

*(Ek-B: Teknik Şartname (İş Tanımı)*  
**İŞ TANIMI (TEKNİK ŞARTNAME) STANDART FORMU**

(Hizmet Alımları İçin)

Proje Adı: Turhal İşletmeleri Dış Ticaret ile Büyüyor.

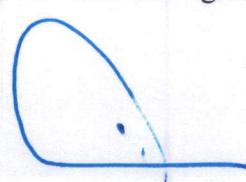
**1. ARKA PLAN (Proje Teklifi Hakkında Bilgi)**

1965 yılında kurulan Odamız üyesi olan yaklaşık 871 adet faal işletme sahibi üyesinin kurumsal is yapma kapasitelerini artırmak is ve işletme dünyasındaki yeni trendlere adapte olmalarını kolaylaştırmak amacıyla dış ticaret eğitimleri vermeyi amaçlamaktayız. Bu vereceğimiz eğitimler ile kurumsal kapasitelerini artıracağı gibi iş ve işletmecilik anlamında da çok ciddi katkılar sağlayacaktır. Dış Ticaret eğitimleri ile birlikte; E-ticaret ve dijital pazarlama teknikleri; Mikro ihracat ve e-ihracat yapma teknikleri dış pazarlara satış için amazon, alibaba com gibi sitelere üyelik ve satış teknikleri; vereceğimiz eğitimlerden bazılarıdır. Bunun için yukarıda bahsettiğimiz işletmelere eğitim ve danışmanlık için desteğinize ihtiyaç duymaktayız. Yazdığınız konularda 10 gün eğitim ve 20 gün 160 saat danışmanlık talep edilmektedir. Danışmanlık faaliyetlerini belirleyeceğimiz 20 işletme özelinde gerçekleştireceğiz. Diğer eğitimlerimize ise odamız çalışanları ile eğitimlere katılması için duyuru ve mesaj göndereceğimiz 871 adet odamiza kayıtlı işletme ve Kobilerimizin katılması planlanmaktadır. Ayrıca Turhal ilçemizde faaliyet gösteren Digor odalara da bilgi verip üyelerinin bu eğitimlerden yararlanması için onlara da duyuru yapılacaktır.

**2. SÖZLEŞME HEDEFLERİ**

2.1 Hizmet sağlayıcıdan beklenen sonuçlar ;

- İşletmelerimizin en önemli eksikliği olan dış ticaretındaki doğru bilgiye zahmetsız ve her an ulaşmalarını sağlamak,
- Odamız üyelerinin vizyon, bilgi ve modern işletmecilik kapasitelerinin artırılıp dijital platformlarda e-ihracat, satış ve pazarlama yapmak yönünde girişimlerinin artırılması,
- Covid 19 Salgın süreci ile birlikte ortaya çıkan olumsuz ticari tablonun dış ticaret, ihracat, e-ticaret ve e-ihracat yolu ile minimize edilmesi, -e-ticaret ve e-ihracat yöntemlerini öğrenmiş üyelerimiz ile daha etkin ticaret ve sanayi odası olmak,
- Üyelerimiz olan İşletmelerdeki bu yönde bilgi eksikliğinin alınacak eğitim



ve danışmanlık çalışması ile giderilmesi, işletmelerdeki işgücünün nitelikli hale getirilmesi, - Dijital pazar araştırma tekniklerini öğrenen işletme ve üyelerimizin ihracat kapasitelerini artırıp ilimiz basta olmak üzere ülkemize döviz girdilerini artırmak, istihdam kapasitelerinin yükselmesine vesile olmak.

-Odamız üyelerinin is kapasitelerini ve rekabet güçlerini artırmak ve sürdürülebilir işletmeler olmalarına vesile olmak. Odamız çalışanlarının bilgi ve tecrübelerini artırarak üyelerimize yardımcı olmak konusunda donanım kazandırmak, işletmelerimizin ve üyelerimizin kurumsal is kapasitelerinin yükselmesine vesile olmak Odamız kayıtlı 871 işletmeden en azından 20 işletme sahiplerine vereceğimiz dış ticaret danışmanlık faaliyet ve eğitimleri ile ihracat süreçlerini, ödeme tekniklerini öğretmek. -Alibaba.com ve amazon.com gibi sitelere üye olarak e-ticarete başlamalarını sağlamak.

### **3. İŞİN KAPSAMI**

#### **3.1. Genel**

Biliñdiği üzere dış ticaret, malların ve sermayenin ulusal sınırların dışına ihraç edilmesi konusunu kapsamaktadır. Ülke ekonomisinin kalkınmasında önemli bir yere sahip olan dış ticaret ve faaliyet alanları, odamız üyesi işletmelerin geleceği içinde önemli bir konumdadır.

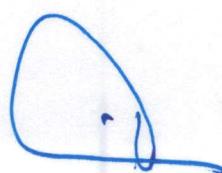
Bu bağlamda günümüz teknolojik imkanlarını kullanmak elzem bir hal almış, e-ticaret ve e-ihracat gibi alanların işletmelerimiz için önemi artnmıştır.

Bu kapsamda odamız üyesi işletmelere dış ticaret ve e-ihracat başta olmak üzere alınması planlanan eğitim ve danışmanlık hizmeti 10 gün eğitim (40 saat) 20 gün danışmanlık (160 saat) olarak planlanmıştır. Eğitimler Odamız konferans salonunda günde 4 saat olmak üzere gerçekleştirilecektir. Danışmanlık faaliyetleri ise belirlediğimiz 20 işletmeye yönelik olarak işletme ziyareti yapılarak gerçekleştirilecektir. Danışmanlık faaliyetlerinde işletmenin dış ticaret yöneticilerine veya yönetici adaylarına bilgilendirici sunumlar yapılacak dijital kanallar başta olmak üzere lojistik gümrükleme ve dış ticaret e-ihracat gibi konulara yazılı ve sözlü anlatılacaktır.

#### **3.2. Detaylı faaliyetler listesi**

##### **1. ders 4 saat Uluslararası Ticaretin Temel İlkeleri**

- Dış ticaret İşlemlerinde Kullanılan Belgeler (Tüm Örnekleriyle)
- İhracat İşlemlerinde Uygulanacak Prosedürler:
  - İhraç Edilecek Ürüne Göre
  - İhracat Şekline Göre
  - İhracatin Yapılacağı Ülkeye Göre



○ İhracatta Gümrük Çıkış İşlemleri

**2. ders 4 saat**

- İthalat ve İhracat Prosedürleri,
- Gümrük Mevzuatı ve Uygulamaları,
- Uluslararası Anlaşmalar,

**3.ders 4 saat**

- Dış Ticarette Kullanılan Teslim Şekilleri,
- Dış Ticarette Kullanılan Belgeler,
- Dış Ticarette Ödeme Yöntemleri,

**4.ders 4 saat**

- İhracat Teşvik ve Destekleri,
- Uluslararası Lojistik,
- Uluslararası Pazarlara Giriş Yöntemleri,

**5.ders 4 saat**

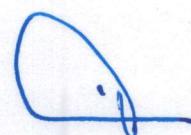
- E-ihracat süreçleri,
- Amazon ve Alibaba kayıt ve yönetim süreçleri,
- E-ticaret ve Dijitalleşme

**6.ders 4 saat**

- Firma mevcut durum ve ihtiyaç analizi çalışmaları,
- Firmalar için ihracata uygun ürün(ler) belirlenmesi,
- İhracat stratejisi belirlenmesi, hedef pazarların tespiti ve Pazar analizi, rakip analizi raporları hazırlanması,

**7.ders 4 saat**

- Firmanın görünürülük, reklam ve tanıtım faaliyetlerine destek olunması (sosyal medya hesapları oluşturulması, web sayfasının gözden geçirilmesi vb.)
- Hedef pazarlarda potansiyel müşteri bulunması (yazışma ve sözleşme formatlarının öğretilmesi, sosyal medya ve online meçralar, yüklenicinin geçmiş iş bağlantıları ve/veya ticari



- istihbarat veri tabanları aracılığıyla) ve iletişime geçilmesine destek olunması,
- Potansiyel alıcılarla düzenli irtibatın sağlanması,

#### 8.ders 4 saat

- İlk sipariş, numune gönderilmesi gibi işlemlerin yürütülmesi,
- Bölgemize gelecek potansiyel alıcı bulunması durumunda işletmelerimize destek olunması, ihtiyaç halinde iş görüşmelerine iştirak edilmesi,
- İlk ihracatın yapılması durumunda firmayla irtibat halinde gerekli iş ve işlemlerin koordine edilmesi,

#### 9. ders 4 saat

- **Dış Ticarette Kullanılan Ödeme Şekilleri ve Akreditif İşlemleri**
- **İhracata Yönelik Siteler (Pazar yeri siteleri)**
- **İthalat Mevzuatının Tanıtımı**

#### 10.ders 4 saat

- **Finansal riskler ve risklerin çözümü**
  - Dış Ticaretteki Finansal Riskler ve Risklerin Çözüm Yöntemler
- **Uluslararası Ticarette Sözleşme ve Sözleşmenin Önemi**
  - Uluslararası anlaşmazlıklarda çözüm yolları ve itilafların halli (tahkim müessesesi)

#### 3.3 Sonuçlar

Alınacak olan eğitim ve danışmanlık faaliyeti ile dış ticaret işlemleri, e-ihracat, e-ticaret ve Dış Pazar araştırma konularında odamız üyesi işletmelerin uzmanlaşması sağlanacaktır. Özellikle Yurtdışına satış potansiyeli bulunan ve danışmanlık faaliyeti için seçilen 20 işletmenin tüm bu süreçleri başarı ile yönetebilmesi hedeflenmiştir.

Bu eğitim ve danışmanlık sayesinde firmalarımız hedef pazarı seçmek, analiz etmek, küresel pazardaki rakip firmaları tanıyararak rekabet etmek, ve katma değerli ürünler geliştirerek iş ve işletmelerini büyütüceklerdir. İşletmelerimizin dış ticaret ile büyümesi ve gelişmesi markalaşmalarına ve kurumsallaşmalarına da katkı sağlayacaktır.

Dijital kanalları (amazon ve alibaba gibi) yönetmek ve iş süreçlerine dahil etmek bu eğitim ve danışmanlık faaliyetleri ile gerçekleşecektir.



Üye işletmelerimizin kaynak ve zaman verimliliği bu çalışmalar ile üst düzeye çıkacak israf engellenecektir.

**4. LOJİSTİK VE ZAMANLAMA**

- 4.1. Hizmetin sağlanacağı yer:Tokat /Turhal
- 4.2. Öngörülen başlama tarihi ve uygulama süresi

Öngörülen başlama tarihi <Temmuz 2022 olup uygulama süresi bu tarihten itibaren < 30> gün / hafta olacaktır.

**5. GEREKLİLİKLER**

- 5.1. Personel

Akademisyen olmak; Üniversitelerde Muhasebe, finansman ve Otomasyon dersleri veriyor olmak,

Firmalara,sivil toplum örgütlerine dijital dönüşüm,e-ticaret ve ihracat konularında danışmanlık yapıyor olmak,

En az 5 firmanın e-ticaret ve e-ihracat sitelerini kurmuş,yönetmiş ve danışmanlıklarını yapıyor olmak,

Google analytics,AdWords,Search Console kullanmış olmak, Kargo sanal pos entegrasyonlarında tecrübeli olmak,

En az 1 adet ar-ge dış ticaret projesi yönetmiş veya yönetiyor olmak.

- 5.2. Hizmet sağlayıcı tarafından temin edilecek ekipman ve olanaklar. Bu sözleşme kapsamında mal alımı yapılmayacaktır.

Tarih ..... /..... / 2022

Başvuru Sahibi

Yetkili Kaşeşi / İmzası



Turhal Ticaret ve Sanayi Odası  
Yönetim Kurulu Başkanı  
**Ömer ÇİNESİZ**

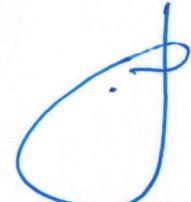
<b>EĞİTİM PROGRAMI (Eğitim talepleri için)</b>		<b>Konunun Hangi Günde İşleneceği</b>	<b>Konuya Ayrınlacak Süre (Saat)</b>	<b>Konu Ele Alınırken Kullanılacak Yöntem (Sunum, Tartışma, Örnek Olay vb.)</b>
<b>1. Konu</b>	<b>Uluslararası Ticaretin Temel İlkeleri</b>	1. GÜN	4 saat	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1.1. Dış ticaret İşlemlerinde Kullanılan Belgeler (Tüm Örnekleriyle)</li> <li>• 1.2. İhracat İşlemlerinde Uygulanacak Prosedürler: <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ İhraç Edilecek Ürünne Göre</li> <li>◦ İhracat Şekline Göre</li> <li>◦ İhracatin Yapılacağı Ülkeye Göre</li> <li>◦ İhracatta Gümrük Çıkış İşlemleri</li> </ul> </li> </ul>			
<b>2. Dış Ticaret Prosedürleri</b>		2.GÜN	4 saat	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 2.1. İthalat ve İhracat Prosedürleri,</li> <li>▪ 2.2. Gümrük Mevzuatı ve Uygulamaları,</li> <li>▪ 2.3. Uluslararası Anlaşmalar,</li> </ul>			
<b>3. Dış Ticarette Lojistik</b>		3.GÜN	4 saat	



<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 3.1 Dış Ticarette Kullanılan Teslim Şekilleri,</li> <li>■ 3.2 Dış Ticarette Kullanılan Belgeler,</li> <li>■ 3.3 Dış Ticarette Ödeme Yöntemleri,</li> </ul>			
<b>4.Devlet Destekleri</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 4.1.Ihracat Teşvik ve Destekleri,</li> <li>■ 4.2.Uluslararası Lojistik,</li> <li>■ 4.3. Uluslararası Pazarlara Giriş Yöntemleri,</li> </ul>	<b>4.GÜN</b>	<b>4 saat</b>
<b>5.Dijitalleşme</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 5.1.E-ihracat süreçleri,</li> <li>■ 5.2.Amazon ve Alibaba kayıt ve yönetim süreçleri,</li> <li>■ 5.3.E-ticaret ve Dijitalleşme</li> </ul>	<b>5.GÜN</b>	<b>4 saat</b>
		<b>6.GÜN</b>	<b>4 saat</b>



<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 6.1.Firma mevcut durum ve ihtiyaç analizi çalışmaları,</li> <li>■ 6.2.Firmalar için ihracata uygun ürün(ler) belirlenmesi,</li> <li>■ 6.3.Ihracat stratejisi belirlenmesi, hedef pazarların tespiti ve Pazar analizi, rakip analizi raporları hazırlanması,</li> </ul>				
7.İşletme Dış Ticaret Süreci	7.GÜN	4 saat		

geçmiş iş bağlantıları ve/veya ticari istihbarat veri tabanları aracılığıyla) ve iletişime geçilmesine destek olunması,	■ 7.3. Potansiyel alıcılarla düzenli irtibatın sağlanması,			
<b>8. İlk Sipariş süreçleri</b>	<b>8.GÜN</b>	<b>4 saat</b>		

koordine edilmesi,			
<b>9.Dış Ticarette Fınasman</b>	<b>9.GÜN</b>	<b>4 saat</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 9.1. Dış Ticarette Kullanulan Ödeme Şekilleri ve Akreditif İşlemleri</li> <li>• 9.2. İhracata Yönelik Siteler (Pazar yeri siteleri)</li> <li>• 9.3. İthalat Mevzuatının Tanımı</li> </ul>			
<b>10. Dış Ticarette Riskler</b>	<b>10.GÜN</b>	<b>4 saat</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 10.1. Finansal riskler ve risklerin çözümü <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Dış Ticaretteki Finansal Riskler ve Risklerin Çözüm Yöntemleri</li> </ul> </li> <li>• 10.2. Uluslar arası Ticarette Sözleşme ve Sözleşmenin Önemi <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Uluslararası anlaşmazlıklarda çözüm yolları ve itilafların halli (tahkim müessesesi)</li> </ul> </li> </ul>			

### DANIŞMANLIK KONULARI;

- DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ VE FİYATLAMA (INCOTERMS 2020)
    - EXW İsyerinde Teslim Teslim Şekillerinin Dayanağı ve Amacı
    - Tarafların Yükümlülükleri
    - Yasal Teslim Noktası
    - Riskin Geçisi
    - Mastraf ve Maliyetin Taraflar Arasındaki Dağılımı
- 

- Teslim Şekillerinin E, F, C, D Grup olarak tanımı
  - FCA Taşıyıcıya Masrafsız
  - FAS Gemi Doğrultusunda Masrafsız
  - FOB Gemide Masrafsız
  - CFR Mal Bedeli ve Navlun
  - CIF Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun
  - CPT Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim
  - CIP Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim
  - DAP Belirlenen Yerde Teslim
  - DPU Belirlenen yerde Boşaltılmış Olarak Teslim
  - DDP Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim

#### **DIS TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ VE TAŞIDIKLARI RİSKLER**

- Ödeme Şekillerinin Taraflar Açısından Önemi
- Ödeme Şeklinin Seçiminde Dikkat edilmesi Gereken Unsurlar
  - Peşin Ödeme (Down payment/ Advance payment)
- \* Tanımı
- \* İşleyisi
- \* Tarafların dikkat etmeleri gerektiği hususlar ve olası riskler
- Mal Mukabili ödeme (Open Account / Cash Against Goods)
  - \* Tanımı
  - \* İşleyisi
  - \* Tarafların dikkat etmeleri gerektiği hususlar ve olası riskler
- Vesaik Mukabili Ödeme ( Collections/ Cash Against Documents)



- \* Tanımı ve Dayandığı Mevzuat UCP 522
  - \* İşleyisi
  - \* Tarafların dikkat etmeleri gerektiği hususlar ve olası riskler
- Kabul Kredili Ödeme (Acceptance Credit)
  - \* Tanımı ve dayandığı Mevzuat UCP 522
    - \* İşleyisi
    - \* Tarafların dikkat etmeleri gerektiği hususlar ve olası riskler
- Akreditifli Ödeme (Letter Of Credit)
  - \* Akreditifin Tanımı/İşleyisi, Dayandığı Mevzuat (UCP 500)
    - \* Taraflar
    - \* Akreditifin İthalatçuya Sağladığı Yararlar
    - \* Akreditifin İhracatçuya Sağladığı Yararlar
    - \* Akreditifli Ödeme Sisteminde Bankaların Rolü
    - \* Akreditif Metninde Mutlaka Bulunması Gereken Bilgiler
    - \* UCP 600 Kuralları Çerçevesinde Akreditif Metnin Analizi (İthalatçı ve ihracatçı açısından)
    - \* Katılımcılar Tarafından Gerçekleştirilecek Uygulamalı Akreditif Açıluş
  - Akreditif Çeşitleri
    - \* Gayrıkabili rücu/Dönülmez Akreditif (Irrevocable L/C)
    - \* Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C)
    - \* Teyitli Akreditif (Confirmed L/C)
    - \* Garanti Akreditifleri (Stand by L/C)
  - Ödeme Şekilleri İtibarıyle Akreditifler



- \* Vesaik İbrazında Ödemeli (Sight Payment)
- \* Poliçe Kabullü (Acceptance)
- \* Belirlenen Bir Vadede Ödeme (Deferred Payment)
- \* Peşin Ödemeli (Red- Green Clause Akreditif)
- Finansman Özelliği Akreditifler
  - \* Döner/Rotatif Akreditif ( Revolving L/C)
  - \* Devredilebilir Akreditif /Transferable L/C)
  - \* Karşılıklı Akreditifler (Back to Back L/C)

Tarih ..... /..... /2022

Başvuru Sahibi  
Yetkili Kasesi/ İmzası



Turhal Ticaret ve Sanayi Odası  
Yönetim Kurulu Başkanı  
Ömer ÇENESİZ