



İRAN



**DERİ SEKTÖRÜ
PAZAR ARAŞTIRMASI RAPORU**

Tarih : 05/05/2025

Raporu Hazırlayan: Tebriz Ticaret Ataşeliği

Contents

1. Ülke Pazarında Deri Sektörü	5
1.1. İlgili Sektörde Üretim	5
1.1.1. Deri Sanayisi Kapsamında Hedef Bölgeler/Şehirler.....	5
1.2. Ortalama Üretici Fiyatları	5
1.3. İlgili Sektörde Üretici Yerli Firmalara ve Üretici Birlikleri/Derneklerine İlişkin Bilgiler	6
1.4. Deri Sektöründe Perakende ve Toptan Satışlara İlişkin Bilgi	8
2. Ülkenin Sektörde Dış Ticareti	9
2.1. Deri Sektöründe Ülkenin En Fazla İthalat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke	9
2.2. Deri Sektöründe Ülkenin En Fazla İhracat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke	9
2.3. Deri Sektöründe Ülkenin Altılı Tarife Bazında En Fazla İthalat Yaptığı Ürünler (10 ürün)	10
2.4. Deri Sektöründe Ülkenin Altılı Tarife Bazında En Fazla İhracat Yaptığı Ürünler (10 ürün)	10
3. Sektörde Ülkemizden İhracat (Değer ve Miktar)	12
3.1. Sektörde Ülkemizin Ülkeye İhracatı.....	12
3.2. Sektörde Ülkemizin Ülkeye İhracatı (Miktar ton/kg/litre ...)*	13
4. Sektörde İhracat Yoluyla Pazara Giriş	14
4.1. Sektör İçin Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler	14
Doğu Azerbaycan (Özellikle Tebriz)	14
Hamedan	14
Tahran	15
İsfahan	15
Meşhed.....	15
4.2. Sektörde Önde Gelen Firmalar ve Pazarın Yapısı.....	15
4.2.1. İlgili Oda/Birlik/Dernek/STKlar ve İletişim Bilgileri.....	16
İran Salamur ve Deri Üreticileri ve İhracatçıları Birliği.....	16
İran Suni Deri Üreticileri ve İhracatçıları Birliği	16
4.2.2. Varsa İthalatçı Firma Bilgisi Alınabilecek Açık Kaynaklar	17
4.3. Sektörün İthalatında Zorunlu Belgeler.....	17
4.4. Sektörde sevk öncesi inceleme zorunluluğu var mıdır? Varsa yetkilendirilmiş gözetim şirketleri hangileridir?.....	17

4.5.	Sektördeki Önemli Fuarlar (milli katılım olup olmadığı) ve Tarihleri	18
4.6.	Sektör firmalarına hitap eden ve gerçekleştirilmesi planlanan ticaret heyetleri	18
	İran Küçük Sanayi ve Sanayi Siteleri Kurumu (ISIPO):	19
	İran Ticareti Geliştirme Kurumu (TPO):	19
	Ulusal İhale Bilgilendirme Merkezi:	19
4.8.	Ülkenin, Ülkemiz ve Diğer Ülkelerle STA/Tercihli Ticaret Anlaşmaları Hakkında Bilgi.	19
4.9.	Varsa Tercihli Tarifeden Yararlanmak İçin Gereken Belgeler	20
4.10.	Sektörde Standartlar	20
4.11.	Sektörde Etiketleme	21
4.12.	Sektörde Ambalajlama	21
	Ambalaj Trendleri:	22
4.13.	Lojistik(nakliye süresi, en fazla tercih edilen taşıma modları, güzergahlar v.b.)	22
4.14.	Dağıtım Kanalları.....	23
	Doğrudan Tüketiciye Satış:	23
	Aracılar Aracılığıyla Dağıtım:	23
	Endüstriyel ve Kurumsal Kanallar:	23
	Uygun Dağıtım Kanalı Seçimi:	24
4.15.	E-Ticaret(Sınır Ötesi E-Ticaret/E-İhracat).....	24
4.15.1	Ülkedeki Pazaryerleri.....	24
4.15.1	Yerel Pazar Platformları (İran):.....	24
4.15.2.	Özel Günler, Bayramlar v.b.	25
4.15.3	En Çok Kullanılan Sosyal Medya Platformlar.....	25
4.15.4.	E-Ticarettaki Gümrük Vergileri ve Muafiyetleri.....	25
4.15.5.	E-Ticarete Yönelik Düzenlemeler.....	26
4.15.6.	E-Ticarete Yönelik Lojistik Hizmetleri (Hızlı kargo ve sipariş karşılama hizmetleri (fulfillment) sunan firmalar v.b.)	26
4.16.	Tanıtım ve Pazarlama.....	26
	Geleneksel Pazarlama Yöntemleri:.....	26
	Dijital Pazarlama Yöntemleri:	27
	Pazarlama Trendleri:	27
4.17.	Sektörde Tüketici /Alıcı Tercihleri ve Son Trendler	28
	Tüketici Tercihleri:	28
	Güncel Eğilimler:	28

4.18. Sektörde Vergiler (gümrük vergisi, katma değer vergisi, özel tüketim vergisi, ilave gümrük vergisi, Anti-Damping vergisi v.b.).....	28
4.19. Sektöre Yönelik ve Genel Tarife Dışı Engeller.....	29
5. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Fırsatlar	29
6. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Tehditler	30
7. Deri Sektöründe İhracatın Artırılması için Firmalara Öneriler	30
8. Belirtilmesinde Fayda Görülen Diğer Hususlar	31
9. Genel Değerlendirme:.....	32
10. Yararlı Adresler	32
11. Kaynakça.....	33

1. Ülke Pazarında Deri Sektörü

1.1. İlgili Sektörde Üretim

İran deri sanayisi, kökleri İran tarihine ve kültürüne dayanan ülkenin en eski ve en önemli sektörlerinden biridir. İran deri sektöründe önemli bir üretici ve ihracatçı bir ülke olmasının yanında kaliteli ürün talebi de yüksek olan bir pazar yapısına sahiptir. Tarihsel süreçte İran coğrafyasının çok eski zamanlardan bu yana şehirleşmiş olması; ipek yolu sayesinde farklı teknik ve teknolojiye açık olunması ve deri ürünlerinin uzak ülkelere satılabilmesi ve deri işleme sanatına talebin yüksek olması gibi nedenlerle deri üretimi gelişmiştir. Bu sanayi, doğal deri (sığır, koyun ve keçi gibi hayvan derilerinden üretilen) ve sentetik deri (polimer bazlı malzemelerden üretilen) üretimini kapsamaktadır. İran'da deri üretiminin büyük bölümü doğal deriye ayrılmaktadır.

- **Üretim Kapasitesi:** 1402 yılı verilerine göre, İran'da yıllık doğal deri üretim kapasitesi yaklaşık 30 milyon metrekaredir. Ancak hammadde eksikliği (hayvan derisi) ve finansal kısıtlamalar gibi sorunlar nedeniyle fiili üretim 15-20 milyon metrekare düzeyinde gerçekleşmektedir.
- **Üretim Merkezleri:** Tahran, Meşhed, Tebriz ve İsfahan eyaletleri başlıca üretim merkezleri olarak tanınmaktadır. Uzun geçmişi nedeniyle Tebriz, İran'ın deri başkenti olarak kabul edilmektedir.
- **Bağlantılı Sektörler:** İran'da deri üretimi; deri işleme, boyama ve deri ürünleri üretimi (çanta, ayakkabı, giyim ve aksesuarlar) gibi sektörlerle bağlantılıdır. Üretimin büyük bir kısmı ayakkabı ve giyim sanayilerinde yoğunlaşmıştır.

1.1.1. Deri Sanayisi Kapsamında Hedef Bölgeler/Şehirler

- **Tebriz:** Deri ayakkabı üretim merkezi.
- **Meşhed:** Deri ürünleri (çanta ve kemer gibi) üretimiyle tanınmaktadır.
- **İsfahan:** Sentetik deri üretim merkezi.
- **Tahran:** Deri ve deri ürünlerinin ana satış ve dağıtım pazarıdır.
- **Şiraz:** Hafif deri ve yerel pazarlara yönelik deri ürünleri üretimi.
- **Kum :** Geleneksel ve dini nitelikli deri ürünleri üretimi.
- **Hemedan:** Geleneksel deri ayakkabılar ile çeşitli el yapımı ürünlerin üretimi.

1.2. Ortalama Üretici Fiyatları

İran'da deri fiyatları; derinin türü (doğal veya sentetik), kalitesi, kalınlığı ve kullanım amacı gibi çeşitli faktörlere bağlı olarak değişkenlik göstermektedir. 1402 yılında (2023) üretici bazında ortalama fiyatlar aşağıdaki gibidir:

- **Doğal Sığır Derisi (Ayakkabı için):** Metrekare başına yaklaşık 250.000 ila 350.000 Toman (1 Dolar serbest piyasada yaklaşık 84.000 toman üzerinden işlem görmekte olup, metrekare başına 3 Dolar ile 4,5 Dolar arasında değişmektedir).
- **Doğal Koyun Derisi (Giyim için):** Metrekare başına yaklaşık 180.000 (2,15 Dolar) ile 250.000 Toman (3 Dolar)

- **Yapay Deri:** Kalitesine bağlı olarak metrekaşe başına yaklaşık 50.000 (0,60 Dolar) ila 100.000 Toman (1,2 Dolar)

*Döviz kuru dalgalanmaları ve üretim maliyetlerindeki değişkenlikler nedeniyle bu fiyatlar güncel piyasa koşullarına göre farklılık gösterebilir.

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

Dernek-Firma Adı	Telefon	E-posta	İnternet Sitesi
İran Salambuber ve Deri Birliği	0098-21-33934708	info @iplea.ir	http://iplea.ir
Dorsa Leather Co	0098-21-75982	info@charmiran.com	https://www.dorsa.net
Pandora Leather	0098-21-33940647	info@pandora.ir	https://pandora.ir
Vahid Leather	0098-21-33998621	info@vahidleather.com	http://vahidleather.com
Kohan Charm	0098-21-22885072	info@kohancharm.com	https://kohancharm.com
Moghan Leather	0098-21-66749053	info@moghanleather.com	https://www.moghanleather.com
Pars Leather	0098-21-96623456		http://pars-leather.com
Cactus Leather	0098-21-65559500	info@cactus-gallery.ir	https://cactus-gallery.ir
Charmineh Leather	0098-51-33862628		https://charmineh.ir
Charm Iran Co	0098-61-36552921	info@charmiran.com	http://www.charmiran.com
Charm Ara Co	0098-21-22885072	info@charmara.shop	https://charmara.shop
Charm Bareh Neshat Company	0098-21-88844847	i_assar@hotmail.com	
Armeghan Salambur Company	0098-21-88772904-5	a.salambor@gmail.com	
Post & Charm Peygeer Company	0098-21-26213178	info@PaygeerTannery.com	www.PaygeerTannery.com

Yata Express Company	0098-21-88822933-6	info@yataexpressco.com	http://yataexpressco.com
Saba Mehr Samin Company	0098-21-33556307		
Salambur Dam Company	0098-21-22593450		
Post-e-Shomal Company	0098-21-88783302-3		
Tezameni Ghelich & Partner Company	0098-51-72227982		
Kam Post Company	0098-21-22541875		
Talaye Asa Company	0098-21-88791637-9		
Mashhad Leather Company	0098-21-88888576	https://www.mashadleather.com	
Novin Leather Company	0098-21-61067	info@novinleather.com	https://novinleather.com
AlborZ Charm Company	0098-21-36770357-8	alborzcharmqaazvin@gmail.com	http://www.alborzcharm.ir
Sepehr Charm Company	0098-21-88548620-9	sales@sepehrcharm.com	http://www.sepehrcharm.com
Iran Aamin Leather Company	0098-21-36770211-13	info@amintannery.com	http://aminleather.com
Khorshid Charm Company	0098-21-55622635	info@charmkhorshid.ir	https://charmkhorshid.ir
Erfan Hang Iranian Company	0098-21-88330340	erfanhang_iranian@yahoo.com	
Janata Leather Company	0098-87-33384369	info@jantaleather.com	https://www.jantaleather.com

Maral Leather Company	0098-26-91009094	maral@maralleather.net	https://mymaral.com
Sorena Leather	0098-9305376889	https://www.sorenaleather.com	
Arman Namavar Company (ANA)	0098-31-22272441	info@ana.co.ir	https://www.ana.co.ir
Keyhan Leather Co.	0098-51-38472977	http://keyhanleather.com	
Croco leather	0098-21-91070006	https://www.croco.ir	
Pars Leather	0098-21-96623456	http://pars-leather.com	
Toos Shargh Charm Company	0098-51-33731766	tooscharms@gmail.com http://tooscharm.com	
Faraz Dorna Company	0098-21-22011333	info@farazdorna.co	http://www.farazdorna.co
Rock chemie Company	0098-21-88826161 ve 68		https://rockchemie.com
İran Temiz Co.	0098-21-88779636		

Kaynak (1): Tahran Ticaret Müşavirliği Tekstil, Halı ve Deri Sektörü Raporu

1.4.Deri Sektöründe Perakende ve Toptan Satışlara İlişkin Bilgi

Perakende Pazarı:

İran'daki deri ürünleri perakende pazarının yıllık değeri yaklaşık 2.000 milyar toman olarak tahmin edilmektedir. (24 Milyon Dolar)

Yüksek talep gören ürünler: Ayakkabı , çanta ve aksesuarlar , mobilya .

Başlıca satış merkezleri: Geleneksel pazarlar (Tahran Pazarı gibi), zincir mağazalar (Hyperstar, Shahrvand) ve çevrimiçi platformlar (Digikala, Torob).

Ham ve işlenmiş derinin bölge ülkelerine ihracatı:

Yıllık ihracat değeri: 120 milyon dolar (İran Gümrük İstatistikleri'ne göre, Miladi 2023 İran takvimine göre 1402 yılı verileri).

2. Ülkenin Sektörde Dış Ticareti

2.1.Deri Sektöründe Ülkenin En Fazla İthalat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke

	Ülke Adı	İthalat Değeri (\$)	Miktar (kg)	Oran (%) (İthalat Değeri/Toplam İthalat)
1	İtalya	2,650,216	210,000	63.04%
2	Irak	685,335	1,168,154	16.30%
3	Türkiye	573,234	64,049	13.63%
4	Azerbaycan	110,106	167,590	2.62%
5	Afganistan	97,413	75,200	2.32%
6	Hindistan	60,296	11,916	1.43%
7	Pakistan	53,897	7,450	1.28%
8	BAE	39,291	5,800	0.93%

Kaynak (2): İran İslam Cumhuriyeti Gümrük İdaresi

2.2.Deri Sektöründe Ülkenin En Fazla İhracat Gerçekleştirdiği İlk 10 Ülke

	Ülke Adı	İhracat Değeri (\$)	Miktar (kg)	Oran (%) (İhracat Değeri/Toplam İthalat)
1	Pakistan	26,368,974	16,692,375	56.80%
2	Türkiye	7,658,598	2,567,133	16.50%
3	Hindistan	6,226,773	4,481,625	13.41%
4	İtalya	3,973,902	2,521,480	8.56%
5	Azerbaycan	833,154	54,398	1.79%
6	Umman	543,645	28,110	1.17%
7	Çin	339,474	125,872	0.73%
8	BAE	318,746	21,848	0.69%
9	Ermenistan	74,681	5,218	0.16%
10	Kazakistan	66,849	21,485	0.14%

Kaynak (2): İran İslam Cumhuriyeti Gümrük İdaresi

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

Gümrük Tarife Kodu (6 Basamaklı)	Ürün Adı	İthalat Değeri (\$)	Türkiye'den İthalatı (\$)	Türkiye'den İthalatının Payı (%)
41015000	Bütün Halindeki Post ve Deriler	814,700	31,952	3.92%
41041100	Sırçalı Deri, parçalanmamış yanma deriler	2,760,322	0	0.00%
41041900	Diğerleri	1,011	1,011	100.00%
41044900	Diğerleri	60,296	0	0.00%
41071200	Yarma Deriler, Sığırların(Bufalo Dahil) Bütün Haldeki Derileri	82,285	82,285	100.00%
41071900	Diğerleri	492,745	453,454	92.03%
41079200	Yarma Deriler	56,366	2,469	4.38%
41079900	Diğerleri	111	111	100.00%
41151000		1,952	1,952	100.00%

Kaynak (2): İran İslam Cumhuriyeti Gümrük İdaresi

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

Tarife Pozisyonu (6 Basamaklı)	Ürün Adı	İhracat Değeri (\$)	Türkiye'ye İhracatı (\$)	Türkiye'ye İhracatının Payı (%)
41022100	Koyun ve kuzuların pikle derileri	13,898,692	334,703	2.41%
41022900	Yünü Alınmış Diğer Deriler	7,178	0	0.00%
41039000	Diğer Hayvanların Kuru Derileri	1,178,189	459,184	38.97%
41041900	Sığırların Bütün Halindeki Derileri	272,095	259,056	95.21%
41044100	Sığırların (buffalo dahil) ve atların sırçalı ve yarma derileri	2,673,780	0	0.00%
41044900	Sığır (buffalo dahil) ve atların diğer post ve derileri	2,587,529	2,583,476	99.84%

41051000	Koyun ve kuzuların dabaklanmış derileri	8,137,596	734,408	9.02%
41053000	Koyun ve kuzuların dabaklanmış veya crust (ara kurutmalı) derileri	12,057,442	0	0.00%
41062100	Keçi ve oğlakların dabaklanmış post ve derileri	271,691	135,105	49.73%
41062200	Keçi ve oğlakların crust (ara kurutmalı) post ve derileri	314,639	314,639	100.00%
41069200	Diğer hayvanların dabaklanmış, kuru (crust) derileri	555,399	0	0.00%
41071200	Sığır (buffalo dahil) ve atların dabaklama veya ara kurutmada ileri derecede hazırlanmış bütün haldeki yarma derileri	905,410	40,191	4.44%
41071900	Sığır (buffalo dahil) ve atların ileri derecede hazırlanmış bütün haldeki diğer derileri	1,492,869	1,492,567	99.98%
41079900	Sığır (buffalo dahil) ve atların ileri derecede hazırlanmış diğer derileri	276,880	276,880	100.00%
41120000	Koyun veya kuzuların dabaklama veya ara kurutmada sonra ileri derecede hazırlanmış deri ve köseleleri	242,192	12,000	4.95%
41131000	Keçi ve oğlakların dabaklama veya ara kurutmada sonra ileri derecede	1,018,382	978,178	96.05%

	hazırlanmış deri ve köseleleri			
41139000	Diğer hayvanların dabalama veya ara kurutmadan sonra ileri derecede hazırlanmış deri ve köseleleri	369,762	12,706	3.44%
41151000	Deri, kösele veya ikisi esaslı terkip yolu ile elde edilen levha, yaprak ve şerit halindeki deri ve kösele	98,090	0	0.00%

1402 Yılı İstatistikleri (21 Mart 2023-19 Mart 2024)

Kaynak (2): İran İslam Cumhuriyeti Gümrük İdaresi

3. Sektörde Ülkemizden İhracat (Değer ve Miktar)

3.1.Sektörde Ülkemizin Ülkeye İhracatı

	Gümrük Tarife Kodu (6 Basamaklı)	Ürün Adı	Önceki Yıl -4	Önceki Yıl -3	Önceki Yıl -2	Önceki Yıl -1	Önceki Yıl
1	411510	Deri, kösele veya ikisi esaslı terkip yolu ile elde edilen levha, yaprak ve şerit halindeki deri	3.025		7.859	1.979	47.385
2	410799	Sığır (buffalo dahil) ve atların dabalama veya ara kurutmadan ileri derecede hazırlanmış deri				5.270	29.092
3	410449	Sığır (buffalo dahil) ve atların dabalama veya ara kurutmadan ileri				220	26.148

		derecede hazırlanmış deri					
4	410449	Sığır (buffalo dahil) ve at cinsi hayvanların dabalıanmış veya crust (arakurutmal) post ve derileri				756	24.298
5	411200	Koyun veya kuzuların dabalıama veya ara kurutmadan sonra ileri derecede hazırlanmış deri ve kőselele	17.468	28.261	60.573	12.247	21.386

3.2.Sektörde Őlkemizin Őlkeye İhracatı (Miktar ton/kg/litre ...)*

	Gümrük Tarife Kodu (6 Basamaklı)	Őrűn Adı	Önceki Yıl -4	Önceki Yıl -3	Önceki Yıl -2	Önceki Yıl -1	Önceki Yıl
1	410449	Sığır (buffalo dahil) ve at cinsi hayvanların dabalıanmış veya crust (arakurutmal) post ve derileri				500	31.700
2	411510	Deri, kösele veya ikisi esaslı terkip yolu ile elde edilen levha, yaprak ve şerit halindeki deri			5.202	2.219	22.765
3	410799	Sığır (buffalo dahil) ve atların dabalıama veya ara kurutmadan ileri derecede hazırlanmış deri				563	11.945

4	410719	Sığır (buffalo dahil) ve atların dabaklama veya ara kurutmadan ileri derecede hazırlanmış deri				200	9.439
5	410711	Sığır (buffalo dahil) ve atların dabaklama veya ara kurutmadan ileri derecede hazırlanmış deri	606	3.726	6.308	6.442	4.058

Kaynak 3: Ticaret Bakanlığı

4. Sektörde İhracat Yoluyla Pazara Giriş

4.1.Sektör İçin Hedef Bölgeler/Şehirler/Eyaletler

İran'ın deri sanayisi, tarihi geçmişi, hammaddeye erişim imkanı ve üretim altyapılarıyla öne çıkan eyaletler ve şehirlerde yoğunlaşmıştır. Bu sektörün en önemli merkezleri aşağıda belirtilmiştir:

Doğu Azerbaycan (Özellikle Tebriz):

- Ülkenin ağır deri üretiminde başlıca merkez olup, toplam sığır üst deri üretiminin %75'ini ve suet deri üretiminin %90'ını karşılamaktadır.
- "Tebriz Ayakkabısı" olarak bilinen Tebriz şehri İran'da ayakkabı üretim merkezi konumundadır.
- Tebriz Deri Kümesi içerisinde 200'den fazla aktif birim bulunmakta olup, yıllık 40 milyon fit kare deri üretimi gerçekleştirilmektedir.
- Rusya, Çin, Hindistan, Türkiye ve Azerbaycan Cumhuriyeti gibi ülkelere ihracat yapılmaktadır.

Hamedan:

- 1.500 yıllık geçmişe sahip geleneksel tabaklama merkezi olup, kaliteli sığır derisi üretimiyle tanınmaktadır.
- Yaklaşık 1.000 deri işleme atölyesi faaliyet göstermekte ve sektörde 12.000 doğrudan ve dolaylı istihdam sağlanmaktadır.
- "Tabakhaneler Şehri" olarak anılmakta olup, başlıca üretim kalemleri arasında çanta, ayakkabı ve deri aksesuarlar bulunmaktadır.

Tahran:

- Ülkenin ham deri üretimine odaklanmış olup, Varamin Sanayi Bölgesi'ndeki üretim tesisleri iç piyasanın %37'lik ihtiyacını karşılamaktadır.
- Büyük ölçekli deri moda markalarına ve dağıtım merkezlerine ev sahipliği yapmaktadır.

İsfahan:

- Devekuşu derisi ve yüksek kaliteli tasarım kemerler üretiminde uzmanlaşmıştır.
- İç ve dış pazarlara yönelik deri ürünleri ihracatında aktif rol oynamaktadır.

Meşhed:

- Hafif deri üretiminin merkezi olup, 13 sanayi tesisinde yıllık 34,5 milyon fit kare üretim kapasitesine sahiptir.

4.2.Sektörde Önde Gelen Firmalar ve Pazarın Yapısı

İran deri pazarı, üreticiler, ithalatçılar, toptancılar, perakendeciler ve nihai tüketicilerden oluşan çok katmanlı ve dinamik bir yapıya sahiptir. Bu pazar; ham madde kalitesi, üretim teknolojisi, fiyatlandırma, iç ve dış rekabetin yanı sıra devlet politikaları gibi çeşitli faktörlerden etkilenmektedir.

Ülkedeki deri üretiminin büyük bir bölümü, ürünlerini doğrudan veya toptan satış ağıları aracılığıyla piyasaya süren küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından gerçekleştirilmektedir. Öte yandan, deri ve deri ürünleri ithalatı da özellikle yüksek kaliteye yönelik talebin bulunduğu segmentlerde, iç pazarın ihtiyaçlarının karşılanmasında önemli bir rol oynamaktadır.

Pazarın yapısını belirleyen diğer önemli unsurlar arasında, yerli ve yabancı markalar arasındaki yoğun rekabet, tüketici tercihlerindeki değişimler ve çevresel zorluklar yer almaktadır. Genel olarak değerlendirildiğinde, İran deri pazarı hem fırsatlar hem de zorluklar barındıran bir sektör görünümünde olup sürdürülebilir büyüme ile rekabet gücünün artırılabilmesi için titiz ve stratejik bir yönetim anlayışı gerektirmektedir.

İran deri pazarı genel olarak iki ana bölüme ayrılmaktadır:

1.Doğal Deri Pazarı: Bu bölüm, pazarın en büyük payını elinde bulundurmakta olup sığır, koyun ve keçi gibi hayvan derilerinden üretilen doğal deriyi kapsamaktadır. Yüksek kalitesi ve üstün nitelikleri sebebiyle doğal deri, başta lüks ayakkabı, giyim ve aksesuar endüstrileri olmak üzere çeşitli sektörlerde kullanılmaktadır.

2.Suni Deri Pazarı: Daha düşük fiyatı nedeniyle bu bölüm, otomotiv, mobilya ve düşük maliyetli ürünler gibi endüstrilerde yaygın şekilde tercih edilmektedir.İran deri pazarı ham madde (hayvan derisi) fiyatlarındaki dalgalanmalar, üretim maliyetleri ve iç-dış talep gibi faktörlerden önemli ölçüde etkilenmektedir.

Üretilen derinin büyük bir kısmı, doğrudan deri ürünleri üreticilerine (ayakkabı, çanta, giyim vb.) satılmakta olup, geri kalan kısmı ise perakende pazarlarına ve ihracata yönelik olarak piyasaya sunulmaktadır.

Firma Adı	Telefon	E-posta	İnternet Sitesi
Dorsa Leather Co	0098-21-75982	info@charmiran.com	https://www.dorsa.net
Pandora Leather	0098-21-33940647	info@pandora.ir	https://pandora.ir
Kohan Charm	0098-21-22885072	info@kohancharm.com	https://kohancharm.com
Cactus Leather	0098-21-65559500	info@cactus-gallery.ir	https://cactus-gallery.ir
Charmineh Leather	0098-51-33862628		https://charmineh.ir
Charm Iran Co	0098-61-36552921	info@charmiran.com	http://www.charmيران.com
Charm Ara Co	0098-21-22885072	info@charmara.shop	https://charmara.shop
Mashhad Leather Company	0098-21-88888576	info@mashadleather.com	https://www.mashadleather.com
Novin Leather Company	0098-21- 61067	info@novinleather.com	https://novinleather.com
Maral Leather Company	0098-26-91009094	maral@maralleather.net	https://mymaral.com

Kaynak (4): Tahran Ticaret Müşavirliği İran Ayakkabı, Çanta, Deri ve İlgili Sanayiler (faaliyet alanlı liste) Firma Listesi

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

İran Salamur ve Deri Üreticileri ve İhracatçıları Birliği

Adres: Tahran, İmam Humeyni Meydanı, Amir Kabir Caddesi No: 1, Sairifi Binası, No: 577,
Kat: 5

Telefon:+98(021)33934708

Faks:+98(021)33119915

Web: <http://iplea.ir/fa-ir/>

İran Suni Deri Üreticileri ve İhracatçıları Birliği

Telefon:+98(021)77528202-77528505

Faks: +98 (021) 77652235

Web:<https://leatherunion.ir/>

E-posta:info@leatherunion.ir

Adres: Tahran, Güney Sühreverdi Caddesi, Hüseyin Zade Caddesi'ne ulaşmadan önce, No: 23, Ünite 2

4.2.2. Varsa İthalatçı Firma Bilgisi Alınabilecek Açık Kaynaklar

İran'da açık kaynaklardan firma ve ithalatçı bilgisine erişmek çok zor ve hatta bazen imkansız bir görünüm arz etmekte olup, İran Sanayi, Maden ve Ticaret Bakanlığı tarafından yayınlanan firma listelerine Tahran Ticaret Müşavirliğimizce hazırlanan <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-asya/iran/raporlar/musavirlik-raporlari/firma-listeleri> sayfasından ulaşabilirsiniz.

4.3.Sektörün İthalatında Zorunlu Belgeler

- İşletme Belgesi: Deri üretimi veya dağıtımı alanında faaliyet gösteren şirketler için gereklidir.
- Ticaret Kartı: İthalatçılar için zorunlu olup, Ticaret Odası tarafından düzenlenir.
- Sağlık Sertifikası: Doğal deri için, ürünün sağlık standartlarına uygunluğunu teyit eden menşe ülke yetkililerince düzenlenmiş sağlık sertifikası belgesi.
- Menşe Şahadetnamesi: Ürünün üretildiği ülkeyi belgeleyen ve ihracatçı ülke makamlarınca verilen belge.
- Satış Faturası: Ürünün fiyatı, miktarı ve türü gibi bilgileri içeren belge.
- Proforma Fatura: Ürün detayları, fiyatlandırma ve ödeme koşullarını içeren belge.
- Standart Belgesi: İthal edilen ürünün zorunlu standartlara tabi olması durumunda, İran Ulusal Standartlar Kurumu (ISIRI) tarafından verilen belge (www.isiri.gov.ir).
- İthalat İzni: Bazı deri ürünleri için ilgili kurumlardan (örneğin doğal deri için Çevre Koruma kurumu) izin alınması gerekebilir.
- Sipariş Kaydı: Deri ve deri ürünlerinin ithalatı için İran Ticaret Entegre Sistemi (www.ntsww.ir) üzerinden sipariş kaydı yapılması zorunludur.

Not: Yukarıdaki belgeler ve süreçler, İran mevzuatı ve uluslararası ticaret kurallarına uygun olarak güncellenebilir. Resmi başvurular öncesi ilgili kurumlardan teyit alınması önerilir.

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

Deri ve deri ürünlerinin ithalatında, özellikle zorunlu standartlara tabi ürünler için ürün bazında sevkiyat öncesi denetim gerekli olabilmektedir.

Yetkilendirilmiş Gözetim Şirketleri:

<https://en.inso.gov.ir/portal/home/?821993/List-of-Inspection-Companies>

Yerli Denetim Şirketleri

Shardin Afarin International Inspection Co.
Kavosh Andisheh Rastgar Co.
Atlas Kish Inspection Services Co.

Yabancı Denetim Şirketleri

Control Union Holding (C.U.H) B.V.
CONTROL UNION
Unit 6 – 2nd Floor – No –70 Ghods-St. – North Sohrevardi St. TERHAN – IRAN
Tel : (98-21)8 8434 546 , Fax : (98-21)8 8438 200

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

İran’da düzenlenecek olan fuarlarla ilgili bilgilere aşağıdaki bağlantılardan ulaşılabilmektedir.

- Genel Fuarlar <https://iranfair.com/en>
- Tahran Uluslararası Fuarı <https://calendar.iranfair.com/en/>
- İsfahan Uluslararası Fuarı <http://english.isfahanfair.ir>
- Tebriz Uluslararası Fuarı <http://tabrizfair.ir/Default.aspx>
- Meşhed Uluslararası Fuarı <http://expo.ir/en/>

4.6.Sektör firmalarına hitap eden ve gerçekleştirilmesi planlanan ticaret heyetleri

Deri endüstrisinde faaliyet gösteren firmalar için ticaret heyetleri, genellikle İran Ticaret Geliştirme Organizasyonu (www.tpo.ir) ve İran Ticaret Odası (www.iccima.ir) gibi kurumlar tarafından planlanmaktadır. Önemli ticaret heyetlerinden bazıları şunlardır:

- İran Ticaret Heyeti'nin Türkiye Programı:
 - Amaç: Türkiye'deki deri endüstrisi üretici ve ihracatçılarıyla ticari ilişkilerin geliştirilmesi.
 - Tarih: Genellikle sonbahar veya kış mevsimlerinde düzenlenir.
 - Mekan: İstanbul veya İzmir.
- İran Ticaret Heyeti Çin Programı:
 - Amaç: Çin pazarındaki ihracat ve ithalat fırsatlarının değerlendirilmesi.
 - Tarih: Genellikle ilkbahar veya yaz mevsimlerinde düzenlenir.
 - Mekan: Guangzhou veya Şanghay.
- İran Ticaret Heyeti İtalya Programı:
 - Amaç: Lineapelle Fuarı'na katılım sağlanması ve Avrupalı üreticilerle iş bağlantıları kurulması.
 - Tarih: Lineapelle Fuarı ile eş zamanlı olarak (Şubat, Mayıs veya Ekim aylarında).
 - Mekan: Milano.
- İran Ticaret Heyeti Rusya Programı:
 - Amaç: Deri ürünlerinin Rusya pazarına ihracatının genişletilmesi.

- Tarih: Genellikle yaz veya sonbahar mevsimlerinde düzenlenir.
- Mekan: Moskova veya Sant-Peterburg.

4.7.Varşa Sektörde İhale Yayımlayan Kamu Kurumları ile İlgili Bilgiler

- İran Küçük Sanayi ve Sanayi Siteleri Kurumu (ISIPO):

Görevi: Deri sanayi ile ilgili olabilecek sanayi sitelerinin geliştirilmesi ve donatılmasına ilişkin ihaleleri yayımlamak. **Web Sitesi:** www.isipo.ir

- İran Ticareti Geliştirme Kurumu (TPO):

Görevi: İhracatçıları veya ithalatçıları desteklemeye yönelik duyuruları yayımlamak. **Web Sitesi:** www.tpo.ir

- Ulusal İhale Bilgilendirme Merkezi:

Görevi: Deri sanayii de dahil olmak üzere çeşitli alanlarda kamu ve özel sektör ihalelerini yayımlamak. **Web Sitesi:** <https://iets.mporg.ir/>

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

- Türkiye ile Tercihli Ticaret Anlaşması:

1394 (2015) yılında imzalanan bu anlaşma, deri ürünleri de dahil olmak üzere belirli mallara uygulanan gümrük tarifelerinde indirim öngörmektedir.

- Pakistan ile Tercihli Ticaret Anlaşması:

1395 (2016) yılında imzalanan bu anlaşma, deri ürünleri de dahil olmak üzere belirli malların gümrük tarifelerinde indirim sağlamaktadır.

- Avrasya Ekonomi Birliği (EAEU) Üye Ülkeleri ile Serbest Ticaret Anlaşması:

1398 (2019) yılında imzalanan bu anlaşma, deri ürünleri de dahil olmak üzere belirli malların gümrük tarifelerinin azaltılmasını veya kaldırılmasını içermektedir.

Tercihli ve ikili ticaret anlaşmaları hakkında daha fazla bilgi için İran Ticaret Kalkınma Örgütü (www.tpo.ir) veya İran Ticaret Odası (www.iccima.ir) web sitelerine başvurulabilir.

4.9. Varsa Tercihli Tarifeden Yararlanmak İçin Gereken Belgeler

Ticari anlaşmalar kapsamındaki tercihli tarifelerden faydalanabilmek için aşağıdaki belgeler gereklidir:

- Tercihli Menşe Şahadetnamesi (Preferential Certificate of Origin): İran Ticaret Odası veya Ticaret Geliştirme Kurumu tarafından düzenlenen bu belge, ürünün İran'da üretildiğini ve tercihli tarife koşullarını sağladığını teyit eder.
- Satış Faturası: Ürünün fiyatı, miktarı ve türü gibi bilgileri içermelidir.
- Proforma Fatura: Ürün detayları, fiyatlandırma ve ödeme koşullarını belirten belge.
- Ticaret Sicil Belgesi: İhracatçılar için zorunlu olup İran Ticaret Odası tarafından düzenlenir.
- İhracat İzni: Ürünün ihracat izni gerektirmesi durumunda ilgili kurumlardan temin edilmelidir.
- Sipariş Kaydı: Bazı ürünler için İran Entegre Ticaret Sistemi (www.ntsww.ir) üzerinden sipariş kaydı yapılması zorunludur.

Not: Yukarıdaki belgeler ve süreçler, İran mevzuatı ve uluslararası ticaret kurallarına uygun olarak güncellenebilir. Resmi başvurular öncesi ilgili kurumlardan teyit alınması önerilir.

4.10. Sektörde Standartlar

İran'da deri sanayi standartları, İran Ulusal Standartlar Kurumu (ISIRI) tarafından belirlenmekte ve yürütülmektedir. Bu standartlar, aşağıdakiler de dahil olmak üzere geniş bir kapsama sahiptir. Sektörde en çok kullanılan standartlara aşağıda yer verilmiştir.

Hammadde Standartları: Ham derilerin (sığır, koyun, keçi vb.) kalite, saklama yöntemleri ve sınıflandırılmasına ilişkin standartlar.

Üretim Süreci Standartları: Tabaklama, boyama, cilalama ve deri hazırlama gibi üretim aşamalarında kalite ve çevresel hususları dikkate alan standartlar.

Nihai Ürün Standartları: Deri giyim, ayakkabı, çanta, kemer, mobilya derisi vb. ürünler için geçerli standartlar. Bu standartlar; fiziksel özellikler (çekme direnci, yırtılma direnci, kalınlık), kimyasal özellikler (zararlı kimyasal madde oranları), görsel özellikler (renk, doku, homojenlik) ve ürün dayanıklılığını kapsar.

Standart Bilgi Kaynakları:

- İran Ulusal Standartlar Kurumu (ISIRI): Ulusal standartlara ilişkin resmi bilgilerin ana kaynağıdır.
- İran Deri Sanayileri Birliği: Sektöre özgü standartlar hakkında bilgi sağlayabilir.

- Uluslararası Standartlar: ISO ve diğer uluslararası kuruluşların standartları da İran deri sanayisinde dikkate alınmaktadır.
- Ulusal standartlar hakkında daha fazla bilgi için İran Ulusal Standartlar Örgütü (www.isiri.gov.ir) web sitesi ziyaret edilebilir.

4.11. Sektörde Etiketleme

İran'da deri ürünlerinin etiketlenmesi, İran Ulusal Standartlar Kurumu (ISIRI) düzenlemelerine tabidir. Doğru etiketleme, tüketicilere kritik bilgiler sunarak uygun ürün seçimini kolaylaştırır. Deri ürün etiketlerinde genellikle şu bilgiler yer alır:

- Ticari Marka ve Logo: Üretici ve marka kimliği.
- Ürün Türü: Kadın çanta derisi, erkek deri ayakkabı vb.
- Hammadde Cinsi: Doğal sığır derisi, sentetik deri vb. Doğal deri kullanımında deri kaynağı (sığır, koyun vb.) belirtilmelidir.
- Boyut ve Ölçüler: Çanta boyutları veya ayakkabı numarası gibi bilgiler.
- Bakım Talimatları: Ürün ömrünü uzatan bakım yönergeleri.
- Üretim Ülkesi: Ürünün menşei.
- Standart Lisans Numarası: Ulusal standartlara uygunluğu gösteren numara.
- Malzeme Bileşenleri (Gerekirse): Bazı durumlarda malzeme oranları belirtilmelidir.

4.14. Sektörde Ambalajlama

İran'da deri ürün ambalajları; ürün tipi, hedef pazar ve marka stratejisine göre değişkenlik gösterir. Genel olarak ambalajlama şu amaçları taşır:

- Ürün Koruma: Fiziksel hasar (darbe, çizilme, basınç), kirlilik, nem ve ışıktan koruma.
- Kolay Taşıma: Nakliye, depolama ve elleçlemeyi kolaylaştırma.
- Görsel Çekicilik: Müşteri dikkatini çekme ve marka imajını güçlendirme.
- Bilgilendirme: Marka, ürün tipi ve bakım talimatları gibi bilgilerin aktarılması.
- Pazarlama: Marka kimliğini vurgulayan ve hedef kitleye ulaşan bir araç olma.

Ambalaj Türleri:

- Birincil Ambalaj: Ürünle direkt temas eden ambalaj (ayakkabı kutusu, kumaş çanta).
- İkincil Ambalaj: Birincil ambalajı içeren daha büyük ambalaj (çoklu ayakkabı kutuları için karton).
- Nakliye Ambalajı: Paletler gibi büyük ölçekli taşıma ve depolama için kullanılan ambalaj.

Ambalaj Malzemeleri:

- Mukavva ve Karton: Ayakkabı kutuları ve nakliye kolileri.
- Plastik: Koruyucu poşetler ve kaplamalar.
- Kumaş: Lüks ürünler için pamuk veya kadife çantalar.
- Ahşap: Özel ve değerli ürünler için ahşap kutular.
- Geri Dönüşümlü ve Çevre Dostu Malzemeler: Özellikle ihracatta kullanımı artan biyo bozunur malzemeler.

Ambalaj Trendleri:

- Sürdürülebilir Ambalajlama: Geri dönüştürülebilir ve çevre dostu malzemeler.
- Akıllı Ambalajlama: QR kod, NFC ve akıllı etiketlerle ürün takibi ve tüketici etkileşimi.
- Kişiselleştirilmiş Ambalaj: Marka ve müşteriye özel tasarımlar.

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

İran deri sanayisinde lojistik; coğrafi konum, ulaşım altyapısı, gümrük mevzuatı ve ekonomik şartlara göre değişkenlik göstermektedir.

Nakliye Süreleri:

Yurtiçi Taşımacılık:

Şehirler arası kara taşımacılığı 1-3 gün.

Uluslararası Taşımacılık:

- Türkiye'ye Kara Taşımacılığı: 2-5 gün.
- Deniz Taşımacılığı: Haftalar veya aylar sürebilir.
- Hava Taşımacılığı: 1-3 gün (maliyetli ancak hızlı).

Yaygın Taşıma Yöntemleri:

- Kara Taşımacılığı: Komşu ülkelere (Türkiye, Irak, Afganistan) TIR ve kamyonlarla.
- Demiryolu Taşımacılığı: Uzun mesafe yurtiçi ve uluslararası taşımalar.
- Deniz Taşımacılığı: Bender Abbas ve Hürmüzgan gibi güney limanları üzerinden Avrupa ve Asya'ya.
- Hava Taşımacılığı: Yüksek değerli ve acil kargolar için Tahran İmam Humeyni Havalimanı.

Taşıma Rotaları:

İran lojistik altyapısına ilişkin detaylı verilere ulaşmak için Müşavirliğimizce hazırlanan <https://ticaret.gov.tr/data/620ccaa213b87642c457ec12/%C4%B0ran%20Lojistik%20%C3%9Cık%20Raporu%202024.pdf> linkinde kayıtlı İran Ülke Lojistik Raporu'na müracaat edilebilir.

Lojistik Zorluklar:

- Ulaşım Altyapısı: Bazı bölgelerde yetersiz altyapı.
- Yüksek Nakliye Maliyetleri: Yakıt fiyatları ve filo bakım masrafları.
- Gümrük ve Bürokratik Engeller: Zaman alıcı prosedürler.
- Uluslararası Yaptırımlar: Teknoloji ve hizmet erişiminde kısıtlamalar.

4.14. Dağıtım Kanalları

İran'da deri ürünlerinin dağıtım kanalları çeşitlilik gösterir ve ürün tipine, hedef pazara ile üreticinin stratejisine bağlı olarak değişir. Başlıca dağıtım kanalları şunlardır:

Doğrudan Tüketicilere Satış:

- Perakende Mağazaları: Deri ürünlerine özel mağazalar, giyim ve ayakkabı zincir mağazaları, hipermarketler ve çok amaçlı mağazaların deri bölümleri.
- Marka Mağazaları: Deri markalarına ait özel mağazalar.
- Fuarlar ve Pazarlar: Doğrudan satış için deri fuarları ve sezonluk pazarlara katılım.
- Doğrudan Çevrimiçi Satış (Marka Web Sitesi): Tüketicilere doğrudan satış için e-ticaret sitesi kurulumu.

Aracılar Aracılığıyla Dağıtım:

- Toptancılar: Ürünlerin toptancılara satışı; toptancıların ürünleri perakendecilere dağıtımı.
- Satış Bayilikleri: Farklı bölgelerde şirketlere veya kişilere satış bayiliği verilmesi.
- Zincir Mağazalar ve Büyük Perakendeciler: Tedarik anlaşmaları ile zincir mağazalara ve büyük perakendecilere ürün sağlanması.
- İhracatçılar: Ürünleri yurtdışı pazarlarına ihraç eden firmalara satış.
- Çevrimiçi Pazar Platformları: Yerel ve uluslararası çevrimiçi pazar platformları üzerinden satış (e-ticaret bölümüne bakınız).

Endüstriyel ve Kurumsal Kanallar:

- Bağlı Endüstrilere Satış: Ayakkabı, giyim, mobilya, otomotiv aksesuarları ve diğer sektörlerdeki üreticilere deri tedariki.
- Kurum ve Şirketlere Satış: Promosyon ürünleri, üniformalar, ofis ekipmanları gibi deri ürünlerin kurumlara satışı.
- Özel Projeler: Oteller, restoranlar, iç dekorasyon projeleri gibi özel ihtiyaçlar için kişiye özel deri ürün üretimi.

Uygun Dağıtım Kanalı Seçimi:

Doğru dağıtım kanalının seçimi, aşağıdaki faktörlere bağlıdır:

- **Ürün Tipi:** Lüks ürünler genellikle marka mağazaları veya özel mağazalarda dağıtılırken, düşük fiyatlı ürünler toptancılar ve zincir mağazalar üzerinden dağıtılır.
- **Hedef Pazar:** Yurtiçi veya yurtdışı pazar, hedef kitle (nihai tüketici, işletmeler, endüstriler).
- **Marka Stratejisi:** Marka imajı, fiyatlandırma seviyesi, üretim hacmi, pazarlama ve satış kapasitesi.
- **Dağıtım Maliyetleri:** Nakliye, depolama, pazarlama, aracı komisyonları gibi maliyetler.
- **Kanal Kontrolü:** Üreticinin dağıtım kanalı üzerinde sahip olmak istediği kontrol düzeyi.

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

4.15.1 Ülkedeki Pazaryerleri

İran'da e-ticaret büyüme aşamasında olsa da halen zorluklar ve kısıtlamalarla karşılaşmaktadır. Deri sektöründe de e-ticaret, özellikle yurtiçi satış ve sınırlı ihracat için yavaş yavaş yaygınlaşmaktadır.

4.15.1 Yerel Pazar Platformları (İran):

Genel Platformlar:

- **Digikala:** İran'ın en büyük çevrimiçi pazar platformu; moda, giyim, ayakkabı ve çanta gibi kategorilere sahip. <https://www.digikala.com/>
- **Emalls:** Farklı çevrimiçi mağazalardaki ürünlerin karşılaştırıldığı bir alışveriş motoru. <https://emalls.ir/>
- **Torob:** Emalls benzeri bir fiyat karşılaştırma ve alışveriş motoru. <https://torob.com/>
- **Sheypoor ve Divar:** İkinci el ürünler ve küçük satıcılar için çevrimiçi ilan platformları; yeni ürün satışı için de bölümler mevcuttur. <https://divar.ir>, <https://www.sheypoor.com/>
- **Snapp Market:** Gıda ve günlük ürün satışı için çevrimiçi platform; moda ve giyim bölümleri de bulunabilir. <https://snapp.ir/shop/>
- **Özel Platformlar**

İran'da deri ürünlerine özel platformlar henüz yaygın değildir. Bazı deri markalarının çevrimiçi mağazaları bulunabilir, ancak deri odaklı özel pazar platformları nadiren kullanılmaktadır.

4.15.2. Özel Günler, Bayramlar v.b.

İran'da özel günler ve tatiller, elektronik ticaret ve geleneksel perakende satışlarda satışları artırmak için önemli fırsatlar sunar. Başlıca önemli günler şunlardır:

- **Nevruz (İran Yeni Yılı):** Yılın en büyük tatili olup geniş kapsamlı indirimler ve özel satış kampanyaları düzenlenir.
- **Şeb-i Yelda (Yılın En Uzun Gecesi):** Hediye alışıverişlerin ve kutlamaların yapıldığı geleneksel bir etkinlik.
- **Anneler Günü/Kadınlar Günü:** Hediye satın alımının yoğunlaştığı önemli bir gün.
- **Babalar Günü/Erkekler Günü:** Hediye alışverişi için öne çıkan bir etkinlik.
- **Ramazan Bayramı (Fıtr) ve Kurban Bayramı (Kurban):** Artan alışveriş hacmiyle birlikte önemli dini tatiller.
- **Kara Cuma (Black Friday) ve Mevsimsel İndirimler:** Uluslararası satış etkinliklerinden esinlenilmiş olsa da Batı ülkelerindeki kadar yaygın değildir.
- **Yaz Tatilleri ve Hafta Sonu Tatilleri:** Çevrimiçi ve perakende alışverişin arttığı dönemler.

4.15.3 En Çok Kullanılan Sosyal Medya Platformlar

- **Instagram:** Pazarlama, doğrudan satış (DM ve hikayeler aracılığıyla) ve reklamcılık için en popüler platform. Deri sektöründeki birçok küçük ve orta ölçekli işletme, ürünlerini satmak için Instagram'ı kullanır.
- **Telegram:** İran'da hala popüler olmakla birlikte kullanımı kısıtlanmıştır. Pazarlama, bilgilendirme ve dolaylı satışlar için Telegram kanalları kullanılır.
- **WhatsApp:** Müşterilerle doğrudan iletişim, müşteri desteği ve kişiselleştirilmiş satışlar için tercih edilir.
- **Aparat:** YouTube benzeri yerel bir video paylaşım platformu olup video pazarlama ve eğitim içerikleri için kullanılır.
- **LinkedIn:** Profesyonel iletişim, B2B pazarlama ve deri sektöründe ağ oluşturma için kullanılır; ancak Instagram ve Telegram kadar yaygın değildir.
- **X (Twitter):** Diğer platformlara kıyasla daha sınırlı kullanıma sahip olmakla birlikte belirli hedef kitlelerle markalaşma ve etkileşim için tercih edilir.

4.15.4. E-Ticaretteki Gümrük Vergileri ve Muafiyetleri

- **Gümrük Vergileri:** E-ticaret yoluyla yapılan ithalatlar gümrük vergileri ve ithalat vergilerine tabidir. Vergi oranları ürün türüne göre değişiklik gösterir.
- **Gümrük Muafiyetleri:** Düşük değerli ürünler (hediyeler ve ticari numuneler gibi) için sınırlı ve şartlı muafiyetler mevcut olabilir. Detaylı bilgi İran Gümrük İdaresi'nden temin edilmelidir.

- **Katma Değer Vergisi (KDV):** E-ticaret yoluyla ithal edilen ürünlerde %10'luk KDV uygulanır.
- **Döviz Düzenlemeleri:** İran'ın döviz kuralları ve para transferi üzerindeki kısıtlamalar, sınır ötesi e-ticareti etkileyebilir. Uluslararası ödemeler ve döviz transferinde zorluklar yaşanabilir.

4.15.5. E-Ticarete Yönelik Düzenlemeler

- **İran E-Ticaret Kanunu:** Ülkede e-ticaretin genel yasal çerçevesini belirler.
- **E-Ticaret Geliştirme Merkezi (Sanayi, Maden ve Ticaret Bakanlığı):** İran'da e-ticaretin düzenlenmesi ve geliştirilmesinden sorumlu temel kurumdur.
- **Elektronik Güven Sertifikası (e-Namad):** E-Ticaret Geliştirme Merkezi tarafından verilen, çevrimiçi mağazalar için zorunlu resmi güven işaretidir. Yasal faaliyet için bu sertifikanın alınması gereklidir.
- **Veri Gizliliği Düzenlemeleri:** Çevrimiçi kullanıcı bilgilerinin korunmasına yönelik düzenlemeler mevcuttur; ancak uluslararası standartlar kadar katı olmayabilir.
- **Çevrimiçi Ödeme Düzenlemeleri:** Ödeme sistemleri ve finansal işlem güvenliği için belirli kurallar uygulanır.
- **İnternet Filtreleme ve Sansür Kısıtlamaları:** Bazı web sitelerine ve hizmetlere erişim kısıtlamaları, sınır ötesi e-ticareti etkileyebilir.

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

- **Devlet Posta Şirketleri:** İran İslam Cumhuriyeti Posta Şirketi (Ulusal Posta) ve Pishnaz Post (hızlı kargo hizmetleri), e-ticaret lojistiği sunar.
- **Yerel Özel Kargo Şirketleri:** Tipax, Snapp Box, Alopik gibi özel şirketler, e-ticaret için hızlı kargo hizmetleri sağlar.
- **Uluslararası Lojistik Şirketleri:** Sınır ötesi e-ticaret taşımacılığı yapan uluslararası lojistik şirketler genel olarak İran'a hizmet vermekte olup, ambargolardan ve İran mevzuatından kaynaklanan sebeplerle ürün bazında kısıtlama uygulamaktadır.
- **Sipariş Yönetimi (Fulfillment) Şirketleri:** İran'da bu hizmetler gelişmiş ülkeler seviyesinde değildir. Bazı lojistik ve depolama şirketleri sınırlı hizmet sunar.
- **Çevrimiçi Lojistik Platformları:** E-ticaret satıcıları için fiyat karşılaştırma, kargo rezervasyonu ve kargo takibi sağlayan yeni platformlar ortaya çıkmaktadır.

4.16. Tanıtım ve Pazarlama

İran deri endüstrisi, pazarlama faaliyetlerinde hem geleneksel hem de dijital yöntemleri kullanmaktadır.

Geleneksel Pazarlama Yöntemleri:

1. **Basılı Reklamcılık:** Moda ve yaşam tarzı dergilerinde, gazetelerde, broşürlerde ve kataloglarda reklamlar.

2. **Açık Hava Reklamcılığı:** Billboardlar, toplu taşıma araçlarındaki reklamlar ve alışveriş merkezlerinde tanıtımlar.
3. **Fuar ve Etkinlikler:** Deri ve moda sektörüne özel fuarlara, uluslararası sergilere ve endüstriyel-ticari etkinliklere katılım.
4. **Halkla İlişkiler:** Marka ve ürünlerin olumlu imajını oluşturmaya yönelik halkla ilişkiler faaliyetleri; medyada haber ve duyuruların yayınlanması.
5. **Ağızdan Ağıza Pazarlama:** Müşterilerin markayı başkalarına tavsiye etmesini teşvik etmek amacıyla ürün kalitesi ve müşteri hizmetlerine vurgu.

Dijital Pazarlama Yöntemleri:

1. **Sosyal Medya Pazarlaması:** Instagram, Telegram, LinkedIn gibi platformlarda reklam, müşteri etkileşimi ve doğrudan satış.
2. **İçerik Pazarlaması:** Deri endüstrisi, ürünler, trendler ve bakım ipuçları hakkında makale, video ve infografik gibi değerli içeriklerin web siteleri, bloglar ve sosyal medyada paylaşılması.
3. **Arama Motoru Pazarlaması (SEO ve SEM):** Web sitesi ve içeriğin arama motorları için optimize edilmesi (SEO) ile hedefli trafik çekmek için ücretli arama motoru reklamları (SEM).
4. **Online Görüntülü Reklamcılık (Display Advertising):** Web siteleri ve dijital platformlarda banner reklamların gösterimi.
5. **E-Posta Pazarlaması:** Hedef kitleye promosyon ve bilgilendirme e-postaları gönderilmesi.
6. **Influencer Pazarlaması:** Sosyal medya fenomenleri ile marka ve ürün tanıtımı için iş birlikleri.
7. **Video Pazarlama:** Ürün tanıtımı, bakım eğitimleri ve benzeri içeriklerin Youtube muadili olan ve aynı işlevi göre Aparat video pltarformunda pazarlamam yapılmaktadır.
8. **SMS Pazarlaması:** Fizikel mağazalar için müşterilere promosyon ve bilgilendirme mesajları gönderilmesi.

Pazarlama Trendleri:

1. **Kişiselleştirilmiş Pazarlama:** Müşteri satın alma geçmişi, çevrimiçi davranışları ve tercihlerine göre özelleştirilmiş mesaj ve teklifler sunulması.
2. **Etkileşimli Pazarlama:** Sosyal medya etkileşimi, online anketler, yarışmalar ve dijital etkinliklerle müşteri katılımının artırılması.
3. **Çok Kanallı Pazarlama:** Hem online hem offline kanalların entegre kullanımı ile geniş kitlelere ulaşma ve tutarlı müşteri deneyimi oluşturma.
4. **Hikaye Anlatımlı Pazarlama (Storytelling):** Marka tarihçesi, değerleri ve müşterilerle duygusal bağ kurmaya odaklanan anlatılar.
5. **Video ve Görsel İçerik Pazarlaması:** Çevrimiçi hedef kitle üzerinde daha etkili olan görsel ve video içeriklerin ön plana çıkarılması.

4.17. Sektörde Tüketici /Alıcı Tercihleri ve Son Trendler

Tüketici Tercihleri:

- **Yüksek Kalite:** İranlı tüketiciler, deri ürünlerde yüksek kaliteye büyük önem vermekte ve kaliteli ürünler için daha fazla ödeme yapmaya isteklidir.
- **Modern Tasarım:** Genç tüketiciler, çağdaş tasarımlara ve modaya uygun deri ürünlere yönelmektedir.
- **Uygun Fiyat:** Mevcut ekonomik koşullar nedeniyle tüketiciler, özellikle sentetik ürünler segmentinde, makul fiyatlı ve ekonomik deri ürünler aramaktadır.
- **Sürdürülebilirlik ve Çevresel Sorumluluk:** Çevre bilincinin artmasıyla birlikte tüketiciler, bitkisel veya geri dönüştürülmüş deri gibi sürdürülebilir yöntemlerle üretilen ürünlere daha fazla ilgi göstermektedir.
- **Prestijli Markalar:** Tüketiciler, deri sanayinde köklü ve tanınmış markalara güven duymakta ve bu markalardan alışveriş yapmayı tercih etmektedir.

Güncel Eğilimler:

- **El Yapımı Deri Ürünlere Artan Talep:** Özellikle çanta ve ayakkabı sektöründe el işçiliğiyle üretilen benzersiz ürünler popülerlik kazanmıştır.
- **Derinin Diğer Malzemelerle Kombinasyonu:** Derinin kumaş, metal ve plastik gibi malzemelerle tasarımsal kombinasyonu yaygınlaşmıştır.
- **Sentetik Deri Ürünlere Talep:** Düşük fiyat ve çeşitlilik avantajları nedeniyle sentetik deri ürünler, orta ve ekonomik segment pazarlarında yoğun rağbet görmektedir.
- **E-Ticaretin Yükselişi:** E-ticaret platformları ve sosyal medya üzerinden deri ürün satın alma eğiliminin artması, sektördeki önemli trendlerden biridir.
- **Lüks Ürünlere Odaklanma:** Lüks ürünlere yönelik talebin artmasıyla birlikte deri markaları, yüksek kaliteli ve özgün tasarımlı ürünler üretme eğilimindedir.

4.18. Sektörde Vergiler (gümrük vergisi, katma değer vergisi, özel tüketim vergisi, ilave gümrük vergisi, Anti-Damping vergisi v.b.)

- **Gümrük Vergileri:** Deri hammaddelerinin, makinelerin ve deri ürünlerinin yurtdışından ithalatına gümrük vergisi uygulanmaktadır. Gümrük vergisi oranları, ürün tipine ve gümrük tarifelerine göre belirlenir.
- **Katma Değer Vergisi (KDV):** Yurtiçinde deri ürünlerinin satışına katma değer vergisi uygulanmaktadır. İran'da standart KDV oranı halihazırda % 10'dur.
- **Özel Tüketim Vergisi:** Özel tüketim vergisi genellikle lüks mallara uygulanır. Bazı durumlarda lüks deri ürünleri bu vergiye tabi olabilmekle birlikte, İran deri sektöründe özel tüketim vergisi yaygın değildir.
- **Anti-Damping Vergisi:** Belirli bir ülkeden yapılan deri ürünü ithalatının aşırı düşük fiyatlarla (damping) gerçekleşmesi ve yerel sanayiye zarar vermesi halinde, söz konusu ithalata anti-damping vergisi uygulanabilir.
- **Gelir Vergisi:** Deri sektöründe faaliyet gösteren şirketler, üretim ve ticari birimler gelir vergisine tabidir. İran'da şirketlerin gelir vergisi oranı genellikle %25'tir.

- **Diğer Vergiler:** Personel ücret ve maaşlarına uygulanan vergiler, emlak vergisi, gayrimenkul devir vergisi gibi diğer vergiler de deri sektörü aktörlerine yüklenebilmektedir.

4.19. Sektöre Yönelik ve Genel Tarife Dışı Engeller

- **Hammadde İthalatında Kısıtlamalar:** Yüksek kaliteli hammaddelerin (bazı çığ deri türleri veya tabaklama kimyasalları gibi) ithalatında zaman zaman kısıtlamalar bulunmakta olup, bu durum yerel deri ürünlerinin kalitesi ve çeşitliliğini olumsuz etkileyebilmektedir.
- **Çevresel Kısıtlamalar:** Kimyasal kullanımı ve kirliliğe yol açan atık su üretimi nedeniyle deri tabaklama sanayii, çevresel düzenlemelerle karşı karşıyadır. Çevre mevzuatı, üretim maliyetlerini artırabilir ve daha temiz teknolojilere yatırımı gerektirebilir.
- **Nitelikli İş Gücü Eksikliği:** Deri sektörünün tasarım, ileri düzey tabaklama ve yüksek kaliteli üretim gibi bazı alanlarında uzman ve nitelikli iş gücü eksikliği bir engel teşkil edebilmektedir.
- **Uluslararası Yaptırımlar:** İran'a uygulanan ekonomik yaptırımlar, modern teknolojilere erişimi, yabancı yatırımları, ihracat pazarlarını ve uluslararası finans sistemlerini kısıtlamıştır. Yaptırımlar, deri sektörünü de olumsuz etkilemiştir.
- **Karmaşık ve Engelleyici Mevzuat:** Gümrük, ticaret, vergi, lisanslar gibi çeşitli alanlardaki karmaşık ve bürokratik devlet düzenlemeleri, ticari süreçleri yavaşlatabilir ve iş yapma maliyetlerini artırabilir.
- **Ekonomik Belirsizlik:** Ekonomik belirsizlikler, döviz kuru dalgalanmaları ve yüksek enflasyon, uzun vadeli planlama ve sektöre yatırımı zorlaştırabilmektedir.
- **Altyapı Yetersizliği:** Bazı bölgelerde ulaşım, enerji ve iletişim altyapısının zayıf olması, üretim ve dağıtım maliyetlerini artırabilir.
- **Uluslararası Finansal Transfer Sorunları:** Yaptırımlar ve bankacılık sorunları nedeniyle uluslararası finansal transferlerdeki kısıtlamalar, yabancı ülkelerle ticareti zorlaştırmakta ve maliyetli hale getirmektedir.

5. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Fırsatlar

- **İran Pazarında Artan Talep:** İran'ın genç ve büyüyen nüfusu ile genişleyen orta sınıfı, kaliteli ve modaya uygun deri ürünlerine olan talebi artırmaktadır.
- **Türkiye'nin Deri Sektöründeki Rekabet Avantajı:** Türk deri sektörü, kalite, tasarım ve fiyat açısından uluslararası düzeyde rekabetçidir. Türk ihracatçılar, rekabetçi fiyatlarla çeşitli ve kaliteli ürünleri İran pazarına sunabilir.
- **İran'da E-Ticaretin Yükselişi:** İran'da e-ticaretin büyümesi, Türk ihracatçıların İranlı tüketicilere çevrimiçi platformlar ve sosyal medya aracılığıyla doğrudan ulaşmasına olanak sağlamaktadır.
- **İran-Türkiye Arasındaki Yakın Ticari ve Kültürel İlişkiler:** İki ülke arasındaki güçlü ticari ve kültürel bağlar, karşılıklı pazar bilgisi ve ticari iletişim kolaylığı sağlamaktadır.
- **İran Pazarının Çeşitlilik ve Kalite İhtiyacı:** İran deri pazarı, daha fazla ürün çeşitliliği ve yüksek kaliteli ürünlere erişim ihtiyacı barındırmaktadır. Türk ihracatçılar, bu ihtiyacı karşılayabilir.

- **Üretim ve Pazarlama İş Birliği Potansiyeli:** Türk ve İranlı deri üreticileri ile markalar arasında ortak üretim, pazarlama ve dağıtım alanlarında iş birliği imkanları mevcuttur.
- **Coğrafi Yakınlık ve Konum:** İki ülkenin coğrafi yakınlığı, lojistik maliyetleri ve teslimat sürelerini azaltarak kara ticaretini kolaylaştırmaktadır.
- **Ticaret Anlaşmaları:** İran ile Türkiye arasında imzalanacak yeni ticaret anlaşmaları veya mevcutların genişletilmesi (şu an kapsamlı bir serbest ticaret anlaşması olmamasına rağmen), gümrük vergilerini düşürerek ticareti teşvik edebilir.

6. Sektörde İhracatçılarımızı Bekleyen Tehditler

- **İran Pazarında Yoğun Rekabet:** İran deri pazarı, yerli üreticiler ve Çin gibi diğer Asya ülkelerinden ithalatçılarla rekabet içindedir. Türk ihracatçılar, fiyat ve kalitede rekabetle karşılaşacaktır.
- **İran Hükümetinin Yerli Sanayiye Destekleme Politikaları:** İran'ın yerli deri sanayisini korumaya yönelik gümrük vergileri, ithalat kısıtlamaları ve yerli üreticilere sağlanan teşvikler, Türk ihracatçılar için rekabeti zorlaştırabilir.
- **Tüketici Tercihlerindeki Farklılıklar:** İranlı tüketicilerin tasarım, renk ve stil tercihleri Türk pazarından farklılık gösterebilir. Ürünlerin yerel tercihlere uyarlanması gerekmektedir.
- **İran'da Ekonomik Dalgalanmalar ve Döviz Kuru Riskleri:** Enflasyon ve döviz kuru istikrarsızlığı, ticari planlamayı zorlaştırabilir ve tüketici satın alma gücünü olumsuz etkileyebilir.
- **Siyasi Belirsizlik ve Yaptırımlar:** İran'a uygulanan uluslararası yaptırımlar, finansal işlemleri ve pazar erişimini kısıtlayarak riskleri artırmaktadır.
- **Altyapı ve Lojistik Sorunları:** İran'da ulaşım ve depolama altyapısındaki eksiklikler, lojistik maliyetleri yükseltebilir.
- **Karmaşık Gümrük ve Ticari Düzenlemeler:** İran'ın bürokratik ithalat prosedürleri ve teknik standartlar, süreçleri uzatabilir.

7. Deri Sektöründe İhracatın Artırılması için Firmalara Öneriler

- **Detaylı Pazar Araştırması:** Tüketici eğilimleri, rakipler ve yasal düzenlemeler üzerine kapsamlı araştırma yapılmalıdır.
- **Güvenilir Yerel Ortaklar:** İran pazarına girişte deneyimli yerel distribütörler veya danışmanlarla iş birliği önemlidir.
- **Rekabetçi Fiyat ve Kalite Dengesi:** Uygun fiyatlı ancak yüksek kaliteli ürünlerle pazar payı kazanılabilir.
- **Pazara Uyumlu Ürün Tasarımı:** Ürünler, İranlı tüketicilerin kültürel ve pratik ihtiyaçlarına göre optimize edilmelidir.
- **Dijital Pazarlama Stratejileri:** Sosyal medya ve e-ticaret platformları etkin şekilde kullanılmalıdır.
- **Güçlü Marka İmajı:** Kalite ve güven odaklı bir marka kimliği oluşturulmalıdır.
- **Satış Sonrası Hizmetler:** Müşteri memnuniyeti için teknik destek ve garantilere önem verilmelidir.

- **Kültürel ve Yasal Hassasiyetler:** İran'ın dini ve kültürel normlarına saygı gösteren pazarlama stratejileri benimsenmelidir.
- **Risk Yönetimi:** Döviz kuru ve siyasi risklere karşı finansal koruma mekanizmaları planlanmalıdır.
- **Güncel Bilgi Takibi:** Pazar dinamikleri ve mevzuat değişiklikleri sürekli izlenmelidir.

8. Belirtilmesinde Fayda Görülen Diğer Hususlar

2018 yılında ABD'nin tek taraflı olarak İran'la yapılan nükleer anlaşmadan (JCPOA) çıkarak İran'a yönelik yaptırımları uygulamaya tekrar başlayacağını açıklaması ve önceki dönemlerden daha şiddetli bir şekilde uygulanan yaptırımlarla İran'ın döviz elde edebilecek tüm sektörlerini hedef almasının ardından İran ithalat rejimi kapsamlı bir şekilde değiştirilmiştir. Bunlardan en önemlisi ülke içinde üretimi yapılan veya zaruri ihtiyaç olarak görülmeyen veya lüks olarak nitelendirilen belirlenen malların ithalatını yasaklayarak ülke dışına döviz çıkışını en aza indirmeyi amaçlayan uygulamalardır. İran ülke içi üretimi artırmaya, hammadde veya aramalı ithalatı yapmaya, nihai ürünleri ise mümkün olduğunca az ithal etmeye çalışmaktadır. Bu çerçevede, ürünler ülkenin ihtiyaçları ve döviz rezervleri dikkate alınarak ithalatı yasak ürünler (4. ve 27. gruplar), ithalatı günün ihtiyaçlarına bağlı olarak tekrar değerlendirmeye tabi ürünler (ithalatı geçici yasak ürünler) veya ithalatında İran Merkez Bankası tarafından döviz tahsisinde öncelikli ürünler gibi muhtelif kategorilere ayrılmıştır.

Bu kapsamda, 15 Ekim 2022 tarihinde Resmi makamlarca ithalat yasaklarına dair yeni bir açıklama yapılarak ticari faaliyette bulunanlar için tamamıyla şeffaf olduğu ifade edilen ithalatı yasak ürünler listesinin kamuoyu ile de paylaşıldığı bildirilmiştir. Söz konusu açıklamada, ithalatı yasak ürünler listesini 4. ve 27. grupların oluşturduğu, 4. grupta yer alan ürünlerin ithalatının İran Ekonomik Koordinasyon Yüksek Kurulu tarafından, 27. gruptaki ürünlerin ise İran Sanayi, Maden ve Ticaret Bakanlığı tarafından yetki kullanımı ile yasaklandığı ifade edilmiştir. Her yıl ihtiyaçlara ve kaynaklara göre revize edildiği belirtilen 4. gruptaki ürünlere ilişkin olarak 2018 yılında 8li bazda 1392, 2019 yılında 1519, 2020 yılında 1539, 2021 yılında 1537 ve 2022 yılında (kamuoyu ile paylaşılan liste) ise 1.550 tarife maddesinin ithalatının yasaklandığı açıklanmıştır. Ayrıca İran Sanayi, Maden ve Ticaret Bakanlığı yetkisi ile 27. grupta 8li bazda 600 tarife maddesinin ithalatı yasaklanmıştır.

Netice itibarıyla hâlihazırda toplam 2.150 adet 8'li GTİP'de yapılacak ithalat, İran tarafından yasaklanmıştır. Söz konusu 2.150 adet 8'li GTİP kamuoyu ile paylaşılmıştır. 2.150 adet 8'li GTİP'deki ithalat yasağına ek olarak 766 tarife maddesinin geçici yasaklara (geçici yasaklara dair GTİP listesi kamuoyu ile paylaşılmamıştır) tabi olduğu, sektör talepleri, ülke ihtiyaçları ve ilgili kurumların görüşleri dikkate alınarak bu tarife maddelerinin ithalatına izin verilebileceği bildirilmiştir. Bu yasaklara ek olarak yerli üretim kapasitelerinin maksimum kullanımını sağlamak

için benzer yerli üretimi olan tarife kodlarındaki ürünlerin ithalatının ithalat beyannamesi açıldığında detaylı incelemeye tabi tutulduğu ifade edilmiştir

İran'da halihazırdaki ambargolar nedeniyle bir çok sektörde ve üründe ithalat yasakları bulunmakta, geriye kalan az sayıda sektör ve üründe de pazara giriş engellemeleri bulunmaktadır. Deri sektörü incelendiğinde ürün bazında yaklaşık üçte bir oranında ithalat yasakları bulunmakta ve pazara girişte edinilmesi zor bazı belgeler istenmekte olup, ihracatçılarımızın bu ve buna benzer durumlar için Ataşeliğimizle irtibata geçmesi tavsiye edilmektedir.

9. Genel Değerlendirme:

İran deri pazarı, mevcut zorluk ve engellere rağmen, Türkiye ihracatçıları açısından önemli bir potansiyel taşımaktadır. Artan talep, Türkiye'nin deri sektöründeki rekabetçi üstünlüğü, e-ticaret faaliyetlerinin yaygınlaşması ve iki ülke arasındaki yakın ticari ve kültürel ilişkiler, Türk ihracatçıları için cazip fırsatlar sunmaktadır. Ancak yoğun rekabet ortamı, korumacı politikalar, ekonomik dalgalanmalar ve siyasi istikrarsızlık gibi faktörler de birtakım zorluklar doğurmaktadır.

İran'da deri üretiminin tarihi eskiye zamanlara dayanmasıyla birlikte kökleşmiş olması ve düşük üretim maliyetleriyle birlikte ithalat yasakları ve pazara giriş engelleri bulunmakta olup, kaliteli ürün, dayanıklı malzeme, yüksek kaliteli ürün bakımından ihtiyaç bulunduğu ve bu bakımdan İran pazarında ihracatçılarımız için iyi bir pazar araştırması ve pazarlama karması ile hem nihai ürün açısından hem de makine ekipman ve teknoloji ihracı konusunda fırsatlar olduğu değerlendirilmektedir.

İran deri pazarında başarılı olmak için, Türk ihracatçıları titiz bir pazar araştırması yürütmeli, gerektiğinde güvenilir yerel ticari ortaklar seçmeli, kaliteli ve rekabetçi fiyatlı ürünler sunmalı, uygun pazarlama stratejileri benimsemeli ve ticari riskleri dikkatlice yönetmelidirler. Doğru planlama ve stratejik yaklaşımla hareket edilmesi halinde, Türkiye ihracatçıları İran deri pazarındaki fırsatlardan en iyi şekilde faydalanabilir ve bu pazarda önemli bir konum elde edebilirler.

*** İran'a yönelik ticari faaliyetlerde bulunmadan önce, güncel yaptırım listeleri ve yerel mevzuatın yetkili kurumlardan (aşağıda listelenmiştir ir) teyit edilmesi tavsiye edilir.**

10. Yararlı Adresler

- **İran Ticaret, Sanayi, Madenler ve Tarım Odası:**
 - Web: www.iccima.ir
- **İran Ticaret Geliştirme Örgütü:**
 - Web: www.tpo.ir
- **İran Ulusal Standartlar Kurumu:**
 - Web: www.isiri.gov.ir
- **İran Deri Üreticileri ve İhracatçıları Birliği:**
 - Web: www.leatherunion.ir

- **İran Entegre Ticaret Sistemi:**
 - Web: www.ntsww.ir
- **İran Gümrük Mevzuatı Bilgi Portalı:**
 - Web: www.irica.ir
- **İran Salamur ve Deri Üreticileri ve İhracatçıları Birliğı**
 - Web: <http://iplea.ir/fa-ir/>
- **İran Suni Deri Üreticileri ve İhracatçıları Birliğı**
 - Web: <https://leatherunion.ir/>
- **İran Ticaret Odası**
 - Web: www.iccima.ir

11. Kaynakça

1. [https://ticaret.gov.tr/data/620ccbd713b87642c457ec20/%C4%B0ran%20Ayakkab%C4%B1%20%C3%87anta%20Deri%20ve%20%C4%B0lgili%20Sanayiler%20\(faaliyet%20alanl%C4%B1%20liste\)%20Fir....xlsx](https://ticaret.gov.tr/data/620ccbd713b87642c457ec20/%C4%B0ran%20Ayakkab%C4%B1%20%C3%87anta%20Deri%20ve%20%C4%B0lgili%20Sanayiler%20(faaliyet%20alanl%C4%B1%20liste)%20Fir....xlsx)
2. The Islamic Republic of Iran Customs Administration (IRICA) <https://irica.ir/index.php?newlang=eng>
3. Ticaret Bakanlığı İstatistik Bilgi Sistemi
4. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-asya/iran/raporlar/musavirlik-raporlari/firma-listeleri>
5. İran İstatistik Kurumu: <https://amar.org.ir/>
6. İran Sanayi, Maden ve Ticaret Bakanlığı Raporları: https://www.mimt.gov.ir/fa/general_content/138283.html