

Fas Pazarında Stratejik Büyüme: Konveyör ve Otomasyon Sistemleri

GTİP 842839 İçin Veriye Dayalı
Pazar Analizi ve Giriş Stratejisi



Ekim 2023 | Stratejik İhracat Raporu

Yönetici Özeti: Neden Fas?



%0

Gümrük Vergisi

STA avantajı ile gümrüksüz ticaret imkanı.



3.464 km

Lojistik Yakınlık

Çin (5.754 km) ve Malezya'ya (6.585 km) kıyasla lojistik avantajı.



%2.2

Mevcut Pazar Payı

Fas'ın 32 Milyon USD'lik ithalatında Türkiye'nin payı sadece 694 Bin USD. Büyüme potansiyeli yüksek.



Lider

Altyapı Gücü

Fas, Lojistik Performans Endeksi'nde Afrika'da 1. sırada (Tanger Med etkisi).

MAKRO EKONOMİK GÖRÜNÜM VE İSTİKRAR

Control Tower



157,71 ↑
MİLYAR USD

IMF uzun vadeli beklentisi 196 Milyar USD.



1.2%

Mali disiplin sayesinde düşük seviye.



53. ↑
SIRA

Dünya genelinde yatırımcı dostu ortam.

Doğrudan Yabancı Yatırımlar



Renault



BOEING

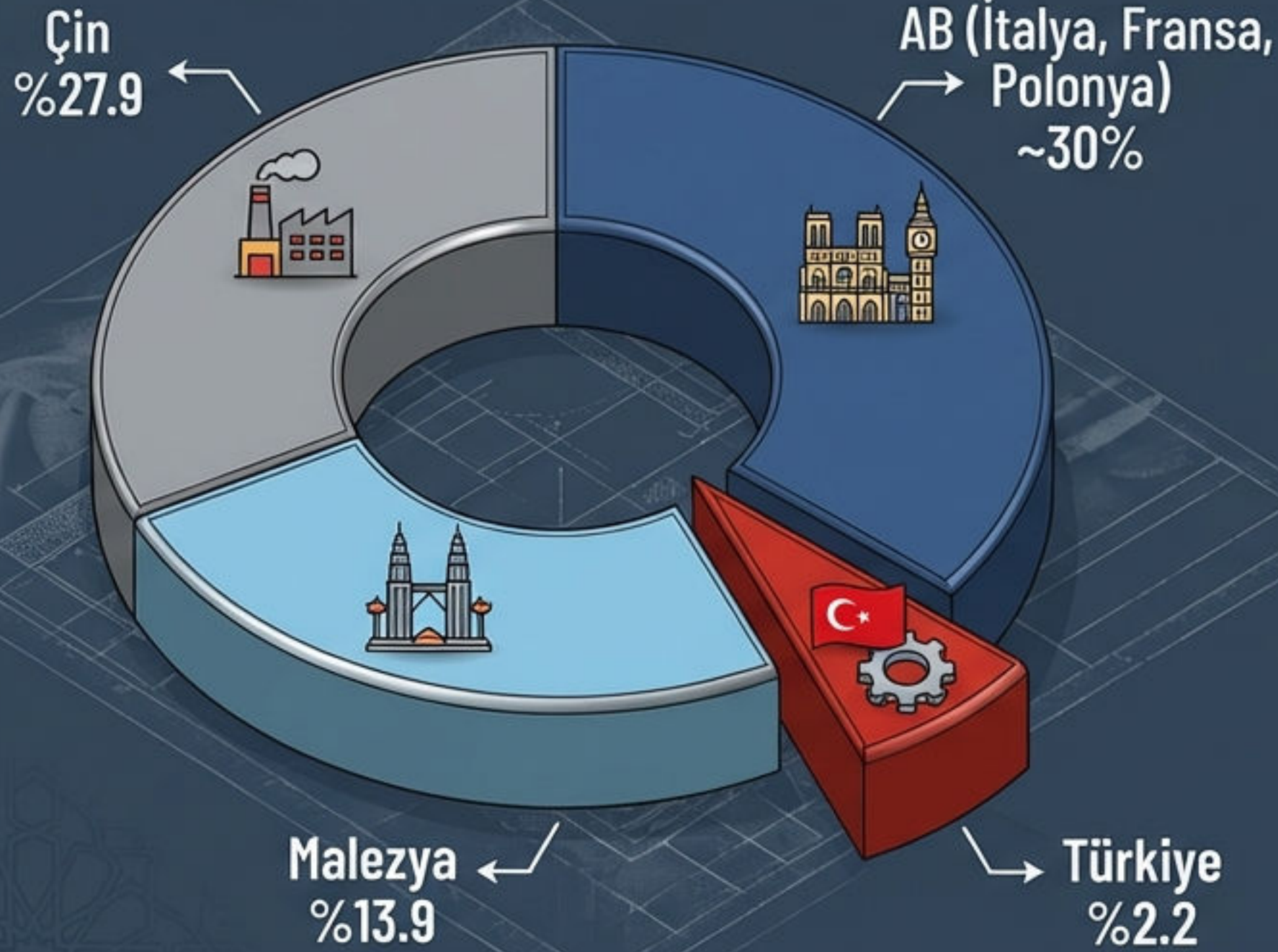


OCP Group (Fosfat)



Fas, Kuzey Afrika'nın en istikrarlı ekonomilerinden biridir. Genç işsizliği (%37.7) yapısal bir sorun olsa da, liman altyapısı ve düşük enflasyon, endüstriyel yatırımlar için güvenli bir zemin oluşturmaktadır.

Pazar Gerçekleri: İthalat Pastasında Kimler Var?






Ülke/Bölge	Strateji	Fiyat/Kalite
Çin		Fiyat Lideri (15.413 USD/ton)
Malezya		Kalite Fiyatlaması (25.580 USD/ton)
Türkiye		Fırsat Boşluğu (Avrupa Kalitesi, Rekabetçi Fiyat)

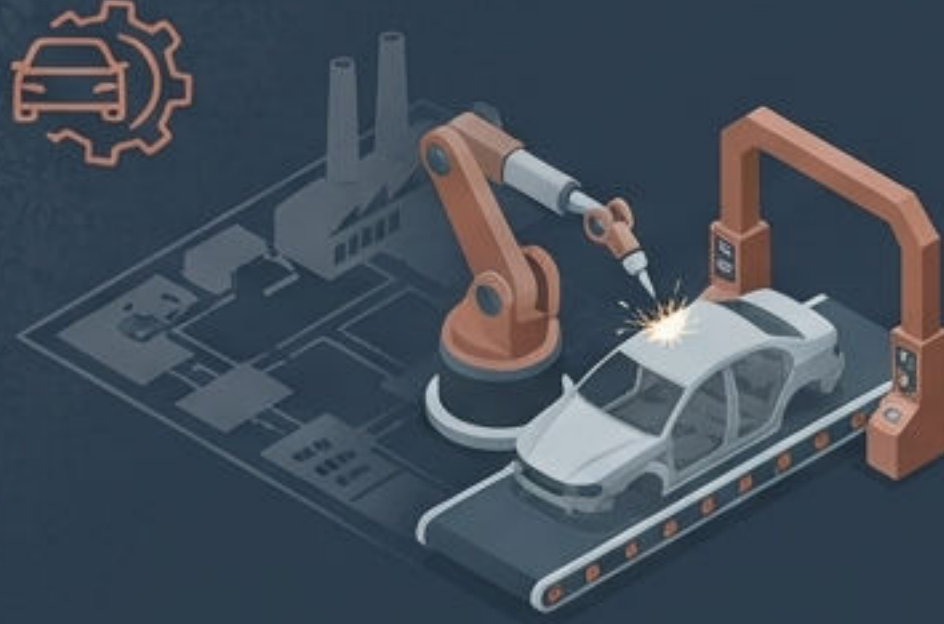
Analiz: Çin fiyat odaklı, Malezya kalite odaklı hareket ediyor. Türkiye, 'Avrupa Kalitesi, Çin'e Yakın Fiyat' stratejisi ile bu aradaki boşluğu doldurabilir.

Sektörel Trendler ve Talep Noktaları






Liman & Lojistik

-  Tanger Med liman yatırımları
-  Omsan Lojistik demiryolu planları
-  **İhtiyaç:** Sorter ve asansör sistemleri






Otomotiv Endüstrisi

-  Renault üretim hatları
-  Otomasyon ve dijitalleşme
-  **İhtiyaç:** Hassas konveyör hatları



Madencilik (Fosfat)

-  Dünya lideri fosfat rezervi
-  Ağır sanayi yatırımları
-  **İhtiyaç:** Ağır yük konveyörleri

Ana Trend

 Dijitalleşme ve İzlenebilirliğe (Traceability) artan talep.

Rekabet Matrisi: Devler ve Yereller

Global Teknoloji Liderleri (High End)

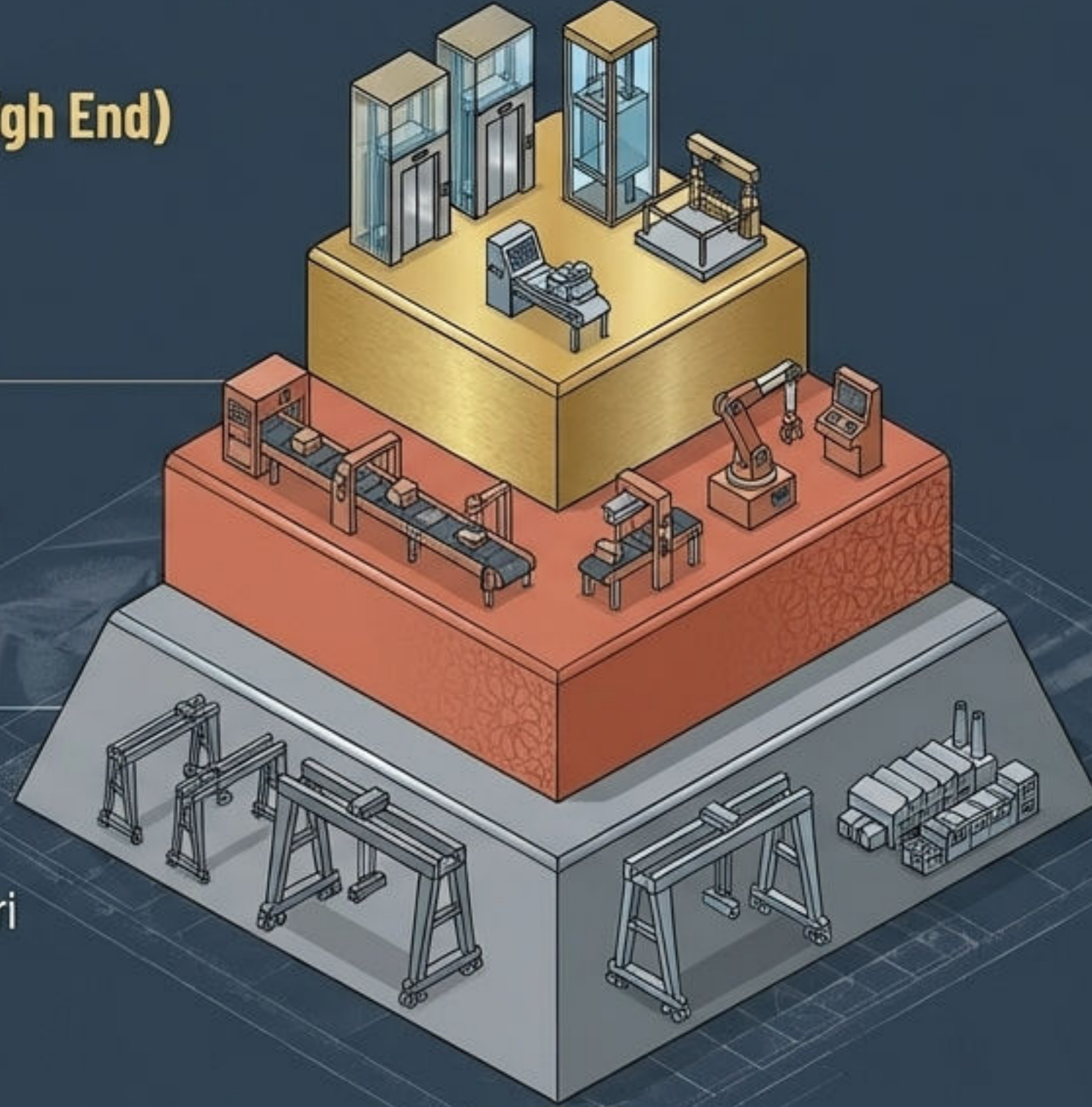
Otis, Alimak Hek, Geda
Güçlü servis ağı, ASME/OSHA standartları, Yüksek Fiyat.

Yerel & Dağıtıcılar (Erişim)

Demsan, Opis, Maghreb Asansör
Üretim kısıtlı, Montaj ve Dağıtım odaklı, Orta Fiyat.

Fiyat Odaklı Rekabet (Low Cost)

Dafang Crane (Çin), Asya Üreticileri
160 ton kapasiteli vinçler, Agresif fiyatlandırma.



Stratejik İçgörü

Yerel firmaların dijital varlığı zayıf. Türk firmaları, güçlü dijital pazarlama ve yerel distribütör ortaklıkları ile bu boşluğu doldurabilir.



SWOT Analizi: 842839 GTİP

GÜÇLÜ YÖNLER

- Lojistik yakınlık (3.464 km)
- STA ile %0 Gümrük Vergisi
- Esnek üretim kabiliyeti

ZAYIF YÖNLER

- Pazarda düşük marka bilinirliği (%0.6 pay)
- Yerel dağıtım ağı eksikliği

FIRSATLAR

- Tanger Med liman büyümesi
- Omsan Lojistik yatırımları
- 'Best Value' (Fiyat/Performans) arayışı

TEHDİTLER

- Çin'in agresif fiyat dominasyonu
- AB teknik bariyerleri ve standartları
- Anti-damping riskleri

MÜŞTERİ PROFİLİ VE BEKLENTİLER

Segment 1: KOBİ'ler (SMEs)



Segment 2: Büyük Endüstriyel Tesisler



KAZANAN TEKLİF:
AVRUPA
STANDARTLARINDA
KALİTE, ÇİN'E YAKIN
REKABETÇİ FİYAT

- **Beklenti:** Maliyet Minimizasyonu
- **Davranış:** Fiyat odaklı, Çin ürünlerine eğilimli

- **Beklenti:** Uzun vadeli performans, CE/ISO sertifikaları
- **Davranış:** Kalite odaklı, AB ürünlerine eğilimli

DAĞITIM KANALLARI VE LOJİSTİK AKIŞ



TÜRK ÜRETİCİ



YEREL DİSTRİBÜTÖR (Kritik Rol)

Gümrükleme, Montaj, Servis



B2B SON KULLANICI



E-Ticaret (B2B): Alibaba ve Global Sources kullanımı artıyor, ancak fiziksel temas şart.



Ticaretin Kalbi: Rabat, Casablanca ve Tanca.



Kritik Başarı Faktörü: Satış Sonrası Hizmet ve Yedek Parça Garantisi.

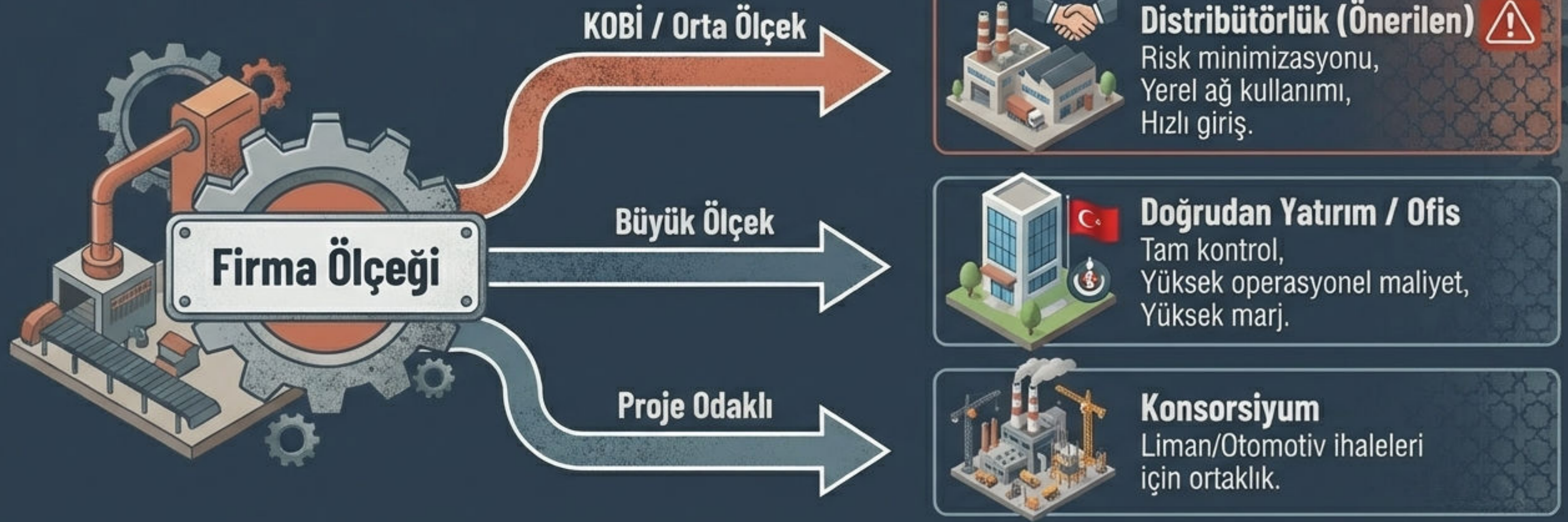
Mevzuat, Gümrük ve Teknik Bariyerler

- Gümrük Vergisi: %0** (STA Kapsamında)
- KDV (VAT): %20**
- Zorunlu Belgeler:** EUR.1 Dolaşım Belgesi, Ticari Fatura, Konşimento
- Sertifikasyon:** IMANOR (NM standartları), CE İşareti, Uygunluk Sertifikası
- Denetim:** Sevk öncesi inceleme (PSI) gerekebilir (Bureau Veritas vb.)



Dikkat: Ambalaj ve etiketlemede Fransızca/Arapça zorunluluğu vardır. Menşe ülke ibaresi net olmalıdır.

Pazara Giriş Stratejisi: Hangi Yol Sizin İçin?



Öneri: İlk etapta güçlü bir yerel distribütör ile servis ağını kurmak en güvenli stratejidir.

2026 Aksiyon Planı: Fuarlar ve Heyetler



Nisan 2026

Morocco Fashion & Tex
Tekstil Konveyörleri.



Mayıs 2026

Cosmetista Expo
Paketleme Hatları.



Temmuz 2026

Mega Lighting / Ceramica
İnşaat Hatları.



Eylül 2026

SIEMA FOOD
Gıda İşleme.



Kasım 2026

Fas-Kazablanka Ticaret Heyeti
2-6 Kasım.



Not: Etkinliklerin merkezi Casablanca'dır.

DEVLET DESTEKLERİ: FİNANSAL KALDIRAÇ

%70 VARAN FUAR DESTEĞİ

%50 + **%20** = **%70**
TEMEL DESTEK HEDEF ÜLKE DESTEĞİ (FAS) TOPLAM DESTEK

HEDEF SEKTÖRLER (NACE KODLARI): MAKİNE (NACE 28) | OTOMOTİV (NACE 29/30) | ELEKTRİK (NACE 26/27)

FUAR ÖNCESİ BAŞVURU ŞARTTIR.

SONUÇ: 5 ADIMLI BAŞARI ROTASI



FAS PAZARI SIZI BEKLIYOR



Lojistik avantajı, gümrüksüz ticaret ve büyüyen sanayisi ile Fas, sadece bir pazar değil, Afrika'ya açılan stratejik bir kapıdır.

[Web Sitesi Adresi] | [E-posta Adresi] | [Telefon Numarası]