



FAS'a İhracat ve Fas'ta Yatırım



Fas'a İhracat ve Fas'ta Yatırım Raporu

Fas'a İhracat ve Fas'ta Yatırım Raporu	1
1. Giriş	2
2. Fas Ekonomik ve Ticari Veriler	2
3. Dış Ticaret Göstergeleri	3
3.1 Fas'ın İhraç Ettiği Ürünler	3
3.2 Fas'ın İthal Ettiği Ürünler (2023)	3
3.3 Fas'ın En Çok İthalat Yaptığı Ülkeler (2023)	4
3.4 Fas'ın En Çok İhraç Ettiği Ürünler (2023)	4
3.5 Fas'ın En Çok İhracat Yaptığı Ülkeler (2023)	5
3.6 Fas Ekonomisinde Önde Gelen Ülkeler	5
4. Türkiye-Fas İkili Ticareti	6
4.1 Türkiye'nin Fas'a İhracatı	6
4.2 Türkiye'nin Fas'tan İthalatı	7
5. Yatırım Fırsatları	7
5.1 Altyapı ve İnşaat	7
5.2 Sağlık Sektörü	7
5.3 Tıbbi Cihaz ve İlaç Sektörü	8
5.4 Enerji ve Yenilenebilir Enerji Sektörü	8
5.5 Ticaret ve İhracat Fırsatları	8
6. Ticaretin Sürdürülebilirliği İçin Öneriler	8
6.1 Yerel Partnerlerle İşbirliği Yapmak	8
6.2 Fuar ve Ticaret Heyetlerine Katılım Sağlamak	8
6.3 Gümrük ve Lojistik Süreçlerini Optimize Etmek	8
6.4 Dijital Pazarlama ve Markalaşmaya Yatırım Yapmak	8

7. Türk Firmalarının Rekabet Avantajları	9
7.1 Lojistik Avantajlar ve Hızlı Teslimat	9
7.2 Ürün Kalitesi ve Çeşitlilik	9
7.3 Kültürel ve Tarihsel Bağlar	9
7.4 Hükümet Destekleri ve Teşvikler	10
8. Fas'taki İş Yapma Zorlukları ve Çözüm Önerileri	10
8.1 Gümrük ve Vergi Politikaları	10
8.2 Yerel Bürokrasinin Yavaş İşlemesi	11
8.3 Avrupa ve Çinli Firmalarla Rekabet	11
8.4 Ödeme ve Finansman Sorunları	11
8.5 Dağıtım ve Lojistik Zorlukları	11
Sonuç	11

1. Giriş

Fas, Kuzey Afrika'nın en istikrarlı ve gelişen ekonomilerinden biri. Avrupa, Afrika ve Orta Doğu pazarlarına açılan stratejik bir kapı. Ülke, liberal ekonomi politikaları ve iş dünyasına sunduğu teşviklerle yatırımcılar için cazip bir destinasyon.

Türkiye ile Fas arasında 2006 yılında yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması, ticari ilişkileri önemli ölçüde artırmış durumda. Bu çalışmalarla, iki ülke arasında güçlü bir ticaret köprüsü kuruldu.

Son yıllarda Fas, altyapı, enerji, sanayi ve tarım sektörlerine büyük yatırımlar yapıyor. Ülkede yabancı yatırımcılara ciddi teşvikler sunuluyor. Türk firmaları, coğrafi yakınlık ve rekabetçi üretim gücü sayesinde Fas pazarında güçlü bir konum elde etmeye başladı.

Bu raporda, Fas'ın

- ekonomik yapısı,
- ticaret ve ihracat fırsatları
- Türk firmalarının başarılı olması için yapması gerekenler

üzerine detaylı bir değerlendirme sunulacaktır.



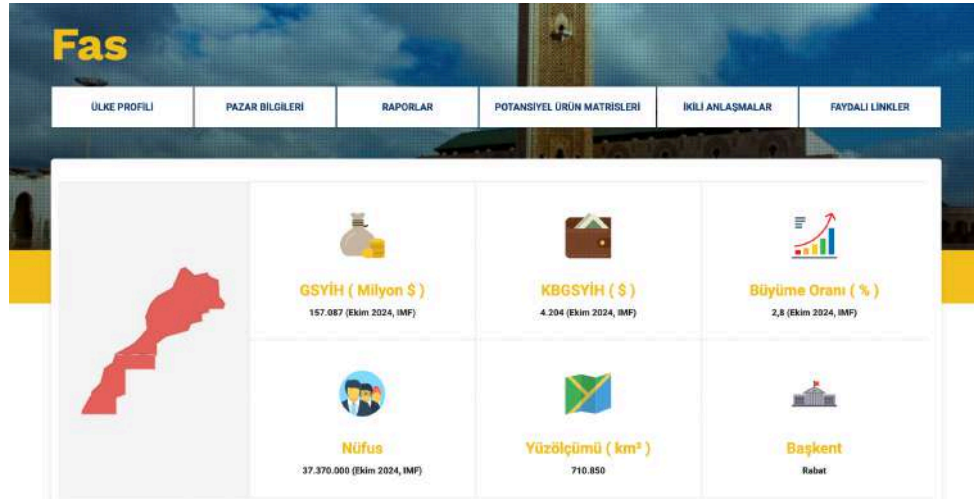
2. Fas Ekonomik ve Ticari Veriler

Fas, serbest piyasa ekonomisi anlayışını benimseyen ve yabancı yatırımları teşvik eden bir ülke konumunda. Ülkenin ekonomik verileri

- **Nüfus:** 37 milyon
- **GSYİH:** 133 milyar USD
- **Başlıca Sektörler:** Tarım, otomotiv, tekstil, yenilenebilir enerji, inşaat, madencilik
- **Kişi Başına Düşen Gelir:** 3,500 USD

Fas, Afrika kıtasında yatırımcı dostu iş ortamı sunan ülkelerden biridir. Dünya Bankası'nın "**İş Yapma Kolaylığı Endeksi**" sıralamasında 53. sırada. Bu skoruyla Kuzey Afrika'daki diğer ülkelere kıyasla üst sıralarda yer alıyor. Ülkede, düşük işgücü maliyetleri ve Avrupa'ya yakınlık, üretim ve ihracat süreçlerini kolaylaştırıyor.

Fas hükümeti, özel ekonomik bölgeler ve serbest ticaret bölgeleri oluşturarak yatırımcıları teşvik ediyor. Tanger Med, ülkenin en büyük lojistik ve ticaret merkezlerinden biri olarak, uluslararası ticaretin önemli bir noktasında bulunmaktadır.



[Ticaret.gov.tr](https://ticaret.gov.tr) sitesinde mutlaka **FAS'daki ticari temsilcilerle temasa geçmenizi öneririz.**

3. Dış Ticaret Göstergeleri

3.1 Fas'ın İhraç Ettiği Ürünler

Fas, Kuzey Afrika'nın en büyük ihracatçı ülkelerinden biri. Son dönemde özellikle Avrupa ve Afrika pazarlarına büyük ölçekli ihracatlar gerçekleşiyor. Fas'ın başlıca ihracat kalemleri:

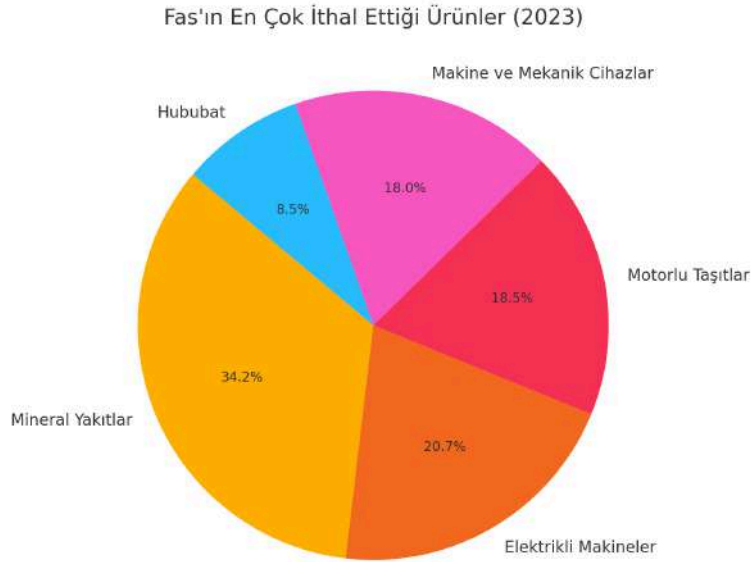
- **Fosfat ve türevleri (%25):** Fas, dünya fosfat rezervlerinin önemli bir kısmına sahip. Bu ürünün ihracatında küresel liderlerden biri.
- **Tekstil ve hazır giyim (%12):** Avrupa ve ABD pazarına yönelik büyük ölçekli tekstil üretimi gerçekleştiriliyor.

- **Otomotiv ve yedek parçalar (%18):** Özellikle Renault ve Peugeot gibi büyük otomotiv markalarının üretim tesisleri Fas'ta faaliyet gösteriyor.
- **Tarım ürünleri (narenciye, zeytinyağı) (%15):** Fas, Avrupa pazarına önemli miktarda narenciye ve zeytinyağı ihraç ediyor.

3.2 Fas'ın İthal Ettiği Ürünler (2023)

Fas'ın ithalat kalemleri, ülkenin enerji ihtiyacını karşılamaya yönelik ürünler ve sanayi için gerekli hammaddelerden oluşuyor. Başlıca ithalat kalemleri:

1. **Mineral yakıtlar, petrol ve türevleri** – 12,048,155 bin USD
2. **Elektrikli makineler ve ekipmanlar** – 7,284,275 bin USD
3. **Motorlu taşıtlar ve yedek parçaları** – 6,526,666 bin USD
4. **Nükleer reaktörler, kazanlar, makine ve mekanik cihazlar** – 6,344,392 bin USD
5. **Hububat (tahıllar)** – 2,996,813 bin USD



Kaynak: TradeMap - ITC

Fas, enerji ihtiyacını büyük ölçüde ithalatla karşılıyor. Elektrikli makineler ve motorlu taşıtlar gibi sanayi ürünleri de yüksek talep görüyor. Türkiye'nin bu kategorilerde Fas'a ihracatı artırmak için rekabetçi fiyat ve kalite avantajlarını öne çıkarması faydalı olacaktır.

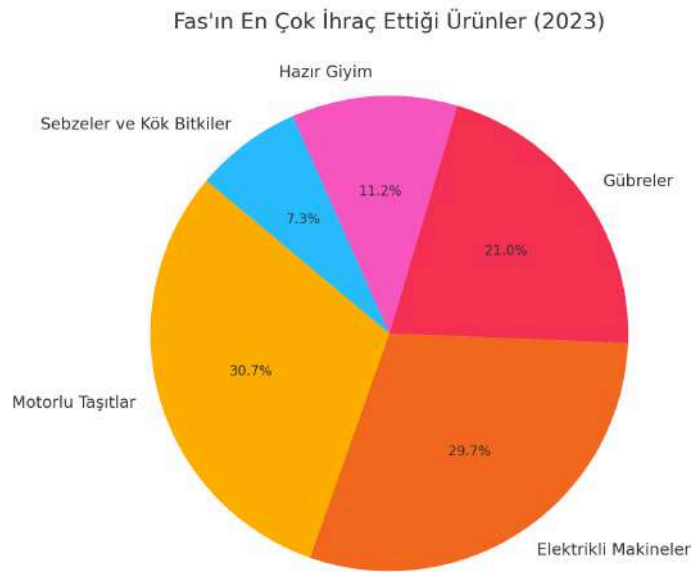
3.3 Fas'ın En Çok İthalat Yaptığı Ülkeler (2023)

1. **İspanya** – 11,078,073 bin USD
2. **Çin** – 7,505,898 bin USD
3. **Fransa** – 7,469,340 bin USD
4. **ABD** – 5,970,402 bin USD
5. **Türkiye** – 3,610,532 bin USD

Türkiye, Fas'ın en büyük 5. tedarikçisi konumunda. İspanya ve Fransa gibi Avrupa ülkeleri coğrafi yakınlıkları ve ekonomik bağları nedeniyle öne çıkarken, Çin ise uygun fiyat avantajıyla Fas pazarında önemli bir pay alıyor. Türkiye'nin kalite ve fiyat dengesini iyi koruyarak pazar payını artırması mümkün.

3.4 Fas'ın En Çok İhraç Ettiği Ürünler (2023)

1. **Motorlu taşıtlar ve yedek parçaları** – 7,971,835 bin USD
2. **Elektrikli makineler ve ekipmanlar** – 7,719,261 bin USD
3. **Gübreler** – 5,460,994 bin USD
4. **Hazır giyim ve tekstil ürünleri** – 2,915,710 bin USD
5. **Sebzeler ve kök bitkiler** – 1,882,021 bin USD



Kaynak: TradeMap - ITC

Fas, otomotiv ve elektrikli makineler sektöründe güçlü bir ihracatçı konumunda. Ayrıca tarım sektörü de önemli bir ihracat kalemi. Türkiye, bu ürün gruplarında Fas ile ticaretini artırabilir ve özellikle makine, tekstil ve gıda ürünlerinde Fas ile karşılıklı ticaret potansiyelini değerlendirebilir.

3.5 Fas'ın En Çok İhracat Yaptığı Ülkeler (2023)

1. **İspanya** – 9,574,244 bin USD
2. **Fransa** – 8,721,245 bin USD
3. **İtalya** – 2,202,501 bin USD
4. **Birleşik Krallık** – 1,893,037 bin USD
5. **Almanya** – 1,816,257 bin USD

Fas'ın en büyük ihracat pazarları Avrupa ülkeleri. Coğrafi yakınlık ve Avrupa ile olan ticaret anlaşmaları sayesinde Fas ürünleri, İspanya ve Fransa gibi ülkelerde büyük talep görüyor. Türkiye'nin Fas'tan ithalatını artırarak dengeli bir ticaret ilişkisi kurması önemli olabilir.

3.6 Fas Ekonomisinde Önde Gelen Ülkeler

Fas'ın en büyük ticaret ortakları arasında Fransa, İspanya, Çin, ABD ve Türkiye yer almaktadır. Özellikle Fransa ve İspanya, Fas'ın en büyük ithalat ve ihracat ortakları arasında bulunuyor.

- **İspanya** - 11,078 milyar USD
- **Çin** - 7,505 milyar USD
- **Fransa** - 7,469 milyar USD
- **Amerika Birleşik Devletleri** - 5,970 milyar USD
- **Türkiye** - 3,610 milyar USD

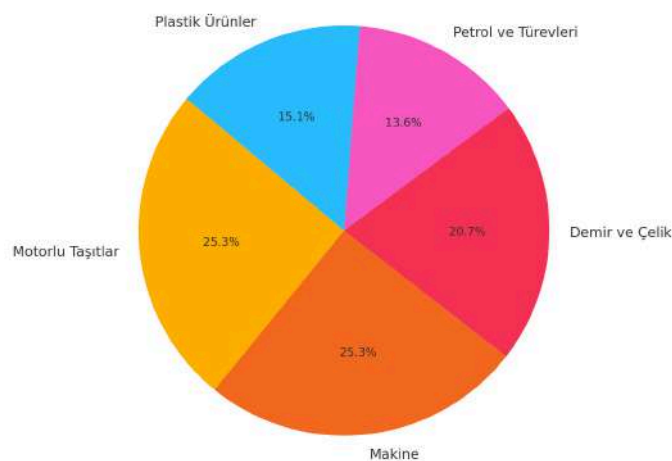
4. Türkiye-Fas İkili Ticareti

4.1 Türkiye'nin Fas'a İhracatı

Türkiye'nin Fas'a yönelik ihracat hacmi son yıllarda artış göstermektedir. En fazla ihraç edilen ürünler şunlardır:

- **Otomotiv ve yedek parçalar**
- **Tekstil ve hazır giyim ürünleri**
- **Beyaz eşya ve elektronik ürünler**
- **Demir-çelik ve inşaat malzemeleri**

Türkiye'nin Fas'a En Çok İhraç Ettiği Ürünler (2023)



Kaynak: TradeMap - ITC

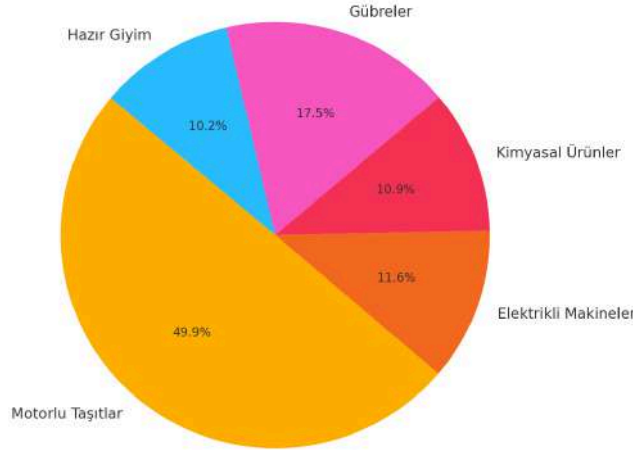
Fas'a ihracat yaparken, gümrük ve ticaret süreçlerinde çeşitli belgeler gerekli. Bu süreçte hangi belgelerin gerekli olduğunu öğrenmek için [İhracat Sürecinde Kullanılan Belgeler](#) başlıklı blog yazımıza göz atabilirsiniz.



4.2 Türkiye'nin Fas'tan İthalatı

Türkiye, Fas'tan fosfat, tarım ürünleri ve otomotiv parçaları ithal ediyor. Fas, özellikle fosfat üretiminde küresel bir lider ve Türkiye için önemli bir tedarikçi.

Türkiye'nin Fas'tan En Çok İthal Ettiği Ürünler (2023)



Kaynak: TradeMap - ITC

5. Yatırım Fırsatları

5.1 Altyapı ve İnşaat

Fas, son dönemde büyük ölçekli altyapı projelerine yatırım yapıyor. Ülkede şehirleşme hızlı bir ivme kazanmış durumda. Türk firmaları için özellikle konut, yol, liman ve enerji altyapısı projelerinde önemli fırsatlar bulunuyor.



5.2 Sağlık Sektörü

Fas'ta sağlık sektörüne yapılan yatırımlar hızla artıyor. Hastane projeleri, tıbbi cihaz tedariki ve sağlık turizmi alanlarında Türk firmaları için önemli fırsatlar var.



5.3 Tıbbi Cihaz ve İlaç Sektörü

Fas, ilaç ve medikal ekipman ihtiyacını büyük ölçüde ithalat yoluyla karşılıyor. Türk firmaları, kalite ve fiyat avantajlarını kullanarak bu pazarda yer edinebilir.

5.4 Enerji ve Yenilenebilir Enerji Sektörü

Fas, Afrika'daki en büyük yenilenebilir enerji projelerine sahip ülkelerden biri. Türk firmaları, güneş enerjisi, rüzgar enerjisi ve enerji altyapısı projelerinde önemli rol oynayabilir.

5.5 Ticaret ve İhracat Fırsatları

Fas'ta gıda, tekstil, inşaat ve otomotiv sektörlerinde Türk firmaları için büyük ticaret fırsatları bulunuyor.

6. Ticaretin Sürdürülebilirliği İçin Öneriler

Fas, ticaret yapmak isteyen yabancı firmalar için büyük fırsatlar sunuyor. Pazarda uzun vadeli başarı elde etmek için belirli stratejiler geliştirmek gerekli. Türk firmalarının Fas pazarında sürdürülebilir bir varlık oluşturabilmesi için aşağıdaki noktalara dikkat etmeleri önemlidir:

6.1 Yerel Partnerlerle İşbirliği Yapmak

Fas'ta iş yaparken yerel firmalarla iş birliği kurmak önemli. Bu sayede,

- hem pazara giriş süreci hızlanır
- hem de bürokratik işlemler kolaylaşır.

Yerel distribütörler, pazarın dinamiklerini daha iyi anlayarak Türk firmalarına rehberlik edebilir. Özellikle

- perakende,
- gıda,
- otomotiv
- sağlık sektörlerinde

yerel ortaklarla çalışmak büyük avantaj sağlar.

6.2 Fuar ve Ticaret Heyetlerine Katılım Sağlamak

Fas'ta her yıl düzenlenen uluslararası ticaret fuarları, Türk firmalarının yeni iş bağlantıları kurması için önemli fırsatlar sunar. Ülkede firmalarımız için önerilen fuarlar aşağıdaki gibi:

1. Morocco FoodExpo

Morocco FoodExpo, 2013 yılından bu yana her yıl düzenlenen uluslararası tarım ve gıda ticaret fuarıdır. Fuar, katılımcılara Fas ve Orta Doğu'dan gelen alıcılar ve karar vericilerle buluşma fırsatı sunar. Sergilenen ürünler arasında pişmiş ürünler, içecekler, süt ürünleri, balık, tatlandırıcılar, gıda teknolojileri, dondurulmuş gıdalar, et, maden suyu, organik ürünler, paketleme, deniz ürünleri, baharatlar, tatlılar ve sebzeler bulunur.

- **Web Sitesi:** <http://www.moroccofoodexpo.com/>

2. Morocco SIEMA Food Expo

Morocco SIEMA Food Expo, uluslararası gıda işleme, paketleme ve makineleri fuarıdır. 2025 yılında 9-11 Eylül tarihleri arasında Kazablanka'daki OFEC Fuar ve Sergi Ofisi'nde

düzenlenecektir. Fuar, gıda işleme ve paketlenme sektöründeki en son teknolojileri ve ürünleri sergileyen önemli bir platformdur.

- **Web Sitesi:** <https://siemamaroc.com/>

3. Fas Otomotiv Teknolojileri Fuarı

Fas Otomotiv Teknolojileri Fuarı, otomotiv sektöründeki en son teknolojileri ve yenilikleri sergileyen önemli bir etkinliktir. Fuara ilişkin detaylı bilgilere aşağıdaki web siteleri üzerinden erişilebilir:

- **Web Sitesi 1:** <https://mat-expo.org/>
- **Web Sitesi 2:** <https://www.gipam-maroc.ma/index.php>

Bu fuarlar, ilgili sektörlerdeki profesyoneller için önemli iş fırsatları sunmaktadır.



[Ticaret Bakanlığı Fuar desteklerine ilişkin yazımızı incelemek için tıklayın.](#)

6.3 Gümrük ve Lojistik Süreçlerini Optimize Etmek

Fas ile Türkiye arasındaki lojistik süreçlerin iyi yönetilmesi, maliyetleri düşürerek rekabet avantajı sağlar. Tanger Med Limanı, Afrika'nın en büyük limanlarından biri olup, Avrupa ve Afrika pazarlarına ulaşımı kolaylaştırmaktadır. Türk firmaları, lojistik süreçlerini optimize ederek Fas'ta daha hızlı ve düşük maliyetli ticaret yapabilir.

6.4 Dijital Pazarlama ve Markalaşmaya Yatırım Yapmak

Fas'ta marka bilinirliği oluşturmak için dijital pazarlama stratejileri büyük önem taşır. SEO uyumlu web siteleri, sosyal medya reklamları ve yerel dilde içerik üretimi gibi yöntemler, Faslı tüketicilere ulaşmayı kolaylaştırır. Özellikle e-ticaret platformları üzerinden satış yapmak isteyen firmalar için Google Ads, Facebook ve Instagram reklamları büyük fırsatlar sunmaktadır.



Fas pazarına giriş yapmadan önce detaylı bir araştırma yapmak kritik öneme sahiptir. Devlet destekleriyle ilgili daha fazla bilgi için [Yurt DıŐı Pazar AraŐtırması Seyahat Desteği 2025](#) yazımıza göz atabilirsiniz.

7. Türk Firmalarının Rekabet Avantajları

Türk firmaları, Fas pazarında güçlü rekabet avantajlarına sahiptir. Türkiye'nin coğrafi konumu, lojistik maliyetlerini düşük tutarak Fas'a daha hızlı ürün sevkiyatını mümkün kılar. Aynı zamanda, Türk ürünleri Avrupa kalitesine yakın olup, Çin ve Hindistan gibi rakip ülkelere kıyasla daha uygun fiyatlarla sunulmaktadır.

7.1 Lojistik Avantajlar ve Hızlı Teslimat

Türkiye'den Fas'a deniz yolu ile ortalama 7-10 gün içinde sevkiyat yapılabilmektedir. Özellikle İstanbul, İzmir ve Mersin limanlarından Tanger Med Limanı'na yapılan sevkiyatlar, hızlı ve maliyet açısından avantajlıdır. Hızlı teslimat, Faslı alıcılar için önemli bir kriterdir.



7.2 Ürün Kalitesi ve Çeşitlilik

Fas'ta ithal edilen ürünler arasında Avrupa ürünleri daha kaliteli olarak kabul edilir. Ancak, Avrupalı firmalara kıyasla Türk ürünleri daha uygun fiyatlıdır ve bu da Faslı tüketiciler için cazip hale gelmektedir. Özellikle inşaat malzemeleri, tekstil, gıda ve makine sanayi alanlarında Türkiye'nin sunduğu ürünler, Fas pazarında rekabet avantajı sağlamaktadır.

7.3 Kültürel ve Tarihsel Bağlar

Türkiye ile Fas arasında kültürel benzerlikler ve tarihsel bağlar, ticari ilişkileri güçlendiren önemli faktörlerden biridir. Faslı tüketiciler, Türk markalarına ilgi göstermekte ve Türk mallarını kaliteli ve güvenilir olarak görmektedir. Özellikle Türk dizileri ve kültürel etkinlikler, Türkiye'nin Fas'taki marka algısını olumlu yönde etkilemektedir.



7.4 Hükümet Destekleri ve Teşvikler

Türkiye'de ihracatı teşvik eden birçok devlet desteği bulunmaktadır. Ticaret Bakanlığı'nın ihracat destekleri, fuar teşvikleri ve pazar araştırma hibeleri, Fas pazarına giriş yapmak isteyen firmalar için önemli fırsatlar sunmaktadır. Türk Eximbank finansman destekleri de Fas'a ihracat yapan firmalar için büyük bir avantaj sağlamaktadır.



8. Fas'taki İş Yapma Zorlukları ve Çözüm Önerileri

Fas, yabancı yatırımcılar için cazip fırsatlar sunmasına rağmen, iş yaparken bazı zorluklarla karşılaşılabilir. Türk firmalarının Fas pazarında başarılı olabilmesi için bu zorlukları bilmesi ve buna uygun stratejiler geliştirmesi gerekmektedir.

8.1 Gümrük ve Vergi Politikaları

Fas, bazı ithal ürünler için yüksek gümrük vergileri uygulamaktadır. Türk firmalarının, ithalat vergilerini ve ürün sertifikasyon süreçlerini iyi analiz etmesi gerekmektedir. Gümrük işlemlerinde zaman kaybını önlemek için yerel danışmanlık firmalarından destek almak önemli bir avantaj sağlayabilir.

Fas'a ihracat yaparken, vergi ve gümrük mevzuatına hakim olmak büyük önem taşımaktadır. Türkiye'deki güncel vergi düzenlemeleri hakkında daha fazla bilgi için [2023 Vergi ve Bağlantılı Uygulamalar Raporu](#) bağlantısını inceleyebilirsiniz.

8.2 Yerel Bürokrasinin Yavaş İşlemesi

Fas'ta iş kurmak veya bir ürünün ithalat sürecini tamamlamak bazen uzun bürokratik prosedürler gerektirebilir. Türk firmaları, Fas Ticaret ve Sanayi Odası gibi resmi kurumlardan destek alarak süreci hızlandırabilir. Ayrıca, Fas'ta iş yapmak isteyen firmaların, yerel hukuk danışmanlarıyla çalışması önerilir.

8.3 Avrupa ve Çinli Firmalarla Rekabet

Fas pazarında en büyük rakipler arasında Fransa, İspanya ve Çin firmaları bulunmaktadır. Avrupa ürünleri, kalite açısından tercih edilirken, Çin ürünleri ise daha uygun fiyatlıdır. Türk firmaları, kalite ve fiyat dengesini iyi kurarak bu pazarda rekabet edebilir.

8.4 Ödeme ve Finansman Sorunları

Fas'taki bazı firmalarla yapılan ticarete ödeme sistemlerinde gecikmeler yaşanabilmektedir. Türk firmalarının bu tür riskleri en aza indirmek için akreditifli ödeme yöntemleri ve banka garantili işlemler kullanması önerilmektedir.

8.5 Dağıtım ve Lojistik Zorlukları

Fas'ın geniş bir coğrafyaya yayılmış olması, lojistik süreçlerde bazı zorluklar yaratabilir. Büyük şehirlerdeki distribütörler ve toptancılarla çalışmak, ürünlerin ülke genelinde daha hızlı ve verimli dağıtılmasını sağlar.

Sonuç

Fas, coğrafi konumu, ekonomik büyüme potansiyeli ve yatırım teşvikleri ile Türk firmaları için büyük fırsatlar sunuyor. Türkiye ile Fas arasındaki Serbest Ticaret Anlaşması, ticaret hacmini

artırıyor. Özellikle inşaat, altyapı, otomotiv, sağlık, enerji ve tarım sektörlerinde yatırım olanakları dikkat çekiyor.

Pazarda uzun vadeli başarı için yerel iş ortaklarıyla çalışmak, gümrük prosedürlerini iyi yönetmek ve rekabet avantajlarını doğru kullanmak gerekli.. Fas'ta Avrupalı ve Çinli firmalarla rekabet etmek için kalite ve fiyat dengesi iyi ayarlanmalı, markalaşmaya ve dijital pazarlamaya yatırım yapılmalıdır.

Doğru stratejiler ve etkili işbirlikleri ile Türk firmaları Fas pazarında kalıcı bir yer edinerek sürdürülebilir ticaret ilişkileri kurabilirler.

Ücretsiz İhracat Check up Hizmetimiz İçin Tıklayın.

BAZ GİRİŞİM

Ücretsiz İhracat Check-up

🕒 30 min

📄 Web conferencing details provided upon confirmation.

- İhracata İlişkin Altyapı
- İhracat Desteklerine İlişkin Altyapı
- Dijital İhracat Pazarlamasına İlişkin Altyapı

Select a Date & Time

< September 2024 >

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

Time zone

🌐 Turkey Time (19:44) ▾

BAZ Girişim

Your Export Mentor, BAZ Girişim, is by your side with government incentives, digital marketing, and export consultancy to help you conquer global markets.

bazgirisim.com



info@bazgirisim.com



+90 312 418 46 58