



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



COVID-19 Sonrası AB Değer Zincirinde Türkiye'nin Yeri

“KOBİ'ler için İş Fırsatları,
Riskler ve Zorluklar”

Dr. Zeynep İyiler ile
Çevrim İçi Çalıştay



ANTALYA TİCARET
VE SANAYİ ODASI



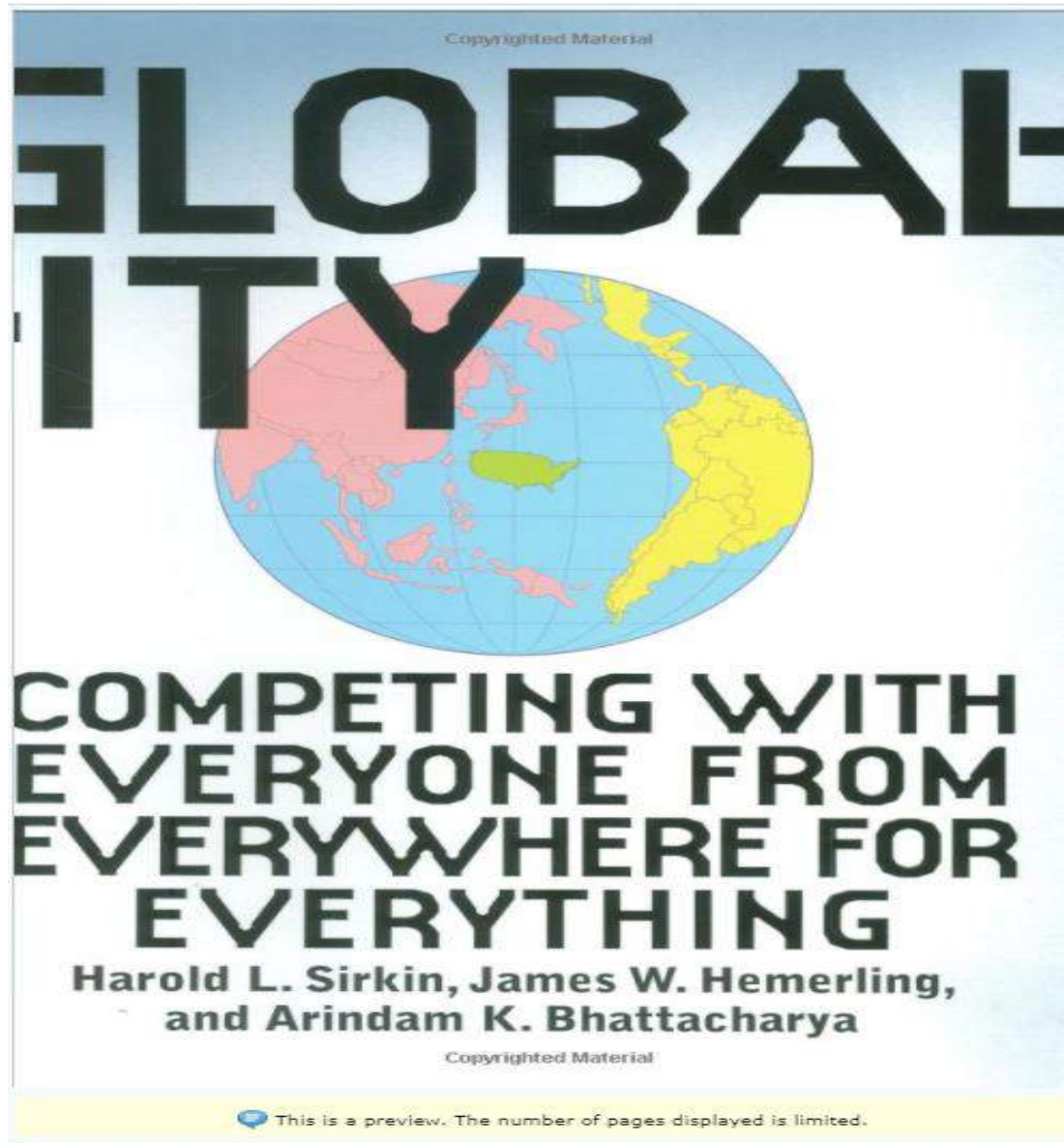


**Daha önce hiç keşfedilmemiş
bir bölgedeyiz**



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir





2008



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE FİRMALARININ DİNAMİZMİ

Bu açlığın somut nedenleri var:

1. Beslenmesi gereken aile üyeleri
2. Entellektüel, duygusal nedenler



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



YEDİ ZORLUK

Maliyet farklılığını düşürmek

Emeği optimize etmek

Kümeleşme

Superscaling

Basitleştirme

İnsanları geliştirmek

Hızlı büyüme için işe alma

Derinleşmeyi geliştirme

En kısa sürede sonuç almak için çalıştırma

Liderler yetişmesine izin verme

Pazarın derinliklerine inmek

Yeni kategoriler yaratma

Deliği bulmak

Yerelleşme

Kaos'da dağıtım

İşletmelerle iş yapma

Diğer pazarlara adım atma



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Mükemmelleştirmek

Müşterilerle bağlantı

Karışıklığı dağıtma

İş modelini yeniden yaratma

Büyük düşünmek, hızlı davranmak, dışarıya gitmek

Ölçekleme

Marka yaratma

Beceri açıklarını kapatma

Barter

Yaratıcılıkla inovasyon

Adaptasyon

Leveraging

Hızlı ateşli buluş

Çok çeşitliliği kucaklamak

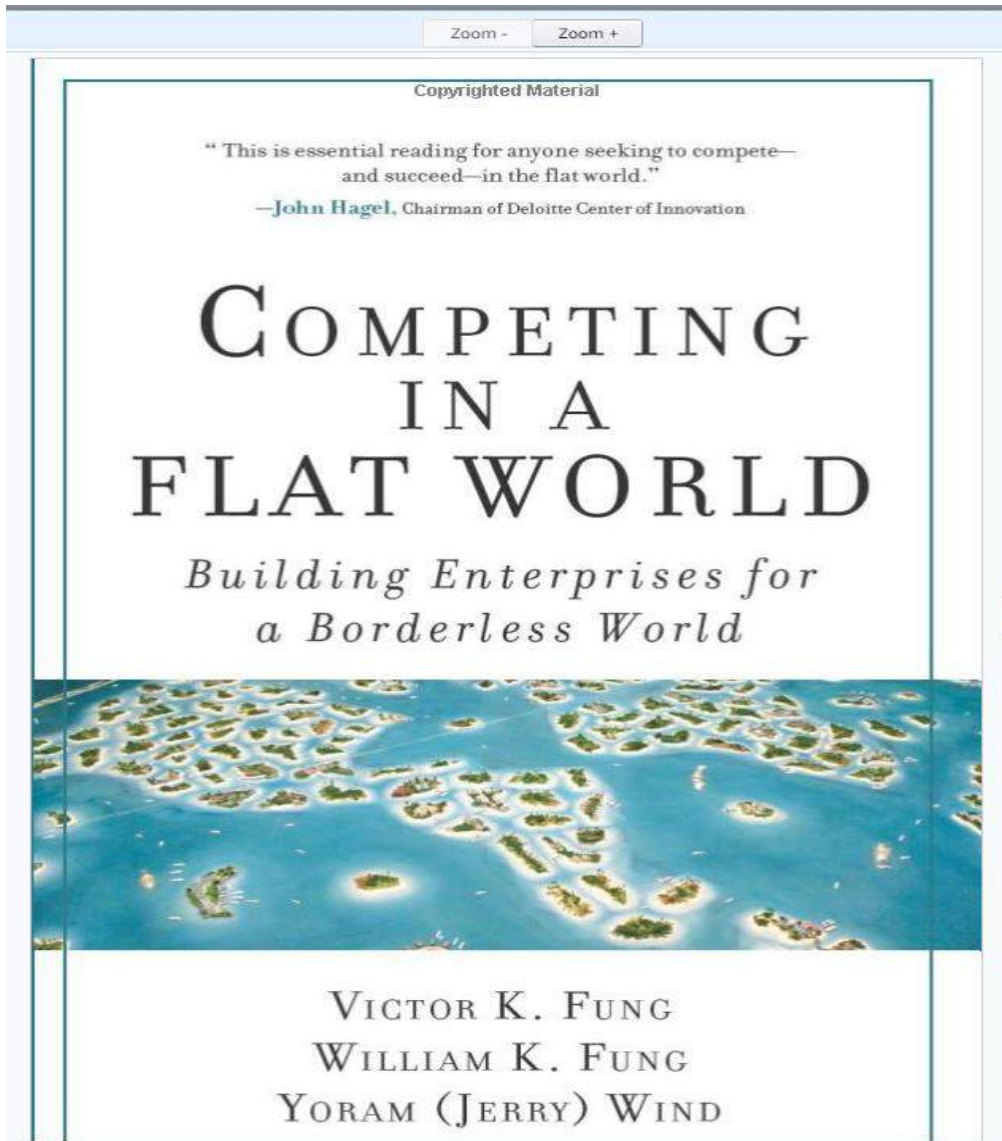
Küresel bir varlık seçme

Yerel karakteri koruma

Polycentralising



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



2007



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



“Dağıtılmış imalat; tedarik zincirinin bütünü tasarlama, ideal düzeye çıkarma ve zincir içindeki tüm süreçleri yönetmeyi gerektirir. Yeni dağıtılmış işletme yeni bir beceri ister: ağ yönlendiriciliği.”

Düz Dünyada Rekabet



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Ağa esneklik kazandırmak

**Sabit tedarikçiler ağı yerine esnekliğimizi ve hızlı
yanıt verme hızımızı artırmak için farklı
tedarikçiler arasında gidip gelme olanağı**



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



ABD-Çin ticaret savaşı ve Covid-19 krizinin getirdiği arz ve talep şokları, her yerde üreticileri tedarik zincirlerini yeniden değerlendirmeye zorluyor.

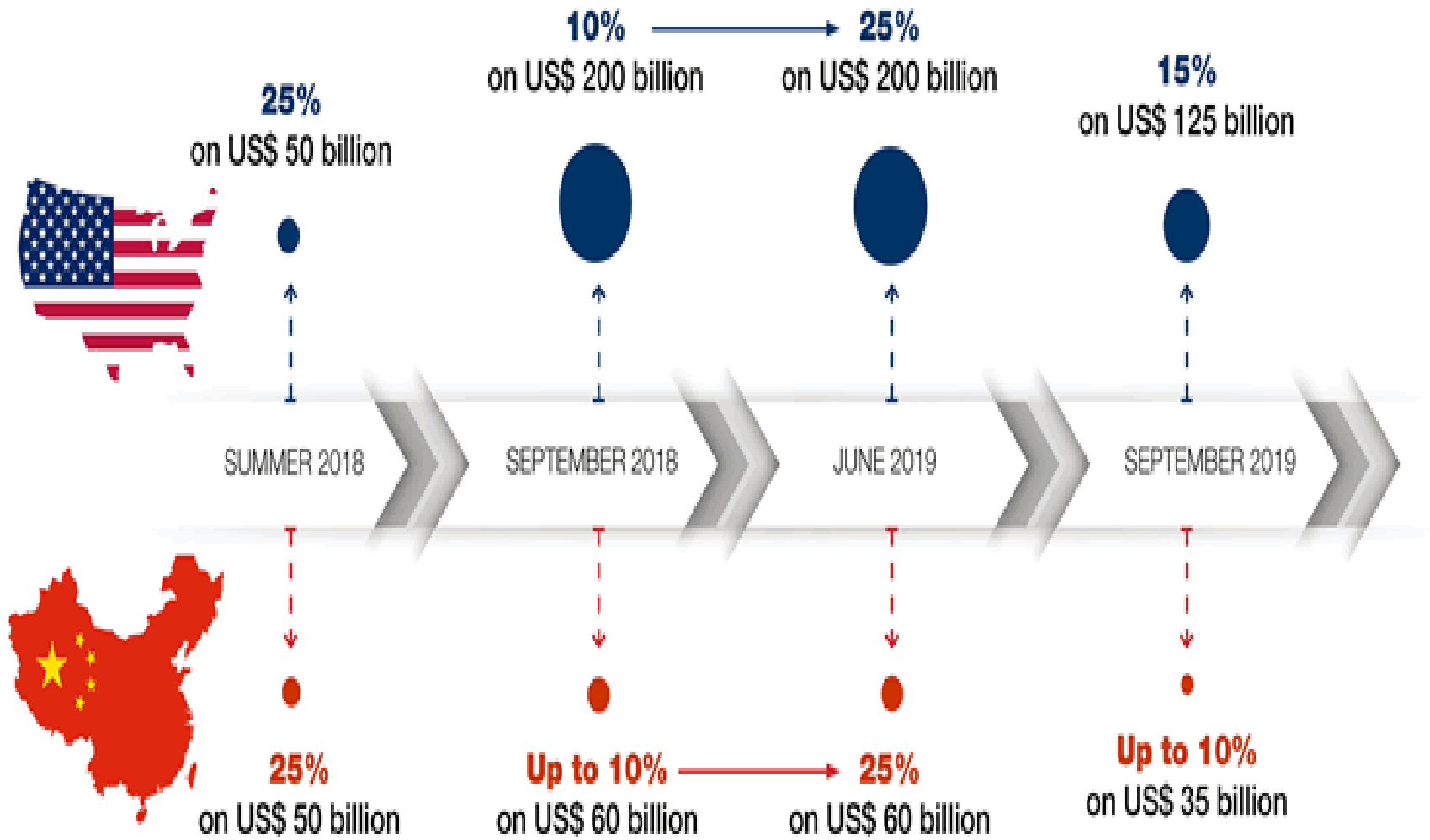
Öngörülebilir gelecekte, yerli üretimi artırma, kendi ülkelerinde istihdamı artırma, riskli kaynaklara olan bağımlılıklarını azaltma ve maddi kıtlıklar ortaya çıktığında felç edici olabilecek yalın envanter ve tam zamanında ikmal stratejilerini yeniden düşünme baskısıyla karşı karşıya kalacaklar.

Global Supply Chains in a Post-Pandemic World
Willy C. Shih
HBR (September–October 2020)



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir





Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

	OFFICE MACHINERY	MACHINERY VARIOUS	ELECTRICAL MACHINERY	CHEMICALS	COM. EQUIPMENT	METALS AND ORE	PRECISION INSTRUMENTS	AGRI-FOOD	TRANSPORT EQUIPMENT	FURNITURE	TEXTILES AND APPAREL	OTHERS	TOTAL
													
Taiwan (Province of China)	2830	122	287	5	491	205	183	6	14	55	8	11	4217
Mexico	420	407	876	127	0	373	166	599	456	99	47	0	3570
European Union	108	739	422	324	0	96	371	215	285	0	66	55	2681
Vietnam	60	8	400	134	1106	130	18	14	52	665	4	10	2601
Japan	63	997	0	342	10	62	0	21	1	0	12	32	1540
Canada	39	307	110	0	416	83	62	21	76	0	0	83	1197
Korea (Rep. of)	568	99	68	95	13	52	2	19	117	5	48	29	1115
India	18	68	83	243	0	181	23	23	6	27	41	42	755
Thailand	0	124	25	243	0	58	0	0	4	22	4	1	481
Brazil	0	191	27	129	9	71	7	4	11	0	4	0	451
Russian Federation	0	0	19	143	0	54	0	56	1	0	0	74	347
Malaysia	12	0	12	40	0	50	76	0	1	58	2	1	251
Turkey	0	23	12	17	31	89	9	13	5	11	14	1	226
Indonesia	0	29	27	0	42	25	4	0	1	0	2	0	129
Australia	0	5	0	23	13	0	4	16	2	26	3	3	95
Argentina	0	22	1	8	0	27	0	9	0	3	1	3	75
South Africa	0	3	3	30	0	0	4	13	0	5	2	0	60
Pakistan	0	0	0	5	0	0	1	3	0	2	25	0	37
Rest of the World	179	82	89	272	10	78	261	33	0	3	583	25	1616
Total Trade Diversion	4297	3226	2461	2179	2142	1635	1190	1065	1031	981	866	371	21443



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

TEBD  **TURKEY-EU
BUSINESS
DIALOGUE**



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

Christoph Morlinghaus **TURKEY-EU**
TEBD BUSINESS
DIALOGUE

Ticaret saptırma etkileri

Rapor, ticaret saptırma etkilerini - ticaret savaşına doğrudan dahil olmayan ülkelerden artan ithalat - 2019'un ilk yarısında yaklaşık 21 milyar dolar olarak ortaya koyuyor ve bu da net ticaret zararı miktarının yaklaşık 14 milyar dolara tekabül ettiğini gösteriyor.

Ticaret saptırma etkileri, Tayvan (Çin eyaleti), Meksika ve Avrupa Birliği için önemli faydalar sağladı.

Ofis makineleri ve iletişim ekipmanları sektörleri, 2019'un ilk yarısında ABD'nin Çin'den ithalatında yaklaşık 15 milyar dolarlık bir toplam azalma ile en ağır darbeyi vurdu.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



ÇİN KAYBEDERKEN, DİĞEREKONOMİLER KAZANIYOR

ABD'nin Çin'e yönelik tarifeleri, diğer oyuncuları ABD pazarında daha rekabetçi hale getirdi ve bir ticaret saptırma etkisine yol açtı.

- ABD pazarındaki 35 milyar dolarlık Çin ihracat kaybının yaklaşık 21 milyar doları (veya% 63'ü) diğer ülkelere yönlendirilirken, geri kalan 14 milyar dolar ise ya kaybedildi ya da ABD'li üreticiler tarafından ele geçirildi.
- Rapora göre, ABD'nin Çin tarifeleri, Tayvan'ın (Çin eyaleti) 2019'un ilk yarısında daha fazla ofis makinesi ve iletişim ekipmanı satarak ABD'ye 4,2 milyar dolarlık ek ihracat kazanmasıyla sonuçlandı.
- Meksika, ABD'ye ihracatını, çoğunlukla tarımsal gıda, nakliye ekipmanları ve elektrikli makine sektörlerinde olmak üzere 3,5 milyar dolar artırdı.
- Avrupa Birliği, büyük ölçüde makine sektörlerinde artan ihracat nedeniyle yaklaşık 2,7 milyar dolar kazandı.
- Viet Nam'ın ABD'ye ihracatı, iletişim ekipmanı ve mobilya ticaretinin etkisiyle 2,6 milyar dolar arttı.
- Kore, Kanada ve Hindistan'a yapılan ticaret saptırma faydaları daha küçüktü, ancak 0,9 milyar ila 1,5 milyar ABD Doları arasında değişiyor.
- Geri kalan faydalar büyük ölçüde diğer Güney Doğu Asya ülkelerinin yararınaydı.
- Afrika ülkeleri lehine ticaret saptırma etkileri asgari düzeydedir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

<https://unctad.org/news/trade-war-leaves-both-us-and-china-worse>



ABD-Çin ticaret savaşıyla birlikte bu gelişmeler ekonomik milliyetçiliğin yükselişini tetikledi.

Tüm bunların bir sonucu olarak, dünya çapındaki üreticiler, yerli üretimlerini artırmak, kendi ülkelerinde istihdamı artırmak, riskli olarak algılanan kaynaklara bağımlılıklarını azaltmak veya hatta ortadan kaldırmak ve kullanımlarını yeniden düşünmek için daha büyük siyasi ve rekabetçi baskılar altında kalacak küresel tedarik zincirlerinde tutulan envanter miktarını en aza indirmeyi içeren yalın üretim stratejilerine yönelmeye başladı.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



COVID

Çin'de Şubat ayında başlayan arz şoku ve küresel ekonominin kapanmasıyla birlikte gelen talep şoku, hemen hemen her yerde firmaların üretim stratejilerindeki ve tedarik zincirlerindeki kırılganlıkları ortaya çıkardı. İlaçların, kritik tıbbi malzemelerin ve diğer ürünlerin geçici ticaret kısıtlamaları ve kısıtlığı, bunların zayıf yönlerini vurguladı.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



GENEL YAPILACAKLAR

- 1- Yerli üretimi artırma
- 2- İstihdamı artırma
- 3- Riskli kaynaklara olan bağımlılığı azaltma
- 4- Yalın envanter
- 5- Tam zamanında yenileme (replenishment)



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



“Tehdit”, ölüme, sağlık etkilerine, mal hasarına, sosyo-ekonomik bozulmaya veya çevresel zarara neden olabilen bir süreç veya fenomen olarak tanımlanır.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



ULUSLARARASI TEHDİTLER

- * Uluslararası emtia fiyatı oynaklığı
- * Döviz kuru değişimi

ARZ İLE İLGİLİ TEHDİTLER

- * İşgücünde azalma
- * Tarım ürün lojistiğindeki aksamalar
- * Sınır, liman geçişlerindeki aksamalar, gümrüklerin yavaşlığı
- * İç fiyat oynaklığı
- * Tarım ürünleri ithalatındaki sağlık/tarife kısıtları

TALEP İLE İLGİLİ TEHDİTLER

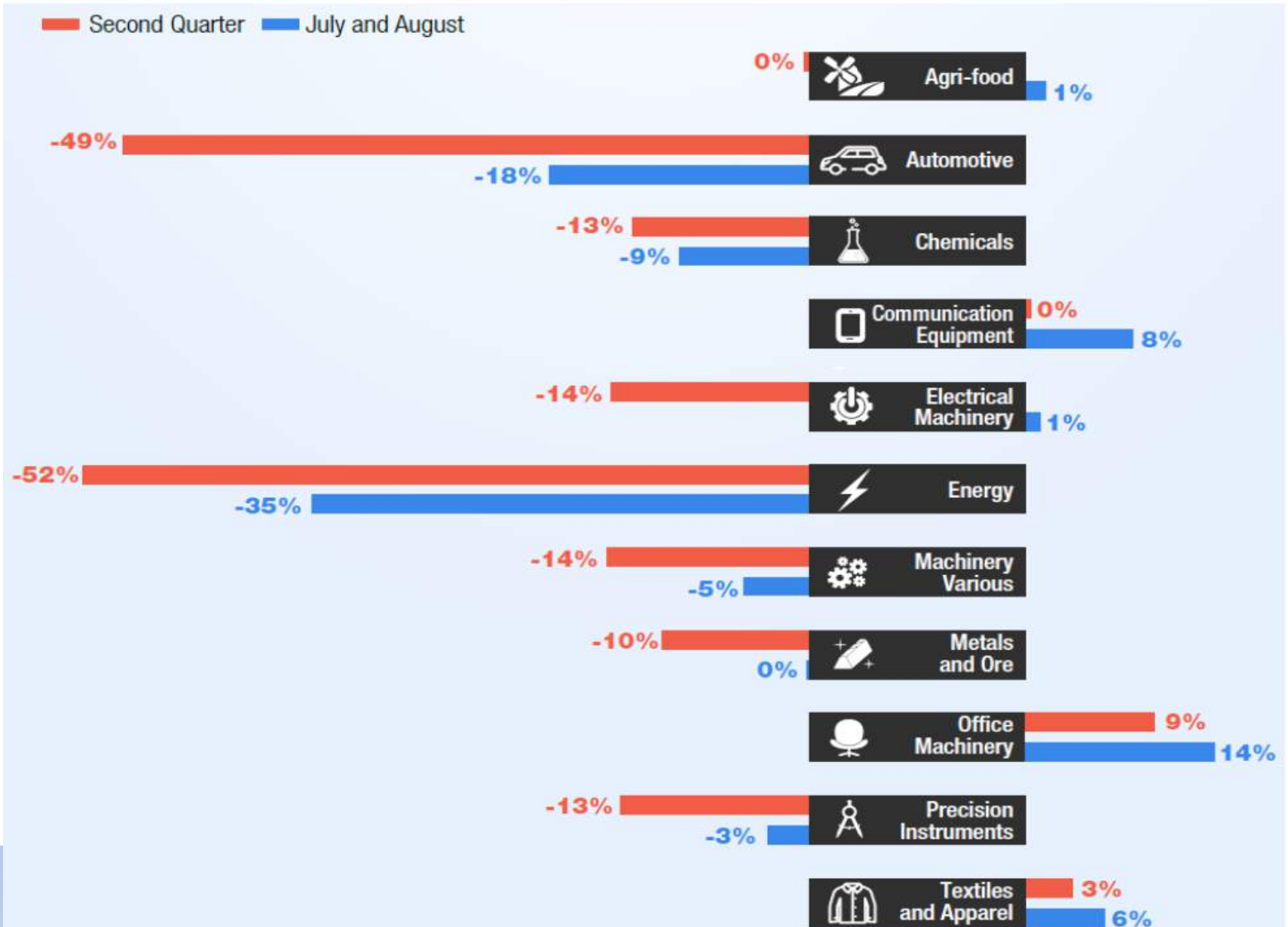
- * Ürünlere erişimin engellenmesi
- * Satın alma gücünün düşmesi
- * Ekonomik gerileme
- * İşsizlik
- * Eşitsizlik ve fakirliğin artması



Table 2/ Effects in countries according to classification

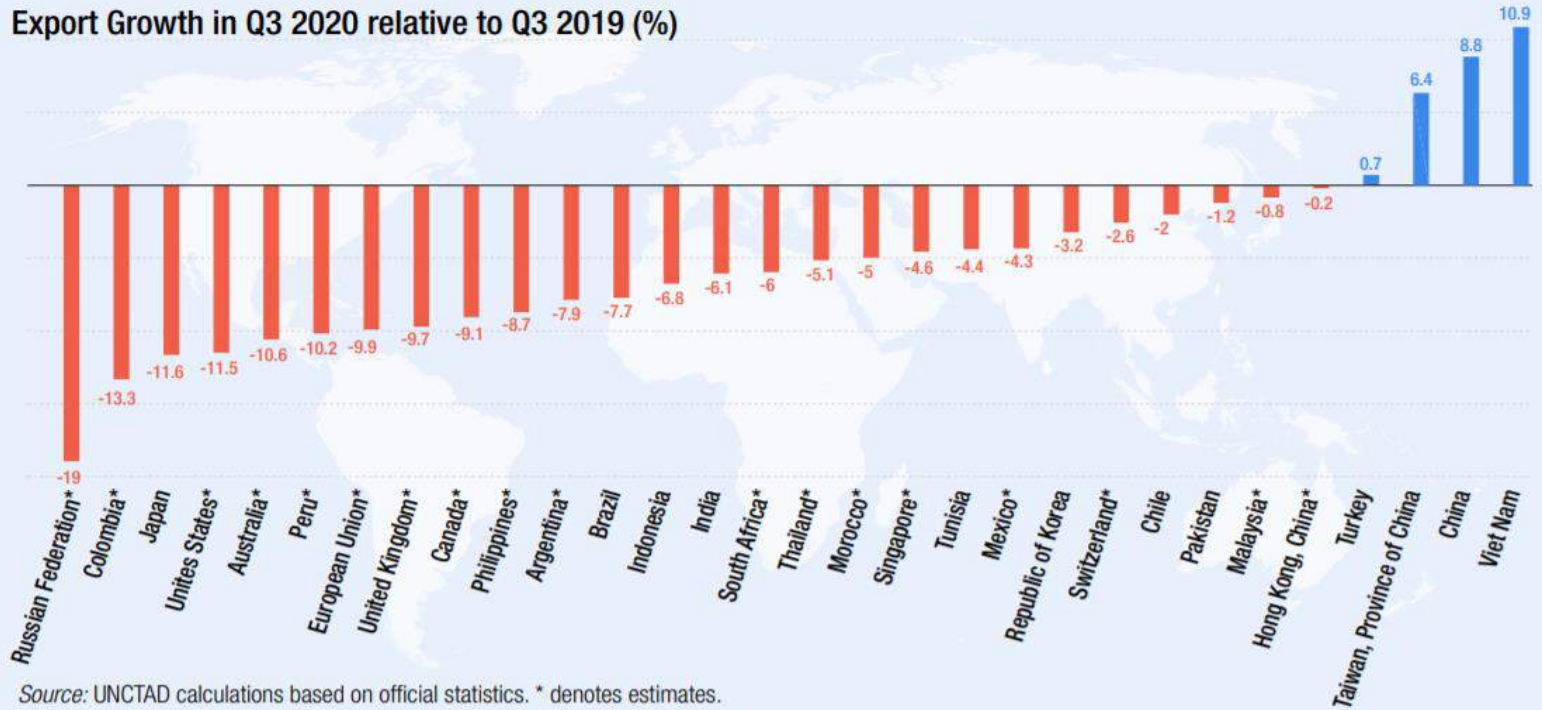
	Net exporter of agrifood products	Net importer of agrifood products
Net energy exporter	• Lower international energy and food prices will affect the income of these countries. • Currency depreciation can stimulate the flow of food exports and this, in turn, can affect domestic availability and prices, and generate incentives to establish barriers to exports in order to meet domestic food demand. • In the medium term, these restrictions may lead to higher international food prices. However, with good prospects for commodity stocks and crops, this scenario is unlikely.	• Although these countries are benefiting from lower food prices, significantly lower international energy prices are negatively affecting their export earnings. • This situation weakens their capacity to import sufficient food on international markets. • At the same time, high currency depreciation make imports more expensive, reducing food availability and prices.
Net energy importer	• These countries benefit from a significant fall in energy prices, although being food exporters they may see parts of their income affected by price reductions of the agrifood products they export. • The depreciation of their currencies stimulates their agrifood product exports. While this may help to boost the economy, it encourages exports, which may affect availability and domestic prices. However, with good stock and crop prospects, this scenario is unlikely.	• Lower international prices of energy and agrifood products benefits this group of countries. • However, their currencies depreciation can make imports more expensive and thus increase the prices of food and productive activities.

Figure 2: World trade by sector



A generalized downtrend in Q3, except for some East Asian economies

Export Growth in Q3 2020 relative to Q3 2019 (%)



Source: UNCTAD calculations based on official statistics. * denotes estimates.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



- Dünya emtia ticaret hacminin 2020'de% 9,2 düşeceği tahmin ediliyor.
- Öngörülen düşüş, iyimser senaryoda Nisan ayı ticaret tahminine göre öngörülen% 12,9'luk düşüşün altında.
- Ticaret hacmi büyümesi 2021'de% 7,2'ye çıkmalı, ancak kriz öncesi eğilimin oldukça altında kalacaktır.
- Küresel GSYİH, 2021'de% 4,9 artmadan önce 2020'de% 4,8 düşecek.
- Asya'da 2020'de ihracatta% 4,5 ve ithalatta% 4,4'lük ticaret düşüşü diğer bölgelere göre daha küçük olacaktır.
- Özellikle önümüzdeki aylarda COVID-19 vakalarının yeniden canlanması durumunda, olumsuz riskler hala baskın.
- İkinci çeyrekte dünya emtia ticaretinde çeyreklik bazda% 14,3'lük düşüş rekor seviyedeki en büyük düşüş, ancak yüksek frekanslı veriler üçüncü çeyrekte kısmi bir toparlanmaya işaret ediyor.



Table 1: Merchandise trade volume and real GDP, 2015-2021^a

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Volume of world merchandise trade^b	2.3	1.4	4.7	2.9	-0.1	-9.2	7.2
Exports							
North America	2.6	0.7	3.4	3.8	1.0	-14.7	10.7
South and Central America	0.6	1.3	2.9	0.1	-2.2	-7.7	5.4
Europe	2.9	1.1	3.7	2.0	0.1	-11.7	8.2
Asia	1.3	2.3	6.7	3.7	0.9	-4.5	5.7
Other regions ^c	1.8	3.5	0.7	0.7	-2.9	-9.5	6.1
Imports							
North America	5.2	0.3	4.4	5.2	-0.4	-8.7	6.7
South and Central America	-7.6	-9.0	4.3	5.3	-2.1	-13.5	6.5
Europe	3.6	3.0	3.0	1.5	0.5	-10.3	8.7
Asia	2.1	2.2	8.4	4.9	-0.6	-4.4	6.2
Other regions ^c	-3.9	-4.5	3.4	0.3	1.5	-16.0	5.6
Real GDP at market exchange rates	2.8	2.4	3.1	2.8	2.2	-4.8	4.9
North America	2.8	1.7	2.4	2.8	2.1	-4.4	3.9
South and Central America	-0.8	-2.0	0.8	0.6	-0.2	-7.5	3.8
Europe	2.4	2.1	2.8	2.1	1.5	-7.3	5.2
Asia	4.3	4.2	4.8	4.1	3.9	-2.4	5.9
Other regions ^c	1.5	2.4	1.9	2.1	1.4	-5.5	3.5

Chart 5: Year-on-year growth in world merchandise trade, 2019Q4-2020Q2
% change in US\$ values

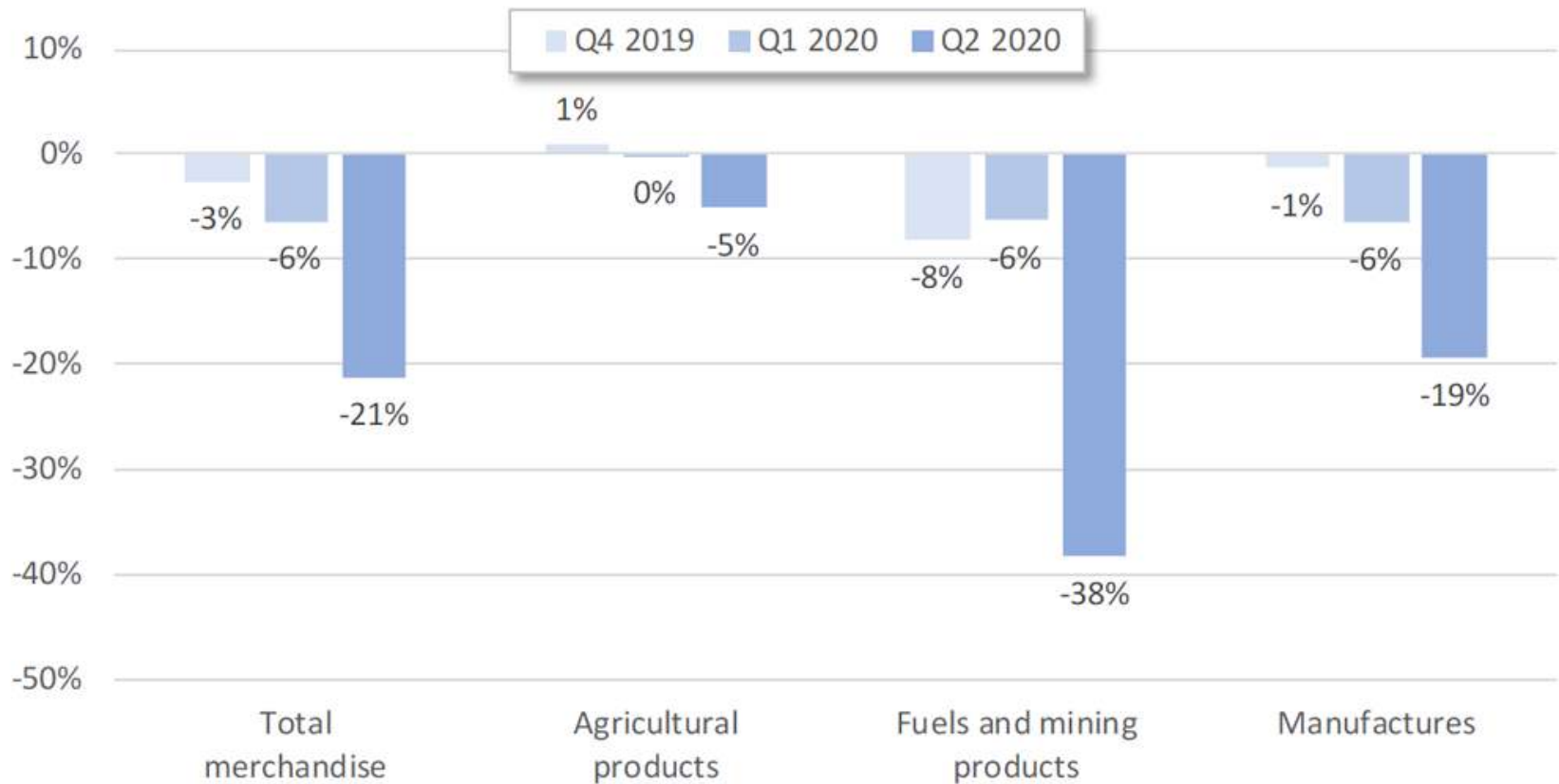
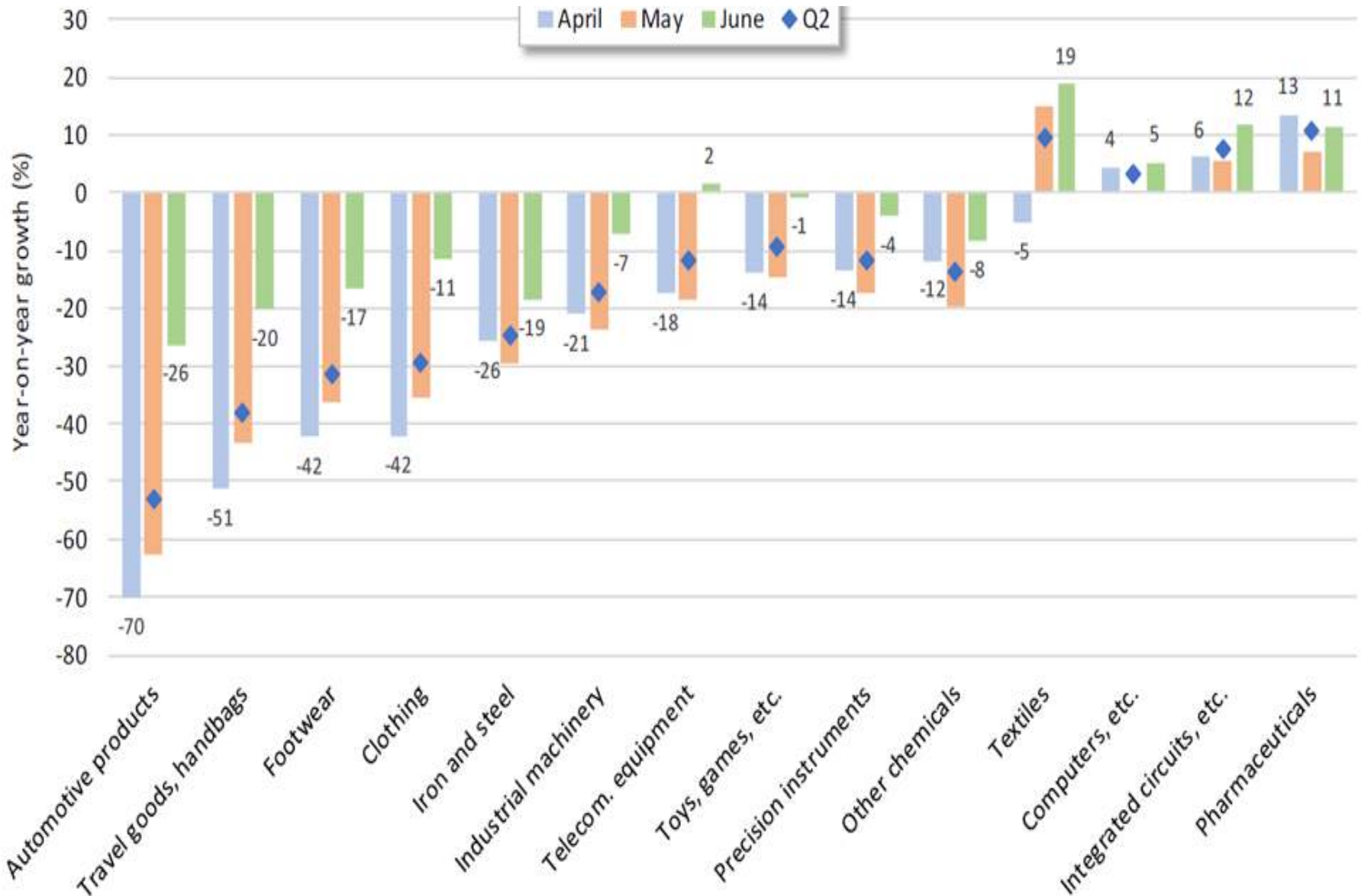


Chart 6: Year-on-year growth in world manufactured goods trade by product, 2020Q2

% change in US\$ values



Grafik 6, Mayıs ve Haziran aylarında toparlanmaya başlamadan önce, mamul malların çoğunda ticaretin Nisan ayında dibe vurduğunu, ancak toparlanmanın kısmi ve eksik olduğunu gösteriyor.

Otomotiv ürünleri, kısmen tedarik kesintilerinin ve kısmen de tüketicilerden gelen talep eksikliğinin bir sonucu olarak, herhangi bir kategorideki en büyük düşüşü kaydetti (Nisan'da -% 70). Haziran ayı itibarıyla otomotiv ürünleri ticareti, bir önceki yıla göre sadece% 26 düşüş gösterdiği noktaya ulaştı. İkinci çeyrek genelinde ise bu ürün grubunda ticaret% 53 düştü.

Seyahat ürünleri ve el çantaları da Nisan ayında keskin bir düşüş kaydetti, çünkü bu kategori, tüketimi iş döngülerine paralel olarak yükselme ve düşme eğiliminde olan lüks malların büyük bir bölümünü içeriyor.

Haziran ayı itibarıyla, akıllı telefonların da dahil olduğu telekomünikasyon ekipmanlarının ticareti, geçen yılın aynı dönemine göre% 2 arttı.

Hane halkları, işletmeler ve hükümetler evden çalışmayı kolaylaştırmak için bilgisayarları ve bilgi teknolojisi altyapısını geliştirdikçe, diğer elektronik türlerinin ticareti de kriz sırasında arttı.

Şaşırtıcı olmayan bir şekilde, salgın sırasında ülkeler temel ürünleri yabancı tedarikçilerden temin ederken ilaç ticareti arttı.

Grafik 6'da gösterilmemesine rağmen, kişisel koruyucu teçhizat (KKD) ticareti, ikinci çeyrekte% 92 ve Mayıs ayında% 122 artışla patlayıcı bir büyüme kaydetti.



Koronavirüs Hastalığı (COVID-19) salgınına yanıt olarak, dünyanın dört bir yanındaki ülkeler, temel tedariklerdeki potansiyel kıtlığı azaltmak için belirli tıbbi ürünlerin ve bazı gıda maddelerinin ihracatına geçici kısıtlamalar getirdi.



Export Restrictions in Response to the COVID-19
Pandemic, August 25, 2020

Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



Dünyanın önde gelen ihracatçıların çoğu, aynı zamanda entegre tedarik zincirleri risk altında olan önemli tedarik ithalatçılarıdır.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



WTO Kuralları

Genel olarak, DTÖ anlaşmaları, normal koşullarda DTÖ yükümlölüklerine aykırı olabilecek ticaret kısıtlamalarının kullanımına ulusal güvenlik veya sağıkla ilgili acil durumlarda izin verme konusunda esnektir.

Ancak bu tür kısıtlamaların hedefli, geçici ve şeffaf olması gerekir.

1994 Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşmasının (GATT) XI. Maddesi, gümrük vergileri, vergiler veya diğler harçlar dışında ihracat yasakları ve kısıtlamalarını genel olarak yasaklamaktadır.

Bununla birlikte, ihracatçı ülkeye “önemli gıda maddeleri veya diğler ürünlerdeki kritik kıtlıkları önlemek veya gidermek için” geçici olarak kısıtlamalar uygulamasına izin verir.



Pandeminin neden olduğu ekonomik çalkantı, tedarik zincirlerindeki birçok kırılğanlığı ortaya çıkardı ve küreselleşme hakkında şüpheleri artırdı.

Her yerdeki yöneticiler, tedarik ağlarına yeni bir göz atmak için bu krizi kullanmalı, güvenlik açıklarını anlamak için adımlar atmalı ve ardından sağlamlığı artırmak için önlemler almalıdır. Küreselleşmeden tamamen geri dönemezler ve geri çekilmemeleri gerekir; bunu yapmak, küreselleşmeyi terk etmeyen diğer şirketlerin memnuniyetle ve hızla dolduracağı bir boşluk bırakacaktır.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



YENİ BİR VİZYONA İHTİYAÇ VAR

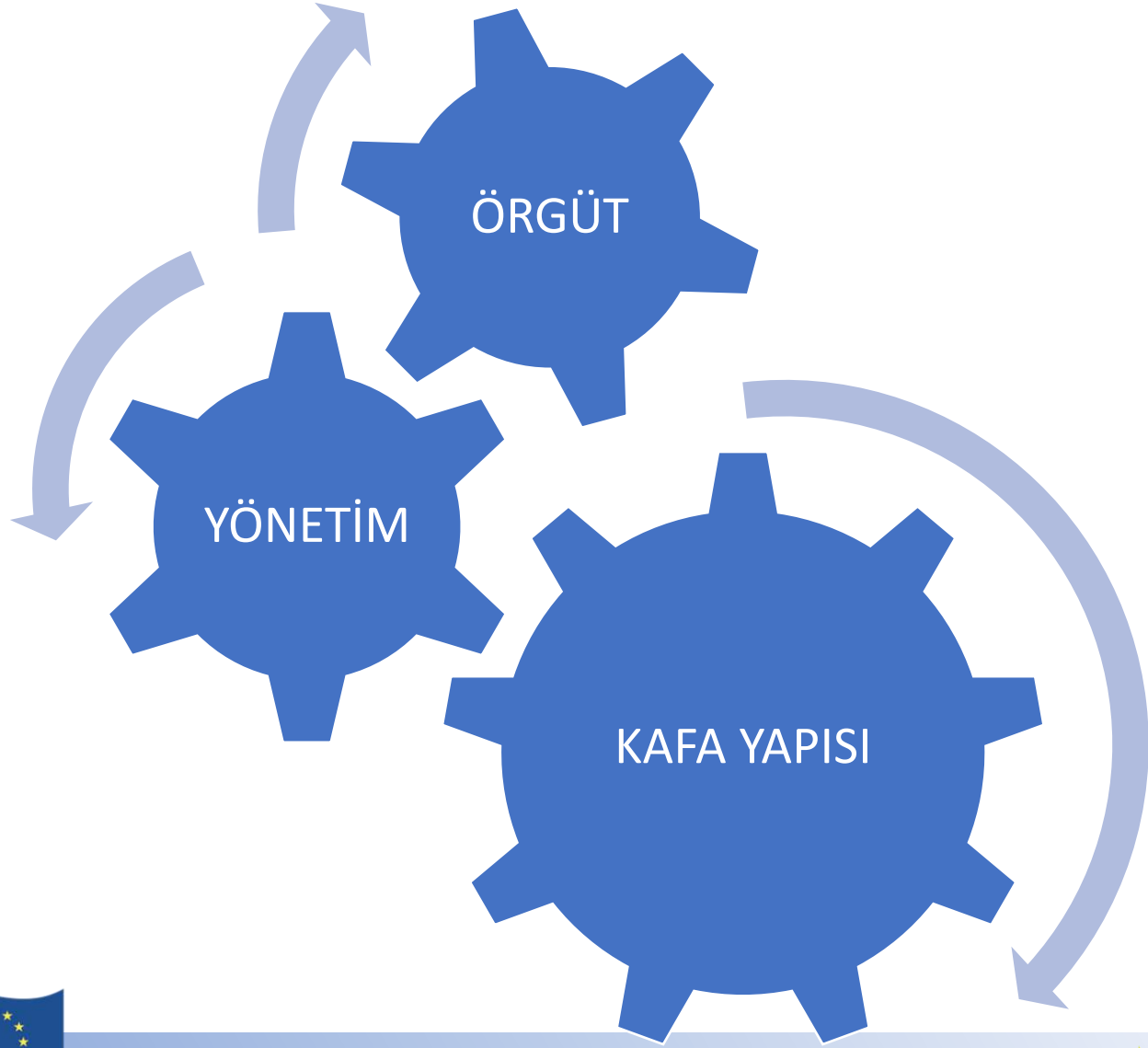
Yeni çağın gerçeklerine uygun yeni bir vizyonu benimsemenin zamanı geldi –

- Dünya çapında var olan yetenekleri geliştiren
- Aynı zamanda dayanıklılığı artıran ve
- Gelecekte gerçekleşmesi kesin olan kesintilerden kaynaklanan riskleri azaltan bir vizyon



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir





Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

Modern ürünleri yapmak genellikle özel teknolojik beceriler gerektiren kritik bileşenleri veya karmaşık malzemeleri içerir.

Tek bir firmanın her şeyi kendi başına üretebilecek yeteneklere sahip olması çok zordur.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



- Şirketler için zorluk, rekabet güçlerini zayıflatmadan tedarik zincirlerini daha dayanıklı hale getirmektir.
- Yöneticiler bu zorluğun üstesinden gelmek için önce zayıflıklarını anlamalı ve ardından bir dizi adımı düşünmelidir - bunlardan bazıları salgın başlamadan çok önce atmış olmalıydı.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Ancak, önemli bir bileşen veya malzeme için ağınızın derinliklerinde tek bir tedarikçiye bağımlı olduğunuzda savunmasız kalırsınız.

Bu tedarikçi ürünü yalnızca bir tesiste veya bir ülkede ürettiyorsa, kesinti riskleriniz daha da yüksektir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



NELER YAPABİLİRİZ?



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



ZAYIF OLDUĞUNUZ NOKTALARI BELİRLEYİN

Tedarik Zinciri Haritasını Çıkartın

Birinci ve ikinci katmanın çok ötesine geçmeyi ve dağıtım tesisleri ve nakliye merkezleri dahil olmak üzere tüm tedarik zincirinizin haritasını çıkarmayı gerektirir.

Bu zaman alıcı ve pahalıdır, bu da neden çoğu büyük firmanın dikkatlerini yalnızca harcamalarının büyük bir kısmını karşılayan stratejik doğrudan tedarikçilere odakladıklarını açıklamaktadır.

Ancak işinizi durma noktasına getiren sürpriz bir kesinti, tedarik zincirinize derinlemesine bir bakıştan çok daha maliyetli olabilir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Haritalama sürecinin amacı, tedarikçileri düşük, orta veya yüksek riskli olarak kategorize etmektir.

Belirli bir kaynağın kaybedilmesi durumunda gelirler üzerindeki etki, belirli bir tedarikçinin fabrikasının alacağı süre gibi ölçütlerin uygulanmasını önermektedir. Bir kesintiden kurtarmak ve alternatif kaynakların kullanılabilirliği.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Şirketinizin kapanmadan tedarik şokuna ne kadar süre dayanabileceğini ve güçsüz bir düğümün ne kadar çabuk kurtarılabilceğini veya sektörün tamamı kesintiye bağlı bir kıtlıkla karşılaştığında alternatif sitelerle değiştirilebileceğini belirlemek çok önemlidir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Tedarik zincirinizdeki riskleri belirledikten sonra, bu bilgileri kaynaklarınızı çeşitlendirmede veya temel malzemeleri veya öğeleri stoklamada kullanabilirsiniz.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Bu soruların yanıtları, kısmen, üretim kapasitenizin esnek olup olmadığına ve ihtiyaçlar geliştikçe yeniden yapılandırılıp yeniden konuşlandırılıp (birçok manuel veya yarı otomatik montaj işleminde olduğu gibi) veya son derece uzmanlaşmış ve zor olanlardan oluşup oluşmadığına bağlıdır. - çoğaltma işlemleri. İkincisinin örnekleri arasında, Taiwan Semiconductor Manufacturing Company'nin sahip olduğu Tayvan'daki üç tesiste yoğunlaşan en gelişmiş akıllı telefon çiplerinin üretimi; Japonya, Almanya ve Amerika Birleşik Devletleri de dahil olmak üzere bir avuç ülkede büyük ölçüde oldukça uzmanlaşmış tesislerde gerçekleşen egzotik sensör ve bileşenlerin imalatı; ve neredeyse tamamı Çin'de yapılan AirPods'lar ve elektrikli araç motorlarındaki mıknatıslar için neodimyumun rafine edilmesi.

Tedarik zincirinizdeki riskleri belirledikten sonra, bu bilgileri kaynaklarınızı çeşitlendirerek veya temel malzemeleri veya öğeleri stoklayarak bunları ele almak için kullanabilirsiniz.



Tedarik tabanınızı çeşitlendirin

Orta veya yüksek riskli bir kaynağa (tek bir fabrika, tedarikçi veya bölge) aşırı bağımlılığı ele almanın açık yolu, aynı risklere karşı savunmasız olmayan konumlara daha fazla kaynak eklemektir. ABD-Çin ticaret savaşı, bazı firmaları üretimi Çin ile Vietnam, Endonezya veya Tayland gibi Güneydoğu Asya ülkeleri arasında yaymak için “Çin artı bir” stratejisine geçmeye motive etti.

Ancak 1997 Asya mali krizi veya 2004 tsunami gibi bölge genelindeki sorunlar, daha geniş bir coğrafi çeşitliliği savunuyor.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Yöneticiler, tüketildikleri bölgede önemli malların önemli bir kısmını üretmeye yönelik bölgesel bir strateji düşünmelidir.

Kuzey Amerika, emek yoğun işlerin Çin'den Meksika ve Orta Amerika'ya kaydırabilir.

Batı Avrupa'ya orada kullanılan ürünleri tedarik etmek için şirketler, Doğu AB ülkeleri, Türkiye ve Ukrayna'ya olan bağımlılıklarını artırabilirler.

Küresel pazar paylarını korumak isteyen Çinli firmalar, düşük teknolojili, emek yoğun üretim için Mısır, Etiyopya, Kenya, Myanmar ve Sri Lanka'ya yatırım yapıyor.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Çin'e olan bağımlılığı azaltmak, bazı ürünler için diğerlerinden daha kolay olacaktır. Mobilya, giyim ve ev eşyası gibi şeyler başka yerlerde nispeten kolay olacaktır çünkü girdiler - kereste, kumaşlar, plastikler vb. - temel malzemelerdir.

Gelişmiş makine, elektronik ve yüksek yoğunluklu ara bağlantı devre kartları, elektronik ekranlar ve hassas dökümler gibi bileşenleri içeren diğer ürünler için alternatif kaynaklar bulmak daha zor olacaktır.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Gizli Riskleri Ortaya Çıkarın ve Ele Alın

Modern ürünler genellikle yapmak için özel teknolojik beceriler gerektiren kritik bileşenleri veya karmaşık malzemeleri içerir. Tek bir firmanın her şeyi kendi başına üretebilecek yeteneklere sahip olması çok zordur. Modern araçlarda artan elektronik içeriği düşünün. Otomobil üreticileri, eğlence ve navigasyon sistemlerinde dokunmatik ekranlar veya motoru, direksiyonu ve elektrikli camlar ve aydınlatma gibi işlevleri kontrol eden sayısız mikro işlemciyi yaratacak donanıma sahip değiller.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Ara envanter veya emniyet stoğu tutun

Alternatif tedarikçiler hemen mevcut değilse, bir şirket, değer zinciri boyunca ne kadar fazla stok bulunduracağını, hangi biçimde ve nerede tutacağını belirlemelidir. Tabii ki, herhangi bir envanter gibi, emniyet stoğu da beraberinde eskime riski taşır ve aynı zamanda nakit para da bağlar. Tam zamanında ikmal ve zayıf envanterler gibi popüler uygulamalara ters düşer. Ancak bu uygulamalardan elde edilen tasarruflar, kayıp gelirler, aniden yetersiz kalan malzemeler için ödenmesi gereken daha yüksek fiyatlar ve bunun için gerekli olan zaman ve çaba dahil olmak üzere bir kesintinin tüm maliyetlerine karşı tartılmalıdır. onları emniyete alın.



Proses Yeniliklerinden Yararlanın

Firmalar tedarik zincirlerinin bazı kısımlarının yerini değiştirdikçe, bazıları tedarikçilerinden kendileriyle birlikte hareket etmelerini isteyebilir veya üretimin bir kısmını şirket içinde geri getirebilirler. Her iki yol da- bir üretim hattının nakli ya da yeni bir hat kurulması - büyük süreç iyileştirmeleri yapmak için bir fırsattır.

Bunun nedeni, değişikliğin bir parçası olarak, organizasyonel rutinlerinizi çözebilmeniz ve orijinal süreci destekleyen tasarım varsayımlarını yeniden gözden geçirebilmenizdir. (Mevcut üretim hatlarına sahip şirketler için bir zorluk, bu varlıklar tamamen amortismanına tabi tutulduğunda, yöneticilerin daha yeni, daha rekabetçi tesislere ve ekipmanlara yatırım yapmak yerine bunları elde tutmaya meyilli olabilmesidir: Amortisman gideri artık hesaplanan maliyete eklenmediğinden üretim, atıl kapasiteli bir tesiste üretimi artırmanın marjinal maliyeti daha düşüktür.)



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Otomasyon: Otomasyonun maliyeti düştükçe ve insanlar robotların insanlarla birlikte güvenli bir şekilde çalışabileceğini gördükçe, daha fazla iş türü otomatikleştiriliyor.

Pandemi, otomasyonu daha da çekici hale getirdi çünkü fabrikalarda sosyal mesafe artık bir zorunluluk.

Bu gelişmelerin bir sonucu olarak, denizaşırı üretimi daha yüksek maliyetli ülkelere döndürmek daha pratik hale geliyor. Ürünlerin nakliyeye hazırlanmasında işçilik ihtiyacını keskin bir şekilde azaltabilen robotik paletleme makineleri, kalite kontrol için otomatikleştirilmiş optik denetim sistemleri gibi masraflarını hızla ödeyecek.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Yeni işleme teknolojileri: En yeni kimyasal üretim ekipmanı daha az enerji ve çözücü kullanır, daha az atık üretir, daha az sermaye gerektirir ve çalıştırılması daha ucuzdur. Benzer şekilde, yeni nesil kompakt biyoreaktörler, biyofarmasötik ve aşı üreticilerinin ekonomik olarak daha küçük parti boyutları üretmesine izin verebilir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Sürekli akışlı üretim: Bu yenilik, üreticileri ithal edilen aktif farmasötik bileşenlere (API'ler) daha az bağımlı hale getirerek küçük molekülü jenerik ilaçlar için tedarik zincirinin esnekliğini önemli ölçüde artırabilir. ABD Savunma İleri Araştırma Projeleri Ajansı (DARPA), bu alanda bir girişimi finanse etti: esnek, minyatürleştirilmiş üretim platformlarının geliştirilmesi ve özel tıbbi ihtiyaçlar ortaya çıktıkça, rafa dayanıklı öncülerden birden çok API üretmek için yöntemler.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Katmanlı üretim: 3B baskı olarak da bilinen bu üretim yöntemi, karmaşık metal şekiller oluşturmak için gereken adım sayısını önemli ölçüde azaltabilir; aynı zamanda, örneğin plastiklerin enjeksiyon kalıplaması için ihtiyaç duyulan makinelerin ve aletlerin uzaktaki tedarikçilerine bağımlılığı da azaltabilir.

3D baskıdaki hızlı ilerlemeler, çok daha yüksek miktarlarda sürekli genişleyen bir dizi ürünü ekonomik olarak üretmeyi mümkün kılmaktadır.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Pek çok endüstride, bunlar gibi teknolojiler, üretimi birkaç büyük tesiste yoğunlaştırarak geleneksel ölçek ekonomileri arama stratejisini alt üst etmeyi vaat ediyor.

Şirketlerin küresel pazarlara hizmet veren büyük fabrikaları, daha küçük, coğrafi olarak dağılmış, bozulmaya karşı daha dirençli fabrikalardan oluşan bir ağla değiştirmelerine olanak sağlayacak.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Ürün Çeşitliliği ve Kapasite Esnekliği Arasındaki Ödünleşimi Yeniden İnceleyin

Pandemi sırasında, birçok ürün kategorisinde talep arttığında, üreticiler bir pazar segmentini tedarik etmekten diğerini tedarik etmeye veya bir tür ürün yapmaktan diğerini üretmeye geçmekte zorlandılar. Buradaki bir örnek, şirketlerin restoran ve kafeteryalardan gelen talep düşüşüne ve tüketici talebindeki artışa uyum sağlamakta zorluk çektikleri ABD market pazarıdır.

SKU çoğalması - farklı pazar segmentlerine hizmet etmek için aynı ürünün farklı biçimlerinin eklenmesi - kısmen sorumluydu.

Örneğin, süpermarketlerdeki artan tuvalet kağıdı talebini karşılamamanın önündeki bir engel, tüketicilerin birçok otel ve ofisin çok daha büyük rulolar halinde satın aldığı daha ince tuvalet kağıdı yerine yumuşak çok katlı ruloları tercih etmesi nedeniyle üreticilerin üretim hatlarını değiştirmek zorunda kalmasıydı. Karmaşıklığa ek olarak, farklı perakende zincirleri kendi ambalajlarını ve çeşitlerini istiyordu.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



Swarthmore Koleji'nden Barry Schwartz ve daha önce CEB'de (şimdi Gartner'ın bir parçası) bulunan danışman Patrick Spenner gibi araştırmacılar, uzun süredir daha fazla seçeneğin her zaman daha iyi olmadığını iddia ediyorlar. Talebi birçok farklı SKU'ya ayırmak, tahmin yapmayı zorlaştırır ve eksiklik dönemlerinde ürünleri ikame ederek ihtiyaçları karşılamaya çalışmak gerçek bir karışıklığa neden olur.

Ders: Şirketler çok sayıda ürün çeşidi üretmenin artılarını ve eksilerini yeniden gözden geçirmelidir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



INCOTERMS AÇISINDAN

Gemide ücretsiz ("FOB") satıcıları ve maliyet, sigorta ve navlun ("CIF") / maliyet ve navlun ("CFR") alıcıları, sözleşmelerinin gemilerin reddedilmesiyle nasıl başa çıktığını kontrol etmelidir (veya dikkate almalıdır)

İdeal olarak, FOB satıcıları ve CIF/CFR alıcıları, yükleme başlamadan önce herhangi bir zamanda gemileri reddetme yetkisine sahip olduklarını belirtmek isteyeceklerdir. Bu takdir yetkisi mutlak olabilir veya COVID-19 ile ilgili belirli durumlarda, örneğin, geminin daha önce bölgelerdeki limanlarda aradığı durumlarda geçerli olabilir, bir mürettebat üyesinin rahatsız olduğu, geminin karantinaya alındığı veya ücretsiz uygulamanın verilmediği COVID-19'dan etkilenir.

FOB alıcıları ve CIF / CFR satıcıları, ideal olarak, bu tür koşullar geçerliyse, sefer kiralamalarını iptal etme olanağına sahip olduklarından emin olmalıdır.

Taraflar, aynı zamanda, gemiyi aday gösteren taraf, eşdeğer bir gemiyi ikame eder veya başlangıçta aday gösterilen gemi reddedilirse gönderinin iptal edilip edilemeyeceği (ve kim tarafından). FOB satıcıları ve CIF / CFR alıcıları, herhangi bir ikame maliyetinin ve bu ikamenin neden olduğu gecikmelerin diğer tarafça karşılanmasını sağlamalıdır.



<https://www.reedsmith.com/en/perspectives/2020/06/the-impact-of-covid-19-and-the-global-response-on-international-trade>

Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

TURKEY-EU
TEBD BUSINESS
DIALOGUE

Gemiyle İlgili Maliyetler

Sapma maliyeti, yükleme ve boşaltma limanlarında ortaya çıkan maliyetler (örneğin, ek römorkaj veya kılavuzluk maliyetleri dahil), COVID-19'un bir sonucu olarak ortaya çıkan gemiye ilişkin maliyetlerin tahsisini ele almak için yeni hükümlerin getirilmesi gerekebilir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Güvenli Liman ve Güvenli Rıhtım

Taraflar, bir tarafın güvenli bir rıhtım ve / veya güvenli liman sağlamasını gerektiren tüm maddeleri kontrol etmelidir. Genel olarak, güvenli liman ve güvenli rıhtım anlaşmazlıkları, liman ve rıhtımın fiziksel özelliklerine odaklanır.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Bir CIF / CFR satıcısı, satış sözleşmesinde aşağıdakileri sağlamak isteyebilir:

- Maliyet alıcıya ait olmak üzere alternatif limanlara sevkiyat ve boşaltma için; ve
- Geminin kendi veya mürettebatının güvenliğini riske atması halinde, bir gemiyi sefer yapmaya yönlendirmeyi reddetme hakkına sahip olması.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Varış Dönemleri

Bir CIF sözleşmesinin "Hibrit" versiyonları, bir sevkiyat dönemi yerine veya ek olarak varış tarihlerini içerebilir. COVID-19'un bir sonucu olarak, yolculuk sırasında gecikmeler olabileceği riskinin artması (örneğin, mürettebatın rahatsızlanarak sapmalara yol açması), varış tarihleriyle CIF satan taraflar, ideal olarak varış tarihlerini sözleşmelerinde belirtmelidir. sadece gösterge niteliğindedir, garanti verilmeksizin verilir. Yolculuk sırasındaki gecikmelerin alıcının riski altında olduğunu belirtmeyi de düşünebilirler. Geminin varış tarihlerinden emin olmak isteyen CIF alıcıları, aksine, sözleşmenin

"Garantili" varış tarihleri, yani geminin boşaltma limanına varışındaki gecikmelerin riski satıcıya ait olacaktır.

Yukarıda atıfta bulunulan sevkiyat sürelerinin uzatılmasına benzer şekilde, garantili varış günleri ile DAP / gemi dışı veya CIF satan taraflar, mücbir sebep maddesinin dışında ve buna ek olarak, varış süresinin sevkiyat ve / veya boşaltma limanına varış, COVID-19 (veya belirli olaylar) nedeniyle doğrudan veya dolaylı olarak ertelenir.





TÜRKİYE CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI



COVID-19

Ticaret Önlemleri

İhracat

- Mevzuat
- Haber
- Duyuru

İthalat

- Mevzuat
- Haber
- Duyuru

Gümrük

- Mevzuat
- Haber
- Duyuru

İç Ticaret

- Mevzuat
- Haber
- Duyuru

Tüketici

- Mevzuat
- Haber
- Duyuru

Esnaf-Sanatkar Kooperatif

- Mevzuat
- Haber
- Duyuru



Online
Şikayet



444 8 482



DÜNYA TİCARET
ÖRGÜTÜ
BİLDİRİMLERİ



Temporary Trade
Measures



Yurt Dışı
Temsilciliklerimizden
Bilgiler

**Yurtdışı Pazarlarda İthal Talebi
Artabilecek Ürünlere İlişkin
Müşavirliklerimizden Gelen Bilgiler**

Dezenfektan, Kolonya, Hidrojen
Peroksit ve Etil Alkol ihracatında
kayıt ve izin uygulamasına son
verildi.

Ventilatör, Ecmo, Oksijen
Konsantratörü, Ventilasyon Sarfları,
Hasta devreleri (Anestezi/Ventilator
devresi), IV Kanül, Entübasyon
Tüpleri, Yoğun Bakım Monitörleri”
ihracatında ön izin uygulamasına
son verildi.

Maske Kumaşı (Gtp 56.03 Yalnız
Meltblown Kumaş) ihracatında
Kayda Bağlama Uygulaması

Maske-Tulum-Sıvı Geçirmez
Önlük-Gözlük-Eldiven ihracatında
Ön İzin Uygulaması

Taze Limon (Kurutulmuş Hariç)
ihracatında Ön İzin Uygulaması

Hariçte İşleme Rejimi Kapsamında
Ek Süre İmkânı

Belgesiz İhracat Kredi Ve Vergi
Resim Harç İstisnası Belgesi (Vrhib)
Kapsamında Ek Süre İmkânı

Dahilde İşleme Rejiminde Ek Süre
İmkânı

**Yurtdışı Pazarlarda İthal Talebi Artabilecek Ürünlere İlişkin
Müşavirliklerimizden Gelen Bilgiler**

ABD	Fas	Kenya	Peru
Afganistan	Filipinler	Kırgızistan	Romanya
Almanya	Finlandiya	Kolombiya	Rusya
Angola	Fransa	Kongo Demokratik Cum	Senegal
Arjantin	G. Kore	Kosova	Singapur
Arnavutluk	Gana	Kuveyt	Sırbistan
Avustralya	Gürcistan	Küba	Slovakya
Avusturya	Hindistan	Litvanya	Sudan
Azerbaycan	Hollanda	Lübnan	Şili
Bahreyn	İngiltere	Macaristan	Tacikistan
Bangladeş	Irak	Makedonya	Tanzanya
Belarus	İrlanda	Malezya	Tayland
Birleşik Arap Emirlikleri	İspanya	Meksika	Tunus
Bosna-Hersek	İsrail	Mısır	Türkmenistan
Brezilya	İsviçre	Moğolistan	Umman
Bulgaristan	İtalya	Moldova	Ürdün
Çekya	Japonya	Mozambik	Uruguay
Cin	Kamerun	Niivera	Venezuela



Basel Convention

Rotterdam Convention

Stockholm Convention

Synergies



**BASEL
CONVENTION**

Controlling transboundary movements
of hazardous wastes and their disposal



BASEL CONVENTION

HOME

THE CONVENTION

PROCEDURES

IMPLEMENTATION

COUNTRIES

PARTNERS

Search

You are here: Basel Convention > Countries > Import / Export Restrictions

| Login

Countries

Status of Ratifications
Country Contacts
Country Profiles

Imports / Export Restrictions

National reporting
National Definitions
National Legislation
Agreements
Country Fact Sheets

Decisions to prohibit or restrict import or export of hazardous or other wastes

Under the Basel Convention, Parties have specific obligations to transmit certain information to each other, through the Secretariat. This includes notifications of decisions to restrict or prohibit imports and/or exports of hazardous wastes or other wastes.

Transmitting information is essential to inform stakeholders (countries, importers, exporters etc.) of national legislative and administrative requirements implemented in certain jurisdictions. In turn, this facilitates compliance with such requirements and may prevent illegal traffic in hazardous or other wastes.

This information on import/export restrictions and prohibitions has been transmitted to the Secretariat either through notifications by Parties using the revised standardized reporting format for transmitting information under Article 4 of the Convention or through information reported under question 3 (a) – (f) of the national reporting questionnaire under Article 13(3) and transmitted through designated focal points.

The full texts of the Basel Convention national reports are available [here](#)

Select a country:

Hide Intro



Market Access Map

Improving transparency in international trade and market access

EN FR ES



Home

Access

Compare

Analyse

Download



COVID-19

About

Resources

Account

COVID-19 Temporary Trade Measures

Temporary trade measures enacted by government authorities in relation to COVID-19 pandemic rapidly spreading across the world

Tracking of COVID-19 Temporary Trade Measures





The GTA reports

The Global Trade Alert publishes brief reports twice a year. Every GTA report focuses on a new and current topic in international commerce. It presents original research on the topic as well as summaries of the latest updates to the GTA database. To facilitate their targeted reading, the GTA reports are divided into a dozen short chapters with 2-4 pages each.



THE 26TH GLOBAL TRADE ALERT REPORT

Collateral Damage: Cross-Border Fallout from Pandemic Policy Overdrive

Simon J. Evenett and Johannes Fritz | 16 Nov 2020

This report provides the most comprehensive account to date of the cross-border commercial fallout from government measures taken to tackle the COVID-19 pandemic. Information on 2,031 policy interventions taken during the first 10 months of 2020 was analysed in the preparation of this report. For sure, not every element of pandemic response had consequences for trading partners. Of those that did, three-quarters were harmful. Major findings are presented in the Executive Summary. Given the improved prospects for a revival in multilateral trade cooperation, we make three policy recommendations.



ePing enables timely access to evolving product requirements and facilitates dialogue amongst the public and private sector in addressing potential trade problems at an early stage.



Search

Search notifications on product requirements, filtering by specific products or export markets



Receive alerts

Register for free to receive email alerts on new **SPS & TBT** notifications



Collaborate

Once registered, benefit from additional features such as the national forum

67214

notifications
included



#epingalert, #wtotbt, #wtosps

Step-by-step video on how to set up an email alert on COVID-19 related notifications



Latest notifications





Search



Home About WTO News and events **Trade topics** WTO membership Documents, data and resources WTO and you

home → trade topics → covid-19 and world trade

TRADE TOPICS

COVID-19 and world trade

The COVID-19 pandemic represents an unprecedented disruption to the global economy and world trade, as production and consumption are scaled back across the globe.

Select member

Afghanistan

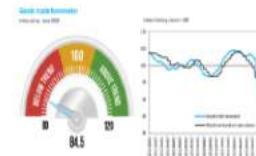


One of the most effective means of addressing this crisis is through timely, accurate information. An informed public is better positioned to make sound decisions including on questions related to trade. This is why we have created this dedicated page on the WTO website. It will provide up-to-the minute trade-related information including relevant notifications by WTO members, the impact the virus has had on

Share



WTO Trade Barometers



The WTO has developed a set of indicators to provide "real-time" information on trends in world trade: the

PMI (IHS Markit)

Satın Alma Yöneticileri Endeksi (PMI)

Satın Alma Yöneticileri Index TM (PMI TM) verileri, dünya çapında 40'tan fazla ekonomi için IHS Markit tarafından derlenmektedir. Aylık veriler, özel sektör şirketlerindeki üst düzey yöneticilerin anketlerinden elde edilmiştir ve yalnızca abonelik yoluyla edinilebilir.

PMI veri setinde, bir ekonominin genel sağlığını gösteren bir başlık numarası ve GSYİH, enflasyon, ihracat, kapasite kullanımı, istihdam ve envanterler gibi diğer önemli ekonomik etkenler hakkında bilgi sağlayan alt endeksler bulunur.

PMI verileri, finans ve kurumsal profesyoneller tarafından ekonomilerin ve piyasaların nereye gittiğini daha iyi anlamak ve fırsatları ortaya çıkarmak için kullanılır.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Tamamlayıcı göstergeler

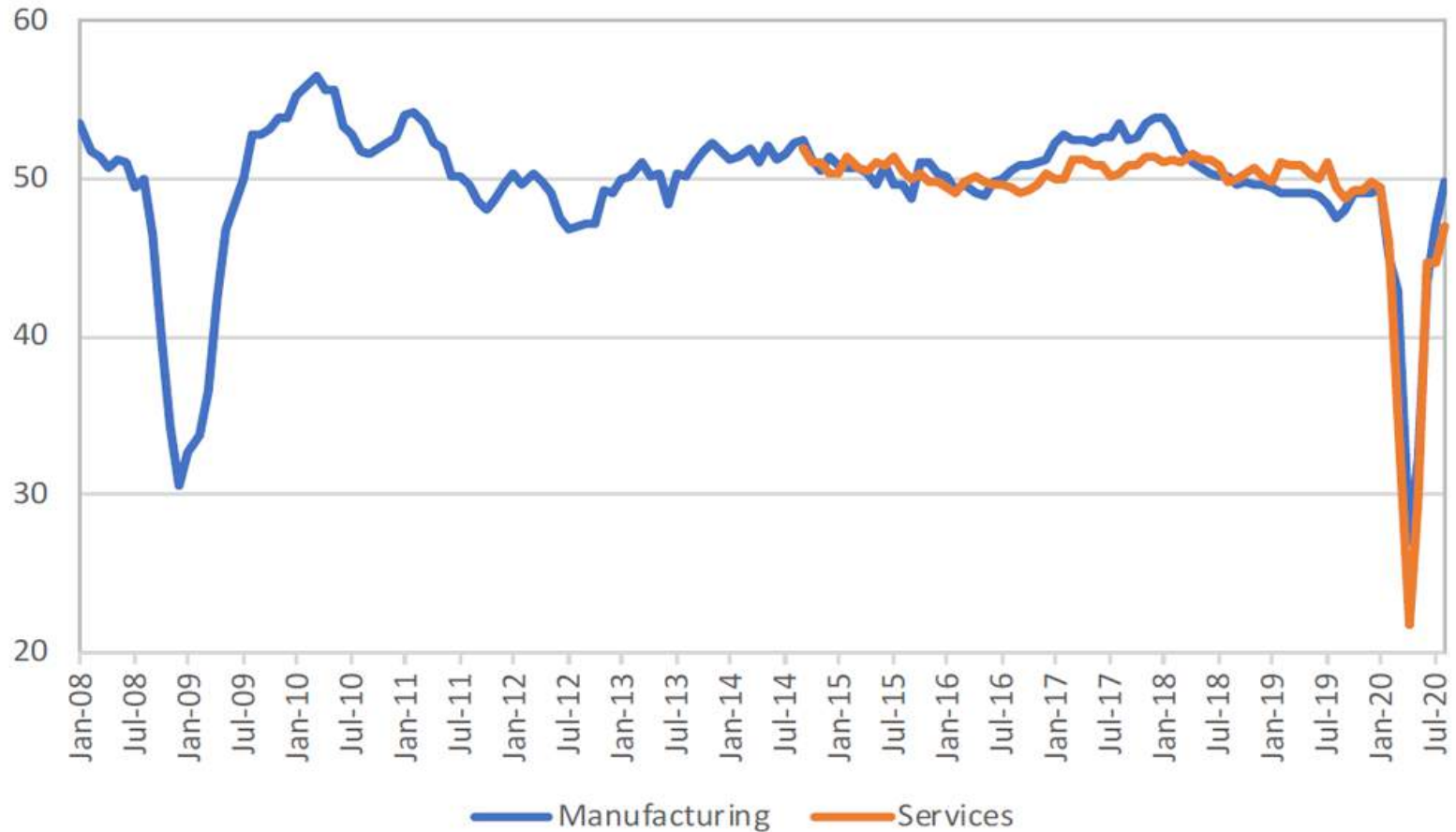
veya örnekleme amacıyla, ticaretle ilgili iki yüksek frekanslı göstergeyi - ihracat siparişleri ve uluslararası uçuşların sayısı - ve ekonomik faaliyet ve beklentileri yansıtan iki değişken - sosyal medya ve bakır vadeli işlemlerinden anket bilgileri seçtik.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Chart 7: New export orders from purchasing managers' indices, January 2008 – July 2020
(Index, base=50)

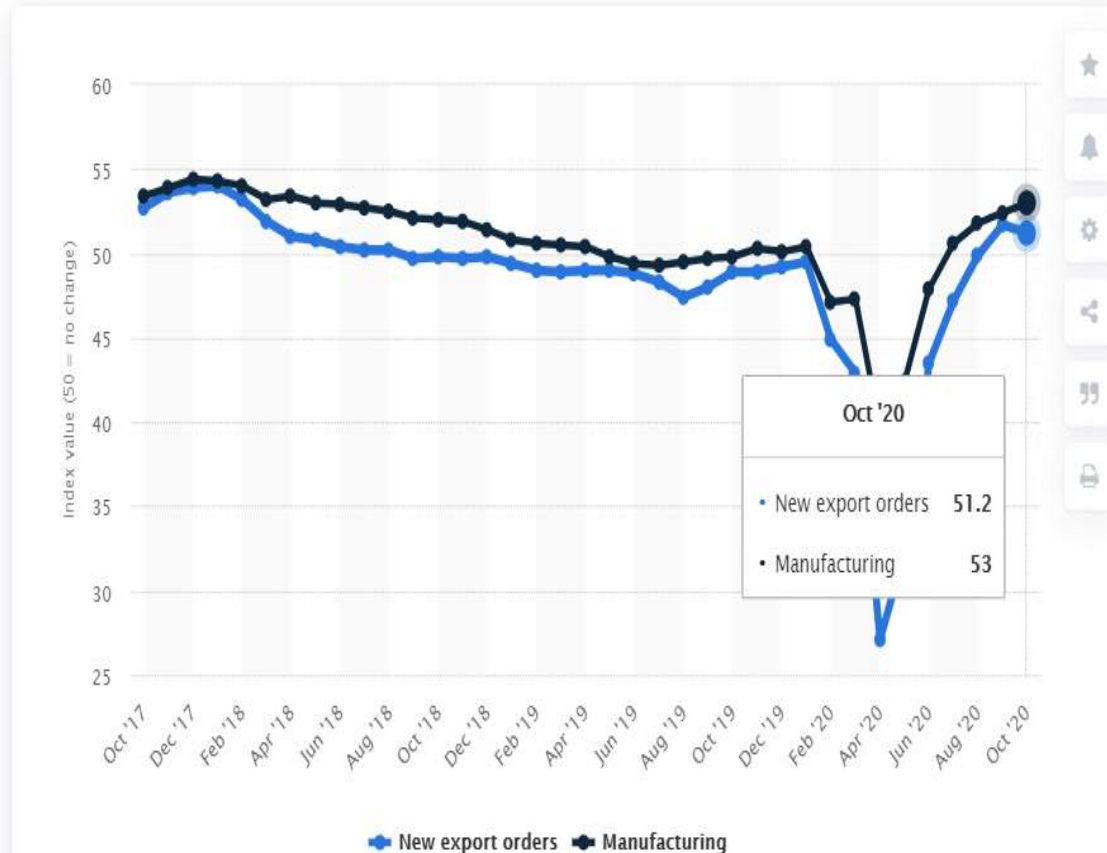


Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Note: Values greater than 50 indicate expansion while values less than 50 denote contraction

Source: JPMorgan/IHS Markit.

Global Purchasing Manager Index (PMI) for manufacturing and new export orders from October 2017 to October 2020



DOWNLOAD



Sources

- [Show sources information](#)
- [Show publisher information](#)

Release date

November 2020

Region

Worldwide

Survey time period

October 2017 to October 2020

Supplementary notes

Manufacturing and new export orders are measured by Purchasing Managers' Index (PMI). PMI readings above 50 indicate expansion in economic activity; readings below 50 indicate contraction. Values prior to May 2019 taken from

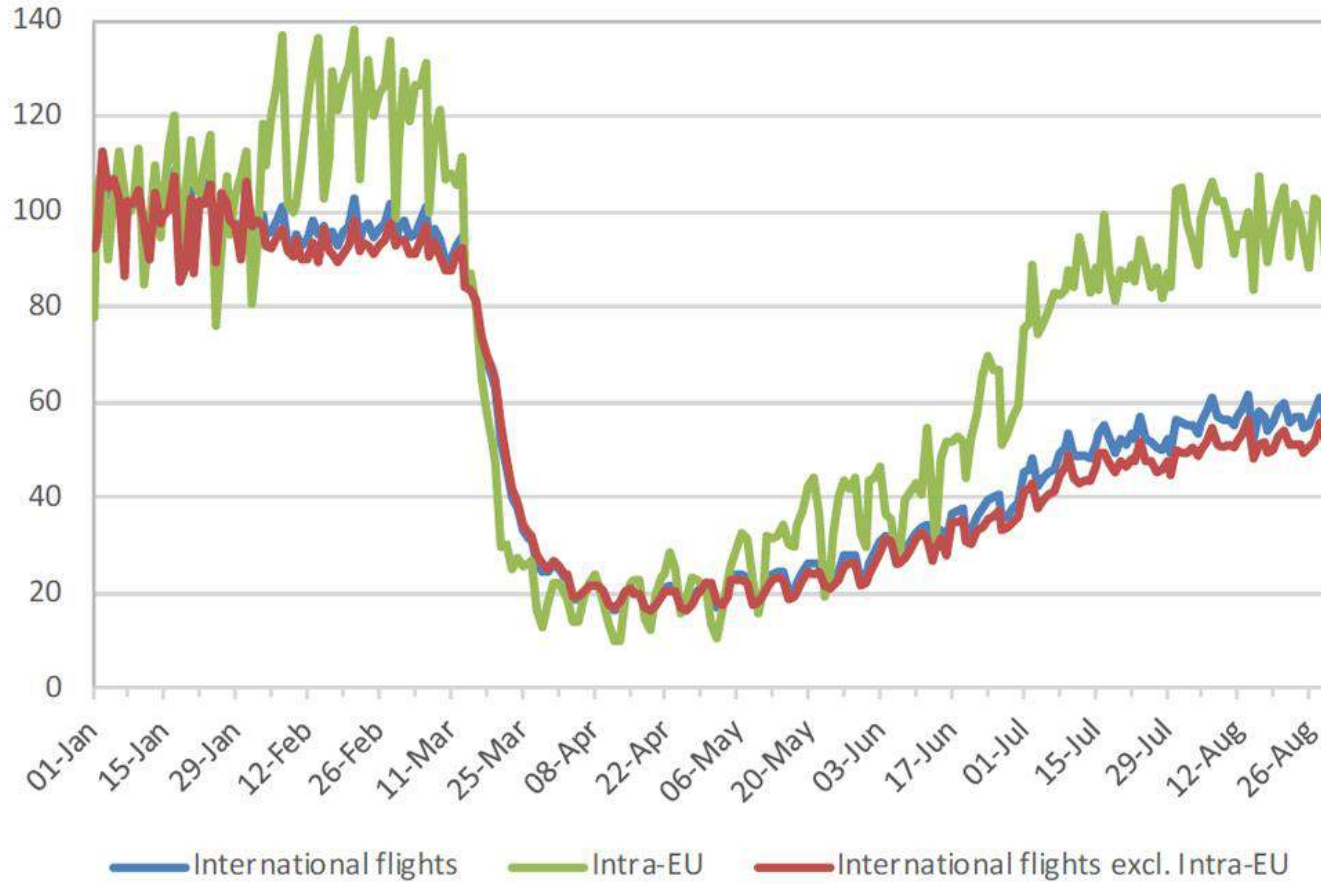
[Additional Information](#)

© Statista 2020

[Show source](#)

Chart 8: International commercial flights, 1 January 2020 — 31 August 2020

(Index, week of 1 January = 100)



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Source: OpenSky Network and WTO Secretariat Calculations.

Yüzde 50'nin üzerinde bir endeks değeri sanayi sektöründe olumlu bir gelişmeye işaret ederken, yüzde 50'nin altında bir değer olumsuz bir durumu ifade etmektedir. Kasım 2020'de Amerika Birleşik Devletleri'nde Satın Alma Yöneticileri Endeksi'nin değeri 57,5 oldu. 2 Aralık 2020



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



343 adet ihracat ve ithalata yönelik tedbir konulmuş
113'ü kaldırılmış
237'si aktif
7'si incelemede



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



Bu ihracat engellerinin kapsamına giren ürünler çeşitlilik göstermektedir, ancak genel olarak iki kategoriye ayrılmıştır: tıbbi ürünler (tıbbi malzemeler, ilaçlar ve ekipman) ve gıda maddeleri.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



23 April 2020
EXPORT PROHIBITIONS AND RESTRICTIONS
INFORMATION NOTE WTO

COVID-19 salgını, dünyaya uluslararası ticaret de dahil olmak üzere benzeri görülmemiş halk sağlığı, sosyal ve ekonomik zorluklar sunmaktadır. Hastalığın yayılmasını engellemeye yönelik tedbirler, dünya ekonomisinin geniş alanlarını kapatarak, dramatik aşağı yönlü arz ve talep şoklarına yol açtı.

Salgınla mücadele için gerekli olan tıbbi cihazlar, koruyucu ekipman, ilaçlar ve diğer ürünler gibi belirli temel tıbbi ürünlere olan ihtiyaç, hemen hemen dünyanın her ülkesinde hızla artmıştır. Sonuç olarak, pandemiyle savaşmak için neredeyse tüm ülkeler aynı ürünlere ihtiyaç duyduğundan, tıbbi ürünlere yönelik küresel talepte muazzam bir yukarı doğru şok var. Ancak, bu ürünlerin kaynağı uluslararası ticarete ve küresel değer zincirlerine bağlıdır. Bu, uluslararası taşımacılığın, özellikle yolcu seyahatiyle ilgili hava kargo operasyonlarında süregelen kesintilerin ışığında zorludur.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Ulusal nüfus için uygun bakımı ve korumayı sağlamak için yerel sağlık hizmeti sağlayıcıları tarafından alışılmadık derecede büyük miktarlarda belirli tıbbi ürünlere ihtiyaç duyulmaktadır. İhracatı kısıtlayıcı önlemlerin uygulamaya konulması anlaşılabilir olsa da, bu alanlarda uluslararası işbirliğinin olmaması, ithalata bağımlı ülkeleri çaresizce ihtiyaç duyulan tıbbi ürünlerden koparma ve arz şokunu tetikleme riski taşır. Ve yerleşik tıbbi tedarik zincirlerine müdahale ederek, bu tür önlemler ayrıca acil olarak gerekli tedarik yanıtını engelleme riskini de beraberinde getiriyor.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Ekonomi operatörleri ve üyeler, hangi ülkeler tarafından hangi önlemlerin alındığı belirsizliğini koruduğu ve neredeyse her gün yeni önlemler getirildiği için şu anda yüksek derecede belirsizlikle baş ediyor. Hızla ortaya çıkan acil ihracat kısıtlamaları bağlamında, düzenleyici bağlamın güncel bilgisi tüm paydaşlar için kilit öneme sahiptir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir





PMI by IHS Markit: One of the most closely watched economic indicators in the world

Japan
COMPOSITE OUTPUT PMI
Nov: 48.1 ▲
10-month high

United Kingdom
COMPOSITE OUTPUT PMI
Nov: 49.0 ▼
5-month low

ASEAN
MANUFACTURING PMI
Nov: 50.0 ▲
9-month high

Australia
MANUFACTURING PMI
Nov: 55.8 ▲
35-month high

Austria
MANUFACTURING PMI
Nov: 51.7 ▼
2-month low

Brazil
MANUFACTURING PMI
Nov: 64.0 ▼
4-month low

Canada
MANUFACTURING PMI
Nov: 51.7 ▼
2-month low

Latest PMI releases

DECEMBER 09 2020 | 01:01 UTC

► IHS Markit / REC UK Report on Jobs: London

PMI commentary



New sector data track pandemic's impact on Australian businesses

December 9th 2020

[Read more](#)

PMI on Twitter

 #UK #PMI survey data have so far shown scant evidence of #Brexit related stock building ahead of the

Ekim 2020 itibarıyla küresel PMI özeti

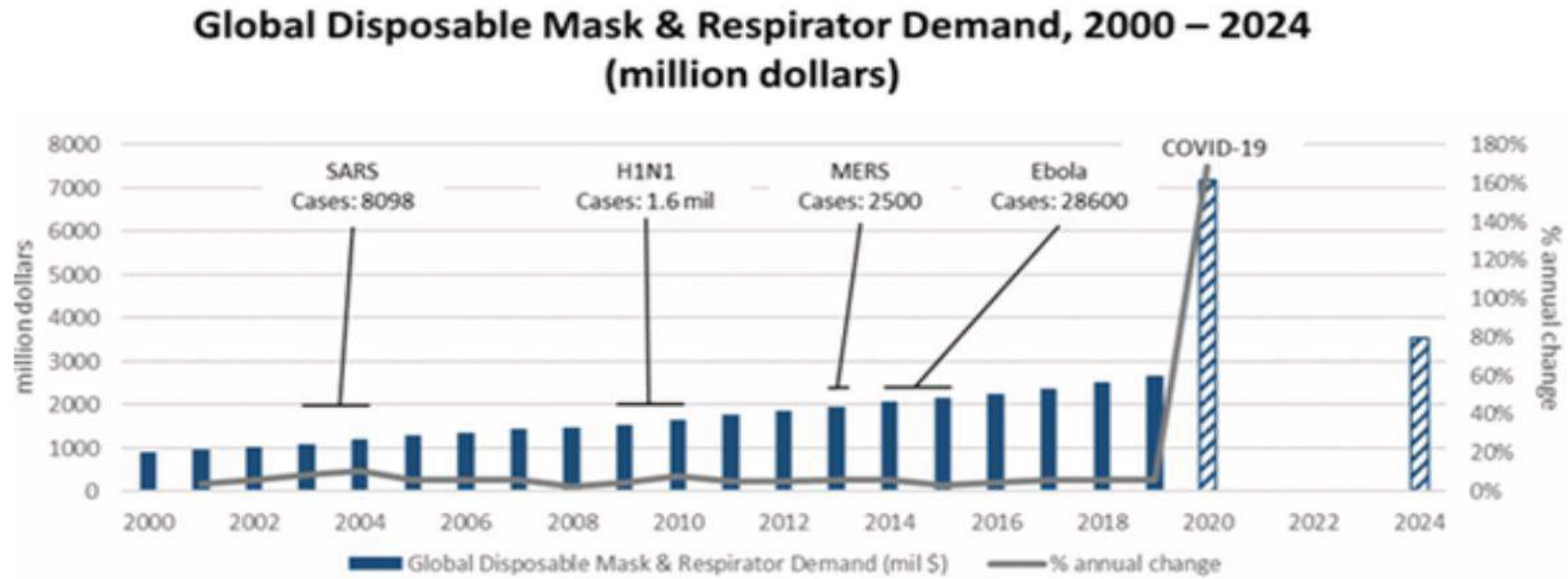
- Küresel PMI, Eylül ayında toparlanmanın biraz ivme kaybettiğine işaret etti.
- Covid-19 iki hızlı ekonomiyi sürdürmeye devam ediyor ve enfeksiyon oranlarında yeniden canlanma, hatta bazı ülkelerde yeniden daralmalara neden oluyor.
- Euro bölgesi, Almanya'ya bağlı olarak, büyümenin endişe verici bir şekilde durduğunu görüyor. İspanya ve İtalya düşüşte.
- ABD, gelişmiş üretim ve hizmetler görüyor, ancak zayıf tüketici hizmetleri ve belirsiz görünüm nedeniyle hızlanmanın azaldığını görüyor.
- Japonya, ticaretin yol açtığı geniş Asya yükselişinin ortasında gevşiyor.
- Çin, Ağustos ayına kadar devam eden bir yükseliş gördü. Hindistan, Rusya ve Brezilya da Eylül'de (imalat kaynaklı olsa da) sağlam bir büyüme görüyor.
- Birleşik Krallık, yükselişe liderlik ederken, aynı zamanda istihdamda en hızlı düşüşü görüyor.
- Artışta fiyat baskıları, ancak ülkeden ülkeye değişiyor ve rekabet nedeniyle nihai fiyatlara sınırlı geçiş.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

10 Markets That Boomed in 2020 Despite (or Because of) Covid-19

1- Kişisel Koruyucu Ekipman (Personal Protection Equipment) Talebi, Pandemi Kontrol Çabalarının Ortasında Arttı



Source: *Global Disposable Masks & Respirators: Covid-19 Impact Analysis*

2. Okullar ve Üniversiteler Kapanırken E-Öğrenim Merkeze Yerleşti



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



3- COVID 19 E-Ticaret Satışında Kullanılan Torbalar/Paketler



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



4. Çevrimiçi Yemek Teslimatı, Restoran Kapanışlarının Ardından Geniş Yeni Kitleye Ulaşıyor



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



5. Dondurulmuş Gıda Ambalajı Tedarikçileri, Tüketicilerin İsraflı Alışverişi ve Dondurulmuş Gıda Almasıyla Artıyor

Panik satın alma ve artan kendini şımartma (indulgence) alımları, salgın sırasında dondurulmuş gıda ve dondurma markaları için tarihsel seviyelere kıyasla kayda değer bir büyüme sağladı ve bu ürünler için kullanılan farklı ambalaj türlerine olan talebi artırdı.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



6. Uzaktan Çalışma ve Öğrenime Geçiş ile Evcil Hayvan Sahipliği Arttı



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



7. Tüketiciler Toplu Taşımaya Eğlenceli ve Güvenli Alternatifler Ararken E-Bisiklet Satışlarında Patlama



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



8. Dış Cephe Tadilatları 2021'de Artacak, Ahşap Görünümlü Dış Cephe ve Çitler



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



9. Staycationing (Evde Tatil) Havuz ve Açık Hava Yaşam Ürünleri Satışlarını Artırıyor

dış mekan mobilyaları, ısıtma ürünleri ve mutfak ekipmanları



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

10. Banyo Tadilatları, Hijyen / Sanitasyon Kaygıları ile Sıhhi Tesisat Ürünleri Talebi



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



KRİZDE KOBİ'LERE TAVSİYELER

- 1- Teknoloji kullanarak işini dönüştür (AI, Blockchain, bots, vd)
- 2- Dijital kanalları kullan (e-pazaryerleri, sosyal medya vd)
- 3- Müşteriyi daha iyi anlamak ve hedefli pazarlama için veriyi daha iyi kullan



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

DÜNYA ÇAPINDA BAŞARI İÇİN

1. Pazarın derinlemesine anlaşılması
2. Yaratıcı segmentasyon ve seçimi
3. Güçlü farklılaşma için konumlandırma ve markalaşma
4. Etkili pazarlama planlama süreçleri
5. Uzun vadeli entegre pazarlama stratejileri
6. Kurumsallaşmış yaratıcılık ve yenilik
7. Toplam tedarik zinciri yönetimi
8. Pazara dayalı organizasyon yapıları
9. Dikkatli işe alım, eğitim ve kariyer yönetimi
10. Güçlü hat yönetimi uygulaması



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

PAZARLAMA HARCAMASINA DEVAM

1. Bazı rakip şirketler geri çekildiğinde, kitlenizin dikkatini çekmek için daha az rekabet olur ve bu nedenle fark edilmeniz daha kolay hale gelir.
2. Pazarlama varlıklarını sürdürmeyen rakiplerden pazar payı kazanabilirsiniz.
3. Reklam verenler azaldıkça reklam alanının maliyeti daha düşük olabilir.
4. Bir pazarlama varlığını koruyarak, şirketin kararlılık ve güç imajını yansıtabilirsiniz. Hiç kimse mücadele ettiği/sıkıntıda olduğu düşünülen bir şirketle iş yapmak istemez.
5. Müşterileriniz ve potansiyel müşterilerinizin daima aklında kalabilirsiniz.
6. Kampanyalarınızın durmasına izin vererseniz ve müşterilerinizin satın alma döngüsü uzun sürerse, koşullar daha uygun olsa bile sıkıntı yaşayabilirsiniz çünkü satış dönüşüm huninizin üst kısmı boş olacaktır.
7. Şu anda, birçok insanın uzaktan çalışarak internet trafiğinde büyük bir artış yaratıyor ve dijital varlığınız için potansiyel kitle artıyor.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



AVRUPALI ALICILAR NE İSTER?

cbi.eu



Home Market information Projects News Events About CBI



CBI is the Centre for the Promotion of Imports from developing countries

Export to Europe

Do you want to export your product to Europe? We can help you with training and coaching.

Market information

Read our market studies for information that helps you export to Europe.

Import opportunities

Information and assistance for European importers who want

Collaborate with us

Information for business support organisations and experts that want to work with CBI

bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

-EU
SS
DIALOGUE



[Home](#) › [Market information](#) › [Home Decoration and Home Textiles](#)

Exporting home decoration and home textiles to Europe

Europe is an interesting market for exporters of home decoration and home textile products. Here you'll find information that can help you get your home products on the market in Europe.

Stay informed

Want to be the first to know about new publications?

[Subscribe to our newsletter](#)

- Alıcılarınızla net ve dürüst iletişim kurun
- Kişisel temas kurun
- Alıcılara işlerine bağlı olduğunuzu gösterin
- Profesyonel bir teklif yazın
- Satış konuşmalarına ve pazarlama materyallerine benzersiz satış özelliklerini dahil edin
- Alıcıların gereksinimlerine uyun
- İhracat artışını desteklemede aktif olan devlet kurumlarını ve sivil toplum kuruluşlarını arayın
- Ürünlerinizin Avrupa'ya ihracatı ile ilgili ek çalışmalarımızı okuyun



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



TSE COVID-19 GÜVENLİ ÜRETİM BELGESİ



TÜRK STANDARDLARI ENSTİTÜSÜ

Bu Belge ile

ÜNTEL KABLOLARI SAN VE TİC A.Ş

DEMİRCİLER KÖYÜ MAKİNE OSB 6. CAD NO:4 DİLOVAŞI/KOCAELİ/KOCAELİ

kuruluşunun TSE COVID-19 HİJYEN, ENFEKSİYON ÖNLEME VE KONTROL BELGELENDİRME PROGRAMI şartlarını yerine getirerek TSE COVID-19 GÜVENLİ ÜRETİM BELGESİ almaya hak kazandığını onaylar

Belge Numarası : GU-İST-145/20

Düzenleme Tarihi : 09.09.2020

Geçerlilik Tarihi : 09.09.2021



AHMET NURSİ KARTAL
İSTANBUL BELGELENDİRME MÜDÜRÜ



EN English

Search

DG TRADE

Access2Markets

Home

Goods ▾

Services ▾

Investment ▾

Markets ▾

Toolbox ▾

Contact

My Trade Assistant

Home > Toolbox > Tutorials > Welcome to Trade Helpdesk users

Home

Goods ▾

Services ▾

Investment ▾

Markets ▾

Toolbox ▴

Tutorials ▴

What is Access2Markets

Welcome to Access2Markets to Trade Helpdesk users

Your EU Gateway to trade information for exporters and importers

What is Access2Markets?

Access2Markets is the new portal for EU exporters and importers to find detailed information on:

- tariffs

PAGE CONTENTS

[What is Access2Markets?](#)

[Information from Trade Helpdesk](#)

EĞİTİMDEKİ SORULAR

1. Is there also any information about the subsidies given by the Turkish government for Turkish exporters that want to settle their brand in Europe or have a partnership with a European company? Emre Türkkkan - Minaz Tekstil
2. KOBİLere yönelik ne tür fırsatlar bekler Tarım (Organik ve İnorganik Gübre ve Tarımsal Kimyasallar) ve Tekstil (Ev tekstili ve Hazır Giyim) AB ihracatında ? Bunun ile birlikte AB değer zincirinde oluşabilecek riskler ve zorluklar nedir ? Haluk A.
3. Dış ticaretimizi nasıl geliştiririz ? Bilal Karakas - Giz Furniture
4. Yaklaşık 2 ay önce Datçaya arıcılık öğrenmeye geldim. Küçük ölçekli onarıcı tarım ve adil ticaret alanında bir iş kurmayı planlıyorum.- Merve Aksoy
5. How can we find a sailer in europa? Yeliz Kaya Can – YKC Tasarım
6. HANGİ SEKTÖRLERDE ÖNÜMÜZ AÇIK - Veysel Terzioğlu
7. Avrupa'ya ihracatımızı Antalya firması olarak nasıl artırabiliriz ve bunun için Kurumlarımızın ne gibi destekleri olacaktır ? Murat Vural – V-pak
8. COVID-19'un Türkiye'nin Avrupa bölgesine yaptığı ihracat hacmine etkisi, farklı sektörlerde ve sonraki süreçlerde ticarete neler tahmin ediliyor ve neler yapılmalı ihracatçı şirketler olarak. Yelzhas Nurgeldı - CRYSTAL INDUSTRIAL

