



# IRAK



## DOĞAL TAŞLAR SEKTÖRÜ PAZAR ARAŞTIRMASI RAPORU

**Tarih : 05/06/2026**

**Raporu Hazırlayan: Basra Ticaret Ataşeliği**

## 1. Irak Pazarında Doğal Taşlar Sektörü

### 1.1 Doğal Taşlar Sektöründe Üretim

Irak, petrol ve doğal gaz kaynakları kadar tanınmasa da önemli doğal taş rezervlerine sahip bir ülkedir. Özellikle mermer, traverten, kireçtaşı ve çeşitli yapı taşları bakımından dikkate değer rezervler barındırmaktadır. Ancak ülkede uzun yıllar boyunca yaşanan savaşlar, siyasi istikrarsızlık, yatırım eksikliği ve sanayi altyapısındaki yetersizlikler nedeniyle doğal taş sektörü potansiyelinin oldukça altında gelişmiştir. Bu nedenle Irak, doğal taş tüketiminde önemli ölçüde ithalata bağımlı bir pazar konumundadır.

Ülkede doğal taş üretimi ağırlıklı olarak yerel inşaat sektörünün ihtiyaçlarını karşılamaya yöneliktir. Özellikle konut, ticari bina, kamu yapıları ve dini yapı projelerinde kullanılan taşların önemli bir bölümü yerel ocaklardan çıkarılmaktadır. Bununla birlikte yüksek kaliteli işlenmiş mermer, granit ve dekoratif taşlarda ithal ürünler pazara hakimdir. Türkiye, İran, Çin, Hindistan ve İtalya bu alanda Irak'ın en önemli tedarikçileri arasında yer almaktadır.

Irak'ta doğal taş rezervleri ülkenin farklı bölgelerine yayılmış durumdadır. Irak Kürt Bölgesel Yönetimi (IKBY) sınırları içerisinde bulunan Erbil, Süleymaniye ve Duhok çevresindeki dağlık bölgeler doğal taş bakımından ülkenin en zengin alanlarını oluşturmaktadır. Bu bölgelerde bej ve krem renkli mermerler, kireçtaşı ve dekoratif yapı taşları çıkarılmaktadır. Musul ve Ninova çevresinde tarih boyunca kullanılan çeşitli kireçtaşları bulunurken, Kerkük ve Diyala bölgelerinde yapı sektöründe kullanılan çeşitli taş ve agrega ocakları faaliyet göstermektedir. Güney Irak'ta ise Necef ve Kerbela çevresinde yapı taşı üretimi yapılmakta ve dini yapı yatırımları nedeniyle işlenmiş doğal taş tüketimi oldukça yüksek seyretmektedir.

Irak'ta mermer üretimi bulunmakla birlikte üretim çoğunlukla blok çıkarma ve basit işleme seviyesindedir. Yerel üreticilerin önemli bir bölümü blok kesim, plaka üretimi ve temel yüzey parlatma işlemlerini gerçekleştirebilmektedir. Ancak büyük ölçekli gang saw tesisleri, CNC işleme merkezleri, hassas ebatlama hatları ve ileri yüzey işlem teknolojileri bakımından kapasite sınırlıdır. Bu nedenle yüksek kaliteli projelerde kullanılan taşların önemli bir bölümü ithal edilmektedir.

Doğal taş sektörünün en gelişmiş bölümü blok üretimidir. Birçok taş ocağı ham blok çıkarma, ilk kesim ve sınıflandırma işlemlerini yapabilmektedir. Ancak çıkarılan blokların bir kısmı Türkiye ve İran gibi ülkelere gönderilerek burada işlenmekte, ardından tekrar Irak pazarına satılabilmektedir. Bu durum ülkedeki katma değerli üretimin sınırlı kaldığını göstermektedir.

Son yıllarda Erbil, Süleymaniye, Bağdat ve Necef çevresinde orta ölçekli işleme tesisleri kurulmuş ve işlenmiş taş üretimi gelişmeye başlamıştır. Bu tesislerde mermer plakalar, basamaklar, döşeme taşları, cephe kaplamaları ve mezar taşları üretilmektedir. Ancak teknoloji seviyesi çoğu zaman Türkiye ve Avrupa standartlarının gerisinde kalmaktadır. Bu nedenle büyük ölçekli projelerde müteahhitler sıklıkla ithal ürünleri tercih etmektedir.

Irak'taki doğal taş işletmeleri tel kesme makineleri, ekskavatörler ve blok ayırma ekipmanları kullanmakla birlikte otomasyon seviyesi düşüktür. Elektrik kesintileri nedeniyle birçok tesis dizel jeneratörlerle çalışmakta, bu da üretim maliyetlerini artırmaktadır. Ayrıca lojistik maliyetleri, yatırım eksikliği ve nitelikli iş gücü yetersizliği sektörün gelişimini sınırlayan başlıca faktörler arasında yer almaktadır.

Irak doğal taş sektörünün en önemli avantajı henüz tam olarak değerlendirilmemiş geniş rezervlere sahip olması ve ülkede hızla büyüyen inşaat sektörünün doğal taş talebini sürekli artırmasıdır. Buna karşılık işleme kapasitesinin yetersizliği, teknoloji eksikliği, enerji sorunları ve kalite standartlarındaki farklılıklar sektörün temel zayıflıkları olarak öne çıkmaktadır.

Türk doğal taş sektörü Irak pazarında güçlü bir konuma sahiptir. Özellikle işlenmiş mermer plakalar, granit ürünleri, cephe kaplama taşları, otel ve AVM projelerine yönelik özel kesim ürünler ile dekoratif taşlar alanında Türk firmaları önemli fırsatlara sahiptir. Bunun yanında Irak'ta taş işleme tesisi yatırımları, makine ihracatı ve teknik danışmanlık hizmetleri de gelecek dönemde önemli büyüme potansiyeli taşımaktadır.

## 1.2 Ortalama Üretici Fiyatları

Irak doğal taş sektöründe üretici fiyatları değerlendirilirken, ülkedeki üretimin büyük ölçüde ham blok ve düşük seviyede işlenmiş ürünler üzerinde yoğunlaştığı dikkate alınmalıdır. Bu nedenle Irak'taki üretici fiyatlarının Türkiye, İtalya veya Hindistan gibi gelişmiş doğal taş üreticilerindeki fiyatlarla doğrudan karşılaştırılması yanıltıcı olabilmektedir. Ülkede fiyatlar çoğu zaman ürün kalitesinden ziyade ocak lokasyonu, enerji maliyetleri, nakliye giderleri ve projenin bulunduğu bölge gibi faktörlerden etkilenmektedir.

Ham blok mermer üretiminde Iraklı üreticilerin fiyatları genellikle bölgedeki rakip ülkelere göre daha düşük seviyelerde seyretmektedir. Standart kalite açık renkli mermer bloklarda ocak çıkış fiyatları çoğu zaman 150-400 ABD Doları/m<sup>3</sup> arasında değişebilmektedir. Daha homojen yapılı, çatlak oranı düşük ve dekoratif değeri yüksek bloklarda fiyatlar 500-800 ABD Doları/m<sup>3</sup> seviyelerine kadar çıkabilmektedir.

İşlenmiş mermer plakalarda fiyat seviyeleri yükselmektedir. Yerel tesislerde üretilen standart cilalı mermer plakaların fabrika çıkış fiyatları genellikle 15-35 ABD Doları/m<sup>2</sup> aralığında bulunmaktadır. Ürünün kalınlığı, yüzey işlemi ve kalite sınıfına göre bu rakam değişebilmektedir. Buna karşılık Türkiye'den ithal edilen kaliteli mermer plakalar çoğu zaman 30-80 ABD Doları/m<sup>2</sup> aralığında satılabilmektedir.

Granit tarafında Irak'ın yerli üretim kapasitesi oldukça sınırlıdır. Bu nedenle granit pazarında fiyat oluşumu büyük ölçüde ithalat maliyetlerine bağlıdır. Çin, Hindistan ve Türkiye kaynaklı granit ürünlerde ithalatçı seviyesindeki fiyatlar ürün tipine göre 25-120 ABD Doları/m<sup>2</sup> arasında değişebilmektedir.

Traverten ve yapı taşı ürünlerinde ise fiyatlar daha rekabetçidir. Özellikle yerel ocaklardan çıkarılan kireçtaşı ve traverten benzeri ürünlerde ocak çıkış fiyatları çoğu zaman 10-30 ABD Doları/m<sup>2</sup> seviyelerinde bulunmaktadır. Bu ürünler altyapı projeleri, kamu yatırımları ve ekonomik konut projelerinde yoğun olarak kullanılmaktadır.

Irak'ta üretim maliyetlerini etkileyen en önemli unsur enerji maliyetleridir. Ülkede elektrik arzının istikrarsız olması nedeniyle birçok üretici dizel jeneratör kullanmaktadır. Bunun yanında ağır blokların taşınması nedeniyle lojistik maliyetleri de yüksektir. Özellikle kuzeydeki ocaklardan Bağdat veya Basra gibi tüketim merkezlerine yapılan sevkiyatlarda nakliye maliyetleri ürün fiyatları üzerinde ciddi etki yaratmaktadır.

İşgücü maliyetleri Türkiye ve Körfez ülkelerine kıyasla daha düşük olmakla birlikte, nitelikli taş işleme operatörü eksikliği üretim verimliliğini azaltmaktadır. Bu nedenle birçok tesis yabancı teknik personel veya dışarıdan hizmet alımı yoluna gitmektedir.

Genel olarak değerlendirildiğinde Irak doğal taş sektöründe üretici fiyatları ham bloklarda düşük, temel işlenmiş ürünlerde orta seviyede ve ileri işlenmiş ürünlerde ise ithal ürünlerle rekabet etmekte zorlanan bir yapı sergilemektedir. Bu durum özellikle işlenmiş doğal taş ihracatı yapan Türk firmaları için önemli fırsatlar oluşturmaktadır.

### **1.3 Üretici Yerli Firmalar ve Üretici Birlikleri/Dernekleri**

Irak'ta doğal taş sektörünü doğrudan temsil eden, Türkiye'deki TÜMMER benzeri güçlü ve merkezi bir doğal taş üreticileri birliği bulunmamaktadır. Bununla birlikte doğal taş üreticileri, taş ocakları işletmecileri, yapı malzemeleri üreticileri ve ithalatçıları çeşitli ticaret odaları, sanayi federasyonları ve yatırım kuruluşları bünyesinde temsil edilmektedir.

*Irak Sanayiciler Federasyonu (Federation of Iraqi Industries)*, ülkedeki sanayi işletmelerini temsil eden en önemli yapılardan biridir. Doğal taş üreticileri ve taş işleme tesisleri de bu yapı içerisinde yer alabilmektedir. Federasyon, sanayi politikaları, yatırım ortamı ve sektörün karşılaştığı sorunların kamu kurumlarına iletilmesinde rol oynamaktadır.

*Irak Ticaret Odaları Federasyonu (Federation of Iraqi Chambers of Commerce)*, doğal taş ithalatçıları, toptancıları ve bazı üreticilerin kayıtlı olduğu önemli bir kuruluştur. Irak'ta iş bağlantıları kurulurken ve firma araştırmaları yapılırken ticaret odaları önemli bilgi kaynakları arasında yer almaktadır.

Kürt Bölgesel Yönetimi Ticaret ve Sanayi Odaları (Kurdistan Chamber of Commerce and Industry), özellikle Erbil, Süleymaniye ve Duhok bölgelerinde faaliyet gösteren doğal taş üreticileri açısından önem taşımaktadır. Irak'taki mermer ve doğal taş ocaklarının önemli bir kısmı IKBY sınırları içinde bulunduğundan bu kurum sektörde etkili bir konuma sahiptir.

Irak Müteahhitler ve Yapı Sektörü Birlikleri de doğal taş sektörü açısından dolaylı önem taşımaktadır. Doğal taş ürünlerinin en büyük müşterileri inşaat şirketleri ve proje geliştiricileri olduğu için taş üreticileri bu kuruluşlarla yakın temas halindedir.

IKBY Yatırım Kurulu (Board of Investment), doğrudan bir sektör birliği olmamakla birlikte taş ocakları, mermer işleme tesisleri ve madencilik yatırımları konusunda bilgi sağlayan önemli bir kuruluştur. Yatırım lisansları ve yatırım fırsatları konusunda sektör paydaşlarına destek vermektedir.

Irak'ta doğal taş sektörü çoğu zaman madencilik ve taş ocakçılığı faaliyetleri kapsamında değerlendirilmektedir. Bu nedenle bazı üreticiler doğrudan doğal taş birlikleri yerine madencilik, taş ocakçılığı veya yapı malzemeleri sektörüne yönelik organizasyonlar içerisinde faaliyet göstermektedir.

#### **1.4 Doğal Taşlar Sektöründe Perakende ve Toptan Satışlar**

Irak doğal taş sektöründe satış yapısı genel olarak toptan ticaret ağırlıklı bir karakter göstermektedir. Doğal taş ürünleri büyük ölçüde inşaat projeleri, kamu yatırımları, ticari yapılar ve konut projelerinde kullanıldığından satışların önemli kısmı proje bazlı ve toplu alımlar şeklinde gerçekleşmektedir. Bu nedenle sektörün ticari yapısı incelendiğinde toptan satış kanalları perakende kanallara göre çok daha büyük hacimlere ulaşmaktadır.

Toptan satış tarafında en önemli aktörler ithalatçı firmalar, büyük yapı malzemeleri distribütörleri, doğal taş depoları ve proje tedarikçileridir. Türkiye, İran, Çin ve Hindistan'dan ithal edilen mermer, granit ve diğer doğal taş ürünleri genellikle Bağdat, Erbil ve Basra'daki büyük ithalatçılar tarafından ülkeye getirilmektedir. Bu firmalar daha sonra ürünleri yerel bayilere, taş işleme atölyelerine, müteahhitlere ve proje geliştiricilerine dağıtmaktadır.

Bağdat ülkenin en büyük toptan ticaret merkezi konumundadır. Kamu projelerinin yoğunluğu ve nüfus büyüklüğü nedeniyle doğal taş talebinin önemli bölümü bu şehirde toplanmaktadır. Erbil ise özellikle yüksek kaliteli ve ithal ürünlerin ticaretinde öne çıkmaktadır. IKBY sınırları içerisindeki projeler ve özel sektör yatırımları nedeniyle Erbil'de doğal taş ticareti oldukça canlıdır. Basra ise liman bağlantıları sayesinde ithalat ve lojistik açısından önemli bir merkezdir.

Doğal taş sektöründe proje bazlı satışlar oldukça yaygındır. Oteller, alışveriş merkezleri, havaalanları, hastaneler, üniversiteler ve büyük konut projelerinde müteahhitler genellikle doğrudan ithalatçılar veya üreticiler ile çalışmaktadır. Bu tür

projelerde ürün seçimi yalnızca fiyat üzerinden yapılmamakta; kalite, süreklilik, teslim süresi ve teknik destek de önemli rol oynamaktadır.

Perakende satış kanallarında ise yapı malzemeleri mağazaları, mermer showroomları, mutfak ve banyo tasarım merkezleri ile doğal taş depoları öne çıkmaktadır. Son kullanıcılar, villa sahipleri ve küçük ölçekli müteahhitler çoğunlukla bu kanallar üzerinden alışveriş yapmaktadır. Özellikle Bağdat, Erbil ve Süleymaniye'de son yıllarda modern showroom konseptine sahip satış noktalarının sayısı artmıştır.

Perakende pazarda tüketiciler ürünleri yerinde görerek seçmeyi tercih etmektedir. Bu nedenle showroom yatırımları satışları doğrudan etkileyen unsurlar arasında yer almaktadır. Büyük ebatlı mermer plakaların sergilendiği showroomlar, özellikle üst gelir grubuna hitap eden projelerde önemli avantaj sağlamaktadır.

Irak'ta doğal taş satışlarında fiyat kadar teslimat süresi de önemli bir rekabet unsurudur. İnşaat sektöründeki proje takvimleri nedeniyle müşteriler hızlı teslimat sağlayabilen firmaları tercih etmektedir. Bu nedenle yerel stok bulundurabilen ithalatçılar ve distribütörler pazarda avantaj elde etmektedir.

Irak pazarına girişte yerel distribütörlerle çalışmak en yaygın yöntemlerden biridir. Bunun yanında büyük projelerde doğrudan müteahhitlerle ilişki kurmak ve proje bazlı satış yapmak da önemli fırsatlar sunmaktadır. Özellikle işlenmiş mermer, granit, cephe kaplama ürünleri ve özel proje taşlarında Türk firmalarının güçlü bir konuma sahip olduğu görülmektedir.

Sonuç olarak Irak doğal taş sektöründe toptan satışlar sektörün ana omurgasını oluştururken, perakende satışlar daha çok konut sahipleri, küçük müteahhitler ve dekorasyon projeleri tarafından yönlendirilmektedir. Önümüzdeki dönemde konut ve ticari yapı yatırımlarının devam etmesiyle birlikte hem toptan hem de perakende satış hacimlerinin büyümesi beklenmektedir.

## 2. Ülkenin Sektörde Dış Ticareti

### 2.1 Doğal Taşlar Sektöründe Irak'ın En Fazla İthalat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke

(Birim Bin ABD Doları)

	Ülke Adı	İthalat Değeri (\$) 2025	Oran (%)
1	Türkiye	94,965	70.3%
2	İtalya	15,027	11.1%
3	Çin	11,971	8.9%
4	Hindistan	8,203	6.1%
5	Mısır	2,702	2.0%
6	Yunanistan	590	0.4%
7	İspanya	574	0.4%
8	Portekiz	494	0.4%
9	Pakistan	224	0.2%
10	Brezilya	182	0.1%
	<b>Toplam İthalat</b>	<b>135,040</b>	<b>100%</b>

Kaynak Trademap (01/06/2026)

(Tablodaki bilgilerin kaynağı, bilgilerin doğrudan Irak kaynaklarından temin edilemiyor olmasından dolayı ihracatçı ülkelerin istatistik kurumlarından alınan verilerden derlenen “ayna verileri”dir (mirror data). Tabloda veri eksikliği sebebiyle yer almayan **İran**'ın da sektörün başlıca tedarikçilerinden olduğu bilinmektedir.)

## 2.2 Doğal Taşlar Sektöründe Irak'ın En Fazla İhracat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke

(Birim Bin ABD Doları)

	Ülke Adı	İhracat Değeri (\$) 2024	Oran (%)
1	Özbekistan	120	78.4%
2	Hollanda	15	9.8%
3	Türkiye	14	9.2%
4	ABD	6 <sup>(2025)</sup>	-
5	Bahreyn	2	1.3%
6	Çin	2	1.3%
7	İsveç	1 <sup>(2022)</sup>	-
8	Tayland	1 <sup>(2025)</sup>	-
9	Belçika	1 <sup>(2025)</sup>	-
10	-	-	-
	<b>Toplam İhracat</b> <sup>(2024)</sup>	153	100.0%

Kaynak Trademap (01/06/2026)

Tablodaki veriler doğrudan Irak kaynaklı olmayıp, ithalatçı ülkelerin istatistik kurumlarından alınan "ayna veriler"dir (mirror data). 2025'e ait veri oldukça kısıtlı olduğundan 2024 mevcut verileri referans alınarak yapılan sıralama gösterilmiştir. 2024 verisi olmayan Belçika, İsveç, Tayland ve ABD'ye yapılan ihracatlar farklı yıllara ilişkin olup, yıllar parantez içinde belirtilmiştir.

**2.3 Doğal Taşlar Sektöründe Irak'ın 2025 yılında Altılı Tarife Bazında En Fazla İthalat Yaptığı Ürünler (10 ürün)**

Gümrük Tarife Kodu	Ürün Adı	İthalat Değeri (Bin \$)	Türkiye'den İthalatı (Bin \$)	Türkiye'den İthalatının Payı
	Doğal Taşlar	135,040	94,965	70.3%
680221	Mermer, traverten ve su mermeri; yontulmaya veya inşaata elverişli (basitçe kesilmiş veya yontulmuş, yüzeyleri düz ve yassı olanlar)	86,880	77,496	89.2%
680291	Mermer, traverten ve su mermeri; parlatılmış, dekore edilmiş veya başka şekilde işlenmiş	23,136	14,005	60.5%
680223	Granit; yontulmaya veya inşaata elverişli (basitçe kesilmiş veya yontulmuş, yüzeyleri düz ve yassı olanlar)	9696	92	0.9%
680293	Granit; parlatılmış, dekore edilmiş veya başka şekilde işlenmiş	5456	106	1.9%
680299	Diğer taşlar; parlatılmış, dekore edilmiş veya başka şekilde işlenmiş	3958	253	6.4%
680292	Diğer kalkerli taşlar; parlatılmış, dekore edilmiş veya başka şekilde işlenmiş	1714	157	9.2%
680229	Diğer taşlar; yontulmaya veya inşaata elverişli (basitçe kesilmiş veya yontulmuş, yüzeyleri düz ve yassı olanlar)	1479	1474	99.7%
680210	Tabii taşlardan karo, küp, vb. eşya (geniş yüzü, kenarı < 7cm olan kare içine girebilecek), suni olarak boyanmış granül, küçük parça ve tozlar	801	62	7.7%
680300	İşlenmiş kayagan taşı ve kayagan taşından veya aglomere kayagan taşından eşya	685	290	42.3%
680100	Tabii taşlardan kaldırım taşları ve kaldırım kenar taşları ile döşeme taşları (kayagan taşından olanlar hariç)	477	461	96.6%

Kaynak Trademap (01/06/2026)

## 2.4 Doğal Taşlar Sektöründe Irak'ın En Fazla İhracat Yaptığı Ürünler

Irak'ın doğal taş sektöründe kayda değer bir ihracatı bulunmamakta olup 2024 yılı içerisinde 680221 - Mermer, traverten ve su mermeri; yontulmaya veya inşaata elverişli (basitçe kesilmiş veya yontulmuş, yüzeyleri düz ve yassı olanlar) kaleminden 120 bin ABD doları Özbekistana ihracat yaptığı kayıtlara geçmiştir.

Yine 2024 yılı içerisinde Hollanda'ya da 11 bin dolar işlenmiş 4 bin dolar ham/blok olmak üzere 15 bin dolar ihracat yaptığı verisi kaynaklarda mevcuttur.

Irak'tan ülkemize ise 680221 kaleminden 2023 yılı içerisinde 20 bin dolar 2024 içerisinde ise 14 bin dolar ihracat yapıldığı verisi mevcuttur. 2025 yılı için kayıtlara yansayan bir ihracat verisi bulunmamaktadır.

Kaynak Trademap (01/06/2026)

## 3. Doğal Taşlar Sektöründe Ülkemizden İhracat (Değer ve Miktar)

### 3.1 Sektörde Ülkemizin Irak'a İhracatı (1.000 \$)

	Gümrük Tarife Kodu	Ürün Adı	2021	2022	2023	2024	2025
1	680221	Mermer, traverten ve su mermeri; yontulmaya veya inşaata elverişli (basitçe kesilmiş veya yontulmuş, yüzeyleri düz ve yassı olanlar)	86,952	93,724	79,610	78,490	77,496
2	680291	Mermer, traverten ve su mermeri; parlatılmış, dekore edilmiş veya başka şekilde işlenmiş	8,824	11,526	19,891	19,290	14,005
3	680229	Diğer taşlar; yontulmaya veya inşaata elverişli (basitçe kesilmiş veya yontulmuş, yüzeyleri düz ve yassı olanlar)	939	788	1,875	2,192	1,474
4	680100	Tabii taşlardan kaldırım taşları ve kaldırım kenar taşları ile döşeme taşları (kayagan taşından olanlar hariç)	121	513	514	391	461
5	251690	Yontulmaya veya inşaata elverişli diğer taşlar	113	321	546	552	397

6	680300	İşlenmiş kayagan taşı ve kayagan taşından veya aglomere kayagan taşından eşya	322	360	72	105	290
7	680299	Diğer taşlar; parlatılmış, dekore edilmiş veya başka şekilde işlenmiş	169	234	256	858	253
8	680292	Diğer kalkerli taşlar; parlatılmış, dekore edilmiş veya başka şekilde işlenmiş	16	231	44	160	157
9	251612	Granit; testere ile blok veya kalın dilimler halinde kesilmiş	11	81	79	97	148
10	680293	Granit; parlatılmış, dekore edilmiş veya başka şekilde işlenmiş	523	542	290	914	106
		<b>TOPLAM</b>	98,371	108,646	103,858	103,300	94,965

Kaynak Trademap (01/06/2026)

#### 4. Doğal Taşlar Sektöründe İhracat Yoluyla Irak Pazarına Giriş

##### 4.1 Sektör İçin Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler

Irak doğal taş pazarına giriş yapmayı planlayan firmalar açısından hedef bölge ve şehir seçimi büyük önem taşımaktadır. Ülkede doğal taş tüketimi nüfus yoğunluğu, inşaat faaliyetleri, kamu yatırımları, gelir düzeyi ve ticari hareketliliğe bağlı olarak şehirler arasında önemli farklılıklar göstermektedir. Bu nedenle Irak pazarı tek bir bütün olarak değil, farklı özelliklere sahip alt pazarlar şeklinde değerlendirilmelidir.

Bağdat, yaklaşık 8 milyonu aşan nüfusu ve ülkenin siyasi, ekonomik ve ticari merkezi olması nedeniyle doğal taş sektörünün en büyük pazarıdır. Kamu binaları, üniversiteler, hastaneler, oteller, alışveriş merkezleri ve konut projeleri açısından en yüksek talep bu şehirde oluşmaktadır. Doğal taş ihracatçılarının Irak pazarına giriş stratejilerinde Bağdat genellikle ilk hedef şehir olarak değerlendirilmektedir.

Erbil, özellikle yüksek gelir gruplarına yönelik konut projeleri, alışveriş merkezleri, oteller ve özel sektör yatırımları nedeniyle doğal taş sektöründe stratejik öneme sahiptir. İKBY'nin ekonomik merkezi olan şehirde ithal mermer ve granit kullanım oranı ülke ortalamasının üzerindedir. Türk firmalarının Irak'taki en güçlü ticari ağlarından biri Erbil'de bulunmaktadır.

Süleymaniye, Erbil kadar büyük olmasa da orta ve üst gelir grubuna yönelik konut projeleri ile dikkat çekmektedir. Şehirde doğal taş kullanımı özellikle villa projelerinde ve ticari yapılarda yaygındır.

Basra, Irak'ın Basra Körfezi'ne açılan kapısı olması nedeniyle stratejik öneme sahiptir. Liman bağlantıları sayesinde ithal ürünlerin ülkeye giriş noktalarından biridir. Petrol sektöründen kaynaklanan gelir düzeyi ve ticari hareketlilik nedeniyle yüksek kaliteli doğal taş ürünlerine yönelik talep bulunmaktadır.

Necef ve Kerbela, dini turizm merkezleri olmaları nedeniyle doğal taş sektörü açısından özel bir konuma sahiptir. Dini yapılar, oteller, misafirhaneler ve çevre düzenleme projelerinde doğal taş kullanımı oldukça yaygındır.

Musul ve Ninova Bölgesi, yeniden yapılanma projeleri nedeniyle gelecek dönemde önemli fırsatlar sunabilecek bölgeler arasında değerlendirilmektedir.

Kısa ve orta vadede en yüksek potansiyele sahip şehirler Bağdat, Erbil ve Basra olarak öne çıkmaktadır. Süleymaniye, Necef ve Kerbela ise belirli ürün gruplarında önemli niş pazar fırsatları sunmaktadır. Irak pazarına girişte ilk aşamada Erbil ve Bağdat'ta güçlü distribütörler veya ithalatçılar ile iş birliği kurulması, ardından Basra ve diğer şehirlerde proje bazlı büyüme stratejisi uygulanması en uygun yaklaşım olarak değerlendirilmektedir.

## 4.2 Sektörde Önde Gelen Firmalar ve Pazarın Yapısı

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

-Irak Sanayi Odaları Federasyonu

Tel: +964 773 033 8799

E-posta: [info@ifi-iraq.com](mailto:info@ifi-iraq.com)

İnternet Sayfası: <https://ifi-iraq.com>

- Irak Ticaret Odaları Federasyonu

Tel: +964 772 188 8944

E-posta: [info@ficc.org.iq](mailto:info@ficc.org.iq)

İnternet Sayfası <https://-ficc.org.iq>

-Kürt Bölgesel Yönetimi Yatırım Kurulu

Doğrudan sektör birliği olmamakla birlikte taş ocakları, mermer işleme tesisleri ve yatırım projeleri hakkında bilgi sağlayabilen önemli bir kuruluştur.

İnternet Sayfası: [investpromo.gov.krd](http://investpromo.gov.krd)

E-posta: [info@investpromo.gov.krd](mailto:info@investpromo.gov.krd)

- Irak Müteahhitler Birliği (Iraqi Contractors Union)

İnternet Sayfası: <https://icf.org.iq/>

Email: [info@icf.org.iq](mailto:info@icf.org.iq)

Telefon numarası: +964 773 803 1207

-Musul Ticaret Odası

Tel: +964 772 414 0394

E-posta: [mcc19262017@yahoo.com](mailto:mcc19262017@yahoo.com)

İnternet Sayfası: [www.mcoc.org.iq](http://www.mcoc.org.iq)

[www.facebook.com/mosulchamber](http://www.facebook.com/mosulchamber)

-Kerkük Ticaret Odası

Tel: +964 770 130 3000

E-posta: [kirkukofchamber@yahoo.com](mailto:kirkukofchamber@yahoo.com)

İnternet Sayfası: <https://www.kirkukchamber.org/>

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100063668336098>

-Bağdat Ticaret Odası

Tel: +964 771 881 0607

E-posta: [info@baghdadchamber.com](mailto:info@baghdadchamber.com) [info@bcc.iq](mailto:info@bcc.iq)

İnternet Sayfası: <https://bcc.iq/> <https://www.facebook.com/bcc.iq/>

-Basra Ticaret Odası

Tel: +964 782 848 8804 +964 790 245 7869

E-posta: [info@basrachamber.iq](mailto:info@basrachamber.iq)

İnternet Sayfası: <https://basrachamber.iq/> <https://www.facebook.com/basrachamber>

-Babil Ticaret Odası

Tel: +964 770 371 6581 +964 780 110 8939

E-posta: [huseinalhameeri@yahoo.com](mailto:huseinalhameeri@yahoo.com)

İnternet Sayfası: <https://www.facebook.com/babylon.chamber49>

-Nasiriye Ticaret Odası

E-posta: [nassiriyahcoc@yahoo.com](mailto:nassiriyahcoc@yahoo.com)

İnternet Sayfası:

-Kerbela Ticaret Odası

Tel: +964 781 190 3120

E-posta: [info@k-coc.org](mailto:info@k-coc.org)

İnternet Sayfası: <http://www.k-coc.org/> <https://www.facebook.com/KarbalaCOC>

-Nejef Ticaret Odası

Tel: +964 785 566 7755

E-posta: [info@najafchamber.com](mailto:info@najafchamber.com)

İnternet Sayfası: <http://www.najafchamber.com/>

<https://www.facebook.com/najafgorfa>

-Anbar Ticaret Odası

Tel: +964 790 218 2410

E-posta: [anbarchamber@gmail.com](mailto:anbarchamber@gmail.com)

İnternet Sayfası: <https://www.facebook.com/cocanbar>

-Müsenna Ticaret Odası  
Tel: +964 772 338 5335  
İnternet Sayfası: <https://www.facebook.com/chamberalmuthana>

-Diyala Ticaret Odası  
Tel: +964 770 275 4546  
E-posta: [diyala.chambers@gmail.com](mailto:diyala.chambers@gmail.com)  
İnternet Sayfası: <https://www.facebook.com/tijaradiyala>

-Vasit Ticaret Odası  
Tel: +964 780 776 2365  
E-posta: [info@wasitchmber.org](mailto:info@wasitchmber.org) [alkut.commerce@yahoo.com](mailto:alkut.commerce@yahoo.com)  
İnternet Sayfası: <http://www.wasitchamber.org/>  
<https://www.facebook.com/wasitchamber>

-Ninova Sanayi Odası  
Tel: +964 773 697 1109 +964 774 811 3281  
E-posta: [ic.nineveh@gmail.com](mailto:ic.nineveh@gmail.com) [ic.nineveh@yahoo.com](mailto:ic.nineveh@yahoo.com) [ninawa@ifi-iraq.com](mailto:ninawa@ifi-iraq.com)  
İnternet Sayfası: <https://www.facebook.com/profile.php?id=61573947654670>

-Erbil Ticaret ve Sanayi Odası  
Tel: +964 750 735 8937  
E-posta: [info@erbilchamber.com](mailto:info@erbilchamber.com) [erbilchamberofcommerce@yahoo.com](mailto:erbilchamberofcommerce@yahoo.com)  
İnternet Sayfası: [ncindustry.org](http://ncindustry.org)  
<https://www.erbilchamber.org>

Irak'taki müteahhitlik ve inşaat sektörü kuruluşları doğal taş sektörünün en önemli müşteri kitlesini temsil etmektedir. Doğal taş tedarikçileri için önemli bağlantı kaynaklarıdır.

#### 4.2.2 İthalatçı Firma Bilgisi Alınabilecek Açık Kaynaklar

Irak'ta açık kaynaklardan sınırlı sayıda firma bilgisine ulaşılabilmektedir. Firmalarımızın Ticaret Bakanlığımızın “Müşavire Danışın” (<https://musaviredanisin.ticaret.gov.tr/>) uygulamasından potansiyel ithalatçı firmaların listelerini talep etmeleri etkili bir yol olacaktır. Diğer yandan yaygın olarak kullanılan firma arama siteleri de bulunmaktadır.

- [Dalil Iraq Business Directory](https://daliliraq.com/) (<https://daliliraq.com/>)
- [Yellow Pages](http://www.yq.iq/) (<http://www.yq.iq/>)

### 4.3 Sektörün İthalatında Zorunlu Belgeler

Irak'a mermer, granit, traverten ve diğer doğal taş ürünlerinin ihracatında, ürünün niteliğine ve giriş yapılacak bölgeye bağlı olarak çeşitli belge ve dokümanların ibraz edilmesi gerekmektedir. Merkezi Irak Hükümeti kontrolündeki bölgeler ile IKBY uygulamaları arasında zaman zaman farklılıklar bulunabilmekle birlikte, aşağıdaki belgeler genel olarak ithalat işlemlerinde talep edilmektedir.

*Ticari Fatura (Commercial Invoice)*, Irak'a yapılan tüm doğal taş ihracatlarında temel belgedir. Ürün tanımı, miktarı, birim fiyatı, toplam tutar, ihracatçı ve ithalatçı bilgileri ile teslim şekli gibi bilgileri içermelidir.

*Menşe Şahadetnamesi (Certificate of Origin)*, ürünün üretildiği ülkeyi gösteren zorunlu belgelerden biridir. Doğal taş ürünlerinde menşe bilgisi özellikle önem taşımaktadır. Belgenin ilgili ticaret odası tarafından onaylanmış olması beklenmektedir.

*Paketleme Listesi (Packing List)*, sevkiyata konu ürünlerin koli, sandık, palet veya blok bazında detaylarını göstermektedir. Ürünlerin ölçüleri, ağırlıkları ve paketleme bilgileri bu belgede yer almaktadır.

*Konşimento veya Taşıma Belgesi (Bill of Lading / CMR)*, taşıma türüne bağlı olarak düzenlenmektedir. Karayolu taşımalarında CMR, denizyolu taşımalarında ise konşimento kullanılmaktadır.

*Gümrük Beyannamesi* ve İhracat Evrakları, Türkiye'den yapılan ihracat işlemlerinde standart olarak düzenlenmektedir. Irak gümrük makamları tarafından gerektiğinde incelenebilmektedir.

Belirli ürün gruplarında ve dönemsel uygulamalara bağlı olarak *Uygunluk Belgesi (Certificate of Conformity)* talep edilebilmektedir. Irak Merkezi Standardizasyon ve Kalite Kontrol Kurumu (COSQC) tarafından yürütülen uygunluk değerlendirme sistemi kapsamında bazı ürünlerde sevk öncesi inceleme veya uygunluk doğrulaması gerekebilmektedir.

Doğal taş ürünlerinde teknik özelliklerin talep edildiği büyük projelerde ürün spesifikasyonları, laboratuvar test sonuçları, kalite belgeleri ve teknik veri sayfaları da istenebilmektedir. Özellikle kamu projeleri ve büyük müteahhitlik projelerinde bu tür belgelerin önemi artmaktadır.

Irak'a ihracat yapan firmaların sevkiyat öncesinde ithalatçı firma ve gümrük müşavirleri ile birlikte güncel belge gerekliliklerini teyit etmeleri tavsiye edilmektedir. Uygulamalar dönemsel olarak değişebildiğinden güncel mevzuatın kontrol edilmesi önem taşımaktadır.

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

Irak'a doğal taş ürünleri (mermer, granit, traverten, blok taş ve işlenmiş doğal taşlar dahil) ihracatında sevk öncesi inceleme uygulamaları dönemsel olarak değişebilmektedir. Irak'ta ürün güvenliği ve standartlardan sorumlu kurum *Central Organization for Standardization and Quality Control (COSQC)* olup, bazı ürün gruplarında uygunluk değerlendirme süreçleri uygulanabilmektedir.

Doğal taş ürünleri genel olarak yüksek riskli tüketici ürünleri kategorisinde değerlendirilmediğinden, her sevkiyat için zorunlu ve sistematik bir sevk öncesi inceleme uygulaması bulunmamaktadır. Bununla birlikte kamu projeleri, altyapı projeleri, devlet ihaleleri veya özel teknik şartnameli projelerde ithalatçı tarafından ilave kalite belgeleri, test raporları veya uygunluk sertifikaları talep edilebilmektedir.

Irak Merkezi Hükümeti ile IKBY uygulamaları arasında zaman zaman farklılıklar oluşabilmektedir. Bu nedenle sevkiyat öncesinde ithalatçı firma ve gümrük müşavirleri aracılığıyla güncel uygulamaların teyit edilmesi önem taşımaktadır.

Irak'ın uygunluk değerlendirme programlarında geçmiş yıllarda çeşitli uluslararası gözetim kuruluşları görev almıştır. Bunlar arasında *SGS, Bureau Veritas, Intertek, TÜV Rheinland* ve *Cotecna* öne çıkmaktadır. Bu kuruluşlar uygunluk değerlendirmesi, ürün incelemeleri, laboratuvar testleri, teknik belge incelemeleri ve sevk öncesi denetim hizmetleri sunabilmektedir.

SGS, dünya çapında faaliyet gösteren en büyük gözetim ve sertifikasyon kuruluşlarından biridir. Uygunluk değerlendirmeleri, laboratuvar testleri ve sevk öncesi inceleme hizmetleri sağlamaktadır.

Bureau Veritas, Irak'ta çeşitli dönemlerde uygunluk değerlendirme programlarında görev almış önemli uluslararası kuruluşlardan biridir. Teknik inceleme, sertifikasyon ve ürün testleri alanında hizmet vermektedir.

Intertek, uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan uygunluk değerlendirme kuruluşlarından biridir. Teknik belge incelemeleri, ürün uygunluk kontrolleri ve sertifikasyon hizmetleri sunmaktadır.

TÜV Rheinland özellikle teknik ürünler ve endüstriyel ekipmanlar alanında faaliyet göstermektedir. Teknik uygunluk ve kalite değerlendirmeleri yapabilmektedir.

Cotecna ise birçok ülkede olduğu gibi Irak'ta da çeşitli gümrük ve uygunluk değerlendirme programlarında görev almış uluslararası gözetim şirketlerinden biridir.

Standart ticari sevkiyatlarda çoğu zaman ticari fatura, menşe şahadetnamesi, paketleme listesi ve taşıma belgeleri yeterli olmaktadır. Bununla birlikte proje bazlı alımlarda veya kamu projelerinde ek teknik belgeler, laboratuvar raporları veya uygunluk sertifikaları talep edilebilmektedir.

Özetle Irak'a doğal taş ithalatında sevk öncesi inceleme tüm sevkiyatlar için zorunlu bir uygulama değildir. Ancak proje bazlı gereklilikler ve dönemsel düzenlemeler nedeniyle ithalat öncesinde güncel mevzuatın kontrol edilmesi ve gerektiğinde yetkilendirilmiş gözetim kuruluşlarından destek alınması tavsiye edilmektedir.

#### 4.5 Sektördeki Önemli Fuarlar

Irak'ta yalnızca doğal taş sektörüne odaklanan özel bir fuar bulunmamakla birlikte, doğal taş, mermer, granit, traverten ve yapı malzemeleri sektörlerinin yoğun şekilde temsil edildiği çeşitli uluslararası fuarlar düzenlenmektedir. Bu fuarlar Irak pazarına giriş yapmak isteyen Türk doğal taş üreticileri ve ihracatçıları açısından önemli iş geliştirme platformlarıdır.

Erbil Build Expo, Irak'ın en büyük yapı ve inşaat fuarlarından biridir. Erbil'de düzenlenen fuar, doğal taş sektöründeki ithalatçılar, müteahhitler, proje geliştiriciler ve yapı malzemesi distribütörleri ile doğrudan temas kurulmasına olanak sağlamaktadır. Türk firmalarının en yoğun katılım gösterdiği fuarlar arasında yer almaktadır.

Iraq Build Expo, özellikle Bağdat ve merkezi Irak pazarına ulaşmak isteyen firmalar açısından önemli bir organizasyondur. Yapı malzemeleri, doğal taş, mermer, granit ve mimari ürünler fuarın önemli bölümlerini oluşturmaktadır. Fuar, yapı teknolojileri ve inşaat malzemeleri alanında faaliyet gösteren firmaları bir araya getirmektedir. Doğal taş sektöründeki üreticiler ve tedarikçiler için önemli iş bağlantıları kurulabilmektedir.

Project Iraq fuarı ise altyapı, inşaat ve büyük ölçekli projelere yönelik bir organizasyon olup doğal taş firmalarına müteahhitler ve proje geliştiriciler ile doğrudan temas kurma imkânı sunmaktadır.

Baghdad International Fair, Irak'ın en köklü genel ticaret fuarlarından biridir. Yapı malzemeleri ve doğal taş ürünleri de fuarda yer alan sektörler arasında bulunmaktadır.

2026-2027 döneminde düzenlenmesi beklenen başlıca fuarlar şunlardır:

<https://www.exhibitionstand.contractors/en/event/iraq>

##### ***Erbil Build Expo***

<https://erbilbuilding.com/>

Yer: Erbil International Fairground

Sıklık: Her yıl

Beklenen Dönem: Ağustos 2026 ve Mayıs 2027

##### ***Iraq Build Expo Bagdad***

<https://buildexpobaghdad.com>

Yer: Bağdat

Sıklık: Her yıl

Beklenen Dönem: Ağustos 2026 ve İlkbahar 2027

### ***Iraq Building Expo***

<https://iraqbuildingexpo.com/>

Yer: Bağdat veya Erbil (organizasyona göre değişebilir)

Sıklık: Her yıl

Beklenen Dönem: Sonbahar 2026 ve Sonbahar 2027

### ***Construct Iraq***

<https://www.constructiraq.net/>

Yer: Erbil

Sıklık: Her yıl veya dönemsel

Beklenen Dönem: Eylül 2026 ve 2027 organizasyon takvimine bağlı olarak

### ***Baghdad International Fair***

Yer: Bağdat Uluslararası Fuar Merkezi

Sıklık: Her yıl

Beklenen Dönem: Sonbahar 2026 ve Sonbahar 2027

Firmalarımız açısından öncelikli fuarların Erbil Build Expo ve Iraq Build Expo olduğu değerlendirilmektedir. Bu organizasyonlar hem IKBY hem de merkezi Irak pazarındaki ithalatçılar ve proje geliştiriciler ile doğrudan temas kurulmasını sağlamaktadır.

## **4.6 Sektörde İhale Yayınlayan Kamu Kurumları ile İlgili Bilgiler**

Irak doğal taş sektöründe kamu kaynaklı projeler, pazarın önemli talep kaynaklarından birini oluşturmaktadır. Kamu kurumları tarafından gerçekleştirilen hastane, üniversite, havaalanı, hükümet binaları, adliye sarayları, belediye projeleri, dini yapılar, altyapı tesisleri ve çevre düzenleme projelerinde doğal taş ürünleri yoğun şekilde kullanılmaktadır. Bu nedenle doğal taş ihracatçıları açısından kamu ihaleleri önemli bir iş geliştirme alanı oluşturmaktadır.

Irak'ta doğal taş ürünlerine yönelik alımlar doğrudan doğal taş ihalesi şeklinde yayımlanabildiği gibi, daha yaygın olarak inşaat ve altyapı projeleri kapsamında gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle doğal taş üreticileri ve ihracatçıları yalnızca mal alımı ihalelerini değil, aynı zamanda inşaat ve müteahhitlik projelerini de yakından takip etmelidir.

Irak Planlama Bakanlığı, Bayındırlık ve İskân Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Yükseköğretim Bakanlığı, Ulaştırma Bakanlığı ve yerel yönetimler doğal taş kullanımının yoğun olduğu projeler gerçekleştirmektedir. Ayrıca IKBY bünyesindeki kamu kurumları da önemli yatırım ve inşaat projeleri yürütmektedir.

Necef ve Kerbela gibi dini merkezlerde gerçekleştirilen türbe, cami, misafirhane ve çevre düzenleme projelerinde mermer ve doğal taş kullanımı oldukça yaygındır. Bunun yanında havaalanları, kamu binaları ve büyük altyapı projelerinde de doğal taş

ürünleri kullanılabilir.

Irak'ta kamu ihalelerinin takibi için çeşitli yöntemler bulunmaktadır. Merkezi hükümet kurumlarının yayımladığı ihale duyuruları ilgili bakanlıkların internet sitelerinde ve resmî duyuru platformlarında yayımlanabilmektedir. Ayrıca Irak Ticaret Odaları Federasyonu ve çeşitli kamu kurumlarının duyuruları da takip edilmelidir.

İKBY sınırları içerisindeki projeler için ilgili bakanlıkların ve yatırım kurumlarının internet siteleri önemli bilgi kaynaklarıdır. Özellikle Erbil ve Süleymaniye'deki yatırım projeleri doğal taş sektörüne önemli fırsatlar sunabilmektedir.

Uluslararası finans kuruluşları tarafından desteklenen projeler de doğal taş sektörü açısından fırsatlar yaratabilmektedir. Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler kuruluşları ve çeşitli kalkınma ajansları tarafından finanse edilen yeniden yapılanma projelerinde doğal taş ürünlerine ihtiyaç duyulabilmektedir.

Irak Business News, Trade.gov, sektör portalları ve uluslararası ihale veri tabanları da düzenli olarak takip edilmelidir. Ayrıca yerel distribütörler, müteahhitler ve proje geliştiriciler ile güçlü ilişkiler kurulması ihale fırsatlarına erken erişim sağlayabilmektedir.

#### **4.7 Irak'ın, Türkiye ve Diğer Ülkelerle STA/Tercihli Ticaret Anlaşmaları Hakkında Bilgi**

Türkiye ile Irak arasında şu anda yürürlükte olan bir serbest ticaret anlaşması (STA) ya da tercihli ticaret anlaşması (TTA) bulunmamaktadır. Bununla birlikte, iki ülke arasındaki ticaret, genel gümrük mevzuatları ve karşılıklı iş birliği anlaşmaları çerçevesinde sürdürülmektedir. Türkiye, Avrupa Birliği ile olan Gümrük Birliği nedeniyle birçok ülkeyle serbest ticaret anlaşmaları imzalamıştır, ancak Irak bu ülkeler arasında yer almamaktadır. Aynı şekilde, iki ülke arasında tercihli ticaret anlaşması da bulunmazken, son yıllarda ikili ilişkiler enerji, ulaştırma, tarım, su yönetimi, güvenlik ve ticaret alanlarında imzalanan iş birliği mutabakatları ile geliştirilmektedir.

2024 yılında Türkiye ve Irak, iki ülke ilişkilerini güçlendirmek amacıyla 26 farklı iş birliği anlaşması ve mutabakat zaptı imzalamıştır. Bu anlaşmalar doğrudan gümrük vergilerini indirme 12 gibi ticaret serbestliğini sağlamasa da, ikili ekonomik ilişkilerin daha kurumsal bir çerçeveye oturtulması açısından önem taşımaktadır. Irak henüz Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) üyesi değildir ve gözlemci statüsündedir. Bu durum da Irak'ın uluslararası ticaret sistemine entegrasyon sürecinin devam ettiğini göstermektedir.

Irak'ın Türkiye dışında birçok ülke ve bölgesel kuruluşla ticaret anlaşmaları bulunmaktadır. Ancak bu anlaşmaların bir kısmı askıya alınmış ya da sınırlı ölçüde uygulanmaktadır. Irak, 2000'li yılların başında Mısır, Suriye, Ürdün, Birleşik Arap Emirlikleri, Umman, Bahreyn, Tunus, Sudan ve Cezayir gibi Arap ülkeleriyle serbest ticaret anlaşmaları imzalamıştır. Bu anlaşmalar, karşılıklı olarak gümrük vergilerinin kaldırılmasını ve ticaretin serbestleştirilmesini amaçlamıştır. Ancak 2021 yılında Irak

hükümeti, bu anlaşmaların ülkeye olan etkilerini değerlendirmek üzere beş yıllık bir inceleme süreci başlatarak bu anlaşmaları geçici olarak askıya almıştır. Irak, ayrıca Büyük Arap Serbest Ticaret Bölgesi (GAFTA) üyesidir. GAFTA, Arap ülkeleri arasında gümrük vergilerinin kaldırılmasını hedefleyen bir ekonomik iş birliği yapısıdır. Irak, aynı zamanda Arap Ekonomik Birliği Konseyi'nin de üyesidir ve bu konsey aracılığıyla bölge ülkeleriyle ekonomik entegrasyonu teşvik etmektedir.

Avrupa Birliği ile Irak arasında 2012 yılında imzalanan Ortaklık ve İşbirliği Anlaşması (PCA), 2018 yılında yürürlüğe girmiştir. Bu anlaşma; ticaret, yatırım, hizmetler ve kamu alımları gibi çeşitli alanlarda iş birliğini kapsamaktadır. Ancak bu anlaşma, serbest ticaret anlaşması statüsünde değildir.

Irak, 2005 yılında Amerika Birleşik Devletleri ile bir Ticaret ve Yatırım Çerçeve Anlaşması (TIFA) imzalamıştır. Bu anlaşma, iki ülke arasındaki ticari ilişkileri geliştirmeyi amaçlamaktadır; ancak henüz tam olarak uygulanmaya başlamamıştır. Öte yandan Irak, 2004 yılından bu yana Dünya Ticaret Örgütü'nde (DTÖ) gözlemci statüsündedir ve tam üyelik süreci devam etmektedir. Bu süreç tamamlandığında, Irak'ın küresel ticaret sistemine entegrasyonu daha da artacaktır.

#### **4.8 Sektörde Standartlar**

Irak'a mermer, granit, traverten, doğal taş kaplama ürünleri ve diğer taş ürünlerinin ihracatında ürün kalitesi, teknik uygunluk ve ithalat mevzuatına ilişkin çeşitli standart ve kriterlere uyulması gerekmektedir. Irak'ta doğal taş sektörüne özgü kapsamlı bir ulusal standart sistemi bulunmamakla birlikte, kamu projelerinde ve özel sektör yatırımlarında uluslararası standartlar yaygın şekilde kullanılmaktadır.

Irak'ta ürün güvenliği ve kalite kontrolünden sorumlu kurum Central Organization for Standardization and Quality Control (COSQC) olup, belirli ürün gruplarında uygunluk değerlendirmeleri talep edebilmektedir. Doğal taş ürünlerinde genel olarak ürünün teknik özelliklerini, fiziksel dayanımını ve kullanım amacına uygunluğunu gösteren belgeler önem taşımaktadır.

Doğal taş ticaretinde uluslararası kabul gören ASTM, EN ve ISO standartları yaygın olarak kullanılmaktadır. Özellikle kamu projelerinde ve büyük müteahhitlik projelerinde bu standartlara uygunluk talep edilebilmektedir. Ürünlerin basınç dayanımı, su emme oranı, eğilme dayanımı, donma-çözülme direnci, aşınma direnci ve yüzey özellikleri gibi teknik kriterleri karşılaması beklenmektedir.

Mermer ve granit ürünlerinde ürün ölçülerinin doğruluğu, yüzey kalitesi, renk homojenliği, çatlak ve kusur oranları önemli değerlendirme kriterleri arasında yer almaktadır. Özellikle cephe kaplamalarında ve yüksek prestijli projelerde kalite kontrol süreçleri daha sıkı uygulanmaktadır.

Büyük ölçekli kamu projelerinde ve özel sektör yatırımlarında ürün teknik şartnameleri hazırlanmakta ve tedarikçilerden bu şartnamelere uygunluk talep

edilmektedir. Bu kapsamda laboratuvar test raporları, kalite kontrol belgeleri, teknik veri sayfaları ve gerektiğinde üçüncü taraf test sonuçları istenebilmektedir.

Doğal taş ürünlerinin etiketleme ve sevkiyat belgeleri de önem taşımaktadır. Ürünlerin menşe bilgileri, ürün tanımları, ölçüleri ve miktarlarının sevkiyat evrakları ile uyumlu olması beklenmektedir. Ticari fatura, menşe şahadetnamesi, paketleme listesi ve taşıma belgeleri standart ithalat evrakları arasında yer almaktadır.

Irak'ta gerçekleştirilen birçok uluslararası proje, Avrupa Birliği standartları (EN), Amerikan ASTM standartları veya proje bazlı özel teknik şartnameler kullanılarak yürütülmektedir. Bu nedenle Türk üreticilerin uluslararası standartlara uygun üretim yapmaları önemli bir rekabet avantajı sağlamaktadır.

Sektörde uyulması gereken kriterler yalnızca ürün kalitesi ile sınırlı değildir. Teslimat süreleri, ürünlerin hasarsız sevki, ambalajlama kalitesi ve proje teknik gerekliliklerine uyum da müşteri değerlendirmelerinde önemli rol oynamaktadır.

#### **4.9 Etiketleme**

Irak'a ihraç edilen mermer, granit, traverten ve diğer doğal taş ürünlerinde etiketleme uygulamaları ürünün doğru tanımlanması ve gümrük işlemlerinin sorunsuz yürütülmesi açısından önem taşımaktadır. Doğal taş ürünlerinde ürün adı, taş türü, ölçüler, kalınlık bilgisi, miktar, menşe ülke, üretici veya ihracatçı bilgileri ve gerektiğinde parti numarası gibi bilgiler kullanılmaktadır.

Özellikle proje bazlı sevkiyatlarda her palet, kasa veya blok üzerinde ürünlerin tanımlanmasına yardımcı olacak işaretleme ve kodlama sistemleri uygulanmaktadır. Sevkiyat belgelerinde yer alan bilgiler ile ürün üzerindeki işaretleme uyumlu olması beklenmektedir. Kamu projelerinde ve büyük ölçekli yatırımlarda teknik şartnamelerde belirtilen ürün kodlarının ambalajlar üzerinde yer alması talep edilebilmektedir.

#### **4.10 Ambalajlama**

Doğal taş ürünlerinde ambalajlama ürünün hasarsız şekilde teslim edilmesi açısından kritik öneme sahiptir. Mermer ve granit plakalar genellikle ahşap kasalar içerisinde taşınmaktadır. Blok mermer ürünlerinde ise ürünler doğrudan yüklenebilmekle birlikte taşıma sırasında hareket etmelerini önleyici destek sistemleri kullanılmaktadır.

İşlenmiş ürünlerde ahşap sandıklar, paletler, köpük koruyucular, plastik ayırıcılar ve darbe önleyici malzemeler yaygın olarak kullanılmaktadır. Ahşap ambalaj malzemelerinin uluslararası ISPM 15 standartlarına uygun olması tercih edilmektedir. Özellikle uzun mesafeli taşımalarda ve liman operasyonlarında ürünlerin zarar görmemesi için güçlendirilmiş ambalajlama yöntemleri uygulanmaktadır.

Büyük projelerde ürünlerin montaj sırasına göre etiketlenmiş ve sınıflandırılmış şekilde ambalajlanması müşteriler tarafından tercih edilmektedir. Bu durum sahadaki uygulama sürecini kolaylaştırmaktadır.

#### **4.11 Lojistik**

Irak doğal taş sektöründe lojistik maliyetleri toplam maliyet yapısının önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Türkiye'den Irak'a yapılan doğal taş ihracatında en yaygın taşıma yöntemi karayoludur. Habur Sınır Kapısı sektör açısından en kritik geçiş noktasıdır.

Basra Limanı üzerinden gerçekleştirilen denizyolu taşımaları da özellikle ağır yükler ve büyük hacimli sevkiyatlar açısından kullanılmaktadır. Doğal taş ürünlerinin yüksek ağırlığı nedeniyle taşıma sırasında yük emniyeti büyük önem taşımaktadır. Araç içi sabitleme sistemleri, uygun yük dağılımı ve profesyonel yükleme operasyonları hasar riskini azaltmaktadır.

Projelere yönelik sevkiyatlarda teslimat süresi, ürün kalitesi kadar önemli bir rekabet unsuru olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle birçok ihracatçı firma Irak'ta stok noktaları oluşturarak veya yerel distribütörler aracılığıyla daha hızlı teslimat sağlamaya çalışmaktadır.

Irak doğal taş sektöründe etiketleme, ambalajlama ve lojistik uygulamaları yalnızca gümrük süreçlerinin değil aynı zamanda ürün kalitesinin korunması ve müşteri memnuniyetinin sağlanması açısından da büyük önem taşımaktadır. Özellikle proje bazlı satışlarda profesyonel ambalajlama ve lojistik yönetimi önemli rekabet avantajı sağlamaktadır.

#### **4.12 Dağıtım Kanalları**

Irak doğal taş sektöründe dağıtım kanalları, ürünün türüne, hedef müşteri kitlesine, proje büyüklüğüne ve satış modeline göre farklılık göstermektedir. Mermer, granit, traverten ve diğer doğal taş ürünlerinin nihai kullanıcıya ulaşmasında ithalatçılar, distribütörler, proje tedarikçileri, taş işleme atölyeleri, yapı malzemesi satıcıları ve müteahhitlik firmaları önemli rol oynamaktadır.

Irak pazarında en yaygın iş modeli, ihracatçı firmanın yerel bir ithalatçı veya distribütör aracılığıyla pazara giriş yapmasıdır. Bu modelde Türk doğal taş üreticisi ürünlerini Iraklı ithalatçıya satmakta, ithalatçı ise ürünleri ülke içerisindeki bayilere, yapı malzemesi satıcılarına, taş işleme tesislerine ve proje yüklenicilerine dağıtmaktadır. Bu yöntem özellikle pazara yeni giriş yapan firmalar açısından en düşük riskli iş modellerinden biri olarak değerlendirilmektedir.

İkinci yaygın model proje bazlı doğrudan satış modelidir. Bu modelde ihracatçı firma doğrudan müteahhitlik şirketleri, proje geliştiricileri veya büyük yatırımcılar ile çalışmaktadır. Oteller, alışveriş merkezleri, havaalanları, hastaneler, üniversiteler ve büyük konut projeleri bu tür satışların yoğun olduğu alanlardır. Özellikle yüksek

kaliteli mermer ve granit ürünlerinde proje bazlı satışlar önemli bir pazar oluşturmaktadır.

Üçüncü iş modeli, yerel taş işleme tesisleri ile iş birliğine dayanmaktadır. Bazı Iraklı firmalar blok mermer veya yarı işlenmiş ürünleri ithal ederek yerel tesislerinde kesim, cilalama ve son işleme faaliyetleri gerçekleştirmektedir. Bu durumda ihracatçı ürünlerini doğrudan işleme tesislerine satmaktadır.

Perakende odaklı dağıtım modelinde ise ürünler yapı malzemeleri mağazaları, doğal taş showroamları ve dekorasyon merkezleri aracılığıyla son kullanıcılara ulaştırılmaktadır. Villa sahipleri, bireysel konut yatırımcıları ve küçük ölçekli müteahhitler genellikle bu kanalları kullanmaktadır. Özellikle Erbil, Bağdat ve Süleymaniye'de showroom bazlı satışlar yaygınlaşmaktadır.

Irak doğal taş pazarında distribütörlük sistemi önemli bir yere sahiptir. Birçok yabancı üretici belirli bölgeler için münhasır distribütörler ile çalışmaktadır. Bu distribütörler yalnızca satış değil, aynı zamanda lojistik, depolama, müşteri ilişkileri ve teknik destek hizmetleri de sunmaktadır.

Ürünlerin ihracatçıdan nihai tüketiciye ulaşımı genel olarak şu şekilde gerçekleşmektedir: Türk üretici veya ihracatçı firma ürünleri karayolu veya denizyolu ile Irak'a göndermekte, ürünler ithalatçı veya distribütör depolarına ulaşmakta, ardından proje yüklenicilerine, taş işleme tesislerine, yapı malzemesi satıcılarına veya doğrudan son kullanıcılara dağıtılmaktadır.

Büyük projelerde dağıtım zinciri daha kısa olabilmektedir. Özellikle otel, AVM veya kamu projelerinde ürünler çoğu zaman doğrudan proje sahasına sevk edilmektedir. Bu durumda aracı sayısı azalmakta ve ihracatçı firma ile proje yüklenicisi arasındaki ilişki daha güçlü hale gelmektedir.

Irak'ta başarılı bir dağıtım stratejisi oluşturmak isteyen Türk firmalarının Bağdat, Erbil ve Basra gibi ana merkezlerde güçlü ortaklar ile çalışmaları, yerel stok noktaları oluşturmaları ve proje geliştiriciler ile doğrudan ilişkiler kurmaları tavsiye edilmektedir.

Sonuç olarak sektördeki dağıtım yapısı büyük ölçüde ithalatçı-distribütör ağı, proje bazlı satışlar ve yapı malzemeleri ticareti üzerine kuruludur. Pazara girişte doğru iş modeli seçimi, ürün kalitesi kadar önemli bir başarı faktörü olarak değerlendirilmektedir.

#### **4.13 E-Ticaret**

Irak'ta gelişmekte olan altyapı ile birlikte başta bankacılık ve finans olmak üzere hizmetler sektörü de hızla gelişmektedir. Lojistik altyapının ve finansal sistemlerin gelişmesi de e-ticaretin ülkede yaygınlaşmasını beraberinde getirmektedir. Konuya ilişkin olarak Erbil Ticaret Ataşeliğimizce yapılan araştırmada; 2024 yılında Irak'ta e-ticaret hacminin toplam ticarete oranının sadece %4,2 olarak gerçekleşmiş olduğu, e-ticaret pazarındaki gelirin 2024 yılında 3,7 milyar ABD doları olarak gerçekleştiği görülmüştür. Kullanıcı sayısı ise 9,7 milyon olarak kaydedilmiştir. Irak'ta e-ticaretin önümüzdeki 5 yıl içinde yıllık bileşik büyüme oranının %11,24 olması ve 2029 yılına gelindiğinde yıllık 6,36 milyar dolarlık bir pazar hacmine ulaşılması beklenmektedir. Ek olarak, e-ticaret pazarında 2024 yılındaki kullanıcı sayısının da 2029 yılında 13,2

milyona ulaşması beklenmektedir. Irak'ta kullanıcı penetrasyonu 2024 yılında %21,2 olarak kaydedilmiş olup, 2029 yılına kadar %26,1'e ulaşması ve kullanıcı başına ortalama gelirin 386,80 ABD doları olması beklenmektedir. Bu kapsamda, bankacılık ekosisteminin ve ödeme yöntemlerinin son yıllarda yaşanan görece istikrar ortamının da etkisiyle hızlı bir gelişme kaydettiği, genç nüfusun toplam nüfusa oranının yüksek olduğu, şehirleşme oranının hızlı bir şekilde tırmandığı ve en önemlisi Türk markası imajının son derece olumlu olduğu Irak'ta; ülkemizin e- ticaretten alabileceği payın yüksek olabileceği öngörülmektedir.

Ancak, ödeme sistemleri, lojistik altyapı ve tüketici güveni gibi alanlarda gelişmeler gerekmektedir. Yerel platformların ve dijital ödeme çözümlerinin yaygınlaşmasının, bu sektördeki büyümeyi destekleyeceği öngörülmektedir.

#### 4.13.1 Ülkedeki Pazaryerleri

Irak doğal taş sektöründe dijital ticaret kanalları son yıllarda gelişmekle birlikte, sektörün yapısı gereği satışların büyük bölümü hâlen geleneksel ticaret yöntemleri ve proje bazlı ilişkiler üzerinden gerçekleşmektedir. Mermer, granit, traverten ve diğer doğal taş ürünlerinin yüksek ağırlıklı, hacimli ve proje odaklı ürünler olması nedeniyle e-ticaret kanalları daha çok ürün tanıtımı, müşteri bulma ve teklif toplama amacıyla kullanılmaktadır.

Irak'ta doğal taş ürünlerinin doğrudan çevrimiçi satışının yapıldığı çok sayıda uzmanlaşmış platform bulunmamakla birlikte, yapı malzemeleri ve inşaat sektörüne yönelik dijital platformlar sektör açısından önem taşımaktadır. Özellikle ithalatçılar, müteahhitler, mimarlar ve proje geliştiriciler dijital platformlar üzerinden tedarikçi araştırması yapabilmektedir.

OpenSooq, Irak'ta en yaygın kullanılan çevrimiçi ticaret platformlarından biridir. Platformda yapı malzemeleri, dekorasyon ürünleri ve zaman zaman doğal taş ürünlerine ilişkin ilanlar yer alabilmektedir. Firmalar ürünlerini tanıtmak ve potansiyel müşterilere ulaşmak amacıyla bu platformu kullanabilmektedir.

Facebook, marketplace ve sosyal medya tabanlı satış kanalları Irak'ta oldukça yaygındır. Birçok doğal taş ithalatçısı, mermer showroomu ve yapı malzemesi firması ürünlerini sosyal medya hesapları üzerinden tanıtmakta ve müşteri talepleri toplamaktadır. Özellikle Facebook ve Instagram, ürün görsellerinin paylaşılması ve müşteri iletişiminin sağlanması açısından önemli araçlar haline gelmiştir.

B2B (işletmeden işletmeye) ticaret açısından Alibaba, Made-in-China, Global Sources ve TradeKey gibi uluslararası platformlar Iraklı ithalatçılar tarafından aktif olarak kullanılmaktadır. Iraklı alıcılar sıklıkla bu platformlar üzerinden Türk doğal taş üreticilerine ulaşmakta ve teklif talebinde bulunmaktadır.

Doğal taş sektöründe ürünlerin nihai satışı çoğu zaman çevrim içi ortamda tamamlanmamaktadır. Dijital platformlar daha çok ilk temasın kurulması, ürün kataloglarının paylaşılması, fiyat tekliflerinin alınması ve ticari görüşmelerin başlatılması amacıyla kullanılmaktadır. Nihai satışlar ise çoğunlukla doğrudan görüşmeler ve sözleşmeler aracılığıyla gerçekleştirilmektedir.

Irak'ta yapı malzemeleri ve doğal taş sektörüne yönelik dijitalleşmenin önümüzdeki yıllarda artması beklenmektedir. Özellikle genç nüfusun dijital platform kullanımının yaygınlaşması ve büyük şehirlerde e-ticaret altyapısının gelişmesi bu süreci desteklemektedir.

Yalnızca geleneksel satış yöntemlerine odaklanmak yerine dijital pazarlama faaliyetlerine yatırım yapılması önem taşımaktadır. İngilizce ve Arapça kataloglar, sosyal medya hesapları, çevrimiçi showroom uygulamaları ve B2B platformlardaki görünürlük çalışmaları Irak pazarındaki müşteri erişimini artırabilmektedir.

Irak doğal taş sektöründe e-ticaret kanalları henüz tam anlamıyla gelişmiş bir satış ağı oluşturamamaktadır. Bununla birlikte dijital platformlar müşteri bulma, marka tanıtımı ve iş geliştirme faaliyetleri açısından giderek daha önemli hale gelmektedir.

#### **4.13.2 En Çok Kullanılan Sosyal Medya Platformları**

Irak'ta GSM operatörlerinin yeterliliği ve hızı yetersiz görünse de sosyal medya kullanımı oldukça yaygındır. Dünyadaki genel trendin aksine Irak'ta devlet kurumları Facebook uygulamasını tercih etmektedir. Irak'ta Dijital Medya Merkezi'nin araştırmasına göre en yoğun olarak kullanılan uygulama Youtube olarak görülmektedir. Bunu 23.4 milyon kişi ile Tik -Tok ve yaklaşık 18 milyon kullanıcı ile Facebook takip etmektedir. 16 Milyon kullanıcı ile Snapchat uygulaması en çok kullanılan dördüncü uygulama olarak karşımıza çıkmaktadır. Instagram ve X'in kullanım oranı ise dünyadaki trende kıyasla daha düşük kalmaktadır.

Sosyal medya platformları, hemen hemen her kategoriden tüketim ürünlerinin tanıtımı ve satışı için önemli bir araç haline gelmiştir. Instagram, Tiktok ve Facebook gibi platformlar üzerinden yapılan satışlar toplam satışların önemli bir kısmını oluşturur ve bu platformlar üzerinde gerçekleştirilen satışlar her geçen gün artmaktadır.

Irak doğal taş sektöründe sosyal medya kullanımı son yıllarda önemli ölçüde artmış ve birçok firma için geleneksel reklam yöntemlerinin önüne geçmeye başlamıştır. Sektörün yapısı gereği sosyal medya doğrudan çevrimiçi satıştan çok müşteri bulma, marka bilinirliği oluşturma, referans projeleri tanıtma ve ticari ilişkiler geliştirme amacıyla kullanılmaktadır.

Irak'ta en yaygın kullanılan sosyal medya platformu Facebook'tur. Doğal taş ithalatçıları, mermer showroamları, granit satıcıları ve yapı malzemeleri firmaları ürünlerini tanıtmak, kampanyalarını duyurmak ve yeni müşterilere ulaşmak için Facebook sayfalarını aktif şekilde kullanmaktadır. Birçok müşteri ilk iletişimi Facebook üzerinden kurmakta ve daha sonra ticari görüşmeler farklı iletişim kanallarına taşınmaktadır.

Instagram özellikle üst gelir grubuna hitap eden projelerde önem kazanmaktadır. Lüks villa projeleri, oteller, alışveriş merkezleri ve prestijli ticari yapılarda kullanılan mermer ve granit uygulamaları görsel açıdan etkileyici içerikler oluşturduğu için Instagram etkili bir vitrin görevi görmektedir. Firmalar tamamlanmış projelerin

fotoğraflarını, yüksek kaliteli mermer uygulamalarını ve dekoratif taş çözümlerini paylaşarak marka algısını güçlendirmektedir.

WhatsApp Business Irak'ta doğal taş ticaretinin en önemli iletişim araçlarından biri haline gelmiştir. İthalatçılar, müteahhitler ve proje geliştiriciler ürün kataloglarını, fiyat tekliflerini, teknik çizimleri ve sevkiyat bilgilerini çoğu zaman WhatsApp üzerinden paylaşmaktadır. Bu nedenle hızlı geri dönüş sağlayabilen firmalar önemli avantaj elde etmektedir.

LinkedIn kullanımı diğer platformlara göre daha sınırlı olmakla birlikte büyük müteahhitlik firmaları, mimarlık ofisleri, yatırım şirketleri ve kurumsal alıcılar açısından önem taşımaktadır. Özellikle büyük ölçekli kamu projeleri ve ticari yatırımlara yönelik faaliyet gösteren firmalar LinkedIn üzerinden kurumsal görünürlük sağlamaktadır.

Doğal taş sektöründe en etkili sosyal medya içerikleri tamamlanmış proje fotoğrafları, öncesi-sonrası uygulama görselleri, cephe kaplamaları, merdiven uygulamaları, büyük ebatlı mermer plakalar, üretim tesislerinden görüntüler, sevkiyat videoları ve fuar katılım paylaşımlarıdır. Iraklı müşteriler ürün kataloglarından çok gerçek uygulama örneklerine önem vermektedir.

Sosyal medya aynı zamanda distribütör bulma ve yeni iş ortaklıkları geliştirme açısından da önemli bir araçtır. Birçok Iraklı ithalatçı ve yapı malzemesi firması yeni tedarikçilerini dijital platformlar üzerinden araştırmaktadır. Bu nedenle profesyonel sosyal medya hesapları ve güncel içerikler ihracatçılar için önemli bir güven unsuru oluşturmaktadır.

Sosyal medya artık yalnızca bir tanıtım aracı değil, müşteri kazanımı ve iş geliştirme süreçlerinin önemli bir parçası haline gelmiştir. Özellikle Facebook, Instagram ve WhatsApp platformları sektördeki firmaların dijital pazarlama faaliyetlerinin merkezinde yer almaktadır.

#### **4.13.3 Ticaretteki Gümrük Vergileri ve Muafiyetleri**

Irak'ta e-ticaret faaliyetleri, genel vergi düzenlemelerine tabidir. Irak'ta e-ticarette geçerli olan tek ve maktu vergi uygulaması bulunmamakta olup, klasik gümrük vergi beyanı şeklinde e-ticarette ithalat işlemleri gerçekleştirilmektedir. Ülke, hâlâ bir Katma Değer Vergisi (KDV) sistemi uygulamamakta olup, bunun yerine belirli ürün ve hizmetlere yönelik satış vergileri ve diğer dolaylı vergiler bulunmaktadır. E-ticaret yapan işletmelerin, bu vergileri ve gelir vergisi yükümlülüklerini dikkate alarak faaliyet göstermeleri önemlidir. Irak'ta 2019 yılında yürürlüğe giren gümrük tarifesi uyarınca gümrük vergileri ortalamam %5 ile %30 arasında değişmektedir. Gümrük vergisinin yanı sıra gümrük işlemlerinde belirli oranlarda gelir vergisi tahsil edilmektedir.

#### 4.13.4 E-Ticarete Yönelik Düzenlemeler

Irak, 2025 yılında e-ticaret sektörünü düzenlemek amacıyla yeni bir yasa kabul etmiştir. Bu yasa ile birlikte E-ticaret; çevrimiçi platformlar aracılığıyla gerçekleştirilen ticari işlemler olarak tanımlanmıştır. Yasa uyarınca çevrimiçi satış yapan işletmelerin, Irak Ticaret Bakanlığı'ndan e-ticaret lisansı alması gerekmektedir. Tüketicilerin haklarını korumak amacıyla, satıcıların kimlik bilgilerini, ürün detaylarını, teslimat sürelerini ve iade politikalarını açıkça belirtmeleri zorunlu kılınmıştır. Müşteri verilerinin korunması ve gizliliği konusunda satıcılara sorumluluklar getirilmiştir.

E-ticaret işlemlerinde elektronik imzaların ve belgelerin geçerliliği tanınmıştır. Elektronik belgeler, yasal işlemlerde delil olarak kabul edilebilmektedir.

E-ticaret yasası kapsamında, tüketicilerin korunması amacıyla reklam ve pazarlama faaliyetlerine yönelik düzenlemeler getirilmiştir. Yanıltıcı reklamlar ve tüketiciyi aldatıcı uygulamalar yasaklanmıştır.

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

Irak doğal taş sektöründe klasik tüketici ürünlerinde görülen e-ticaret lojistiği modelleri sınırlı olmakla birlikte, sektöre özel çeşitli lojistik hizmetleri sunulmaktadır. Mermer, granit, traverten ve diğer doğal taş ürünlerinin yüksek ağırlıklı, hacimli ve kırılabilir yapıları nedeniyle lojistik süreçler standart e-ticaret ürünlerinden farklı şekilde yönetilmektedir. Bu nedenle sektörde proje lojistiği, ağır yük taşımacılığı, depolama ve yerel dağıtım hizmetleri ön plana çıkmaktadır.

Doğal taş sektöründe en yaygın hizmet modeli proje lojistiğidir. Bu kapsamda lojistik firmaları ürünlerin üretim tesisinden alınması, ihracat işlemlerinin yürütülmesi, uluslararası taşıma organizasyonu, Irak gümrük işlemleri ve nihai proje sahasına teslimat süreçlerini tek paket halinde yönetebilmektedir. Özellikle büyük inşaat projelerinde bu hizmetler yaygın olarak kullanılmaktadır.

Ağır yük ve blok taş taşımacılığı doğal taş sektörüne özgü önemli hizmet alanlarından biridir. Blok mermer ve büyük ebatlı taş ürünleri özel taşıma ekipmanları gerektirmektedir. Bu kapsamda lowbed taşımacılığı, ağır tonaj taşıma hizmetleri, vinç organizasyonları ve yük sabitleme sistemleri kullanılmaktadır. Türkiye-Irak hattında faaliyet gösteren birçok lojistik firması bu alanda uzmanlaşmıştır.

Depolama ve dağıtım hizmetleri de sektörde önemli bir yere sahiptir. Özellikle Bağdat, Erbil ve Basra gibi ticari merkezlerde faaliyet gösteren lojistik şirketleri açık stok sahaları, kapalı depolar, paletleme hizmetleri ve stok yönetimi çözümleri sunmaktadır. Bu sayede ithalatçılar ve distribütörler ürünlerini yerel pazara daha hızlı ulaştırabilmektedir.

Sektörde son kilometre teslimat hizmetleri daha sınırlı olmakla birlikte özellikle mutfak tezgâhları, dekoratif taş ürünleri ve küçük ebatlı kaplama ürünlerinde

kullanılabilmektedir. Yerel dağıtım şirketleri ürünleri son kullanıcıya veya uygulama sahasına teslim edebilmektedir.

Irak pazarında birçok müşteri DDP (Delivered Duty Paid) teslim şekline ilgi göstermektedir. Bu kapsamda bazı lojistik firmaları gümrük işlemleri, vergi ödemeleri, belge yönetimi ve iç nakliye hizmetlerini tek paket halinde sunabilmektedir. Bu model özellikle Irak pazarına yeni giriş yapan ihracatçılar açısından operasyonel kolaylık sağlamaktadır.

Dijital lojistik çözümleri de giderek yaygınlaşmaktadır. Büyük lojistik şirketleri GPS takip sistemleri, çevrim içi yük izleme platformları, elektronik evrak paylaşımı ve dijital teslimat teyit sistemleri sunmaktadır. Bu hizmetler özellikle yüksek değerli doğal taş sevkiyatlarında tercih edilmektedir.

Irak doğal taş sektöründe faaliyet gösteren başlıca uluslararası lojistik firmaları arasında DHL Global Forwarding, Kuehne + Nagel, DSV, DB Schenker, CEVA Logistics ve Aramex yer almaktadır. Ayrıca Agility Logistics, Move One ve çeşitli Türk-Irak hattında uzmanlaşmış kara nakliye şirketleri de sektörde aktif rol oynamaktadır.

#### 4.14 Özel Günler, Bayramlar v.b.

Resmi tatiller tabloda gösterilmiştir.

Irak'ta Resmi Tatil Tarihleri			
Tarih	Tatilin Adı	Süresi	Not
1 Ocak	Yeni Yıl	1 gün	
6 Ocak	Ordu Günü	1 gün	
21 Mart	Nevruz	1 gün	
1 Mayıs	İşçi Bayramı	1 gün	
14 Temmuz	Cumhuriyet Bayramı	1 gün	
3 Ekim	Kurtuluş Günü	1 gün	
10 Aralık	DAEŞ'e Karşı Zafer Günü	1 gün	
25 Aralık	Noel Bayramı	1 gün	Hristiyanlar için 3 gün
1 Muharrem	Hicri Yılbaşı	1 gün	Hicri takvime göre
10 Muharrem	Aşure günü	1 gün	Hicri takvime göre
12 Rabiülevvel	Kutlu Doğum Günü	1 gün	Hicri takvime göre
1 Şevval	Ramazan Bayramı	3 gün	Hicri takvime göre
10 Zilhicce	Kurban Bayramı	4 gün	Hicri takvime göre

5.

Kamu kurumlarında mesai saat 13:00 ila 15:00 arasında bitmektedir. Özel sektörde ise bu saatler biraz daha esnemektedir. IKBY'nin resmi tatillerine hükümet sitesinden ulaşılabilir. (<https://gov.krd/calendar-2026/>).

#### 4.15 Tanıtım ve Pazarlama

Irak doğal taş sektöründe ürün tanıtımı ve pazarlama faaliyetleri, geleneksel ticaret yöntemleri ile dijital pazarlama araçlarının birlikte kullanıldığı bir yapı göstermektedir. Sektörün proje bazlı karakteri nedeniyle pazarlama faaliyetleri yalnızca son tüketicilere değil, aynı zamanda ithalatçılara, müteahhitlik firmalarına, mimarlık ofislerine, yatırımcılara ve kamu kurumlarına da yönelmektedir.

Sektörde en yaygın tanıtım yöntemlerinden biri uluslararası fuarlara katılımıdır. Erbil Build Expo, Iraq Build Expo ve Baghdad International Fair gibi organizasyonlar doğal taş üreticileri açısından önemli tanıtım platformlarıdır. Firmalar bu etkinliklerde ürün numunelerini sergilemekte, yeni müşteri bağlantıları kurmakta ve distribütör arayışlarını sürdürmektedir.

Showroom ve teşhir alanları da pazarlamada önemli rol oynamaktadır. Özellikle Erbil, Bağdat ve Basra'da faaliyet gösteren mermer showroamları, müşterilerin ürünleri fiziksel olarak incelemesine olanak sağlamaktadır. Büyük ebatlı mermer plakalar, cephe kaplama örnekleri ve tamamlanmış proje görselleri satış sürecini desteklemektedir.

Referans projeler doğal taş sektöründeki en etkili pazarlama araçlarından biridir. Oteller, alışveriş merkezleri, kamu binaları, havaalanları ve lüks konut projelerinde kullanılan ürünlerin görselleri potansiyel müşteriler üzerinde güven oluşturmaktadır. Bu nedenle birçok firma referans projelerini kataloglarında ve dijital platformlarında ön plana çıkarmaktadır.

Dijital pazarlama faaliyetleri son yıllarda giderek önem kazanmaktadır. Firmalar internet siteleri, çevrimiçi kataloglar ve sosyal medya hesapları aracılığıyla ürünlerini tanıtmaktadır. Özellikle Facebook, Instagram ve WhatsApp Business Irak pazarında yaygın olarak kullanılmaktadır. Ürün fotoğrafları, uygulama örnekleri, üretim görüntüleri ve sevkiyat videoları müşterilerin ilgisini çekmektedir.

B2B platformları da önemli pazarlama araçları arasında yer almaktadır. Alibaba, Made-in-China, Global Sources ve TradeKey gibi platformlar Iraklı ithalatçıların yeni tedarikçilere ulaşmasında kullanılmaktadır. Türk doğal taş üreticileri bu platformlar aracılığıyla teklif talepleri alabilmektedir.

Sektörde katalog ve numune gönderimi halen önemini korumaktadır. Özellikle büyük projelerde mimarlık ofisleri ve proje geliştiricileri ürün numunelerini incelemek istemektedir. Bu nedenle fiziksel numune gönderimi doğal taş sektöründe yaygın bir uygulamadır.

Müteahhitlik firmaları ve proje geliştiriciler ile doğrudan ilişkiler kurulması da önemli bir pazarlama yöntemidir. Irak'ta birçok doğal taş alımı doğrudan kamu kurumları tarafından değil, proje yüklenicileri tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle proje odaklı satış ve pazarlama faaliyetleri sektör açısından kritik öneme sahiptir.

Ürün tanıtımı ve pazarlaması; fuarlar, showroomlar, referans projeler, sosyal medya, dijital platformlar, numune gönderimleri ve proje bazlı ilişkiler üzerine kuruludur. Başarılı firmalar genellikle bu yöntemlerin birden fazlasını birlikte kullanarak pazardaki görünürlüklerini artırmaktadır.

#### 4.16 Sektörde Tüketici /Alıcı Tercihleri ve Son Trendler

Irak doğal taş sektöründe tüketici tercihleri son yıllarda değişen mimari anlayış, artan gelir seviyeleri, yeniden yapılanma projeleri ve uluslararası tasarım trendlerinin etkisiyle önemli dönüşümler göstermektedir. Özellikle büyük şehirlerde ve yüksek gelir grubuna yönelik projelerde doğal taş kullanımı yalnızca fonksiyonel bir yapı malzemesi olarak değil, aynı zamanda prestij ve estetik unsuru olarak da değerlendirilmektedir.

Irak pazarında en çok tercih edilen doğal taş türleri mermer ve granittir. Özellikle bej, krem, beyaz ve açık gri tonlarındaki mermerler hem konut hem de ticari projelerde yoğun talep görmektedir. Bu renklerin tercih edilmesinde bölgedeki mimari anlayışın yanı sıra sıcak iklim koşullarında ferah bir görünüm sağlamaları etkili olmaktadır.

Lüks konut projeleri, oteller ve alışveriş merkezlerinde ithal mermer kullanımı yaygınlaşmaktadır. Türk ve İtalyan mermerleri kalite algısı açısından güçlü bir konuma sahiptir. Tüketiciler yalnızca fiyatı değil, ürünün görünümünü, dayanıklılığını ve marka algısını da dikkate almaktadır.

Büyük ebatlı mermer plakalar son yıllarda yükselen trendler arasında yer almaktadır. Özellikle otel lobileri, villa girişleri ve prestijli ticari yapılarda geniş yüzeylerde kesintisiz görünüm sağlayan büyük ebatlı ürünler tercih edilmektedir. Bu eğilim doğal taş sektöründeki üretim ve işleme teknolojilerinin gelişmesiyle birlikte daha da güçlenmektedir.

Doğal taşın iç mekân dekorasyonunda kullanım alanları genişlemektedir. Mutfak tezgâhları, banyo kaplamaları, merdivenler, televizyon duvarları ve dekoratif yüzey uygulamaları tüketiciler arasında giderek daha popüler hale gelmektedir. Özellikle modern tasarımlarda doğal taşın ahşap ve metal ile birlikte kullanıldığı uygulamalar dikkat çekmektedir.

Cephe kaplamalarında da doğal taş kullanımına yönelik ilgi devam etmektedir. Dayanıklılık, prestij ve uzun ömür gibi avantajlar nedeniyle kamu binaları, oteller ve ticari yapılar doğal taş cephe kaplamalarını tercih etmektedir. Bu durum özellikle granit ve sert doğal taş ürünlerine olan talebi desteklemektedir.

Irak'ta sürdürülebilirlik ve çevresel duyarlılık kavramları henüz Avrupa pazarlarındaki kadar belirleyici olmasa da, uzun ömürlü ve bakım maliyetleri düşük ürünlere yönelik ilgi artmaktadır. Doğal taşın dayanıklılığı bu açıdan önemli bir avantaj olarak değerlendirilmektedir.

Dijitalleşme de tüketici davranışlarını etkilemektedir. Müşteriler ürün seçimi öncesinde internet siteleri, sosyal medya platformları ve çevrimiçi kataloglar üzerinden araştırma yapmaktadır. Tamamlanmış proje görselleri ve uygulama örnekleri satın alma kararları üzerinde önemli etkiye sahiptir.

Açık renkli mermerler, büyük ebatlı plakalar, yüksek kaliteli yüzey işlemleri ve proje bazlı özel üretim çözümleri Irak pazarında önemli fırsatlar sunmaktadır. Özellikle lüks konutlar, oteller ve kamu projeleri doğal taş tüketimindeki büyümenin temel kaynakları arasında yer almaktadır.

Tüketici tercihleri kalite, estetik görünüm, dayanıklılık ve prestij odaklı bir yapıya doğru evrilmektedir. Açık renkli mermerler, büyük ebatlı ürünler, modern iç mekân uygulamaları ve yüksek kaliteli ithal ürünler önümüzdeki dönemde de sektörün temel trendleri arasında yer almaya devam edecektir.

#### **4.17 Sektörde Vergiler**

Irak'ta doğal taş sektörü için yalnızca bu sektöre özgü özel bir vergi uygulaması bulunmamaktadır. Bununla birlikte mermer, granit, traverten ve diğer doğal taş ürünlerinin ithalatı, dağıtım ve satışı sırasında çeşitli vergi, harç ve maliyet unsurları ortaya çıkmaktadır. Doğal taş ticaretinde maliyet yapısı yalnızca vergilerden değil, lojistik, gümrükleme, depolama ve dağıtım giderlerinden de önemli ölçüde etkilenmektedir.

İthalat aşamasında karşılaşılan en önemli maliyet kalemi gümrük vergileridir. Irak'ta gümrük vergileri ürünün GTİP koduna ve ithal edildiği dönemde yürürlükte bulunan tarifelere göre değişebilmektedir. Doğal taş ürünlerinde uygulanan oranlar ürün türüne göre farklılık göstermekle birlikte genel olarak düşük ve orta seviyeli tarifeler uygulanmaktadır. Merkezi Irak Hükümeti ve IKBY uygulamaları arasında zaman zaman farklılıklar görülebilmektedir.

Irak'ta Irak Merkezi Hükümeti ile Kuzey Irak Bölgesel Yönetimi arasındaki anlaşmazlıklar veya ihtilaflar nedeniyle dış ticaret uygulamaları ve ortak gümrük kanunu/rejimi veya tarifesi uygulanamamaktadır. Kuzey Irak Bölgesel Yönetimi bazı ürünlerde Irak Merkezi Hükümetinin uyguladığı gümrük tarifelerinden farklı tarifeler, ithalat yasakları ve korunma önlemleri uygulayabilmektedir. Bazı ürünler için Habur Gümrük Kapısı/İbrahim Halil Gümrük Kapısında Irak'ın diğer gümrük kapılarından farklı bir gümrük rejimi veya gümrük vergileri uygulanabilmektedir. Dolayısıyla, eşyanın giriş ve varış yerine göre vergiler değişebilmektedir.

Gümrük işlemlerinde bir karışıklık ve belirsizlik varsa eşyanın tüm gümrük iş ve işlemleri ile gümrük yükümlülüğünün ithalatçı firmalara bırakılması son derece faydalı bir tercih ve davranış olacaktır. İhracat yapılmadan önce bu durumun netleştirilmesi gerekmektedir. Irak'a ihracatımızın çok büyük bölümü Habur Gümrük Kapısından yapılmaktadır. Bu kapının karşı tarafında ise Kuzey Irak Bölgesel Yönetimine bağlı İbrahim Halil Gümrük Kapısı vardır. Irak'taki gümrük tarifeleri açık kaynaklarda çok yer almamaktadır. Dolayısıyla, ihracat yapmadan önce güncel ve yeni

gümrük tarifelerini öğrenmek için İbrahim Halil Gümrük Müdürlüğünde iş takibi yapan tecrübeli, yetkili ve güvenilir bir gümrük müşavirlik firmasından destek ve bilgi almaları önerilir. Kuzey Irak Bölgesel Yönetiminden Irak Merkezi Hükümetine geçiş noktası Musul Barajı Gümrük Kontrol Noktasıdır. Kuzey Irak Bölgesel Yönetiminden Irak Merkezi Hükümetine bağlı Musul vilayetine geçiş noktası olan Musul Barajı Gümrük Kontrol Noktasında varsa ilave gümrük vergisinin kontrolü yapılır ve ödenmemiş ise tahsil edilir.

2010 tarihli ve 22 sayılı Gümrük Tarifeleri Kanunu çerçevesinde, ithal edilen eşyadan belirlenen gümrük tarifesine göre gümrük vergisi tahsil edilmektedir. Irak Bakanlar Kurulunun 28/10/2025 tarihli ve 957 sayılı Kararı uyarınca, 01/01/2026 tarihinden itibaren uygulanmak üzere veya geçerli olacak yeni Irak gümrük tarife cetveli uygulamaya geçmiştir. 01/01/2026 tarihinden itibaren uygulamaya konulan ve oldukça basit olan yeni Irak gümrük tarife cetvelinde; uluslararası ticarete konu edilen eşyaların sınıflandırılmasında temel alınan ve Dünya Gümrük Örgütü tarafından kullanılan Armonize Sistemdeki 20 ana bölümün esas alındığı, vergi oranlarının yükseltildiği, teminat uygulaması ve oranlarını gösteren ayrı bir tablonun yer aldığı, ayrıca söz konusu cetvelin, ayrıntılı gümrük fasılları ve Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu kodlarını içermediği ve kod içermeyen 97 satırdan oluştuğu, %5 ten %30'a kadar değişen oranlar olduğu görülmüştür. 2025 tarihli ve 957 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile 01 Ocak 2026 tarihinde yürürlüğe giren ve önemli gümrük vergisi artışlarını içeren yeni gümrük tarife cetvelinde; % 5, % 10, % 15 ve % 30 gibi dört farklı oranlarda gümrük vergileri veya tarifeleri belirlenmiştir.

Söz konusu yeni Irak gümrük tarife cetvelinde; mücevherlerin yer aldığı 13. Bölüm ve Fasil No:67 için tarife oranının % 15 olduğu görülmektedir. Bu bölümde yer alan doğal taşların da dahil olduğu *Taş, alçı, kaya yünü (asbest veya amianthus), mika veya benzer malzemelerden yapılmış eşyalar* % 15 oranında gümrük vergine tabidirler.

Gümrük vergilerine ek olarak ithalat sırasında çeşitli işlem ücretleri, gümrükleme hizmet bedelleri, liman veya sınır kapısı masrafları ve belge düzenleme ücretleri ortaya çıkabilmektedir. Özellikle karayolu ile gerçekleştirilen sevkiyatlarda sınır geçiş maliyetleri toplam maliyet yapısında önemli yer tutmaktadır.

Doğal taş ürünlerinde bazı dönemlerde yeniden yapılanma vergileri veya ithalat harçları gibi ek mali yükümlülükler de uygulanabilmektedir. Bu tür uygulamalar dönemsel olarak değişebildiğinden güncel mevzuatın takip edilmesi önem taşımaktadır.

Satış aşamasında Irak'ta Türkiye'deki KDV sistemine benzer kapsamlı bir katma değer vergisi sistemi bulunmamaktadır. Bu durum birçok sektörde olduğu gibi doğal taş ticaretinde de fiyat oluşumunu etkilemektedir. Bununla birlikte şirketlerin faaliyet gösterdikleri bölgeye ve ticari yapılarına bağlı olarak kurumlar vergisi ve çeşitli yerel yükümlülüklerle karşılaşmaları mümkündür.

#### 4.18 Sektöre Yönelik ve Genel Tarife Dışı Engeller

Irak doğal taş sektöründe gümrük vergileri kadar tarife dışı engeller de ticaret üzerinde önemli etkilere sahiptir. Tarife dışı engeller, doğrudan vergi veya gümrük vergisi niteliğinde olmayan ancak ithalat sürecini zorlaştırabilen, maliyetleri artırabilen veya ticaret akışını yavaşlatabilen uygulamaları ifade etmektedir. Türk doğal taş ihracatçıları açısından bu engellerin bilinmesi ve ihracat stratejilerinin buna göre oluşturulması önem taşımaktadır.

Sektörde karşılaşılan en önemli tarife dışı engellerden biri mevzuat ve uygulamalardaki değişkenliktir. Irak'ta ithalat prosedürleri, belge talepleri ve gümrük uygulamaları zaman zaman değişebilmektedir. Merkezi Irak Hükümeti ile IKBY arasındaki uygulama farklılıkları da ithalat süreçlerinin karmaşıklaşmasına neden olabilmektedir.

Belgelendirme ve uygunluk süreçleri de tarife dışı engeller arasında değerlendirilmektedir. Her ne kadar doğal taş ürünleri yüksek riskli ürün grubunda yer almasa da bazı kamu projelerinde veya özel şartnameli yatırımlarda teknik raporlar, laboratuvar testleri, kalite belgeleri ve uygunluk dokümanları talep edilebilmektedir. Bu durum özellikle küçük ve orta ölçekli ihracatçılar açısından ek maliyet yaratabilmektedir.

Gümrük işlemlerindeki gecikmeler de önemli bir engel oluşturmaktadır. Sınır kapılarında yaşanan yoğunluklar, belge kontrolleri, fiziki muayeneler ve idari süreçler teslimat sürelerini uzatabilmektedir. Doğal taş sektöründe proje takvimlerinin kritik öneme sahip olması nedeniyle bu tür gecikmeler ticari risk yaratabilmektedir.

Lojistik altyapı sorunları da sektörü etkileyen önemli tarife dışı engeller arasındadır. Özellikle ağır ve hacimli ürünlerin taşınmasında yol altyapısı, depolama imkânları ve iç dağıtım ağlarının yeterliliği önemli rol oynamaktadır. Bazı bölgelerde güvenlik ve ulaşım koşulları lojistik maliyetlerini artırabilmektedir.

Ödeme ve finansman süreçleri de zaman zaman ticaret üzerinde sınırlayıcı etki yaratabilmektedir. Uluslararası bankacılık işlemleri, akreditif süreçleri, finansal belge talepleri ve risk değerlendirmeleri özellikle büyük hacimli doğal taş ticaretinde dikkat edilmesi gereken konular arasında yer almaktadır.

Yerel iş yapma kültürü ve ticari ilişkiler de dolaylı bir tarife dışı engel olarak değerlendirilebilmektedir. Irak pazarında güvene dayalı ticari ilişkiler önemli yer tutmaktadır. Yerel ortaklar, distribütörler ve ithalatçılar ile güçlü ilişkiler kuramayan firmalar pazara girişte daha fazla zorluk yaşayabilmektedir.

Kamu ihaleleri ve büyük projelerde yerel referans beklentisi de sektörde karşılaşılan unsurlardan biridir. Birçok proje geliştiricisi ve müteahhit firma daha önce Irak'ta faaliyet göstermiş veya yerel referanslara sahip tedarikçileri tercih edebilmektedir. Bu durum pazara yeni giriş yapan firmalar için rekabet dezavantajı oluşturabilmektedir.

## 5 Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Fırsatlar

Irak doğal taş pazarı, Türk ihracatçıları açısından yalnızca mevcut satış hacmi bakımından değil, önümüzdeki yıllarda oluşabilecek yeni talep alanları bakımından da dikkat çekici bir fırsat alanı sunmaktadır. Ülkenin uzun yıllara yayılan yeniden yapılanma ihtiyacı, büyük şehirlerde artan konut ve ticari yapı yatırımları, kamu altyapı projeleri ve lüks gayrimenkul segmentindeki büyüme doğal taş ürünlerine yönelik talebi desteklemektedir. Mermer, granit, traverten ve diğer işlenmiş taş ürünleri Irak'ta hem işlevsel bir yapı malzemesi hem de prestij ve estetik unsuru olarak kullanılmaktadır. Bu nedenle pazarda yalnızca düşük fiyatlı ürünlere değil, kalite, görünüm, süreklilik ve proje desteği sağlayabilen tedarikçilere de ihtiyaç vardır.

Türkiye'nin bu pazardaki en önemli avantajı coğrafi yakınlıktır. Türk doğal taş üreticileri, Irak pazarına karayolu ile hızlı sevkiyat yapabilmekte ve özellikle Habur sınır kapısı üzerinden Erbil, Duhok, Musul ve Bağdat hattına rakip ülkelere kıyasla daha kısa sürede ulaşabilmektedir. Bu avantaj yalnızca navlun maliyetini düşürmekle kalmaz, aynı zamanda proje bazlı işlerde teslimat güvenilirliği sağlar. Doğal taş sektöründe malzemenin zamanında şantiyeye ulaşması çoğu zaman fiyat kadar önemli olduğundan, Türk firmaları hızlı üretim ve hızlı sevkiyat kabiliyetiyle pazarda güçlü bir konuma geçebilir.

Irak'ta yerel doğal taş üretimi bulunmakla birlikte, özellikle yüksek kaliteli işlenmiş mermer, granit, büyük ebatlı plakalar, özel yüzey işlemleri ve proje bazlı mimari uygulamalarda yerel kapasite sınırlıdır. Bu durum Türk ihracatçıları için önemli bir boşluk yaratmaktadır. Türkiye, dünya doğal taş ticaretinde güçlü bir üretici ve ihracatçı ülke olduğu için geniş renk, desen, kalite ve fiyat seçenekleri sunabilmektedir. Bej, krem, beyaz ve gri tonlardaki Türk mermerleri Irak mimari zevkine oldukça uygundur. Özellikle villa, otel, alışveriş merkezi, kamu binası, dini yapı ve lüks konut projelerinde Türk mermeri ve traverteni güçlü bir tercih alanı bulabilir.

Pazardaki bir diğer fırsat, Irak inşaat sektörünün farklı segmentlere ayrılmasıdır. Bağdat ve Basra gibi şehirlerde kamu ve ticari projeler öne çıkarken, Erbil ve Süleymaniye'de özel sektör yatırımları, villa projeleri ve üst gelir grubuna yönelik konutlar daha belirgin hale gelmektedir. Necef ve Kerbela ise dini turizm ve ibadet yapıları nedeniyle mermer ve doğal taş kullanımının süreklilik gösterdiği özel şehirlerdir. Bu çeşitlilik, Türk ihracatçılarına tek bir ürün stratejisi yerine şehir ve proje türüne göre farklı ürün konumlandırmaları yapma imkanı verir. Örneğin ekonomik projeler için standart ebatlı ve uygun fiyatlı kaplama ürünleri, lüks projeler için seçilmiş bloklardan üretilmiş büyük ebatlı plakalar, dini yapılar için dayanıklı ve açık tonlu mermerler sunulabilir.

Irak pazarında Türk ürünlerine yönelik kalite algısı da önemli bir fırsattır. Türk doğal taşları, İtalyan ürünlerine göre daha ulaşılabilir fiyatlı, Çin ve bazı düşük maliyetli Asya ürünlerine göre ise daha kaliteli ve güvenilir bir seçenek olarak algılanabilir. Bu orta-üst segment konumlandırma, Türk firmalarına fiyat rekabetine tamamen sıkışmadan satış yapma imkanı verir. Özellikle işlenmiş ürünlerde ölçü hassasiyeti, yüzey kalitesi, renk sürekliliği, paketleme standardı ve teknik destek gibi unsurlar Türk firmalarının değer önerisini güçlendirmektedir.

Büyük ölçekli yeniden yapılanma ve altyapı projeleri de doğal taş ihracatçıları için dolaylı fırsatlar yaratmaktadır. Irak'ta kamu binaları, hastaneler, üniversiteler, ulaşım yapıları, idari binalar ve kentsel dönüşüm projeleri doğal taş kullanımını artırabilecek alanlardır. Ayrıca Türkiye ile Irak arasında gelişen ekonomik ilişkiler, Türk müteahhitlik firmalarının Irak projelerinde daha görünür hale gelmesi ve altyapı yatırımlarındaki iş birliği olasılıkları, Türk doğal taş tedarikçileri için proje zincirine dahil olma fırsatı doğurabilir. Türk müteahhitlerinin yer aldığı projelerde Türk doğal taşının tercih edilmesi lojistik, iletişim ve kalite kontrol bakımından daha kolaydır.

Pazarda yalnızca ürün satışı değil, hizmet ve çözüm sunumu da önemli bir fırsat alanıdır. Irak'ta birçok alıcı ürün seçimi, teknik uygulama, kesim detayları, yüzey işlemi, montaj planı ve malzeme uyumu konusunda destek beklemektedir. Türk firmaları yalnızca mermer veya granit satıcısı olarak değil, proje çözüm ortağı olarak konumlanırsa daha yüksek katma değer elde edebilir. Özellikle otel, AVM, lüks konut ve kamu projelerinde teknik çizimlere uygun özel kesim, numune desteği, uygulama tavsiyesi ve sevkiyat planlaması sunabilen firmalar rakiplerinden ayrışabilir.

Dijital pazarlama ve sosyal medya kullanımı da Türk ihracatçıları için büyüyen bir fırsat alanıdır. Irak'ta Facebook, Instagram ve WhatsApp Business, yapı malzemeleri ve doğal taş ticaretinde aktif şekilde kullanılmaktadır. Iraklı ithalatçılar, mimarlar, müteahhitler ve son kullanıcılar ürünleri çoğu zaman önce görsel olarak değerlendirmekte, daha sonra satıcıyla iletişime geçmektedir. Bu nedenle Arapça ve İngilizce hazırlanmış kataloglar, tamamlanmış proje görselleri, büyük ebatlı plaka videoları, sevkiyat görüntüleri ve referans proje paylaşımları pazarda güven oluşturabilir. Türk firmalarının yalnızca fuar katılımına değil, dijital görünürlüğe de yatırım yapması önemlidir.

Fuarlar ve yerel temsilcilikler de pazar payını artırmak açısından kullanılacak önemli araçlardır. Erbil Build Expo, Iraq Build Expo ve Bağdat merkezli yapı fuarları, Türk firmalarının ithalatçılar, distribütörler, mimarlar ve proje sahipleri ile temas kurabileceği platformlardır. Ancak fuar katılımı tek başına yeterli değildir. Fuardan sonra yerel temsilciyle takip yapılması, numune gönderilmesi, fiyat tekliflerinin hızlı hazırlanması ve potansiyel müşterilere düzenli ziyaret yapılması gerekir. Irak pazarında ticari ilişki çoğu zaman güven ve yüz yüze temas üzerinden geliştiği için yerel ağ kurma çalışmaları satış başarısının temel koşullarından biridir.

Yerel distribütörlük ve stok modeli, Türk ihracatçıları için ayrı bir fırsat yaratmaktadır. Doğal taş ağır ve hacimli bir ürün olduğu için Iraklı alıcılar çoğu zaman hemen teslim edilebilen ürünleri tercih etmektedir. Erbil, Bağdat veya Basra'da güvenilir bir distribütörle stok bulundurmaya, küçük ve orta ölçekli siparişlerde ciddi rekabet avantajı sağlayabilir. Stoklu satış modeli, özellikle standart ebatlı plakalar, basamaklar, döşeme taşları, cephe kaplama ürünleri ve mutfak-banyo uygulamalarında daha hızlı satış döngüsü yaratır. Büyük projelerde ise stoklu çalışmak numune ve acil tamamlayıcı malzeme ihtiyacını karşılamada önemlidir.

Türk firmaları açısından bir diğer önemli fırsat, Irak'taki yerel işleme kapasitesinin sınırlı olması nedeniyle yarı işlenmiş ve işlenmiş ürünlerde katma değerli satış yapabilmektir. Blok taş satışında fiyat rekabeti daha sert olabilir; ancak cilalı plaka, ebatlanmış ürün, özel kesim, merdiven basamağı, cephe elemanı, tezgah plakası ve

proje bazlı paket ürünlerde daha yüksek marj elde etmek mümkündür. Bu nedenle pazara sadece ham blok veya düşük katma değerli ürünle değil, işlenmiş ürün ve proje hizmetiyle girmek daha sürdürülebilir bir strateji sunar.

Irak'ın farklı bölgelerindeki ithalat uygulamaları, gümrük süreçleri ve iş yapma kültürü karmaşık olsa da bu durum tecrübeli Türk firmaları için rekabet avantajına dönüşebilir. Piyasaya yeni giren bazı uzak ülke tedarikçileri lojistik, tahsilat, belge yönetimi ve yerel ilişki kurma konusunda zorlanırken, Türkiye'den Irak'a uzun yıllardır ticaret yapan firmalar bu süreçleri daha iyi yönetebilir. Özellikle güvenilir Iraklı ithalatçılarla çalışan, ödeme riskini kontrol eden ve gümrük-belge süreçlerini önceden planlayan firmalar pazarda daha kalıcı olabilir.

Irak doğal taş pazarı Türk ihracatçıları için çok katmanlı bir fırsat alanıdır. Bu fırsat yalnızca ürün fiyatına dayanmamaktadır; coğrafi yakınlık, hızlı teslimat, kalite algısı, ürün çeşitliliği, proje desteği, dijital görünürlük ve yerel iş ortaklıkları birlikte değerlendirildiğinde Türkiye'nin pazardaki konumu güçlenmektedir. En doğru strateji, Bağdat ve Erbil gibi merkezlerde güçlü distribütörlerle çalışmak, Basra ve güney şehirlerinde proje bazlı satış kanalları kurmak, Necef ve Kerbela gibi özel talep bölgelerinde mermer kaplama ve dini yapı projelerine odaklanmak ve tüm bu pazarlama faaliyetlerini profesyonel katalog, numune, sosyal medya ve fuar çalışmalarıyla desteklemektir. Bu yaklaşımı benimseyen Türk doğal taş firmaları Irak pazarında yalnızca kısa vadeli satış değil, uzun vadeli marka ve tedarikçi konumu elde edebilir.

## **6 Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Tehditler**

Irak doğal taş pazarı Türk ihracatçıları açısından önemli fırsatlar sunmakla birlikte, pazarda faaliyet göstermeyi zorlaştırabilecek çeşitli riskler ve tehditler de bulunmaktadır. Bu tehditlerin önemli bir bölümü doğrudan doğal taş sektöründen değil, Irak'ın ekonomik, siyasi, lojistik ve ticari yapısından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle pazara giriş stratejileri oluşturulurken yalnızca talep potansiyeline değil, aynı zamanda risk faktörlerine de dikkat edilmesi gerekmektedir.

Türk ihracatçıları açısından en önemli tehditlerden biri artan uluslararası rekabettir. Irak pazarında Türkiye uzun yıllardır güçlü bir konuma sahip olmakla birlikte son dönemde Çin, İran, Hindistan ve bazı Körfez ülkelerinden gelen ürünlerin pazardaki görünürlüğü artmaktadır. Özellikle düşük fiyatlı granit ve işlenmiş taş ürünlerinde Çinli üreticiler önemli bir rekabet unsuru oluşturmaktadır. Hindistan ise granit ürünlerinde güçlü bir tedarikçi konumundadır. Bu durum fiyat baskısını artırmakta ve kâr marjlarını daraltabilmektedir.

Pazardaki fiyat odaklı rekabet de önemli bir tehdit oluşturmaktadır. Irak'taki bazı alıcılar kalite, teknik destek ve uzun vadeli performans yerine kısa vadeli maliyet avantajlarına odaklanabilmektedir. Bu durum özellikle yüksek kaliteli ve katma değerli ürün üreten firmaların düşük maliyetli rakiplerle karşı karşıya kalmasına neden olmaktadır.

Siyasi ve idari belirsizlikler de ihracatçılar açısından önemli riskler yaratmaktadır. Merkezi Irak Hükümeti ile IKBY arasındaki uygulama farklılıkları, gümrük süreçlerinde meydana gelen değişiklikler ve dönemsel mevzuat düzenlemeleri ticari planlamayı zorlaştırabilmektedir. İthalat prosedürlerinde yaşanabilecek değişiklikler maliyet ve teslim süreleri üzerinde etkili olabilmektedir.

Ödeme ve finansman riskleri Irak pazarında dikkat edilmesi gereken konular arasındadır. Özellikle büyük projelerde ödeme vadelerinin uzayabilmesi, finansman süreçlerinde yaşanan gecikmeler ve bazı alıcıların kredi riskleri ihracatçılar açısından sorun yaratabilmektedir. Bu nedenle güvenilir ödeme yöntemlerinin kullanılması ve müşteri risk analizlerinin yapılması önem taşımaktadır.

Lojistik ve sınır geçişlerine ilişkin riskler de doğal taş sektörünü doğrudan etkilemektedir. Doğal taş ürünlerinin yüksek ağırlığı ve hacmi nedeniyle lojistik maliyetleri toplam maliyet yapısında önemli yer tutmaktadır. Sınır kapılarında yaşanabilecek yoğunluklar, güvenlik kaynaklı gecikmeler ve taşıma maliyetlerindeki artışlar rekabet gücünü azaltabilmektedir.

Yerel üretimin gelişmesi de orta ve uzun vadede potansiyel bir tehdit olarak değerlendirilmektedir. Irak'ta doğal taş ocaklarının ve işleme tesislerinin kapasitesinin artması durumunda bazı ürün gruplarında ithalata olan bağımlılık azalabilir. Her ne kadar kısa vadede bunun pazarı köklü şekilde değiştirmesi beklenmese de uzun vadeli planlamalarda dikkate alınması gereken bir unsurdur.

Kamu projelerinde yerel içerik beklentileri veya yerel firmalara verilen avantajlar da bazı durumlarda yabancı tedarikçilerin rekabet gücünü etkileyebilmektedir. Özellikle büyük projelerde yerel ortaklarla çalışılması yönündeki beklentiler pazara giriş stratejilerinde belirleyici olabilmektedir.

Dijitalleşmenin ve müşteri beklentilerinin değişmesi de sektörde yeni rekabet koşulları yaratmaktadır. Müşteriler daha hızlı teklif süreçleri, teknik destek, proje yönetimi ve satış sonrası hizmetler talep etmektedir. Bu beklentilere uyum sağlayamayan firmalar pazar payı kaybetme riski ile karşı karşıya kalabilmektedir.

## **7 Doğal Taşlar Sektöründe İhracatın Artırılması için Firmalara Öneriler**

Irak, coğrafi yakınlığı, güçlü ticari bağları, devam eden yeniden yapılanma süreci ve büyüyen inşaat sektörü nedeniyle Türk doğal taş ihracatçıları açısından stratejik öneme sahip pazarlardan biridir. Türkiye hâlihazırda Irak'ın önemli doğal taş tedarikçileri arasında yer almakla birlikte, pazardaki payın artırılması için firmaların yalnızca ürün satışı odaklı değil, uzun vadeli pazar geliştirme stratejileri benimsemeleri gerekmektedir.

Firmaların öncelikle Irak pazarını tek bir bütün olarak değil, farklı özelliklere sahip bölgesel pazarlar şeklinde değerlendirmeleri tavsiye edilmektedir. Bağdat, Erbil ve Basra farklı müşteri profillerine ve yatırım dinamiklerine sahiptir. Bu nedenle şehir bazlı pazarlama ve satış stratejileri geliştirilmesi rekabet avantajı sağlayacaktır.

Özellikle Erbil ve Bağdat pazarlarında güçlü yerel ortaklarla çalışılması pazara giriş sürecini kolaylaştırmaktadır.

Yerel distribütör ve ithalatçı ağlarının güçlendirilmesi ihracat artışında kritik rol oynayabilir. Irak'ta birçok satın alma kararı güvene dayalı ticari ilişkiler çerçevesinde verilmektedir. Bu nedenle firmaların güvenilir distribütörler, proje geliştiriciler ve müteahhitlik şirketleri ile uzun vadeli iş birlikleri kurmaları önerilmektedir.

Fuar katılımlarının artırılması da önemli bir fırsat sunmaktadır. Erbil Build Expo, Iraq Build Expo ve diğer yapı sektörü fuarları Irak pazarına ulaşmak için etkili platformlardır. Bu organizasyonlarda yalnızca ürün sergilemek değil, aynı zamanda yerel ortaklıklar geliştirmek ve proje fırsatlarını takip etmek önem taşımaktadır.

Türk firmalarının yalnızca standart ürün satışına odaklanmak yerine proje bazlı çözümler geliştirmeleri tavsiye edilmektedir. Oteller, alışveriş merkezleri, havaalanları, hastaneler, üniversiteler ve büyük konut projeleri için özel ölçü, yüzey işleme ve uygulama çözümleri sunulması katma değer yaratabilmektedir.

Iraklı müşteriler ürün kalitesinin yanı sıra teslimat sürelerine de büyük önem vermektedir. Bu nedenle yerel stok noktaları oluşturulması veya distribütör depoları üzerinden hızlı teslimat modelleri geliştirilmesi rekabet gücünü artırabilir. Özellikle büyük projelerde teslimat performansı ürün kalitesi kadar önemli hale gelmektedir.

Dijital pazarlama faaliyetlerinin güçlendirilmesi de önemli bir gereklilik olarak ortaya çıkmaktadır. Arapça ve İngilizce içeriklerle desteklenen internet siteleri, sosyal medya hesapları ve çevrimiçi kataloglar Iraklı müşterilere ulaşmayı kolaylaştırmaktadır. Facebook, Instagram ve WhatsApp Business platformlarının etkin kullanımı müşteri kazanımında önemli katkı sağlayabilmektedir.

Referans projelerin etkin şekilde kullanılması tavsiye edilmektedir. Iraklı alıcılar daha önce tamamlanmış projelere büyük önem vermektedir. Türkiye'de veya Irak'ta tamamlanmış otel, AVM, kamu binası ve konut projelerinin tanıtılması güven oluşturmak açısından etkili bir yöntemdir.

Türk firmalarının kalite avantajlarını ön plana çıkarmaları gerekmektedir. Çin ve diğer düşük maliyetli rakiplerle fiyat bazlı rekabet yerine kalite, dayanıklılık, teknik destek, tasarım çeşitliliği ve satış sonrası hizmetler üzerinden farklılaşma stratejileri daha sürdürülebilir sonuçlar verebilir.

Kamu projeleri ve büyük müteahhitlik yatırımlarının yakından takip edilmesi de önem taşımaktadır. Irak'taki birçok doğal taş alımı doğrudan kamu kurumları tarafından değil, proje yüklenicileri aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle büyük müteahhit firmalarla ilişkilerin geliştirilmesi ihracat hacmini artıracak önemli fırsatlar sunmaktadır.

Türkiye'den Irak'a doğal taş ihracatının artırılması; yerel ortaklıkların güçlendirilmesi, proje bazlı satış stratejilerinin geliştirilmesi, fuar katılımlarının artırılması, dijital pazarlamanın etkin kullanılması, lojistik avantajların değerlendirilmesi ve kalite odaklı rekabet yaklaşımının benimsenmesi ile mümkün

olabilecektir. Bu alanlarda yapılacak yatırımlar Türk firmalarının Irak pazarındaki konumunu daha da güçlendirebilir.

## 8. Genel Değerlendirme

Irak doğal taş pazarı, ülkenin yeniden yapılanma süreci, devam eden altyapı yatırımları, büyüyen konut sektörü ve artan ticari yapı projeleri sayesinde Türk ihracatçıları açısından önemli fırsatlar sunmaktadır. Mermer, granit, traverten ve diğer doğal taş ürünleri; konut projelerinden kamu yatırımlarına, otellerden alışveriş merkezlerine kadar geniş bir kullanım alanına sahiptir. Özellikle Bağdat, Erbil ve Basra gibi şehirler doğal taş talebinin yoğunlaştığı başlıca merkezler olarak öne çıkmaktadır.

Irak pazarının en önemli özelliklerinden biri, doğal taş tüketiminin büyük ölçüde proje bazlı olmasıdır. Bu nedenle pazarda başarılı olmak isteyen firmaların yalnızca ürün satışı yaklaşımını benimsemeleri yeterli değildir. Müteahhitlik şirketleri, proje geliştiricileri, mimarlık ofisleri ve yerel distribütörlerle güçlü ilişkiler kurulması büyük önem taşımaktadır. Kamu projeleri ve özel sektör yatırımları doğal taş talebinin temel kaynaklarını oluşturmaktadır.

Türkiye, coğrafi yakınlık, lojistik avantajlar, ürün çeşitliliği ve kalite algısı açısından Irak pazarında güçlü bir konuma sahiptir. Türk doğal taş sektörü özellikle kaliteli işlenmiş mermer, büyük ebatlı plakalar, özel yüzey işlemleri ve proje bazlı çözümler konusunda önemli rekabet avantajlarına sahiptir. Bununla birlikte Çin, Hindistan ve İran gibi ülkelerden gelen rekabetin giderek artması, Türk firmalarının kalite, teslimat performansı ve satış sonrası hizmetler alanlarında farklılaşmasını gerekli kılmaktadır.

Pazarın gelişiminde dijitalleşme de giderek daha önemli hale gelmektedir. Sosyal medya platformları, çevrimiçi kataloglar, B2B ticaret siteleri ve dijital pazarlama faaliyetleri müşteri kazanımı açısından önemli araçlar haline gelmiştir. Bununla birlikte doğal taş ürünlerinin yapısı gereği ticaret hâlen büyük ölçüde yüz yüze ilişkiler, referans projeler ve yerel ortaklıklar üzerinden şekillenmektedir.

Irak pazarında faaliyet gösteren firmalar açısından lojistik yönetimi, gümrük süreçlerinin takibi, yerel mevzuata uyum ve güvenilir ticari ortaklar ile çalışma kritik başarı faktörleri arasında yer almaktadır. Ayrıca fuar katılımları, yerel distribütör ağlarının geliştirilmesi ve proje bazlı satış stratejilerinin uygulanması pazardaki görünürlüğü ve satış hacmini artırabilecek önemli unsurlar olarak değerlendirilmektedir.

Genel olarak değerlendirildiğinde Irak doğal taş pazarı kısa ve orta vadede büyüme potansiyelini koruyan, Türk ihracatçıları için önemli fırsatlar sunan ancak dikkatli pazar yönetimi gerektiren bir pazar niteliği taşımaktadır. Doğru iş ortakları, güçlü lojistik planlama, etkin pazarlama faaliyetleri ve kaliteli ürün sunumu ile Türk firmalarının Irak pazarındaki mevcut konumlarını daha da güçlendirmeleri ve ihracat hacimlerini artırmaları mümkün görünmektedir.

## 9. Yararlı Adresler

- Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) – [www.tim.org.tr](http://www.tim.org.tr)  
Irak’a yönelik sektör bazlı ihracat verileri, ülke raporları ve güncel ticaret istatistikleri sağlar.
- Ticaret Bakanlığı – İhracat Bilgi Platformu – [www.trade.gov.tr](http://www.trade.gov.tr)  
Irak pazarıyla ilgili ülke profilleri, gümrük vergileri, ithalat koşulları ve mevzuat bilgilerini içerir.
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) – [www.tobb.org.tr](http://www.tobb.org.tr)  
Irak pazarına ilişkin ticaret ortamı, lojistik, gümrük süreçleri ve yatırım fırsatlarına dair raporlar yayımlar.
- DEİK – Türkiye-Irak İş Konseyi – [www.deik.org.tr](http://www.deik.org.tr)  
Irak’taki ekonomik gelişmeler, yatırım fırsatları ve iş forumları hakkında raporlar paylaşır.
- Iraq Ministry of Trade – [www.mot.gov.iq](http://www.mot.gov.iq)  
İthalat lisansları, uygunluk koşulları ve resmi ithalat politikalarına dair duyurular yayımlar.
- COSQC – Central Organization for Standardization and Quality Control – [www.cosqc.gov.iq](http://www.cosqc.gov.iq)  
Kalite, etiketleme, ambalajlama ve uygunluk standartlarını belirler.
- Erbil Chamber of Commerce & Industry – [www.erbilchamber.org](http://www.erbilchamber.org)  
Vergi, yatırım, ticaret izinleri ve pazar raporları sağlar.
- Federation of Iraqi Chambers of Commerce – [www.ficc.org.iq](http://www.ficc.org.iq)  
Irak genelinde yerel distribütörlerle iletişim kurulmasını sağlar ve ticari kayıtlar sunar.
- ITC Trade Map – [www.trademap.org](http://www.trademap.org)  
Irak’ın ithalat verilerini HS kodlarına göre detaylı gösterir.
- UN Comtrade Database – [comtrade.un.org](http://comtrade.un.org)  
Irak’ın yıllık ithalat hacimleri ve Türkiye ile olan dış ticaret istatistiklerine erişim sağlar.
- World Bank – [www.worldbank.org/en/country/iraq](http://www.worldbank.org/en/country/iraq)  
Irak’ın ekonomik görünümü ve ticaret kolaylığına ilişkin analizler içerir.
- Euromonitor International – [www.euromonitor.com](http://www.euromonitor.com)  
Irak’taki tüketim eğilimleri ve pazar büyüklüğü hakkında derinlemesine raporlar sağlar.

- Statista – [www.statista.com](http://www.statista.com)  
Irak'ın hızlı tüketim malları pazarına dair grafiksel veri setleri sunar.
- TendersOnTime / IraqRFP – [www.tendersontime.com/iraq-tenders](http://www.tendersontime.com/iraq-tenders)  
Irak kamu kurumları tarafından açılan tedarik ihalelerini takip etmeye yarar.
- TradeArabia & Zawya News – [www.tradearabia.com](http://www.tradearabia.com), [www.zawya.com](http://www.zawya.com)  
Irak ve Orta Doğu iş dünyasına ilişkin güncel haberler ve analizler yayımlar.
- TÜİK Dış Ticaret Veritabanı – [data.tuik.gov.tr](http://data.tuik.gov.tr)  
Türkiye'nin Irak'a yaptığı ürün bazlı ihracat miktarlarını ve yıllık değişim oranlarını gösterir.

### Faydalı Olabilecek Diğer Bağlantılar

Başbakanlık: <https://www.presidency.iq/>

Başbakanlık Ofisi: <https://pmo.iq/>

Bakanlar Kurulu Sekreterliği: <https://www.cabinet.iq/ar>

İhaleler: <https://itp.iq/>, <https://www.iraq-businessnews.com/tenders/>

Sanayi ve Madenler Bakanlığı: <https://industry.gov.iq/>

Sağlık Bakanlığı: <https://www.moh.gov.iq/>

Planlama Bakanlığı: <https://mop.gov.iq/>

Ulusal Yatırım Komisyonu <https://investpromo.gov.iq/?cat=95>

Irak Ticaret Odaları Federasyonu: <https://ficc.org.iq/>

Firma Tescil Sorgulama: [https://tasjeel.mot.gov.iq/sh2/main\\_page.html](https://tasjeel.mot.gov.iq/sh2/main_page.html)

Musul Valiliği: <https://ninava.gov.iq/>

Kerkük Valiliği: <https://kirkuk.gov.iq/>

Basra Valiliği <https://basra.gov.iq/>

Erbil Valiliği <https://www.hawlergov.org/>

Ekonomi ve İş Haberleri: <https://www.iraq-businessnews.com>

## 10 Kaynakça

- T.C. Ticaret Bakanlığı – Irak Ülke Pazar Bilgisi Raporu
- T.C. Ticaret Bakanlığı – Irak Teknik Engeller Raporu
- T.C. Ticaret Bakanlığı – Irak Lojistik Raporu
- T.C Ticaret Bakanlığı Bağdat Ticaret Müşavirliği, Erbil ve Musul Ticaret Ataşelikleri - Sektörel Pazar Araştırma Raporları
- Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC) – Trademap <https://www.trademap.org/>
- Iraq Business News <https://www.iraq-businessnews.com>
- Baghdad Ticaret Odası web sitesi
- Erbil Ticaret ve Sanayi Odası web siteleri
- SGS, Bureau Veritas, Intertek Web web siteleri
- World Bank WITS Trade Database ([wits.worldbank.org](https://wits.worldbank.org))
- Volza Trade Intelligence Database ([volza.com](https://www.volza.com))
- Iraq Ministry of Industry and Minerals
- Kürt Bölgesel Yönetimi Yatırım Raporları
- StoneNews Europe sektör raporları
- Marmomacchine International sektör yayınları
- Iraq Build Expo ve Erbil Build Expo yayımları
- Türkiye İhracatçılar Meclisi ve sektör değerlendirmeleri
- Trade.gov Iraq Country Commercial Guide
- Federation of Iraqi Chambers of Commerce
- Dünya Bankası sektör değerlendirmeleri
- Iraq Customs Authority düzenlemeleri
- Iraq Ministry of Finance – Customs Tariff Resources
- COSQC (Central Organization for Standardization and Quality Control)
- ASTM International Standards ([www.astm.org](https://www.astm.org))
- European Standards (EN Standards)
- International Organization for Standardization (ISO)
- Iraq Ministry of Planning teknik şartname yayınları
- Dünya Bankası ve uluslararası proje dokümanları
- Türkiye Doğal Taş ve Mermer Sektörü Teknik Kaynakları
- Meta Business (Facebook ve Instagram İşletme Çözümleri)
- Facebook Marketplace Irak Kullanım Verileri
- WhatsApp Business Resmî Kaynakları
- LinkedIn Business Solutions
- Dünya Bankası Dijital Ekonomi ve E-Ticaret Raporları
- Iraq Ministry of Finance – Customs Tariff Resources
- Iraq Customs Authority düzenlemeleri
- World Bank Iraq Economic Reports
- Uluslararası lojistik ve gümrük danışmanlığı kaynakları

### YASAL UYARI

Burada yer alan bilgi, yorum ve tavsiyeler yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Burada yer alan ve hiçbir şekilde yönlendirici nitelikte olmayan içerik, yorum ve tavsiyeler genel niteliktedir.

Bu tavsiyeler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinize uygun olmayabilir. Bu nedenle, sadece burada yer alan bilgilere dayanılarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir. Burada yer alan bilgiler Basra Ticaret Ataşeliği tarafından genel bilgilendirme amacı ile hazırlanmıştır.

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