



YURTDIŐI PAZARLAMA HEYETİ FAALİYET RAPORU

Faaliyetin Adı:

Katar İş ve Pazar Geliştirme Ziyareti

Faaliyet Tarihi:

13-15 Şubat 2026

Faaliyetin Gerçekleştirildiği Ülke:

Katar (Doha)

Ülkenin Hedef Pazar Olarak Seçilme Gerekçesi

Katar, Doğal Taş ve Maden Sektöründe Uluslararası Rekabetçiliğın Geliştirilmesi UR-GE Projesi kapsamında hazırlanan İhtiyaç Analizi Raporunda hedef ülke olarak belirlenmiştir.

Ülkede devam eden üst yapı ve altyapı yatırımları, yüksek gelir düzeyi, nitelikli yapı malzemelerine yönelik talep ve doğal taş kullanımının yaygınlığı, Katar'ı sektör açısından önemli bir pazar haline getirmektedir. Özellikle lüks konut projeleri, ticari yapılar ve kamu yatırımlarında doğal taş kullanım oranının yüksek olması, Türk doğal taş sektörüne önemli fırsatlar sunmaktadır.

Katar pazarı, üyelerimizin Körfez Bölgesi'ndeki görünürlüğünü artırmak, yeni iş bağlantıları oluşturmak ve ihracat faaliyetlerini geliştirmek amacıyla hedef pazar olarak seçilmiştir.

Faaliyetin Amacı:

Sivas Ticaret ve Sanayi Odası tarafından yürütölen “Doğal Taş ve Maden Sektöründe Uluslararası Rekabetçiliğın Geliştirilmesi UR-GE Projesi (24.URGE.006)” kapsamında gerçekleştirilen faaliyet ile üyelerin ihracat kapasitelerinin artırılması, Körfez Bölgesi pazarlarına erişimin güçlendirilmesi, yeni müşteri ve iş ortaklarının bulunması, Katar pazarındaki yatırım ve ticaret fırsatlarının yerinde incelenmesi amaçlanmıştır.

Katılımcılar:

Programa UR-GE kümesi içerisinde yer alan doğal taş ve maden sektöründe faaliyet gösteren 5 firma ile Sivas Ticaret ve Sanayi Odası temsilcileri katılım sağlamıştır.

Gerçekleştirilen Faaliyetler:

- Türkiye Cumhuriyeti Doha Büyükelçiliği ziyaret edilerek Katar ekonomisi, yatırım ortamı ve doğal taş sektörüne ilişkin değerlendirmelerde bulunulmuştur.
- Katar Ticaret Odası ile görüşmeler gerçekleştirilerek iki ülke iş dünyası arasındaki iş birliklerinin geliştirilmesine yönelik istişarelerde bulunulmuştur.
- Doha'da faaliyet gösteren 25 ithalatçı, distribütör ve proje firmasına yönelik saha ziyaretleri gerçekleştirilmiştir.
- Katılımcı firmalar ile Katarlı firmalar arasında ikili iş görüşmeleri (B2B) düzenlenmiştir.
- Doğal taş sektörüne yönelik showroom, depo ve işletme ziyaretleri yapılarak pazarın mevcut yapısı yerinde incelenmiştir.
- Potansiyel alıcılar ile ürün tanıtımları gerçekleştirilmiş, numune ve fiyat teklif talepleri alınmıştır.

Faaliyetin Oda Stratejilerine Katkısı:

Faaliyet, Odamızın üyelerinin uluslararası pazarlara erişimini artırma, ihracat kapasitesini geliştirme ve yeni ticari iş birlikleri kurma hedefleri doğrultusunda gerçekleştirilmiştir. Katar pazarında faaliyet gösteren sektör temsilcileri ile kurulan doğrudan temaslar sayesinde üyelerimizin hedef pazara ilişkin bilgi düzeyi artırılmış, yeni ticari fırsatlar değerlendirilmiş ve ihracata yönelik bağlantılar kurulmuştur.

Elde Edilen Sonuçlar:

- Doha'da faaliyet gösteren toplam 25 firma ile doğrudan görüşme gerçekleştirilmiştir.
- Katar doğal taş pazarının ürün tercihleri, ithalat süreçleri ve tedarik yapısı hakkında detaylı bilgi edinilmiştir.
- Katılımcı firmalar ile potansiyel alıcılar arasında ticari bağlantılar kurulmuştur.
- Çok sayıda numune ve fiyat teklifi talebi alınmıştır.
- Türk doğal taş ürünlerine yönelik olumlu pazar algısı tespit edilmiş ve proje bazlı iş birliği fırsatları değerlendirilmiştir.
- Katar pazarında faaliyet gösteren firmalar ile sürdürülebilir ticari ilişkilerin geliştirilmesine yönelik temaslar oluşturulmuştur.

Genel Değerlendirme:

Katar'da gerçekleştirilen ticaret heyeti programı, üyelerimizin Körfez Bölgesi pazarına erişimini güçlendiren ve yeni iş bağlantılarının kurulmasına katkı sağlayan başarılı bir dış pazar geliştirme faaliyeti olmuştur. Program kapsamında gerçekleştirilen görüşmeler ve kurulan ilişkiler, üyelerimizin ihracat potansiyelinin artırılmasına katkı sağlamış olup, Katar pazarına yönelik faaliyetlerin önümüzdeki dönemlerde de sürdürülmesinin faydalı olacağı değerlendirilmiştir.

Faaliyet kapsamında kurulan ticari bağlantılar ve başlatılan görüşmelerin önemli bir kısmı, program sonrasında takip edilmek üzere planlanmıştır. Ancak heyetin tamamlanmasını takip eden dönemde bölgede yaşanan İran-İsrail çatışmaları ve buna bağlı olarak ortaya çıkan jeopolitik belirsizlikler nedeniyle bazı firmalar tarafından yatırım ve satın alma kararları ertelenmiş, görüşmeler planlanan hızda ilerleyememiştir. Buna rağmen, faaliyet süresince

kurulan iş bağlantıları korunmuş olup, bölgedeki şartların normalleşmesiyle birlikte ticari temasların yeniden canlandırılması ve görüşmelerin sürdürülmesi hedeflenmektedir.