

A globális ellátási láncok problémái*)

A globális ellátási láncok még mindig a Covid-19-világjárvány okozta problémákkal küszködnek. Ami 2019-20-ban kisebb zavarnak indult, az a szervezetek számára világszerte jelentős beszerzési gondná nőtt ki magát. A helyzet arra kényszerítette a vállalatokat, iparágakat és multinacionális kiskereskedelmi láncokat, hogy újragondolják és átalakítsák eddigi beszerzési/ellátási lánc modelljeiket.

A vállalkozások világszerte az ellátási lánc konszolidációjára összpontosítottak. Ez azt eredményezte, hogy a beszállítók egyre gyakrabban kényszerültek azonnali és megfelelő intézkedések kezdeményezésére, mint például a pufferek megszüntetése és a nagyobb rugalmasságra az ellátási zavarok elviselésére. Mivel a világ különböző részein még ma is javában dül a járvány, a probléma változatlanul fennáll.

Az alkalmazkodóképesség és a rugalmasság évtizedek óta alapvető fontosságú bármely iparág túléléséhez és fennmaradásához. Ez elsősorban annak tudható be, hogy a különböző földrajzi területek eltérő ütemben alkalmazkodnak az olyan helyzetek leküzdésére irányuló erőfeszítésekhez, mint például a járvány utóhatásai. A kifinomult ellátási lánc fokozottabb átláthatósága minden bizonnyal segít a szervezeteknek csökkenteni a beszállítói kitettséget és kockázatot. Ez pedig segítheti őket ellátási láncuk átalakításában.

A Covid-19-világjárvány feltárta a hosszútávú, nemzetközi ellátási láncok törékenységet és ellentmondásait. A rugalmasság fokozása tehát megkönnyíti a vállalatoknak, hogy a beszállítók sokkal szélesebb körével fogjanak össze – a globális vállalatoktól kezdve a kisebb, regionális startupokig – az üzletmenet folytonosságának biztosítása érdekében.

A globális ellátási lánc és Covid-19

A Covid-19-világjárvány felborította a világrendet, egészen az egyes emberek munkájáig. A globális áruforgalom azonban profitált a kiskereskedelmi forgalom és az ipari termelés csekély fellendüléséből. A világkereskedelmi volumenek az ellátási láncok változékonysága ellenére ígéretes kilátásokat mutatnak. Még akkor is, ha más ágazatokat továbbra is erősen sújtanak a zárlatok és a kiszámíthatatlanság, biztató, hogy a globális kereskedelem fellendülése meghaladta a globális GDP növekedését. A jelentések szerint a globális kereskedelmi volumen a kikötők lezárása és a Szezei-csatorna blokádja után ismét fellendült.

Mindent összevetve, az ellátási lánc zavarai halmozódtak és súlyosbodtak az új koronavírus terjedése után. A nyersanyagok és a beszerzési lehetőségek a szokásosnál jóval hosszabb szállítási határidőket követelnek, a szállítmányok drágulnak. Minden egyes fennakadás hiányt okoz, amellett, hogy az árak emelkedését is előidézi.

Még a világjárvány széleskörű kitörése előtt a 2019-2020-as évek számos problémát zúdítottak a globális ellátási láncra, ami negatívan befolyásolta a logisztikai teljesítést. 2021 márciusára a globális teherszállítmányok mindössze 40 százaléka érte el a célállomást menetrend

szerint. 2021-ben a helyzet még sokkal rosszabb volt, mint ami az előző évben volt.

A globális ellátási lánc egy bonyolult, több szálból álló, gyors ütemben szövődő háló. Az ellátási műveletek teljes folyamata már a nyersanyagok beszerzésétől kezdődik. A beszerzés történhet egy helyről vagy különböző földrajzi területekről és globális célállomásokról, teljes mértékben a gyártó egyedi igényeitől függően. A folyamat egyszerre hosszadalmas és munkaigényes, és hatalmas emberi beavatkozásra is szükség van. A beszerzést követően a nyersanyagokat a feldolgozó létesítményekben és üzemekben kell válogatni, összeszerelni és végtermékké összeállítani. Ehhez járult, hogy a Covid-19 csak az egyik olyan fontos szempont volt, ami a globális ellátási lánc-hálózatok működését megzavarta. A járvány világszerte tombolt, és hatással volt a munkavállalók megélhetésére és az ellátási láncoktól függő valamennyi vállalkozás működésére. A beszerzési forgatókönyvet azonban sokkal több probléma nehezíti, mint amennyire az első pillanásra látszik.

Gondok mindenütt

A nyersanyagok alapköltsége és a szállítási díjak az ellátási lánc megszakadása miatt az egekbe szöktek. Például egy Kínából az Egyesült Államokba irányuló, egyetlen konténeres szállítmány ára egy év alatt óriási mértékben, 228 százalékkal emelkedett. Végül soron a vállalkozások világszerte küzdenek azért, hogy megbirkózzanak az ellátási láncban felmerülő, egyre változó igényekkel, követelményekkel és dinamikával. A kereskedők ösztönözik a kikötőkbe, hogy feltöltsék áruikat és kielégítsék ügyfeleik növekvő igényeit. Az eredmény? Az átlagos szállítási menetrend több mint kétszeresére nőtt, a 2020-as 14 napról 33 napra. A közelmúltban a Szezei-csatornát elzáró Ever Given konténerszállító hajó újabb gátló tényező volt. Az elzárás hatása még mindig érezhető számos olyan ágazatban, amelyek a vízi útvonalon keresztül bonyolítják kereskedelmüket. És ott vannak még a problémák, köztük a Kína és az Egyesült Államok között zajló kereskedelmi háború, valamint egyes vállalatok bojkottálják a kínai termékeket, miután a Covid-19 terjedését erre a régióra vezették vissza. Az Európai Unió még mindig a Brexittel küzd. A vállalkozások ártérítelik prioritásait és kereskedelmi bázisaikat, és korábbi érdekeltségeiket egy kényelmesebb földrajzi területre helyezik át.

A textilipari ágazatra gyakorolt hatás

A nemzetközi textil- és ruházati ipar sem kivétel a többi ágazatból a problémák alól. A Nemzetközi Textilipari Szövetség (ITMF) felmérése felmérte a Covid-19 hatását a globális textilipari értékláncra. A 2020-ban 600 vállalat körében végzett globális felmérés arra a következtetésre jutott, hogy a megrendelések több mint 40 százalékkal zuhanak. Az is kiderült, hogy a szervezetek a legrosszabbtól tartanak: a forgalom 32 százalékos visszaesésétől. Ami Délkelet-Ázsiát illeti, 22 százalékos visszaesésre számítottak, szemben a kelet-ázsiai régió 36 százalékos zuhanásával.

A textilipari értéklánc minden szegmensét, a fonódtól kezdve a kelmegyártókig, a ruhagyártókig, a megrendelések hiánya sújtotta. Ha az ITMF felmérése alapján nézzük, az integrált gyártók 26 százalékos

*) A cikk a *Fibre2Fashion* c. online kiadvány „The Sourcing Scenario” c. cikkének fordításán alapul. Az eredeti cikk a <https://www.fibre2fashion.com/industry-article/9217/the-sourcing-scenario> címről tölthető le.

visszaeséssel kevésbé érintettek, még akkor is, ha a többi szegmens 31–34 százalékos forgalomcsökkenést becsült.

„A világjárvány kitörése után számos probléma süjtotta a textilipart. Indiai viszonylatban a likviditás az elsődleges probléma, amelyet a kormány és más érdekeltk támogatása nélkül nem lehet leküzdeni. A ruhagyártóknak, forgalmazóknak, beszállítóknak és kiskereskedőknek kedvezményes hitelekre és támogatásokra van szükségük ahhoz, hogy bátran és megerősödve kerüljenek ki ezekből az erős ellenszelekből. India különösen hatalmas potenciált rejt magában, és fényes lehetőségei vannak arra, hogy e tekintetben fényesen szerepeljen” – nyilatkozta *Raja M Shanmugam*, a Tiruppur Exportörök Szövetségének (TEA) elnöke és a Warsaw International, Tiruppur alapítója és ügyvezető partnere.

Kína az elmúlt évtizedekben élen járt a textilbeszerzésben. Az USA-val folytatott kereskedelmi háborúja, a növekvő munkaerőköltségek, az akut munkaerő-válság és nem utolsósorban a világjárvány miatt azonban Kína több ágazat számára már nem a legkedvezőbb beszerzési helyszín. „A szállítási árak meredeken emelkedtek az elmúlt időszakban, mivel Kína minden vásárló nemzetet igyekszik megbékíteni. India lassan, de folyamatosan a nemzetközi piacok ellátási csomópontjává válik. Nekünk azonban nagyobb volumeneket kell realizálnunk. Más szomszédos országok, például Pakisztán, Banglades, Sri Lanka, Mianmar, Kambodzsa és Indonézia is feljebb lépnek az ellátási láncban. Ezt lehetőségnek kell tekinteni” – véli *Sanjay Kumar Jain*, a TT Textiles Limited ügyvezető igazgatója, amely a textilipar teljes spektrumát lefedi, beleértve a fonalat, a szövetet, a ruházati cikkeket és a kiegészítőket.

„Nincs hozzáférésünk a csúcskategóriás anyagokhoz, ezért időre van szükségünk a belső piac kiépítéséhez. India textilbeszerzési központként fejlődhet és fejlődnie is kell, hiszen minden bizonnyal megvan bennünk a potenciál, hogy olyan jók legyünk, mint Kína. A nemzetközi és a hazai szereplők számára is globális ruházati ellátási lánc bázisa lehetünk” – tette hozzá *Jain*. Ez a helyzet az elmúlt két évben alakult ki. Számos nemzetközi gyártó már úgy döntött, hogy csökkent a Kínától való függőségét, amikor az ellátási láncáról van szó. Az utolsó szög a koporsóba az, hogy néhány vállalat úgy dönt: bojkottálja Kínát és máshol rendezkedik be. *Manoj Kedia*, a kolkutai MAA Textiles tulajdonosa azonban másképp látja a dolgot. „A Covid-19 nem volt nagy hatással a textilágazat beszerzésére és a hazai piacokra. A hindi nyelvben van egy axióma, miszerint a *roti, kapda aur makaan* (étel, ruházat és fedél) az élet alapvető szükségletei, amelyek állandóak maradnak. Mivel az emberek vásárlóereje az utóbbi időben egyre nő, a felnőtt ruházatról a gyermekruházatra helyezték át a hangsúlyt. A felnőttek ugyanis jellemzően évente vesznek néhány ruhát, de ez nem igaz a gyerekekre. Mivel a gyerekek évről évre nőnek, gyakran kell új ruhákat vásárolni számukra. Tehát ez örökzöld piac, ami fenntartja az ellátási láncot.”

A kínai piac azonban a globális ellátási lánc nagyobb összefüggéseivel szemben zavaró. „A nyersanyagköltségek marginális emelkedése mellett továbbra is nagy problémát jelentenek a kifizetések késedelmek az egész láncban. A 30 napról a kifizetések mostanában akár 90 napra is kitolódnak” – panaszolja *Kedia*, aki márkás pólókat árul, és a legtöbb hazai kiskereskedelmi üzlet beszállítója Nyugat-Bengáliában.

Kína Plusz Egy

Az biztos, hogy a textilipari nagyvállalatok túlnyomó többsége kivonul Kínából, mégsem lehet ez teljesen és

egyszer és mindenkorra érvényes. Kína számos előnyt kínál. Az infrastruktúra és az ellátási lánc tekintetében aligha van versenytársa. „A Covid-19 után az otthoni munka vált az új normává. Miközben a pénzforgalom megnyílik, és több a kereslet az alkalmi ruhákra, mint a hivatalos öltözékekre, a Kína-ellenesség még mindig jelen van. Eddig Kína vitte el az oroszlánrészt a textilipari beszerzés minden anyagában, és a mérleg az ország javára billent. Most, hogy a Covid-19 Kínából eredt, és néhány vállalat elkezdte bojkottálni ezt az országot, olyan országok lesznek ennek haszonélvezői, mint India. Átfogóan és egységes egységként kellene dolgoznunk, hogy megragadjuk ezt a lehetőséget” – jegyezte meg *Shanmugam*.

A textilipari értéklánc nagy része azonban a „Kína plusz egy” stratégiát fogja választani, és csak az üzleti tevékenységük egy részét helyezi át más országokba, például Bangladesbe, Indiába, Indonéziába, Malajziába, Mianmarba, Thaiföldre és Vietnamba. Afrika és Latin-Amerika további preferált célpontok lehetnek. Ez természetesen azt jelenti, hogy a vállalatok talán jobban tudják csökkenteni az ellátási lánc kockázatait, és mégis a legtöbbet hozzadják ki a részleges kínai jelenlétükből. Mintapéllda erre: csak 2019-ben több mint 50 multinacionális vállalat döntött úgy, hogy részben vagy teljesen áthelyezi gyártását Kínából Dél-kelet-Ázsiába és Mexikóba. Sokan közülük még mindig élvezik annak előnyeit, hogy először kínai földön végeztek üzletet. Ezért fél lábbal mindkét oldalon ideális választás lesz. Ahogy és amikor a gyártás és az azt követő beszerzés elhagyja a kínai partokat, az európai és ázsiai országok megnézhetik a Kínából származó termékek olcsóbban történő beszerzését. A hipotézis egyébként akkor és csak akkor válik valóra, ha a többi ország nem vet ki dömpingellenes vámokat vagy importvámokat a textiliákra és ruházati cikkekre. „Mivel Kína továbbra is az exportra való támaszkodásról a belső fogyasztás irányába tolja el növekedési modelljét, a bérköltségek valószínűleg meredeken emelkednek, és a valuta felértékelődése folytatódhat. Más belföldi költségek, például a föld ára is emelkedik. Ezért a 'kínai költség' valószínűleg tovább fog nőni. Ezzel szemben a kínai termelési növekedése elképesztő, és a nyugati tartományokban több százmillió munkavállaló szeretne csatlakozni az 'új Kínához', ezért némi óvatossággal kell az éles változásokat jósolni” – figyelmeztetett nemrég a Világgazdasági Fórum.

Egyes iparági megfigyelők még mindig úgy vélik, hogy a „Kína Plusz Egy” lesz a textilipari vállalkozások számára a kívánatos út. A fejlődő országok, köztük többek között Banglades, India, Sri Lanka és Mexikó, a legtöbbet nyernek majd ebből a gyakorlatból. Emellett az, hogy egy vállalat hová helyezi ki termelését, attól függ, hogy az új földrajzi terület milyen közel van az üzleti bázisához, és milyen iparági vertikumhoz tartozik. *Manoj Kumar*, az Essdee Knitting Mills marketingigazgatója szerint: „beszerzési oldalon folyamatos a kereslet, de a termékek egyre drágábbak. Kína versenyben van az üzletben, mivel a költségek emelkedtek. Az indiai fonalszállítók különösen 2021 januártól júniusig rendkívüli ár-emelkedésnek voltak tanúi. Július óta azonban stabilizálódtak az árak. Miközben a kínai költségek továbbra is magasak, és a Covid-19 járvány nem mutatja a lassulás jeleit, a globális vállalkozások fokozatosan visszatérnek Kínába. A Kínától való függőséget nem tudjuk egyik napról a másikra teljesen megszüntetni. Ami a többi földrajzi területet illeti, Etiópia az utóbbi időben saját gyártóegységekkel jelentkezett a közepes és nagy kategóriákban. Ez segíthet néhány országnak a termelés kiszervezésére irányuló törekvéseiben.”

Eközben az amerikai kiskereskedelmi szövetségek ellenzik a kínai termékekre kivetett vámokat. Nemrégiben felszólították Joe Biden elnök kormányát, hogy folytassa a kereskedelmi tárgyalásokat Kínával. Nem kevesebb mint hét kereskedelmi szövetség – köztük a Nemzeti Kiskereskedelmi Szövetség (NRF), az Amerikai Ruházati és Lábbeli Szövetség (AAFA), a Fogyasztói Technológiai Szövetség és a Játékszövetség – küldött értesítést az amerikai Nemzetközi Kereskedelmi Bíróságnak. A felhívás lényege az volt, hogy a legtöbb kínai árura kivetett amerikai vámok által érintett vállalkozások és munkavállalók segítségére siessenek.

Banglades felemelkedése

Az Európai Unióban, az Egyesült Királyságban és az Egyesült Államokban számos textilkereskedő helyezte át a beszerzését olyan országokból, mint Pakisztán és Kína, Bangladesbe. Mindezek közül Banglades lesz a legnagyobb nyertes a több földrajzi országba irányuló lakástextil-exportban. Bár ennek az eltolódásnak számos oka van, a bangladesi termékek kiváló minősége, versenyképes ára és gyors kiszállítása az elsődleges ok, ami a változást elősegíti. A lakástextiliák iránt világsszerte nagy a kereslet, mivel emberek milliói dolgoznak otthonról. A legfrissebb becslések szerint az USA-ba irányuló bangladesi lakástextil-export 2021 januárjában 23,04 millió dollárt tett ki, bár márciusban kissé csökkent, 22,47 millió dollárra. A Fibre2Fashion TexPro piacelemzője szerint Banglades 2021 decemberében várhatóan 47,39 millió dollár értékben szállít majd lakástextiliákat az Egyesült Államokba.

Brexit

A Brexit számos iparág, köztük a textil- és ruházati ágazat számára is végzetes volt az Egyesült Királyság számára. Mivel az importált termékekért többet kell fizetni, a hazai kiskereskedelmi árak természetesen megugrottak. Emellett a hazai termelés iránti kereslet folyamatosan csökken; a tarifák és a szállítási határidők továbbra is kiszámíthatatlanok; és a kiskereskedelmi forgalom is érintett. Számos nagy textilkereskedő vagy átköltözött az EU-ba az Egyesült Királyságból, vagy áttelepítette gyártóegységeit és raktárait az EU-ba. Nem túlzás azt állítani, hogy a Brexit minden eddigénél jobban megzavarta a kereskedelmet és a globális értékláncokat. Ugyanis már a 2016-os népszavazás óta várható volt, hogy a nemzetközi kereskedelemhez kapcsolódó ágazatok és a globális értékláncokkal rendelkező ágazatok a Brexit áldozatai lesznek. A kereskedelem szempontjából azonban ez valószínűleg a textil- és ruházati ágazatot sújtja a legsúlyosabban. A Brexit kimenetele rengeteg textilipari vállalatot (a gyártók és vezető cégcsoportok közel 60 százalékát) felzaklatta. A gyártók kellőképpen úgy érezték, hogy a brit font leértékelődéséből és az instabil árfolyamból adódó piaci változékonyság miatt rövidre zárult az üzlet. Sokuknál a kiskereskedelmi eladások visszaestek, összhangban a brit fogyasztók vonakodó vásárlási kedvével és a termékek árának emelkedésével.

A gyártók mintegy 4 százaléka azonban – szerencsésen – fordított tendenciát tapasztalt. Náluk a brit kiskereskedők megrendelése nőttek. Ezek a szervezetek vélhetően a gyártási készségeik csiszolása érdekében belföldön képzett személyzet, valamint a font leértékelődése miatt több külföldi látogatót láttak. Az egyesült királyságbeli vállalkozásoknak az EU-val kereskedett árukra vámot, jövedéki adót és forgalmi adót kell kivetniük, hasonlóan ahhoz, ahogyan az árukkal az EU-n kívül

kereskednek. Továbbá a Kereskedelmi Világszervezet (WTO) szabályainak betartása akár 1 milliárd dollárt is jelenthetne a brit divatiparnak, a British Fashion Council (BFC) 2018-as exportadatai alapján. Az UNCTAD adataiból kiindulva az Egyesült Királyság exportja 9 százalékkal csökkenhet, ha mindkét régió úgy dönt, hogy folytatja az új szabványos szabadkereskedelmi megállapodást. A vegyi anyagok és a textilipari ágazat viseli majd a káros hatások fő terhet – áll az UNCTAD nem tarifális intézkedésekre (NTM) vonatkozó, Brexit utáni elemzésében. Mindazonáltal az Egyesült Királyság-EU kereskedelmi fluxus új kapukat nyithat meg más országok beszállítói előtt. Ha csökkenteni szeretnénk a textilágazat terheit, akkor a vámunió és a kereskedelmi blokkok létrehozása lehet a megoldás a szokásos szabadkereskedelmi megállapodások (FTA-k) helyett.

A „nyugati félteke”

Az USA a vezető textilszállító a teljes „nyugati félteke” (WH – Western Hemisphere, azaz Észak-, Közép- és Dél-Amerika és a környező szigetvilág) textil- és ruházati ellátási láncában. Az észak-, közép- és dél-amerikai régiókban van néhány ország, köztük Mexikó és néhány karibi ország, amelyek az USA-ból és más beszállító országokból importált szövetet kész ruházati cikkeké varrnak. Az ezekben a régiókban előállított ruházati cikkek túlnyomó többsége végül az USA-ba vagy Kanadába kerül exportra. A nyugati félteke országai a textil- és ruházati termékek gyártása terén szoros ellátási lánc partneriséget alakítottak ki. 2020-ban például az USA textilipari exportjának közel 70 százalékát a WH-országokba szállították. Ez a tendencia az elmúlt évtizedekben következetesen megmutatkozott. Nem meglepő, hogy a WH-régióban a legtöbb ruházattal foglalkozó ország számára az USA a legnagyobb exportpiac. A CAFTA-DR és az USMCA (korábban NAFTA) országok ruházati exportjának csaknem 89 százaléka az Egyesült Államokba irányult 2019-ben. A WH textil- és ruházati ellátási lánc mégis saját nehézségekkel néz szembe.

A CAFTA-DR és Mexikó egyre inkább a WH régió kívülről származó textilipari alapanyagokat használ. Ez veszélyezteti az USA meghatározó textilszállítói szerepét. Itt fontos megjegyezni, hogy az amerikai textilipari beszállítók által elvesztett piaci részesedések többségét ázsiai országok, köztük Kína és a regionális átfogó gazdasági partnerség (RCEP) más tagjai veszik át. Elméletileg az Ázsiából származó olcsóbb textilipari alapanyagok felhasználása előnyös lehet a WH-országok számára, mivel így javulhat a kész ruházati cikkek költséghatékonysága. Ez segíthet nekik abban is, hogy exportpiacaikat az USA partjain túlra is kiterjesszék. A közeli beszerzés vagy a közeli tárolás modelljének látszólagos népszerűsége ellenére nincs bizonyíték arra, hogy az amerikai divatmárkák és kiskereskedők többet vásárolnának WH-országokból, beleértve a CAFTA-DR és az USMCA tagországokat is. Úgy tűnik, hogy sem az amerikai-kínai kereskedelmi háború, sem a Covid-19 járvány nem változtatta meg a tendenciákat. Az amerikai ruházati cikkek importjának közel 75–80 százaléka továbbra is ázsiai országokból származik. A WH-ból származó amerikai ruházati cikkek importjának nagy része korlátozott termékkörre, például felsőkre és alsókra összpontosul. Ez aligha elegendő az amerikai kiskereskedők beszerzési igényeinek kielégítésére.

Nos, ez egy nagyon új keletű tendencia, amely abból a pusztán igényből fakad, hogy az ellátási folyamatokat a lehető legszorosabbra tartsák. A termelési helyezés és a

elsődleges előnye a költségcsökkentés, a logisztika és a kulturális közelség. Ez a helyzet legalábbis a latin-amerikai textilbeszerzési piacon. Shanmugam szerint: „A globális ellátási lánc teljesen megszakadt a szállítmányok korlátozott vagy nem elérhető volta miatt, és a teherszállító hajók összekapcsolhatósága továbbra is komoly probléma. Mivel a vonalhajózási társaságok között nagy a verseny, a tárgyalóasztalhoz kell ültetni őket a gyümölcsöző megbeszélések érdekében. A közeljövőben tényező lehet a közeli kiszervezés, amely segíthet a szolgáltatási költségek – a szállítás és a logisztika tekintetében –, valamint az idő csökkentésében.” Ázsia még mindig messze vezet az olcsó termelési kiadások tekintetében a gyártásban,

A szállítási és logisztikai költségeket is figyelembe véve „India valószínűleg a legjobb célország a mesterséges cellulózszálak számára. A Covid-19 után Kínában emelkedtek a nemzetközi fuvardíjak, és a nagyvilág haragjával is szembe kell néznie. Ezért sok vállalat áthelyezi beszerzési bázisát Indiába, különösen az értéknövelt termékek esetében, annak ellenére, hogy Kína tömeggyártási kapacitása 5–6-szor nagyobb, mint Indiaé” – állítja Uday Khadilkar, az Aditya Birla Group vállalathoz tartozó Birla Cellulose értéklánc részlegének vezető alelnöke.

„Az elmúlt másfél évben, és még inkább a Covid-19 világjárvány második hullámának utolsó 4–5 hónapjában globálisan nincs biztonság az ellátási láncban. Az ország belföldi ellátása a második negyedév után normalizálódik, és a beszerzésben következetes kereslet van. Az általános helyzet az elmúlt 5–6 évben javult. Tekintettel India többlet fonókapacitására, nemzetközi exportunk a

következő 3–5 évben növekedni fog. A Latin-Amerikába vagy Afrikába történő beszerzés érzékelhető eltolódása valószínűleg nem jelent veszélyt, mivel ezek nem viszkózpiacok. De India az egyik legnagyobb viszkózgyártó, amely iránt Indonéziából is nagy a kereslet”. Latin-Amerika és a Földközi-tenger medencéje sem nyújt költségelőnyt. Ez megmagyarázza, hogy miért Ázsia továbbra is a textilgyártás és -beszerzés nemzetközi központja több évtizede. A globális szereplők az ázsiai országokat, például Indiát, Kínát, Banglades és Törökországot részesítik előnyben a textilgyártás és -beszerzés terén.

Az ázsiai textil- és ruházati ágazat olyan mértékben fejlődött, hogy már nem tekintik középszerű, alacsony minőségű termékeket előállító szereplőnek. A világ számos országa Kínából Vietnamba költözik, függetlenül a földrajzi közelségtől. Vietnam rendelkezik az összes szükséges infrastruktúrával, géppel és ellátási láncra vonatkozó követelménnyel. Emellett Banglades továbbra is fontos beszerzési célpont számos ország számára, beleértve a nyugati országokat is, az olcsó munkaerőköltségek és a szilárd kormányzati támogatás miatt.

Még ha Ázsia továbbra is a világ számos vásárlója számára fontos gyártási és beszerzési célpont is marad, Afrika lassan felzárkózik. Az afrikai textilüzletág az etnikai és kézműves anyagok iránti megugró keresletnek köszönhetően növekszik. Ez egy olyan piac, amely sok lehetőséget rejt magában a jövedelmező és fenntartható vállalkozások számára. Ázsia azonban technikai fölénye miatt még mindig fölényben van Afrikával szemben. És ez lesz a status quo a belátható jövőben is.

Lázár Károly