurlar arasında değerlendirilmektedir.

7. Yapı Malzemeleri Sektöründe İhracatın Artırılması için Firmalara Öneriler

Türk firmalarının Etiyopya yapı malzemeleri sektöründeki ihracatlarını artırabilmeleri için öncelikle pazara özgü uzun vadeli bir ticaret stratejisi benimsemeleri önem arz etmektedir. Etiyopya pazarında kısa vadeli satış odaklı yaklaşımlar yerine, yerel ithalatçılar, müteahhitlik firmaları ve proje geliştiricileri ile sürdürülebilir ticari ilişkiler kurulması gerekmektedir. Bu kapsamda düzenli saha ziyaretleri gerçekleştirilmesi, pazar dinamiklerinin yerinde analiz edilmesi ve müşteri ihtiyaçlarına uygun ürün portföyü oluşturulması, ticari etkinliği artıracak temel unsurlar arasında yer almaktadır.

İkinci olarak, Türk firmalarının yerel distribütörlük ağlarını güçlendirmeleri ve güvenilir iş ortaklarıyla çalışmaları önem taşımaktadır. Etiyopya'da yapı malzemeleri satışlarının önemli bir bölümü distribütörler ve toptan satış ağları üzerinden gerçekleştiğinden, güçlü bir yerel temsil mekanizması oluşturulması pazara erişimi kolaylaştırabilecektir. Ayrıca satış sonrası teknik destek, garanti hizmetleri ve hızlı yedek parça temini gibi uygulamaların geliştirilmesi, Türk ürünlerinin güvenilirliğini ve marka algısını güçlendirebilecektir.

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

Üçüncü olarak, Türk firmalarının uluslararası fuarlara, sektörel ticaret heyetlerine ve ikili iş görüşmelerine aktif katılım sağlamaları önerilmektedir. Özellikle başkent Addis Ababa başta olmak üzere önemli ticaret merkezlerinde düzenlenen sektörel organizasyonlara katılım, potansiyel alıcılara doğrudan temas kurulmasına imkân sağlayacaktır. Bunun yanında dijital pazarlama faaliyetlerinin artırılması, çevrim içi kataloglar, sanal showroom uygulamaları ve B2B platformlarının etkin kullanımını sayesinde Etiyopyalı ithalatçılara daha hızlı erişim sağlanabilecektir.

Bunun yanı sıra, rekabet koşulları dikkate alınarak ürün çeşitlendirmesine gidilmesi ve fiyatlandırma politikalarının pazar gerçeklerine uygun biçimde yapılandırılması önem arz etmektedir. Özellikle orta gelir grubuna hitap eden kalite-fiyat dengesi yüksek ürünlerin geliştirilmesi, düşük maliyetli rakiplere karşı avantaj sağlayabilecektir. Ayrıca proje bazlı satış modelleri, toplu alımlarda esnek ödeme seçenekleri ve lojistik maliyetlerini azaltacak bölgesel depolama çözümleri de ihracat performansını destekleyebilecektir.

Ayrıca Etiyopya'daki büyük altyapı ve üstyapı projelerinde faaliyet gösteren Türk müteahhitlik firmaları ile koordinasyon geliştirilmesi, yapı malzemeleri ihracatında sinerji oluşturabilecek stratejik bir fırsat olarak değerlendirilmektedir.

Türk firmalarının Addis Ababa'da düzenlenen "Build Expo Ethiopia" ve "Ethiopia Construction Exhibition" gibi sektörel fuarlara katılım göstermeleri, ürünlerini doğrudan potansiyel alıcılara tanıtılmalarını kolaylaştıracaktır.

Yerel dilde tanıtım materyalleri hazırlanması ve dijital platformlarda aktif iletişim yürütülmesi de önemli unsurlardandır.

8. Belirtilmesinde Fayda Görülen Diğer Hususlar

Etiyopya pazarında ticari faaliyetlerin büyük ölçüde güven ilişkisi ve yerel ağlar üzerinden şekillendiğinin vurgulanması önem arz etmektedir. Bu çerçevede, Türk firmalarının yalnızca ürün satışı odaklı değil, aynı zamanda uzun vadeli iş ortaklıklarını önceleyen bir yaklaşım benimsemeleri tavsiye edilmektedir. Düzenli saha ziyaretleri, yerel paydaşlarla yüz yüze temas ve satış sonrası iletişimin sürdürülmesi, pazardaki sürdürülebilir varlığın güçlendirilmesine katkı sağlayabilecektir.

Bunun yanında, Etiyopya'da kamu ve özel sektör projelerinde ihale ve satın alma süreçlerinin dikkatle takip edilmesi gerekmektedir. Özellikle büyük ölçekli konut, sanayi tesisi, hastane, eğitim yapıları ve altyapı projelerinde kullanılacak yapı malzemelerine yönelik talebin önemli ölçüde proje bazlı şekillendiği değerlendirilmektedir. Bu nedenle Türk firmalarının yerel müteahhitler, proje geliştiricileri ve danışmanlık şirketleriyle erken aşamada temas kurmaları, potansiyel ticari fırsatlara erişim bakımından avantaj sağlayabilecektir.

Diğer taraftan, ürün standardizasyonu ve sertifikasyon süreçlerine ilişkin teknik gerekliliklerin önceden değerlendirilmesi önem taşımaktadır. Etiyopya'da bazı ürün gruplarında kalite standartları, uygunluk belgeleri ve teknik şartnamelere ilişkin düzenlemeler uygulanabilmekte olup, sevkiyat öncesi gerekli teknik uyumluluğun sağlanması olası gecikme ve maliyet artışlarının önüne geçebilecektir. Bu kapsamda yerel mevzuata hâkim danışmanlık hizmetlerinden faydalanılması ve ürün belgelerinin eksiksiz hazırlanması tavsiye edilmektedir.

Ayrıca, lojistik maliyetlerinin optimize edilmesi amacıyla konsolidasyon taşımacılığı, bölgesel depo kullanımı ve alternatif sevkiyat planlarının değerlendirilmesi faydalı olabilecektir. Özellikle transit

sürelerinin değişkenlik gösterebildiği dikkate alındığında, stok yönetimi ve teslim planlamasının dikkatli yapılması önem arz etmektedir. Bu durum, proje bazlı çalışan firmalar açısından teslimat sürekliliğinin sağlanması bakımından kritik bir unsur olarak değerlendirilmektedir.

9. Genel Değerlendirme

Etiyopya yapı malzemeleri sektörü, ülkenin hızlı nüfus artışı, kentleşme eğilimi ve devam eden altyapı yatırımları doğrultusunda gelişim potansiyeli yüksek sektörler arasında değerlendirilmektedir. Artan konut ihtiyacı, sanayi bölgelerinin genişlemesi, ticari yapı projeleri ile ulaşım ve enerji altyapısına yönelik yatırımlar, yapı malzemelerine olan talebi destekleyen başlıca unsurlar arasında yer almaktadır. Özellikle çimento, seramik, demir-çelik ürünleri, elektrik ekipmanları, tesisat malzemeleri, boya ve yalıtım ürünleri gibi temel yapı girdilerine yönelik talebin orta ve uzun vadede devam etmesi beklenmektedir.

Bununla birlikte, sektörde yerli üretim kapasitesinin belirli ürün gruplarında sınırlı kalması ve teknik özellik gerektiren birçok yapı malzemesinde ithalata bağımlılığın sürmesi dikkat çekmektedir. Özellikle yüksek kalite standartlarına sahip mekanik ve elektrik ekipmanları, tamamlayıcı yapı malzemeleri ve proje bazlı teknik ürünlerde dış tedarik önemli bir rol oynamaktadır. Bu durum, uluslararası tedarikçiler ve özellikle kalite-fiyat dengesi açısından rekabet avantajına sahip Türk firmaları açısından pazarda önemli fırsatlar sunmaktadır.

Diğer taraftan, sektörde lojistik maliyetler, döviz erişimi, ithalat prosedürleri ve finansman süreçlerine ilişkin çeşitli yapısal zorlukların bulunduğu da göz önünde bulundurulmalıdır. Etiyopya'nın denize kıyısının bulunmaması nedeniyle dış ticaret süreçlerinin büyük ölçüde Cibuti üzerinden yürütülmesi, taşıma maliyetleri ve teslim süreleri üzerinde etkili olabilmektedir. Ayrıca döviz likiditesine ilişkin dönemsel sorunlar ve ithalat süreçlerinde karşılaşılabilen bürokratik uygulamalar, sektörde faaliyet gösteren firmaların dikkatle yönetmesi gereken hususlar arasında yer almaktadır.

Genel olarak değerlendirildiğinde, Etiyopya yapı malzemeleri sektörü mevcut zorluklara rağmen büyüme potansiyelini koruyan ve dış tedarikçilere açık bir pazar görünümü sergilemektedir. Özellikle başkent Addis Ababa ve gelişmekte olan şehirlerde süregelen konut, sanayi ve kamu yatırımlarının sektör üzerindeki olumlu etkisinin devam edeceği öngörülmektedir. Bu çerçevede, pazara uzun vadeli yaklaşım sergileyen, güçlü yerel iş birlikleri kuran ve lojistik ile finansman süreçlerini etkin yöneten firmaların rekabet avantajı elde edebileceği değerlendirilmektedir.

10. Yararlı Adresler

1. Grand View Research – Ethiopia Long Steel Products Market Size & Outlook, 2030

<https://www.grandviewresearch.com/horizon/outlook/long-steel-products-market/ethiopia>

2. World Trade Organization (WTO) – Ethiopia: Tariffs and Imports (Part A.1)

https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/tariff_profiles/ET_E.pdf

3. Mobility Foresights – Ethiopia Steel Market 2022–2030

<https://mobilityforesights.com/product/ethiopia-steel-market>

4. TrendEconomy – Ethiopia | Imports and Exports | World | Other Iron Products

<https://trendeconomy.com/data/h2/Ethiopia/7326>

5. TradingEconomics – Ethiopia Imports of Iron and Steel

<https://tradingeconomics.com/ethiopia/imports/iron-steel>

6. Addis Fortune – Steel Industry Melts as Duty-free Imports, Contraband Forge a Crisis

<https://addisfortune.news/steel-industry-melts-as-duty-free-imports-contraband-forge-a-crisis>

7. OEC (The Observatory of Economic Complexity) – Iron & Steel Structures and Parts (n.e.) in Ethiopia Trade

<https://oec.world/en/profile/bilateral-product/iron-and-steel-structures-and-parts-ne/reporter/eth>

8. ImportGlobals – Ethiopia Import Data

<https://www.importglobals.com/blog/ethiopia-import-data>

9. Volza – Steel Product Imports in Ethiopia

<https://www.volza.com/p/steel-product/import/import-in-ethiopia>

10. Lloyds Bank Trade – Foreign Trade Figures of Ethiopia (Trade Profile)

<https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/ethiopia/trade-profile>

11. Etiyopya Ticaret Odası ve Sektörler Birliği

<https://ethiopianchamber.com/>

12. Oromia Ticaret Odası

<https://occi.org.et/>

13. Addis Ababa Ticaret Odası ve Sektörler Birliği

<https://addischamber.com/>

11. Kaynakça

1. Etiyopya Maliye Bakanlığı
2. Etiyopya Ulusal İstatistik Kurumu
3. Etiyopya Ticaret ve Entegrasyon Bakanlığı
4. Etiyopya Gümrük Komisyonu
5. Trademap Verileri
6. Dünya Bankası Verileri
7. Grand View Research – Ethiopia Long Steel Products Market Size & Outlook, 2030
8. World Trade Organization (WTO) – Ethiopia: Tariffs and Imports (Part A.1)
9. Mobility Foresights – Ethiopia Steel Market 2022–2030
10. TrendEconomy – Ethiopia | Imports and Exports | World | Other Iron Products
11. Trading Economics – Ethiopia Imports of Iron and Steel
12. Addis Fortune – Steel Industry Melts as Duty-free Imports, Contraband Forge a Crisis
13. The Observatory of Economic Complexity (OEC) – Iron & Steel Structures and Parts (n.e.) in Ethiopia Trade

T.C.
ADDİS ABABA BÜYÜKELÇİLİĞİ
TİCARET MÜŞAVİRLİĞİ

14. ImportGlobals – Ethiopia Import Data
15. Volza – Steel Product Imports in Ethiopia
16. Loyds Bank Trade – Foreign Trade Figures of Ethiopia – Ethiopia Trade Profile
17. Addis Standard Web Sitesi (<https://addisstandard.com/>)