



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

KOBİ'LERİN AB ÜLKELERİNE İHRACATTA YAŞADIĞI SORUNLAR

Dr. Zeynep İYİLER

Zeynepiyiler@gmail.com

18.12.2020



1. Başarının en önemli anahtarı, karar verici olarak sizin küresel pazara girme taahhüdünüzdür.
2. Kültürel engellerin ötesine geçin.
3. Uluslararası ticareti tek başına bir süreç olarak planlayın, planlayın, planlayın
4. Pazar, pazar, pazar.
5. Bilgi önemlidir.
6. Pazar hedefleriniz nelerdir?
7. Rakiplerin olduğu yerde bir pazar vardır.
8. Israrcı olun - pes etmeyin.
9. Ürünü pazara uyarlayın.
10. Başarı için bütçe.
11. Başarı için yönetin.
12. Uluslararası ticareti geliştirirken sabırlı olun.
13. En iyi uzun vadeli yatırım, iyi planlanmış bir yolculuktur.
14. Sağlam iş destek kurumları ile çalışın
15. Doğru iletişim satış sonuçları getirir
16. Uzman avukat para tasarrufu sağlar.
17. Distribütörlerin seçimi kritiktir.
18. Bir pazarlama stratejisine bağlı kalın.
19. Uluslararası ortaklar ve müşteriler, yerel meslektaşlarla aynı muameleye tabi tutulmalıdır.
20. Uluslararası iş döngüsü konusunda endişelenmeyin.

DIŞ TİCARETTE
BAŞARI İÇİN

2040'A KADAR TOPLUMU BELİRLEYECEK ANA TRENDLER (EUROMONITOR)

Gelişen pazarların büyümesi

Kentsel yaşama geçiş

Gelir eşitsizliğinin artması

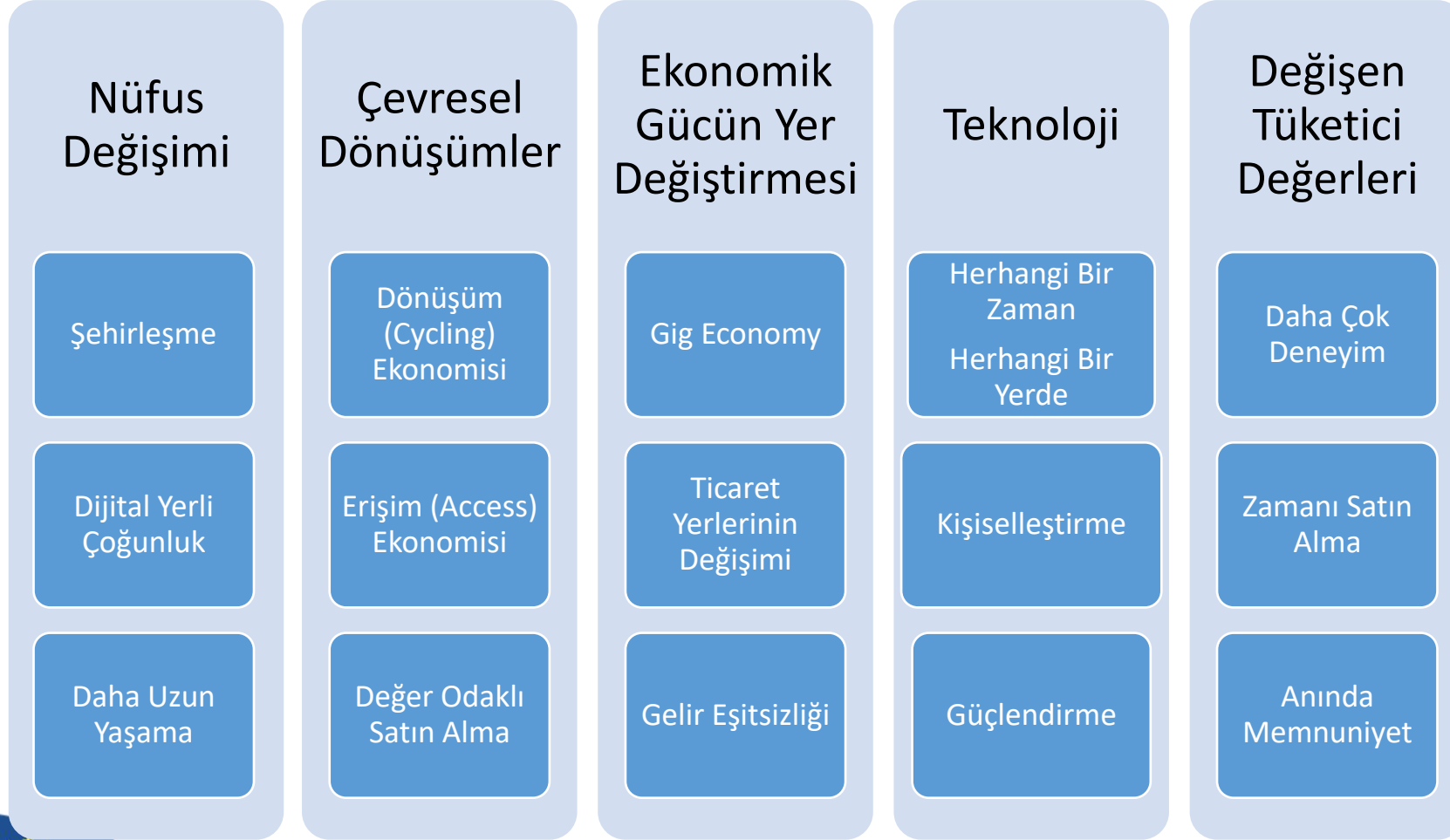
Yaşlanan nüfus

Daha fazla bağlı (online/connected) tüketici



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

Ticaretin geleceğini yeniden şekillendirmeye devam edecek temel trendler



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

İHRACATA HAZIR OLMANIN GÖSTERGELERİ

- Yapılacak harcamalar için mali kaynaklar var
- Yeterli insan gücü var
- Yönetim iç pazara nispeten daha detaylı ve uzun olan bu sürece tam katkı veriyor
- İç pazarda başarılısınız
- Ürününün bir kaç noktada rekabet üstünlüğü var
- Uluslararası fiyatınız rekabetçi



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

TÜRKİYE-AB TİCARETİ

- 2019'da Türkiye, AB'nin 5. en büyük ticaret ortağı, ihracat pazarı ve ithalat sağlayıcısı oldu. AB, Türkiye'nin açık ara bir numaralı ithalat ve ihracat ortağı ve yatırım kaynağıdır.
- AB-Türkiye ikili mal ticaretinde birkaç yıl süren hızlı büyümenin ardından, 2019'da ticaret karışık bir tablo göstermeye devam etti. İthalat daha da daralırken, ihracat genişledi ve Türkiye'nin toplam ticaret açığını on yılın en düşük seviyesi olan 26,3 milyar € 'ya getirdi. Ancak yıl sonuna doğru, önceki güçlenen ithalat eğiliminin devam ettiğine dair işaretler vardı.
- 2019'da AB'nin Türkiye'ye mal ihracatı% 1,3 düşüşle 68,2 milyar avroya gerilerken, Türkiye'den ithalat ise yüzde 4,4 artarak 69,8 milyar avro oldu. Dolayısıyla, genel mal ticareti 2018'de 138 milyar Euro olarak gerçekleşti.
- Türkiye'nin ana ihracat pazarları AB (% 42,4), İngiltere, Irak, ABD ve İsrail'dir.
- Türkiye'ye yapılan ithalat şu kilit pazarlardan geliyor: AB (% 32,3), Rusya, Çin, ABD ve Hindistan.
- AB'nin Türkiye'ye ihracatında makine, nakliye ekipmanı ve kimyasal ürünler ağırlıktadır. Buna karşılık, Türkiye'nin AB'ye ihracatı çoğunlukla nakliye ekipmanları ve tekstil ürünleri, ardından makinelerdir.

Avrupa Komisyonu



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Ekim ayında en fazla ihracat yapılan ülke Almanya oldu

Ekim ayında ihracatta ilk sırayı Almanya aldı. Almanya'ya yapılan ihracat 1 milyar 620 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla; 1 milyar 495 milyon dolar ile Birleşik Krallık, 966 milyon dolar ile Irak, 964 milyon dolar ile ABD, 904 milyon dolar ile İtalya takip etti. İlk 5 ülkeye yapılan ihracat, toplam ihracatın %34,3'ünü oluşturdu.

Ocak-Ekim döneminde ihracatta ilk sırayı Almanya aldı. Almanya'ya yapılan ihracat 12 milyar 893 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla; 9 milyar 40 milyon dolar ile Birleşik Krallık, 8 milyar 196 milyon dolar ile ABD, 7 milyar 208 milyon dolar ile Irak ve 6 milyar 429 milyon dolar ile İtalya takip etti. İlk 5 ülkeye yapılan ihracat, toplam ihracatın %32,3'ünü oluşturdu.

<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Ekim-2020-33858>



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

İthalatta ilk sırayı Almanya aldı

İthalatta ise Almanya ilk sırayı aldı. Ekim ayında Almanya'dan yapılan ithalat 2 milyar 256 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla; 1 milyar 919 milyon dolar ile Çin, 1 milyar 303 milyon dolar ile Rusya, 1 milyar 81 milyon dolar ile ABD, 1 milyar 58 milyon dolar ile Fransa izledi. İlk 5 ülkeden yapılan ithalat, toplam ithalatın %38,7'sini oluşturdu.

Ocak-Ekim döneminde ithalatta ilk sırayı Çin aldı. Bu dönemde, Çin'den yapılan ithalat 18 milyar 300 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla; 16 milyar 969 milyon dolar ile Almanya, 14 milyar 142 milyon dolar ile Rusya, 9 milyar 841 milyon dolar ile ABD ve 7 milyar 175 milyon dolar ile İtalya izledi. İlk 5 ülkeden yapılan ithalat, toplam ithalatın %37,8'ini oluşturdu.

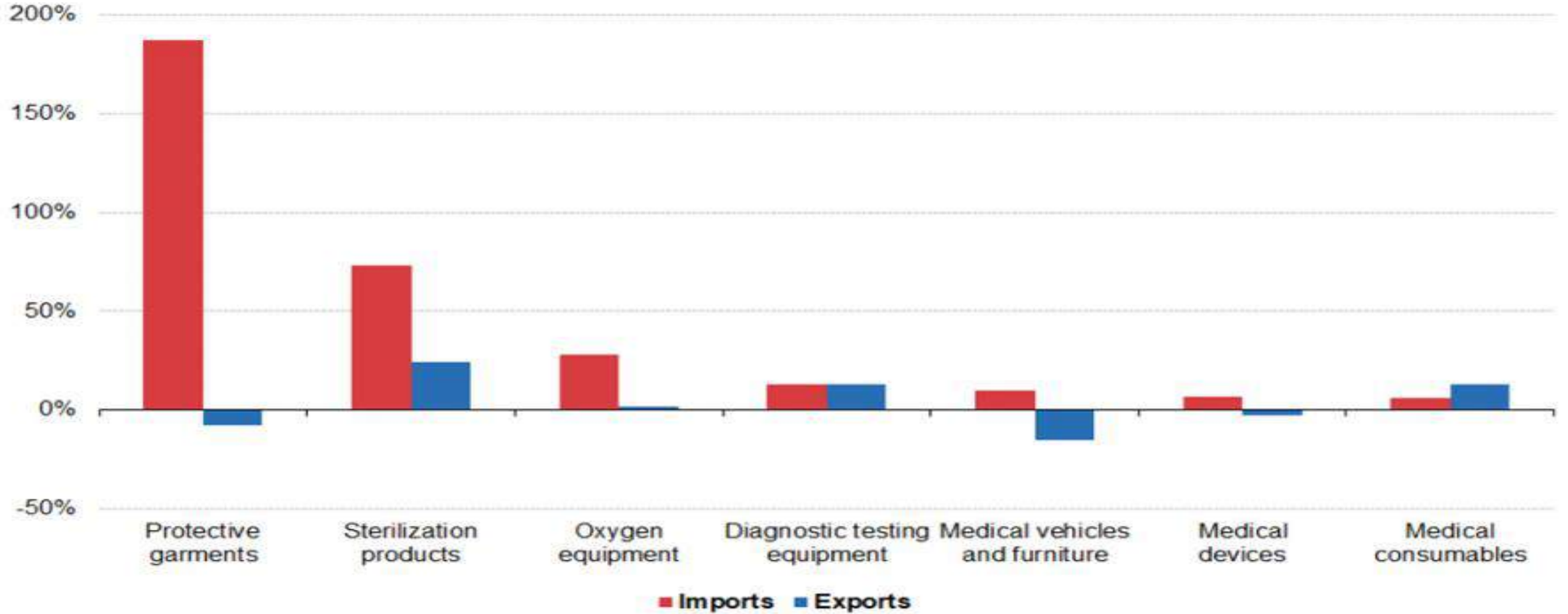
<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Ekim-2020-33858>



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Extra-EU growth rates of Covid-19 related products by category

(% change, first semester 2019 - first semester 2020)



Sorted high too low on growth rate of imports

Source: Eurostat (online data code: DS-1180622)

eurostat 



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

İHRACATTA BAŞARI

Girişimcilik
Pazar Odaklılık
Dış Ticaret Odaklılık

İnsan Kaynakları

İş Tanımı ve Strateji
Belirleme
(Segmentasyon
Konumlandırma)

Firma
Misyon, Vizyon,
Değerleri

Kurum Kimliği
(Marka, Logo, İmajlar)

WEB SİTESİ

Klasik Tanıtım
Dijital Tanıtım



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



**Daha önce hiç keşfedilmemiş
bir bölgedeyiz**



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

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



“Dağıtılmış imalat; tedarik zincirinin bütününe 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





Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

Christoph Morlinghaus



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



ÇİN KAYBEDERKEN, DİĞER EKONOMİLER 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>



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

ULUSLARARASI TEHDİTLER

- * Uluslararası emtia fiyatı oynaklığı
- * Döviz kuru değişimi

ARZ İLE İLGİLİ TEHDİTLER

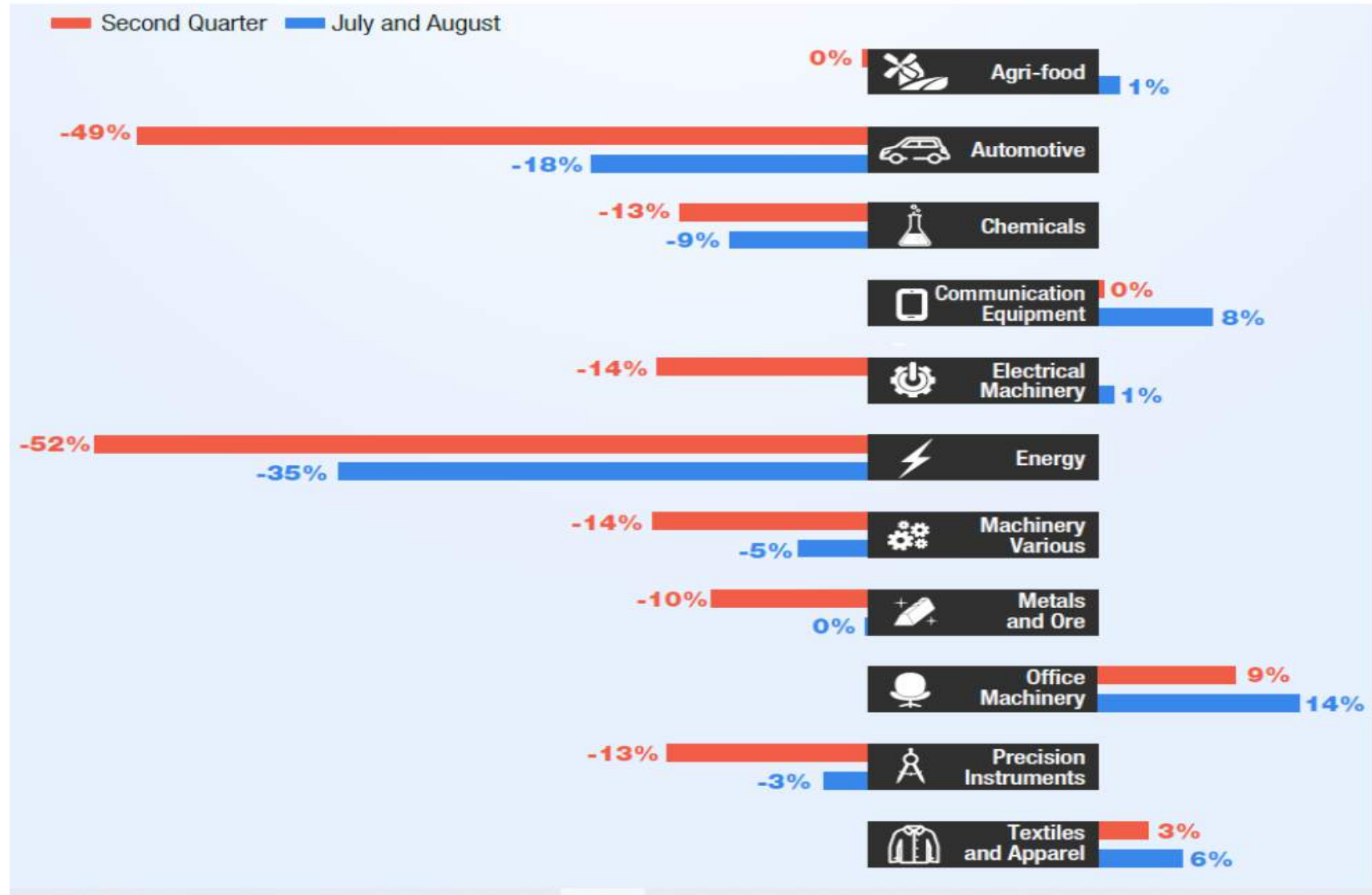
- * İşgücünde azalma
- * Tarım ürün lojistiğindeki aksamalar
- * Sınır, liman geçişlerindeki aksamalar, gümrüklerin yavaşlığı
- * İç fiyat oynaklığı
- * Tarım ürünleri ithalatındaki sağlık/tarife kısıtları

TALEP İLE İLGİLİ TEHDİTLER

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



Figure 2: World trade by sector



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

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

ANA NOKTALARI

- 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.

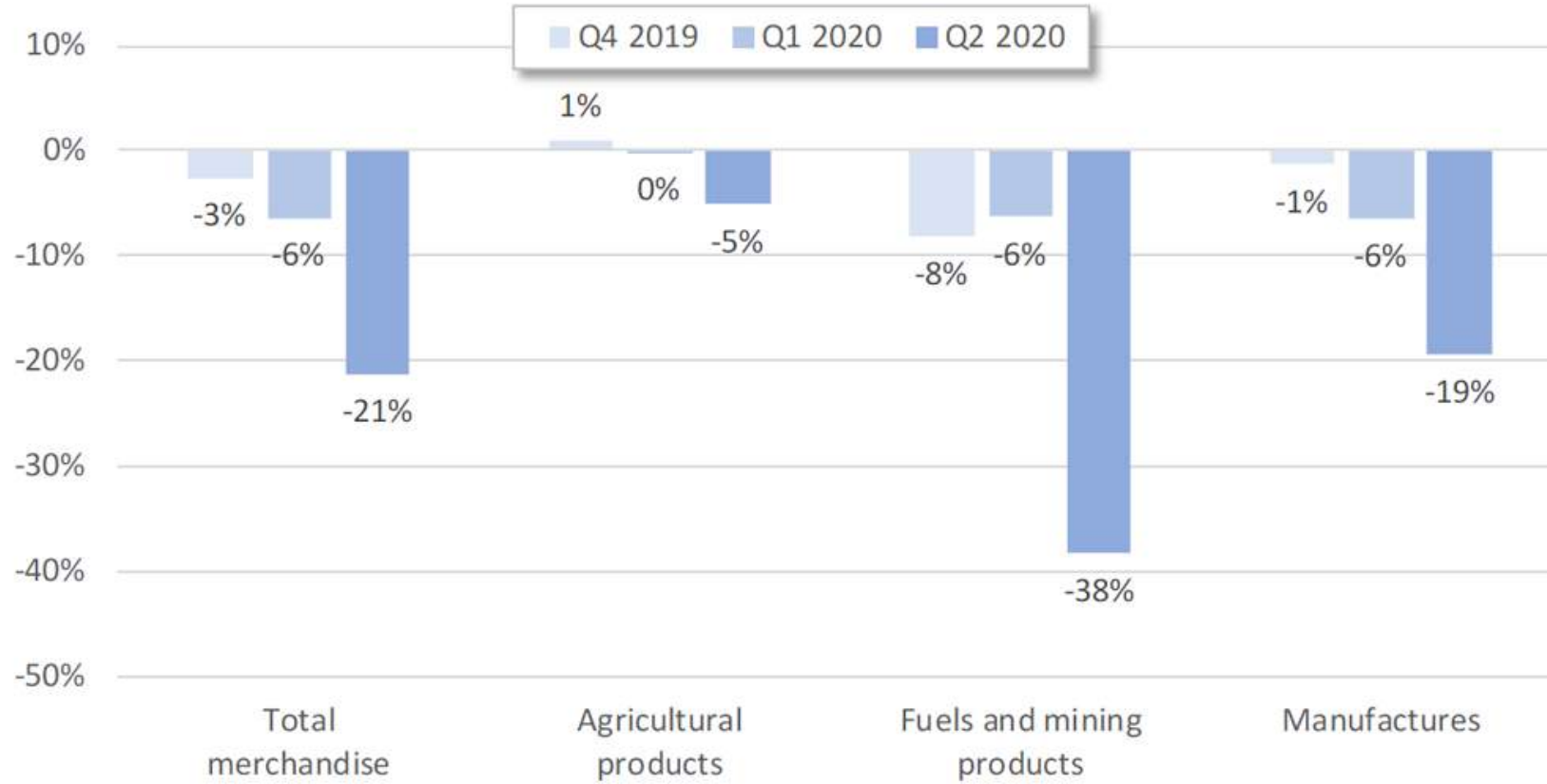


Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr862_e.htm



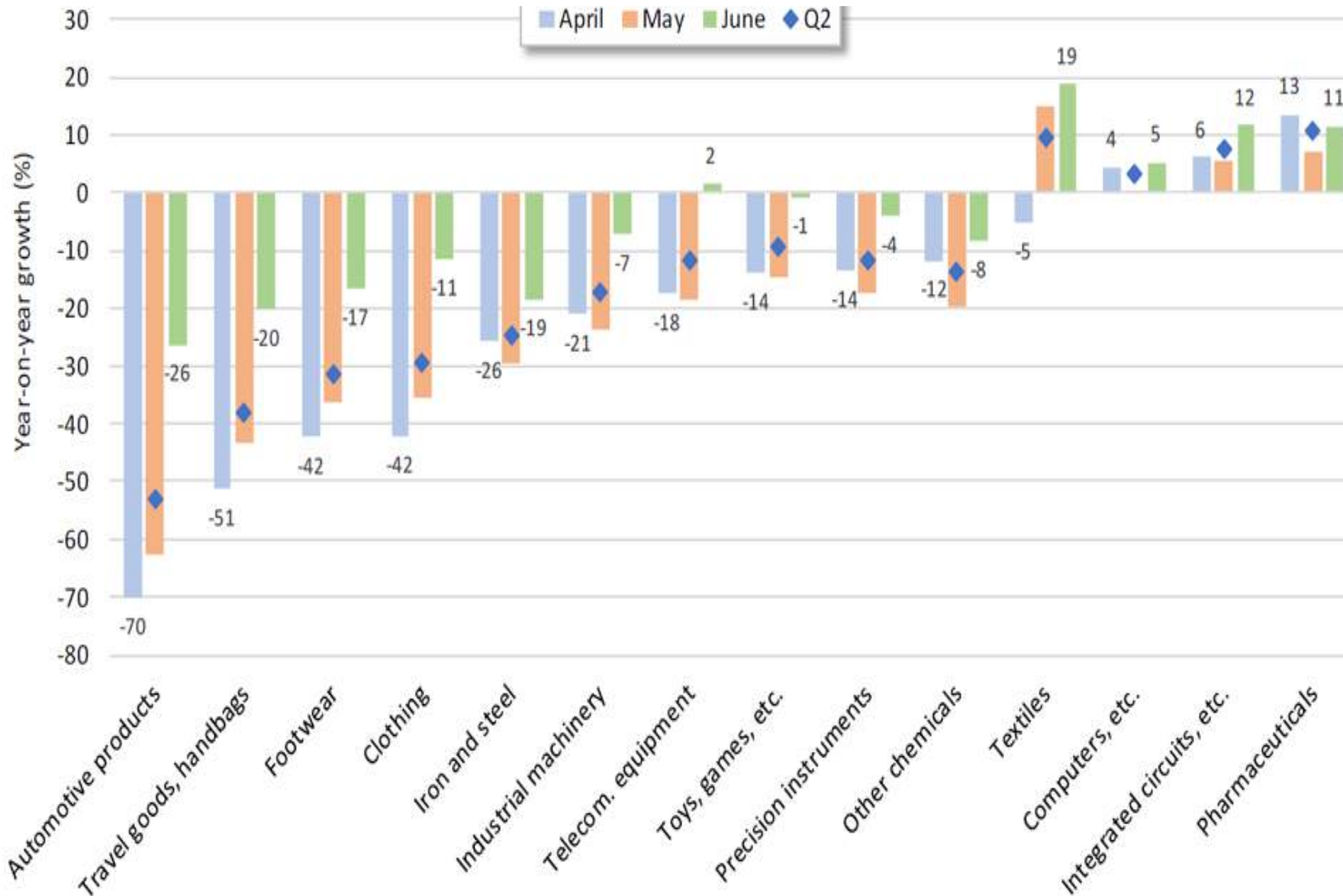
Chart 5: Year-on-year growth in world merchandise trade, 2019Q4-2020Q2
% change in US\$ values



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

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.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



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



Pandeminin neden olduğu ekonomik çalkantı, tedarik zincirlerindeki birçok kırılmalığı 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 sağlamalığı 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



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.

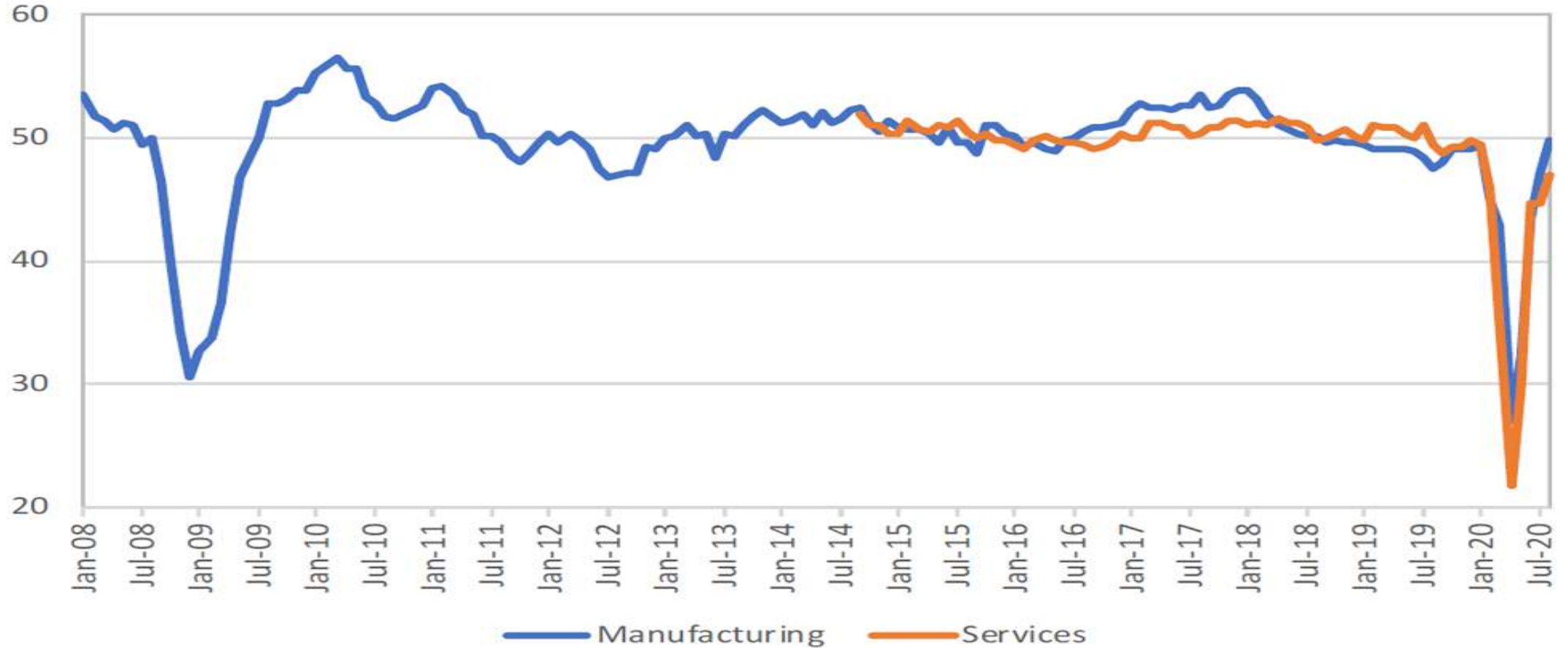
PMI verileri, finans ve kurumsal profesyoneller tarafından ekonomilerin ve piyasaların nereye gittiğini daha iyi anlamak ve fırsatları ortaya çıkarmak için kullanılır.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



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

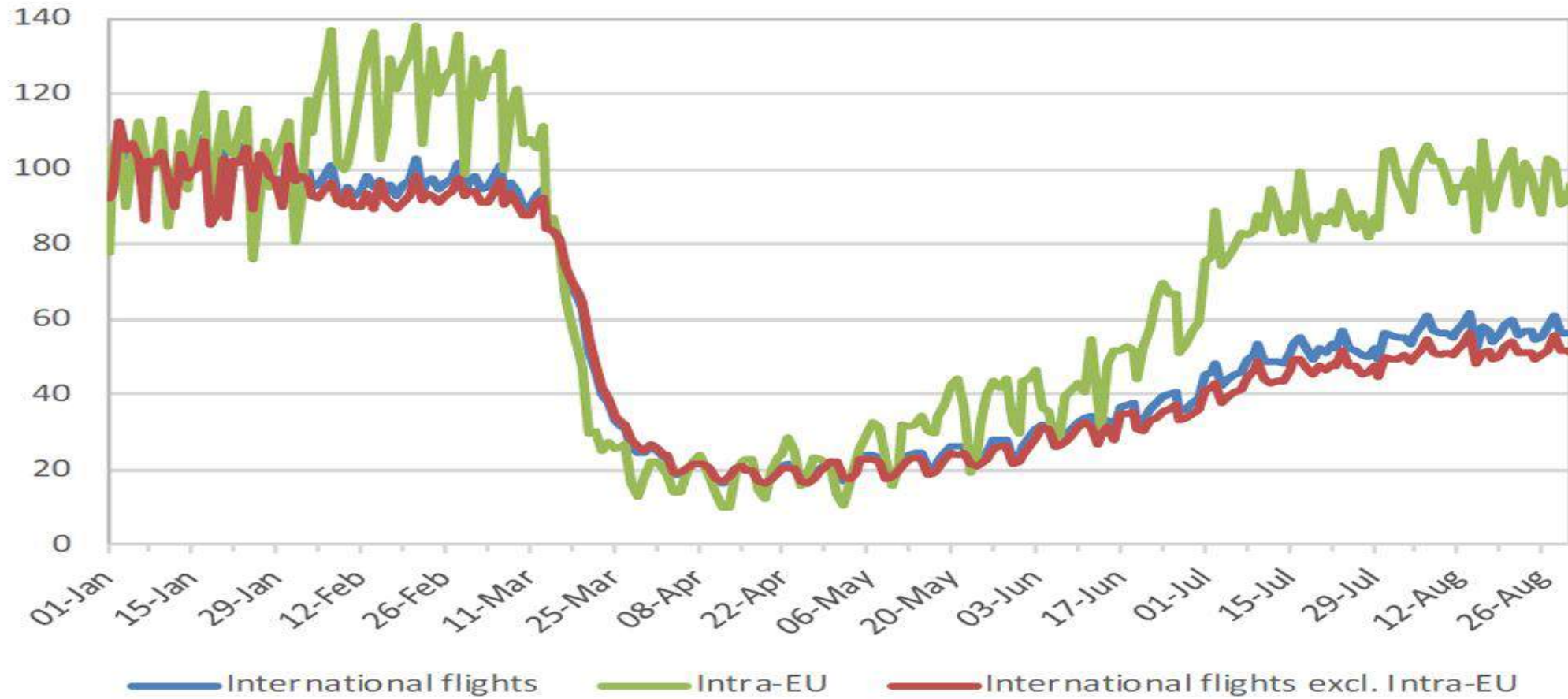
Note: Values greater than 50 indicate expansion while values less than 50 denote contraction.
Source: JPMorgan/IHS Markit.

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



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

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

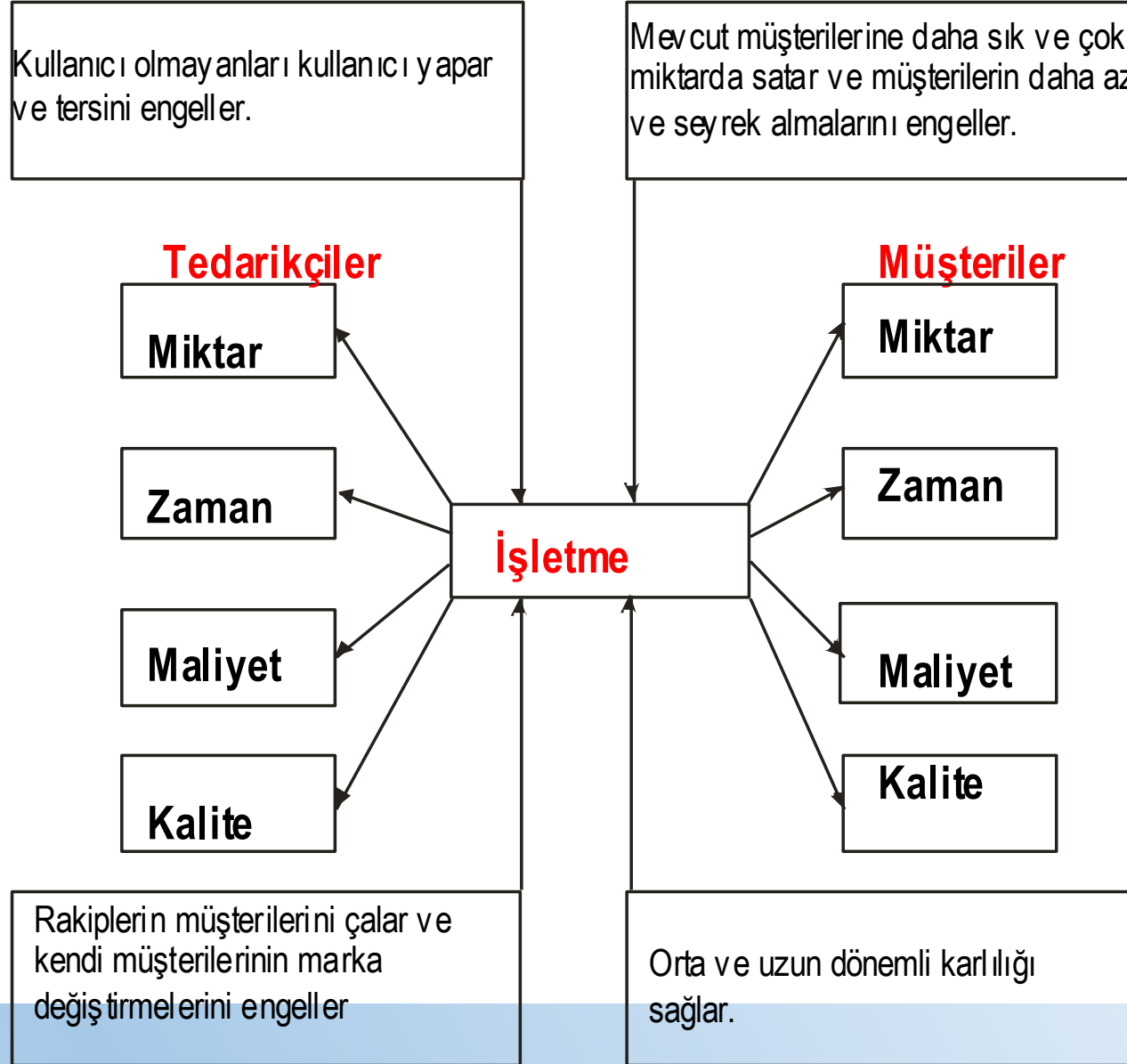


NELER YAPABİLİRİZ?



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

Rekabetçi Bir İşletme



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Üretim Becerileri

İstenen Miktarda Üretim

- Fabrika Tasarımı Yapmak ve Yerleştirmek
- Endüstri Mühendisliği
- Fabrika Yerini Değerlendirmek ve Seçmek
- Üretim Cihaz ve Gereçlerini Sağlamak

İstenen Zamanda Üretim

- Envanter Gereksinimlerini Saptamak
- Malzeme Elleçlemek
- Satın Alma ve Tedarik
- Stok Yönetimi

İstenen Maliyette Üretim

- Üretim Hattını Dengelemek
- Tamir Bakım Sistemleri Geliştirmek
- Üretim Metodlarını Geliştirmek
- Maliyet Düşürme Programlarını Yerleştirmek

İstenen Kalitede Üretim

- Kalite Standartlarını Geliştirmek
- Kalite Kontrol Yöntemlerini Geliştirmek
- Ürün Servis Bölümleri Tasarlamak



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Beceri Seviyesinde Üretim Görevleri = 15

Pazarlama Becerileri

Pazarla İletişim

- Satış
Dokümantasyonu
Hazırlamak
- Tanıtım
Programlarını
Hazırlamak
- Reklam
Programlarını
Hazırlamak

Dağıtım İçin

- Dağıtım Kanallarını
Kurmak



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

Beceri Seviyesinde Pazarlama Görevleri = 4

İşletmenin stratejisine uygun olarak oluşturulan beceriler ihracat işlemleri sırasında test edilir. Pazarlama becerileri sipariş almada, üretim becerileri siparişi yerine getirmede sinanır.

PAZARLAMA

- **Alıcı Başvurularını Özendirme ve Yanıtlama**
- **Fiyatlandırma ve Teklif Sunma**
- **Ürün Özelliklerini Belirlemek ve Müzakere**

ÜRETİM

- **Üretim Maliyetlerini Tahmin Etme**
- **İş Emirlerini Hazırlama**
- **Üretimi Programlama**
- **Nakliye İşlemlerinin Yapılması**

İşlemleri Yönetmek = 7 görev



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

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



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



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.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

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 amortismana 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.



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.

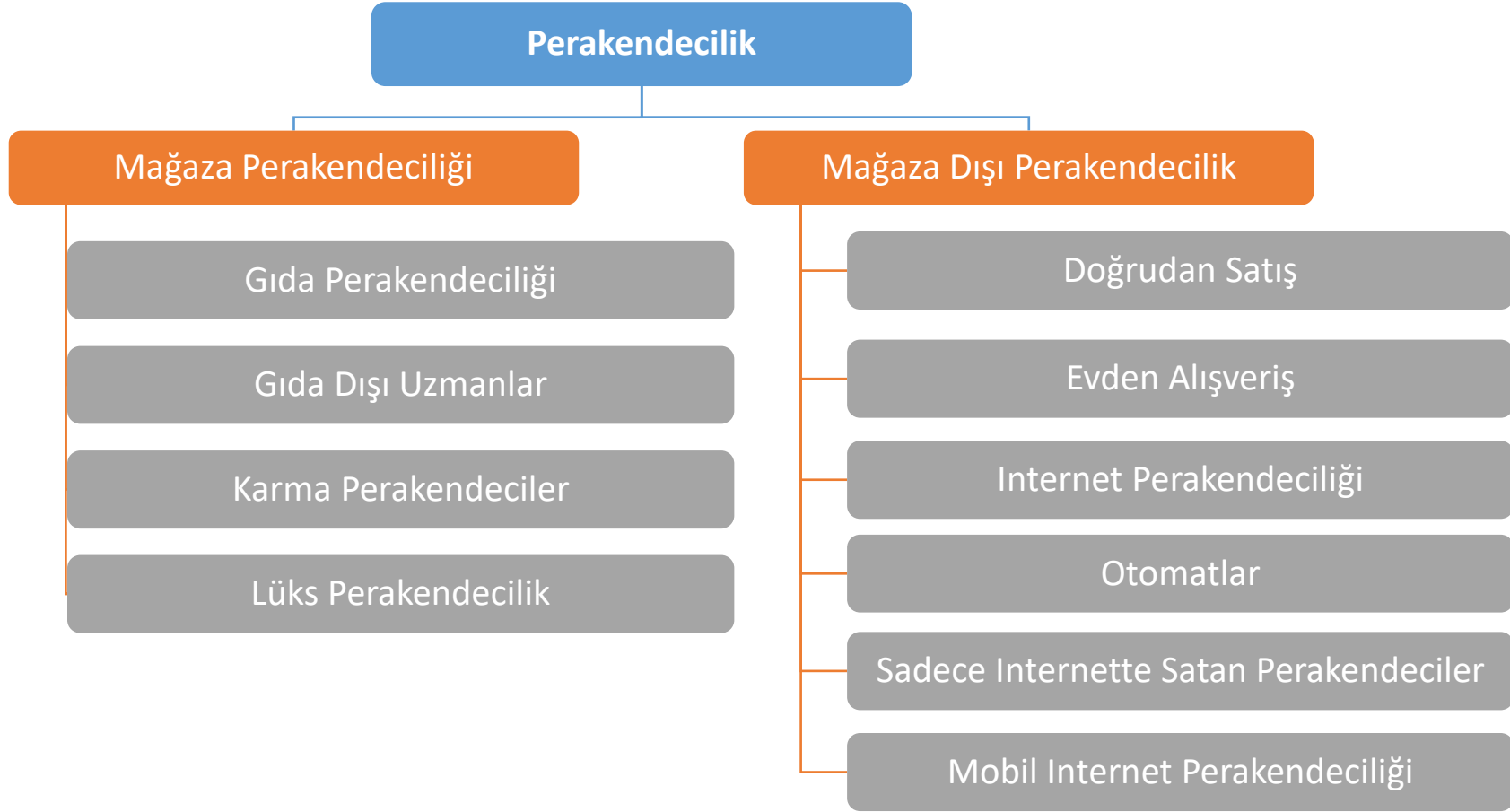


Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir





Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



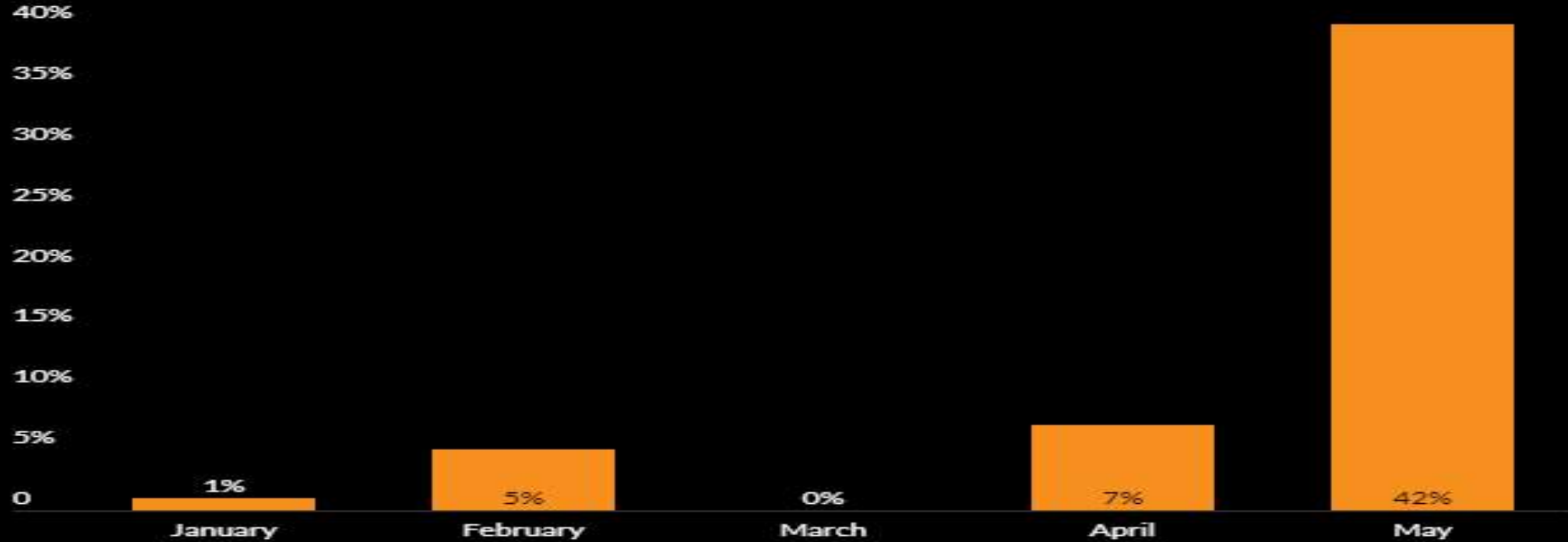
Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Kaynak: Euromonitor



U.S. cross-border ecommerce grows 42% in May

Year over year cross-border web sales growth by month for 2020



Source: Global-e 2020



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

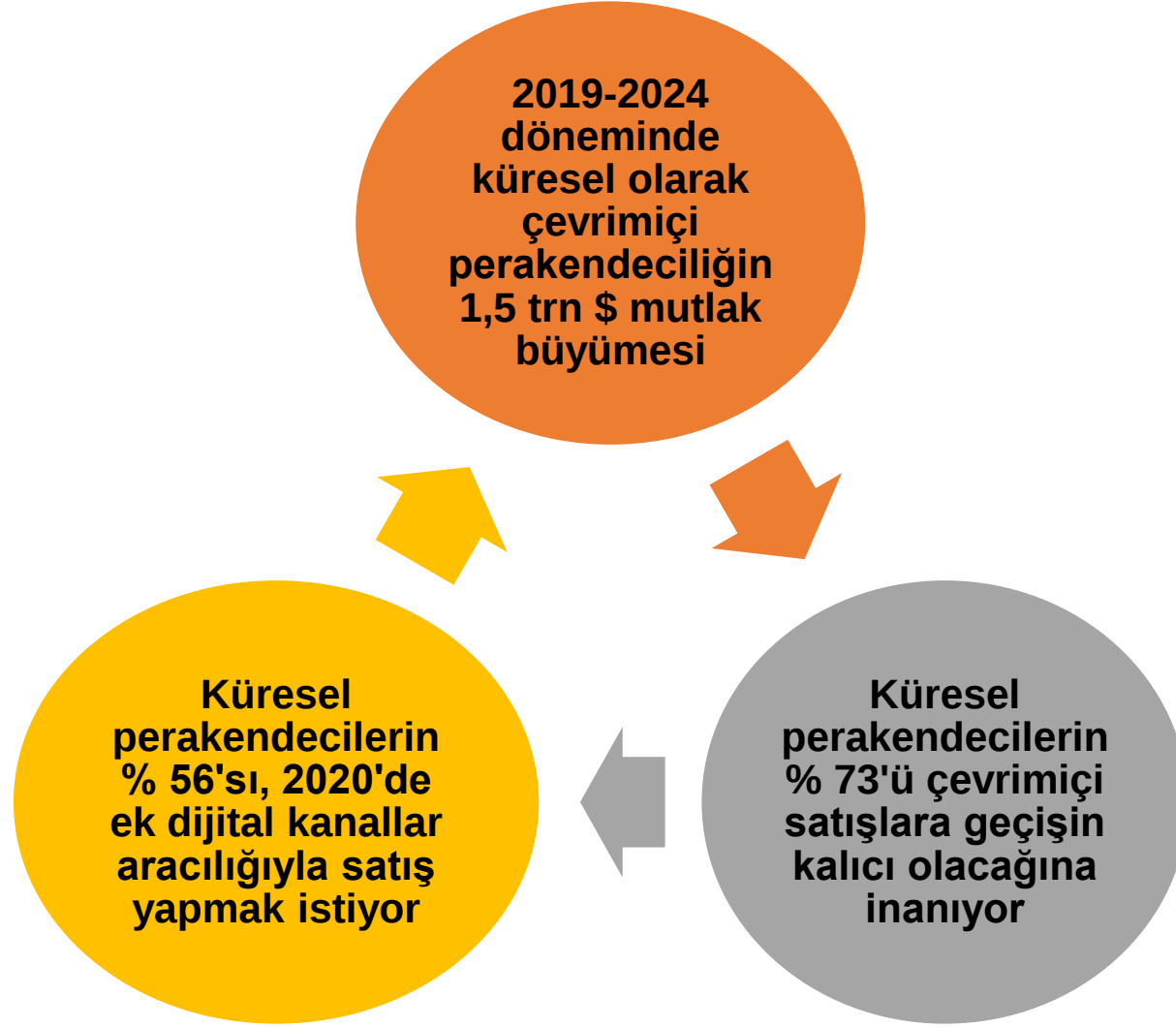
Lüks ürünler alışverişı Nisan ve Mayıs'ta önceki yılın aynı dönemine göre % 39 artmıştır. Özellikle Körfez Bölgesi Mart'ta % 115, Nisan'da % 575 ve Mayıs'ta % 236 artmıştır. Toplamda 1 Ocak -14 Haziran arası % 234 büyüme göstermiştir.

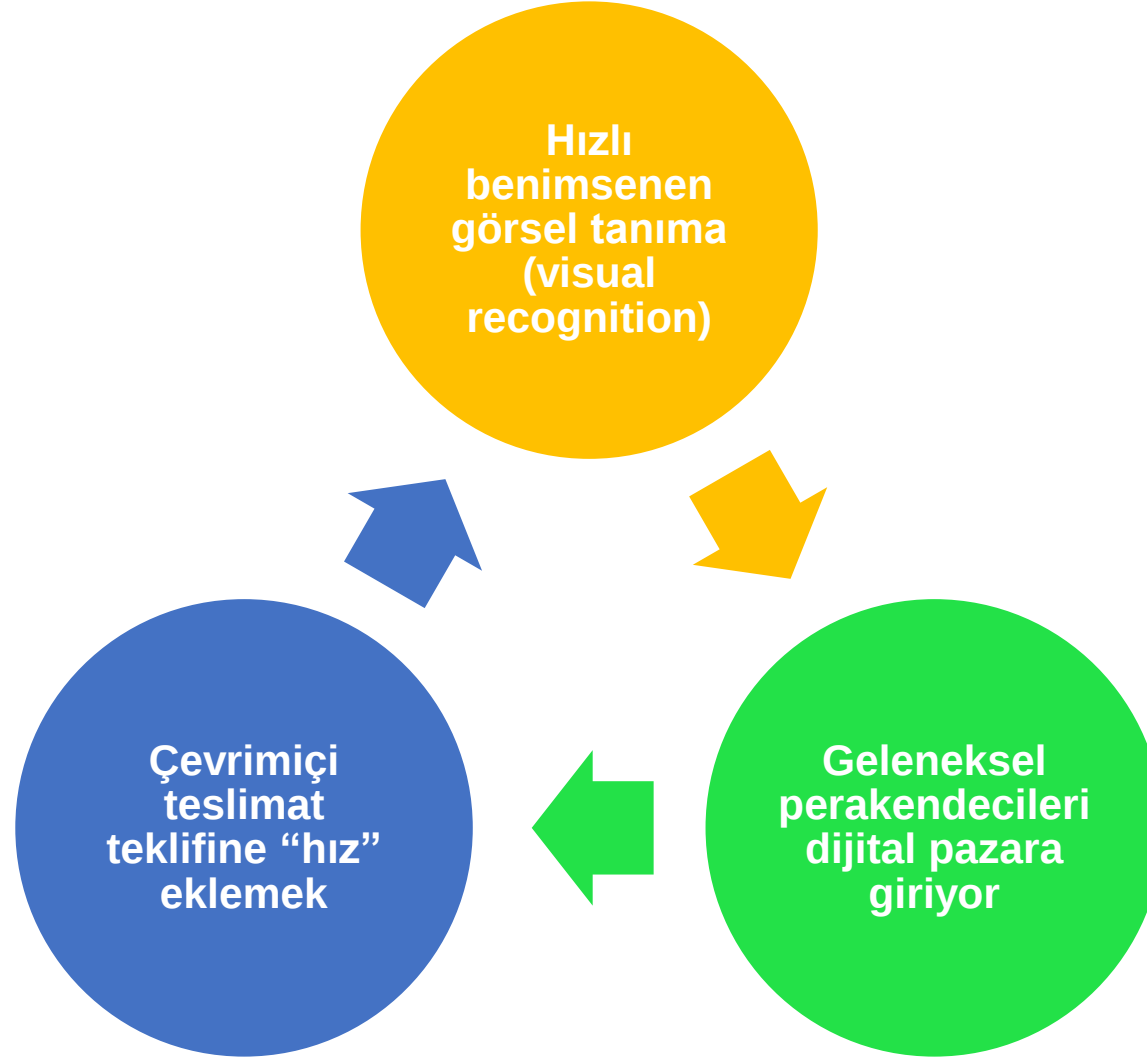
Global Web Index'in 20 ülkeden 17.143 kullanıcı arasında yaptığı anket sonucuna göre % 46'sı kriz sonrasında daha çok alışveriş yapmaya devam edeceğini belirtmiştir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

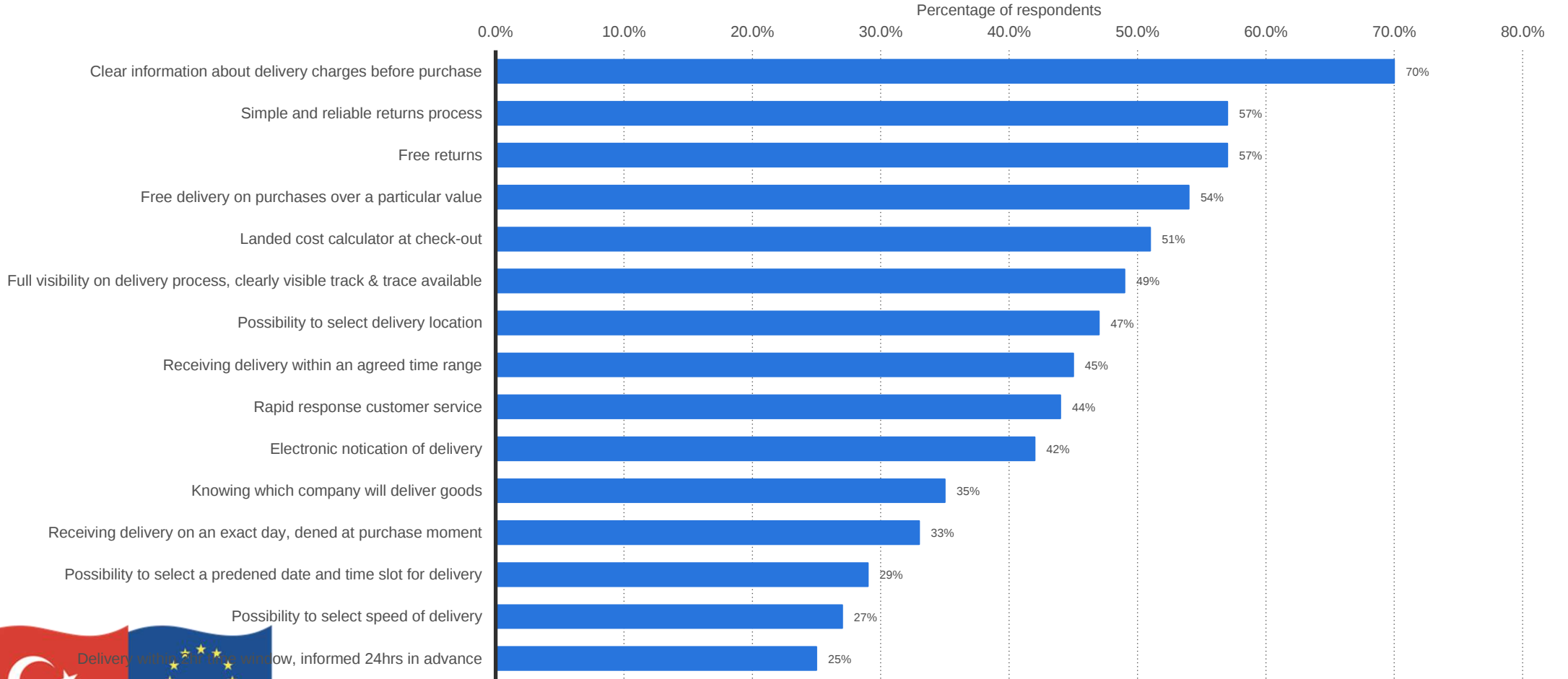






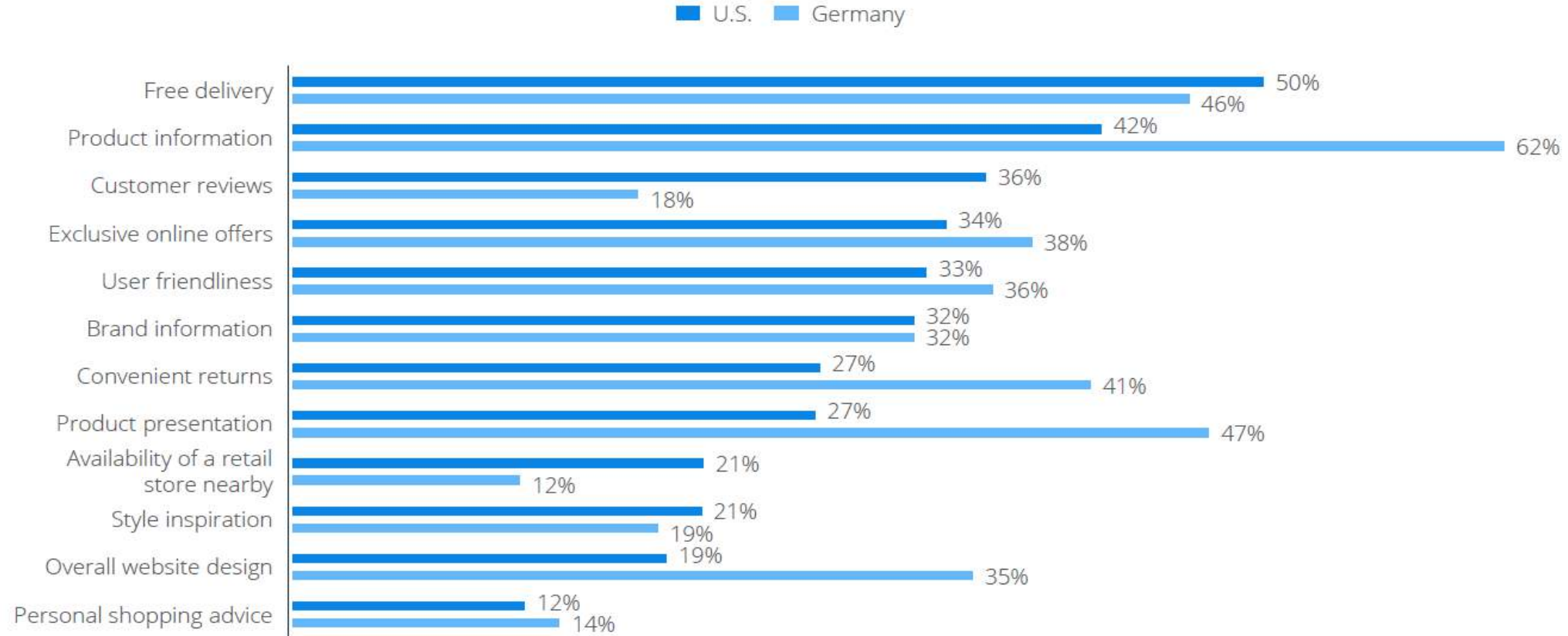
Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Most important online shopping delivery elements to be actioned by e- retailers according to global online shoppers as of October 2017



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Particularly relevant aspects of luxury online shops



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Elektronik Ticarete Güven Damgası

- Elektronik Ticarete Güven Damgası Hakkında Tebliğ, **06/06/2017** tarihinde yürürlüğe girmiştir.
- Güven Damgası, Tebliğde öngörülen **asgari güvenlik ve hizmet kalitesi standartlarına uyan** hizmet sağlayıcılar ile aracı hizmet sağlayıcılara verilecek **elektronik işareti** ifade etmektedir.
- Tacir ve sanayicilerin üst kuruluşu olan **Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)**, 1 Şubat 2018 tarihinde imzalanan protokol kapsamında güven damgası sağlayıcı olarak yetkilendirilmiştir.
- **www.guvendamgasi.org.tr** internet sitesi erişime açılarak başvurular alınmaya başlanmıştır.
- Zorunlu bir uygulama olmamakla birlikte, e-ticarete güven algısının iyileştirilmesine yönelik önemli bir adımdır.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



2020'nin ötesinde uzun vadeli rekabetçi perakende stratejileri oluşturmak için şirketlerin aşağıdaki soruları ele alması gerekiyor

1. Uzun vadeli kanal dağıtım stratejileri - Fiziksel perakende sektörler ve pazarlar arasında ne kadar önemlidir? Tedarik zinciri nasıl optimize edilir? Fiziksel ve dijital ortamlarda alışveriş deneyimini hangi teknolojiler geliştirebilir?
2. Kanallar arasında tüketici katılımları - En sadık takipçilerle sınırsız bir topluluk nasıl oluşturulur, aynı zamanda yenilerini çekmek için dijital ve fiziksel temas noktaları nasıl oluşturulur? Pazarlar ve ürün kategorileri genelinde AR, VR ve canlı yayın gibi yeni teknolojilerin önemi nedir?
3. Fiziksel ve dijital alışveriş deneyimleri arasında sorunsuz entegrasyon - "Satın al düğmesinin ötesinde" deneyimlerini iyileştirmeye devam ederken daha fazla kanala nasıl genişleyebilirsiniz?
4. Yetenekler - Neyin dışarıdan temin edilmesi neyin şirket içinde geliştirilmesi gerekir?



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Euromonitor - Retail Innovation in
2020: What's Here to Stay?



DE MINIMIS RULE

Webinterpret

Borderlinx is excited to announce that we've joined Webinterpret. Our 2 technologies combined will deliver a truly wholesome international ecommerce solution. Please contact our Sales team for any questions. [Read more here.](#)

Tax and Duty De Minimis per country

If several goods are consolidated into one shipment, the value of the whole shipment will be assessed for duty, and multiple shipments received on the same day may also be assessed as a single shipment. If the country or area for your customers isn't shown here, please visit the [World Customs Organization](#) site for details.

* Countries marked "-" do not have a de minimis value. The entire purchase value is eligible for duty and/or tax assessment.
* Countries marked "n/a" are duty-free destinations. No duties and/or taxes are collected.

Country	Currency	in local currency	
		Duty De Minimis	Tax De Minimis
Andorra	EUR	-	-
Argentina	ARS	-	-
Australia	AUD	1,000	1,000
Austria	EUR	150	22
Azerbaijan	USD	-	-
Bahamas	USD	-	-
Bahrain	BHD	300	300
Bangladesh	USD	-	-
Belgium	EUR	150	22
Bolivia	USD	-	-
Bosnia and Herzegovina	USD	-	-
Brazil	BRL	-	-



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

ALICI ÜLKEDE OLUŞABİLECEK VERGİLER VE HESAPLAMA YÖNTEMLERİ

Ürün Değeri	Vergi Türleri			Vergi Matrahı – Hesaplama Yöntemi
22€ ürün değerine kadar	Excise Duty (Özel Tüketim Vergisi)	VAT/Import VAT (KDV)	Customs Duties	Excise Duty: Ürün türüne göre değişir. Genellikle alkol ve tütün ürünlerine uygulanır. Detay için http://ec.europa.eu/taxation_customs/national-tax-websites_en
22€ - 150€ arasındaki ürünler	Excise Duty (Özel Tüketim Vergisi)	VAT/Import VAT (KDV)	Customs Duties	Excise Duty: Ürün türüne göre değişir. Genellikle alkol ve tütün ürünlerine uygulanır. Detay için http://ec.europa.eu/taxation_customs/national-tax-websites_en
150€ üzerindeki ürünler	Excise Duty (Özel Tüketim Vergisi)	VAT/Import VAT (KDV)	Customs Duties	Excise Duty: Ürün türüne göre değişir. Genellikle alkol ve tütün ürünlerine uygulanır. Detay için http://ec.europa.eu/taxation_customs/national-tax-websites_en
				VAT/Import VAT CIF + Customs Duty üzerinden hesaplanır
				Customs Duties CIF değer üzerinden hesaplanır

https://www.zoll.de/EN/Private-individuals/Postal-consignments-internet-order/postal-consignments-internet-order_node.html

DHL



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

TEBD TURKEY-EU
BUSINESS
DIALOGUE

ÜRÜN VE FİYAT BELİRLEME



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Rekabet Avantajı

Bir firmayı, rakiplerinden daha başarılı kılan ve taklit edilmesi zor ya da maliyetli olan beceriler toplamı.

Daha fazla satış, kar marjı veya müşteri sayısı gibi ölçütlere bakılabilir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

FARKLILAŐMANIN YOLLARI

- Rakipleri çok iyi tanıyın
- Stratejik niyete (misyon, vizyon, ana değerler) sıkı sıkıya bağı olun
- İnovatif olun
- Güven uyandırıcı, ikna edici hikayenizi anlatın
- Pazarlama ile güçlendirin



Bu proje Avrupa Birliğı ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

COVID ETKİSİ

- Her türlü hijyen tedbirini aldığınızı duyurun
- TSE Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir



TSE COVID-19 GÜVENLİ ÜRETİM BELGESİ



TÜRK STANDARDLARI ENSTİTÜSÜ

Bu Belge İle

ÜNTEL KABLOLARI SAN VE TİC A.Ş
DEMİRCİLER KÖYÜ MAKİNE OSB 6. CAD NO:4 DİLOVASI/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



Bu proje Avrupa Birliği ve
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

1

- **Ürünün Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu'nu (Harmonised Code- HS Code) Bulmak**

2

- **Dünya İthalat ve İhracat Rakamlarına Ulaşmak**
- Trademap, comtrade.un.org, ec.europa.eu/eurostat, www.madb.europa.eu,

3

- **Türkiye'deki Sektörlerin Durumu**
- TOBB Sanayi Veritabanı, Kalkınma Planları Özel İhtisas K., T. Kalkınma Bankası

4

- **Gümrük Oranları, Tarife Dışı Engeller**
- Macmap.org, madb.europa.eu

5

- **Sektörün Dünyadaki ve Ülkelerdeki Durumları**
- Ticaret.gov.tr (musaviredanisin.gov.tr), fita.org, cbi.eu, ec.europa.eu/eurostat

6

- **Potansiyel Müşteri Adresleri**
- Ticaret.gov.tr
- Ücretli ve ücretsiz veritabanları
- Fuarların eski web siteleri





RASFF Portal

[RASFF](#) | [Consumers Portal](#) | [Support](#) | [Help](#) | [Disclaimer](#) | [Log in](#)

[European Commission](#) > [RASFF Portal](#)

[Notifications list](#)

[New search](#)

Search Page

[Get results](#)

[Clear form](#)

Notification

Reference

Subject

 ☐ or ☐ and

Notified by

Open alerts

Type

Type

Classification

☐ withdrawn

Basis

Date

Week

☐ current week [41]

☐ previous week [40]

☐ week of year

Notified between

and (dd/mm/yyyy)

Product

Category

Flagged as

Country



RASFF Portal

[RASFF](#) | [Consumers Portal](#) | [Support](#) | [Help](#) | [Disclaimer](#) | [Log in](#)
[European Commission](#) > [RASFF Portal](#)
[Notifications list](#)
[New search](#)
[Export to...](#)

Notifications list

[First](#)
[Previous 100](#)
[Notifications 1 to 100 of 61275](#)
[Next 100](#)
[Last](#)

	Classification	Date of case	Reference	Notifying country	Subject	Product Category	Type	Risk decision	
	▼ ▲	▼ ▲	▼ ▲	▼ ▲		▼ ▲	▼ ▲	▼ ▲	
1.	alert	06/10/2020	2020.4104	Italy	Listeria monocytogenes in chilled salmon trimmings from Poland	fish and fish products	food	serious	Details
2.	information for attention	06/10/2020	2020.4102	Greece	formetanate (0.13 mg/kg - ppm) in peppers from the Republic of North Macedonia	fruits and vegetables	food	serious	Details
3.	information for attention	06/10/2020	2020.4101	Romania	pirimiphos-methyl (0.89 mg/kg - ppm), clothianidin (0.16 mg/kg - ppm), formetanate (0.86 mg/kg - ppm) and tau-fluvalinate (0.03 mg/kg - ppm) in peppers from Turkey	fruits and vegetables	food	serious	Details
4.	information for follow-up	06/10/2020	2020.4100	Slovenia	too high content of copper (29.5 mg/kg - ppm) in complete feed for laying hens from Austria	compound feeds	feed	not serious	Details
5.	information for	06/10/2020	2020.4099	Slovakia	benzo(a)pyrene (5.5 µg/kg - ppb) and polycyclic aromatic	meat and	food	serious	Details

Sertifikalı organik ürünlere artan talep

Avrupa'da organik olarak işlenmiş meyve ve sebzeleri ve yenilebilir kuruyemişleri pazarlamak için, Avrupa mevzuatına göre organik üretim yöntemleri kullanılarak yetiştirilmelidir. Ürünlerinize Avrupa Birliği organik logosunun yanı sıra standart sahibinin logosunu (örneğin Birleşik Krallık'ta Toprak Derneği ve Almanya'da Naturland) koymadan önce yetiştirme ve işleme tesisleri akredite bir sertifika veren tarafından denetlenmelidir. Sertifikasyon prosedürü kabaca şu beş adımı izler:



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



- Adım 1 - Organik üretim kurallarına uyun - Yaygın bir uygulama, en iyi uygulamaları uygulamak ve üreticileri ve ihracatçıları organik sertifikasyona hazırlayacak rehberlik almak için organik üretimde uzman olan tarım uzmanlarını görevlendirmektir. Danışmanları görevlendirirken, aynı şirketin hem danışmanlık hem de sertifika hizmetleri veremeyeceğinin farkında olun, çünkü bu bir çıkar çatışması olarak kabul edilir.
- Adım 2 - Sertifikasyon için başvurun - Şirketler, üretimlerinin ve işlemlerinin organik sertifikasyona hazır olduğuna karar verdiklerinde, 1235/2008 sayılı Avrupa Birliği yönetmeliği (EC) tarafından onaylanan AB tarafından tanınan kontrol kuruluşlarından herhangi biriyle bir sertifika ücreti seçebilir ve müzakere edebilirler. . Küçük çiftçiler için sıklıkla uygulanan bir uygulama, maliyetleri azaltabilecek grup sertifikasyonudur.
- Adım 3 - Teftiş - Muayene aşamasında bir müfettiş, organik yönetim planının gerçekte tutarlı olup olmadığını kontrol eder ve herhangi bir sorunu tespit eder. Raporun değerlendirilmesinden sonra, bir kontrol kuruluşu, bir sertifikanın verilir verilmeyeceğine veya bazı uygunsuzlukların önce düzeltilmesi gerektiğine karar verir.
- Adım 4 - Sertifikasyon - Kontrol kuruluşu organik yönetim planının gerçekte tutarlı olduğunu onayladığında, bir organik sertifika verilir. Akredite bir onaylayıcı tarafından denetlendikten sonra, AB organik logosunu standart sahibinin logosuyla birlikte ürünlerinize yapıştırabilirsiniz. Bir logo ile birlikte bir onaylayıcı kod numarası belirtilmelidir. Organik sertifikanın, verildiği tarihten itibaren bir yıl süreyle geçerli olduğunu unutmayın.
- Adım 5 - Muayene sertifikasının sunulması - Her organik ürün sevkiyatına, TRACES adı verilen merkezi platform aracılığıyla yalnızca elektronik olarak seçilen sertifikalandırıcıdan muayene sertifikası eşlik etmelidir. Avrupalı ithalatçılar ayrıca, organik ürünlerin gelişmekte olan ülke ihracatçılarından ithalatı için bir başvuru formu sunmalıdır. Bu başvuru formu için firma bilgileri, onaylayanın adı ve son muayene tarihi belirtilmelidir. İthalatçının ayrıca üçüncü bir şahıstan, sertifika verenin ISO standardı 65 / EN 45011'in gerekliliklerini karşıladığını belirten bir onay sunması gerekir.





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 to find opportunities in developing countries.

Collaborate with us

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





[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](#)



Bu proje Avrupa Birliği tarafından finanse edilmektedir

TURKEY-EU
BUSINESS
DIALOGUE

AVRUPA'DA İŞ YAPMAK

1. Sağlam bir iş planı geliştirin
2. Piyasaya Giriş Stratejisi Geliştirin
3. ISO Sertifikaları Alın
4. Gerekli tüm CE sertifikalarını alın
5. HS (GTİP) kodlarını bilin
6. Yetkili Temsilci Atama (zorunlu)
7. Kurumsal Sosyal Sorumluluk (CSR) kurallarını uygulamak
8. Etkili iletişim kurun
9. Piyasa yapılarını bilir
10. Coğrafi ve politik durumdan haberdar olun
11. Şartlar ve Koşullarınızda açık olun
12. Özel (son kullanıcı) pazarınızı öğrenin
13. Potansiyel müşterinizi tanıyın
14. Klinik çalışmalar ve yayınlar sağlayın
15. ★ Paketlemeye ve etiketlemeye dikkat edin
16. Bir Sözleşmeli Üretici veya Private Label olarak davranmayı düşünün

AVRUPA'DA MÜŞTERİ BULMAK

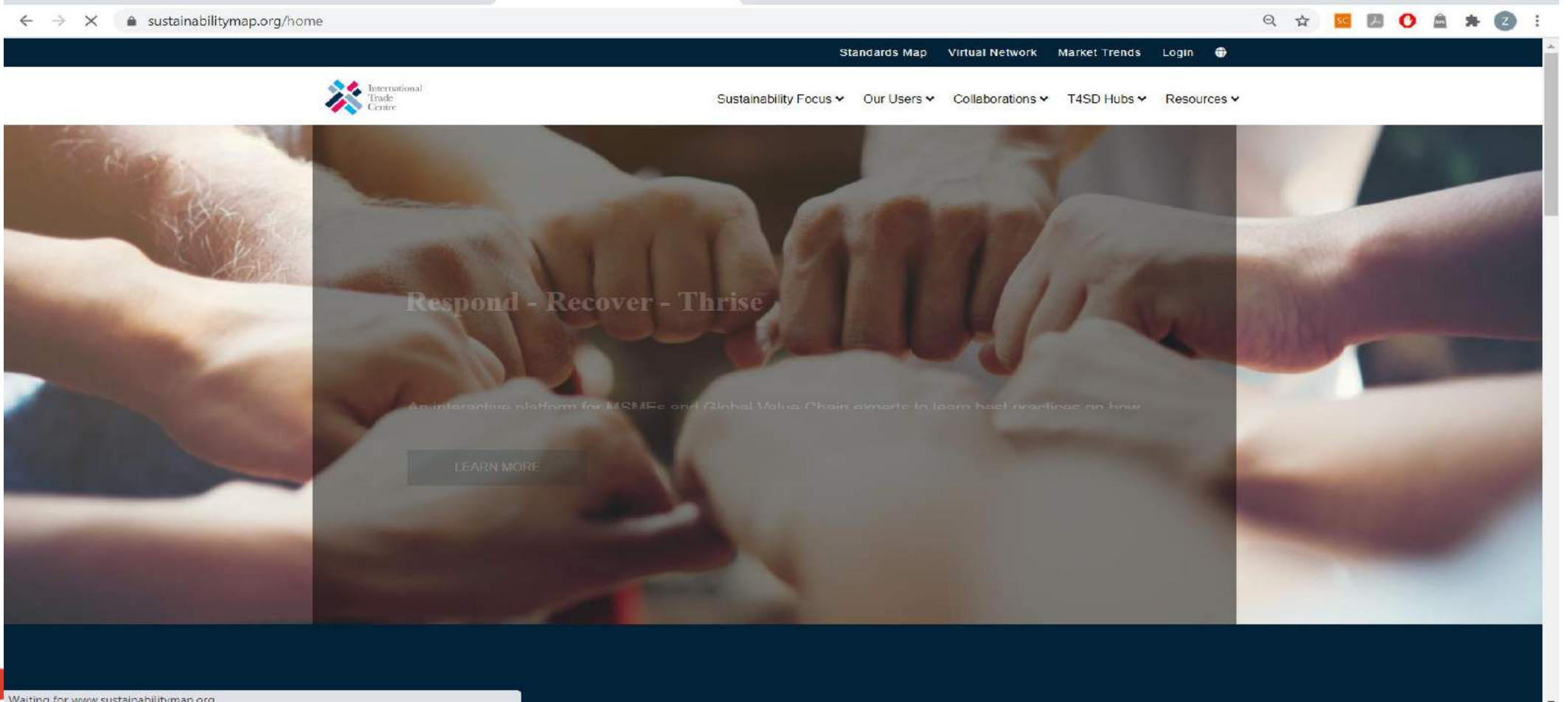
- CBI Pazar İstihbarat Portalı'ndan başlayın
- Web sitenizi optimize edin
- Sektörel derneklerin web sitelerini, sanayi rehberlerini ve portalları kontrol edin
- LinkedIn üzerinden potansiyel müşterilerle bağlantı kurmaya çalışın
- Avrupa'daki fuarları ziyaret edin
- Tıbbi konferansları ziyaret edin
- Avrupa'daki fuarlara katılın
- Ticaret heyetlerine katılın
- Önceden hazırlanın
- Teklifinizi potansiyel alıcıların ihtiyaçlarına göre uyarlayın



- 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



GÖNÜLLÜ SERTİFİKALARA YATIRIM YAPIN



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



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

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



KOBİGEL – KOBİ GELİŞİM DESTEK PROGRAMI

“İMALAT SANAYİNDE DİJİTALLEŞME” TEMALI

PROJE TEKLİF ÇAĞRILARI

KOBİ’lerin proje sunabileceği konu başlıkları:

2020-01 veya 2020.-02 proje teklif çağrılarının yalnızca biri için başvuru yapılabilecektir. Çağrı kapsamındaki uygun proje konuları içinden ise çoklu seçim yapılabilecektir.

1	Büyük Verinin Analitik Yöntemlerle İşlenmesi ve İmalat Sanayinde Kullanımı
2	İmalat Sanayinde Nesnelerin İnterneti
3	İmalat Sanayinde Endüstriyel Robot Teknolojileri
4	İmalat Sanayinde Akıllı Sensör Teknolojileri
5	Yapay Zekaya Dayalı Siber Fiziksel Akıllı Fabrika Sistem ve Bileşenleri
6	İmalat Sanayinde Siber Güvenlik
7	İmalat Sanayinde Akıllı ve Esnek Otomasyon Sistemleri
8	İmalat Sanayinde Artırılmış Gerçeklik / Sanal Gerçeklik Teknolojileri



<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/7511/kobigel-kobi-gelisim-destek-programi>

Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Destek oranı, üst limitler ve çağrı bütçesi:

Destek oranı %60'tır. Bu oran üzerinden hesaplanacak **desteğin %30'u geri ödemesiz destek** ve **%70'i teminat karşılığı geri ödemeli destek** olarak ödenir. Geri ödemesiz destek ve geri ödemeli destek birlikte ödenir.

Proje Teklif Çağrısı kapsamında işletme başına **300.000 TL'ye kadar geri ödemesiz, 700.000 TL'ye kadar geri ödemeli** (teminat veya KGF kefaleti karşılığı) olmak üzere **toplam 1.000.000 TL'ye** kadar destek verilebilecektir.

Başvuru yapılmış olması işletmeye herhangi bir hak doğurmayacaktır. Başvurular, KOSGEB tarafından belirlenen değerlendirme kriterlerine göre puanlanacak ve **puan sıralamasına göre bütçe imkanları dahilinde desteklenmesi mümkün olan sayıdaki başvuru desteklenecektir.**



TİCARET BAKANLIĞI DESTEKLERİ

- **Pazara Girişte Dijital Faaliyetlerin Desteklenmesi**
- **Pazar Araştırması ve Pazara Giriş**
- **Pazara Giriş Belgeleri**
- **Yurtdışı Birim, Marka ve Tanıtım Desteği**



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

Pazara Girişte Dijital Faaliyetlerin Desteklenmesi (Karar Sayısı: 2573)

E-ticaret sitelerine bireysel üyelik desteği

Madde 4 (1): Şirketlerin genelgede düzenlenen şartları haiz ve Bakanlıkça onaylanan e-ticaret sitelerine üyeliklerine ilişkin giderler % 60 oranında ve e-ticaret sitesi başına yıllık 8.000 TL'ye kadar desteklenir. Bu tutar, her takvim yılı başında (TÜFE+Yİ-ÜFE)/2 oranında güncellenir.

(2) Şirketler, birinci fıkrada belirtilen destekten en fazla üç e-ticaret sitesi için ve e-ticaret sitesi başına en fazla iki yıl süresince yararlanabilir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



27/07/2020

T.C. Ticaret Bakanlığı
İhracat Genel Müdürlüğü

2573 sayılı "Pazara Girişte Dijital Faaliyetlerin Desteklenmesi Hakkında Karar" Kapsamında

ONAY VERİLEN E-TİCARET SİTELERİ (2020)

	Site Adı	Sektör	Merkez	Faaliyet	İşletici / Temsilci (T)	Onay Tarihi
1	Alibaba.com	Genel	Çin	1999	E-Glober Dijital Ticaret ve Yatırım A.Ş. (T) Arvato Telekomünikasyon A.Ş. (T)	23.06.2020
2	ChemOrbis.com	Plastik-Kimya	Türkiye	2000	ChemOrbis Elektronik Pazaryeri A.Ş.	23.06.2020
3	SteelOrbis.com	Demir-Çelik	Türkiye	2002	SteelOrbis Elektronik Pazaryeri A.Ş.	23.06.2020
4	TradeAtlas.com	Genel	Türkiye	2009	Ticaretatlası Bilgi Sistemleri San. Tic. Ltd. Şti.	23.06.2020



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

1- PAZAR ARAşTIRMASI VE PAZARA GİRİş DESTEĞİ (2011/1)



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

Yurtdışı Pazar Araştırması Desteği

Sınai ve/veya Ticari faaliyette bulunan Şirketler desteklenir.

- ✓ Ulaşım, Araç Kiralama (günlük 50\$'ı geçmeyecek), Konaklama (kişi başına günlük 150 \$) giderleri % 70 oranında desteklenir.
- ✓ Proje başına en fazla 5.000 \$ destek verilir.
- ✓ Bir şirketten **en fazla 2 kişi** (şirket çalışanları ve/veya ortakları) araştırmacı olarak kabul edilir.
- ✓ Bir takvim yılında; **10 yurtdışı pazar araştırması** desteklenir.
- ✓ **Aynı pazara yılda en fazla 2 kere** gidilebilir.
- ✓ Bir projede, coğrafi konumu itibariyle yakın olmak kaydıyla **en fazla 3** ülke bulunabilir.



- Yurt dışı pazar araştırması gezisinin **en az 2 (iki), yolculuk (Türkiye'den gidiş ve Türkiye'ye dönüş) hariç en fazla 10 (on) günlük kısmı desteklenir.** Burada bahsi geçen en az 2 (iki) günlük süre **en az 2 (iki) gün araştırma yapılması zorunluluğunu ifade eder.** 10 (on) günlük süre araştırma yapılan ülkeye varış tarihinden sonraki günden itibaren başlar.
- Görüşme yapılmayan şehirlere geçişte kullanılan uçak, tren, gemi, otobüs bilet bedelleri destek kapsamı dışındadır.
- Yurt dışı pazar araştırması süresince görüşme yapılmayan ülkeye gidilmesi durumunda konaklama ve ulaşım bedelleri desteklenmez.
- Uçuşların gerçekleştiğinin ispatı olarak sunulan **biniş kartları önem arz etmektedir.**



Desteklenmeyecek Faaliyetler

- Pazar araştırmasının amaçlanmadığı yurt dışı geziler
- Grup seyahati veya resmi ve/veya özel kurum ve/veya kuruluşlarca yabancı ülkelere yönelik olarak gerçekleştirilen toplantı, sergi, konferans vb. organizasyonlar
- Aynı ülkede ve tarihlerde düzenlenen bir fuara standla katılan şirketler bu destekten yararlanamaz.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

RAPOR VE YURTDIŞI ŐRKET ALIM DESTEĞİ

MADDE 7- (1) 2011/1 sayılı Tebliğin 8 inci maddesi uyarınca Şirketler ile işbirliği kuruluşlarının yurt dışına yĐnelik pazara giriş stratejileri ile eylem planlarının oluŐturulabilmesi amacıyla;

- a) Őirketlerden/kuruluŐlardan satın alınan sektĐr, Đlke, yurtdıŐında yerleşik Şirket veya marka odaklı raporlara (mali ve hukuki raporlar dahil) ilişkin giderler,
- b) Yurt dışında yerleşik Şirket alımlarına yĐnelik olarak Őirketlerden/kuruluŐlardan alınan mali ve hukuki danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderler

Şirketler iÇin %60, işbirliği kuruluşları iÇin %75 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

(2) Bu maddenin 1 inci fıkrasının (a) bendi kapsamında satın alınan raporların veritabanı ĐyeliĐi Đeklinde olması durumunda sĐz konusu veritabanına, Đn onay formunda belirtilen sĐre zarfında BakanlıkĐa tam eriŐim sağlanabilmesi gerekmektedir. SĐz konusu erişimin sağlanması destekten faydalanan Şirketin/işbirliği kuruluşunun sorumluluğunda olup, Bakanlık eriŐimine yĐnelik herhangi bir ek Đcret destek kapsamında ĐĐerlendirilmeyecektir.



İleri Teknolojiye Sahip Yurtdışı Şirket Alımı Desteği

(1) İleri teknolojiye sahip ve teknoloji transferi sağlayacak yurt dışında yerleşik şirketlerin alımına yönelik mali ve hukuki danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderler şirketler için **%75 oranında** ve **yıllık 500.000 ABD Dolarına** kadar desteklenir.

(2) İleri teknolojiye sahip ve teknoloji transferi sağlayacak yurt dışında yerleşik şirketlerin alımında kullanılan **kredi faiz giderlerinin** Türk Lirası cinsi kredilerde 5 puanı, döviz kredileri ve dövizle endeksli kredilerde 2 puanı toplam **3.000.000 ABD Dolarına** kadar desteklenir.



PAZARA GİRİŞ BELGELERİNİN DESTEKLENMESİNE İLİŞKİN KARAR (2014/8)



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Kimler Yararlanabilir?

Ticari ve sınıai faaliyette bulunan **şirketler**

- * Şirketlerin üretimini ve/veya ihracatını yaptıkları ürünlerle ilgili aldıkları belge/ sertifikalar desteklenir.
- * Akredite edilmiş kurum/kuruluşa yaptırılan ve belge/sertifikayla ilişkilendirilemeyen **test/analiz raporları**, ilgili ülkeye bu raporla **ihracat yapıldığının tevsiki kaydıyla** desteklenir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Bu Tebliğ kapsamında hangi harcamalar desteklenir?

Bu Tebliğ kapsamında; firmaların,

1- **Destek Kapsamındaki Belge ve Sertifikalar Listesinde (EK 5)** yer alan belge/sertifika türleri ve test/analiz raporlarını alım giderleri **%50 oranında** ve Şirket başına **yıllık** en fazla **250.000 ABD Dolarına** kadar destek verilir.

2- **Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projesi Desteği:** İhracatçılarımızın küresel firmalar ile yeni tedarikçi ilişkileri kurmalarını sağlamak amacıyla oluşturulan yeni bir destek mekanizması.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Pazara Giriş Belgeleri Desteği			
Destek Türü	Destek Konusu	Destek Oranı	Destek Üst Sınırı (ABD Doları)
Pazara Giriş Belgesi	Pazara girişte aranan belge ve sertifikalar	50%	Şirket Başına Yıllık 250.000
Test / Analiz Raporu	Raporlar		
Tarım Analizi	Tarım Analizleri		

Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projesi	Şirketlerin küresel firmalarla tedarikçi ilişkisi kurmalarını sağlayacak mahiyetteki projeleri kapsamında; a) Makine, Ekipman, Donanım Alımı b) Yurt Dışı Ofis-Depo Harcamaları c) Yazılım Alımı d) Eğitim, Danışmanlık ve Müşteri Ziyaretleri e) Sertifikasyon, Test/Analiz, Ürün Doğrulama Harcamaları desteklenir.	50%	Proje bazında 2 yıl boyunca 1.000.000
---	--	-----	--



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

DESTEK KAPSAMINDAKİ PAZARA GİRİŞ BELGELERİ

A. BELGELER

2014/8 sayılı Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar'ın Uygulama Usul ve Esasları Genelgesi'nin 4. maddesinde tanımlı ver alan "Akredite Edilmiş Kurum/Kuruluşlar"dan alınan ve 2014/8 sayılı Karar ile Uygulama Usul ve Esasları Genelgesi'nde ver alan şartları taşıyan ve uluslararası nitelikteki, diğer ülke pazarlarına girişi sağlayan aşağıdaki belgeler desteklenir.

1. ACS (Attestation de Conformité Sanitaire-Sağlık Uygunluk Sertifikası)
2. ADR SERTİFİKALARI
3. AD 2000 CODE
4. AS/EN/JISQ 9100 BELGELERİ
5. BASEC SERTİFİKASI
6. BRC SERTİFİKASI
7. CB SERTİFİKASI
8. CE İŞARETİ
9. CEKAL SERTİFİKASI
10. DIN SERİSİ BELGELER
11. ECE YÖNETMELİKLERİ UYARINCA ALINAN SERTİFİKALAR
12. EC TYPE EXAMINATION SERTİFİKALARI
13. ECOLABEL SERTİFİKASI
14. EMC SERTİFİKASI
15. EN SERİSİ SERTİFİKALAR
16. ETA (European Technical Approval-Avrupa Teknik Onayı)
17. EUROVENT SERTİFİKASI
18. FIBC (Flexible Intermediate Bulk Container) TEST SERTİFİKALARI
19. FM APPROVALS
20. FSSC 22000 SERTİFİKASI
21. GMP (Good Manufacturing Practices) SERTİFİKASI
22. GMP+ FSA (Feed Safety Assurance) SERTİFİKASI
23. GOST BELGELERİ
24. GS (Geprüfte Sicherheit) SERTİFİKASI
25. HACCP SERTİFİKASI
26. HAR BELGESİ
27. HELAL BELGESİ
28. HİJYEN SERTİFİKALARI
29. IFS FOOD SERTİFİKASI
30. ISO 14001, 22000, 27001, 50001 BELGELERİ
31. İYİ TARIM UYGULAMALARI
32. KEMA KEUR SERTİFİKASI
33. KEYMARK SERTİFİKASI
34. KITEMARK SERTİFİKASI
35. MANUFACTURING APPROVAL OF STEEL FORGING
36. MASTER CERTIFICATE
37. MARINE CERTIFICATE
38. NF (Normes Françaises) İŞARETİ/SERTİFİKASI
39. ORGANİK ÜRÜN SERTİFİKALARI
40. Q-MARK SERTİFİKASI

41. RAL (German Institute for Quality Assurance and Certification)
42. RTN (ROSTEKHNAZOR)
43. GÜMRÜK BİRLİĞİ SERTİFİKASI (Rusya, Kazakistan, Belarus)
44. SASO (Saudi Arabian Standards Organization) SERTİFİKALARI
45. SOLAR CERTIFICATE
46. SOLAR KEYMARK
47. STANDARDSMARK
48. TEKNİK REGLEMENT SERTİFİKALARI
49. TOXPROOF SERTİFİKASI
50. TSI (Technical Specifications For Interoperability) SERTİFİKALARI
51. TYPE APPROVAL SERTİFİKALARI
52. TYPE TEST SERTİFİKALARI
53. UKRSEPRO SERTİFİKASI
54. UYGUNLUK SERTİFİKALARI (Certificate Of Conformity)
55. VDE SERTİFİKASI
56. WRAS (Water Regulations Advisory Scheme) SERTİFİKASI
57. WATERMARK SERTİFİKASI
58. YANGIN SERTİFİKALARI

B. KURUM/KURULUŞ BELGELERİ

- i) Uygulama Usul ve Esasları Genelgesi'nin 4. maddesinin b) fıkrasının i) ve ii) bentlerinde tanımlı Akreditasyon Kuruluşları tarafından akredite edilmiş/yetkilendirilmiş ve 2014/8 sayılı Karar ile Uygulama Usul ve Esasları Genelgesi'nde yer alan şartları taşıyan ayan aşağıdaki kurumların vereceği uluslararası nitelikte, diğer ülke pazarlarına girişi girişi sağlayan belgeler desteklenir.

1. AENOR (Asociación Española de Normalización Certificación)
2. AFNOR (Association Française de Normalisation)
3. AGA (The Australian Gas Association)
4. ANVISA (Brazilian National Health Surveillance Agency)
5. API (American Petroleum Institute)
6. AQSIQ (General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine)
7. ASME (American Society of Mechanical Engineers)
8. BASEC (British Approvals Service for Cables)
9. BGIA (Berufsgenossenschaftliches Institut für Arbeitsschutz)
10. CERTIF (Portekiz Sertifikasyon Örgütü)
11. CQC (China Quality Certification Centre)
12. CSTB (Centre Scientifique et Technique du Bâtiment)
13. DHI (Deutsches Hörgeräte Institut)
14. DVGW (Deutscher Verein Des Gas Und Wasserfaches)
15. EASA (European Aviation Safety Agency)
16. EPA (Environmental Protection Agency)
17. EPAL (European Pallet Association)
18. ESMA (Emirates Authority for Standardization Metrology)
19. EUCB (European Certification Board For Mineral Wool Products)
20. FAA-L (Federal Aviation Administration)
21. FDA (Food and Drug Administration)
22. FSEC (Florida Solar Energy Center)
23. ISI (Indian Standards Institute)
24. KEBS (Kenya Bureau of Standards)
25. LGA (Landesgewerbeanstalt Bayern)



Belgelendirme masrafları olarak hangi harcamalar desteklenmektedir?

- Müracaat ve doküman inceleme,
- Belgelendirme tetkik,
- İlk yıla ait belge kullanım ücreti
- Belge veya sertifikayla ilgili yaptırılması zorunlu test ve analiz ücretleri
- Kayıt ücreti

Test/analiz raporları için;

- Test/analiz ücretleri

(eğitim, danışmanlık, seyahat, konaklama, gözetim bedeli v.b. giderler destek kapsamı dışındadır.)



Başvuru Mercii: İhracatçı Birlikleri

Başvuru Süresi: Belge alım tarihinden itibaren 6 ay

Destek Oran ve miktarı: Belge ve/veya analiz başına % 50 oranında ve en fazla 25.000\$



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

YURT DIŞI BİRİM, MARKA VE TANITIM FAALİYETLERİNİN DESTEKLENMESİ HAKKINDA TEBLİĞ (2010/6)



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

- Bir firmanın en fazla 25 farklı birimi için destek verilebilir.
- İpotekli satış (mortgage) yöntemiyle satın alınan birimler için ödeme taksiti (anapara ödemesi) bu Tebliğ kapsamında kira gideri olarak değerlendirilir.
- Yurt dışı ana sanayiye orijinal parça üreten/tedarik eden şirketlerin depo gideri ve depolama hizmeti destek kapsamındadır. (%50 –yıllık 250.000 \$)



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

Bu Tebliğ kapsamında hangi harcamalar desteklenir?

A-Yurt dışında açılan birimlerin (**ofis, depo, mağaza, showroom, reyon**),
Kira giderleri

B- Yurt dışı tanıtım giderleri

C- Yurtdışı marka tescil giderleri

desteklenir.

12.12.2014'ten sonra;

Yukarıdakilere ilaveten;

D- Türkiye Ticaret Merkezlerinin kira, tanıtım ve istihdam giderleri 5 yıl süreyle desteklenir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir

MADDE 6 – (Değişik:RG-16/2/2018-30334) (1) Sınai ve ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri tarafından yurt dışında açılan birimlerin kira giderleri (reyon olması halinde kira veya komisyon giderleri), her bir birim başına;

a) Açılan birimin mağaza olması halinde % 50 oranında ve yıllık en fazla 120.000 ABD Dolarına kadar,

b) Açılan birimin depo, ofis, showroom, ürün teşhir serası/tarlası veya reyon ile üzerine bina yapılmak üzere kiralanın arsa olması halinde % 50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Dolarına kadar,

desteklenir.

(2) Yurt dışı ana sanayiye orijinal parça üreten ve/veya tedarik eden sınai ve ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri tarafından yurt dışında kiralanın depo kira gideri ile Genelgede belirtilen depolama hizmetlerine yönelik giderler % 50 oranında ve yıllık en fazla 250.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

(3) İşbirliği Kuruluşlarının üyelerinin faaliyette bulunması amacıyla kiralayacakları yurt dışı ofislerin kira giderleri % 50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.



MADDE 7 – (Değişik:RG-2/12/2016-29906) (1) Ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri tarafından yurt dışında açılan birimlerin kira giderleri (reyon olması halinde kira veya komisyon giderleri), her bir birim başına;

a) Açılan birimin mağaza olması halinde % 40 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Dolarına kadar,

b) Açılan birimin depo, ofis, showroom, ürün teşhir serası/tarlası veya reyon ile üzerine bina yapılmak üzere kiralanan arsa olması halinde % 40 oranında ve yıllık en fazla 75.000 ABD Dolarına kadar,

desteklenir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir



Başvuru Mercii: İhracatçı Birlikleri

Başvuru Süresi: Ödeme tarihinden itibaren 6 ay

Destek Oranı: Üretici şirketler için %50, Ticari Şirketler için %40

En fazla kaç yurt dışı birim için destek alınabilir? 25

Destek Süresi: her bir ülke için en fazla 4 (dört) yıl



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

B- Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Şirketler ve İşbirliği Kuruluşlarınca yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirilen görsel ve yazılı tanıtım, sponsorluk, yurt dışı birimlerinin internet sayfasına ilişkin tasarım, reklâm panoları, yabancı dilde hazırlanmış firma katalogları, broşürler, eşantiyon ve tanıtım malzemeleri, elektronik ortamda tanıtım sitelerine verilen reklâm giderleri desteklenir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

B- Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Bu Tebliğ kapsamında desteklenen yurtdışı birimi bulunan şirketlerin;

- yurt dışında gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri; **% 60** oranında ve her bir ülke için yıllık en fazla **150.000 ABD Dolarına** kadar desteklenir.

Bu Tebliğ kapsamında desteklenen yurtdışı birimi bulunmayan ancak yurt içi ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip şirketlerin;

- reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri, **% 60** oranında ve yıllık en fazla **250.000 ABD Dolarına** kadar desteklenir.
- Destek oranı, 02.12.2016 – 31.12.2017 arasında gerçekleştirilecek giderler için 10 (on) puan artırılır.



C- Yurtdışı Marka Tescil Faaliyetlerinin Desteklenmesi

- Şirketlerin yurt içi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının, **yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri**, % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Dolar'ına kadar desteklenir.



MADDE 13 – (Değişik:RG-2/12/2016-29906)

(1) Bu Tebliğ kapsamında desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketler ve İşbirliği Kuruluşlarınca, Türkiye’de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen ve Genelgede belirtilen reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin giderler; % 60 oranında ve yurt dışı birimin bulunduğu her bir ülke için yıllık en fazla 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

(2) Desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketlerce, yurt dışı biriminin bulunmadığı ülkelerde Türkiye’de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen ve Genelgede belirtilen reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin giderler, yurt içi marka tescil belgesi bulunması ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip olunması ya da marka tescili için başvurulmuş olması koşuluyla, % 60 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

MADDE 14 – (1) (Değişik:RG-2/12/2016-29906) Bu Tebliğ kapsamında desteklenen yurt dışı birimi bulunmayan ancak yurt içi marka tescil belgesi olan ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip ya da marka tescil başvurusu yapmış şirketlerce Türkiye’de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen ve Genelgede belirtilen reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin giderler % 60 oranında ve yıllık en fazla 250.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.





YURTDIŞI BİRİM, MARKA VE TANITIM DESTEĞİ

Destek Kalemi	Destek %	Destek Limiti	Süre/Adet	Faydalanıcı
Birim Kira	Ticari:40-Sınai:50	75.000\$-120.000\$ / birim başına yıllık	4 yıl / ülke Firma başına 25 birim	Şirketler/ İŞbirliği Kuruluşları
Tanıtım Faaliyetleri (görsel ve yazılı tanıtım, sponsorluk, web sitesi tasarımı, reklam panoları, katalog, eşantiyon, sunum, konferans)	60	150.000\$ - 250.000\$/ölke, yıl	4 yıl	Şirketler/ İŞbirliği Kuruluşları
Yurtdışı Marka Tescili	50	50.000\$ / yıl	4 yıl	Şirketler

Not 1: Hedef ölkelere +10% destek

Not 2: Birimlerde Türkiye'den ihraç edilen Türk ürünlerinin sergilenmesi gerekmektedir

Not 3: şirket merkezinin Kalkınmada Öncelikli İllerde (4.5.6 bölge) olması durumunda 10 baz puan ilave



Bu proje Avrupa B
tarafından

IRKEY-EU
JSINESS
ALOGUE



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir

TEBD Projesini Sosyal Medya üzerinden takip edin!

- *Twitter: @TEBD_Project*
- *LinkedIn: Turkey-EU Business Dialogue (TEBD) - www.linkedin.com/company/tebd*
- *Web sitesi: www.tebd.eu*

TEBD faaliyetleri ile ilgili sorularınız için lütfen tebd@eurochambres.eu adresine yazınız.

TESEKKÜRLER!

