



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

EuropeAid/131781/IH/SER/TR

Technical Assistance for the Industrial Forestry Products in Kastamonu

Dış Ticaret & Uluslararasılaşma Eğitimi

Ağustos 2017 / KASTAMONU



Fatih Saraç

Lominer Dış Ticaret & Danışmanlık





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

Dış Ticaret Genel Terimler
İhracatın Faydaları / Riskleri
Uluslararası Rekabet Ortamı
İhracat Planı Nasıl Hazırlanır?
Hedef Pazar ve Hedef Ürün Seçimi
Pazar Araştırması
Mavi Okyanus Stratejisi / BCG Matrisi
Dış Ticarete Bilgi Kaynakları
Potansiyel Müşteri Listesi Oluşturma
Online Pazarlama Taktikleri
INCOTERMS – Ödeme Şekilleri
Dış Ticarete Kullanılan Belgeler
Devlet Destekleri – İhracatın Finansmanı





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

İhracat: Bir ülkede üretilen bir malın, yabancı ülkelere döviz karşılığında satılması' olarak tanımlar.

İhracatçı: İhraç edeceği mala göre ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine üye olan, vergi numarasına sahip gerçek veya tüzel kişiler

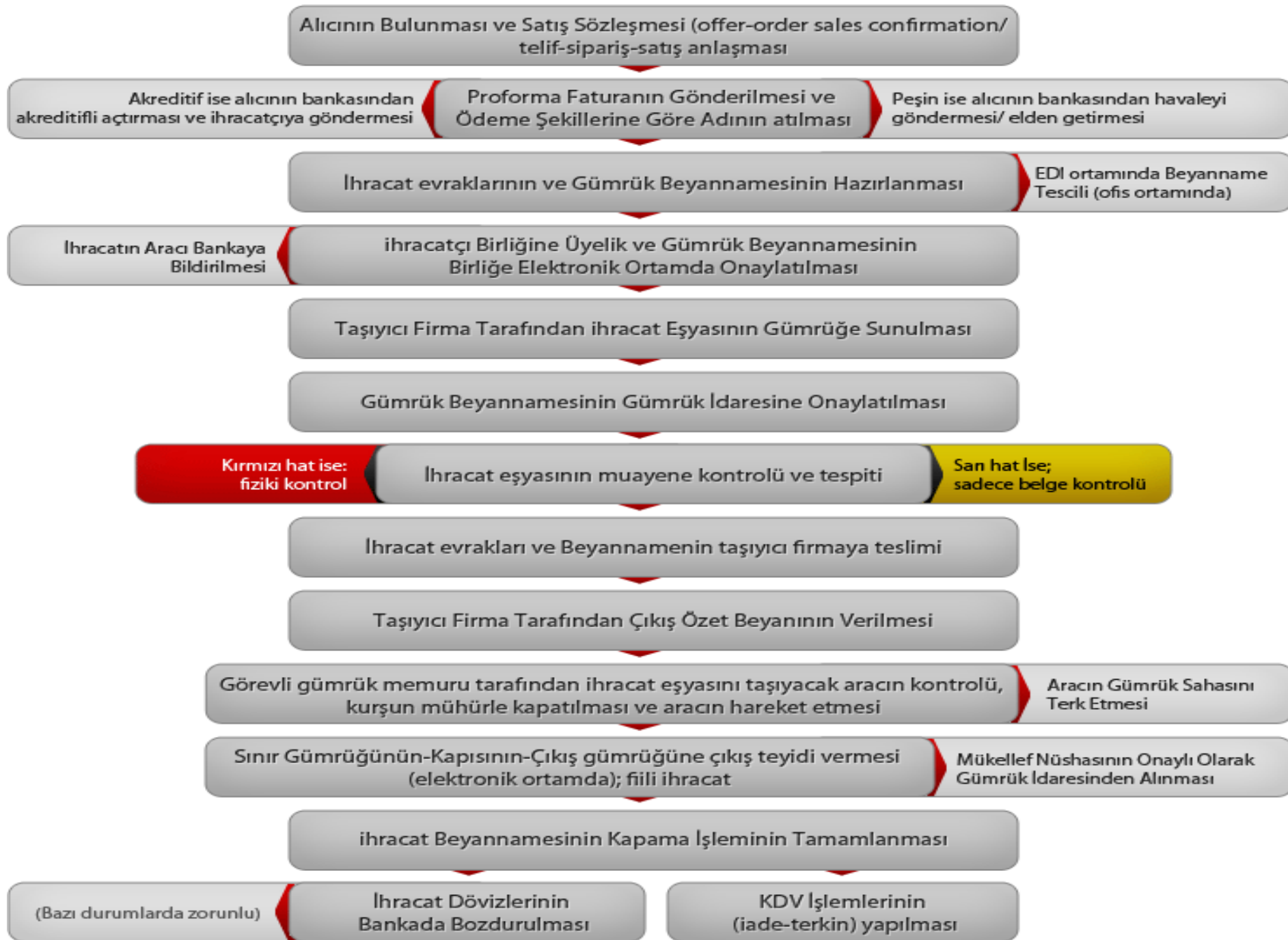


This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

İhracat Süreci



- İhracat şekli belirlenir.
- Ön görüşmeler ve yazışmalar
- Fiyat belirlenir
- Ödeme şekli belirlenir.
- Teslim şekli belirlenir.
- İhracatta kullanılacak belgeler hazırlanır.
- Mal yüklenir ve alıcıya teslim edilir.
- Ödeme anlaşıldığı şekilde yapılır.





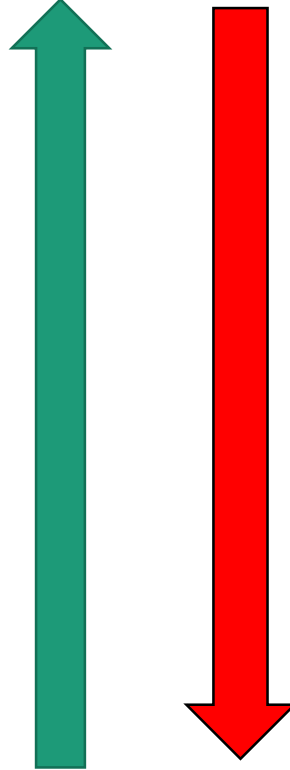
This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

Faydalar

/

Riskler

- Pazar Payını Geniřletmek
 - Üretimi Artırmak
 - İç Pazara Olan Bağımlılığı Azaltmak
- Fazla Üretim Kapasitesi
- Satış Hacmini ve Satış Karını Artırmak
 - Dünya Pazarlarından Pay Almak
 - Rekabet Gücünü Artırmak
 - İstihdam Yaratmak
 - Pazar Dalgalanmalarını Dengede Tutmak
 - Fazla Üretim Kapasitesini Satmak
 - Dış Ticaret Açığının Kapanmasına Yardımcı Olmak



- Satışlar Tahmin Edilenin Altında Kalabilir
- Rekabet Beklenenden Fazla Olabilir
- Alıcılar Ödeme Yapmakta Yavaş Olabilir yada Yapmayabilir
- Siyasi Krizler Maddi Kayba Yol Açabilir.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

İhracatçı Birliğine Kayıt Olmak

- Üyelik formunun doldurulması
- Giriş aidatı 200 TL, sonraki her yıl 100 TL
- İmza ve Taahhütname imza & kaşe

İstedığınız ihracatçı Birliğine üye olabilirsiniz, genel olarak satışını yaptığınız ürünle ilgili birliğe üye olmanız tavsiye edilir.

Dilekçe ve taahhütname ıslak imzalı olması koşuluyla herhangi bir kişi üyeliği gerçekleştirebilir. Aidat ödemesi yapıldı ise banka dekontu ile kargo yoluyla üyelik yapılabilir.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

İhracat Türleri

- **Ön İzne Bağlı İhracat:** silah, gübre, tohum, fidan vs.
- **Kayda Bağlı İhracat**
- **Konsinye İhracat:** kesin satışı daha sonra gerçekleştirilmek üzere yapılan ihracat
- **İthal Edilmiş Malın İhracı**
- **Bedelsiz İhracat**
- **Serbest Bölgelere Yapılacak İhracat**
- **Ticari Kiralama Yoluyla Yapılan İhracat:** kiralama sözleşmesi ile birlikte
- **Doğrudan İhracat** 
- **Dolaylı İhracat** 



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

Doğrudan İhracat

Doğrudan ihracatta ihracatçı, aracı kullanmayarak tüm ihracat işlemlerini kendisi yapar. Doğrudan ihracatın çeşitli faydaları bulunmaktadır. Bunlar;

- Aracıları bertaraf ederek kâr marjını artırmaktadır.
- Müşteri ile daha yakın ilişkiler kurabilmektedir.
- İhracat aşamalarının tümünü kendisi kontrol edebilmektedir.
- **Ancak diğer taraftan, doğrudan ihracatta;**
- faydadan daha fazla zaman ve kaynak harcamak zorunda kalabilmekte,
- ihracatçı doğrudan risklere daha fazla maruz kalabilmektedir.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

Dolaylı İhracat

- İhracat yapmak isteyen, ancak gerekli personel ve kaynağı olmayan şirketler, komisyoncular, acenteler, SDŞ (Sektörel Dış Ticaret Şirketleri), lokal alım ofisleri vasıtasıyla ihracat yapabilir. Bunların değişik ülkelere ihracat konusunda gerekli deneyimleri ve altyapıları mevcuttur.

Dolaylı ihracatın çeşitli avantajları vardır. Bunlar:

- İhracatçılar, ihracatın teknik ve hukuki yönlerini öğrenme yerine; üretim konusunda yoğunlaşabilmektedir.
- İşletmeler, aracının bu alandaki deneyimlerinden faydalanmaktadır.

Dolaylı ihracatın dezavantajları ise:

- Mal üzerindeki kontrolü kaybetme riski söz konusu olabilir.
- Bazı aracılardan ihracatçılarla ilgili farklı emelleri olabilir.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

Hedef Müşteri Grupları

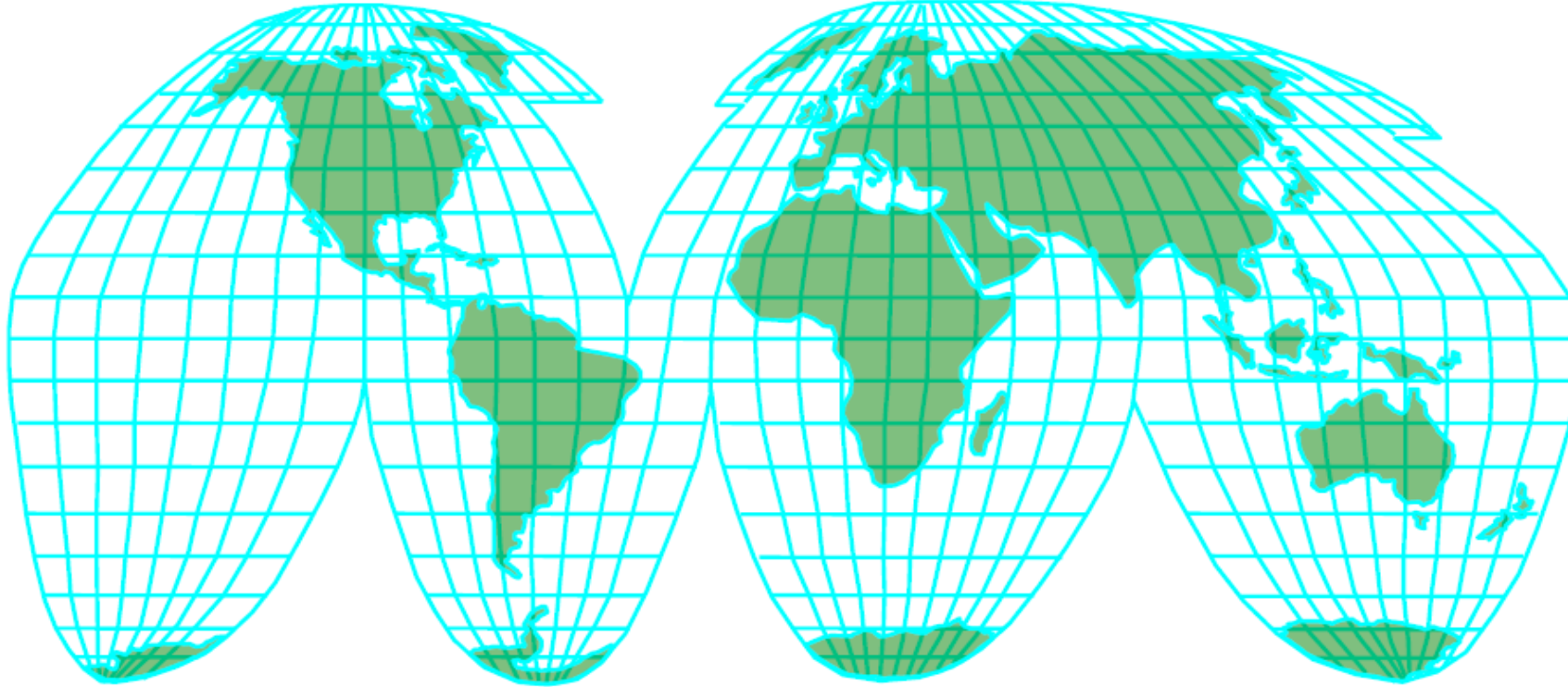
- **İthalatçı** (importer)
- **Acente** (Agent)
- **Bayi** (Distributor)
- **Toptancı** (ithalatçıya dönüşebilir) (wholeseller)
- **Perakendeci** (ithalatçıya dönüşebilir) (retailer)
- **İmalatçı** (fason imalat) (sub contract)
- **Satın Alma Kooperatifleri** (buying cooperatives)
- **Devlet ve Kamu İhaleleri** (tenders)
- **Lisans Anlaşmaları** (licence agreements)
- **Ortak Yatırım** (joint venture)

		2005	Pay %	2010	Pay %	2015	Pay(%)
	TOPLAM DÜNYA İHRACATI	10.509.000	100	15.301.000	100	16.482.000	100
1	Çin	761.953	7,3	1.577.754	10,3	2.274.949	13,8
2	A.B.D.	901.082	8,6	1.278.495	8,4	1.504.914	9,1
3	Almanya	970.914	9,2	1.258.924	8,2	1.329.469	8,1
4	Japonya	594.941	5,7	769.774	5,0	624.939	3,8
5	Hollanda	406.372	3,9	574.251	3,8	567.217	3,4
6	G. Kore	284.419	2,7	466.384	3,0	526.755	3,2
7	Hong Kong	292.119	2,8	400.692	2,6	510.596	3,1
8	Fransa	463.428	4,4	523.767	3,4	505.897	3,1
9	İngiltere (Birleşik Krallık)	390.860	3,7	415.959	2,7	460.446	2,8
10	İtalya	373.135	3,6	447.301	2,9	459.068	2,8
11	Kanada	360.475	3,4	387.481	2,5	408.475	2,5
12	Belçika	334.400	3,2	407.692	2,7	398.158	2,4
13	Meksika	214.207	2,0	298.305	1,9	380.772	2,3
14	Singapur	229.649	2,2	351.867	2,3	350.506	2,1
15	Rusya Federasyonu	243.798	2,3	400.630	2,6	340.349	2,1
16	İsviçre	130.930	1,2	195.609	1,3	289.874	1,8
17	Tayvan	198.432	1,9	274.601	1,8	285.421	1,7
18	İspanya	192.644	1,8	254.418	1,7	281.836	1,7
19	Hindistan	99.616	0,9	226.351	1,5	267.147	1,6
20	B.A.E.	117.287	1,1	214.000	1,4	265.000	1,6
21	Tayland	110.936	1,1	193.306	1,3	214.375	1,3
22	Suudi Arabistan	180.711	1,7	251.143	1,6	201.739	1,2
23	Malezya	141.626	1,3	198.612	1,3	199.869	1,2
24	Polonya	89.437	0,9	159.724	1,0	198.243	1,2
25	Brezilya	118.529	1,1	201.915	1,3	191.134	1,2
26	Avustralya	106.097	1,0	212.634	1,4	188.445	1,1
27	Vietnam	32.442	0,3	72.237	0,5	162.107	1,0
28	Çek Cumhuriyeti	78.110	0,7	132.982	0,9	158.164	1,0
29	Avusturya	125.182	1,2	152.560	1,0	152.335	0,9
30	Endonezya	86.996	0,8	157.779	1,0	150.282	0,9
31	Türkiye	73.476	0,7	113.883	0,7	143.844	0,9

		2005	2010	2015	Değer artış katı
1	Vietnam	32.442	72.237	162.107	5,00
2	Çin	761.953	1.577.754	2.274.949	2,99
3	Hindistan	99.616	226.351	267.147	2,68
4	B.A.E.	117.287	214.000	265.000	2,26
5	Polonya	89.437	159.724	198.243	2,22
6	İsviçre	130.930	195.609	289.874	2,21
7	Çek Cum.	78.110	132.982	158.164	2,02
8	Türkiye	73.476	113.883	143.844	1,96
9	Tayland	110.936	193.306	214.375	1,93
10	G. Kore	284.419	466.384	526.755	1,85
11	Meksika	214.207	298.305	380.772	1,78
12	Avustralya	106.097	212.634	188.445	1,78
13	Hong Kong	292.119	400.692	510.596	1,75
14	Endonezya	86.996	157.779	150.282	1,73
15	A.B.D.	901.082	1.278.495	1.504.914	1,67
16	Brezilya	118.529	201.915	191.134	1,61
17	Singapur	229.649	351.867	350.506	1,53
18	İspanya	192.644	254.418	281.836	1,46
19	Tayvan	198.432	274.601	285.421	1,44
20	Malezya	141.626	198.612	199.869	1,41
21	Rusya	243.798	400.630	340.349	1,40
22	Hollanda	406.372	574.251	567.217	1,40
23	Almanya	970.914	1.258.924	1.329.469	1,37
24	İtalya	373.135	447.301	459.068	1,23
25	Avusturya	125.182	152.560	152.335	1,22
26	Belçika	334.400	407.692	398.158	1,19
27	İngiltere	390.860	415.959	460.446	1,18
28	Kanada	360.475	387.481	408.475	1,13
29	Suudi Arabistan	180.711	251.143	201.739	1,12
30	Fransa	463.428	523.767	505.897	1,09
31	Japonya	594.941	769.774	624.939	1,05

Son 10 Yılda Değer Artış Katında
Türkiye 8. Ülke

Pazarların Deęiřimi



- Ekonomik sınırların kalkması Gümrük vergilerinin azaltılması veya tamamen kaldırılması
- Kendi pazarında yabancılarla rekabet zorunluluğu
- Güçlü, gelişmiş rakipler
- Sürekli artan rakipler
- Ekonomik yarış/savaş (!)

Rekabet Faktörleri

1960



Üretim üstünlüğü ile rekabet

1970



Maliyet üstünlüğü ile rekabet

1980



Kalite üstünlüğü ile rekabet

1990

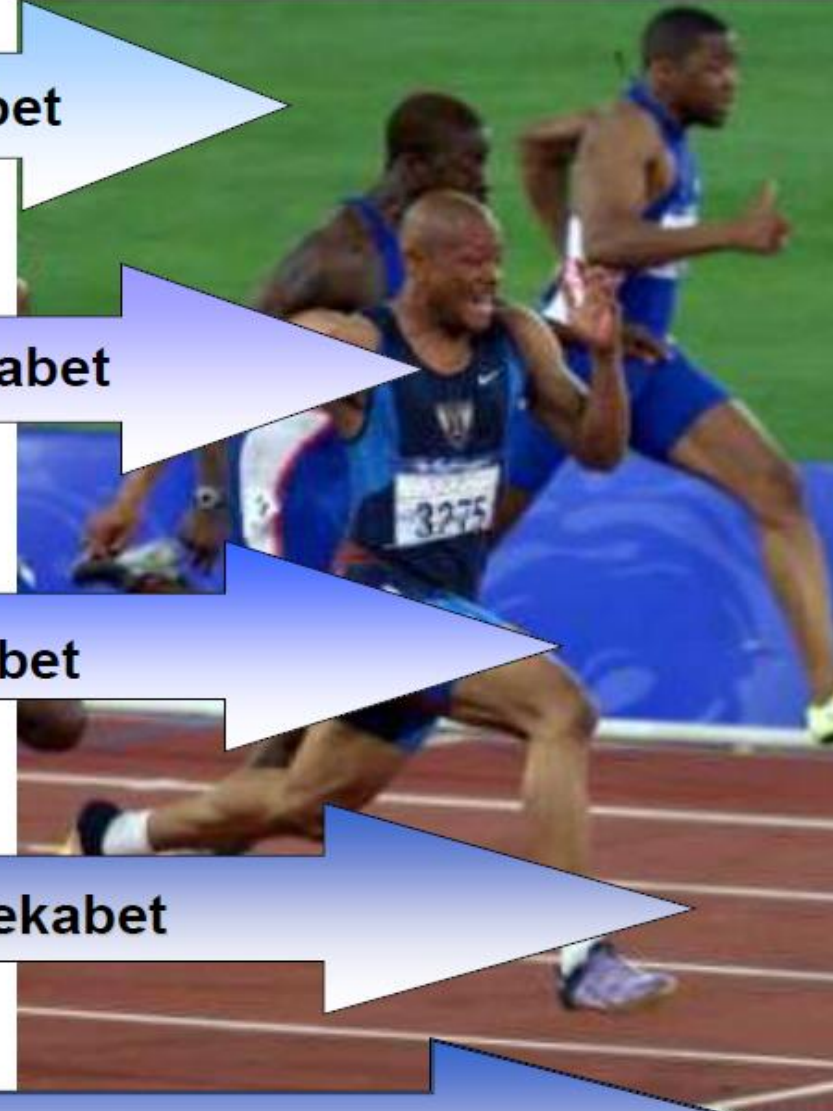


Hız üstünlüğü ile rekabet

200x



Yenilikçilik ile üstünlük





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HİPER REKABET

Pazarlar Daraldı

Rekabet Küresel Düzeye Çıktı

Yerel Kalarak Sürdürülebilirlik Mümkün Değil

Karlar Düştü ve Düşmeye Devam Ediyor

Finansal Güç Stratejik Üstünlük Yaratmıyor

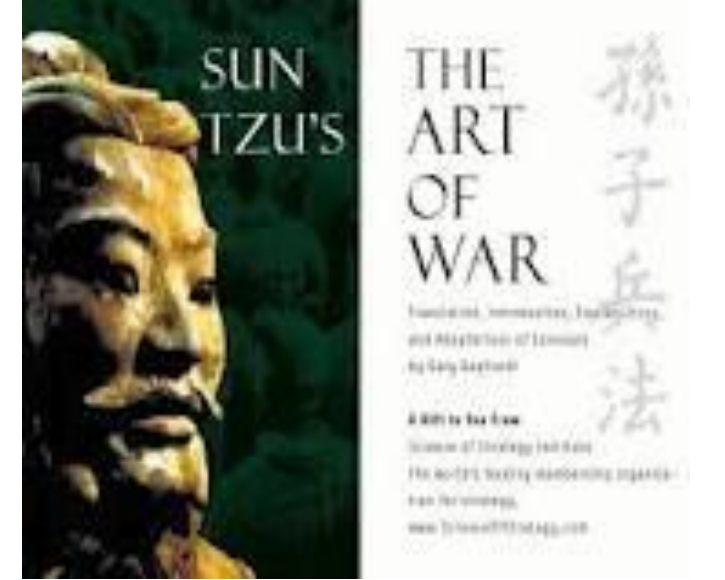
Teknoloji ve Üretim Doğuya Kaydı

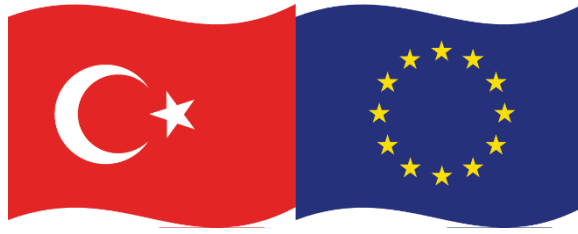
Ticaret Savaşa Dönüştü



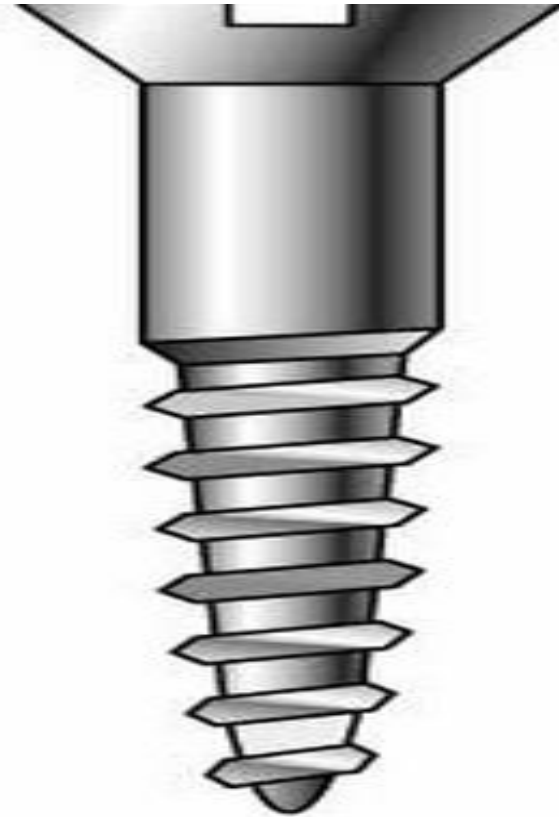
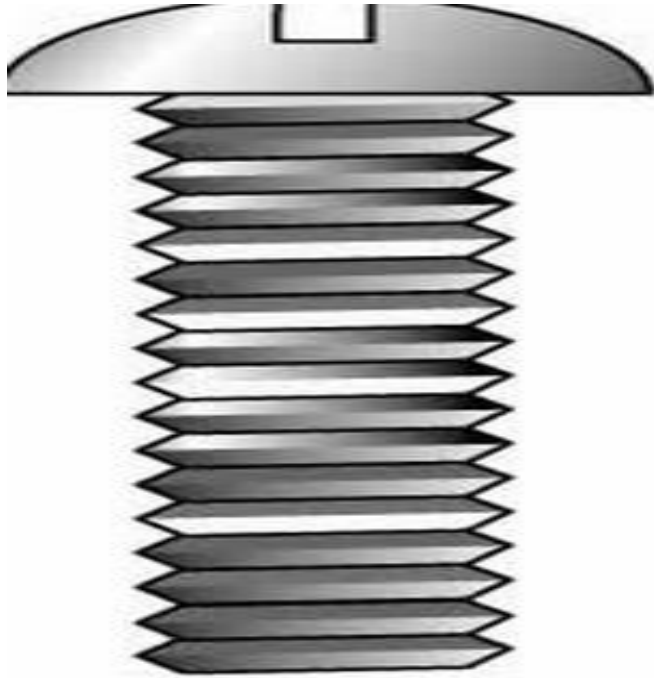
This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

**KENDİNİ BİL
RAKİBİNİ BİL
ALANI BİL
BÜTÜN SAVAŞLARDAN MUZAFFER ÇIKARSIN
ESAS OLAN SAVAŞMADAN KAZANMAKTIR
SUN TZU**





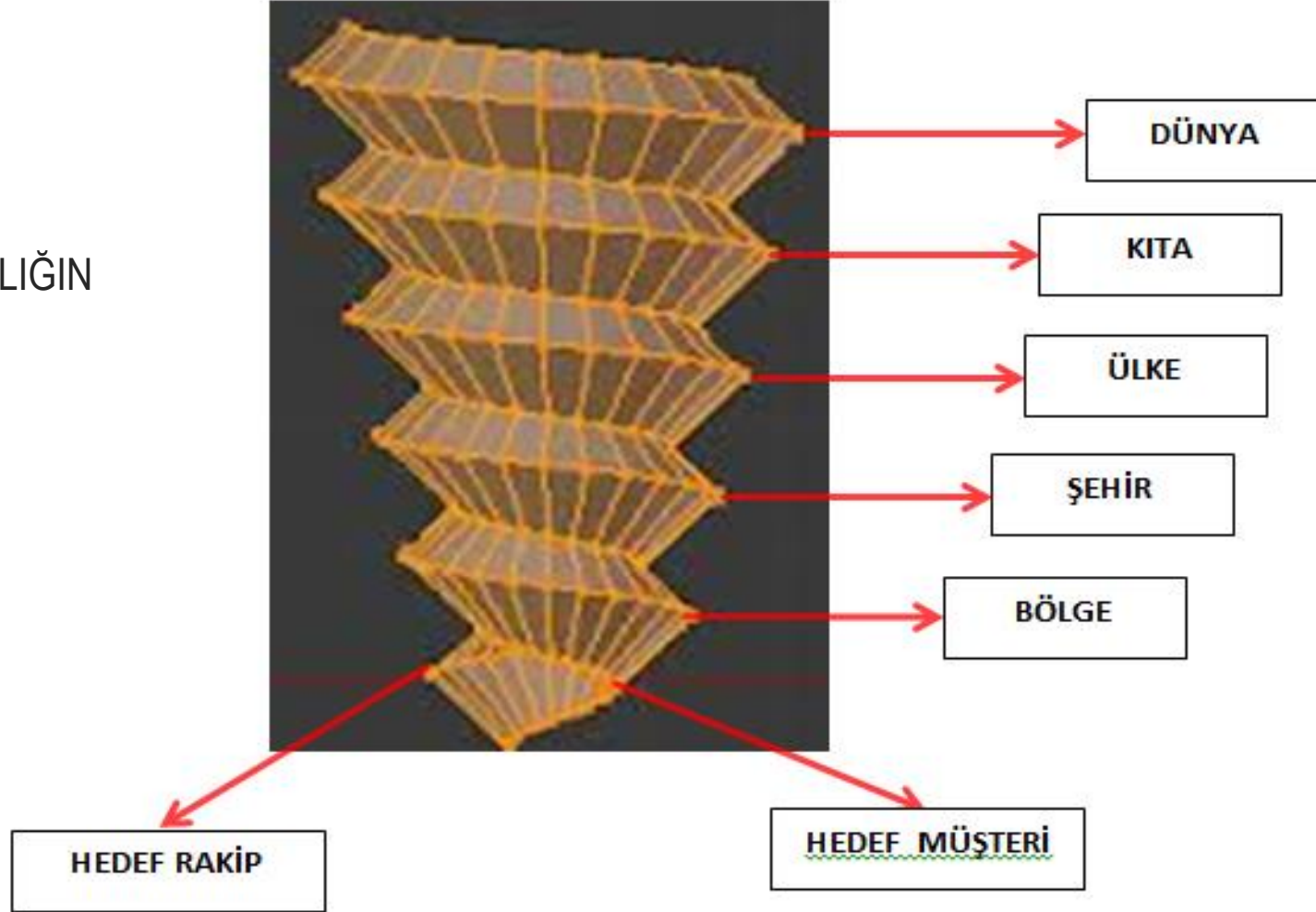
This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey





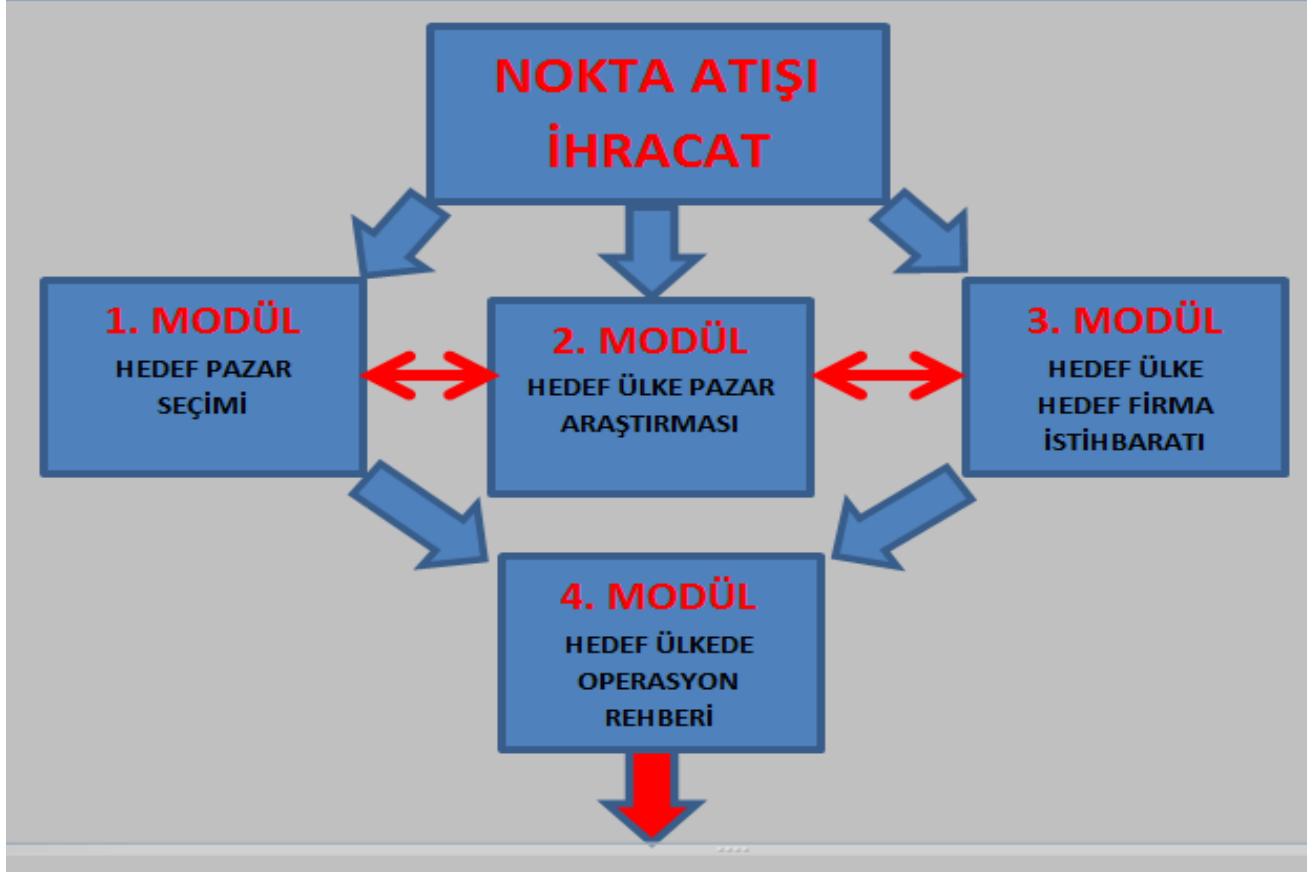
This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

AMAÇ,
EN KISA SÜREDE
EN KOLAY
SÜRDÜRÜLEBİLİR KARLILIĞIN
SAĞLANDIĞI
PAZARLARA GİRİŞİN
SAĞLANMASI





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey



Süreç 4 bölümden oluşmaktadır.

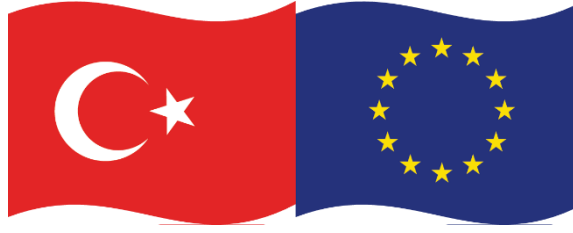
1. Hedef pazarların tespiti
2. Hedef pazarın analizi
3. Hedef müşterilerin ve rakiplerin tespiti, randevuların alınması, seyahat planının yapılması
4. Operasyon planı



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

GTİP NUMARASI

GTİP, Dünya Gümrük Örgütü'nün standart hale getirdiği armonize sistemden alınan ve tüm dünyada ürünlerin tanımlanması ve sınıflandırılması için kullanılan 12 haneli bir koddur. Bu kodun **ilk 6 hanesi** armonize sistem tarafından belirlenir ve ülkeler tarafından herhangi bir değişiklik yapılmasına izin verilmez, sonraki 2 haneyle beraber ilk 8 hane aynı bölgedeki ülkeler için (örneğin Tüm Avrupa Birliği üyesi ülkeler ve Türkiye'de) ortaktır. Sonraki 2 hane hangi ulusa ait olduğunu gösterirken son kalan iki haneyle beraber ürünün tam istatistik kodu belirlenmiş olur.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

GTİP NUMARASI

4418.20

4418.20.10.00.11

4418.20.10.00.19

4418.20.50.00.11

4418.20.50.00.19

4418.20.80.00.11

4418.20.80.00.19

- Kapılar, kapı çerçeveleri ve kapı eşikleri:

- - Bu Fasılın 2 no.lu ek notunda belirtilen tropikal ağaçlardan olanlar ⁽²⁾

- - - Kapılar

- - - Diğerleri

- - İğne yapraklı ağaçlardan olanlar ⁽²⁾

- - - Kapılar

- - - Diğerleri

- - Diğer ağaçlardan olanlar ⁽²⁾

- - - Kapılar

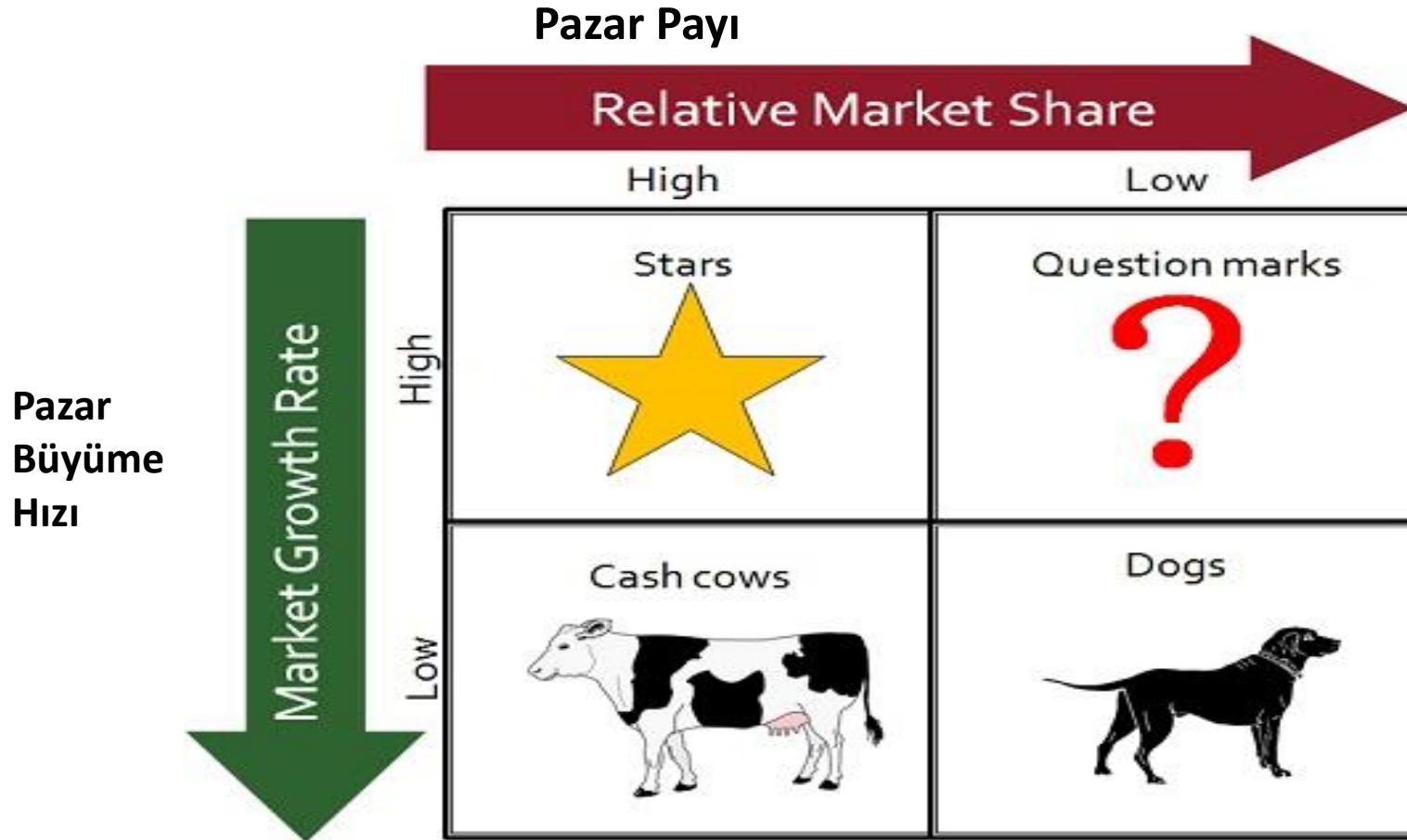
- - - Diğerleri

<http://ccne.mofcom.gov.cn/>



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

ÜRÜN BELİRLEME – BCG MATRİSİ





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

ÜRÜN BELİRLEME – BCG MATRİSİ

- **Bu matrisin amacı** ise, alınan kararların maliyetlerini minimize etmek ve doğru alanda doğru yatırımlar yapmaktır ve stratejik çalışmalarda uzmanlaşmış kişiler tarafından da bu yaklaşım şiddetle tavsiye edilmiştir. Ayrıca, bu yaklaşım piyasaya yeni ürün çıkarıldığı zamanda da, pazarlama faaliyetlerinde etkin bir rol alınmak istendiği zamanda da rahatlıkla kullanılabilecek yaklaşımlardan biridir.
- Matriste **iki önemli** husus yer almaktadır. Bunlar; pazarın büyüme hızı ve göreceli pazar payıdır. Pazarın büyüme hızı, bir önceki yıla göre piyasadaki satışların artış oranı iken; göreceli pazar payı, şirketin yahut markanın, en büyük rakiplerine göre piyasadaki payıdır.

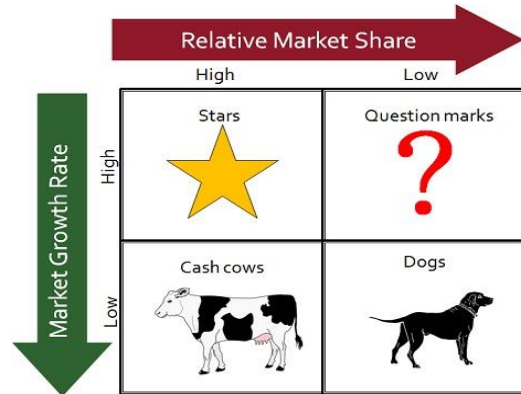


This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

BCG MATRİSİ

İNEKLER (CASH COWS)

Eğer **pazarın büyüme hızı düşük** ve **şirketin pazar payı oldukça yüksekse** bu iş muhtemelen şirkete sıcak para akışı (cash flow) sağlamaktadır. Zaten bu alanın “inek” olarak adlandırılmasının ana nedeni de düzenli akış (süt) sağlanmasından gelmektedir. Bu pazarın aşırı büyüyeceği beklenmemeli ve buradan kazanılan paraların yıldızlara aktarılması önerilir. Çok agresif bir pazarlama stratejisi gerektirmezler, bu yüzden defansif olmak yeterlidir. İneklerin pazar payı belirli bir süre sonra yeni rakiplerin sektöre girmesiyle birlikte azalır ve inek köpeğe dönüşür.



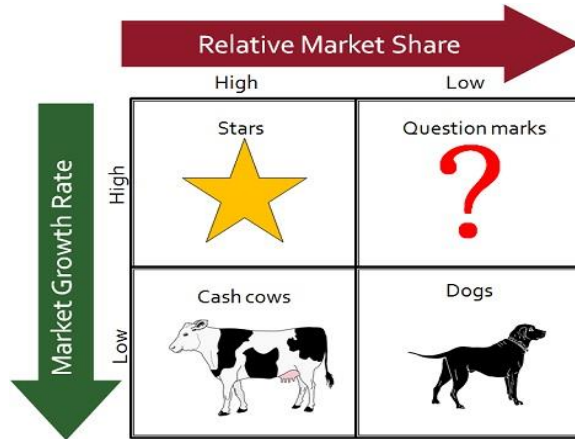


This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

BCG MATRİSİ

KÖPEKLER (DOGS)

Pazarın büyüme hızı ve şirketin pazar payı da düşükse; bu bölgedeki işletmeler sorunlu yani köpek olarak adlandırılır. Malumunuz, büyüme hızının yüksek olmadığı pazarlarda rekabet derecesi oldukça şiddetli iken, bu bölgede yer alan işletmelerin nakit oluşturma ihtimali de ziyadesiyle düşük olduğu için bu şirketin yahut markanın satılması veya kapatılması önerilen bir stratejidir





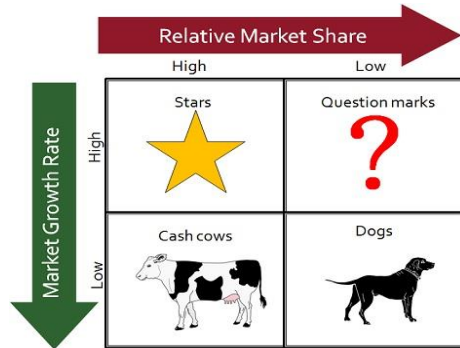
This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

BCG MATRİSİ

SORU İŞARETLERİ

Pazar payımız düşük ve şirketin/markanın bulunduğu pazar yüksek hızla büyüyorsa bu bölgede bazı belirsizlikler ve soru işaretlerinin olması muhtemeldir. Bu gibi durumlarda genelde rekabet çok şiddetli değildir ve şirketler iki olası seçenekle karşılaşabilecektir:

Eğer, şirket rakibe göre pazar payını daha çok artırılabilirse bu belirsiz iş, yıldıza terfi ederek gözde bir şirket olabilir. Ama pazardaki rakipler daha iyi yönetim yaklaşımlarıyla pazardan ve şirketimizden daha fazla pay alırsa, bu durumda; belirsizlikler köpeğe dönüşür.



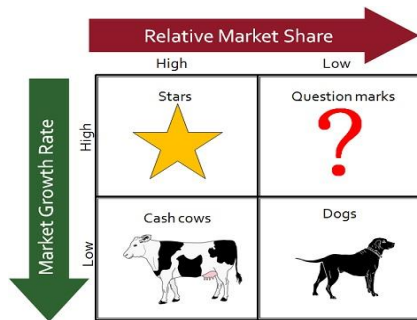


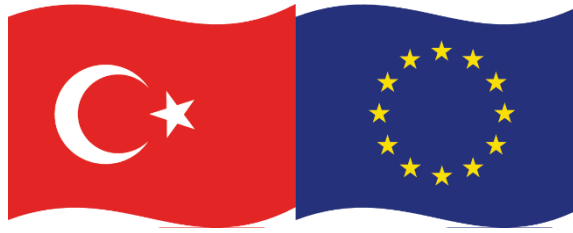
This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

BCG MATRİSİ

YILDIZLAR (STARS)

Eğer **pazarın büyüme hızı yüksek** ve **şirketin en yakın rakiplerine göre pazar payı da yüksekse** şirkete kazandığını bu işe yatırım yapması ve pazardaki durumunu güçlendirmesi önerilir. Yani, bu bölgede yer alan şirket veya markalara yapılacak stratejik yönlendirme büyüme stratejisi şeklinde olacaktır. Ve bu bölgede yer alan şirketler yahut markalar en büyük desteği ve ilgiyi hak ederler. Burada dikkat edilmesi gereken önemli nokta; pazardaki büyüme hızı bir yerden sonra azalacaktır, böyle bir durumda yıldız ineğe dönüşür ve yeni stratejiler buna göre yeniden kurgulanır.





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

Some examples of Coca Cola Products

Diet Coke



Coca Cola
Share Size
1.5l Bottle



Current markets

New markets

Current products	New Products
Market Penetration Strategies • Increase market share • Increase product usage: - increase frequency of use - increase quantity used - new application	Product Development Strategies • Product improvement • Product line extensions • New products for same markets
Market Development Strategies • Expand markets for existing products - geographic expansion - target new segments	Diversification Strategies • Vertical Integration: - forward integration - backward integration • Diversification into related businesses (concentric diversification) • Diversification into unrelated businesses (conglomerate diversification)

Powerade

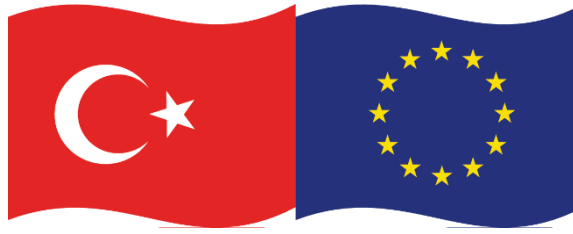


Winnie the Pooh
Roo Juice



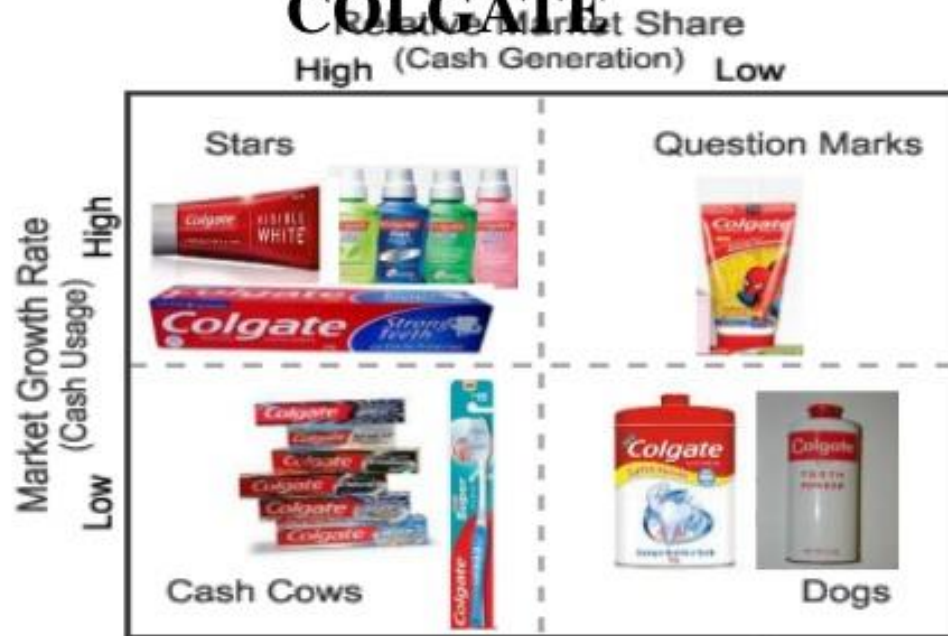
Market Growth Rate





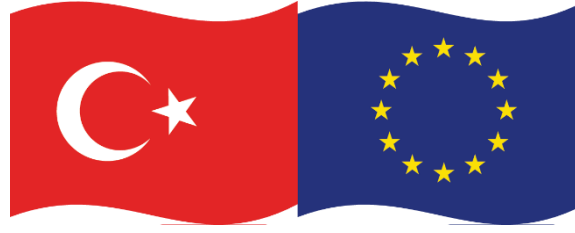
This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

BCG MATRIX FOR COLGATE



BCG Matrix for Adidas





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey



<https://www.youtube.com/watch?v=NG1MaySiq-Q&t=48s>



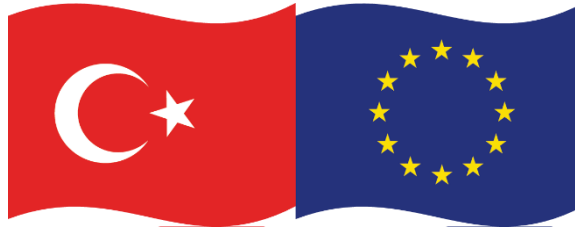
This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

MAVİ OKYANUS STRATEJİSİ

- Mevcut Pazar Alanında Rekabet Eder
- Rekabetten önde çıkmayı ister
- Mevcut talepten pay kapmaya çalışır
- Fayda – maliyet dengesi yapar



- Farklılaşmayı ve açılmamış pazarları hedefler
- Rekabeti anlamsız kılar
- Yeni talep yaratma, elde etme amacını taşır
- Fayda – maliyet dengesini kırar



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

Curves®

<https://www.youtube.com/watch?v=TrAl16U4WDY&t=37s>



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

İhracat Planı Hazırlarken....

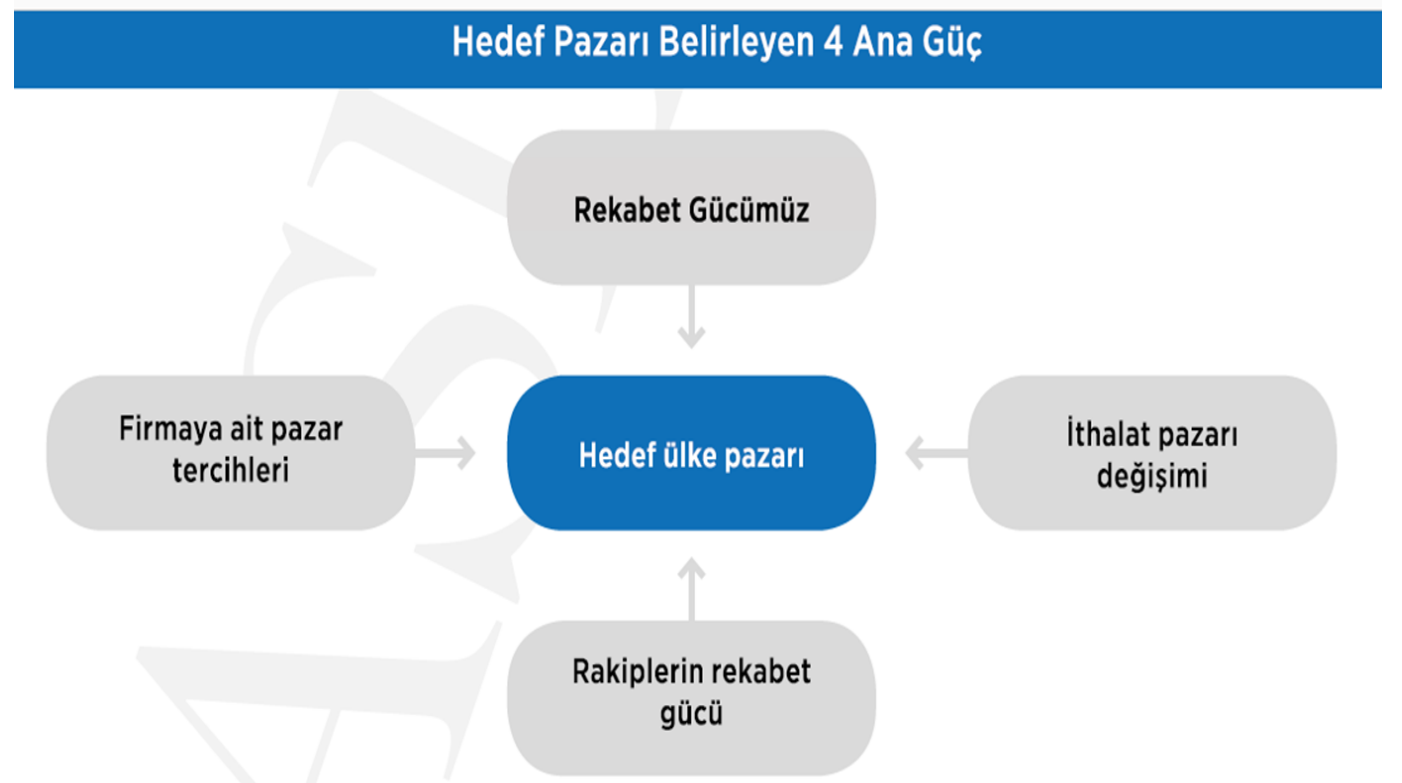
- Ürünün Kullanım Alanı
- Potansiyel Müşteri Gruplarının Belirlenmesi
- Hedef Pazar Seçimi
- Sektöre Ait İstatistikler
- Pazar Bilgileri
- Faaliyet Takvimi
- Bütçe
- Devlet Destekleri

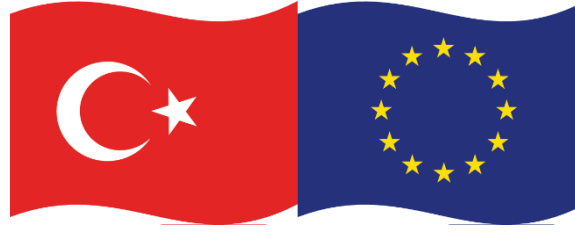


This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR TESPİTİ – TEMEL GÜÇLER

- BÜYÜYEN PAZARLAR
- KARLI PAZARLAR
- REKABETÇİ OLABİLECEĞİMİZ PAZARLAR
- KOLAY GİRİLEBİLECEK PAZARLAR

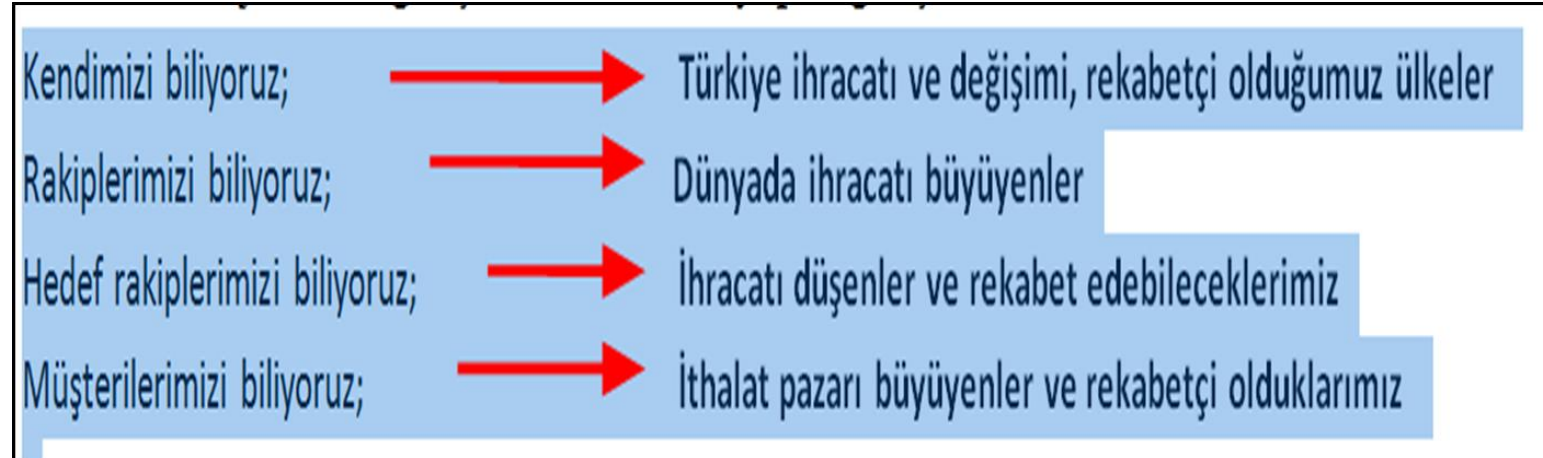


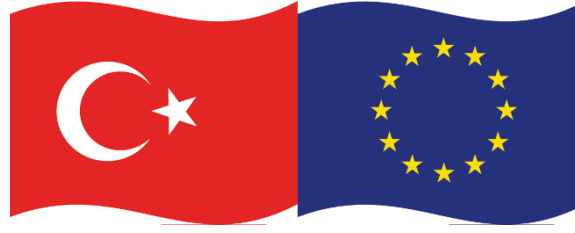


This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR TESPİTİ

Kendi rekabet gücümüz” (ki bu ülkemizin rekabet gücüyle de ilişki içindedir), **“Rakiplerin hedef pazardaki rekabet güçleri”**. **“İthalat pazarının büyümesinin (değişmesinin) yarattığı etkiler”**. Bunun biz ve rakipler üzerindeki etkileri. Ve bütün bunları analiz eden **“firmanın subjektif ve ona özgü anlayış ve amaç ve yaklaşımları”** . Bunlar hedef Pazar seçimi konusundaki ana belirleyici güçler olarak tanımlanmalıdır. **Bu basit şema hedef pazar teorisindeki temel yaklaşımımızı göstermektedir.**





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ



TRADE MAP

Trade statistics for international business development
Monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc.



[Home & Search](#) [Data Availability](#) [Reference Material](#) [Other ITC Tools](#) [More](#)

[Login](#) [English](#)

Trade Map provides - in the form of tables, graphs and maps - indicators on export performance, international demand, alternative markets and competitive markets, as well as a directory of importing and exporting companies.

Trade Map covers 220 countries and territories and 5300 products of the Harmonized System. The monthly, quarterly and yearly trade flows are available from the most aggregated level to the tariff line level.

Imports Exports

Service **Product**

☒ Single ☐ Group

Please enter a keyword or a product code

✕ i

[Advanced search](#)

☒ Country ☐ Region

Please enter a country/territory or region name

✕ i

Trade Indicators

Yearly Time Series

Quarterly Time Series

Monthly Time Series

Companies

Concentration and average distance in 2016
Imported product: Total

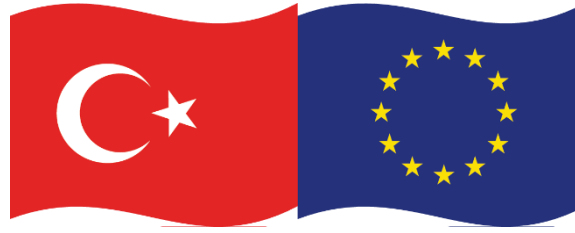
8000 1

Importing markets in 2016
Product: Total

Growth of countries' imports
Product: Total

21

<http://www.trademap.org/Index.aspx>



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Dünya İthalatı)

Home & Search Data Availability Reference Material Other ITC Tools More

Product: ... 940340 - Wooden furniture for kitchens (excluding ...)

☒ World ☐ Country: All

Partner: All

other criteria Imports Trade indicators by country

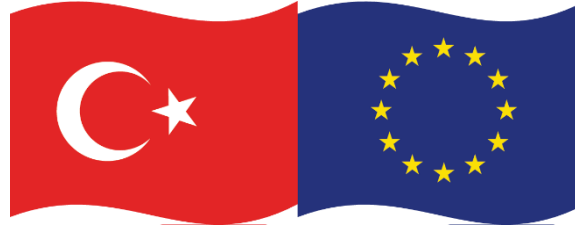
List of importers for the selected product in 2016
Product : 940340 Wooden furniture for kitchens (excluding se

Table Graph Map Companies

Download:

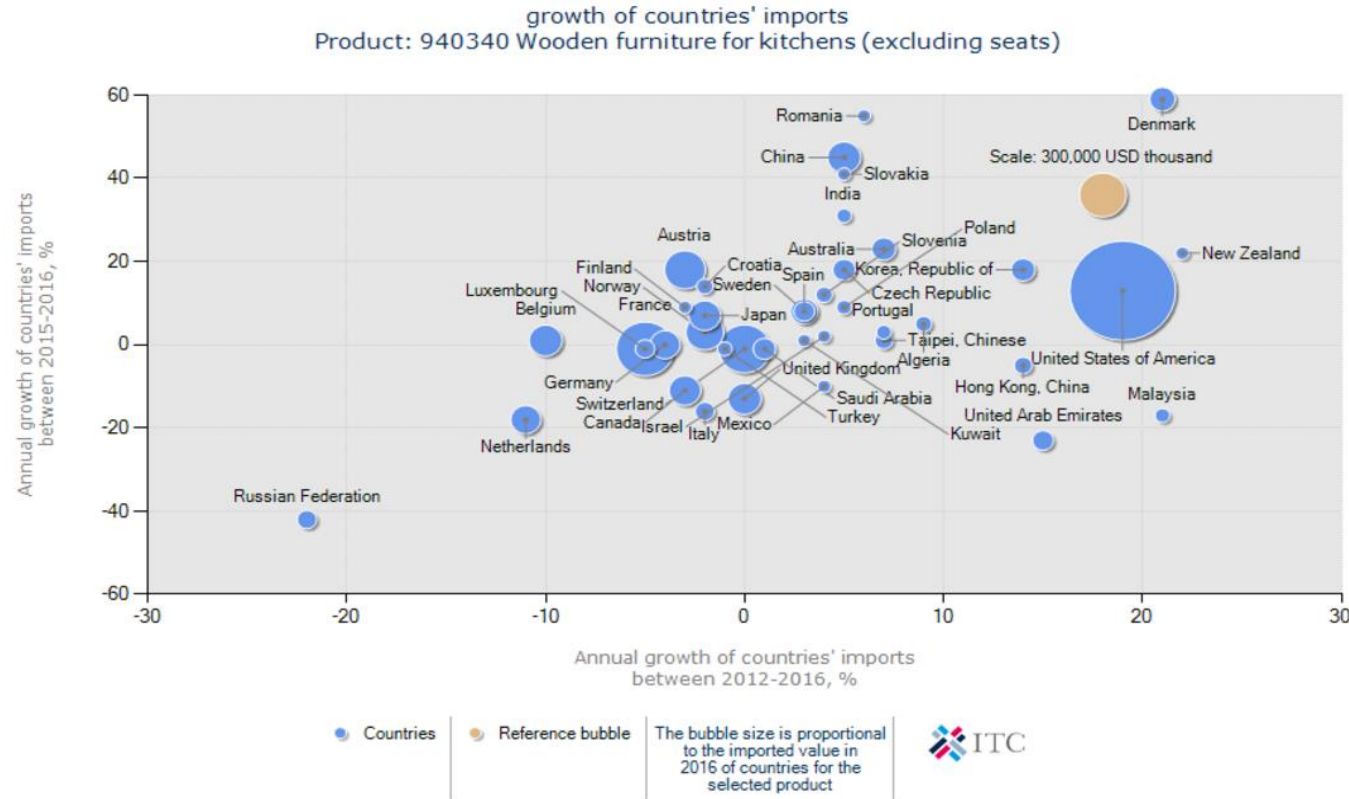
HS8	Importers	Value imported in 2016 (USD thousand) ▼	Trade balance in 2016 (USD thousand) ↑	Quantity imported in 2016	Quantity Unit	Unit value (USD/unit) ↑	Annual growth in value between 2012-2016 (%) ↓	Annual growth in quantity between 2012-2016 (%) ↑
	World	5,184,198	1,237,807	0	No quantity		3	
	United States of America ↑	1,648,050	-1,533,828	428,357	Tons	3,847	19	20
	France ↑	468,638	-378,190	167,846	Tons	2,792	-5	-2
	Switzerland ↑	358,174	-353,520	54,205	Tons	6,608	0	9
	Austria ↑	224,662	-146,538	30,711	Tons	7,315	-3	-4
	Norway ↑	186,812	-185,908	45,559	Tons	4,100	-2	2
	China ↑	140,064	1,339,653	36,405	Tons	3,847	5	27
	United Kingdom ↑	136,260	-101,713	41,918	Tons	3,251	0	0
	Belgium ↑	132,950	-112,406	36,774	Tons	3,615	-10	-4
	Canada ↑	124,547	157,566	32,372	Tons	3,847	-3	-1
	Japan ↑	123,127	-121,305	42,418	Tons	2,903	-2	-2
	Germany ↑	116,011	1,984,920	76,941	Tons	1,508	-4	2

<http://www.trademap.org/Index.aspx>

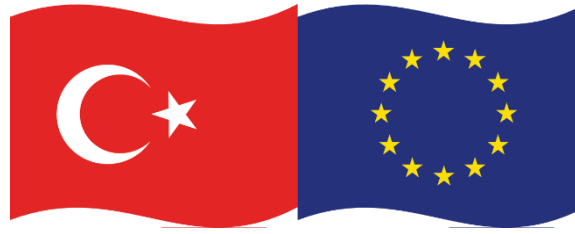


This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Dünya İthalatı Büyüme Oranları)



<http://www.trademap.org/Index.aspx>



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Dünya İhracatı)

Home & Search Data Availability Reference Material Other ITC Tools More

Product: 940340 - Wooden furniture for kitchens (excluding ▼

World Country All ▼

Partner All ▼

other criteria Exports ▼ Trade indicators ▼ by country ▼

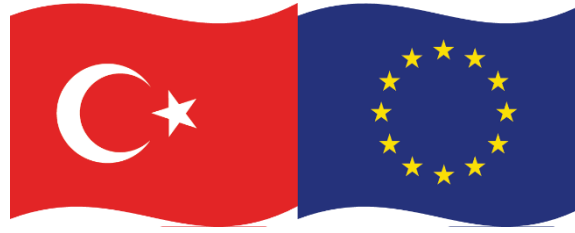
List of exporters for the selected product in 2016
Product : 940340 Wooden furniture for kitchens (excluding seats)

Table Graph Map Companies

Download:

HS8	Exporters	Select your indicators ▼							
		Value exported in 2016 (USD thousand) ▼	Trade balance in 2016 (USD thousand) ▼	Quantity exported in 2016	Quantity Unit	Unit value (USD/unit) ▼	Annual growth in value between 2012-2016 (%) ▼	Annual growth in quantity between 2012-2016 (%) ▼	
	World	6,422,005	1,237,807	0	No quantity		4	4	
+	Germany <i>i</i>	2,100,931	1,984,920	433,364	Tons	4,848	1	5	
	China <i>i</i>	1,479,717	1,339,653	403,238	Tons	3,670	16	1	
+	Italy <i>i</i>	834,868	797,177	140,464	Tons	5,944	1	7	
+	Canada <i>i</i>	282,113	157,566	76,879	Tons	3,670	18	22	
	Denmark <i>i</i>	195,091	119,937	46,008	Tons	4,240	-1	2	
	Malaysia <i>i</i>	154,356	133,437	42,063	Tons	3,670	-7	-4	
+	Spain <i>i</i>	145,815	92,647	89,344	Tons	1,632	-6	6	
+	Viet Nam	145,023	136,354	0	No quantity		10		
	United States of America <i>i</i>	114,222	-1,533,828	31,127	Tons	3,670	-2	1	
	France <i>i</i>	90,448	-378,190	17,817	Tons	5,076	1	6	
+	Poland <i>i</i>	81,671	62,527	52,233	Tons	1,564	4	5	
	Sweden <i>i</i>	79,041	-14,500	32,314	Tons	2,446	-11	-2	

<http://www.trademap.org/Index.aspx>



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Türkiye'nin İhracatı)

Product: ... 940340 - Wooden furniture for kitchens (excluding ...)
 World ☐ Country ☒ Turkey
 Partner: All
 other criteria Exports Trade indicators by country Direct data

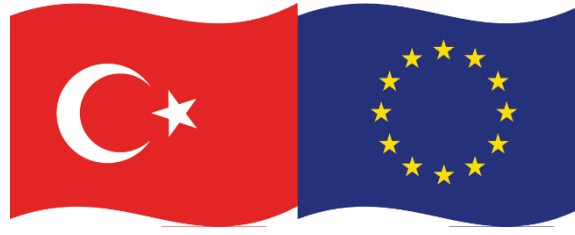
List of importing markets for the product exported by Turkey in
 Product: 940340 Wooden furniture for kitchens (excluding s
 Turkey's exports represent 0.6% of world exports for this product, its ranking in w

Table Graph Map Companies

Download:

Bilateral trade at 8-digit	Importers	Select your indicators									
		Value exported in 2016 (USD thousand)	Trade balance 2016 (USD thousand)	Share in Turkey's exports (%)	Quantity exported in 2016	Quantity unit	Unit value (USD/unit)	Growth in exported value between 2012-2016 (% p.a.)	Growth in exported quantity between 2012-2016 (% p.a.)	Growth in exported value between 2015-2016 (% p.a.)	Ranking of partner countries in world imports
	World	38,111	15,764	100	11,186	Tons	3,407	11	6	-32	
+	Iraq	10,134	10,123	26.6	3,127	Tons	3,241	3	-1	-22	41
+	United States of America	4,507	4,506	11.8	455	Tons	9,905	81	61	18	1
+	United Kingdom	3,783	3,781	9.9	1,155	Tons	3,275	8	14	1	7
+	Saudi Arabia	3,447	3,447	9	1,145	Tons	3,010	120	110	94	17
+	Germany	1,540	-3,351	4	448	Tons	3,438	44	47	94	11
+	Afghanistan	1,144	1,144	3	170	Tons	6,729	49	37	1,688	121
+	Romania	1,006	650	2.6	417	Tons	2,412	85	113	266	36
+	Iran, Islamic Republic of	960	960	2.5	142	Tons	6,761	58	26	-58	64
+	Turkmenistan	683	683	1.8	312	Tons	2,189	-23	-18	-51	127
+	Free Zones	655	-38	1.7	437	Tons	1,499	70	163	-4	140
+	Morocco	626	626	1.6	285	Tons	2,196	24	46	207	48

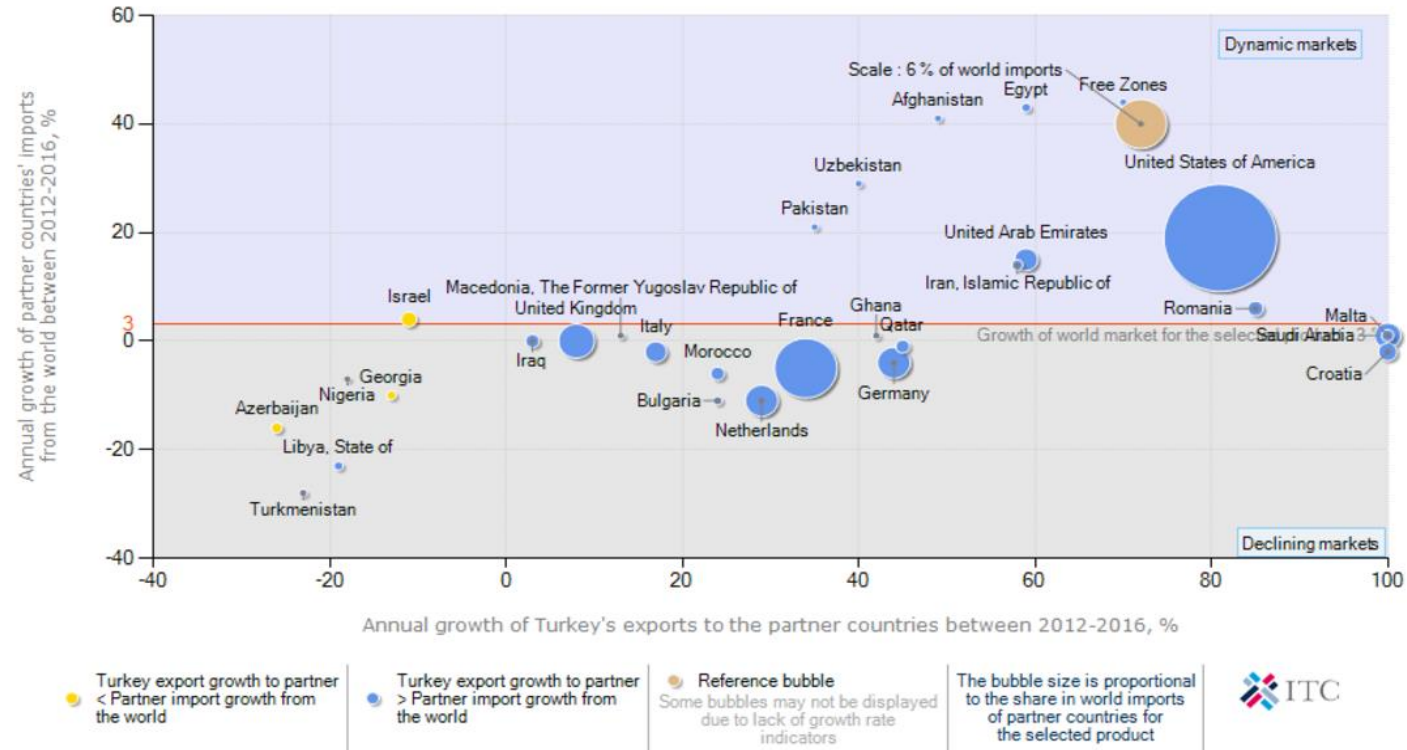
<http://www.trademap.org/Index.aspx>



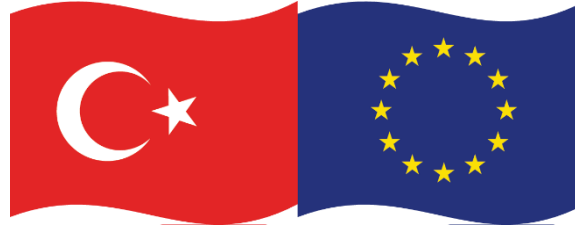
This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Türk İhracatının Büyüme Oranı)

Growth in demand for a product exported by Turkey in 2016
Product : 940340 Wooden furniture for kitchens (excluding seats)



<http://www.trademap.org/Index.aspx>



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Bilgi Kaynakları)



Export Potential Map

SPOT EXPORT OPPORTUNITIES FOR TRADE DEVELOPMENT

EN ES FR



Home

Products

Markets

Exporters

Resources

ITC Tools

Export Potential

Spot export potentials with

GAP CHART

GEO MAP

ANALYZE EXPORT POTENTIALS

FOR EXPORTER

Turkey



IN PRODUCT

940340 Wooden kitchen
furniture

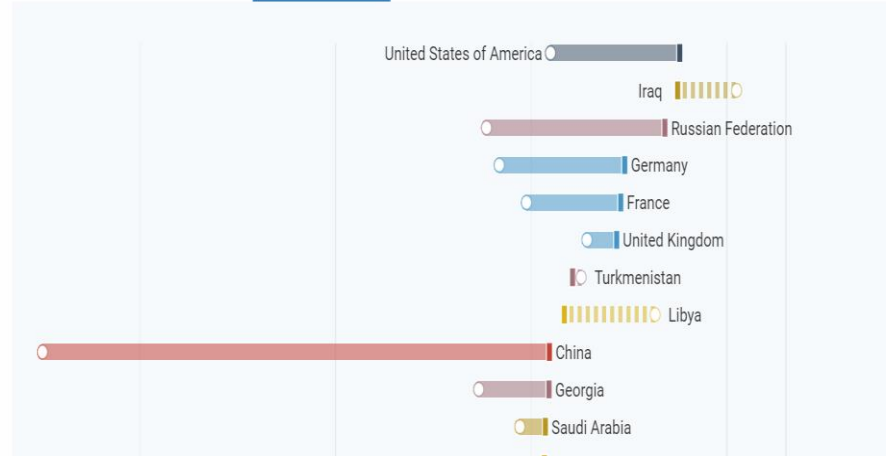


COUNTRIES

SUB-REGIONS

Search country...

EU & West Europe



<http://exportpotential.intracen.org/>

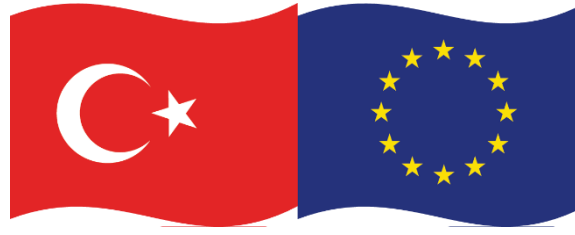


This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Bilgi Kaynakları)

Ekonomi Bakanlığı – İhracat Bilgi [Platformu](#)





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Bilgi Kaynakları)

CIA – World Factbook



CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY

THE WORK OF A NATION.
THE CENTER OF INTELLIGENCE.

[Report Threats](#) [ر. عربی](#) [Contact](#)

عربي 中文 English Français Русский Español More ▶

[HOME](#) [ABOUT CIA](#) [CAREERS & INTERNSHIPS](#) [OFFICES OF CIA](#) [NEWS & INFORMATION](#) [LIBRARY](#) [KIDS' ZONE](#)

Library



Library

Publications

Center for the Study of Intelligence

Freedom of Information Act Electronic Reading Room

Kent Center Occasional Papers

Intelligence Literature

Reports

Related Links

More Content

Home » Library » Publications » The World Factbook

THE WORLD FACTBOOK

[HOME](#) [ABOUT](#) [REFERENCES](#) [APPENDICES](#) [FAQs](#) [CONTACT](#)

WELCOME TO THE WORLD FACTBOOK

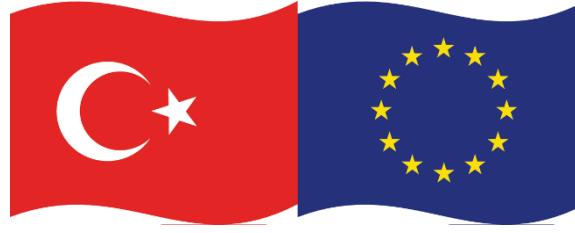
The World Factbook provides information on the history, people, geography, communications, government, military, and transnational issues of the major world regions and countries.

- REGIONAL AND WORLD MAPS
- FLAGS OF THE WORLD
- GALLERY OF COVERS
- DEFINITIONS AND NOTES
- GUIDE TO COUNTRY PROFILES
- GUIDE TO COUNTRY COMPARISONS
- THE WORLD FACTBOOK USERS GUIDE

[VIEW TEXT/LOW BANDWIDTH VERSION](#)
[DOWNLOAD PUBLICATION](#)

SELECT A REGION OR CONTINENT





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Bilgi Kaynakları)

Google Global Market Finder

<https://translate.google.com/globalmarketfinder/g/index.html?locale=en>

Google Global Market Finder English ▼

Your business	Search terms	Filter
Select your location: United States ▼ Select your language: English ▼	Keyword(s): Enter one keyword per line ?	G20 ▼ Learn more about global markets
Find opportunity		

[Find your global AdWords opportunity.](#)

With Google Global Market Finder, you can find opportunities to reach over 1.9 billion customers around the world.



Go global now

Automatically translate keywords into your customers' language.



Geographic distribution

See where customers are searching for your product, from Albania to Zimbabwe or anywhere in between.



Estimate cost

Make the most out of your ad budget by comparing cost estimates across languages and locations.

[Learn more about AdWords for Global Advertisers »](#)

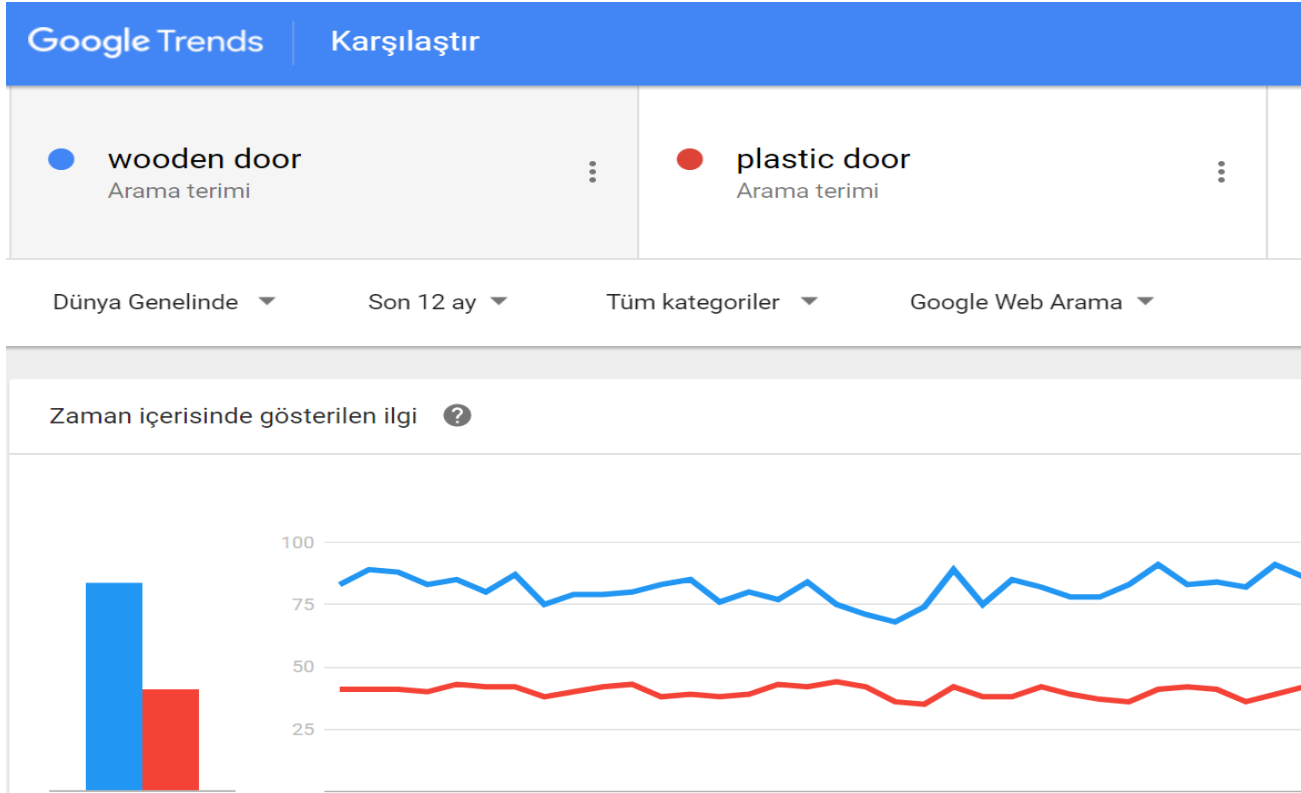


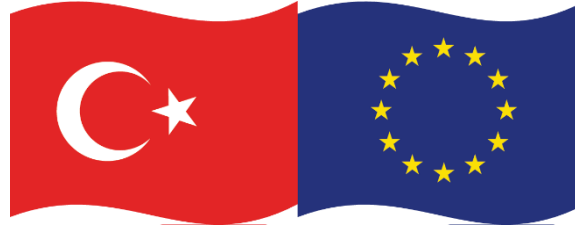
This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Bilgi Kaynakları)

Google Trends

<https://trends.google.com.tr/trends/>





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Bilgi Kaynakları)

<http://trade.gov/topmarkets/>

The screenshot shows the homepage of the Top Markets Series. At the top, there is a header with the Department of Commerce and International Trade Administration logo on the left, and navigation links (Contact Us, Careers, Help, FAQs, Find Local Export Assistance) and a Zip Code search bar on the right. Below the header is a dark blue navigation bar with white text links: ABOUT ITA, TRADE TOPICS, SERVICES, DATA & ANALYSIS, PROGRAMS, PUBLICATIONS, and PRESS. The main content area features the 'TOP MARKETS SERIES' title in a serif font, followed by a large graphic logo for 'TopMarkets' with the tagline 'A Market Assessment Tool for U.S. Exporters'. Below the logo, a paragraph explains that the series is meant to help exporters determine their next export market by comparing opportunities across borders, ranking future export opportunities within a particular industry based on a sector-specific methodology, and providing a detailed assessment of the competitiveness landscape within a sector, as well as the opportunities and challenges facing U.S. exporters in key markets. Each report is available for download, and interested exporters can also download or view individual case studies within larger reports.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Bilgi Kaynakları)

<https://www.export.gov/welcome>

export.gov
Helping U.S. Companies Export

Search



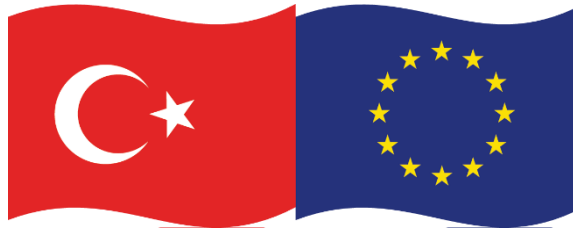
[How to Export](#) [Customized Services](#) [Market Intelligence](#) [Events](#) [Trade Problems](#) [FAQs](#) [Boards](#) [About Us](#)

TAKE YOUR BUSINESS GLOBAL

Developed by international trade experts and economists, Export.gov provides trusted market intelligence, practical advice and business tools to help U.S. companies expand in global markets.

search market and export knowledge





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Bilgi Kaynakları)

<http://exporthelp.europa.eu/>



European Commission

TRADE

Export Helpdesk

European Commission > Trade > Export Helpdesk

- Home
- My export
- Requirements
- Tariffs
- Preferential arrangements
- Statistics
- About us
- Resources

Export Helpdesk

The European Union is the world's largest single market and the Export Helpdesk is your online portal to access it!

In just a few clicks companies can find the EU tariffs, requirements, preferential arrangements, quotas and statistics relating to imports from trade partner countries.

Requirements

- [Understanding the EU market](#)
- [Sanitary and phytosanitary requirements](#)
- [Environmental requirements](#)
- [Technical requirements](#)
- [Marketing standards](#)
- [Import restrictions](#)
- [Tips & tricks on EU requirements](#)

Preferential arrangements

- [Rules of origin](#)
- [Generalised Scheme of Preferences \(GSP\)](#)
- [Economic Partnership Agreements \(EPAs\)](#)
- [Free Trade Agreements](#)

Select a country:

My export

Which tariffs, requirements and trade preferential arrangements apply to my country & product?

[Check it here!](#)



Share Export Helpdesk with others:

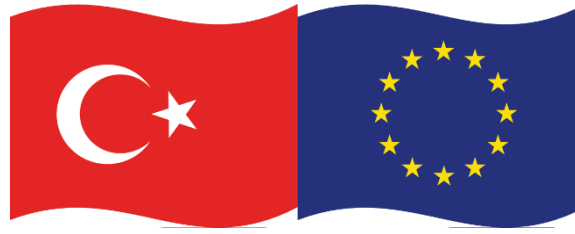
 Share

Latest news

[New Trade Helpdesk for the Mediterranean region](#) 
Do you need market information for the Euromed region for your business? Check it on the new Euromed Helpdesk.
July 2017

[Combatting illegal fishing](#) 
Thanks to our catch certification system 30 countries have already improved their systems to combat illegal fishing - see what we do to tackle illegal, unreported, unregulated fishing.
February 2017

[GSP starts Registered Exporter System](#) 
Over the next few years GSP will progressively offer exporters in beneficiary countries to issue their own statements of origin once they



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Bilgi Kaynakları)

<http://madb.europa.eu/>



TRADE

Market Access Database

European Commission > Trade > Market Access database

Home

- What's new?

Export from EU

- Tariffs
- Procedures and Formalities
- Statistics
- Trade Barriers
- SPS: Sanitary and Phytosanitary Issues
- Rules of Origin
- Services for SME

Import into the EU

- EU Tariffs
- Other Resources

Exporting from the EU - what you need to know

The Market Access Database (MADB) gives information to companies exporting from the EU about import conditions in third country markets:

Tariffs

Duties & taxes on imports of products into specific countries

Procedures and Formalities

Procedures & documents required for customs clearance in the partner country

Statistics

Trade flows in goods between EU and non-EU countries

Trade barriers

Main barriers affecting your exports

Help us counter trade barriers ▼

Country trade information

Trade picture of non-EU countries, trade relations with the EU, statistics.

Importing into the EU?

EU Tariffs

EU import tariffs

Export Helpdesk

Latest updates

01-Ağu-2017 Panama Focus: authorisation of economic operators, fiscal registration, genetically modified...[▼](#)

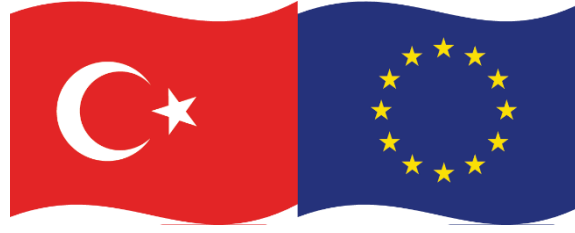
01-Ağu-2017 Belarus Amendments as regards goods delivered by air freight, rough diamonds, labelling of fur...[▼](#)

01-Ağu-2017 Qatar Nomenclature changes

News

Protectionism on the Rise, EU Successful in Countering Barriers 
372 trade barriers in place around the world, 10% increase in 2016
26 Haz 2017

B2B and Networking opportunities under the EU-



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Bilgi Kaynakları)

<http://www.teknikengel.gov.tr/>



T.C. Ekonomi Bakanlığı
Ürün Güvenliği ve Denetimi
Genel Müdürlüğü

İhracatınızı nasıl sorunsuz gerçekleştirebilirsiniz?

Teknik Engel Nedir?



Ülkelerin farklı teknik düzenlemeleri ve test/belgelendirme işlemleri ihracatınızı olumsuz etkiliyor mu?

Karşılaştığınız Teknik Engelleri Bildirin

Teknik Engel Aşma Anahtarı!



Avrupa mevzuatına uygun üretilen ve belgelendirilen ürünlerle daha sorunsuz ihracat

Ülkeler İtibariyle Teknik Engeller

Güncel Bildirimler



Kimyasal Maddeler-Çevrenin Korunması/Ek.3



Mercimek/Ek.1/Düzeltilme.1



Çevresel Koruma/Ek.1



Kimyasal Ürünler/Ek.1



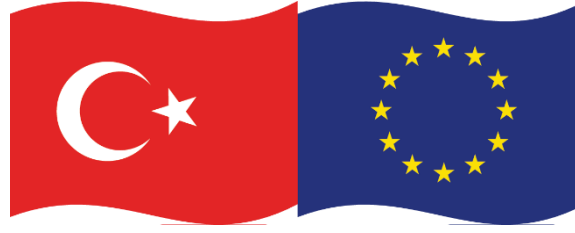
Taze Ananas-Özellikler



Taze Havuç-Özellikler/Ek.1



Taze Mango-Özellikler/Ek.1

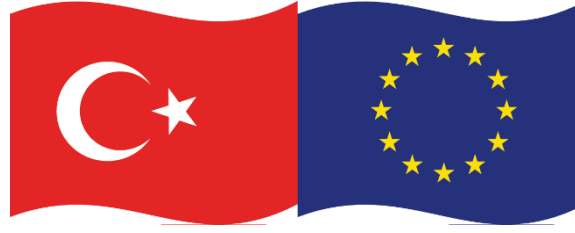


This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Bilgi Kaynakları)

<https://www.statista.com/>

The screenshot shows the Statista website homepage. At the top, there is a dark blue header with the Statista logo and the text "The Statistics Portal" and "Statistics and Studies from more than 18,000 Sources". A search bar is located on the right side of the header. Below the header is a blue navigation bar with various categories: Prices & Access, Our Services, Industries, Topics, Digital Markets, Consumer Markets, and Infographics. A "new" badge is visible above the "Topics" category. The main content area has a light blue background with the text "Statista – The portal for statistics" and "Immediate access to over one million statistics and facts". A large search bar is centered, with the placeholder text "Find statistics, forecasts and studies" and a blue "Statista Search" button. Below the search bar, there are several dark blue buttons representing different industries and regions: Social Media, E-Commerce, Smartphone, China, Food Industry, Cosmetics Industry, Gaming, Apparel Industry, Film Industry, and United States. On the right side, there is a laptop displaying a bar chart and a line graph. In the bottom left corner, there are two pencils and a ruler.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Bilgi Kaynakları)

GlobalEdge (Michigan State University) <http://globaledge.msu.edu>

The Economist Intelligence Unit Country Reports-<http://db.eiu.com>

Ülke raporları, ülke profilleri, Consumer Goods and Retail Forecast

Energy and Electricity Forecast, Food, Beverages and Tobacco Forecast

FITA-<http://www.fita.org/>

ABD Tarım Bakanlığı: <http://www.fas.usda.gov>-<http://faostat.fao.org/>

ABD Ticaret Bakanlığı-Trade Information Center (TIC): <http://www.ita.doc.gov>

<http://dataweb.usitc.gov/>

The National Trade Data Bank (Ücretli): <http://www.stat-usa.gov/tradtest.nsf>

Country Library of Tradeport: Ülke profilleri <http://www.tradeport.org/ts/countries/index.htm>

Eurasianet Country and market information about the Central Asian countries.

<http://eurasianet.org>

Hollanda: <http://www.cbi.nl>

İngiltere: <http://www.tradepartners.gov.uk>

Kanada: <http://www.strategis.ic.gc.ca>-<http://www.infoexport.gc.ca>

Australian Trade Commission: <http://www.austrade.gov.au/>

Swiss Import Promotion Programme - <http://www.sippo.ch>

Japonya: <http://www.jetro.go.jp>

BDT Ülkeleri ve Rusya: <http://www.itaiep.doc.gov/bisnis>, <http://www.bisnis.doc.gov>

Çin: <http://www.stats.gov.cn>, <http://www.chinaonline.com>, <http://www.setc.gov.cn>

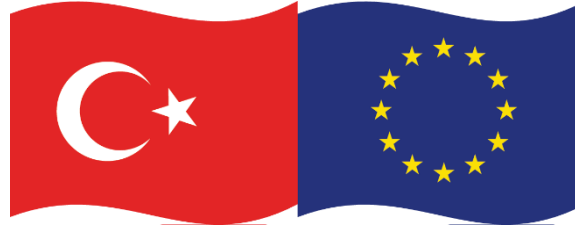


This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

HEDEF PAZAR BELİRLENMESİ (Bilgi Kaynakları)

İSTATİSTİK SİTELERİ

- www.Eurostat.com (AB istatistikleri)
- www.statistic.gov.uk (İngiltere ulusal istatistikleri)
- www.statistics.bund (Almanya istatistikleri)
- www.statcan.ca (Kanada istatistikleri)
- www.insee.fr (Fransız istatistikleri)
- www.abs.gov.au (Avustralya istatistikleri)
- www.stats.govt.nz (Yeni Zelanda istatistikleri)
- www.stats.go.jp (Japonya istatistikleri)
- www.census.gov (ABD istatistikleri)
- www.stats-usa.gov (ABD devlet bilgileri)
- www.fedstats.gov (ABD)
- <http://www.stats.gov.cn>, www.chinaonline.com,
www.setc.gov.cn (Çin istatistik ve bilgi siteleri)

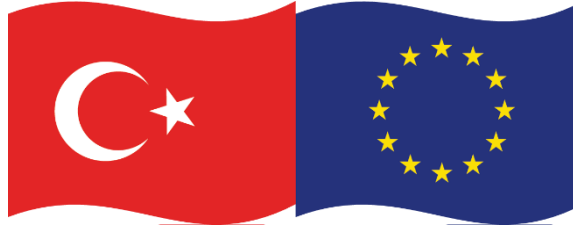


This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

DİKKAT! FIRSAT KAÇIYOR

<https://www.youtube.com/watch?v=Z4Jz36D8LKY>





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

POTANSİYEL MÜŞTERİLER

- **İthalatçı** (importer)
- **Acente** (Agent)
- **Bayi** (Distributor)
- **Toptancı** (ithalatçıya dönüşebilir) (wholeseller)
- **Perakendeci** (ithalatçıya dönüşebilir) (retailer)
- **İmalatçı** (fason imalat) (sub contract)
- **Satın Alma Kooperatifleri** (buying cooperatives)
- **Devlet ve Kamu İhaleleri** (tenders)
- **Lisans Anlaşmaları** (licence agreements)
- **Ortak Yatırım** (joint venture)



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

POTANSİYEL MÜŞTERİLER

- ✓ **Uluslararası pazarlama genel olarak son kullanıcılara yönelik teoriler öne sürer**
- ✓ **B2C**

- ✓ **İhracat pazarlaması firmadan firmaya yapılır. Hedef müşteriler değişik türden firmalardır.**
- ✓ **B2B**



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

İHRACAT PAZARLAMA ARAÇLARI

DOLAYLI ARAÇLAR

REKLAMLAR, (İNTERNET VE GELENEKSEL),
WEB SİTESİ ,
E KATALOG,
SOSYAL MEDYA- BLOGLAR-FORUMLAR-LİNKEDİN
B2B SİTELERİNE ÜYELİK,
DERGİLER VE SANAL FUARLAR
SEKTÖRDE Kİ DERNEKLERE ÜYELİK,
SEKTÖR TOPLANTILARINA KATILIM
MAKALELER VE BİLİMSEL TOPLANTILAR
SEKTÖREL REHBERLERE ÜYELİK.
FİRMADAN FİRMAYA –BUSİNESS TO BUSİNESS(B2B)

DİREKT ARAÇLAR

ELEKTRONİK POSTA,
GÖRÜNTÜLÜ ELEKTRONİK İLETİŞİM ARAÇLARI (SKYPE VB.),
TELEFON,
FAKS,
KATALOG GÖNDERME,
FUAR KATILIMI,
HEDEF ÜLKEDEKİ POTANSİYEL MÜŞTERİLERİN ZİYARET
EDİLMESİ,
HEDEF ÜLKELERDE OFİS AÇMAK,
B2B SİTELERİNE ABONELİK VE ALICILARLA AKTİF İLETİŞİM.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

POTANSİYEL MÜŞTERİLER

Ticaret Müşavirlikleri Potansiyel Alıcı Listeleri

<http://musaviredanisin.ekonomi.gov.tr/musavire-danisin/>

Tradeinfo365

<https://www.tradeinfo365.com/>

Europages

<http://www.europages.com.tr/>

Trademap Company Lists

<http://www.trademap.org/Index.aspx>



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

POTANSİYEL MÜŞTERİLER

Fuarlar ve Fuar Web Siteleri
Yabancı Ticaret ve Sanayi Odaları
Avrupa İşletmeler Ağı
B2B Siteler
Kompass
Business.com
Trade Atlas
Panjiva
Beta Companies House (UK)



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

AKSİYON PLANI VE BÜTÇE

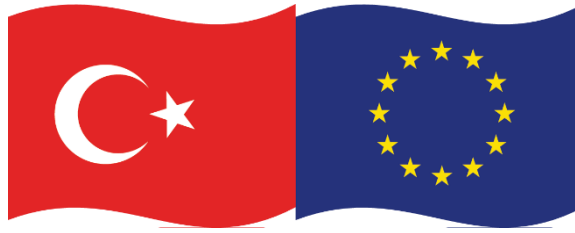
- **Hedef pazarlarda hedef müşterilere yönelik tanıtım faaliyetlerinin planlanması**
(online pazarlama, reklam ve dağıtım, fuar ziyaretleri, müşteri ziyaretleri)
- **İhtiyaç duyulan kaynakların temin edilmesi**
(insan kaynağı, web sitesi, tanıtım materyalleri, ürün geliştirme, paket ambalaj, sertifikasyon)
- **Her faaliyet için tahmini harcamaların belirlenmesi ve ihracat hazırlık bütçesinin oluşturulması**
- **Bütçe kalemlerine göre devlet desteği arayışı**



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

**Duyduğumu Unuturum,
Gördüğümü Hatırlarım,
Yaptığımı Anlarım...**





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

ONLINE MARKETING

<https://mailchimp.com/>



Campaigns Templates Lists Reports Automation

F Fatih
Lominer Foreign Trade & C...

Help

Good Morning, Fatih!

Start your day off right with some account stats and recommendations.

Drafts ▾ Create Campaign

Explore MailChimp



Campaigns

Create a Facebook Ad Campaign

Use a Facebook ad to grow your list, re-engage your subscribers, or find new customers.

About Facebook Ads

Campaigns

Define your Facebook ad strategy

Set clear goals for your ad campaign to increase brand awareness, ROI, and even subscribers.

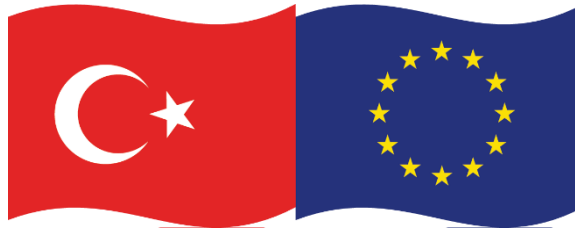
Tips For Facebook Ads

Campaigns

Free marketing automation for all

Send the right message to the right people at exactly the right time—for free.

Read The Blog



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

FİYATLANDIRMA STRATEJİLERİ

$$x^2 - 2x + 1 = 25$$

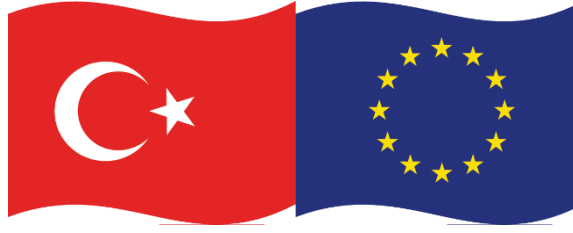
$$x^2 - 2x - 24 = 0$$

$$a = 1, \quad b = -2, \quad c = -24$$

$$D = b^2 - 4ac = (-2)^2 - 4 \cdot 1 \cdot (-24) = 4 + 96 = 100$$

$$x_1 = \frac{-b + \sqrt{D}}{2a} = \frac{-(-2) + \sqrt{100}}{2 \cdot 1} = \frac{2 + 10}{2} = 6$$

$$x_2 = \frac{-b - \sqrt{D}}{2a} = \frac{-(-2) - \sqrt{100}}{2 \cdot 1} = \frac{2 - 10}{2} = -4$$

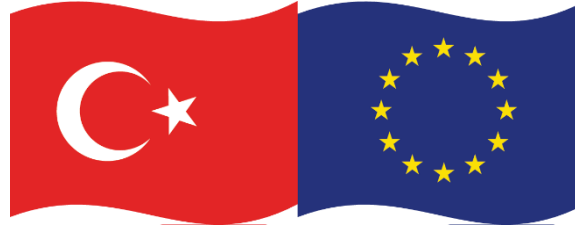


This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

FİYATLANDIRMA

Örneğin bir düzine şekerleme kutusu için:

		Endeks	\$
CIF Fiyat		100	29,00
Gümrük Vergisi	%20	+20	+5,80
Varış Fiyatı		120	34,80
İthalatçının Kar Payı	%35	+42	+12,18
Toptancıya Ulaşan Fiyat		162	46,98
Toptancının Kar Payı	%25	+40	+11,75
Perakendeciye Ulaşan Fiyat		202	58,73
Perakendecinin Kar Payı	%50	+101	+29,36
Tüketiciye Ulaşan Fiyat		303	88,09



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

FİYATLANDIRMA STRATEJİLERİ

Talebe Göre Fiyat Kaydırma

- Yeni ürün ve yeni pazarlarda uygulanan bir stratejidir.
- Bu stratejiyi uygulayan şirket, pazarda uzun süre var olmak ister.
- Burada fiyatları piyasanın belirlemesine izin verilir.
- Rekabet arttıkça fiyatlar doğal olarak düşecektir. Bu stratejiyi uygulayan şirket, ürün fiyatını kar edebilmek için yeterince yavaş, rakipleri uzak tutmak için yeterince hızlı düşürmelidir.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

FİYATLANDIRMA STRATEJİLERİ

Piyasa Süpürme

- Basit ama kısa vadeli bir stratejidir.
- En kısa sürede en fazla karı yapıp piyasadan çekilmek üzerine kuruludur.
- Bu fiyata alıcı bulunan küçük pazar tükenene kadar fiyat korunur.
- Mevcut pazarda gelecek ve kalıcı bir fırsat görmeyen şirketler kullanabilir.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

FİYATLANDIRMA STRATEJİLERİ

Penetrasyon (Pazara Giriş)

- Pazarın büyük, rekabetin çok olduğu durumlarda pazardan pay almak için uygulanabilir.
- Şirketin pazara girmesinde uzun dönemli bir kar elde edeceğine inanıldığı durumlarda kullanılır.
- Düşük fiyatlarla piyasada mevcut alıcıların geliştirilmesi hedeflenir.
- Genelde maliyetleri azalan endüstrilerde bu strateji satışları arttırabilir.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

FİYATLANDIRMA STRATEJİLERİ

Önleyici Fiyatlandırma

- Rekabeti geçersiz kılmak için mevcut pazarda fiyatlar maliyete yakın tutulur.
- Amaç, sürümden kazanmaktır.
- Pazara hakim kalıp potansiyel rakipleri caydırmak bu stratejinin hedefidir.
- Uzun dönemli bir stratejidir.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

FİYATLANDIRMA STRATEJİLERİ

Rakip Öldürme

- Büyük ölçekli ve üretim maliyetleri düşük firmalar tarafından uygulanır.
- Hedef, pazara penetre eden firmaları, fiyat düşürmeye ve pazardan çekilmeye zorlamaktır.
- Uzun vadeli ve sürekli uygulanmaz. Mevut pazarın gelişmesine olumsuz etkileri vardır.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ

-INCOTERMS 2010-

(International Commercial Terms)



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

INCOTERMS HANGİ SORULARA CEVAP VERİR?

- Malın mülkiyetinin satıcıdan alıcıya geçtiği kesin nokta neresi?
- Taşımayı kim organize edecek?
- Taşıma ücreti (Navlun) kime ait olacak?
- Malları ihraç ve ithal gümrüğünden kim geçirecek?
- Malların yükleme ve boşaltma masraflarını kim karşılayacak?
- Mallara yönelik zarar ve kayıplar nasıl bölüşülecek?
- Bu rizikolara karşı sigorta yaptırmakla kim yükümlü olacak?



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

İhracatta, bu işlemlerin sorumluluğunun ve masrafının alıcıya veya satıcıya ait olmasına göre farklı “teslim şekilleri” vardır. Bu teslim şekilleri uluslararası ticarete “**INCOTERMS**” olarak adlandırılmaktadır. **Incoterms** kuralları temel olarak malların satıcı tarafından alıcıya tesliminde taraflara düşen görevleri, masrafları ve hasarı düzenler. İhracatçı, bir ürünün fiyatını belirlerken teslim şeklini temel almalı ve teklif ettiği fiyatın yanına mutlaka teslim şeklini ve yerini (yani bu fiyatın neleri içerdiğini) eklemelidir. **Incoterms** kuralları bir yer veya limanın ismen belirtilmesi durumunda işlev görür.

Seçilen **Incoterms** kuralları malların niteliğine, taşıma şekline ve eğer varsa, tarafların alıcı veya satıcıya, taşıma veya sigortanın düzenlenmesi gibi ilave borçlar yükleme iradelerine uygun olmalıdır.

Incoterms kuralları, satıcının malları alıcıya teslim ettiği sırada satım sözleşmesi taraflarından hangisinin taşıma ve sigorta düzenlemelerini yapacağını ve taraflardan her birinin hangi masraflardan sorumlu olacağını belirler. Ancak bu kurallar mallar için ödenecek bedel veya ödeme şekli hakkında bir düzenleme getirmez.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

Tüm Taşıma Türlerini Kapsayan Teslim Şekilleri

- EXW** (Ex Works) :
- FCA** (Free Carrier):
- CPT** (Carriage Paid To):
- CIP** (Carriage and Insurance Paid):
- DAT** (Delivered At Terminal):
- DAP** (Delivered At Place):
- DDP** (Delivered Duty Paid):

- İş Yerinde Teslim*
- Taşıyıcıya Masrafsız Olarak Teslim*
- Taşıma Ödenmiş Olarak Teslim*
- Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim*
- Terminalde Teslim*
- Belirlenen Yerde Teslim*
- Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim*

Deniz ve İçsu Taşımalarını Kapsayan Teslim Şekilleri

- FAS** (Free Alongside Ship):
- FOB** (Free On Board):
- CFR** (Cost And Freight):
- CIF** (Cost, Insurance and Freight):

- Gemi Doğrultusunda Masrafsız Olarak Teslim*
- Gemide Masrafsız Olarak Teslim*
- Masraflar ve Navlun*
- Masraflar, Sigorta ve Navlun*

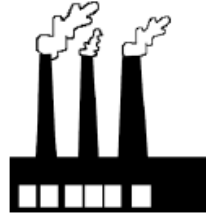
EXW (Ek Works)

(Belirlenen Teslim Yeri) Incoterms® 2010

İHRACATÇI

İŞYERİNDE TESLİM

İTHALATÇI



EN AZ YÜKÜMLÜLÜK

AZAMI YÜKÜMLÜLÜK

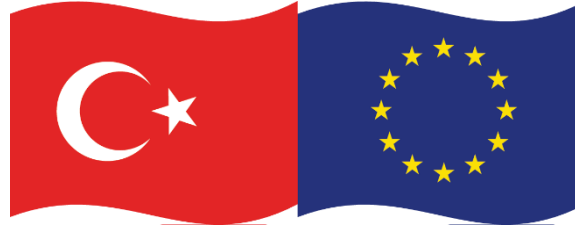


İHRACATÇI ÜLKE					İTHALATÇI ÜLKE					
PAKETLEME	YÜKLEME	DAHİLİ TAŞIMA	İHRACAT GÜMRÜK İŞLEMLERİ	TAŞITA TESLİM	NAVLUN	SİGORTA	BOŞALTMA	BOŞALTMA MASRAFLARI	İTHALAT GÜMRÜK İŞLEMLERİ	DAHİLİ TAŞIMA
SATICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	AKİT	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI

Alıcı ihracat Gümrükleme İşlemlerini Yerine Getiremiyorsa **(FCA) Kullanılmalı**
Teslim yerini açık ve net biçimde belirlenmeli

INCOTERMS® 2010 TARAFLARIN YÜKÜMLÜLÜKLERİ

	Kamyona yükleme	İhracat Gümrük İşlemi	İhracat Liman Taşıma	İhracat Limanı Kamyon Boşaltma	İhracat Limanı Yükleme Ücretleri	İthalat Limanı Taşıma	İthalat Limanı Boşaltma Ücretleri	İthalat Limanı Kamyon yükleme	Hedef Yere Taşıma	Sigorta	İthalat Gümrükleme	İthalat vergileri
EXW	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI
FCA	SATICI	SATICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI
FAS	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI
FOB	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI
CFR	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI
CIF	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	ALICI	ALICI	ALICI	SATICI	ALICI	ALICI
DAT	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI	ALICI
DAP	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	ALICI	ALICI	ALICI
CPT	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	ALICI	ALICI	ALICI
CIP	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	ALICI	ALICI
DDP	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	SATICI	ALICI	SATICI	SATICI



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

ÖDEME ŞEKİLLERİ

- ❖ **Peşin** (Advance Payment)
- ❖ **Mal Mukabili** Cash Against Goods veya Open Account)
- ❖ **Vesaik Mukabili** (Cash Against Documents)
- ❖ **Akreditif** (Letter of Credit)
- ❖ **Banka Ödeme Yükümlülüğü (BPO)**

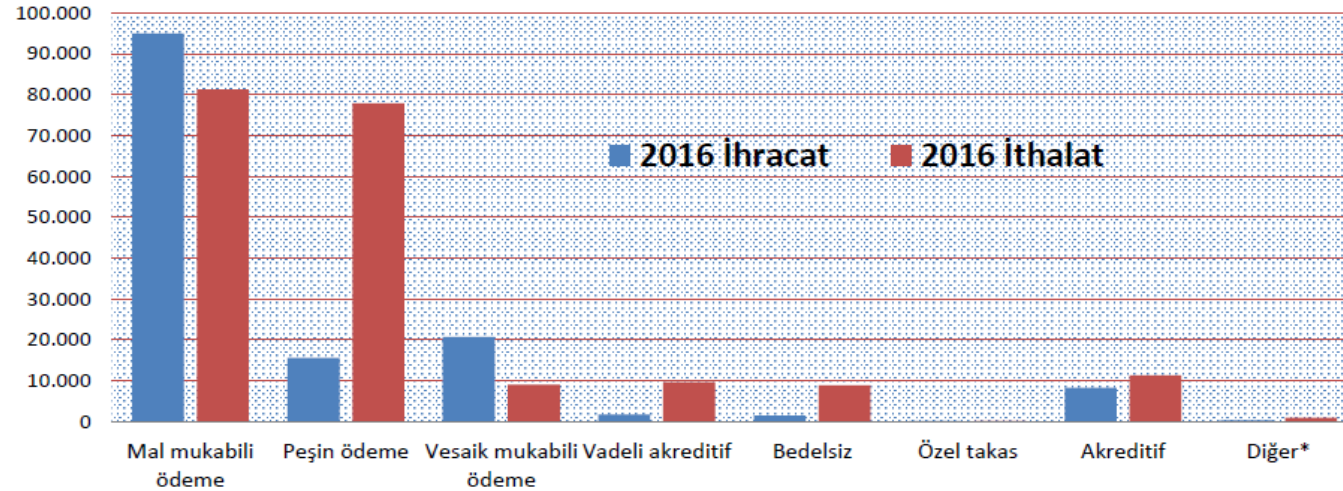
- Alıcı ile satıcı arasındaki güvenin derecesi
- Malın özellikleri
- Tarafların gücü
- Maliyetler
- Ülkelerin genel politikası, hukukları ve riskleri
- Ülkelerin ticari yapı ve teamülleri



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

Ödeme Şekli	2016 İhracat	2016 İthalat	İhr 2016 Pay %	İth 2016 Pay %
Mal mukabili ödeme	94.904	81.247	66,5	40,9
Peşin ödeme	15.541	77.785	10,9	39,2
Vesaik mukabili ödeme	20.630	9.031	14,5	4,5
Vadeli akreditif	1.650	9.631	1,2	4,9
Bedelsiz	1.425	8.801	1,0	4,4
Özel takas	4	16	0,0	0,0
Akreditif	8.163	11.237	5,7	5,7
Diğer*	293	829	0,2	0,4
TOPLAM	142.610	198.577	100	100

ÖDEME ŞEKİLLERİNE GÖRE DİŞ TİCARET





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

İHRACATÇI



RİSK FAZLA

RİSK DÜŞÜK



- **MAL MUKABİLİ ÖDEME**
- **VESAİK MUKABİLİ ÖDEME**
- **AKREDİTİFLİ ÖDEME**
- **PEŞİN ÖDEME**

İTHALATÇI

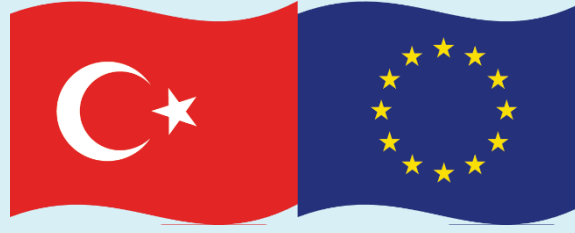


RİSK DÜŞÜK

RİSK FAZLA

ÖDEME ŞEKİLLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

ÖDEME ŞEKLİ	MALLARIN TESLİMİ	ÖDEME ZAMANI	İHRACATÇININ RİSKİ	İTHALATÇININ RİSKİ
PEŞİN ÖDEME	Ödeme yapıldıktan sonra	Yüklemeden önce	Yok	Risk fazla
AKREDİTİF ÖDEME	Ödeme yapıldıktan sonra	Yüklemeye ilişkin dökümanlar alındığında veya akreditifin türüne göre belirlenen vade sonunda	Yok (Vadeli ise kur riski söz konusudur)	Yok (Vadeli ise kur riski söz konusudur)
VESAİK MUKABİLİ ÖDEME	Ödeme yapıldıktan sonra (Kabul kredili işlemlerde ödeme yapılmadan önce)	Vesaikler bankaya ulaştıktan sonra (kabul kredili de poliçe vadesinde)	İthalatçı malları almaktan vazgeçebilir. Malların geri gelme riski vardır. Vadeli işlemlerde kur riski vardır.	Kabul kredili dışında malların görülmeden vesaik bedelinin ödenmesi ile talep edilen nitelikte olamayan mal ile karşılanır.
MAL MUKABİLİ ÖDEME	Ödeme yapılmadan önce	Mallar teslim edildikten sonra	En riskli ödeme şekli. Mal bedelinin ödenmeme riski vardır. Mal bedeli geç ödendiğinden kur riski ile karşılanmaktadır.	Yok



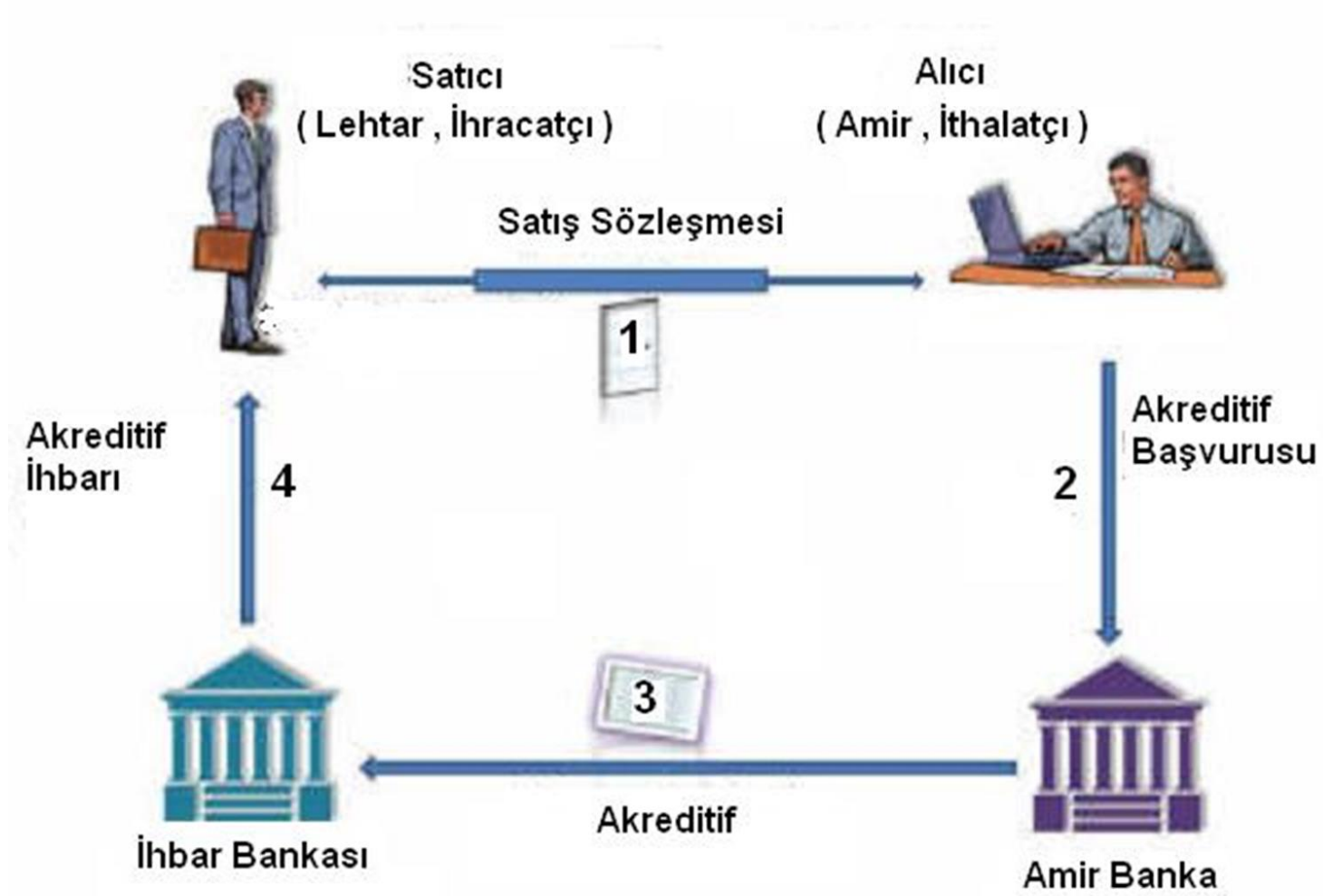
This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

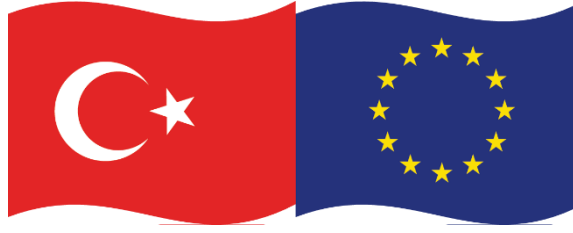
- İhraç edilen malların bedellerinin ödenmesi konusunda belirli şartların yerine getirilmesinden sonra ödemenin yapılacağına ilişkin bir çeşit teminattır. Dış ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme yöntemidir.
- Ödeme sürecine banka itibarını katarak satıcı ve alıcı arasında söz konusu olabilecek karşılıklı güvensizliği ortadan kaldıran bir yöntemdir.
- Akreditif de dört taraf vardır:**
 - Amir (İthalatçı)
 - Amir Banka (İthalatçının bankası)
 - Lehtar (İhracatçı)
 - Lehtar Banka (İhracatçının bankası)

AKREDİTİF MEKTUBU – ÖRNEK FORM			
Name of issuing bank [1] (Amir Banka) The A.B.C Bank P.O. Box 446 Frankfurt Germany		Irrevocable Documentary Credit	Number [2] (Bankanın Referans Numarası) 1/8578
Place and date of issue Germany, 15 May 2004		Date and place of expiry [3] (Geçerli Olacağı Tarih ve Yer) 31 July 2004 in Dublin	
Applicant [4] (Malların Alıcısı) Kaufstadt AG 1293 Am Werhaam Düsseldorf 4000 Germany		Beneficiary [5] (Lehtar) Craft Ceramics Ltd. Unit 5c, Ashnew Industrial Estate Ashnew, Country Wicklow Ireland	
Advising bank [6] (Muhabir/Lehtar Bankası) United Bank of Ireland 33 Stephens Green Dublin 12 Ireland		Amount [7] (Miktar) US dollars thirteen thousand one hundred and fifty only	
Partial Shipments [9] (Parsiyel İznü) Allowed () Not allowed (x)	Transshipment [10] (Aktarmalı Taşıma İznü) Allowed (x) Not allowed ()	(Odeme Koşulları) (x) by sight payment () by acceptance	
Loading on board/dispatch/taking in charge at/from: [11] (Malların Boşaltılacağı Yer ve Tarih) Ashnew not later than 1 July 2004 For transportation to: [12] (Malların Nereden Ödenileceği) Karlsruhe		against the documents detailed here in (Muhabir/Lehtar Bankası sunması gereken belgeler) SIGHT on the issuing bank for 100% invoice value	
Documents to be presented: (Muhabir/Lehtar Bankaya sunulması gereken belgeler) a. Signed commercial invoice in duplicate covering shipment of 78 cartons of pottery cups, saucers and plates. b. Packing list in duplicate. c. Full set of bills of lading on board combined transport bill of lading made to order, blank endorsed and marked "freight prepaid", notify the applicant. d. Certificate of origin in duplicate. e. Insurance certificate for 110% invoice value covering Institute Cargo Clauses "A" and War and Strikes risks.			
Documents to be presented within 16 days after the date of issuance of the transport documents but within the validity of the credit. (Belgelerin kaç gün içinde sunulması gerektiği) [14]			
We hereby issue the documentary credit in your favor. It is subject to the ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1993 revision, International Chambers of Commerce, Paris, France, Publication No. 500) and engages us in accordance with the terms thereof. The number and the date of the credit and the name of our bank must be quoted on drafts required. If the credit is available by negotiation, each presentation must be noted on the reverse of this advice by the bank where the credit is available.			
This document consists of () signed page (s).		Name of Issuing Bank: The A.B.C Bank	



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

İHRACAT'TA KULLANILAN BAŞLICA ÖNEMLİ BELGELER

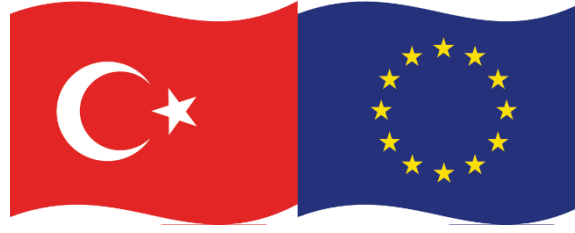
- ▶ **Ticari Fatura** (Commercial Invoice)
- ▶ **Koli Listesi** (Packing List)
- ▶ **Menşe Şahadetnamesi** (Certificate of Origin)
- ▶ **Sigorta Poliçesi** (Insurance Certificate)
- ▶ **Konşimento / Taşıma Belgesi** (Carrier's Declaration)
- ▶ **Serbest dolaşım belgeleri** (A.TR, Euro-1 Forum-a)
- ▶ **Akreditif Mektubu** (Letter of Credit)
- ▶ **Kambiyo Senedi** (Bill of Exchange)'dir.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

İhracatta Kullanılan Belgelerin Akış Şeması





This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

TİCARİ FATURA (Commercial Invoice)

- **Ticari fatura**, uluslararası ticarete kullanılan en temel belgelerden birisi olup ihracatçı tarafından düzenlenmektedir.
- **Fatura**, satılan bir malın niteliği, ölçüsü ile birim satış fiyatını ve toplam bedeli gösteren bir belge olmaktadır.

SEBAT DIŞ TİCARET A.Ş.



Uzunlar Caddesi Anka Sok
No18 Gülsuyu İstanbul

FATURA

V.D. 34786978875



Fatura Tarihi : 02.04.2008

Fatura No : 87647

Müşteri Adı : Doğan Kırtasiye A.Ş.

İrsaliye Tarihi : 23.03.2008

Adresi : E5 karayolu Kartal
No: 208 Kartal İstanbul

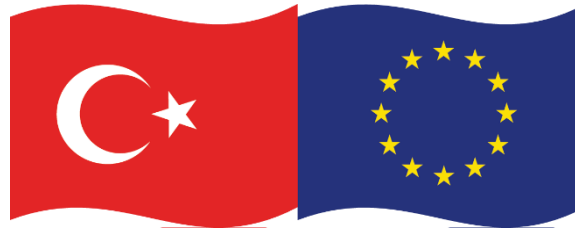
İrsaliye No: \$ 7654

Vergi Dairesi

Sicil no : 340784562

ÜRÜN KODU	CİNSİ	BİRİM	BİRİM FİYAT	TUTARI
30045	AJANDA	50 ad	11.00	550.000.00
40830	TÜKENMEZ KALEM	200 ad	0.52	104.000.00
21098	KLASÖR	85 ad	1.15	97.750.00
	TOPLAM			751.750.00
	%18 KDV			135.315.00
	TOPLAM			887.065.00

Yalnızca kıymetli belgeler için kullanılmayacaktır.



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

TEKLİF FATURASI (Proforma Invoice)

- **Proforma fatura** bir teklif faturasıdır. Hiç bir mali yükümlülük yaratmamaktadır.
- Bu fatura karşılığı mal sevkiyatı yapılmaz ve para ödenmez.
- En önemli amacı, ihracatçının **ürününün** bu fatura ile ithalatçıya teklif edilmesidir.
- Proforma **fatura**, alıcı ile satıcı arasında gerçekleşen anlaşmanın en pratik kanıtıdır.
- Bu fatura, satıcı tarafından alıcı adına düzenlenen ve yapılan anlaşma ile ilgili her türlü detayı gösteren ön faturadır. Malın cinsi, miktarı, birim fiyatı, toplam tutarı, döviz cinsi, son yükleme tarihi, teslim şekli, ödeme şekli gibi her türlü detay gösterebilir.
- Alıcının ön hazırlık yapabilmesi için önemli olan bu faturalar, kesin fatura niteliği taşımaz.
- Satış akreditifli yapılacaksa, ihracatçı proforma fatura düzenlemek zorundadır.

PROFORMA INVOICE

For account and risk of Messrs: AL-HASSAN EQUIPMENT BESIDE ASKAN TRAFFIC LIGHT MEKKAH KILO 18 JEDDAH SAUDI ARABIA Phone :00 966 4 610 02 13		Proforma No 000007	Date 23.09.2006	
		Buyer Order No 000007	Purchase No Dated	
Payment : Packing : 3 WOODEN BOX Shipment : Valid : Remarks :		Contact Terms ☐ EX-WORKS ☐ FOB ☐ CFR ☐ CIF ☐ OTHERS		Mode of trans ☐ SEAWAY ☐ LAND ☐ AIR
		Bank Details		
NO	DESCRIPTION OF GOODS	QTY	UNIT PRICE	AMOUNT USD
1	O-RING	11	32.00	351.00
2	PRESSURE GAUGE PROTEC. CAP	39	32.00	1,008.00
3	METAL PIPE	220	32.00	4,608.00
4	FOAM RUBBER STOP	30	96.00	2,880.00
5	PIV BUSHING HOUSING	44	80.00	3,520.00
6	PRESSURE SPRING 15219 X 22.5	55	80.00	4,400.00
7	FLUID HOUSING 9 POLES 4 X 280 X 6.32 X 9.5	22	90.00	1,980.00
8	DC PISTON 912 B 18 X 70 109	30	80.00	2,400.00
9	PISTON 15 X 110 110	44	90.00	3,960.00
10	DC PISTON 912 B 28 X 100 129	55	80.00	4,400.00
11	PRESSURE GAUGE	312	90.00	28,080.00
12	DUMMY UD	3	77.00	231.00
13	PAIR OF CLAMPING HALF	2	55.00	110.00
14	O-RING	3	60.00	180.00
15	GUIDE RING	4	77.00	308.00
16	PISTON	4	44.00	176.00
17	FLANGE	2	55.00	110.00
18	LOCKING	4	90.00	360.00

EX WORKS KONYA USD 87,991.00
CUSTOM & LOCAL TRANSPORT USD
TOTAL USD 87,991.00

only:

ABC OTOMOTIV		Confirmed by Buyer
Sales Manager	Chairman	

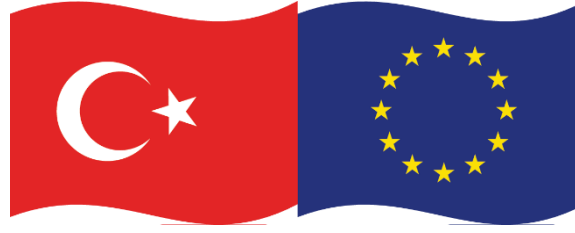


This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

KOLİ LİSTESİ (Packing List)

- İhraç konusu ürünlerin ambalajı, her bir kutu, balya veya çuvalın içinde neler olduğu ve yüklemeye konu her bir kolinin boyutları ve ağırlığı gibi hususlarda detaylı bilgileri içerir.

PACKING LIST				
This packing list refers to invoice no. 1321[1]			Dated 5 August 19	
Quantity [2]	Numbers [3]	Contents each [4]	Measure each [5]	GR. WT each [6]
5	1-5	20 teacups green	45 x 40 x 10 cm	4.8 kg
5	6-10	20 teacups grey	45 x 40 x 10 cm	4.8 kg
5	11-15	20 teacups brown	45 x 40 x 10 cm	4.8 kg
5	16-20	20 saucers green	30 x 15 x 15 cm	4.4 kg
5	21-25	20 saucers grey	30 x 15 x 15 cm	4.4 kg
5	26-30	20 saucers brown	30 x 15 x 15 cm	4.4 kg
8	31-38	20 plates 19 green	42 x 21 x 15 cm	8.0 kg
8	39-46	20 plates 19 grey	42 x 21 x 15 cm	8.0 kg
8	47-54	20 plates 19 brown	42 x 21 x 15 cm	8.0 kg
8	55-62	10 plates 26 green	30 x 30 x 20 cm	8.0 kg
8	63-70	10 plates 26 grey	30 x 30 x 20 cm	8.0 kg
8	71-78	10 plates 26 brown	30 x 30 x 20 cm	8.0 kg
FRAGILE, HANDLE WITH CARE-KEEP UPRIGHT (KIRILILIR, ÖZENLE TAŞITINIZ, DİKKETLİ TUTUNUZ.)				
Method of packing: cardboard [7] Marks and numbers: fully addressed, numbered 1-78 [8] Total no. of packages: 78 [9] Total measure: 1.12 cubic metres [10] Total net weight: 451.5 kg [11] Total gross weight: 522 kg [12]				

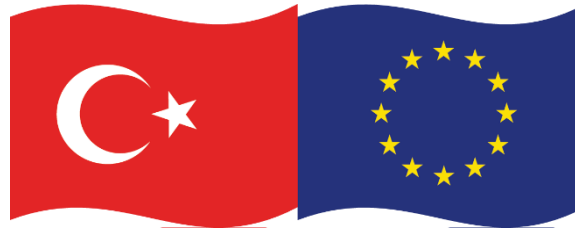


This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

MENŞEİ ŞAHADETNAMESİ (Certificate of Origin)

- Menşe Şahadetnamesi, ihraç edilecek malın menşeyini yani üretildiği yeri, hangi ülkeye ait olduğunu gösteren belgedir.
- Malların menşei, hangi ülkeye ait olduğu, ithalatçı ülke tarafından uygulanacak gümrük vergisi oranlarını etkileyebilir. Bu nedenle söz konusu belgeyi ithalatçı ülkenin talep ettiği biçimde dikkatlice ve doğru hazırlamak çok önemlidir.

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) İhracatçı Firmasının Ünvanı Açık Adresi TURKEY		Reference No. 788527			
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) İthalatçı Firmasının Ünvanı Açık Adresi RUSSIAN FEDERATION		GENERALISED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued inTURKEY..... (country) See notes overleaf			
3. Means of transport and route (as far as known) BY VESSEL		4. For official use BOŞ BIRAKINIZ			
5. Item Number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages: description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoice
1.	-30004-	FUGATE LUMBERING (12.5 cm) 400 BAGS	"P"		
2.	-30005-	FUGATE LUMBERING (20 cm) 210 BAGS	"P"		
		TOTAL: 610 BAGS		19 000 Kgs	5321. 27/12/1999
/					
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. ODA ve MUŞTŞARLIK TASDİĞI İÇİN KULLANILMAKTADIR. LÜTFEN BOŞ BIRAKINIZ.			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in TURKEY (Country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Generalised System of Preferences for goods exported to: RUSSIAN FEDERATION (Importing country) Mersin, 29/12/1999 FIRMA KAŞESİ ve YETKİLİ İMZA Place and date, signature of authorised signatory.		
Place and date, signature and stamp of certifying authority.					

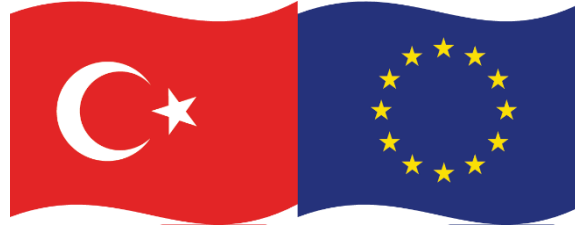


This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

SİGORTA POLİÇESİ (Insurance Policy)

- Sigortalı ile sigorta firması arasında yapılan sözleşme uyarınca sigortaya konu olan malın risklere karşı sigorta edildiğini kanıtlayan ve tarafların hak ve sorumluluklarını gösteren belgedir.

INSURANCE COMPANY OF MONGERRAT 28 Abbey Street Hightown, Abbeyville, Mongerrat	
ORIGINAL [1] 15 September 19..	
THIS IS TO CERTIFY that this Company has insured the goods specified hereunder, under open policy, on behalf of: Mongerrat Producers Cooperative, Abbeyville Avenue Hightown, Abbeyville, Mongerrat [2]	
Description of goods insured, including marks and numbers 500 jute sacks each containing 25 kg Class I new potatoes (totalling 12,500 kg)[3] labelled with full address and numbered 1-500 [4]	
Voyage Abbeyville/Miami/ New York [5]	Vessel/conveyance "Sea Trader" [6] Insured value US\$ 3,916.00 [7]
Conditions of insurance Goods must be packed in new jute sacks and packed on pallets of 20 sacks per pallet Adequately banded. Shrink wrapping may not be used. [8] Subject otherwise to the conditions and terms of the original policy.	
IMPORTANT: With a view to facilitating the settlement of any claim for loss or damage hereunder, the insured are advised to take the following steps:	
CARRIERS' LIABILITY Consignee are reminded that should any loss or damage be apparent, they, or their agents, should without delay arrange for immediate joint survey with the Carriers before delivery is taken. Should any such survey show actual loss or damage, a claim should be at once lodged with the Carriers. In no circumstances should "clean" receipts be given goods are discharged in bad order except under written protest. In case of loss or damage not apparent at the time of taking delivery, notice in writing should be given to the Carriers within three days of delivery, and prompt arrangements made for a survey to be held. The consignees or their Agents should claim on the Carriers for any packages which cannot be found, or on the Port Authorities if the missing packages have been discharged from the vessel. The consignees or their Agents are recommended to make themselves familiar with the Regulations of the Port Authorities in force at port of discharge. In the event of damage which may involve a claim under this Certificate, immediate notice of such damage should be given to: Bob Kopoliski [9] Kopoliski & Reinhart, 2342 5 th Avenue, New York, N.Y. 66554 Who has/have been authorized to adjust and to settle claims under this Policy for and on behalf of the Corporation. This Certificate represents and takes the place of original Policy and will, for the purpose of collecting any claims, be accepted as showing that the holder is entitled to the benefit of such policy to the extent set forth herein.	
(Signed) [10] For the Insurance Company of Mongerrat	



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

KAMBIYO SENEDİ (Bill of Exchange)

- Kambiyo Senedi, ihracatçı tarafından hazırlanan ve imzalanan, ithalatçının ödediği veya gelecekte belli bir sürede ödemeyi taahhüt ettiği miktarı ihracatçıya ödeyeceğini gösteren belgedir.

BILL OF EXCHANGE

Amount [1]
(Ödenecek tutar)

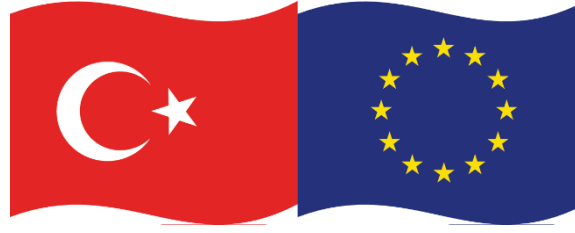
Place and date [2]
(Yer ve Tarih)

At sight pay this Bill of Exchange to the order of [3] name of exporter's bank (Muhbir/lehdar Banka), the sum of [4] amount to be paid under the bill (Ödenecek miktar), in words, value received for shipment of [5] general description of the goods being paid for (Ödeme yapılacak mallar), covered by [transport document number] and [credit reference number].

Signature of exporter [6]
(İhracatçı)

Authorized signatory/ies [7]
(Firmayı Temsile Yetkili Kişi)

TO [8] The importer's bank (Amir Banka)



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

SERBEST DOLAŞIM BELGELERİ

► A.TR. DOLAŞIM BELGESİ (Movement Certificate)

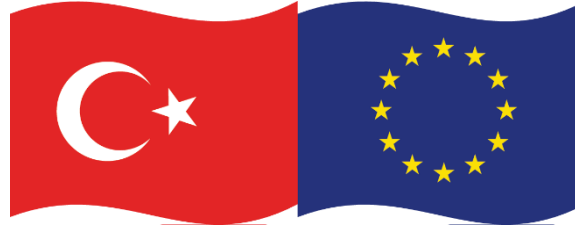
- Türkiye ile Avrupa Birliği'nde serbest dolaşımda bulunan eşyanın Katma Protokol'de öngörülen tercihli rejimden yararlanabilmesi için ihracatçı ülke yetkili kuruluşlarınca düzenlenen belgedir.

► EUR.1 DOLAŞIM BELGESİ (Movement Certificate)

- EFTA Ülkeleri, Türkiye ile Serbest Ticaret Anlaşması imzalamış olan diğer ülkeler ile ticarete ve Türkiye'nin Avrupa Birliği ile demir çelik ürünlerinde imzaladığı anlaşma kapsamı ürünlerin ticaretinde düzenlenen belgedir.

Ek 1. A.TR Dolaşım Belgesi Örneği

DOLAŞIM BELGESİ (MOVEMENT CERTIFICATE)	
1. İhracatçı (Ad, açık adres, ülke) Exporter (Name, full address, country) İhracatçı Firmasının Ünvanı Açık Adresi TÜRKİYE	A. TR No B 068298 Be formu doldurmadan önce arka sayfadaki notlara bakın. Before filling this document, please take into consideration the notices which lie down at the last page.
3. Malın gönderildiği şahıs (Ad, açık adres, ülke) Consignee (Name, full address, country) (Optional: Numbered 2, 3 ve 7'ye göre kutulara boş bırakılabilir.) İhracatçı Firmasının Ünvanı Açık Adresi Yenişehir Çiftliği AB Ülkesi	2. Taahhüt belgesi No Tarihi Transport document (Certificate) No. Date
4. AET-TÜRKİYE ORTAKLIĞI ASSOCIATION between the EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY and TURKEY	5. İhracat Ülkesi Country of exportation TÜRKİYE
6. Varış Ülkesi Country of destination Sarıyeri Toprakları AB Ülkesi	7. Taahhüt edilen bilgiler Transport details (Optional) BY
8. Gözetimler Remarks BU KUTU ODA TAHSİSİ İÇİN KULLANILMAKTADIR. LUTTEN BOŞ BIRAKINIZ	9. Sıra No: 10. Kollerin markaları, numaraları, sayı ve cinsi (Ölçme maddesi için, durumu göre, geminin adı, vagon veya kamyonun numarası belirtilmelidir; Malların tanımı) Mark and numbers: Number and kind of packages (for goods in bulk, indicate the name of the ship or number of the railway wagon or road vehicle); Description of goods 11. Brüt ağırlık (kg) veya diğer ölçüler (lt, m ³ , m ² , m, etc) Gross Weight (kg) or other measure (lt, m ³ , m, etc)
12. GÜMRÜK VİZENİ CUSTOMS ENDORSEMENT Doğruluğu onaylanmış beyan Declaration certified Beyan belgesi Beyan belgesi (2) Model (Form) No Gümrük İdaresi Customs Office Çıkış ülkesi Issuing Country Tarih (Date) İmza (Signature)	13. İHRACATÇININ BEYANI DECLARATION BY THE EXPORTER Aşağıda anlatılan bulunan demir, yukarıda belirtilen malların, bu belgenin verilmesi için gerekli koşullara uygun olduğuna beyan ederim. I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Yer ve Tarih: Mersin, TARİH Place and date FİRMA KASASI VE YETKİLİ İMZA



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey

KONŞİMENTO (Taşıma Belgesi)

- Taşıma Belgesi veya konşimento (Bill of Lading):
- İhracatçı ile malları belli bir noktadan diğerine taşıyacak olan taşıyıcı arasında yapılan sözleşmedir.

CMS LOGISTICS GROUP CO.,LTD.		BILL OF LADING	
Shipper	SHENYANG C&A MACHINERY EE CO.,LTD. ROYAL CLUB NO.19WENYI ROAD SHENYANG P.R.CHINA TEL:86-24-3130 6396 FAX:86-24-3130 6811	Booking No.	BS No. CMS08110801
Consignee or Order ("Order" State Notify Party)	TO ORDER	Forwarding Agent References	UNITED LOGISTICS GMBH ABC-STR. 19,ABC BOGEN 20354 HAMBURG GERMANY Phone And Country: 49-410358586-21 FAX: 49-4041919131
Notify Party	KARL SCHWEDTSCHE STR. ANSHART 45 ARDAGGER AUSTRIA TEL.0043699 10282266	Notify Party of Consignor	MANHATTAN BREITENMANN
Place of Receipt	SHANGHAI	Port of Loading	SHANGHAI
Port of Discharge	HAMBURG	Place of Delivery	AMSTERTEN
Vessel	CMA CGM RIGOLITTO	Final Destination (For the Merchants Ref.)	VJAL37W
Undermentioned particulars as declared by Shipper, but not acknowledged by the Carrier			
Containers No./ Seal No. Marks And Numbers	No. of Containers or Other Page	Description of Packages and Goods	Gross Weight
NO.1-4 P081028	475025	PELLET PRESS CRUSHED BRUQUETTE PRESS GOODS AS PER PROFORMA INVOICE NO.P081028 CFS/DOOR	1850.000KGS 3.850CBM
FREIGHT PREPAID			
Total Number of Containers or Packages (in words)			
SAY FOUR PACKAGES ONLY			
Received by the carrier the goods as specified above in duplicate and under condition unless otherwise stated. In its transport to such place as agreed authorized or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of the bill of lading to which the carrier agrees to excepting the bill of lading, and local privileges and customs notwithstanding. The parties hereto agree to the number of original bills of lading shown have been issued, all of the same and date one of which being accomplished, the others to be void. The carrier intended by or intended in the bill of lading is provided by the law of China and any other or bills arising herefrom as a condition hereof and as a condition hereof and as a condition hereof.			
Freight And Charges			
Revenue Tons Rate Per	Prepaid	Collect	Prepaid at
			Laden on board the vessel
Signed as agent for the Carrier			
CMS LOGISTICS GROUP CO.,LTD.			
NUMBER OF ORIGINALS: THREE			
Authorized Signature			
Date & Place Issued			
Optional Declared value for increased Freight Charges to Avoid Packages Limitation: US\$			
Total Charges			



This project is co-financed by the European Union and the Republic of Turkey



LOMINER
Foreign Trade & Consultancy

Fatih Saraç

sarac@lominer.com

0090 535 680 03 69



AECOM

