



Küresel ticarete yeniden konumlanma kılavuzunuz



Birlikte, başarıyoruz

COVID-19 yayılımını yavaşlatmak için gösterilen çabalar, ticaret faaliyetleri çerçevesini olukça daralttı ancak, artık kısıtlamaları gevşeten ülkelerle birlikte şirketler özellikle daha küresel bir bakış açısına kavuşarak yeni olasılıkları görmeye başlayabilir.

Kılavuzumuz, işletmenizi daha uzaktaki yeni pazarları başarılı bir şekilde değerlendirebilmeniz, yeni faaliyet yöntemleri geliştirebilmeniz ve iyileşme sürecindeki dünyada uluslararası ticaret yapmaya hazır olmanız için tasarlandı.

Bu belgede verilen bilgiler yasal, vergi, finans, muhasebe veya ticaret danışmanlığı değildir, COVID-19 dönemi sırasındaki iş ve ticaret ile ilgili genel bilgi sağlamak üzere tasarlanmıştır. Burada verilen bilgi ve hizmetler, lisanslı bir avukat, hukuk firması, muhasebeci veya mali müşavir gibi yetkin bir profesyonelin tavsiyesini almanın yerine geçmez.

FedEx'e aittir, Mayıs 2020 tarihinde yayınlanmıştır.



1

“Her zamankinden farklı” ticarete hazır olun

COVID-19 salgını tüm dünya çapında ticareti önemli derecede etkiledi. Eğer alternatif pazar arayışları içindeyseniz işletmenizi elinizden geldiğince iyi hazırlamalısınız. [Mümkün olduğunca dayanıklılık oluşturun](#), işletmenizi esneyebilecek şekilde yapılandırın ve güvенеbileceğiniz hizmet sağlayıcıları seçin.

Bu durum büyük ihtimalle sonsuza dek sürmeyecek, o sebeple ithalat - ihracat faaliyetleriniz veya tedarikçi ağınızla ilgili çoktan yapmayı düşünmeye başlamış olabileceğiniz tüm değişiklikler de dahil olmak üzere uzun vadeli planlarınıza odaklı kalın.

3

E-ticaretinizi etkin bir şekilde hedefleyin

Online satış yapmak küresel bir ihracatçı haline gelmenin en kolay yollarından biri olabilir ancak seçtiğiniz pazarlar için en etkili stratejileri kullanmak önemlidir. İnternet sitenizin çevirisine mi ihtiyacınız var? Ya da farklı müşteri tercihlerine göre alternatif teslimat seçenekleri mi sunmanız gerekiyor?

Müşterilerin nasıl online alışveriş yaptığı da düşünülmesi gereken önemli bir konu. Örneğin, eğer Çin'i ele alırsak ülkede kendi internet sitenizi kurmak yerine halihazırda kurulu bir online platformla işbirliği yapmak en azından başlangıç aşamasında en iyi seçim olabilir. [Belirsiz süreçlerde e-ticaret yapma](#) kılavuzumuzdan daha fazla bilgiye ulaşabilirsiniz.

2

Potansiyel arayın

Bazı ülkeler COVID-19'dan diğerlerine göre çok daha fazla etkilendi, bunun yanı sıra kısıtlamaların dünya çapında uygulanma ve gevşetilme süreçleri farklı işliyor. Eğer alternatif ithalat ya da ihracat pazarları arıyorsanız ticaretin çok daha özgürce sürdürüldüğü yerleri belirlemeniz makul bir strateji olacaktır.

Çin, son zamanlarda kısıtlamaları gevşeten ve “her zamanki ticaret” anlayışına dönmeye çalışan bir ülke. Uluslararası Para Fonu, Çin ve diğer yükselen ekonomilerin 2021'de daha güçlü bir sıçrama yapacağını yanı sıra 2020 yılı içerisinde gelişmiş milletlerden daha küçük ölçüde daralma yaşayacağını öngörüyor.¹

¹ <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020> (bkz. tam metin, sayfa 10)





4

Altyapınızı güçlendirin

Ticaret yaptığınız pazarları genişletmek, farklı talepleri karşılamak için yurt içinde altyapınızı büyütmek anlamına gelir. Müşteri Hizmetleri'nizin çalışma saatlerini uzatmayı düşünün, mesela belirli dil becerilerine sahip kişileri istihdam edebilirsiniz.

Daha yüksek talepleri karşılamak üzere daha fazla hammadde ithal etmeniz gerekiyorsa, güncel tedarikçilerinizin gereksinimlerinizi karşılayıp karşılamadığı veya tabanınızı genişletmeniz gerekip gerekmediğini değerlendirmeye değer. Bunu yapmak, özellikle ihracat yaptığınız ülkelerin veya bölgelerin sayısı artıyorsa tedarik zincirinizdeki riskleri de azaltabilir. COVID-19'un küresel ticarete yol açtığı belirsizlikler nedeniyle bu üzerinde düşünmeye değer bir konudur.

İthalatların yanı sıra dağıtım altyapınızın da yeterli olduğundan emin olmalısınız. Normalde yaptıklarınızdan daha uzak mesafelerden gelen iade ve onarım talepleriyle uğraşıyor olabilirsiniz. FedEx® Global Returns, hem size hem de müşterilerinize daha fazla kontrol veren modern bir çözüm ile bu konuda sizi desteklemeye yardımcı olabilir.

6

Piyasa hakkında bilgi edinin

Yurt dışındaki pazarları doğru bir şekilde anlamak zor olabilir, bu nedenle işletmenizi ve teklifinizi en etkili şekilde konumlandırmak için piyasa hakkında olabildiğince bilgi edinmek iyi bir fikirdir.

Diğer pazarlarda yer alan işletmelerin ve kişilerin sizinle nasıl iletişim kurmak isteyebileceklerini, müşterilerin tercih edebileceği ürün ayrıntılarını veya özelliklerini ve müşterilere istedikleri şekilde tedarik sağlayıp sağlayamayacağınızı göz önünde bulundurun.

5

Gümrük işlemlerini hızlı bir şekilde yapın

Başarılı bir gönderi süreci sağlamaya yardımcı olacak en önemli yollardan biri, gönderilerinizin gümrükten hızlı ve etkili bir şekilde geçmesi için doğru evrakları hazırlamaktır. Alışık olmadığınız pazarlara gönderi yapıyorsanız, araştırma yapmaya ve tam olarak neleri ne şekilde tamamlamanız gerektiğini anlamaya ve bunun yanı sıra belirli gönderilerde veya materyallerde herhangi bir kısıtlama veya tarife olup olmadığını araştırmaya değer.

Gönderilerinizde bulunan tüm ürünlerde doğru Uyumlaştırılmış Sistem (HS) kodlarının bulunduğundan emin olun, ayrıntıları doğru bir şekilde kaydedin ve tüm gerekli belgeleri doğru bir şekilde doldurun. [FedEx Global Trade Manager](#) aracı, müşterilerin doğru uluslararası evrakları ve HS kodlarını bulmalarına yardımcı olabilir ([HS kodları hakkında daha fazla bilgi almak için](#) videomuzu izleyin). Aynı zamanda sorunsuz bir gümrük süreci elde etmenize yardımcı olması için FedEx Electronic Trade Documents hizmetini de kullanabilirsiniz.



7

Daha duyarlı olun

Küresel anlamda COVID-19 salgını ve iyileşme süreci konusundaki belirsizlikler, uluslararası ticaret yaparken olabildiğince faal olmanızın önerildiği anlamına geliyor. Durumun dünya genelinde nasıl geliştiğinin farkında olun ([Hizmet Haberleri](#)) sayfamız üzerinden hizmetlerimizle ilgili güncellemeleri öğrenebilirsiniz) ve bir sorun ortaya çıktığında veya sorun olma ihtimali kendini gösterdiğinde hızlı bir şekilde harekete geçtiğinizden emin olmak için uygulayabileceğiniz tüm önlemleri düşünün.

Örneğin herhangi bir zamanda elinizde bulunan stok veya hammadde miktarını arttırmak isteyebilirsiniz ya da alternatif olarak daha az hacimle daha sık ithalat yapmak daha uygun olabilir. Aynı zamanda stoklarınızı nerede tuttuğunuzu da düşünmek isteyebilirsiniz. Taleplere hızlı bir şekilde yanıt vermek için belirli yurt dışı pazarlarda tutmak mı yoksa çoğunu yurt içinde tutmak ve gerektiğinde pazarlara göndermek mi daha mantıklı?

8

Akıllıca gönderin ve beklentileri yönetin

Çin de dahil olmak üzere dünyanın pek çok bölgesindeki ülkede en zorlayıcı COVID-19 kısıtlamaları kaldırılmaya başlandı ancak durum bazı şartlar doğrultusunda değiştiği için sizin bölgenizde hala belirli düzeylerde aksaklıklar yaşanıyor olabilir.

Bu, gönderilere yönelik zamanlamaları etkileyerek ithalatlarınız ve ihracatlarınız üzerinde etki yaratabilir. Üretim programları oluşturmak ve ilgili durumlarda müşterilerinizi karşılaştığınız herhangi bir kısıtlama konusunda bilgilendirmek iyi bir fikirdir.

FedEx özel kargo uçaklarından oluşan kendine ait filosunu kullanabilir. Size nispeten sabit ve güvenilir bir global ağ sunabiliriz.

Küresel ticaret alanında destek

COVID-19 salgını ticareti önemli derecede etkiledi ancak biz işletmeler ile müşterileri birbirine bağlayarak ve uluslararası ticarete destek olarak faaliyetlerimizi sürdürdük.

Bunu yapmaya devam edeceğimizden emin olabilirsiniz. Kapsamlı global ağıımız, ister Avrupa'da evinize daha yakın, ister ABD, Latin Amerika, Orta Doğu veya Asya Pasifik gibi daha uzak konumlarda, dünya genelinde yeni fırsatlar bulmanıza yardımcı olabilir.*

*Lütfen unutmayın: Hizmetlerimizin bazılarını, dünya genelinde hızla değişmekte olan durumu yansıtacak şekilde adapte ediyoruz. Şu anki müsaitlik durumu hakkında ayrıntılar için [buraya](#) tıklayın.