

(Ek-B: Teknik Şartname (İş Tanımı))

İŞ TANIMI (TEKNİK ŞARTNAME) STANDART FORMU

(Hizmet Alımları için)

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 artıracığı 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. Yazdığımız 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 odamıza 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 ticaret hakkındaki doğru bilgiye zahmetsiz 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 yöndeki 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 Odamıza 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

Bilindiği 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 artmıştır.

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
 - İhracatın Yapılacağı Ülkeye Göre

o İhracatta Gümrük Çıkış İşlemleri

2. ders 4 saat

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

3.ders 4 saat

- Dış Ticarete Kullanılan Teslim Şekilleri,
- Dış Ticarete Kullanılan Belgeler,
- Dış Ticarete 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 görünürlük, 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 mecralar, 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 Ticarete 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
- **Uluslar arası Ticarete 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 tanıyarak rekabet etmek, ve katma değerli ürünler geliştirerek iş ve işletmelerini büyüteceklerdir. 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 gerçekleştirilecektir.

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 Kaşesi / İmzası



Turhal Ticaret ve Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı
Ömer ÇENESİZ

| EĞİTİM PROGRAMI (Eğitim talepleri için) | | Konunun Hangi Günde İşleneceği | Konuyla Ayrılabacak Süre (Saat) | Konu Ele Alınırken Kullanılacak Yöntem (Sunum, Tartışma, Örnek Olay vb.) |
|--|--|---------------------------------------|--|---|
| 1. Konu | | 1. GÜN | 4 saat | |
| Uluslararası Ticaretin Temel İlkeleri | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> 1.1. Dış ticaret işlemlerinde kullanılan Belgeler (Tüm Örnekleriyle) 1.2.İhracat işlemlerinde uygulanacak Prosedürler: <ul style="list-style-type: none"> İhraç Edilecek Ürüne Göre İhracat Şekline Göre İhracatın Yapılacağı Ülkeye Göre İhracatta Gümrük Çıkış İşlemleri | | | | |
| 2. Dış Ticaret Prosedürleri | | 2.GÜN | 4 saat | |
| <ul style="list-style-type: none"> 2.1. İthalat ve İhracat Prosedürleri, 2.2 Gümrük Mevzuatı ve Uygulamaları, 2.3. Uluslararası Anlaşmalar, | | | | |
| 3. Dış Ticarete lojistik | | 3.GÜN | 4 saat | |

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

| | | | |
|---|-------|--------|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 6.1.Firma mevcut durum ve ihtiyaç analizi çalışmaları, 6.2.Firmalar için ihracata uygun ürün(ler) belirlenmesi, 6.3.İhracat stratejisi belirlenmesi, hedef pazarların tespiti ve Pazar analizi, rakip analizi raporları hazırlanması, | 7.GÜN | 4 saat | |
| <p>7.İşletme Dış Ticaret Süreci</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.1.Firmanın görünürlük, reklam ve tanıtım faaliyetlerine destek olunması (sosyal medya hesapları oluşturulması, web sayfasının gözden geçirilmesi vb.) 7.2. Hedef pazarlarda potansiyel müşteri bulunması (yazışma ve sözleşme formatlarının öğretilmesi, sosyal medya ve online mecralar, yüklenicinin | | | |

| | | |
|---|-------|--------|
| <p>geçmiş iş bağlantıları ve/veya ticari istihbarat veri tabanları aracılığıyla) ve iletişime geçilmesine destek olunması,</p> <ul style="list-style-type: none"> 7.3. Potansiyel alıcılarla düzenli irtibatın sağlanması, | | |
| <p>8. İlk Sipariş süreçleri</p> <ul style="list-style-type: none"> 8.1. İlk sipariş, numune gönderilmesi gibi işlemlerin yürütülmesi, 8.2. Bölgemize gelecek potansiyel alıcı bulunması durumunda işletmelerimize destek olunması, ihtiyaç halinde iş görüşmelerine iştirak edilmesi, 8.3. İlk ihracatın yapılması durumunda firmayla irtibat halinde gerekli iş ve işlemlerin | 8.GÜN | 4 saat |

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

DANIŞMANLIK KONULARI;

- DİŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ VE FİYATLAMA (INCOTERMS 2020)
- EXW İşyerinde Teslim Teslim Şekillerinin Dayanağı ve Amacı
- Tarafların Yükümlülükleri
- Yasal Teslim Noktası
- Riskin Geçişi
- Masraf ve Maliyetin Taraflar Arasındaki Dağılımı

▪ **Teslim Şekillerinin E, F, C, D Grup olarak tanıtımı**

- **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

DIŞ 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
- * İşleyişi
- * Tarafların dikkat etmeleri gerektiği hususlar ve olası riskler

- Mal Mukabili ödeme (Open Account / Cash Against Goods)

- * Tanımı
- * İşleyişi
- * Tarafların dikkat etmeleri gerektiği hususlar ve olası riskler

- Vesaik Mukabili Ödeme (Collections/ Cash Against Documents)

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

- * Vesaik İbrahimde Ödemeli (Sight Payment)
- * Poliçe Kabulü (Acceptance)
- * Belirlenen Bir Vadede Ödeme (Deferred Payment)
- * Peşin Ödemeli (Red- Green Clause Akreditif)

- Finansman Özellikli Akreditifler

- * Döner/Rotatif Akreditif (Revolving L/C)
- * Devredilebilir Akreditif /Transferable L/C)
- * Karşılıklı Akreditifler (Back to Back L/C)

Tarih/...../2022

Başvuru Sahibi

Yetkili Kaşesi/İmzası



Tuzla Ticaret ve Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı
Ömer ÇENİSİZ