

İŞ TANIMI (TEKNİK ŞARTNAME) STANDART FORMU

(Hizmet Alımları için)

Proje Adı: Dünya Sofralarında Alaca Mor Soğanı: İhracat ve Marka Geliştirme Projesi

Alaca Ticaret ve Sanayi Odası, 1972 yılında Çorum'un Alaca ilçesinde kurulmuş olup, ilçedeki ticaret ve sanayinin gelişmesini desteklemeyi amaçlamaktadır. Mor soğan üretimi ve ihracatı, Alaca ve çevresinde önemli bir ekonomik faaliyettir. Türkiye genelinde mor soğan, başta Avrupa ülkeleri olmak üzere birçok ülkeye hem taze hem de işlenmiş olarak ihraç edilmektedir. Mor soğan, özellikle antioksidan özellikleri, lezzeti ve dayanıklılığı ile uluslararası pazarda talep görmektedir. "Alaca Mor Soğanı" 2023 yılında Coğrafi İşaret de alarak, bölgeye özgü olan üretimi tescillenmiştir. Yerel Coğrafi İşaret in alınması, yurtdışı pazarlarında pazarlama sürecimize ayrıca katkı sağlayacaktır.

Alaca TSO olarak, ilçemizdeki mor soğan ve bununla birlikte tamamlayıcı ürün olarak sebze - meyve üretimi yapan üyelerimizin, ürünlerini yurtdışına aracısız doğrudan pazarlayabilmesi ve marka değerini artırabilmesi için dış ticaret eğitim ve danışmanlık hizmetlerini üyelerimize sunmayı hedeflemekteyiz.

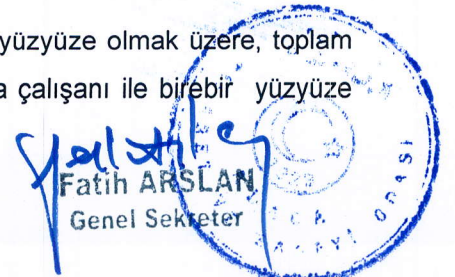
1. ARKA PLAN (Proje Teklifi Hakkında Bilgi)

Alaca İlçesi, Türkiye' de en fazla mor soğan üretimi yapılan merkezlerden biri konumundadır. Bu süreçte " Üreten Gelişen ve Büyüyen Alaca " SOGEP projesi ile ilçeye soğan paketleme ebatlama tesisi kazandırılmıştır. Tesiste, soğan kesme makinası, seçme bandı, boylama makinesi, otomatik tarı ve dolum makinesi, çuvallama makinesi, otomatik dikiş makinesinden oluşan ekipmanlar mevcuttur. Bu sayede, tarımsal üretim, paketleme ile değer kazanarak uluslararası pazarda satışa hazır hale gelmektedir. Ancak, üreticiler bu süreçte ürünlerini paketleyebilseler de, yurtdışı pazarlama, satış ve markalaşma konusunda yeterli bilgi ve donanımına sahip olmadıkları için ihracatta zorluklar yaşamaktadırlar.

2. SÖZLEŞME HEDEFLERİ

2.1 İhracat süreçlerinde bilgi ve donanımı artırmak adına, özellikle sebze meyve ihracat süreçlerini konu alacak şekilde, uygulamaları olan 5 gün boyunca günde 7 saat toplam 35 saatlik temel dış ticaret eğitim hizmetinin 50 üyemize verilmesi ,

10 oda üyesi firmamıza 3 ay süresince ayda 3 saatten yüzyüze olmak üzere, toplam 90 saat, 10 firma için toplam 90 saat toplam 20 firma çalışanı ile birebir yüzyüze



danışmanlık hizmeti alımı planlanmıştır. Birebir danışmanlık hizmeti alacak firmalarımızın, firma özelindeki mevcut durumları, ihracat yapabilirlikleri, ihracat pazarındaki hedef pazarları, rakip analizleri, markalaşma süreçleri, dış ticaret departmanlarının oluşturulması, kısa, orta-uzun vadeli ihracatta aksiyon planları hakkında her firma için ayrı ayrı rapolar oluşturulacaktır. Firmaların mevcut durumları "check- up list" formatı ile odamıza ayrıca sunulacaktır.

3. İŞİN KAPSAMI

3.1. Genel

3.2. Detaylı faaliyetler listesi

Proje kapsamında 90 gün süresince dış ticaret danışmanlık ve eğitim hizmetleri alınacaktır.

BİRİNCİ AŞAMADA 50 kişilik bir dış ticaret eğitimi verilecektir. Eğitim dış ticaret temellerini içerecektir. Sebze ve meyve ihracat süreçlerini ele alacak, eğitim süresince uygulamaları yer verilmesi gerekmektedir. 5 gün süresince günde 7 saat olacak şekilde toplam 35 saat eğitim verilecektir. Eğitim sonunda katılımcılara katılım belgesi verilecektir. Eğitim ile ilgili konu başlıkları aşağıdaki şekildedir.

Gün 1: Dış Ticarete Hazırlık Süreci

1. Dış Ticarete Temel Kavramlar:

- İhracat, ithalat, transit ticaret, incoterms gibi temel terimlerin açıklanması.
- Dış ticaretin ekonomik önemi ve Türkiye'deki dış ticaretin güncel durumu.
- Uluslararası ticaretin tarafları: İhracatçı, ithalatçı, gümrük müşavirleri, lojistik firmaları vb. bankalar, finansörler.

2. Dış Ticarete Kullanılan Belgeler:

- Ticari belgeler: Fatura, proforma fatura, çekli listesi (packing list) ve diğer önemli ticari belgeler.
- Taşıma belgeleri: Konşimento, CMR, Air Waybill (AWB), deniz ve kara taşımacılığında kullanılan belgeler.
- Menşe ve dolaşım belgeleri: ATR, EUR.1, menşe şahadetnamesi.
- Gümrük belgeleri ve dış ticarete kullanılan diğer gerekli dokümanlar.

3. Gümrük İşlemleri ve Tarifeler:

- Gümrük beyanı ve gümrük mevzuatları.
- Gümrük vergileri, harçlar ve dış ticarete uygulanan diğer mali yükümlülükler.



- o İthalat ve ihracatta serbest bölgeler, teşvikler ve tarife kotaları.

Gün 2: Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekilleri

1. Dış Ticarete Teslim Şekilleri (Incoterms):

- o 2020 Incoterms kurallarının tanıtımı.
- o Teslim şekillerinin ihracat ve ithalatta maliyet ve risk üzerindeki etkileri.
- o EXW, FOB, CIF, DDP, DAP gibi sık kullanılan Incoterms kurallarının açıklanması.

2. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri:

- o Peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, kabul kredili ödeme gibi ödeme yöntemleri.
- o Banka teminatlı ödeme yöntemleri: Akreditif (Letter of Credit – LC), vadeli akreditif ve döviz transferleri.
- o Risk yönetimi ve ödeme şekillerinin seçiminde dikkat edilmesi gereken unsurlar.

3. Örnek Uygulamalar – İhracatta Örnek Vaka ve Akreditif:

- o Gerçek bir ihracat sürecinin örneğiyle akreditif işlemlerinin uygulamalı olarak incelenmesi.
- o Bankalarla yapılan işlemlerin detayları ve risklerin nasıl minimize edileceği.

Gün 3: İhracat ve İthalat Operasyonları

1. İhracat – İthalat Operasyonları:

- o İhracat ve ithalat süreçlerinin baştan sona açıklanması.
- o Sipariş alımı, sözleşme aşaması, sevkiyat ve teslim süreçleri.
- o İthalat için gerekli belgeler ve prosedürler.

2. Lojistik ve Nakliye Yöntemleri:

- o Lojistik zincirinin yönetimi ve dış ticarete kullanılan taşıma yöntemleri (kara, hava, deniz ve demiryolu taşımacılığı).
- o Taşımacılık maliyetlerinin hesaplanması ve uygun taşıma yönteminin seçilmesi.
- o Taşıma süreçlerinde sigorta ve risk yönetimi.



Gün 4: İhracatta Pazar Bulma ve Devlet Destekleri**1. İhracatta Hedef Pazarların Bulunması:**

- Hedef pazar analizi ve pazar araştırma yöntemleri.
- Uluslararası ticaret veritabanları ve pazarlama araçlarının kullanımı.
- İhracatta pazar seçerken dikkate alınması gereken kriterler.

2. İhracatta Devlet Desteklerine Başvurulması:

- Türkiye'deki ihracat teşvikleri ve devlet destekleri (Ticaret Bakanlığı destekleri, KOSGEB, Eximbank).
- İhracatçıya sağlanan vergi muafiyetleri, kredi imkanları ve hibe programları.
- Devlet teşviklerine başvuru süreçleri ve örnek uygulamalar.

3. İhracatta İnsan Kaynakları:

- Dış ticaret için gerekli insan kaynağının yönetimi ve eğitim planlaması.
- İhracat departmanında çalışanların görev tanımları.
- Yabancı dil ve uluslararası pazarlama bilgisi gereksinimleri.

Gün 5: İhracatta İstihbarat ve Sürdürülebilirlik**1. İhracatta İstihbarat Süreçleri:**

- Rakip analizi, pazar araştırması ve istihbarat süreçlerinin yönetimi.
- Uluslararası piyasalardaki gelişmelerin izlenmesi ve ticari fırsatların değerlendirilmesi.
- Veri analiz araçlarının kullanımı ve ihracat kararlarında bilgi temelli yaklaşım.

2. İhracatta Yeşil Mutabakat ve Sürdürülebilirlik:

- Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın ihracata etkileri.
- Sürdürülebilirlik kriterlerinin ihracat ürünlerine adaptasyonu.
- Karbon ayak izi, çevresel standartlar ve yeşil ihracat stratejileri.

3. Uzun Vadeli İhracat Stratejileri Geliştirme:

- Uluslararası pazarlarda kalıcı başarı için uzun vadeli ihracat planlarının yapılması.



- o Markalaşma ve ürün geliştirme stratejileri.
- o Yenilikçi ürün ve hizmetler sunarak rekabet avantajı sağlama.

4. İhracatta Fuar Çalışmaları:

- o Uluslararası fuar ve organizasyonlara katılımın önemi.
- o Fuarlarda etkili tanıtım yapma ve iş bağlantıları kurma teknikleri.
- o Fuar öncesi, sırası ve sonrası süreçlerin yönetimi.

Dış ticaret eğitimi ile süreçlerinin bütün yönlerini kapsayarak katılımcıların ihracat süreçlerinde hem teorik bilgi hem de pratik beceri kazanmalarını amaçlamaktadır.

2. AŞAMADA ise 10 oda üyesi firmamıza 3 ay süresince ayda 3 saatten yüzyüze olmak üzere, toplam 90 saat, 10 firma için toplam 90 saat toplam Her firma kendi içindeki dinamiklere bağlı olarak değerlendirilecek, ihracat sürecinde mor soğan ve diğer tarımsal ürünlerin ihracatı pazarında firmalar konumlandırılacak ve firmalara özel hazırlanmış raporlar, çalışmalar firmalarla paylaşılarak onların kısa, orta -uzun vadeli ihracat planlarını hazırlamasına katkı sağlayacaktır. Firma ihracat süreçlerinde mevcut durumunda hangi konularda güçlü, hangi konularda zayıf, gelecek dönemde firmayı ihracat sürecinde bekleyen fırsatlar ve tehditlerin ne olduğunu da içeren her firma için bir check up list hazırlanacaktır. Bu check up list odamıza da sunulacaktır. Bu sayede üye firmalarımızın ihracat yapabilirliklerini yakından inceleyip onlara ileriki aşamada ne şekilde destek verebileceğimizi anlamış olacağız.

Danışmanlık hizmeti verilecek firmalar, 1. Görüşmede, firma ile tanışılacak, genel sorunları ve ihracat sürecindeki genel durumu incelenecek, üretim ve ürün sahaları görülecek, yetkilileri ile görüşülerek, projeden beklentileri ve ihracat sürecinden beklentileri hakkında görüşülecektir. Firma hakkında ihracat sürecinde değerlendirilebilecek tüm bilgiler edinilecektir. 2. Görüşmede, her firma için özel olarak hazırlanmış ihracat hedef pazarlarını içeren hedef Pazar raporları, hedef pazarlara girişteki gerekli olan bilgiler (Firmanın tarımsal ihracat ürünü için güncel hedef pazar ülkelerin belirlenmesi (en fazla 1 ürün için en az 5 hedef pazar çalışması 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.) 3.Görüşmede, 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 Pazar Payının Artırılması, Marka Bilinirliğinin Artırılması, İlişkili ve Çoklu Uluslararası Ticaret İlişkilerinin Güçlendirilmesi, Küresel Alanda Rekabetçiliğin Artırılması hedefleri, ihracat sürecinde AB Sınırdaki Karbon Düzenlemeleri, Ürün Karbon Ayak İzi İstihbaratı Başlığının Temin Edilmesi başlıkları altında her firmanın ihracatının başlangıcından uzun stratejik hedeflere bağlı eylemler firma özelinde tespit edilerek, firma içindeki eylemlerin gerçekleştirilmesinden sorumlu personel ve stratejik hedefin gerçekleştirilmesi için belirlenen süreç verilecektir.

3.3 Sonuçlar

Projenin uygulanması ile;

50 kişiye uygulamalı 5 gün süresince 35 saat dış ticaret eğitimi ,

Katılımcılara dış ticaret eğitim katılım belgesi verilmesi,

ihracatta vaka uygulaması ve akreditif uygulamaları ile katılımcıların ihracatta operasyonel pratik tecrübesini arttırmış olması,

Teorik bilgiler ile hedef pazarları belirleme ve ihracatta pazarlama ve satışta sürdürülebilirlik kazanmaları,

10 üye firmamıza 3 ay süresince yüzyüze ayda 3 saatten toplam 90 saat dış ticaret danışmanlık hizmeti verilmesi,

10 firma için firma özelinde hazırlanacak, hedef Pazar araştırma raporları (içeriği 2. Görüşme içeriğinde belirtilen bilgiler yer alacak şekilde) ,

10 firma özelinde hazırlanacak, rakip analiz raporları (içeriği 3. Görüşme içeriğinde belirtilen bilgiler yer alacak şekilde) ,

10 firma için hazırlanmış ihracatta stratejik aksiyon planları; (İhracat Pazarının Geliştirilmesi, Yüksek Büyüme Potansiyeli Olan Hedef Pazar Payının Artırılması, Marka Bilinirliğinin Artırılması, İlişkili ve Çoklu Uluslararası Ticaret İlişkilerinin Güçlendirilmesi, Küresel Alanda Rekabetçiliğin Artırılması hedefleri, ihracat sürecinde AB Sınırdaki Karbon Düzenlemeleri, Ürün Karbon Ayak İzi İstihbaratı Başlığının Temin Edilmesi başlıklarında) çıktıları oluşacaktır.

4. LOJİSTİK VE ZAMANLAMA

4.1. Hizmetin sağlanacağı yer:

Çorum İli Alaca İlçesindeki Alaca TSO binası ve danışmanlık hizmeti verilecek 10 firmanın yerleşik adreslerinde hizmet verilecektir.



4.2. Öngörülen başlama tarihi ve uygulama süresi

Öngörülen başlama tarihi olup uygulama süresi bu tarihten itibaren Ocak 2025 tarihinden itibaren 90 gün olacaktır.

5. GEREKLİLİKLER

5.1. Personel

Sahada eğitim ve danışmanlık hizmetlerini verecek en az 2 danışman bulunmalıdır.

Danışmanlar asgari lisans mezunu olmalıdır.

Danışmanlardan birinin En az 5 sene süresince yurtdışında kalarak dış ticaret işi yapma tecrübesi olmalı ve Türkiye' den ürün alma ve Türkiye' ye ürün satma deneyimine sahip olmalıdır. Son 5 yılda en az 300 saat dış ticaret danışmanlık ve/veya dış ticaret eğitimi vermiş olmalıdır.

Danışmanlardan diğerinin ise gıda ve tarımsal ürünlerin ihracatı konusunda deneyimli olması ve son 5 yılda, gıda ve tarımsal ürünlerin üretimini yapan en az 10 firmaya dış ticaret danışmanlık hizmeti vermiş olmalıdır, son 5 yılda en az 300 saat dış ticaret danışmanlık ve/veya dış ticaret eğitimi vermiş olmalıdır.

Şartları aranacak ve resmi belgeler (yurtdışı oturma izni, yurtdışında çalışma izni, firma sözleşmesi, firmalarla danışmanlık- eğitim hizmeti fatura, sözleşme vb.) ile belgelendirmeleri istenecektir.

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

Eğitim salonu, yansıtıcı ve asgari salon tefrişatı Alaca TSO tarafından karşılanacaktır. Eğitim ve uygulama dökümanaları yüklenici firmalar tarafından verilecektir. Danışmaların yol, konaklama, yemek ve sigorta gibi giderleri yüklenici firma tarafından karşılanmaktadır.

Tarih 15.11. / 2024

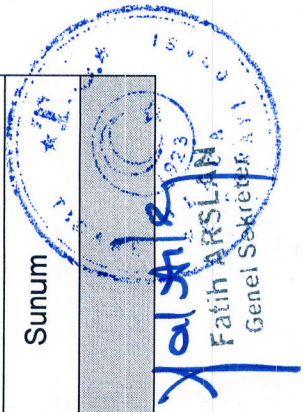
Başvuru Sahibi

Yetkili Kaşesi / İmzası

Yalçın
Fatih ARSLAN
Genel Sekreter



EĞİTİM PROGRAMI (Eğitim talepleri için)				Konunun Hangi Günde İşleneceği	Konuyla Ayrılacak Süre (Saat)	Konu Ele Alınırken Kullanılacak Yöntem (Sunum, Tartışma, Örnek Olay vb.)
Gün1: Dış Ticarete Temel Kavramlar:				1. GÜN		
İhracat, ithalat, transit ticaret, incoterms gibi temel terimlerin açıklanması.				1.GÜN	3	Sunum
Dış ticaretin ekonomik önemi ve Türkiye'deki dış ticaretin güncel durumu.				1.GÜN		Sunum
Uluslararası ticaretin tarafları: İhracatçı, ithalatçı, gümrük müşavirleri, lojistik firmaları vb. bankalar, finansörler.				1.GÜN		Sunum
Dış Ticarete Kullanılan Belgeler:				1.GÜN	2	Sunum
Ticari belgeler: Fatura, proforma fatura, çekli listesi (packing list) ve diğer önemli ticari belgeler.				1.GÜN		Sunum
Taşıma belgeleri: Konşimento, CMR, Air Waybill (AWB), deniz ve kara taşımacılığında kullanılan belgeler.				1.GÜN		Sunum
Menşe ve dolaşım belgeleri: ATR, EUR.1, menşe şahadetnamesi.				1.GÜN		Sunum
Gümrük belgeleri ve dış ticarete kullanılan diğer gerekli dokümanlar.				1.GÜN		Sunum
Gümrük İşlemleri ve Tarifeler:				1.GÜN	2	Sunum
Gümrük beyanı ve gümrük mevzuatları.				1.GÜN		Sunum
Gümrük vergileri, harçlar ve dış ticarete uygulanan diğer mali yükümlülükler				1. GÜN		Sunum
İthalat ve ihracatta serbest bölgeler, teşvikler ve tarife kotaları.				1. GÜN		Sunum
Gün 2: Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekilleri				2. GÜN		



Dış Ticarete Teslim Şekilleri (Incoterms):	2.GÜN	2	Sunum
2020 Incoterms kurallarının tanıtımı.	2.GÜN		Sunum
Teslim şekillerinin ihracat ve ithalatta maliyet ve risk üzerindeki etkileri.	2.GÜN		Sunum
EXW, FOB, CIF, DDP, DAP gibi sık kullanılan Incoterms kurallarının açıklanması.	2.GÜN		Sunum
Dış Ticarete Ödeme Şekilleri:	2.GÜN	2	Sunum
Peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, kabul kredili ödeme gibi ödeme yöntemleri.	2.GÜN		Sunum
Banka teminatlı ödeme yöntemleri: Akreditif (Letter of Credit – LC), vadeli akreditif ve döviz transferleri.	2.GÜN		Sunum
Risk yönetimi ve ödeme şekillerinin seçiminde dikkat edilmesi gereken unsurlar.	2.GÜN		Sunum
Örnek Uygulamalar – İhracatta Örnek Vaka ve Akreditif:	2.GÜN	3	Sunum + Uygulama
Gerçek bir ihracat sürecinin örneğiyle akreditif işlemlerinin uygulamalı olarak incelenmesi.	2.GÜN		Sunum + Uygulama
Örnek Vaka - İhracat operasyonu	2.GÜN		Sunum + Uygulama
Örnek Vaka Akreditif okuma ve banka akreditif mektubu açma.	2.GÜN		Sunum + Uygulama
Gün3 : İhracat ve İthalat Operasyonları	3. GÜN		
İhracat – İthalat Operasyonları:	3.GÜN	3	Sunum
İhracat ve ithalat süreçlerinin baştan sona açıklanması.	3.GÜN		Sunum
Sipariş alımı, sözleşme aşaması, sevkiyat ve teslim süreçleri.	3.GÜN		Sunum
İthalat için gerekli belgeler ve prosedürler.	3.GÜN		Sunum
Lojistik ve Nakliye Yöntemleri:	3.GÜN	4	Sunum

Yolcu
Fatih AKSLAN
Genel Sekreter

Lojistik zincirinin yönetimi ve dış ticarete kullanılan taşıma yöntemleri (kara, hava, deniz ve demiryolu taşımacılığı).	3.GÜN		Sunum
Taşımacılık maliyetlerinin hesaplanması ve uygun taşıma yönteminin seçilmesi.	3.GÜN		Sunum
Taşıma süreçlerinde sigorta ve risk yönetimi.	3.GÜN		Sunum
Gün 4: İhracatta Pazar Bulma ve Devlet Destekleri	4. GÜN		Sunum
İhracatta Hedef Pazarların Bulunması:	4. GÜN	4	
Hedef pazar analizi ve pazar araştırma yöntemleri.	4. GÜN		Sunum + Uygulama
Uluslararası ticaret veritabanları ve pazarlama araçlarının kullanımı.	4. GÜN		Sunum + Uygulama
İhracatta pazar seçerken dikkate alınması gereken kriterler.	4. GÜN		Sunum
İhracatta Devlet Desteklerine Başvurulması:	4. GÜN	2	Sunum
Türkiye'deki ihracat teşvikleri ve devlet destekleri (Ticaret Bakanlığı destekleri, KOSGEB, Eximbank).	4. GÜN		Sunum + uygulama
İhracatçıya sağlanan vergi muafiyetleri, kredi imkanları ve hibe programları.	4. GÜN		Sunum
Devlet teşviklerine başvuru süreçleri ve örnek uygulamalar.	4. GÜN		Sunum
İhracatta İnsan Kaynakları:	4. GÜN	1	Sunum
Dış ticaret için gerekli insan kaynağının yönetimi ve eğitim planlaması.	4. GÜN		Sunum
İhracat departmanında çalışanların görev tanımları.	4. GÜN		Sunum
Yabancı dil ve uluslararası pazarlama bilgisi gereksinimleri	4. GÜN		Sunum
Gün 5: İhracatta İstihbarat ve Sürdürülebilirlik	5. GÜN		
İhracatta İstihbarat Süreçleri:			
Rakip analizi, pazar araştırması ve istihbarat süreçlerinin yönetimi.	5.GÜN	2	Sunum + uygulama
	5.GÜN		



35 sayılı Karar

Sahibi

Yetkili Kaşesi / İmzası

Fatih ARSLAN

Genel Sekreter

T.C. SİYASETİŞLER PARTİSİ

1923

AKADEMİK KURULU

YALPAĞCI

SANKI