

İŞ TANIMI (TEKNİK ŞARTNAME) STANDART FORMU
(Hizmet Alımları için)

Proje Adı: "Çarşamba TSO İle Adım Adım İhracat Yapıyoruz "

1. ARKA PLAN (Proje Teklifi Hakkında Bilgi)

Samsun İli, Çarşamba İlçesinde yerleşik olan Çarşamba Ticaret ve Sanayi Odası'nın temel amacı, bölgedeki işletmelerin gelişimine destek olmak, ticari faaliyetlerini kolaylaştırmak, işbirliği ortamları sağlamak ve ekonomik kalkınmaya katkıda bulunmaktır. Çarşamba Ticaret Ve Sanayi Odası'nın Çalışma Alanları Çarşamba, Salıpazarı Ve Ayvacık İlçelerini kapsamaktadır. Toplamda 1550 üyesi bulunmaktadır. Odamız, yerel işletmelerin çıkarlarını temsil eder, onlara danışmanlık ve bilgilendirme hizmetleri sunar ve genellikle ticaretin geliştirilmesine yönelik etkinlikler düzenler.

Bölgemizdeki işletmelerin ihracat yapabilme süreçlerini hızlandırmak, dış ticaret danışmanlık ve eğitim alanında ihtiyaç duyduğu güncel bilgi ve becerileri sahip olabilmesi amacı ile projemiz hazırlanmıştır.

Hazırladığımız bu teknik destek projesinde, 3 ay (90 gün) içerisinde; Çarşamba TSO üye 50 firmanın 50 temsilcine 4 günlük, günde 8 saat olmak üzere 32 saatlik dış ticaret eğitimi ile yine Çarşamba TSO üyesi 10 firmaya 2 ay süresince (ayda 4 er saat olmak üzere) 80 saat danışmanlık hizmeti verilmesi planlanmıştır.

2. SÖZLEŞME HEDEFLERİ

2.1 Projemiz kapsamında verilecek eğitim ile işletmelerin dış ticaret yapabilme kabiliyetlerinin güncel veriler ve uygulamalar eşliğinde artırılması beklenmektedir. Dış ticaret operasyonlarını yönetebilme, ödeme ve teslim şekillerine hakim olabilme, müşteri tespitinde bulunabilme, hedef pazarları ve rakipleri belirleyebilme, fuar süreçlerini yürütebilme, sanal zeka uygulamalarını dış ticarete kullanabilme, devlet desteklerinden yararlanabilme, e- ihracat süreçlerine geçebilme, ihracata inovatif ve katma değerli ürün sağlayabilme, AB Yeşil Mutabakatına uyum sürecinde ihracatçı firmalardan yapılması beklenenler, dış ticaret departmanı kurabilme, ihracatta insan kaynaklarını yönetebilme konularında işletmelerin bilgi edinmesi hedeflenmiştir.

Yine proje kapsamında verilecek olan; danışmanlık hizmetleri ile firmaların özelinde firmaların genel durumu ve ihracat sektöründeki konumlarını bilmeleri, ihracatı


Gültekin SÜRÜL
Genel Sekreter

hedefledikleri ürünlere ait ihracat yapabilirliklerini belirlemeyi, hedef pazarlarını ve hedef pazarlara girerken karşılaçacakları yaptırımları ve zorunlulukları bilmeleri, hedef pazardaki rakiplerini bilmeleri, hedef pazarlara için yürütebilecek pazarlama çalışmalarını bilmeleri hedeflenmiştir. Danışmanlık hizmeti sonrası her firma için firma özelinde ihracatta strateji planının oluşturulması beklenmektedir.

3. İŞİN KAPSAMI

3.1. Genel

3.2. Detaylı faaliyetler listesi

Proje kapsamında; dış ticaret eğitim (1. Ay) ve dış ticaret danışmanlık hizmeti (2. ve 3. Aylar) gerçekleştirilecektir.

1. Bölüm – DIŞ TİCARET EĞİTİMİ

Eğitim 4 gün yüzyüze olacaktır. Günde 8 saat, 4 günde toplam 32 saat eğitim hizmeti gerçekleştirilecektir.

Çarşamba TSO üyesi olan 50 firmadan, 50 temsilcinin eğitime katılması planlanmıştır.

Eğitim programı aşağıdaki belirtilen içeriğe sahip olmalıdır;

1. gün

Dış Ticarete giriş

(Dış ticarete giriş, ihracatta girişimcilik, katma değerli ürün ihracatının gelişimi ve önemi)

Dış Ticarete Temel Kavramlar (Dış ticarete kullanılan kavramlar; ICC, GTIP, navlun, konşimento, ordino, swift vb. kavramların açıklanması)

Dış ticarete teslim şekilleri (Incoterms; FAS, FOB, CFR, CIF, EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU ,DDP)

Dış ticarete ödeme şekilleri (peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme ve akreditifli ödeme)

Dış ticarete kullanılan belgeler (proforma, invoice, sigorta, vb. gibi belgelerin örnekleri ile açıklanması)

2. gün

Dış ticarete lojistik süreçlerinin yönetimi (Taşıma yöntemleri; Havayolu, Karayolu,


Gültekin SÜRÜL
Genel Sekreter

Denizyolu, Demiryolu, Gümrükleme süreci ve mali yükümlülükler, Navlun/Taşıma Bedeli Hesaplamaları)

Dış ticarete örnek uygulama (İhracatta vaka çalışması)

İhracata hedef pazar analizi (GTIP tespiti sonrası, Trademap verilerinin kullanılarak, hedef Pazar matrisinin elde edilmesi, pazarlara girişteki yeterliliklerin analizi; STA lar, gümrük komisyon oranları, belgelendirme süreçleri, Pazar kotaları vb.)

3. gün

İhracatta müşteri bulmak teknikleri (ihracatta istihbarat süreçleri ve ulusal/uluslararası fuar katılım süreçleri ile ilgili teknikler)

İhracatta yeni nesil sanal zeka uygulamalarının kullanımı (ihracat ve e-ihracat süreçlerinde)

İhracatta karbon ayak izi uygulama süreçleri (AB Yeşil Mutabakatına uyum süreci, SKDM nin ihracata getirdiği sektörel kriterler, ihracat yapabilirlikteki önemi)

İhracatta markalaşma süreçlerinin yönetimi (yurtiçi ve yurtdışı marka tescil süreçleri, markalaşma sürecinin planlanması)

4. gün

İhracat departmanı için İK (İnsan Kaynakları) sürecinin yönetimi (dış ticaret departmanı kurulumunda görev ve iş tanımının oluşturulması, iş akış şeması oluşturulması)

E-ticaret ve e-ihracat süreçlerine geçişin yönetilmesi (ihracat ürünlerinin e ihracata uygunluğunun tespit edilmesi, e ihracatta ana pazaryerleri yada web sayfası oluşturulması)

İhracatta devlet desteklerinin kullanılması (Kosgeb, Ticaret Bakanlığı, yurtdışı fon destekleri. Ticaret Bakanlığı, Etuys- DYS sistemleri üzerinden uygulamalı destek başvurusu)

Toplamda, 4 gün süresince, günlük 8 saat olmak üzere; Toplam 32 saatlik eğitim hizmeti verilecektir.

2. Bölüm – DIŞ TİCARET DANIŞMANLIK HİZMETİ

Çarşamba TSO üyesi olan 10 firmaya 2 ay süresince danışmanlık hizmeti verilecektir. Her firma için aylık 4 saatten 2 ayda toplam 8 saatlik danışmanlık hizmeti verilecektir. Toplam 10 firma için 80 saatlik danışmanlık hizmeti alınacaktır.


Gültekin SÜRÜL
Genel Sekreter

Firmalara verilecek danışmanlık hizmetlerinde;

Firma check-up larının yapılması; Firmalara ait Mevcut durum analizi , yönetim yapıları, ihracatta sektörel varlıkları, tedarik zincirleri, markalaşma ve dijitalleşme yapıları, çalışan yapıları, İk yönetimi, ihracata yönelik SWOT analizlerinin oluşturulması, ihracata konu olan ürünün belirlenmesi, işletmenin ihracata başlama yada ihracat sürecindeki sorunlarının belirlenmesi,

Firmanın ihracat ürünü için güncel hedef pazar ülkelerin belirlenmesi (en fazla 1 ürün için en az 5 hedef pazar çalışma yapılacaktır), o ülkelere yapılacak ihracatta yasal sorumlulukların ve belgesel gerekliliklerin belirlenmesi (talep edilen belgeler, gümrük komisyon oranları, Serbest Ticaret yada özel ticari anlaşmalar, uygulanan kotalar, ülke politikaları vb gibi.) , hedef pazar ülkeler hakkında genel ülke bilgileri (Dış ticaret dengesi, ithalat-ihracat verisi, demografik yapı, GSYİH, GSMH vb., lojistik ulaşım yolları vb.)

Firmanın ihracat sürecinde rakiplerinin incelenmesi, rakipler analizi matrisinin oluşturulması, her firma için firma özelinde hedef fuarlarının belirlenmesi, bölgesel ve çok taraflı işbirliği platformlarının belirlenmesi ve her firma için ihracatta strateji planının oluşturulması.

İhracat strateji planında ise her firma için; İhracat Pazarının Geliştirilmesi, Yüksek Büyüme Potansiyeli Olan Hedef Pazarlarda Pazar Payının Artırılması, Marka Bilinirliğinin Artırılması, İkili ve Çoklu Uluslararası Ticaret İşbirliklerinin Güçlendirilmesi, Küresel Alanda Rekabetçiliklerinin Artırılması, İhracat süreçlerinde AB Sınırdaki Karbon Düzenlemesi, Doğru Bilgi ve Pazar İstihbaratına Hızlı Erişimin Temin Edilmesi başlıkları altında stratejik hedefler belirlenecek, her firma için bu stratejik hedeflere bağlı eylemler firma özelinde tespit edilerek, firma içinde eylemlerin gerçekleştirilmesinde sorumlu personel ve stratejik hedefin gerçekleştirilmesi için belirlenen süreye yer verilecektir.

3.3 Sonuçlar

Bu proje kapsamında alınan hizmetler ile 50 kişiye dış ticaret eğitimi verilmiş olacaktır. Çarşamba TSO üyesi 50 firma temsilcisinin katılım sağlayacağı eğitim sonucunda; 50 işletmenin ihracat yapabilirlikleri artacak, ihracat süreçlerini planlama ve yönetme konusunda motivasyon kazanacaktır. İhracatta markalaşma süreçlerinin önemi ve yönetimi çok daha iyi bilinecektir. AB Yeşil Mutabakatına uyum sürecinde yapılması gerekenler öğrenilip, ihracatta sağlayacağı avantajlar öğrenilecektir. Sanal zeka uygulamalarının (chatgpt, aluion vb. uygulamaların) dış ticarete kullanılmasına dair güncel konular hakkında bilgi edinip, işletmeler altyapısını bu uygulamalara göre revize


Gültekin SURUL
Genel Sekreter

edebileceklerdir. Danışmanlık hizmeti alacak 10 firma için ise, 1 ihracat ürünleri için en az 5 hedef Pazar belirlenmiş, hedef pazarlara giriş için gerekli olan evraklar, gümrük gereklilikleri, kotalar tespit edilmiş, ihracat sürecindeki rakip analizleri yapılmış, ihracatta pazarlama süreci ile ilgili fuarlar tespit edilmiş, SWOT analizleri çıkarılmış ve ihracatta stratejik planı hazırlanmış olacaktır.

4. LOJİSTİK VE ZAMANLAMA

4.1. Hizmetin sağlanacağı yer:

Dış ticaret eğitim hizmeti Samsun ili Çarşamba ilçesinde Çarşamba TSO tarafından tahsis edilecek salonda yüz yüze, dış ticaret danışmanlık hizmeti ise firmaların kendi yerleşkelerinde yüz yüze verilecektir. Eğitim ve danışmanlık hizmetler, yüklenici firma ile mutabık kalınan tarih ve saatlerde gerçekleştirilecektir. Özellikle firmalara verilecek danışmanlık hizmetlerinde, yüklenici firmanın, danışmanlık hizmeti alacak firmanın müsait durumuna göre takvim oluşturulması beklenmektedir.

4.2. Öngörülen başlama tarihi ve uygulama süresi

Öngörülen başlama tarihi 01.06.2024 olup uygulama süresi bu tarihten itibaren 90 gün (3 ay) olacaktır.

5. GEREKLİLİKLER

5.1. Personel

Projede görevlendirilecek en az 2 adet danışman olmalıdır.

En az lisans derecesine sahip olmalı ve en az bir yabancı dile (akıcı konuşma ve yazma) hakim olmalıdır. Tercihen İngilizce, Fransızca, Rusca.

Danışmanların, en az 10 sene fiili dış ticaret danışmanlık tecrübesi olmalı ve danışmanlık yaptığını kanıtlamalıdır. (SGK kayıt ve/veya Vergi dairesi kayıt ile)

Son 5 yılda kamu kurum ve kuruluşlarına toplamda en az 300 saat dış ticaret eğitim ve danışmanlık hizmeti sağladığını kanıtlamalıdır. (Fatura/ sözleşme vb.)

Son 5 sene içinde hizmet verilen en az 2 kurumdan referans mektubu sunulmalıdır.

Danışmanlık hizmetleri konusunda yurtiçi yada yurtdışı kurumlardan akreditasyon sahibi olan danışmanlar seçimde tercih sebebi olacaktır.


Gültekin SURUL
Genel Sekreter

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

Yüklenici firma tarafından yol, konaklama, yeme-içme ile eğitim materyali karşılanacak, Çarşamba TSO tarafından ise eğitim salonu, yansıtıcı ve ikramlıklar karşılanacaktır.

Tarih 13.05 / 2024

Başvuru Sahibi

Yetkili Kaşesi / İmzası


Gülşahin ŞAHİN
Genel Sekreter

ÇARŞAMBA TİCARET ve SANAYİ ODASI
Çay Mah. Küçük Hamam Sk. No: 2/B
ÇARŞAMBA/SAMSUN
Tel: 0362 833 1360 - 0362 833 9280
Çarşamba V.D: 231 000 4407