

AGROO Market Expertise

Pazara giriş hazırlık değerlendirmesi — Company A

Şirket	Company A
Ülke	Hindistan
Ürün	Elektronik fason üretim hizmetleri (EMS) — baskı devre kartı montajı, blok montaj (box build), elektronik ürün imalatı
Hazırlık	B
Tavsiye	Hazırlık
Rapor no	No. 49
Tarih	14 Ağustos 2026

Bu rapordaki her olgusal iddia, kaynağı gösterilen açık araştırmaya dayanır. Doğrulanmış veri bulunamayan yerlerde rapor bunu açıkça söyler; boşluğu bir varsayım ile doldurmaz.

Yetkin bir üretici, belge sorunuyla — ve şimdi harekete geçeni ödüllendiren bir tarife penceresinde.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

HAZIRLIK NOTU B Öz itibarıyla ihracata elverişli	TAVSİYE Hazırlık Duraklat değil — yapısal bir kusur yok	BİRİNCİL PAZAR ABD Çin menşesine karşı gümrük arbitrajı
EN HIZLI İLK KAZANÇ BAE Belgelenmiş ilk işe giden en kısa yol	ENGELLEYEN UNSUR Kanıt Doğrulama durumu: «değerlendirilmedi»	KAPANIŞ SÜRESİ 60–90 gün Sorun idari, yapısal değil

Şek. 2 — Bütün dosya tek ekranda. Her değer, elle yazılmış değil, değerlendirme verisinden okunmuştur.

Hazırlık notu B, tavsiye «Hazırlık». Her ikisinin gerekçesi de sektör hakkında genel değerlendirmelere değil, bu şirket hakkında bulunan somut bulgulara dayanır.

Company A öz itibarıyla ihracata elverişli, biçim itibarıyla yetersiz belgelenmiş. Yetkinlikler, sertifikalar ve sektörel uygunluk gerçek; eksik olan, alıcının kalite biriminin talep ettiği belgelerdir. Bu boşluk idari ve kapatılabilir niteliktedir — dosyanın «Duraklat» değil «Hazırlık» olarak okunmasının nedeni tam olarak budur.

Ticari pencere gerçek ve süreli. Çin menşeli elektronik, ABD'ye girişte diğer önlemlerin üzerine binen %25'lik Section 301 ek vergisini taşır; bu da Kasım 2025 indirimleri oranı yaklaşık %57'den düşürdükten sonra bile ithal elektroniğin büyük bölümünde yaklaşık %47 efektif oran anlamına gelir. Hindistan'da eşdeğer bir vergi katmanlaması yoktur ve elektroniğin önemli bir kısmı Bilgi Teknolojisi Anlaşması (ITA) kapsamında gümrüksüz girer. Hint EMS'inin bütün ticari tezi bu karşılaştırmadır — ve o tez kalıcı değil, geçicidir.

Öz itibarıyla ihracata elverişli, ama biçim itibarıyla henüz belgelenmemiş.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

Öz	NOT	Kanıt	NOT
Şirketin bugün gerçekte yapabildiği A B C D - Araştırmayla doğrulandı Faaliyet geçmişi On yılı aşkın kesintisiz faaliyet Hizmet kapsamı Kart montajı, blok montaj, tasarım, tedarik zinciri yönetimi Kalite sistemleri ISO 9001 ve ISO 13485 — tasarım geçmişi dosyası disiplini, izlenebilirlik, CAPA Kurumsal görünürlük Kamuya açık yönetim; sektör fuarlarına katılım Talebe uygunluk Yüksek eşleşmeli iki segment: OEM elektronik markaları ve sistem entegratörleri		Alıcının denetçisinin bugün doğrulayabildiği A B C D - Boşluk — araştırmada bulunamadı Doğrulama durumu «Değerlendirilmedi» olarak kayıtlı Sertifikaların geçerliliği Belgelendirme kuruluşu, numara, kapsam ve son geçerlilik tarihi yok Ticari koşullar Incoterms, MOQ, teslim süreleri, fiyat yapısı ve resmî SLA yok Bağımsız doğrulama Denetim raporu yok; isimli veya anonim vaka çalışması yok Uygunluk dosyası RoHS / REACH prosedürleri ve ihracat sertifikasyonları tanımlanmamış Sınıflandırma dosyası Ürün tipine göre HS/HTS kodları — BOM, fotoğraf ve kullanım açıklamasıyla — hazırlanmamış	

Boşluk idari, yapısal değil.

Disiplinli bir belge toplama ve bağımsız doğrulama ile 60–90 günde kapanır — dosyanın «Duraklat» değil «Hazırlık» olarak okunmasının nedeni tam olarak budur.

Şek. 1 — Yetkinliklere karşı doğrulanabilir kanıt. Her iki not da elle yazılmamış, bu dosyanın verisinden alınmıştır. Araştırmanın hiçbir şey bulamadığı yerde madde, varsayım ile doldurulmak yerine boşluk olarak işaretlenmiştir.

Company A güvenle B notunu hak ediyor — öz itibarıyla ihracata elverişli, ama biçim itibarıyla henüz belgelenmemiş. Bir EMS tedarikçisi için bu birleşim yüzeysel değildir: ISO 13485, şirketin tasarım geçmişi dosyası disiplini, izlenebilirlik ve CAPA süreçleri içinde çalışmak zorunda kalmış olması demektir — yani OEM alıcının kalite denetçisinin tam olarak arayacağı iç mekanizma. Kamuya açık yönetim ve sektör fuarlarına katılım, yabancı OEM'lerle ilk temasları genellikle öldüren «hayalet tedarikçi» riskini azaltır.

Talep tarafında segment haritası iki yüksek eşleşme gösteriyor: OEM elektronik markaları ile sistem entegratörleri ve endüstriyel ekipman üreticileri. Ürün pazar aramıyor: kart montajı ve blok montajın dışarıya verilmesi yapısal olarak büyük, tekrar eden ve sözleşmeye dayalı bir pazardır.

Notu A'nın altında tutan şey, doğrulama durumunun «değerlendirilmedi» olarak kayıtlı olması ve belge boşlukları listesinin, sınır ötesi EMS işlerinin tam da kazanıldığı ya da kaybedildiği yerde uzun olmasıdır. Fason üretimde OEM bir ürün satın almaz — bir süreç ve tekrarlanabilirlik güvencesi satın alır. Doğrulanabilir belgelerin yokluğu, her erken görüşmeyi bir inanç meselesine dönüştürür. Bu kategorideki alıcılar inanç vermezler — denetim yaparlar.

OEM bir ürün satın almaz. Bir süreç ve tekrarlanabilirlik güvencesi satın alır.

Dosyayı A'ya taşıyan unsurlar

1. Belgelendirme kuruluşu, numara, kapsam ve geçerlilik tarihiyle birlikte ISO sertifikaları
2. Tercih edilen Incoterms, ürün sınıfına göre MOQ, teslim süresi aralıkları, NRE ve kalıp politikası
3. IPC-A-610 kabul sınıfı beyanı ve AOI / röntgen kontrol protokolü
4. İmzalanmış karşılıklı NDA ve tasarım verisi izolasyon beyanı
5. İlk geçiş verimi, teslim süresine uyum ve PPM cinsinden hata oranı içeren iki anonim vaka çalışması

Sonuç: öz itibarıyla bu sağlam bir B — gerçek yetkinlikler, gerçek sertifikalar, gerçek sektörel uygunluk. Belgeleme ise C seviyesinde; bu mesafeyi kapatmak önümüzdeki doksan günün işidir.

GO / HAZIRLIK / DURAKLAT

İşi bitiren bir ret değildir. İşi bitiren, kalite kontrolünde sessizleşen sıcak bir müşteri adayıdır.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

AŞAMA 1 Güçlü ilk ilgi Alıcının maliyet sorunundan — Çin menşeli montajlarda yaklaşık %47 efektif orandan — ve on yıllık gerçek bir operasyon geçmişinden doğar.	AŞAMA 2 Kalite paketi talebi Kalite birimi sertifikaların kapsamını ve geçerlilik süresini, denetim raporlarını, referansları, SLA koşullarını, sigorta teminatını ve RoHS / REACH prosedürlerini ister.	AŞAMA 3 Gecikme Company A'da belge yerine yetkinlik açıklamaları var. Bunları zaman baskısı altında toplamak iki ila dört hafta sürer.	AŞAMA 4 Sessiz ivme kaybı Alıcı operasyonel olgunluk hakkında görüşünü çoktan oluşturmuştur. Aynı müşteriye sonradan dönmek, daha zayıf bir konumdan başlar.
--	--	--	--

Eksik halkalar

- × Kapsam ve geçerlilik süresiyle ISO 9001 / 13485 sertifikaları
- × Anonim, doğrulanabilir vaka çalışmaları
- × HS/HTS sınıflandırma dosyası (8534'e karşı PCBA)
- × Karşılıklı NDA şablonu ve fikrî mülkiyet politikası beyanı

Şek. 3 — Belgelenmemiş bir EMS tedarikçisi işi nerede kaybeder. Her aşama, genel bir satış hunisinden değil, bu dosyada tarif edilen ret tablosundan alınmıştır.

Tavsiye «Hazırlık» ve gerekçesi bilinçli olarak karamsar değildir: bu zayıf bir şirket değil, belgelenmemiş bir şirkettir ve düzeltme yapısal değil idari niteliktedir. Güvenilirlik incelemesinde hiçbir şey yetkinlik riskine işaret etmiyor; kanıt riskine işaret ediyor. Paketi toplamak için 30–45 gün harcamak, sıcak takdimleri yakıp aynı müşterilere sonradan daha zayıf bir konumdan gitmekten maddi olarak daha ucuzdur.

Engelleyici maddeler dar ve tanımlıdır. Birincisi sertifikasyonun geçerliliği: ISO 9001 ve ISO 13485, belgelendirme kuruluşunun adı, sertifika numarası, kapsam ifadesi ve bitiş tarihiyle doğrulanmalıdır; çünkü kapsam satırı olmayan «ISO sertifikamız var» ifadesini ciddi hiçbir satın alma birimi doğrulanmış saymaz. Operasyonların yalnızca bir bölümünü kapsayan bir ISO 13485, kart montajını ve blok montajı kapsayan bir ISO 13485 ile aynı şey değildir.

İkincisi ticari koşullar: tercih edilen Incoterms, ürün sınıfına göre MOQ, prototipten seriye teslim süresi aralıkları, NRE ve kalıp politikası, ödeme koşulları. Bunun için müşteriye gerek yok — Company A bunları bir hafta içinde şirket içinde belirleyebilir. Üçüncüsü sınıflandırma ve uygunluk dosyası: her ürün tipi için HS/HTS kodları, BOM, ürün fotoğrafları ve kullanım açıklamasıyla birlikte, ayrıca yazılı RoHS / REACH beyan prosedürleri.

Dördüncüsü, fason üretime özgü olan fikrî mülkiyet ve gizlilik düzeyidir. Gerber dosyalarını, malzeme listesini ve yazılımı devreden bir OEM için fikrî mülkiyetin korunması hoş bir ek değildir: çoğu zaman sorulan ilk sorudur ve işin duygusal olarak karara bağlandığı sorudur. İmzalanmış, uygulanmaya hazır karşılıklı bir NDA ile birlikte tasarım verisinin izole edildiğine, müşterinin BOM'unun yeniden kullanılmayacağına ve üretim dosyalarına erişimin denetlendiğine dair yazılı bir beyan, dönüşümü yüksek ve maliyeti düşük bir varlıktır.

Beşincisi tamamlanmış teslimatların kanıtıdır. Sayısal göstergeler içeren iki anonim vaka çalışması — sektör, kart karmaşıklığı, yıllık hacim, ilk geçiş verimi, teslim süresine uyum ve PPM cinsinden hata oranı — herhangi bir broşürden çok daha fazla ticari iş görür. En az bir müşteriye kendi izniyle adıyla anmak mümkün olursa, bu tek belge bütün dosyayı yükseltir.

Neden «Go» değil? Çünkü doğrulama durumu tam anlamıyla «değerlendirilmedi» ve AGROO doğrulanmamış sertifikasyon iddialarını kendi adı altında alıcıların önüne koymaz. Neden «Duraklat» değil? Çünkü temel bir kusur

yok: talep mevcut, tarife ortamı Hindistan menşeli EMS'i etkin biçimde destekliyor ve şirketin, yeni ihracatçıların çoğunda bulunmayan bir operasyon geçmişi ve kalite sistemleri var.

GÜVENİLİRLİK VE BELGE BOŞLUKLARI

Kamuya açık görünen yetkinlikler, kamuya açık görünmeyen kanıtlar.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

Company A, on yılı aşkın operasyon geçmişi ve geçerli sertifikalarıyla (ISO 9001, ISO 13485) olgun bir EMS fason üreticisi görünümü veriyor. Şirket, otomotiv, savunma, medikal ve IoT segmentlerinde belgelenmiş uçtan uca yetkinlikler aracılığıyla yüksek ihracat hazırlığı sergiliyor: kart montajı, blok montaj, tasarım ve tedarik zinciri yönetimi. Kamuya açık yönetim görünürlüğü ve sektör fuarlarına katılım kurumsal meşruiyeti güçlendiriyor.

Ancak güvenilirlik kısmen sertifikaların geçerliliğinin ve müşteri portföyünün gerçek bileşiminin doğrulanmasına bağlı: kamuya açık materyaller, somut müşteri referanslarını veya bağımsız denetim belgelerini değil, yetenekleri öne çıkarıyor.

Araştırmada tespit edilen belge boşlukları

☐ Incoterms koşulları Erişilebilir hiçbir materyalde belirtilmemiş	☐ Sertifikaların geçerlilik süresi ISO 9001 / ISO 13485'in geçerliliği doğrulanmamış
☐ Kalite denetim raporları Bağımsız denetim belgeleri görünmüyor	☐ Belgelenmiş vaka çalışmaları Tanımlanabilir müşteri ve sayısal sonuç yok
☐ MOQ ve teslim süreleri Asgari parti ve teslim aralıkları beyan edilmemiş	☐ Fiyat şeffaflığı ve SLA Resmî hizmet seviyesi belgesi mevcut değil
☐ Sorumluluk sigortası Erişilebilir materyallerde tanımlanmamış	☐ İhracat sertifikasyonları RoHS / REACH prosedürleri belgelenmemiş
☐ Uyumazlık çözümü Mekanizmalar tanımlanmamış	☐ NDA / fikrî mülkiyet / ödeme koşulları Kavramsal olarak anılmış, ancak doğrulanabilir belge olarak sunulmamış

Liste tespit edildiği biçimiyle aktarılmıştır. AGROO bir boşluğu, başka sözcüklerle anlatıp erdeme dönüştürerek yumuşatmaz.

ALICI SEGMENTLERİYLE UYUM

İki segment bu hizmeti yapısal zorunluluktan satın alır; biri hiç almaz.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

OEM elektronik markaları (tüketici, endüstriyel, telekom)

Yüksek

EMS'in temel hedef kitlesi: OEM'ler sermaye harcamasını azaltmak ve üretimi ölçeklemek için kart montajını ve blok montajı dışarıya verir. Company A'nın hizmet modeli, onların satın alma ihtiyacına doğrudan karşılık gelir.

Sistem entegratörleri ve endüstriyel ekipman üreticileri

Yüksek

Karmaşık makineler, otomasyon ya da gömülü sistemler kuran entegratörler, güvenilir fason üreticilerden hazır modüller ve bitmiş ürünler ister — bu, Company A'nın blok montaj yetkinliğiyle örtüşür.

Medikal cihaz ve otomotiv elektroniği üreticileri

Orta

Bu sektörler EMS işlerini giderek daha çok dışarıya veriyor, ancak katı kalite sertifikaları talep ediyor (ISO 13485, IATF 16949); eşleşme, Company A'nın sertifikasyon durumuna bağlı.

IoT girişimleri ve tasarım büroları

Orta

Prototipten seriye geçiş için ortak arayan büyüyen bir segment; ancak sipariş hacimleri genellikle daha küçük, fiyat duyarlılığı daha yüksektir.

Elektronik komponent distribütörleri

Düşük

Distribütörler esas olarak komponent satar, montaj hizmeti sipariş etmez; bu nedenle EMS teklifiyle doğrudan eşleşme sınırlıdır — aynı zamanda üretim sözleşmelerinde aracılık yapmıyorlarsa.

Şek. 4 — Segment eşleşmesi ve gerekçesi tek satırda, çubukla birlikte; böylece okuyucunun açıklamayı akılda tutması gerekmez.

Doğru hedef alt segmentler, iki «yüksek» eşleşmedir: tüketici segmentine göre fiyata daha az duyarlı olan ve kalite sistemleri ile izlenebilirlik için ödeme yapmaya daha yatkın endüstriyel ve telekom alanındaki OEM elektronik markaları; bir de blok montaj modüllerine ihtiyaç duyan sistem entegratörleri ve endüstriyel ekipman üreticileri.

Orta eşleşmeli medikal cihaz programları çekicidir, çünkü ISO 13485 burada gerçek bir farklılaştırıcıdır; ancak 12–24 aylık yeterlilik döngüleri taşırlar: hızlı bir kazanç peşinde koşmak yerine ikinci yılın gelirleri için şimdiden ekilmelidirler.

PAZAR TAVSİYESİ

Üç pazar, üç ayrı argüman — ve bunlardan yalnızca biri fiyatla ilgili.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

Bu ürün için kategori büyümesine dair doğrulanmış rakamlar açık araştırmada bulunamadı. Uydurulmuş bir trend çizgisi göstermek yerine bu bölüm, aşağıdaki kaynaklı tarife ve mevzuat bulgularına dayanır.

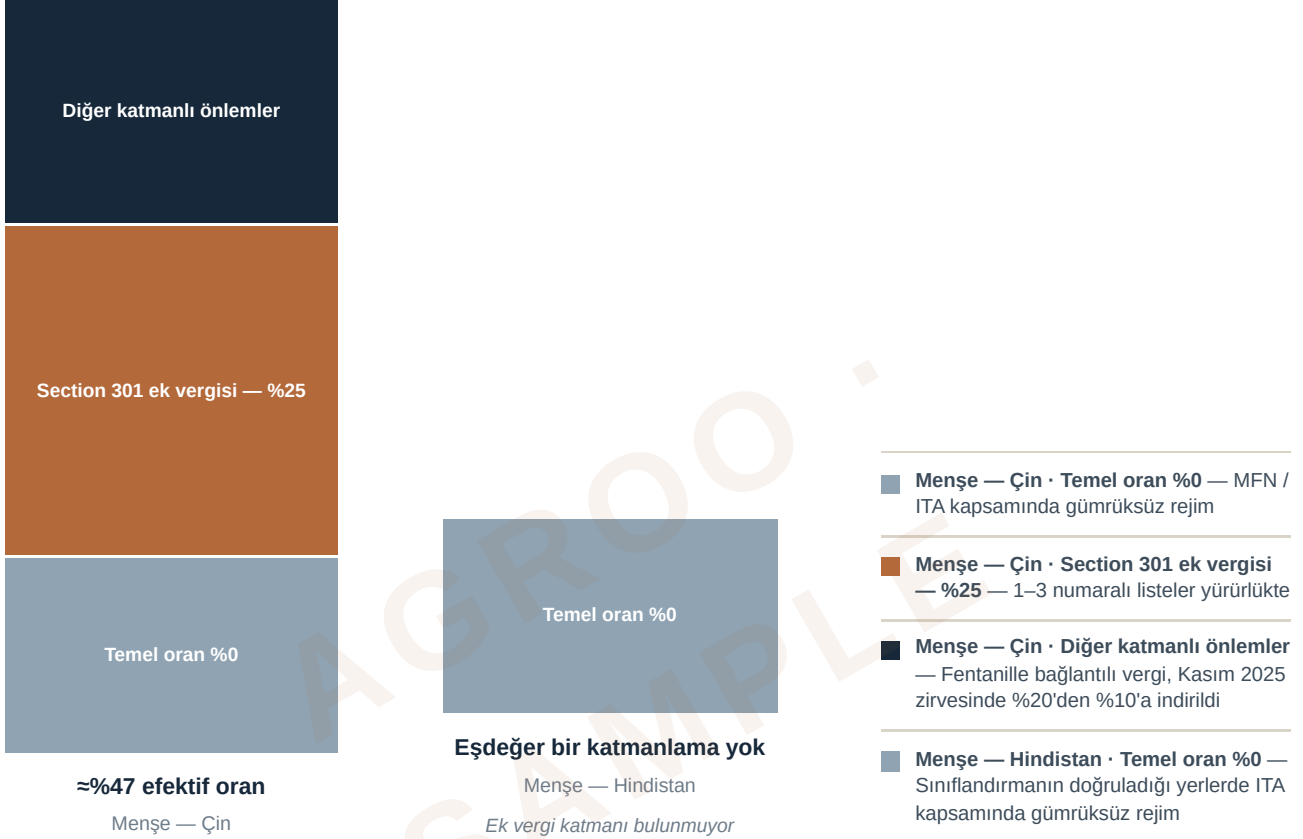
	BİRİNCİL PAZAR ABD	AB'YE GİRİŞ NOKTASI Almanya	PILOT PAZAR BAE / Cebel Ali
Başlıca engel	Gümrük sınıflandırmasının karmaşıklığı (HTS kodları, Bölüm 99 raporlaması)	Katı mevzuat belgeleri — RoHS, REACH, CE işareti	Navlun ve sigorta oynaklığı — Hürmüz Boğazı risk primi
Öncelikli argüman	Çin menşesine karşı gümrük arbitrajı — %25'lik Section 301 katmanından kaçış	Yüksek standartlara uygunluk ve denetime hazır belgeler	Lojistik hız ve varış maliyetinde avantaj
Ticaret tercihleri	Yok. Hindistan–ABD anlaşması bulunmuyor. Rekabet, Çin'le arasındaki fark ve ITA kapsamındaki gümrüksüz rejim üzerinden	Yok. Hindistan–AB anlaşması bulunmuyor; giriş, TARIC'te doğrulanması gereken MFN oranlarıyla	Hindistan–BAE CEPA — menşe kuralları doğrulandığında uygulanabilir
Pazarın karakteri	OEM markaları için ideal; ISO 13485 medikal dışında da kalite sinyali olarak okunur	Üçü içinde en yüksek denetim eşiği; aşıldıktan sonra uzun ve istikrarlı sözleşmeler	Belgelenmiş ilk ihracat işine giden en hızlı gerçekçi yol

Şek. 5 — Pazarlara göre stratejik tanı. Önce sütun boyunca aşağı, sonra yatay okuyun: ABD'de konuşmayı açan argüman, Almanya'da onu kapatmaz.

Çin'den gelen montajlar için yaklaşık %47 efektif oran ödeyen bir Amerikan OEM'inin, Hint alternatifini yeterli görmek için yönetim kurulu düzeyinde bir gerekçesi vardır.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık



Şek. 6 — Arbitraj denklemi, yalnızca araştırmada belirtilen oranlardan kurulmuştur. Hindistan sütunu bir tercih beyanı değil, ek vergi katmanının yokluğudur.

ABD en değerli hedeftir ve ülke araştırmasına göre, Hindistan menşeli EMS'in en belirgin yapısal avantaja sahip olduğu pazardır. ABD'nin elektronik ithalatına uyguladığı vergiler (HTS 84–85 fasılları) menşe ülkeye göre yaklaşık %0 ile %25 arasında değişir; temel seviye MFN rejiminde gümrüksüzdür ve elektroniğin önemli bir bölümü Bilgi Teknolojisi Anlaşması (ITA) kapsamında gümrüksüz girer.

Bu temelin üzerine değişken bir ek vergi rejimi bindirilmiştir: Section 122 kapsamındaki %10'luk vergi, yasanın öngördüğü 150 günlük sınıra ulaşarak 24 Temmuz 2026'da sona ermiş ve aynı gün, ekonomiye göre %10 ya da %12,5 oranında uygulanan zorla çalıştırma temelli Section 301 vergisiyle değiştirilmiştir; bu vergi 60 ticaret ortağına uygulanmakta, USTR ayrıca 46 ülke için %12,5'lik Section 301 vergileri önermektedir.

Company A açısından kilit karşılaştırma Çin'dir. Araştırma bunu doğrudan ortaya koyuyor: Çin menşeli elektronik %0 temel oran artı %25'e varan Section 301 ek vergisi taşır; Çin «Section 122'nin üzerine binen %25'lik Section 301 ek vergisi nedeniyle en pahalı tedarik seçeneği olmayı sürdürüyor»; ve Kasım 2025'teki Trump–Xi zirvesi fentanille bağlantılı vergiyi %20'den %10'a indirdikten sonra bile, ithal elektroniğin büyük bölümünde toplam efektif oran yalnızca %57'den %47'ye düşmüştür.

Gerekli mevzuat çalışması ağır olmaktan çok hassastır. Her şeyi sınıflandırma belirler ve «çıplak» kartlar ile montajlı kartlar farklı değerlendirilir: HTS 8534.00.0040 kodundaki Çin menşeli çıplak kart için CBP, bir istisna uygulanmadığı sürece Bölüm 99 kapsamında %25'lik ek advalorem vergiye atıf yapmıştır; ithalatçılar, olağan HTS

alt başlığıyla birlikte Bölüm 99 alt başlığını da belirtmek zorundadır ve sonuç «ürünün sınıflandırmasına, menşe ülkeye, giriş tarihine, Bölüm 99 rejimine ve geçerli bir istisnanın varlığına» bağlıdır.

Pratik sonuç: Company A, teklif vermeden önce her ürün için bir sınıflandırma dosyası hazırlamak zorundadır; çünkü blok montaj ürünü (kasalanmış bitmiş modül) büyük olasılıkla farklı bir koda — ve potansiyel olarak farklı bir vergiye ve ITA uygulanabilirliği açısından farklı bir sonuca — girecektir; dökme olarak sevk edilen montajlı karttan farklı olarak. Buradaki bir hata yalnızca kârı yemez: teklifteki teslim maliyeti gümrükteki faturayla uyuşmadığında alıcının güvenini de yok eder. Section 232 ek vergileri kapsama giren ürünlere uygulanır; bu, kasasında önemli miktarda çelik veya alüminyum bulunan blok montajlar için önemlidir.

Hindistan ile ABD arasında serbest ticaret anlaşması yoktur. Bu, beklenti yönetimi açısından önemlidir: ABD'de Company A tercihi bir tarife rejimiyle rekabet edemez. Rekabet, Çin'in katmanlı ek vergileriyle arasındaki fark üzerinden, sınıflandırmanın doğruladığı yerlerde ITA kapsamındaki gümrüksüz rejim üzerinden ve tarife dışı unsurlar üzerinden yürütülmelidir — fikrî mülkiyet konusundaki rahatlık, İngilizce mühendislik iletişimi, medikale komşu programlar için ISO 13485'in varlığı ve jeopolitik çeşitlendirme.

İKİNCİL PAZAR · ALMANYA

Üçü içinde en yüksek denetim eşiği — ve aşıldıktan sonra en kalıcı ilişkiler.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

Alman alıcılar için zorunlu

RoHS uygunluğu

İmzalı AB Uygunluk Beyanı ve uygulanabilir olduğu yerde CE işareti

REACH / SVHC

Malzeme listesinin tamamı için beyanlar

Çatışma mineralleri

Ayrıntılı sorular beklenmeli; Alman ve Avrupa mevzuatı uyarınca tedarik zincirinde özenli inceleme

IATF 16949

Otomotiv programları için gereklidir; onsuz Almanya'da otomotiv elektroniği fiilen erişilemezdir

TARIC doğrulaması

AB'nin Hindistan menşeli PCBA ve blok montaja uyguladığı ithalat vergisi, herhangi bir varış maliyeti teklifinden önce doğrulanmalıdır

Sek. 7 — Alman satın alma biriminin isteyecekleri. Bu listedeki her madde şu anda dosyada boşluk olarak kayıtlıdır.

Ülke araştırmasındaki Almanya kaydı daha incedir ama stratejik olarak bilgilendiricidir. %0 temel oran artı %15 ek vergi — yani %15 efektif oran — kaydeder; 1 Temmuz 2026'dan bu yana yürürlükte olan AB–ABD ortak %15 tavan mutabakatına atıf yapar ve AB kaynaklarının, «Çin dışı menşeli sevkiyatlar arasındaki önceki farklılıkları ortadan kaldıran tek bir rejim» içinde bu tavanda olduğunu belirtir.

Bunu dürüstçe okumak gerekir: veriler kayda geçtiği biçimiyle AB menşeli mallara ilişkin rejimi tarif eder ve kaynak, ABD odaklı bir araçtır. Hindistan menşeli PCBA ve blok montaja AB'nin uyguladığı ithalat vergisini vermezler. Bu, araştırmanın gerçek bir boşluğudur ve üstünü örtmek yerine tam olarak böyle değerlendirilmelidir: Company A, bir Alman alıcıya herhangi bir varış maliyeti teklifi vermeden önce, kendi tarife pozisyonlarına ilişkin AB ithalat vergisini TARIC veritabanından doğrulamak zorundadır.

Alman verilerinin yine de ortaya koyduğu şey, ikinci ve dolaylı bir ticari argümandır. AB menşeli elektronik ABD'ye girişte %15'lik ortak tavanla, Çin menşeli olan ise yaklaşık %47 efektif oranla karşılaşıyorsa, Avrupalı EMS

tedarikçileri de maliyet baskısı altındadır ve OEM müşterileri tedarik zincirlerini etkin biçimde yeniden kuruyordur. Alman endüstriyel OEM'leri — makine imalatındaki Mittelstand, otomasyon şirketleri, sensör ve telekom ekipmanı üreticileri — alıcı haritasında «yüksek» olarak değerlendirilen sistem entegratörü profilinin tam karşılığıdır ve doğrulanmış kalitede erişilebilir montaj kapasitesi konusunda yapısal bir açık yaşamaktadırlar.

Almanya'nın AB'de doğru köprübaşı olmasının bir nedeni de tedarikçi yeterliliğinin orada belgeler ve kurallarla yönetilmesidir: denetim aşıldıktan sonra ilişkiler uzun, hacimler istikrarlı, ödeme disiplini yüksektir. Madalyonun öbür yüzü, incelenen tüm pazarlar içinde en yüksek denetim eşiğidir.

ÜÇÜNCÜ PAZAR · BAE

Ticaret tercihinin gerçek, uygulanabilir ve halihazırda yürürlükte olduğu tek pazar — menşe kanıtlanmışsa.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

Dört adım atılmadan tercihin hiçbir değeri yoktur: ilgili ürün için HS sınıflandırması doğrulanmalı, menşe kurallarına uygunluk denetlenmeli, yetkili Hint kurumundan geçerli bir menşe şahadetnamesi alınmalı ve varış ülkesinin tercihli listesi bu tarife pozisyonu için kontrol edilmelidir.

ADIM 1

Komponent ithalatı

Yarı iletkenler, pasif elemanlar, konektörler — düşük yerli katma değer

ADIM 2

Hindistan'da işleme

Lehimleme (PCBA) + kasalama + nihai montaj ve test

A kolu — yalnızca PCBA

%35–40'lık yerli katma değer eşiğini geçemeyebilir — ithal yongaların değerine ve hangi kuralın uygulandığına bağlı olarak: katma değere göre mi, tarife pozisyonu değişikliğine göre mi, yoksa belirli bir teknolojik işleme göre mi.

CEPA EŞİĞİ %35–40 · GEÇEMEYEBİLİR

B kolu — blok montaj

Daha güvenle geçer: kasa, kabla, nihai montaj ve ambalajlama önemli ölçüde Hint katma değeri ekler ve kural olarak tarife pozisyonu değişikliğine yol açar.

CEPA EŞİĞİ %35–40 · DAHA GÜVENLE GEÇER

Stratejik sonuç: blok montaj CEPA kapsamında hak kazanıyor ama «çıplak» PCBA kazanmıyorsa, Körfez ülkelerindeki satışı blok montaj sürüklemelidir. Company A, teklif vermeden önce her iki ürün tipi için menşe görüşü talep etmelidir.

Şek. 8 — Hindistan–BAE CEPA anlaşmasına göre menşe kuralları mimarisi. Tercihler kendiliğinden uygulanmaz — hukuki kanıt gerektirir.

BAE derinlemesine araştırmada ayrı bir ülke kaydı olarak yer almaz, ancak tüm lojistik verisinden Cebel Ali yönü olarak geçer ve ticaret tercihleri araştırmasının gerçek, uygulanabilir ve halihazırda yürürlükte olan bir avantajı işaret ettiği tek pazardır — Hindistan–BAE CEPA anlaşması. Company A'nın yalnızca ex works fiyatıyla rekabet etmek yerine tercihli ya da sıfır gümrükle girebileceği tek önerilen yön budur.

Menşe kurallarının denetimi meselenin özüdür ve açık bir konuşmayı hak eder. Komponentlerin büyük bölümünü ithal eden ve Hindistan'da montaj, test ve kasalama değeri ekleyen bir EMS şirketi, %35–40'lık yerli katma değer eşiğini geçebilir de geçemeyebilir de. Böyle bir şirket için menşe kuralları bir formalite değildir: bütün dosyadaki en önemli çözülmemiş sorudur, çünkü düşük yerli katma değer payı, aksi halde fiyat avantajı olacak tercihlerden Company A'yı yoksun bırakabilir.

Ticari olarak BAE, ABD veya Almanya'dan mutlak büyüklükçe daha küçük bir pazardır; ancak ilk ihracat kazancı için üç avantajı vardır: Hindistan'a coğrafi ve kültürel yakınlık; petrol-gaz, bina otomasyonu, güvenlik ve telekom sektörlerine hizmet veren sistem entegratörleri ile endüstriyel montajcılarının yoğunluğu; ve Dubai'yi Basra Körfezi ülkelerine ve Doğu Afrika'ya açılan kapı yapan yeniden ihracat işlevi.

B hazırlık notuna sahip bir şirket için Körfez ülkelerinden gelecek bir pilot sipariş, referans niteliğinde belgelenmiş bir ihracat işine giden en hızlı gerçekçi yoldur; o iş de ABD ve Almanya'daki görüşmeleri açan varlığın ta

kendisidir. Araştırmada beliren bir uyarı: «diğer Basra Körfezi güzergâhlarını yeniden fiyatlandıran Hürmüz Boğazı risk primi» kaydedilmiştir — yani navlun ve sigorta oranlarındaki oynaklık, istikrarlı sayılmak yerine Körfez ülkeleri için verilen tekliflere yansıtılmalıdır.

LOJİSTİK ANALİZİ

Kartlar için hava, kasalar için deniz — ve nakliyeciler Hindistan bacağı için teklif vermeden hiçbir teslim taahhüdü yok.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

Montajlı kartlar (PCBA) → hava kargo	NİTELİĞİ Yüksek değer, düşük ağırlık. On binlerce dolar değerindeki bir montajlı kart tepsisi yalnızca birkaç kilo gelebilir — temel hava kargo oranlarında navlun, fatura tutarı içinde istatistiksel bir yuvarlama hatasına dönüşür.	KULLANIM ALANI Prototipler, ilk numuneler, NPI lansmanları, mühendislik değişikliği numuneleri, hat durduğunda acil ikmal.	TRANSİT Kıyaslamaya göre 2–3 gün. Almanya ve ABD’de yeterlilik aşamasında gerekçelidir.
Blok montaj (box build) → deniz kargo	NİTELİĞİ Hacimli yük, düşük değer yoğunluğu. Kasa sevkiyatı hacimli kılar ve ancak gerçekten dolu bir konteynerde ucuzdur — denizin ekonomisi baskındır.	KULLANIM ALANI Bitmiş ürünlerin seri üretimi.	RİSKLER VE KOŞULLAR Kızıldeniz ve Süveyş üzerinden güzergâh riski (Almanya) ve Hürmüz Boğazı risk primi (Basra Körfezi). Teklifte öngörülen güzergâh ve güzergâh değişikliği ek ücretlerine ilişkin sözleşmesel mekanizma belirtilmelidir. FCA/FOB Hindistan limanı; ithalat KDV’si, gümrük kıymeti ve kendi sorumluluğunuz anlaşılana kadar AB’de DDP’den kaçının.

Şek. 9 — Ürün tipine göre taşıma biçimi seçimi. Ayrım tercihten değil, değer yoğunluğundan doğar.

Araştırmada mevcut navlun kıyaslamaları

BACAK	DENİZ FCL	PARSİYEL YÜK (LCL)	HAVA	EKSPRES
Çin → ABD	14–22 gün · 20GP 5.400–6.600 USD · 40HQ 6.075–7.425 USD	10–17 gün · 130 USD/m³	2–3 gün · 7,40 USD/kg	2–4 gün · 17,11 USD/kg
Çin → Cebel Ali	12–18 gün · 20GP 3.294–4.086 USD · 40GP 4.688–6.563 USD	10–16 gün · 57 USD/m³	2–4 gün · 4,25 USD/kg	2–5 gün · 6,78 USD/kg
ABD → Cebel Ali	Kıyıya göre 25–45 gün	30–50 gün · 60–140 USD/m³	3–6 gün	—
Hindistan → ABD / Almanya / Cebel Ali	Açık araştırmada bulunamadı	Bulunamadı	Bulunamadı	Bulunamadı

Şek. 10 — Araştırmanın neyi içerdiği ve neyi içermediği. Hindistan bacakları yoktur; verilen kıyaslamalar rakip menşeye aittir ve yalnızca karşılaştırma amaçlıdır.

Hindistan–ABD, Hindistan–Almanya ve Hindistan–Cebel Ali süreleri ve oranları açık aramada bulunamamıştır ve doğrudan Mumbai / Nhava Sheva, Mundra ya da Chennai'deki bir nakliyeciden alınmalıdır. Böyle bir teklif elde edilene kadar alıcıya hiçbir rakam söylenemez; çünkü Alman satın alma birimi, tutulmayan bir teslim taahhüdünü ticari bir aksaklık olarak değil, kalite olayı olarak değerlendirir.

Hindistan'ın batı kıyısından Süveyş üzerinden ABD'nin doğu kıyısına giden güzergâhlar pratikte Çin'in Trans-Pasifik kıyaslamasından belirgin biçimde uzundur; bu nedenle Company A, Çinli rakibinden daha uzun bir deniz transiti planlamalı ve hiçbir koşulda Çin emsallerine göre süre taahhüt etmemelidir.

ABD'ye özgü bir başka nokta navlundan değil tarife araştırmasından doğar: ithalatçılar olağan HTS alt başlığıyla birlikte Bölüm 99 alt başlığını da belirtmek zorunda olduğundan ve gümrük müşavirinin ve CBP'nin incelemesi BOM, fotoğraf ve kullanım açıklaması gerektirdiğinden, sevkiyat belgelerinin kalitesi gümrükleme hızını doğrudan etkiler. Üç günlük hava teslimatının ardından sınıflandırma sorusu yüzünden gümrükte on günlük gecikme, temiz bir deniz sevkiyatından daha kötü bir sonuçtur. Company A ilk sevkiyattan önce bir Amerikan gümrük müşaviri atamalı, her ürün tipi için sınıflandırmayı önceden mutabık kılmalı ve ticari fatura şablonunu HTS kodu, uygulanabilir olduğu yerde Bölüm 99 atfı, menşe ülke ve açık bir kullanım açıklamasıyla standartlaştırmalıdır.

Hindistan – Kuzey Avrupa bacağı, Hamburg, Bremerhaven, Rotterdam ve Antwerp'e tüm büyük taşıyıcılarca hizmet verilen, Nhava Sheva ve Mundra'dan haftalık kalkışlı, yüksek frekanslı olgun bir koridordur; ve bu bir Süveyş bacağıdır — yani son yıllarda Ümit Burnu'nu dolaşmayı zorunlu kılarak önemli transit süresi ve fiyat oynaklığı ekleyen Kızıldeniz güzergâh riskini taşır. Bu risk sessizce üstlenilmek yerine önceden açıklanmalıdır.

Birlikte okunduğunda Körfez ülkelerine ilişkin kıyaslamalar argümanı ikna edici kılıyor. Cebel Ali'ye ulaşmak Çin için 12–18 gün, ABD için 25–45 gün sürüyorsa, EMS tedarik eden üç büyük bölge içinde Körfez ülkelerine coğrafi olarak en yakın olan Hindistan'ın batı kıyısı bu kümedeki en hızlı ve en ucuz bacağı vermelidir; doğrudan servislerde makul biçimde tek haneli ila düşük çift haneli gün sayılarıyla. Bu, Körfez ülkelerindeki bir ihalede gerçek ve savunulabilir bir rekabet iddiasıdır: daha hızlı ikmal, birim başına daha düşük navlun, daha az emniyet stoku ve alıcı için daha kısa nakit döngüsü.

Körfez bölgesindeki operasyonel denge bu yüzden ABD ve AB'den belirgin biçimde farklıdır. Deniz transiti kısa olduğundan, alışılmış «deniz ucuz ama yavaş» cezası büyük ölçüde ortadan kalkar — deniz hem ucuz hem yeterince hızlı hale gelir; bu da Company A'nın seri blok montaj programlarını teslim süresinden ödün vermeden deniz kargoyla teklif edebileceği ve havayı yalnızca gerçek aciliyetler için saklayabileceği anlamına gelir.

TİCARET TERCİHLERİ DENETİMİ

Hindistan'ın elektronik ile ilgili yürürlükte anlaşmaları var. Dört adım atılmadan hiçbir işe yaramaz.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

Elektronik ihracatıyla ilgili yürürlükteki anlaşmalar: Hindistan–ASEAN STA · Hindistan–Japonya CEPA · Hindistan–Güney Kore CEPA · Hindistan–BAE CEPA · Hindistan–Avustralya ECTA · belirli pazarlarda GSP türü tercihler.

Hindistan–AB ve Hindistan–ABD kapsamlı anlaşmaları şu anda mevcut değildir; AB ile müzakereler sürmektedir.

ADIM 1 HS sınıflandırmasını doğrula İlgili ürün için — bitmiş elektronik montajlar mı, komponentler mi	ADIM 2 Menşe kurallarını denetle Kural olarak asgari yerli katma değer (çoğu zaman %35–40) ya da Hindistan'da esaslı işleme	ADIM 3 Menşe şahadetnamesi al Yetkili Hint kurumundan, ilgili sevkiyat için geçerli	ADIM 4 Varış ülkesinin listesini kontrol et Elektronik tarife pozisyonları bazı anlaşmalarda hariç tutulmuş ya da farklı kademelerle yürürlüğe girmektedir
--	---	---	--

Şek. 11 — Bir anlaşmanın varlığı ile kullanılabilmesi arasındaki dört adım.

Karbon sınırı ve uygunluk riskleri

Kapsama henüz girmiyor

AB CBAM'ın mevcut kapsamında kart montajı ve blok montaj ürünleri yer almıyor — ancak kapsamın genişletilmesi öngörülmüyor.

AB CBAM mekanizmasının mevcut kapsamında — çimento, demir-çelik, alüminyum, gübre, hidrojen ve elektrik — elektronik fason üretimi ile kart montajı ve blok montaj ürünleri yer almaz. Ancak bu sürekli denetim gerektirir: CBAM kapsamının gelecek aşamalarda genişletilmesi öngörülmektedir ve bitmiş elektronik montajların içindeki gömülü çelik veya alüminyum kasalar ile komponentler zamanla dolaylı denetime girebilir. Company A, CBAM kapsam güncellemelerini takip etmeli ve ihraç edilen malların tam HS kodlarını her sevkiyat döngüsünden önce güncel listeye karşılaştırmalıdır.

VERİ KAPSAMI

Bu raporun bildikleri ve bilmedikleri.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

	ABD	ALMANYA	BAE / CEBEL ALI
Tarife yapısı ABD oranları ayrıntılı olarak doğrulandı; Almanya kaydı, ABD odaklı bir araç üzerinden AB menşeli mallara ilişkin rejimi tarif ediyor; BAE yalnızca CEPA üzerinden	●	●	●
Ticaret tercihleri Doğrulandı: ABD ve AB için tercih yok; BAE için CEPA yürürlükte	●	●	●
Sınıflandırma rehberliği HTS 8534 ve Bölüm 99 ayrıntıları ABD'ye özgüdür	●	○	○
Mevzuat gereklilikleri RoHS / REACH / CE, Almanya için ayrıntılı olarak tarif edilmiştir	●	●	○
Hindistan'dan navlun oranları Hiçbir yön için açık araştırmada bulunamadı — nakliyeciler teklifi gerektiriyor	○	○	○
Navlun kıyaslamaları Yalnızca çıkış ülkesi olarak Çin ve ABD için karşılaştırılabilir veri	●	○	●
Kategori büyüme rakamları Doğrulanmış rakam bulunamadı; trend çizgisi uydurulmadı	○	○	○

● Kaynakla doğrulandı ● Kısmi — bölümde belirtilen çekinceyle okuyun ○ Boşluk — açık araştırmada bulunamadı

Şek. 12 — Pazarlara göre araştırma kapsamı. Boş hücre, gözden kaçmış değil, beyan edilmiş bir boşluktur.

EŞLEŞTİRİLMİŞ ALICI KONTAKLARI

Alıcı kontakları bölümü bu örnekten çıkarılmıştır.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

Gerçek raporda bu bölümde eşleştirilmiş 5 alıcı şirket listelenir: ad, ülke, segment, kontak ve güven düzeyi; tablonun altında ise her biri için gerekçe ve doğrulayabileceğiniz açık kaynak yer alır. Örnekten bu bölüm tümüyle çıkarılmıştır: eşleştirilmiş alıcıları yayımlamak, müşterinin bedelini ödediği işi değersizleştirir.

Güven düzeyi dürüstçe belirtilir, asla şişirilmez. Beş kayıt tek bir kaynağa dayanıyorsa rapor bunu açıkça söyler; onları beş bağımsız araştırılmış eşleşme gibi sunmaz. Kontak doğrulaması ilk 30 günün işleri arasındadır.

Bir OEM'in yalnızca satın alabileceği değil, denetleyebileceği üretim kapasitesi.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

Company A, satın alınabilir kapasiteden çok denetlenebilir kapasiteye ihtiyaç duyan OEM'ler için kurulmuş, Hindistan merkezli bir elektronik fason üretim ortağıdır. On yılı aşkın kesintisiz faaliyette şirket, tasarımla başlayıp komponent tedariki ve tedarik zinciri yönetiminden, yüzey ve delikli montaj kart üretiminden, kasa ve kablaj entegrasyonlu tam blok montajdan, fonksiyonel testten ve bitmiş ürün sevkiyatından geçen uçtan uca bir yetkinlik zinciri kurmuştur. Bir OEM için «uçtan uca» sözcüğünün pratik anlamı, Gerber dosyasından paketlenmiş ürüne kadar tek bir sorumlu ortaktır: tek kalite sistemi, tek izlenebilirlik zinciri, tek eskalasyon yolu — bir kusurdan kimsenin sorumlu olmadığı aracı zincirinin yerine.

Kalite temeli başlıca farklılaştırıcıdır. Company A, kalite yönetimi alanında ISO 9001'e ve medikal cihazlar için kalite sistemleri standardı olan ISO 13485'e göre çalışır. ISO 13485'i almak ve sürdürmek zordur ve medikal işten çok daha fazlasını ifade eder: tasarım yönetimi, risk yönetimi, süreç validasyonu, izlenebilirlik ve CAPA disiplini bakımından dış denetimden geçmiş bir üretici, aynı titizliği endüstriyel, telekom ve IoT segmentlerine de taşır.

Ticari bağlam bu görüşmeyi alışılmadık ölçüde zamanlı kılıyor. Çin menşeli elektronik, ABD'ye girişte diğer önlemlerin üzerine binen %25'lik Section 301 ek vergisini taşır; bu da Kasım 2025 tarife indirimleri oranı yaklaşık %57'den düşürdükten sonra bile ithal elektroniğin büyük bölümünde %47 civarında efektif oran demektir. Montajı tek bir yüksek vergili yargı alanında yoğunlaşmış her OEM için aritmetik artık Hindistan'da ikinci bir kaynağın yeterli görülmesinden yana konuşuyor.

Company A ilk iş birliğine bir katalog değil, bir süreç getirir: herhangi bir tasarım verisi devredilmeden önce NDA, malzeme listesinin tedarik riski ve komponent eskimesi açısından belgelenmiş analizi, IPC kabul kriterlerine göre prototip veya ilk numune için teklif ve mutabık kalınan teslim süreleri ile Incoterms eşliğinde yeterlilik partisinden seriye giden tanımlı bir yol.

İdeal ortaklar

- Endüstriyel, telekom ve bağlantılı cihaz segmentlerindeki OEM elektronik markaları
- Güvenilir modüllere ve blok montaj bitmiş ürünlerine ihtiyaç duyan sistem entegratörleri ve endüstriyel ekipman üreticileri
- Sertifikalı bir kalite sistemi içinde halihazırda çalışan bir ortağa ihtiyaç duyan medikal cihaz ve ürün şirketleri

İlk mesaj bir hizmet kataloğu olmamalı. Finans direktörünün sorununu çözmeli.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

Adım 1 · Satışla değil, arbitrajla başlayın «Biz Hindistan'dan bir EMS şirketiyiz» değil — böyle bir mesaj her OEM'in satın alma kutusuna haftalık düşer ve aynı sıklıkla silinir. Bunun yerine: Çin menşeli elektronik %25'lik Section 301 ek vergisini ve yaklaşık %47 efektif oranı taşıırken, Hindistan'da eşdeğer bir katmanlama yoktur. Bu bir reklam iddiası değil, kaynağı gösterilebilir bir piyasa gerçeğidir ve konuşmayı «tedarikçiye ihtiyacınız var mı» sorusundan «mevcut varış maliyetiniz ne kadar kırılğan» sorusuna taşıır.	Adım 2 · Kalite denetçisine hemen sinyal verin Yüksek eşleşmeli her iki segment de tedarikçi kalite denetçileri üzerinden satın alır; bu nedenle ilk mektup denetim sinyallerini derhal taşımalıdır: on yılı aşkın faaliyet, belgelendirme kuruluşu ve kapsamıyla birlikte ISO 9001 ve ISO 13485, tek çatı altında kart montajı ve blok montaj, tasarım mühendisliği desteği. ISO 13485, medikal olmayan müşteriler için bile öne çıkarılmalıdır; şu ifadeyle: «endüstriyel programlara medikal seviyede bir kalite sistemi uyguluyoruz».
Adım 3 · Fikrî mülkiyet güvencesini istenmeden verin Offshore bir fason üreticisi değerlendiren her OEM'in dile getirilmeyen tek bir korkusu vardır: tasarımının kopyalanması ya da malzeme listesinin yeniden kullanılması. Bu korkuya dile getirilmeden önce yanıt vermek dinamiği tersine çevirir — hazır karşılıklı bir NDA ekleyin, müşteri tasarım verisinin izole edildiğini ve asla yeniden kullanılmadığını açıkça beyan edin ve anlaşmayı herhangi bir teknik görüşmeden önce imzalamayı önerin.	Adım 4 · Bilinçli olarak az şey isteyin İhale, saha ziyareti ya da seri program talep etmeyin. Tek bir şey isteyin: «şu anda başka bir yerde ürettiğiniz bir kart gönderin — Gerber, malzeme listesi, adet — biz de size IPC kabul kriterlerine göre ilk numune üretimi için teslim süresi ve Incoterms içeren bir teklifi X iş günü içinde geri gönderelim.» Hesaplanmış, düşük riskli ve geri döndürülebilir bir test, satın alma mühendisinin komiteye gitmeden onaylayabileceği bir tekliftir. Aynı test, belge bölümünde eksikliği kaydedilen vaka çalışması kanıtlarını da üretir.

Şek. 13 — İlk temasın yapısı. Her unsur, alıcının yanıt vermemesine yol açan belirli bir nedeni ortadan kaldırır.

Kanallar ve sıralama

Almanya	Resmî ve belge üzerinden — yetkinlik beyanı, kapsam ve geçerlilik süresiyle sertifika kopyaları, RoHS / REACH beyan prosedürleri ve IATF 16949'un bulunup bulunmadığının açıkça belirtilmesi (yoksa, otomotiv alanının şimdilik kapsam dışı olduğunun söylenmesi; bu, kaçamak bir yanıtın çok daha fazla güven inşa eder).
BAE ve Körfez ülkeleri	İlişki ve hız üzerinden — coğrafi avantajın vurgulanması: Cebel Ali'ye denizyoluyla Çin'in 12–18, ABD'nin 25–45 gününe karşılık Hindistan üç büyük EMS bölgesi içinde en yakın olanıdır; buna menşe kuralları doğrulandığında devreye girebilecek tercihli CEPA rejimi eklenir.
ABD	Maliyet ve tedarik sürekliliği üzerinden — mühendislere değil, satın alma direktörlerine ve operasyon başkan yardımcılarına gidilmelidir; çünkü tetikleyici teknik memnuniyetsizlik değil, tarife kırılğanlığı ve tek kaynak riskidir.

Sıralama

Önce Körfez bölgesini açın; çünkü avantajlı bir varış maliyeti hikâyesiyle belgelenmiş, referans niteliğinde bir ihracat işine giden en hızlı yol budur. Tamamlanan bu ilk sevkiyatı — kontrol raporu, teslim süresine uyum kaydı ve müşterinin ona atıf yapma izniyle birlikte — ABD ve Almanya'daki görüşmeleri açan bir güven varlığı olarak kullanın. Referans olmadan ve CE / RoHS belgeleri hazır değilken Almanya'dan başlamayı denemek, ulaşılabilir en titiz kitleden gerekçesi sağlam bir «hayır» almak riskini taşıır.

Belgelenmemiş yetkinliklerden referans niteliğinde bir ihracat işine doksan gün.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hedef: belge kontrol listesi ve doğrulama tamamlandıktan sonra 45–60 gün içinde Go statüsüne geçmek.

Bu plan üç şeyi bilinçli olarak ayırır: AGROO'nun etkin biçimde yaptıklarını, şirketin kendisinin yapmak zorunda olduklarını ve ücretli Buyer Development seviyesini gerektirenleri. Tavsiye vermek herkesin harcıdır — bu bölüm kimin harekete geçtiğini söyler.

	AGROO yapar DAHİL	Müşteri yapar COMPANY A	Buyer Development ÜCRETLİ
1–30. GÜNLER Belge temeli ve doğrulama	- Tedarikçi kabinini açmak ve yapılandırmak - ISO sertifikalarını doğrulamak: kuruluş, numara, kapsam, süre - Ürün tipine göre HS/HTS sınıflandırma dosyasını toplamak - Menşe kuralları görüşü talep etmek (CEPA) - Ticari koşullar formu şablonunu hazırlamak - Alıcı için tek sayfalık özet hazırlamak	- Geçerli sertifika PDF'leri - IPC-A-610 kabul sınıfı ve kontrol protokolleri - Verim ve teslim süresine uyum verileri - Yazılı RoHS / REACH beyan prosedürü - Karşılıklı NDA ve fikrî mülkiyet koruma politikası - Sigorta poliçesi; Incoterms, MOQ, teslim süreleri	Devrede değil — kanıt toplama Market Entry Review'a dahildir
KAPI · 1–30. GÜNLER	Sertifikasyon doğrulaması temiz dönmeyen ve koşullar formu doldurulmadan alıcıya hiçbir şey gitmez. Bu kapı, dosyayı «Hazırlık»tan «Go»ya taşır.		
31–60. GÜNLER Konulandırma, takdimler ve kapsamın dürüst sınırı	- Tarife arbitraji üzerine konulandırmayı nihaileştirmek - Bunu üç pazar sürümüne uyarlamak - Kurucunun onayından sonra sıcak takdimler yapmak - Nakliyecilerden navlun teklifleri istemek - Belgeleri saatler içinde yanıt verilecek şekilde yerleştirmek - Bölge ortağıyla görüşme düzenlemek	- Her takdime 24 saat içinde yanıt vermek - İhracattan sorumlu tek bir kişi atamak - İlk numuneyi fiyatlandırmaya hazır olmak	- Company A adına müzakereler - Yeterlilik görüşmeleri ve ihale yönetimi - Numune koordinasyonu, pazarda temsil - Tıkanan işlere baskı
KAPI · 31–60. GÜNLER	Market Entry Review doğrulanmış konulandırma, belgeler ve sıcak takdimler sağlar. Bir takdimin ortak eliyle işe dönüştürülmesi ayrı bir hizmettir.		
61–90. GÜNLER Pilot işe geçiş ve kanıt toplama	- Her takdimi bir statüye kadar izlemek - Segment tepkisine göre sunumu yeniden ağırlıklandırmak - Pilot sevkiyatı ve gümrük müşavirini koordine etmek - Faturayı ve menşe şahadetnamesini teyit etmek - Pilotu yeterlilik partisi olarak biçimlendirmek - İşi referans varlığı olarak kayda geçirmek 90. günde hazırlık notunu yeniden hesaplamak	- Pilot montajı sapmasız gerçekleştirmek - Söz verilen teslim süresine uymak - Vaka çalışması için kalite ve süre verisi sağlamak	- Seri sözleşme için baskı - Fiyat müzakeresi, itirazların giderilmesi - Pilot sonrası müşteri yönetimi
KAPI · 61–90. GÜNLER	Tamamlanan pilot, «belgelenmiş vaka çalışması yok» boşluğunu kapatır ve bir sonraki pazar için hazırlık notunu yükseltir.		

Şek. 14 — Doksan günlük yürüyen merdiven. Şeritler, AGROO'nun yaptığı işi yalnızca müşterinin yapabileceği işten ayırır ve dahil olan kapsamın sınırını gösterir.

1–30. günler · Belge temeli ve doğrulama

AGROO, Company A'nın tedarikçi kabinini açar ve yapılandırır; devredilen tüm belgeleri sürüm takibiyle ve alıcıya hazır biçimde saklar — yetkinlik beyanı, sertifika kopyaları, ürün fotoğrafları, sınıflandırma dosyası. AGROO, uyum ortakları aracılığıyla sertifikasyon geçerliliğinin doğrulanmasını koordine eder; hem ISO 9001 hem ISO 13485 için belgelendirme kuruluşunu, sertifika numarasını, kapsam ifadesini ve geçerlilik süresini teyit eder; çünkü doğrulama durumu şu anda «değerlendirilmedi» olarak kayıtlıdır ve AGROO doğrulanmamış iddiaları kendi adı altında alıcıların önüne koymaz.

AGROO, Company A ile birlikte her ürün tipi için HS/HTS sınıflandırma dosyasını toplar — çıplak ya da montajlı kart ile bitmiş blok montaj arasındaki ayrım dahil — BOM, ürün fotoğrafları ve kullanım açıklamasıyla; çünkü ülke araştırması, gümrük müşavirlerinin ve ABD gümrüğünün tam olarak bu belgeleri istediğini ve çıplak kart ile montajlı PCBA'nın aynı şekilde değerlendirilmediğini doğrulamaktadır. AGROO, Hindistan–BAE CEPA anlaşması kapsamında %35–40'lık yerli katma değer eşliğine ilişkin menşe kuralları görüşünü PCBA ve blok montaj için ayrı talep eder ya da koordine eder; çünkü ikisinin sonucu büyük olasılıkla farklı olacaktır.

Company A'nın kendisinin yapması gerekenler: AGROO'nun üretemeyeceği iç kaynak belgeleri sağlamak — geçerli sertifika PDF'leri, IPC-A-610 kabul sınıfı beyanı ve kontrol protokolleri (AOI, röntgen, fonksiyonel test), en az iki temsilî programdan ilk geçiş verimi ve teslim süresine uyum verileri, yazılı RoHS / REACH beyan prosedürü, uygulanabilir karşılıklı NDA şablonu, fikrî mülkiyetin korunmasına ve tasarım verisinin izolasyonuna ilişkin yazılı politika, sorumluluk sigortası poliçesi ve Incoterms, MOQ ile teslim taahhütlerine ilişkin iç kararlar.

31–60. günler · Konumlandırma, takdimler ve kapsamın dürüst sınırı

AGROO, alıcıya yönelik konumlandırmayı tarife arbitrajı argümanı üzerine kurarak nihaileştirir — Çin menşeli elektronikte %25'lik Section 301 ek vergisi ve Kasım 2025'teki indirimden sonra yaklaşık %57'den gerileyen %47 civarındaki efektif oran; buna karşılık ITA kapsamındaki gümrüksüz rejim ve Hindistan için eşdeğer bir katmanlamanın yokluğu — ve bunu üç sürüme uyarlar: ABD için maliyet ve tedarik sürekliliği, Almanya için belgeler ve uygunluk, Körfez ülkeleri için hız ve CEPA.

Kurucunun nihai profili açıkça onaylamasının ardından AGROO, yüksek eşleşmeli iki segmentte belirlenen aday alıcılara sıcak takdimler yapar; ilk işin hızı için Körfez ülkelerine, değeri için ABD'ye öncelik verir. AGROO, bu raporda dürüstçe işaretlenen navlun boşluklarını kapatmak için nakliyecilerden teklif ister ve sınıflandırma, uygunluk ve koşullara ilişkin belgeleri, alıcının her talebi haftalar içinde değil saatler içinde karşılanacak biçimde yerleştirir: gecikmeden kaynaklanan ivme kaybı, belgelenmemiş EMS tedarikçileri için başlıca başarısızlık mekanizmasıdır.

Ücretli seviyeyi gerektirenler ima edilmez, açıkça söylenir: Company A adına etkin müzakereler, alıcılarla yeterlilik görüşmeleri, ihale yönetimi, numune sevkiyatının koordinasyonu, alıcı sahasında temsil ve tıkanan işlere planlı baskı Buyer Development seviyesine aittir ve Market Entry Review'a dahil değildir.

61–90. günler · Pilot işe geçiş ve kanıt toplama

AGROO her takdimi belirli bir statüye kadar izler ve hangi segmentlerin yanıt verip hangilerinin vermediğini dürüstçe raporlayarak bunu konumlandırmaya geri besler: endüstriyel ve telekom OEM'leri ilgi gösterirken medikal müşteriler yeterlilik sürelerinde takılıyorsa, sunum tekrarlanmaz, yeniden ağırlıklandırılır.

AGROO ilk pilot sevkiyatın mekaniğini belge tarafında koordine eder — varış ülkesinde gümrük müşavirini atar ya da önerir, ticari fatura şablonunun HTS kodunu, uygulanabilir olduğu yerde Bölüm 99 atfını, menşe ülkeyi ve açık bir kullanım açıklamasını taşıdığını teyit eder ve CEPA tercihinin talep edildiği yerlerde yetkili Hint kurumundan menşe şahadetnamesinin bulunmasını sağlar. Pilot, seri bir taahhüt olarak değil ilk numune ya da yeterlilik partisi olarak biçimlendirilir; böylece iki taraf da ucuza hata yapıp toparlanabilir.

Tamamlanan iş, Company A'nın kabininde doğrulanmış bir referans varlığı olarak kaydedilir — kontrol raporu, ilk geçiş verimi, teslim süresine uyum ve alıcının ona atfı yapma izni — ve bu, «tanımlanabilir müşterilerle belgelenmiş vaka çalışması yok» boşluğunu doğrudan kapatarak bir sonraki pazar için hazırlık notunu belirgin biçimde yükseltir. Company A'nın kendisinin yapması gereken: pilot montajı kusursuz gerçekleştirmek; çünkü geciken ya da hatalı tek bir yeterlilik partisi ilişkiyi koparır ve referans zincirini yıkar.

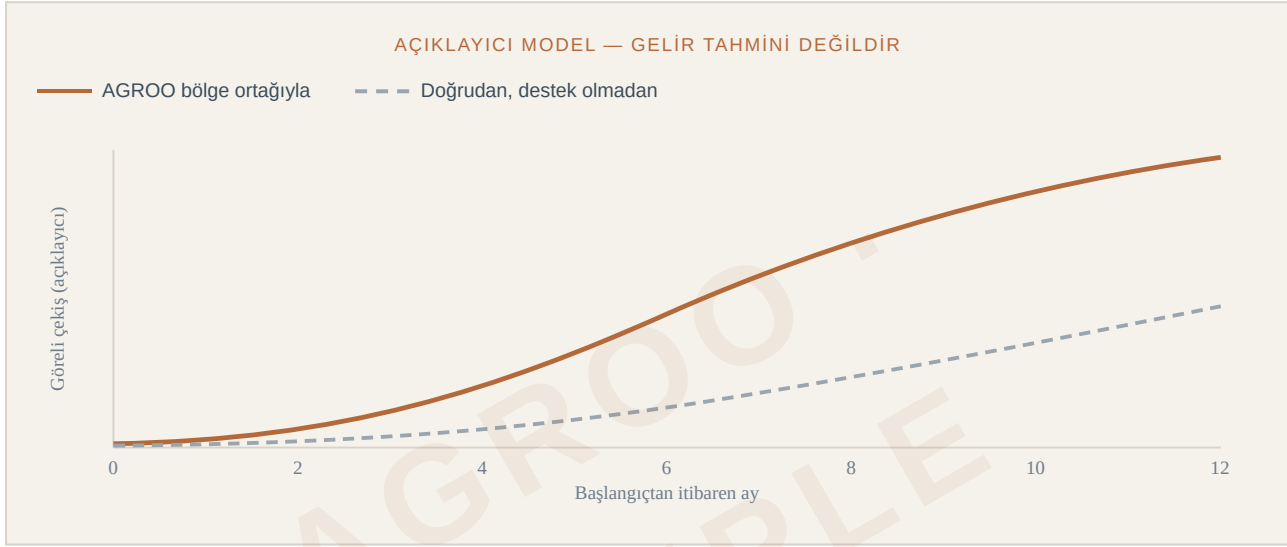
PAZARA GİRİŞ SENARYOLARI

Yapısal desteğin kazancı, ticari mekaniği değiştirmek değil, güven aşamasını kısaltmaktır.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

Bu grafik açıklayıcı bir modeldir, tahmin değildir. Öngörülen bir geliri değil, iki pazara giriş yolunun göreceli biçimini gösterir. Hiçbir satış rakamı ima edilmemektedir. Modelin dayandığı varsayımlar aşağıda sıralanmıştır.



Şek. 15 — Yalnızca biçim. Dikey ekseninde ölçü birimi yoktur; çünkü dosyada MOQ, fiyat yapısı ve kapasite verisi bulunmamaktadır; herhangi bir sayısal tahmin bir değerlendirme değil, bir uydurma olurdu.

AGROO bölge ortağıyla

Gerçek kazanç, temeldeki ticari mekaniği değiştirmek değil, güven ve yeterlilik aşamasını kısaltmaktır. Birincisi, doğrudanmış belgeler, tedarikçi kalite kapısının iki-dört haftalık telaşlı bir evrak toplama sürecinin ardından değil ilk talepte aşılması demektir — ve fason üretimde sıcak bir müşteri adayını nihai olarak soğutan çoğunlukla tam olarak bu gecikmedir.

İkincisi, yüksek eşleşmeli iki segmentte yapılan sıcak bir takdim, konuşmanın «siz gerçek bir şirket misiniz» seviyesinde değil teknik uygunluk seviyesinde başlaması demektir — tanınmayan bir ülkeden gelen soğuk temas genellikle tam da o seviyede ölür.

Üçüncüsü, sıralama disiplini — önce Körfez bölgesini açmak, ardından tamamlanmış ve belgelenmiş pilotu ABD ve Almanya'daki görüşmeler için referans varlığı olarak kullanmak — üç pazara aynı anda yüklenmeye kıyasla ilk referans işini belirgin biçimde daha erken getirmesi beklenen yaklaşımdır.

Doğrudan, destek olmadan

Yapısal destek olmadan olası yörünge sıfır değildir — Company A'nın gerçek yetkinlikleri, on yıllık bir geçmişi ve yürürlükte bir tarife rüzgârı var — ama bu yörünge daha yavaş, daha gürültülü ve fırsat başına daha pahalıdır. Öngörülebilir tablo şudur: makul bir ilk yanıt oranı, ardından tedarikçi kalite aşamasında ağır bir eleme; alıcı belge ister, yetkinlik açıklaması alır.

İkinci ve daha az görünür risk, sınıflandırma ve varış maliyeti hatasıdır: her ürün için HS/HTS dosyası ve bir gümrük müşaviriyle ilişki olmadan, beyan edilen varış maliyeti gümrükteki fiili sonuçtan sapabilir. İlk sevkiyatta yaşanacak böyle tek bir sapma, ilişkiyi bütünüyle koparabilir.

Üçüncü risk tercihin kaybıdır: menşe kuralları hiç denetlenmemişse ve menşe şahadetnamesi alma süreci kurulmamışsa, Hindistan-BAE CEPA anlaşmasından gelecek fayda kullanılmadan kalır. Dördüncüsü zamanlamadır: mevcut tarife yapılandırması geçicidir ve daha yavaş bir giriş, arbitraj hikâyesinin çoktan değişmiş olduğu bir ana denk gelme riski taşır.

Modelin dayandığı varsayımlar

- B2B fason üretimde satış döngüleri uzundur ve kapılara bölünmüştür: ilk temas → NDA → ihale → ilk numune ya da prototip teklifi → yeterlilik partisi → seri sipariş. Bu genellikle tek bir işlem değil, birkaç çeyreğe yayılan bir dizidir.

- Düzenlemeye tabi ve güvenlik açısından kritik dikeyler döngüyü belirgin biçimde uzatır: ISO 13485'in giriş bileti olduğu medikal programlar ve genellikle IATF 16949 gerektiren — ki varlığı şu anda doğrulanmamıştır — otomotiv programları, tedarikçi yeterliliği, denetim ve çoğu zaman parça düzeyinde validasyon gerektirir; bu da ilk geliri 90 günün çok ötesine iter.
- Dosya şu anda, doğrulama durumu «değerlendirilmedi» iken B hazırlık notuna sahiptir. Model, sertifikasyonun geçerliliği doğrulanmadan ve bir ticari koşullar formu (Incoterms, MOQ, teslim süreleri, ödeme koşulları) oluşturulmadan hiçbir alıcı çalışmasının dönüşüm sağlamayacağını varsayar — bunlar satın alma biriminin istediği ilk belgelerdir.
- Belgelenmiş boşluklar, dönüşüme karşı etkin bir direnç olarak değerlendirilir: isimli vaka çalışmalarının, denetim raporlarının, SLA belgelerinin, sigorta teyidinin ve RoHS / REACH beyan prosedürlerinin yokluğu, her biri tek başına işi ticari kapıda değil tedarikçi kalite kapısında durdurur.
- Tarife arbitrajı gerçek ve yürürlükte bir talep tetikleyicisi sayılır; ancak aynı zamanda siyasi olarak oynaktır — Section 122'nin 24 Temmuz 2026'da sona ermesi, aynı gün zorla çalıştırma temelli Section 301 vergileriyle değiştirilmesi ve Kasım 2026'ya kadar süren Çin duraklaması. Pencere şimdilik açık sayılır, süresiz değil.
- Ticaret tercihi, kanıtlanana kadar uygulanamaz sayılır: CEPA'dan gelecek fayda, tipik olarak %35–40'lık yerli katma değer eşliğinde menşe kurallarına uygunluğa bağlıdır ve model, blok montajın bu eşliği tek başına PCBA'dan daha büyük olasılıkla geçtiğini varsayar.
- Navlun varsayımları çözülmemiş kabul edilir: Hindistan'dan süreler ve oranlar açık aramada bulunamamıştır ve model, nakliyecilerle alınmadan kesin teslim süreli fiyat verilemeyeceğini varsayar.
- Model bilinçli olarak gelir rakamı, adet hacmi ve sipariş tutarı vermez; çünkü bu dosyada MOQ, fiyat yapısı, kapasite verisi ve geçmiş ihracat temeli yoktur: herhangi bir sayısal tahmin bir değerlendirme değil, bir uydurma olurdu.

YÖNTEM VE SINIRLAR

Neyin doğrulandığı, neyin doğrulanmadığı ve AGROO'nun ne yapmayacağı.

Company A · Hindistan · Rapor No. 49

Hazırlık B · Tavsiye Hazırlık

Kaynaklar

Rapordaki her olgusal iddia, kaynağı gösterilen açık araştırmaya dayanır. Kaynaklar, eşleştirilmiş alıcı kontaklarının yanında gösterilir.

Boşluklar

Doğrulanmış veri bulunamayan yerlerde — Hindistan'dan navlun oranları, AB'nin belirli tarife pozisyonlarına uyguladığı ithalat vergisi, kategori büyüme rakamları — rapor boşluğu beyan eder, bir varsayım ile doldurmaz.

Doğrulama durumu

Sertifikasyonun geçerliliği «değerlendirilmedi» olarak kayıtlıdır. AGROO doğrulanmamış sertifikasyon iddialarını kendi adı altında alıcıların önüne koymaz.

Kapsam sınırı

Market Entry Review doğrulanmış konumlandırma, yapılandırılmış belgeler ve sıcak takdimler sağlar. Müzakereler, ihale yönetimi ve pazarda temsil, Buyer Development seviyesine aittir.

Yeniden doğrulama

Açık kaynaklara atfedilen rakamlar, bağlayıcı bir teklifte kullanılmadan önce yeniden doğrulanmalıdır. Burada tarif edilen tarife yapılandırması geçici niteliktedir.

AGROO — uluslararası ticaret koordinasyonu · Koper, Slovenya · agroo.si

Bu değerlendirme teslimden önce AGROO tarafından gözden geçirilmiştir. Açık kaynaklara atfedilen rakamlar, bağlayıcı bir teklifte kullanılmadan önce yeniden doğrulanmalıdır.