

Bolu Ticaret ve Sanayi Odası

Bolu'nun Üretici KOBİ'leri Dışa Açılıyor

Dış Ticaret El Kitabı / Foreign Trade Manual

Giray Reşat

2014

1.1 İHRACAT İŞLEMLERİ

1.1.1 İHRACAT NEDİR?

Bir malın veya hizmetin yürürlükteki ihracat ve gümrük mevzuatına uygun bir şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışarısına çıkartılmasına ihracat denir.

1.1.2 İHRACAT SÜREÇ AKIŞI

1.1.2.1 NASIL İHRACATÇI OLUNUR?

Vergi Usul Kanunu hükümleri uyarınca vergi numarası verilen her gerçek ve tüzel kişi ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan kişiler ve ortaklıkları ihracat yapabilirler.

İhracat yapmayı planlayan firmalar öncelikle aşağıdaki maddelerde yer alan yasal yükümlülükleri yerine getirmelidirler.

- Tacirlik sıfatının kazanılması
- Vergi dairesinden mükellef yazısının alınması
- İlgili ihracatçı birliği' ne üye olunması
- Mükellef yazısının ve şirket belgelerinin gümrüklere bildirilmesi

Bu süreçleri tamamlayan firmalar ihraç etmek istedikleri ürün hakkında detaylı bir çalışma yürütmelidirler. Bu çalışma kapsamında;

1.1 EXPORT OPERATIONS

1.1.1 WHAT IS EXPORT?

The term export means the shipping the goods and services out of region of the Turkish Customs according to the current regulations.

1.1.2 EXPORT PROCESS FLOW

1.1.2.1 HOW CAN BE EXPORTER?

Every real and legal person with tax number in accordance with the provisions of Tax Procedure Law and every person without having a legal entity, but in accordance with the provisions of the legislation in force granted the authority to make legal transactions can export.

Firstly, the companies who plan to export their products have to oblige to the following legal regulations.

- Getting the relevant titles for trade
- Getting letter for being a tax-payer from tax office
- Being the member of the related exporter associations
- Declaring the letter of tax-payer and company documents to the customs

After completing the previous steps, companies have to make deep analysis for their targeted product. In this study;

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Ürüne ait Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon numarası (GTİP No) • Ürünlere uygulanacak gümrük tarifesi ve gümrük prosedürleri • Kota ya da gözetim önlemi olup olmadığı • TSE 'ye gibi özel bir teste tabi olup olmadığı konularında detaylı bir inceleme yapılması • Gönderilecek olan ülkedeki kalite standartlarının (CE işareti, TUV, ISO standartları gibi) incelenmesi • Ürün ve ambalaj dizaynlarının uygunluk durumlarının kontrol edilmesi • İhracat işlemlerinde yararlanılacak olan aracı bankanın veya finans kuruluşunun belirlenmesi • İhraç edilecek olan ürünlerin zamanında, sağlam ve uygun maliyetlerde müşterilerine teslim edilmesi için nakliyeciler kuruluşların belirlenmesi • Gümrük işlemlerinin sorunsuz ve hızlı bir şekilde çözümlenebilmesi için konusunda uzman gümrük müşavirlerinin belirlenmesi. | <ul style="list-style-type: none"> • GTIP (Customs Tariff Statistical Position) Number of the products • Customs Regulations and Procedures for related product • Investigation of any quota and required inspections for the product • Investigation of special test requirements (such as TSE (Turkish Standard Institution)) • Control of quality standards in exported country (CE Mark, TUV, ISO Standards etc.) • Control of product and packaging designs • Determination of leasing companies and banks for export operations • Determination of logistic providers to deliver the products to the customers within a required time frames, costs, and quality conditions • Determination of customs broker to clear the products with faster and safer ways from the customs. |
|---|---|

1.1.2.2 Pazar Araştırması / Müşteri Bulma

İhracata konu olacak olan ürün veya hizmet için gerçekleştirilen kalite ve fiyat araştırmalarından sonra hedef pazarların belirlenmesi ve potansiyel müşterilere ulaşılması için araştırmaların yapılması gerekmektedir. Yurt dışı pazarlarda başarılı bir şekilde satış yapabilmek için bazı satış

1.1.2.2 Market Research /Customer Platforms

After the detailed quality and cost analysis for the relevant product or service, there is a need to determine the target markets to reach the potential customers. The most important way to increase the marketing activities in the foreign markets is to find out the most appropriate sales methods. Companies can

metodlarının doğru belirlenmesi gerekmektedir. Ürüne bağlı olarak direk satış yapılabileceği gibi yerel pazarda hali hazırda faaliyet gösteren firmalar ile anlaşmalar sağlayarak çözüm ortaklığı sağlanabilir.

Potansiyel müşteriye ulaşmada aşağıdaki metotlar kullanılabilir:

- İnternet Platformları
- Ulusal veya Uluslararası Fuarlar
- Mümessil firmalar ile çalışarak
- Firmanıza ait tanıtıcı dokümanlar (broşür, CD, katalog) hazırlayıp, paylaşarak
- Yurtdışı ticari ataşeliklerle işbirliği yaparak
- Yurt dışından ticaret odalarına, TOBB, ihracatçı birliklerine, Dış Ticaret Müsteşarlığına gelen alıcı taleplerini değerlendirerek
- Yurt dışından gelen alım heyetleri ile görüşülerek
- Yurt dışında bir ofis açarak yerel ortaklar ile işbirliği kurarak.

1.1.2.3 İHRACAT UYGULAMALARINDA KULLANILAN DOKÜMANLAR

Her ihracat işleminde mutlaka düzenlenmesi gereken dokümanların listesi aşağıdaki gibidir. Dokümanlara ait detaylı açıklamalar Ek C’de verilmiştir.

- Ticari Fatura
- Teklif Faturası
- Türkçe Fatura

either sell their products directly to the target market or cooperate with the existing companies within the local markets as a solution partner.

Companies can use the following methods to reach their potential customers:

- İnternet Platforms
- National or International Exhibitions
- Cooperating with trader companies
- Dissemination activities such as brochures, leaflets, catalogs, CDs
- Cooperation with commercial representatives in trade operations
- Assessing the import offers came to the international Chambers of Trade, Exporter Associations, Embassies
- Personnel negotiations with the international committees
- Cooperation with local contacts by opening the offices in the target countries

1.1.2.3 DOCUMENTATIONS IN EXPORT OPERATIONS

There are some obligatory documents to be collected before the export operations. Details of the documents are given in the Appendix C.

- Commercial Invoice
- Pro-forma Invoice
- Turkish Invoice

- Kontrat
- Paketleme Listesi
- Çeki Listesi
- Gümrük Beyannamesi
- Taşıma belgesi
- ATR ve EUR.1 Dolaşım Belgeleri
- Banka Vesaik Talimatı

Özel durumlarda istenilen dokümanlar:

Ülke bazında istenilen Dokümanlar

AB üyesi ülkeler	• ATR Belgesi
Serbest Ticaret Antlaşması olan ülkeler	• EUR.1 Menşe İspat Belgesi
Orta doğu ülkeleri	• Konsolosluk Faturası
Avustralya, Rusya, Japonya, Yeni Zelanda, Kanada	• FORM A Özel Menşe Belgesi

Ürün bazında istenilen Dokümanlar

Gıda (Bitkisel) Ürünler	• Sağlık Sertifikası (Karantina Müdürlüğü) • Kontrol Belgesi (TSE Standartı)
Zirai Ürünler	• Borsa Tescil Beyannamesi
Hayvansal Ürünler	• IMA.1 Belgesi • (Veterinerlikler) • Kosher Belgesi (İsrail için) • Helal Belgesi
Hediyelik Eşya Ürünleri	• Ekspertiz Raporu
Tekstil Ürünleri	• Kota Belgesi (ABD ve Kanada)

- Sales Agreement
- Packing List
- Weight List
- Customs Declaration Form
- Bills of Lading
- ATR ve EUR.1 Movement Certificates
- Bank Transaction Orders

Documents requested in special cases:

Country based Documents

EU Members	• ATR Movement Certificate
Countries with Free Trade Agreements	• EUR.1 Movement Certificate
Middle East Countries	• Consular Invoice
Australia, Russia, Japan, New Zealand, Canada	• FORM A Certificate of Origin

Product Based Documents

Food (Nutritional) Products	• Health Certificate • Control Document (TSE Standard)
Agricultural Products	• Stock Registration Declaration
Animal Products	• IMA.1 Document (Veterinary) • Kosher Document (Israel) • Helal Certification
Souvenir Products	• Expertise Report
Textile Products	• Quota Documents (USA and Canada)

1.1.3 İHRACAT ÇEŞİTLERİ

1.1.3.1 Özelliği olmayan ihracat

Her hangi bir kısıtlamanın ve özel bir izine gerek olmadan gümrük beyannamesi ile yapılan ihracat türüdür.

1.1.3.2 Kayda bağlı ihracat

Devlet tarafından belirlenmiş bazı ürünlerin (katma değeri Türkiye'ye ait) ihracat işlemleri yapılırken ihracatçı birlikler tarafından kayıt altına alınarak gerçekleştirilmektedir. Bu ürün grupları için özel fonlar (Destekleme Fiyat İstikrar Fonları (DFİF)) uygulanmaktadır ve kotalı olarak ihracatları gerçekleştirilmektedir.

1.1.3.3 Özelliği olan ihracat

Özel talepler doğrultusunda özellikle alıcıların talepleri doğrultusunda bazı kurumların denetimleri altında gerçekleşen ihracat türüdür. Prosedürleri çok daha ağırdır ve nakit akışı normal ihracata göre daha yavaştır.



1.1.3 EXPORT TYPES

1.1.3.1 General Export

In this type of export, companies can complete their operations with just a customs declaration form without any legal restriction and special permit.

1.1.3.2 Registered Export

Some of the highly value added export products which are determined by the government have to be registered in the related Export Associations before their export operations. There are some specific funds (Support and Price Stabilization Fund (DFİF)) and quotas for these products.

1.1.3.3 Special Export

This type of export is only occurred under the control of public authorities when there are some special offers coming from the buyers. Procedures are seriously complicated and money transactions are much slower.

1.1.4 İHRACATTA DEVLET DESTEKLERİ VE KREDİLER

Ülkemizde ihracatçılara yönelik devlet desteklerinin temel amacı firmalara rekabet gücü kazandırarak uluslararası pazarlarda karşılaşacakları zorlukların giderilmesi olarak belirlenmiştir ve dış ticaret müsteşarlığı tarafından kontrol edilmektedir. Ülkemizde finansal yardımlar farklı şekillerde gerçekleşmektedir. Bu yardımların bir kısmı devlet veya özel finans kurumları tarafından verilen krediler şeklinde olup bazıları ise firmaların bu süreçlerde markalaşma ve bazı süreçlerinin iyileştirilmesi için sağlanan hibe destekleridir.

Kuruluşun İsmi	Yardım Ettiği Alanlar
Dış Ticaret Müsteşarlığı	• Marka–Reklam • Yurt Dışı Ofis Açma • İnsan Kaynağı
İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (IGEME)	• Pazar Araştırması • Eğitim
İhracatçı Birliği	• Fuar – Sergi • Yurt Dışı Ofis Açma
İktisadi Kalkınma Vakfı	• Pazar Araştırması • İşbirliği İmkânı

1.1.4 GOVERNMENTAL SUPPORT MECHANISMS AND CREDIT OPTIONS

The main purpose of our governmental supports is to increase market shares and competitiveness of the companies and to solve the main obstacles which the companies may face in the foreign markets and also these support mechanisms are controlled by the Undersecretaries of Foreign Trade. These governmental support mechanisms may occur in a different ways. Some of these funds are supported by the government or the private finance companies and the others are given under the grant programs to develop brandings and marketing activities of companies.

Institution Name	Supports
Undersecretaries of Foreign Trade	• Brand–Advertisement • Opening Offices Abroad • Human Resources
Export Promotion Center of Turkey (IGEME)	• Marketing • Training
Export Associations	• Exhibition and Fairs • Opening Offices Abroad
Financial Development Foundation	• Marketing • Collaboration Opportunities

Türk Patent Enstitüsü	• Fikri ve Sınai Hakların Korunması • Patentler	Turkish Patent Institution	• Protection of Intellectual Property • Patent
TUBİTAK	• Ar-Ge	TUBİTAK	• R & D
Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı	• Ar-Ge	Turkish Technological Development Foundation	• R & D
İhracatta uygulanan devlet teşviklerini ve desteklerini aşağıdaki gibi özetleyebiliriz. 1) Devlet Destekleri 1.1 Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması, tanıtım ve tutundurulmasına yönelik faaliyetlerin desteklenmesi 1.2 Araştırma geliştirme (Ar-Ge) yardımı 1.3 Yurt dışındaki fuar ve sergilere katılım teşviki 1.4 Yurt içi ihtisas fuarlarının desteklenmesi 1.5 Çevre maliyetlerin desteklenmesi 1.6 Pazar araştırma desteği 1.7 Eğitim yardımı 1.8 İstihdama yol açma yardımı 1.9 Yurt dışında ofis-mağaza açma ve işletme faaliyetlerinin desteklenmesi 1.10 Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tescili harcamalarının desteklenmesi 1.11 Tarımsal ürünlerde ihracat iadesi		We can summarize governmental supports and grants applied in export operations as below: 1) Governmental Supports 1.1 Supports for the activities related with branding, introducing and promoting the Turkish products in foreign markets, 1.2 Research and Development Supports 1.3 Promotions to participate into the fairs and exhibitions abroad 1.4 Support for the specialism fairs in Turkey 1.5 Support for the side costs 1.6 Market Research Funds 1.7 Support for Trainings 1.8 Support for Recruitment 1.9 Support for the opening offices abroad and its overhead costs 1.10 Support for the patent, best practices and registrations of industrial designs 1.11 Reimbursement in the agricultural products export	

2) Eximbank Kredileri

- 2.1 Kısa vadeli İhracat Kredileri
 - 2.1.1 Reeskont Kredisi
 - 2.1.2 Sevk Öncesi İhracat Kredileri
 - 2.1.3 İhracata Hazırlık Kredileri
 - 2.1.4 Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi
 - 2.1.5 KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri
 - 2.1.6 Sevk Sonrası Reeskont Kredisi
- 2.2 Özellikli Krediler
- 2.3 Döviz Kazandırıcı Hizmetler için Krediler
- 2.4 İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi
- 2.5 İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler
- 2.6 İhracatta Kredi Sigortaları
- 3) Destekleme Fiyat İstikrar Fonun (DFIF) 'dan Prim Ödemesi
- 4) KDV İadesi / Muafiyeti
- 5) Dünya Bankası kaynaklı krediler
- 6) Avrupa Yatırım Bankası kaynaklı krediler
- 7) Dahilde İşleme Rejimi
- 8) Hariçte İşleme Rejimi

2) Exim bank Credits

- 2.1 Short Term Export Credits
 - 2.1.1 Pre-Shipment Export Credits
 - 2.1.2 Foreign Trade Companies Short-Term Export Credits Program
 - 2.1.3 Pre-Export Foreign Currency and Turkish Lira Credit
 - 2.1.4 Pre-Export Credit Program for Small and Medium-Scale Enterprises (SMEs)
 - 2.1.5 Short-Term Pre-Shipment Rediscount Program
 - 2.1.6 Post Shipment Rediscount Credit Program
- 2.2 Specific Credits
- 2.3 Credits for the Foreign Currency Earning Services
- 2.4 Credits for Financial Intermediation for Export
- 2.5 Credits of Islamic Development Bank
- 2.6 Insurance of the Export Credits
- 3) Reimbursement from the Support and Price Stabilization Funds
- 4) Reimbursement/Exemption of the Value Added Tax (VAT)
- 5) Credits of World Bank
- 6) Credits of European Investment Bank
- 7) Inward Processing Regime
- 8) Outward Processing Regime

1.2 İTHALAT İŞLEMLERİ

1.2.1 İTHALAT NEDİR?

Başka bir ülkeden malın veya hizmetin yürürlükteki ithalat ve gümrük mevzuatına uygun şekilde yurtiçine getirilmesine ithalat denir.

1.2.2 İTHALAT SÜREÇ AKIŞI

1.2.2.1 NASIL İTHALATÇI OLUNUR?

Vergi Usul Kanunu hükümleri uyarınca vergi numarası verilen her gerçek ve tüzel kişi ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan kişiler ve ortaklıkları ithalat yapabilirler.

İthalat yapmayı planlayan firmalar öncelikle aşağıdaki maddelerde yer alan yasal yükümlülükleri yerine getirmelidirler.

- Tacirlik sıfatının kazanılması
- Vergi dairesinden mükellef yazısının alınması
- Mükellef yazısının ve şirket belgelerinin gümrüklere bildirilmesi

Bu süreçleri tamamlayan firmalar ithal etmek istedikleri ürün hakkında detaylı bir çalışma yürütmelidirler. Bu çalışma kapsamında;

- İlgili ürün hakkında iç ve dış pazarda detaylı bir market araştırması yapılmalıdır.

1.2 IMPORT OPERATIONS

1.2.1 WHAT IS IMPORT?

The term import means the shipping the goods and services into the region of the Turkish customs according to the current regulations.

1.2.2 IMPORT PROCESS FLOW

1.2.2.1 HOW CAN BE IMPORTER?

Every real and legal person with tax number in accordance with the provisions of Tax Procedure Law and every person without having a legal entity, but in accordance with the provisions of the legislation in force granted the authority to make legal transactions can import.

Firstly, the companies who plan to import products have to oblige to the following legal regulations.

- Getting the relevant legal titles for trade
- Getting letter for being a tax-payer from tax office
- Declaring the letter of tax-payer and company documents to the customs

After completing the previous steps, companies have to make deep analysis for their targeted product. In this study;

- Market research for the relevant product should be made in local and international markets.

○ Ürünün detaylı açık ismi ○ Ürünün hangi fiyattan ithal edilebileceği, ○ Ürünün iç pazarda başka tedarikçisinin veya distribütörünün olup olmadığı, vb. • İlgili ulusal mevzuatları kontrol ederek ithalatın yapılıp yapılamayacağı kontrol edilmelidir. ○ Ürüne ait Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon numarasının tespiti (GTİP No) ○ Ürünlere uygulanacak gümrük tarifesi ○ Ürüne uygulanacak gümrük prosedürleri ○ Kota ya da gözetim önlemi olup olmadığı ○ TSE 'ye gibi özel bir teste tabi olup olmadığı ○ Laboratuvar analizi gerektirip gerektirmediği ○ Damping vergisi alınıp alınmadığı ○ ÖTV alınıp alınmadığı ○ Ek vergilerin olup olmadığı ○ Ödeme türünün belirlenmesi (KKDF vergisi) ○ Banka masrafları (Ödeme türüne göre değişkenlik göstermektedir) • Bu ithalat işleminin ne kadar süreceği ve hangi nakliye metodu kullanılacağı tespit edilmelidir. Tüm bu yukarıda bahsedilen maddeler firmalarımızın gümrükleme ve kar/zarar süreçlerini yakından etkilemektedir. İlgili ürünlerin gümrüklerden çekilme ve pazara	○ Product full name ○ Product market price ○ Determining whether another supplier or distributor can operate in the local market, etc. • Control of the local regulations in accordance to be imported or not. ○ Determination of Custom Tariff Statistical Positioning Number of the product ○ Customs Tariffs to be applied to the products. ○ Customs Procedures to be applied to the products. ○ Quota or Inspection checks ○ Special quality controls such as TSE ○ Requirement for Laboratory analysis ○ Check for damping tax ○ Check for tax of luxury products ○ Check of additional taxes ○ Determination of payment type (Taxes, KKDF) ○ Bank Expenses (depending on payment types) • Determination of transportation type and transportation duration in this import operation All of these points will directly affect the total cost (profit/loss) and time of the import operations of companies. Therefore, all of these controls and pre planning should be
--	--

sürülme sürelerini kısaltmak ve ekstra masraflara maruz kalmamak adına ön planlama mutlaka yapılmalı ve ulusal mevzuata göre takip edilmelidir.

1.2.2.2 MÜŞTERİ/TEDARİKÇİ BULMA PLATFORMLARI

İthalat yapacak firmalarımızın ithal etmek istedikleri ürünleri belirledikten sonra soracakları ilk soru bu ürünün yurt dışındaki tedarikçisine nasıl ulaşabilirim olacaktır. Bu bağlamda çeşitli yollar izleyerek tedarikçileri ile temas kurarak sağlıklı bir ticaret gerçekleştirebilirler.

- **Fuarlar / Yüz yüze Görüşmeler:**

Fuarlar, birebir ilişki ile satıcı firma bulmanın en kolay ve en verimli yollarından biridir. Bu nedenle yurtdışında düzenlenen fuar, sergi vb. organizasyonları ziyaret etmek ve ihracatçılarla temas kurmak, pazar araştırması yapmak ürün tedariki için önem taşımaktadır.

İthalatta **ticari kontak**ların sayısı çok önemli yer teşkil etmektedir. Gerek malın ihracatçısının bulunmasında gerekse ithal edilen ürünün ticaretinde edinilmiş geniş bir çevrenin çok büyük faydaları vardır.

Türkiye’de bayisi, distribütörü yada satış temsilciliği olan firmalar ile bağlantı kurulması, diğer ithalatçı firmalardan tedarikçi firma bilgilerinin alınması, Türkiye’ye ihracat yapmak isteyen firmaların bilgilerinin **ticaret odalarından** ya da yurtdışı **Ticaret**

made to avoid from the additional expenses and time spending in the customs clearance processes according to the national regulations.

1.2.2.2 MARKET RESEARCH/CUSTOMER PLATFORMS

After the determining which kind of products or services will be imported, the companies should identify the supplier of these products or services. Therefore, they can contact and reach these suppliers in many ways to finalize their trade activities successfully.

- **Fairs / Face to Face Interactions**

Fairs are the most efficient and easiest way to contact with the suppliers. That’s why, visiting the suppliers, attending the fairs / exhibitions in foreign countries are playing very crucial role in keeping the contact with supplier and the market analysis.

The **number of the personnel contacts** in trade activities has very important role in import operations because this kind of network will be very beneficial to find out the appropriate producers of the products.

Contacting with the Turkish Distributors or Trader companies of the relevant product, getting some information from the other importer companies, getting the list of companies which are willing to export to the Turkey from foreign **Chamber of Trades** or

Müşavirliklerinden alınarak bağlantı kurulması, yurt içinde satılan ithal ürünlerin **kutu ve ambalaj bilgilerinden** hareketle imalatçı firmaya ulaşılması ve ithalat kararının verilmesi mümkündür.

- **İnternet/Online Platformlar:**

Günümüzde uluslararası ticaret işlemlerinde çok yaygın olarak kullanılmakta olup, yurt dışındaki satıcılara kolay ve hızlı bir şekilde ulaşım sağlanabilmektedir.

1.2.2.3 İTHALAT UYGULAMALARINDA KULLANILAN DOKÜMANLAR

- Teklif Faturası
- Ticari Fatura
- Paketleme Listesi
- Konşimento
- Sigorta Poliçesi
- Özel Menşe Şahadetnamesi (FORM A)
- ATA Karnesi (Ortadoğu çıkışlarda)
- T1 ve T2 Belgeleri
- Ordino
- Gümrük Beyannamesi
- Gümrük vergilerine ait makbuzlar
- Banka transfer dekontları
- Ürüne göre değişkenlik gösteren rapor, özel izinler, bilgi ve belgeler

Undersecretaries of Foreign Trade and contact with them, reaching the companies from the **information on the package of the products** which are sold in the Turkish market are the other commonly used methods.

- **İnternet/Online Platforms**

Nowadays, companies can easily and quickly reach/contact to the suppliers in trade operations by using this kind of methods.

1.2.2.3 DOCUMENTATIONS IN IMPORT OPERATIONS

- Pro-forma Invoice
- Commercial Invoice
- Packing List
- Bills of Lading
- Insurance Policy
- FORM A–Certificate of Origin
- ATA Carnet (Middle East Operations)
- T1 and T2 documents
- Waybill
- Customs Declaration
- Receipt for the Customs Taxes
- Bank Transaction Documents
- Reports, special permissions, information and documents depending on the products.

1.3 ÖDEME ŞEKİLLERİ

Dış ticarete ön önemli konulardan bir tanesi ödeme aşamalarıdır. Uluslararası ticarete kabul görmüş ödeme şekilleri kullanılarak dış ticaret işlemleri gerçekleştirilir. Aşağıdaki tabloda uluslararası ticarete kabul görmüş ödeme şekillerinin ayrıntılarına yer verilmiştir.

1.3 PAYMENT METHODS

Payment transactions are the one of the most important part of the foreign trade operations. The payment methods accepted internationally are used in foreign trade. The details of the payment methods are given in the following table.



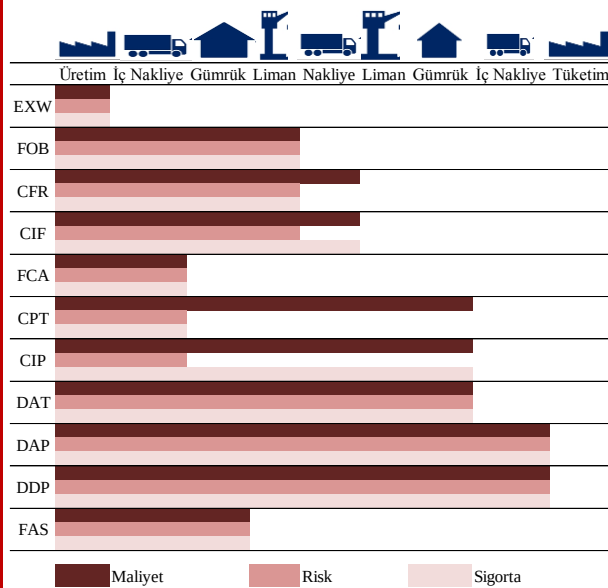
Ödeme Türleri/Payment Methods	Aşamaları/Steps	Riskler/Risks	Avantajlar/Advantages
Peşin Ödeme [Advance Payment]	1. Alıcı ile satıcı sözleşme imzalar 2. Alıcı malın ücretini satıcıya ödemesini yapar 3. Satıcı malı hazırlar ve ilgili vesaik ile alıcıya gönderir 4. Alıcı malı gümrükten çeker	İthalatçı mal bedelini ödemesine rağmen malları istenilen kalite ve zaman kapsamında almakta zorlanabilir.	Bürokrasi ve Bankacılık işlemleri olarak kolaylık sağlamaktadır.
Mal Mukabili Ödeme [Open Account]	1. Alıcı ile Satıcı sözleşme imzalar 2. Sözleşme koşullarına göre satıcı malı alıcıya gönderir 3. Alıcı malı gümrükten çeker 4. Sözleşmedeki vadeye göre alıcı satıcıya ödemesini yapar	İhracatçı için mal bedeli riski yüksektir.	İthalatçı firma mal bedeli ödmeden ürünlerini alabilir. Bankacılık işlemleri olarak en kolay yöntemdir. İthalatçı için malların gümrüklerden en hızlı çekildiği ödeme şeklidir.
Vesaik Mukabili Ödeme [Collections]	1. Alıcı ile Satıcı sözleşme imzalar 2. Sözleşme koşullarına göre satıcı malı alıcıya gönderir 3. Alıcı veya banka poliçeyi kabul eder 4. Alıcı mal bedelini bankası aracılığıyla satıcıya öder 5. Alıcı mal bedelini ödedikten sonra malını gümrükten çeker	Bankalar üzerinden evrak takibi olduğu için banka sistemindeki hatalar veya firmaların bildirim hatalarından ötürü süreçte gecikmeler olabilir.	Mal bedeli ödenmediği takdirde ihracatçı firma mal üzerindeki kontrolüne devam edebilir.

Kabul Kredili Ödeme [Acceptance Credit]	1. Alıcı ile Satıcı sözleşme imzalar 2. Sözleşme koşullarına göre satıcı malı alıcıya gönderir 3. Alıcı veya banka poliçeyi kabul eder 4. Banka aval verir ve malı gümrükten çeker 5. Sözleşmedeki vadeye göre alıcı satıcıya ödemesini yapar	Banka sisteminden kaynaklı (eksik ödemelerde) finansal/prosedürel zorluklar. İthalatçı firmanın zamanında ödeme yapmama riski mevcuttur.	İthalatçı firma mallarını sattıktan sonra ödeme imkanı verdiği için ekonomik açıdan avantaj sağlamaktadır. İhracatçı firma Eximbank veya banka kanallarında indirim yaptırarak finansal avantaj sağlayabilir.
Akreditif Ödeme [Letter of Credit - L/C]	1. Alıcı ile Satıcı sözleşme imzalar 2. Alıcı tarafından bankasına satıcı adına akreditif açması için talimat verilir. 3. Alıcının bankası tarafından satıcının bankasına akreditif iletilir. 4. Satıcının bankası satıcıyı bilgilendirir. 5. Satıcı alıcıya malları gönderir. 6. Satıcı vesaiki bankasına iletir ve mal bedelini tahsil eder. 7. Satıcının bankası belgeleri alıcının bankasına gönderir ve ödemeyi tahsil eder. 8. Alıcının bankası akreditif bedeli ödendiğinde belgeleri alıcıya iletir.	Bankasal prosedürler ve dokümantasyon fazlalığı. Maldaki kalite problemlerini kontrol mekanizması oldukça azdır. İhracatçı firmalar için akreditif ile hazırlanan vesaikler uyuşmadığı için bankalar tarafından cezai yaptırımlar vardır.	Bankalar aracılığı ile ödeme yapıldığı için finansal garanti olarak düşünülebilir. Firmalar arasında güven eksikliği durumlarda kullanılabilir. İhracatçı firmalar açısından üretim aşamasında sipariş iptali gerçekleştirilemez. İthalatçının mal yüklenmemesi gibi risklerini ortadan kaldırmaktadır.

1.4 TESLİM ŞEKİLLERİ

Dış ticarete alıcı ile satıcı arasında malların hangi noktaya getirileceği, yasal olarak nasıl teslim edileceği, bu süreçlerde doğacak masrafların nasıl paylaşılacağı ve meydana gelebilecek hasar ve risklerin nasıl üstleneceği Uluslararası Ticaret Odası (ICC) tarafından INCOTERM adı altında sınıflandırılmıştır. INCOTERMS 2010 alım satımı söz konusu olan mala ilişkin vergiler, resimler, navlun, sigorta, iç nakliye ve diğer yasal ödemeler ile gümrük işlemlerinin nasıl paylaşılacağı da düzenleyerek uygulamada tartışılan noktalara da açıklık getirmiştir. INCOTERMS sadece satış sözleşmesi ile ilgilidir. Diğer sözleşme türleri (sigorta, taşıma, finansman gibi) bu uygulama kapsamı dışında kalır.

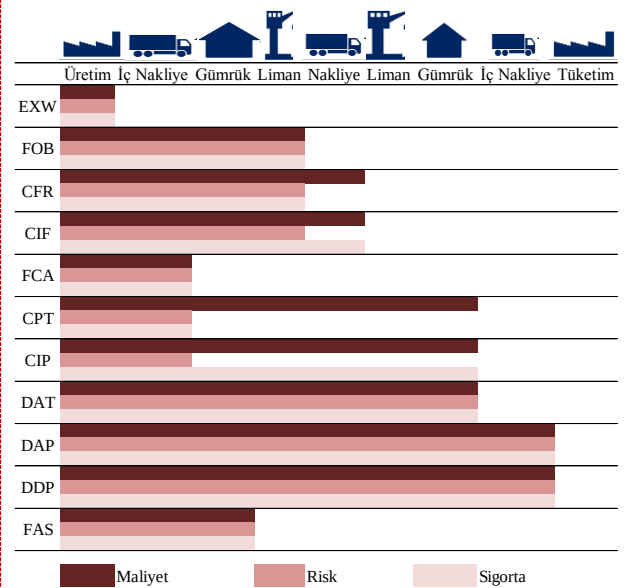
INCOTERMS de belirtilen teslim şekillerinin gruplandırılması:



1.4 MODES OF TRANSPORTATION

In foreign trade, International Chamber of Commerce (ICC) has introduced the INCOTERMS to clarify some questions between importer and exporter such as to which point the products will be carried, how to deliver these products, how to share the costs and risks of these processes if any damages occur, etc. INCOTERMS 2010 is the last edition of this regulation and they can clarify the conflicts in the regulations, taxes, legal payments, insurance, local transportation, freight fare and customs operations of the relevant products. INCOTERMS are only related with the sales agreements. Other kinds of agreements (insurance, transportation, finance etc.) are out of scope.

The groups of the transportation types in INCOTERMS as below:



Yukarıdaki şekilde 2010 yılından itibaren geçerli olan INCOTERMS 'lerin detayları verilmiştir. Bu grafikte her INCOTERM teriminin satırındaki renkli olan kısımlar ihracatçı firmaların sorumluluk alanındaki kısımları belirtmektedir ve geriye kalan beyaz alanlar ise ithalatçı firmanın sorumluluk alanlarını belirtmektedir. Örneğin, “CIF” türü bir taşıma anlaşması yapılan bir sözleşmede ihracatçı firma ürünlerin ithalatçı firma limanına kadar olan sürecin maliyet ve sigorta giderlerinden sorumludur, ancak yolda meydana gelecek bir olumsuzluğa karşı bir risk taşımamaktadır. Çünkü limanlar arasındaki taşımacılık için sigorta yapıldığı için bu süreçteki riskini bertaraf etmiş ve sadece kendi yükleme yapacağı limana kadarki süreçler için risk taşımaktadır. Aynı şekilde ithalatçı firma ise kendi limanına boşaltım yapıldıktan sonraki sürecin maliyet, risk ve sigorta masraflarından sorumludur.

Taşıma biçimlerine göre düzenlenmesi gerekli taşıma belgeleri aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Nakliye Türü	Teslim Türü	Gerekli Taşıma Belgesi
	EXW	• Nakliye
Kara veya	FCA	Makbuzları
Kombine	CPT	(FCR-CMR)
Taşımacılık	CIP	• FIATA
	DDP	Belgeleri

The figure indicates the details of the INCOTERMS 2010. If each term of the INCOTERMS is considered, there are two parts in the figure. One of them (colorful one) shows the responsibility of the exporter, another one (white one) is for the importer. For example, there is a transportation agreement between exporter and importer and “CIF” type transportation is indicated in it. Therefore, the exporter is responsible for the transportation and insurance costs of the products until the period of delivering products to the port of the importer, but there is no risk for the exporter after loading the products in the port of exporter. Exporter will carry the risks until loading the products in his port because exporter disposes his risk by signing agreement on the transshipment between the ports. At the same logic, importer will be the responsible for the period after unloading the products in the port of importer in terms of cost, insurance and any risk. The documents which must be organized in terms of transportation type are given as below:

Transportation Type	Delivery Type	Required Documentation
	EXW	• Transshipment
Road or	FCA	Receipts
Multimodal	CPT	(FCR-CMR)
Transportation	CIP	• FIATA
	DDP	Documents

	DAP DAT	• Kombine Taşıma Konşimentosu		DAP DAT	• Bills of Lading for Multimodal Transportation
Demiryolu Taşımacılığı	FCA	Hamule Senedi	Rail Transportation	FCA	CIM Consignment
Havayolu Taşımacılığı	FCA	Hava Yolu Taşıma Senedi	Air Transportation	FCA	Air Waybills
Denizyolu Taşımacılığı	FAS FOB CFR CIF	Konşimento	Sea Transportation	FAS FOB CFR CIF	Sea Waybills
1.5 GÜMRÜK SÜREÇLERİ Gümrük işlemlerine başlanabilmesi için firmaların hazırlaması gereken bazı evraklar vardır. İthalat veya ihracatta gerekli olacak belgeler, özetle eşyanın cins, ticaretin yapıldığı ülke veya ülke grubuna, anlaşmalara, ürün bedelinin ödeme şekline, menşesine, eşyanın ticaretine ilişkin özel hükümlerle belirlenmiş önlemlere, ilgili kurumlarca belirlenmiş özel düzenlemelere tabi olup olmadığına bağlıdır. Malların gümrüklenmesinin yapılabilmesi için dokümanlar ve malların birbiri ile uyumlu olması gerekir. Belgeler konusunda firmaların gümrük konularında tecrübeli müşavirlerine danışarak özel belgeler konusunda yardım almaları fayda gözükmektedir.			1.5 CUSTOMS PROCESSES Before the customs operations, there are some documents that companies should prepare. The documents for the import and export operations generally depend on the product type, origin, trade country or country group, agreements, payment types, special permits, precautions specified under the special provisions and regulations. Information for both the products and relevant documents must be consistent to start and finalize the customs clearance. The companies can get much detailed information related with the special documents from their professional customs brokers.		

İthalat ve ihracat işlemleri için gerekli olan doküman listesi aşağıdaki gibidir:

GÜMRÜK İDARESİNE SUNULMASI MUHTEMEL BELGELER

1. İthal/İhraç edilecek olan ürüne ait orijinal fatura
2. İthal veya ihracat edilecek olan ürünlere ait gümrük kıymet bildirim formu
3. Menşe Şahadetnamesi
4. EUR.1 Dolaşım Sertifikası (Serbest Ticaret Anlaşmaları kapsamı eşya, AB menşeli tarım ürünleri ithalatında)
5. A.TR Dolaşım Belgesi (Gümrük Birliği Anlaşması kapsamı sanayi ürünlerinin ithalatında)
6. EURO-Med
7. FORM A
8. EUR-1 veya EURO-Med Fatura Beyanı
9. Çeki listesi,
10. Konşimento veya taşıma senedi,
11. Navlun faturası ve sigorta poliçesi,
12. İşlenmiş tarım ürünleri beyan formu / analiz sonuç raporu,
13. Ordino
14. TSE vb. standart onay belgesi,
15. Ürün garanti belgesi,
16. İzin yazısı / izin belgesi,
17. Fon alındı makbuzu (vadeli akreditif, mal mukabili ve kabul kredili ödeme şekillerine göre ithal edilen eşya için KKDF

Document list for the import and export operations is as below:

DOCUMENTS TO BE GIVEN TO THE CUSTOMS ADMINISTRATION

1. Original Invoice for the product to be imported/exported
2. Customs Declaration forms for the products to be imported/exported
3. Certificate of Origin
4. EUR.1 Movement Certificate (Under the Free Trade, the products and import of EU agricultural products)
5. A.TR Movement Certificate (Import of the industrial products under the Customs Union Agreements)
6. EURO-Med
7. FORM A
8. EUR-1 or EURO-Med Invoice Declarations
9. Packaging List
10. Bills of Lading
11. Insurance Policy and Invoice of Freight Fare
12. Lab Analysis Report (especially for the agricultural products)
13. Waybill
14. TSE etc. standard approval document
15. Product Guarantee Document
16. Permission Letter / Document
17. Receipt for the payments (The receipt for KKDF payment which is taken from the banks or private finance companies)

kesintisini yapan banka veya özel finans kurumunca düzenlenmiş makbuz),	according to the letter of credit, open account or acceptance credit payments),
18. İthal lisansı,	18. Import License
19. Gözetim belgesi,	19. Inspection Report
20. Sağlık Sertifikaları	20. Health Certificates
21. Helal / Kosher Sertifikaları	21. Helal / Kosher Certificates
22. Analiz Raporları	22. Analysis Reports
23. GMO Raporları	23. Genetically Modified Organism (GMO) Reports
24. Radyoaktivite Raporları	24. Radioactivity Reports



1.6 AGREEMENT TYPES FOR IMPORT AND EXPORT OPERATIONS

There are some agreements between the importer, exporter and finance companies. The main purpose of these different types of agreements is to complete the trade transactions in a safe, quick ways. The following table summarizes the types of agreements with their brief explanations.

Agreement Type	Details
Sales Agreement	This type of agreement is signed between the importer and exporter related with the product sale operations.
Transportation Agreement	This type of agreement is signed between the importer/exporter and Logistic Forwarder according to the delivery conditions in sales agreement.
Insurance Agreement	This type of agreement is signed by the importer/exporter companies against the any potential risks occurred in the transportation period of the products.
Financial Agreement	This type of agreement is signed between the financial companies and importer/exporter companies.
Approval Agreements	This type of agreement is signed between the applicant and issuing bank in the letter of credit cases. Also, similarly it is signed between the beneficiary and advising bank to declare the delivery of the products at required quality and time period.
Forward Agreements	This type of agreement is signed between the banks and companies to protect themselves from the any oscillations in the exchange rates. With the help of these agreements, exchange rates are taken as constant.
Agreements with Banks	This type of agreement is signed between the companies and banks in terms of realized payment types such as opening of letter of credit, provision of credit.
Agreement for the Credit of Export Insurance	This type of agreement is signed by Exim bank and some private insurance companies to guarantee the payments of the exporters.



1.6 DIŞ TİCARETTE KULLANILAN SÖZLEŞME TÜRLERİ

Dış ticaret işlemlerinde alıcı, satıcı ve finans kuruluşları arasında bir takım sözleşmeler gerçekleştirilmektedir. Bu sözleşmeler farklı amaçlara ilişkin hazırlanarak tarafların gerçekleştirecek olan ticari faaliyet sonucunda güvenli bir şekilde işlemlerini tamamlamasını hedeflemektedirler. Aşağıdaki tabloda bu sözleşmeleri ve içerikleri hakkındaki özet açıklamalara yer verilmiştir.

Sözleşme Türü	Açıklama
Satış Sözleşmeleri	İthalatçı ve ihracatçı firmaların kendi aralarında ürün satış ile ilgili yapmış oldukları sözleşmelerdir.
Taşıma Sözleşmeleri	Satış sözleşmesinde belirtilen teslimat türüne göre satıcı / alıcı ile nakliye firması arasında yapılan sözleşmedir.
Sigorta Sözleşmeleri	Alıcı / Satıcı firmanın ürünlerin nakliyesi sırasında meydana gelecek olumsuz durumlara karşı yapmış olduğu sözleşmedir.
Finansman Sözleşmeleri	Tarafların finansman sağlayan kuruluş veya bankalar ile yapmış olduğu sözleşmedir.
Teyit Sözleşmeleri	Akreditifli ödeme türünde alıcı ile akreditifi açan banka arasında yapılan bir sözleşmedir. Aynı şekilde malların istenilen zamanda / kalitede teslimatının yapılacağına dair banka ve satıcı arasında yapılan sözleşmedir.
Forward Sözleşmeleri	Kur dalgalanmalarından korunmak için satıcı ve alıcı bankaların yapmış olduğu bir sözleşmedir. Kur fiyatları bu sözleşme ile sabitlenir.
Bankalar ile yapılan Sözleşmeler	Gerçekleştirilen ödeme türüne göre bankalar ile yapılan sözleşme türüdür. Bunlar akreditif açılışı, kredi temini ile ilgili sözleşmeler olabilir.
İhracat Kredisi Sigorta Sözleşmesi	Eximbank ve bazı özel sigorta şirketleri tarafından ihracı yapılan ürünlerin mal bedellerinin tahsilinin garanti altına alınması için yapılan sözleşmelerdir.

1.6 DIŞ TİCARET SÜREÇLERİNDEKİ RİSKLER VE ÖNEMLİ HUSUSLAR

- İthalat/İhracat işlemi yapılmadan önce ilgili ürün için ulusal mevzuatların çok dikkatli incelenmesi gerekmektedir. Çünkü mevzuatların güncellik kontrolleri yapılmadan başlanılan ithalat/ihracat işlemlerinde genellikle meydana gelen ekstra vergilendirmeler veya ek izin/test gereksinimleri yüzünden ithalatçı/ihracatçı firmalar zor durumlara düşebilmektedirler.
- Bazı ithalatçı/ihracatçı firmalar maliyetlerini düşürebilmek adına nakliye sigortalarını ikinci plana düşünebiliyorlar, bu durumlarda nakliye sürecinde mallarda meydana gelebilecek bir hasar/hırsızlık/tehditlerden ötürü ithalatçı/ihracatçı firmalarımız sıkıntılı süreçlere girebiliyorlar. Bu bağlamda nakliye risklerini azaltabilmek adına nakliye sigortası yaptırılması önem arz etmektedir. Nakliye sigortaları yaptırılırken ürününüzün özelliklerine göre sigorta şeklinde karar kılmak esastır.
- Özellikle makroekonomik dalgalanmalar sebebiyle kur oranlarında ciddi bir oynama gözlenebilmektedir. Bu bağlamda ithalatçı/ihracatçı firmalar “Forward İşlemi” ile kur değişimindeki risklerini en aza indirerek, kur sabitleme yönünde anlaşmalar yapabilirler.
- Gümrük işlemlerinde uzun gümrük

1.6 RISKS AND IMPORTANT ISSUES IN FOREIGN TRADE OPERATIONS

- Before the Import/Export operations, the local regulations should be investigated very carefully because if the revisions of the regulations do not checked before starting import/export operations, this situation leads to get the companies into trouble and increase the total costs and some tax penalties due to lack of the extra documentations and permission/tests.
- Some companies postpone their transportation insurances to decrease their total costs. This situation leads to some problems for the companies in the case of theft/burglary/threads during the transshipments. Therefore, the transportation insurance plays very important role to protect the companies from the risks during the transportation processes. It is the common way to decide on the insurance type according to the product type.
- There can be some serious exchange rate oscillations because of the macro economic conditions. Therefore, the importer/exporter companies may decrease their risks in the exchange rates by using the “Forward Transactions” and make agreements to fix the exchange rates.
- Importer/Exporter should work with the

çekim/bekleme işlemleri, beyanname sıkıntıları gibi ithalatçı/ihracatçı firma için ek maliyet ve iş yükü getiren süreçlerden kaçınmak için konusunda yetkin gümrük müşavirleri ile çalışma yapılması gerekmektedir.

- Navlunun ihracatçı firma tarafından ödendiği durumlarda ordino, depolama, konşimento gibi maliyetlerin tahmin edilebilmesi için yurt içi nakliye konusunda nakliye firmasının önceden bilgilendirilmesi gerekmektedir. Ayrıca, ticaret yapılan ülkede profesyonelleşmiş doğru nakliye firmaları ile çalışmak fazlası ile önem arz etmektedir.
- İthalatçı/ihracatçı firma ile satış ve nakliye sözleşme şartlarının çok ciddi bir şekilde belirlenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda öncelikli olarak ithalat işlemlerinde mal tesliminde, ihracat işleminde ise malın yüklemesinden önce para transferleri yapılması konusunda adım atılmalıdır. Ancak karşıdaki firma bu konuda uzlaşma sağlamazsa akreditifli ödeme yapılarak malların doğru şekilde ve doğru miktarlarda yüklenmesi sağlanmalıdır. Çünkü sözleşmelerdeki boşluklardan faydalanan bazı ithalatçı/ihracatçı firmalar ödemeleri almalarına rağmen ilgili yüklemeleri geç yükleyebiliyorlar veya bazı durumlarda yükleme yapmayabiliyorlar.

professional Customs Brokers to get rid of the long waiting/clearance times, problems related with declaration forms. Therefore, they can save time, costs and man-power in customs operations.

- If the freight fare is paid by the exporter company, then local logistics company should be informed beforehand because waybill, storage issues, bills of lading, etc. can be easily identified and costs can be forecasted. Also, collaborating with the professional logistics companies in the foreign countries is very important.
- The sales and transportation condition should be identified with the importer/exporter company seriously. Moreover, the companies should try to make money transactions at the delivery of the products for import and before the product delivery for export operations. However, if there is no agreement between the companies, letter of credit should be used in operations to fulfill the loading of the products with correct quantities and an appropriate conditions because there are some companies which do not make money transactions in an appropriate way because of the gap in the agreements.
- In the export operations, exporter companies can use the Exporter Insurance option supported by the Exim bank to

- İhracat işlemlerinde Eximbank'ın sağlamış olduğu ihracat sigortası yaptırılarak ihracat işlemleri sırasında meydana gelecek fiziksel hasarlardan ziyade ödeme, hatalı ürün sevkiyatı gibi risklerden dolayı meydana gelmiş ekstra maliyetlerden korunmuş olunabilir. Eximbank ihracat sigortaları mal mukabili ve vesaik mukabili ödeme türlerinde kullanılmaktadır.

- Özellikle ithalatçı firmaların yurt dışından temin etmek istedikleri ürünlerin spesifikasyonlarını ihracatçı firmaya bildirmeleri ve ardından kalite kontrollerini yapabilmeleri için sevkiyat veya siparişten önce alacakları ürünlere ait numune taleplerinde bulunmaları gerekmektedir. Bu sayede sipariş etmiş oldukları ürünlere ait kalite/ürün özellikleri hakkında bilgi sahibi olmuş olurlar ve ortaya çıkabilecek bir hatalı ürün riskini ortadan kalkmış olacaktır. Ayrıca ithalat sırasında ithalatçı tarafından gönderilen ürünün istenilen kalite ve miktarda olup olmadığından emin olmak açısından, ihracatçıdan yüklenen ürüne ait akredite olmuş şirketlerden resmi rapor istenebilir.

- Akreditifli ihracatlar da tüm şartların iyi analiz edilerek, firma çıkarlarına uygun olmayan koşullarda revizyon istenmesi veya banka rezerv şartlarının engellenmesi gerekmektedir.

protect themselves from the risks creating extra costs in the export operations such as problems in payment, transshipments, or quality. However, this insurance option can be used just in open account and collections payments.

- The importer companies should firstly inform the exporter companies about their quality/product specification and then request samples to control the qualities of the products before deliveries or giving orders. Therefore, Importer Company can get information about the quality of the ordered products and minimize the risks over the products. Moreover, during the import operations, companies can request quality reports which are prepared by the accredited firms from the exporter companies in order to be sure about the quality and quantity of the products.

- The all conditions should be well analyzed and if there are any conditions against the company benefits, these conditions should be revised or bank reserves can be rejected to improve the conditions in export operations with letter of credit payments.

- The production of the goods should not be started before getting the guarantee of the banks or insuring the export operations at the first operations. Generally, the

- İlk ve büyük ihracat işlemlerinde banka garantisi alınmadan veya ihracat sigortası yaptırılmadan üretime başlanılmaması gerekmektedir. Genellikle firmalar aceleci davranarak akreditif gelmeden üretime başlayarak kendilerini zor koşullar altına sokmaktadırlar.

- Özellikle ihracat işlemlerinde işbirliği halinde olduğunuz ülkenin sosyo-kültürel yapısını iyi öğrenmek gerekmektedir. Çünkü reklam ve pazarlama aktivitelerinizde bu özellikler çok büyük bir rol oynamaktadır. Hizmet verilmesi planlanan ülkenin kültürel ve geleneksel yapısı tüm pazarlama stratejinizi etkileyebilir. Bu sebepten satış stratejinizi belirlerken Pazar odaklı bir metot belirlenmelidir.

1.7 DIŞ TİCARET İŞLEMLERİ KONTROL LİSTESİ

İthalat veya ihracata başlayacak olan firmalarımızın aşağıdaki kontrol listesinde yer alan tüm soruların cevaplarını bulduktan sonra bu sürece dâhil olmaları hem kendi yönetim mekanizmalarının kontrolünü hem de zaman ve maliyet hedeflerini uygun seviyelerde tutmaları için önem taşımaktadır.

exporters get in trouble because of starting their productions before getting approval of the credit document from the bank.

- You should figure out the social and cultural behaviors of the collaborating country because these specifications play an important role in marketing and advertising activities in those countries. Social and cultural behaviors directly affect your marketing strategy within the country which is planned to be served. Therefore, you should determine the market oriented methods in your sales strategies.



1.7 CHECKLIST FOR PROCESSES

The companies who will start up import/export operations should use the following checklist both to control their managerial mechanisms and to keep their cost and time objectives at the appropriate levels.

	KONTROL LİSTESİ/CHECKLIST	EVET HAYIR /YES /NO
1	İyi tanımlanmış bir İthalat / İhracat stratejisi oluşturdunuz mu? <i>Did you develop a well defined Import/Export Strategy ?</i>	
2	Ne kadarlık bir yatırım yapacağınızı planladınız mı? (Zaman ve Maddi) <i>Did you plan your investments? (In terms of Time and Cost)</i>	
3	Pazar araştırmanızı yaptınız mı? <i>Did you make market research?</i>	
4	Müşteri platformlarını kullanarak hedef müşteri / tedarikçi buldunuz mu? <i>Did you find out your target customers/suppliers by using the any customer platforms?</i>	
5	Firma olarak ithalat / ihracat işlemlerindeki önceliklerinizi belirlediniz mi? <i>Did you define your priorities in Import/Export operations?</i>	
6	Ürünlerinize ait satın alma / satış stratejilerinizi belirlediniz mi? <i>Did you determine your procurement / sales strategies for the products/services?</i>	
7	Ürünlerin yasal yönetmeliklere göre kontrollerini yaptınız mı? <i>Did you control the legal regulations for the products/services?</i>	
8	İthalat / İhracat işlemlerinde kullanılacak ödeme türünü belirlediniz mi? <i>Did you determine the payment type which will be used in Import / Export operations?</i>	
9	İthalat / İhracat işlemlerinde kullanılacak nakliye / teslimat türünü belirlediniz mi? <i>Did you determine the transportation/delivery type which will be used in Import / Export operations?</i>	
10	İlgili ürünlerin gümrük işlemleri için gerekli alt yapı ve desteği hazırladınız mı? <i>Did you prepare the required infrastructure and support for the customs operations?</i>	
11	Teslimat ve ödemenin yapılması için bir yönetim sistemi kurdunuz mu? <i>Did you develop management systems for the delivery and payment issues?</i>	
12	İthalat / İhracat süreçleri için gerekli insan kaynağına sahip misiniz? <i>Do you have enough man power for the Import / Export processes?</i>	
13	Nakliye, sigorta ve vergiler gibi maliyetleri hesapladınız mı? <i>Did you calculate the costs for the Transportaion, Insurance and Taxes?</i>	
14	İthalat / İhracat sürecini finanse edecek sermaye veya nakit akışına sahip misiniz? <i>Do you have enough cash flow to finance your Import / Export proceses ?</i>	

1.8 VERGİLER VE MALİYET HESAPLAMASI

Firmaların ithalat veya ihracat işlemlerini gerçekleştirmeden önceki en önemli kıstas noktası bu işlemler sonucunda maksimum kar elde ederek şirket için finansal bir girdi sağlamaktır. Bu sebepten ötürü şirketlerin bu süreçte kullanabilecekleri bir maliyet tablosunu aşağıda yer verilmiştir. Ancak ithalatının veya ihracatının yapılması düşünülen ürün ile ilgili toplam maliyeti ciddi bir şekilde etkileyecek olan aşağıdaki kalemlerin öncelikli olarak tespit edilmesi gerekmektedir.

- GTİP numarasını ve buna bağlı olarak vergi oranları
- Üründe anti dampingin olup olmadığı, gözetim olup olmadığı gibi faktörler
- Malın teslim şekline bağlı oluşacak masraflar (Nakliye, Sigortalama, Gümrükleme masrafları) ve miktarı (Paketleme cinsi)
- Antrepo / Terminal masrafları
- Gümrük müşavirine ödeyeceğimiz müşavirlik komisyon bedeli
- Gümrük çözüldükten sonra ürünlerimizin depoya gelmesi için oluşacak iç nakliye ve sigorta masrafları
- Diğer masraflar
 - İhracatçı birliği kaydı,
 - Tercüme,
 - TSE analizleri gibi

1.8 TAXES AND COST ACCOUNTING

The main purpose of the foreign trade activities is to increase profits and earnings of the companies, and support the financial processes of the companies. Therefore, the cost calculation matrix is given to be used by the companies as below. However, the pre-analysis of the products is required for the total cost calculations and important items for the pre-analysis given as below should be identified.

- GTİP Number and Relevant Tax Ratios
- Investigation of anti-dumping, inspection, etc. over the products
- Costs caused from Delivery Types (Transshipment, Insurance, Customs Costs) and Quantity (Packaging Types)
- Bounded Warehouse / Port Costs
- Customs Broker Costs and Commissions
- Inbound Logistic and Insurance Costs from ports to warehouses after the customs clearance
- Other Costs
 - Exporter Associations Registrations
 - Translations,
 - TSE analysis, etc.

Bu kalemlere ek olarak ise özellikle ithalat işlemlerinde uygulanan bazı vergi kalemleri yer almaktadır.

Gümrük Vergisi:

Malın istatistiki kıymet bedeli üzerinden hesaplanmakta olsa da bazı gözetim bedeli ödenmesi gereken ürünler söz konusu olduğunda bu bedel de gümrük vergi matrahına dahil olur. Bu nedenle beyannamelerde istatistiki kıymet bölümünde yer alan “FOB” USD tutar baz alınır ve Ürün + Navlun + Sigorta + Gözetim Bedeli değeri üzerinden hesaplanır. Her ürün grubu için farklı bir orana sahiptir. Eğer ürünler faturada CIF değeri belirtilmeden gönderilmiş ve gümrük işlemleri sırasında navlun faturası ve sigorta poliçesi ibraz edilemiyorsa, gümrük kanunu genelgesine göre fatura tutarı üzerine navlun bedeli için %10 ve sigorta bedeli için %3 oranında emsal değer konularak CIF bedeli hesaplanır. Sigorta ve navlunun ihracatçı tarafından ödenmediği teslim şekillerinde ise ithalatçı gümrük işlemleri sırasında sigorta poliçesini ve navlun faturasını ibraz etmek durumundadır.

Katma Değer Vergisi (KDV):

Ürünün tüm maliyeti (ithalat maliyet tablosunda detayları verilen) toplandıktan sonra hali hazırda yurt içinde uygulanan KDV oranları uygulanır.

In addition to these parameters, there are also some taxes which are especially imposed on import operations.

Customs Tax

Although this tax is calculated over the “CIF” value of the products, in some cases inspection fees are also included to the tax calculations. Therefore, “FOB” USD value in the declaration form is taken as base and calculated as Product + Freight Fare + Insurance + Inspection Costs of the product. Every product group has different customs tax ratios. If the product is imported without indicating the its “CIF” values and invoice for the freight fare and insurance policy could not declared during the customs operations, the “CIF” value is calculated by adding the 10% for the freight fare and 3% for insurance over the “FOB” value according to the customs law. Importer company should declare the insurance policy and invoice of the freight fare during the customs operations in the cases which the insurance and freight fare are not paid by the exporter company.

Value Added Tax (VAT)

After finding the total cost of the product (shown in the import cost matrix), VAT ratio of product group is calculated,

Özel Tüketim Vergisi (ÖTV):

Çok lüks tüketim ürünlerinde uygulanır. Ürünün tüm maliyeti ve gümrük vergisi matrahı üzerinden hesaplanır.

Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu (KKDF):

Vadeli ödeme türlerinde mal bedeli üzerinden alınır, genellikle %6 olarak hesaplanır.

Toplu Konut Fonu:

İthalatında bir kısıtlama getirilmek istenen ürünlerde uygulanır ve malın CIF (Ürün + Navlun + Sigorta) değeri üzerinden hesaplanır.

Damping Vergisi:

İthalat sebebiyle zarar gören iç pazarın zararlarının telafi için uygulanan bir vergidir. Ürün ve ithal edilen ülke gruplarına göre değişkenlik göstermektedir.

İthalat kararımızı vermeden önce yapacağımız maliyet hesabımızda bir diğer önemli nokta ise kur riskidir. Bu yüzden de kur değerleri üzerine bir tahmin yaparak kur riskinden etkilenmemizde faydalı olacaktır.

Special Consumption Tax (SCT)

This tax is imposed to the luxury product groups and it is calculated over the summation of total cost of the product and customs tax.

Resource Utilization Support Fund (KKDF):

This fund is taken over the product “CIF” value in the deferred payments. Generally it is calculated as 6%.

Housing Development Fund:

This is fund is applied to the products which have restrictions on import operations and it is calculated over the “CIF” (Product + Freight Fare + Insurance) value of the products.

Damping Tax:

The main purpose of this tax is to protect the local market which is affected by the import activities. It depends on the imported product and country.

Another important point before the making decisions for import operations is the risks over the exchange rates. Therefore, the companies should make some forecasts for the exchange rate before their procurement decisions. This will decrease the potential risks.

Aşağıda detayları verilen maliyet tablosunda A'dan E'ye kadar süreç dâhilin de meydana gelen masraflar listelenmiştir. H satırında ise bu toplam maliyetin (A'dan E'ye kadar) belli bir yüzdesi alınarak Katma Değer Vergisi (KDV) olarak devlete verilmektedir. Bu miktar ihracat işlemlerinde tekrardan iadesi için devlete başvuruda bulunmaktadır (Özel durumlar haricinde). Bu sebeple KDV maliyet kalemi olarak değerlendirilmemektedir. Daha sonra yine ithalatı yapılan ürüne ait belirlenmiş olan Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) ürünün gümrük vergisi matrahındaki maliyeti ve hesaplanmış gümrük vergisi miktarının toplam tutarı üzerinden uygulanmaktadır ve hesaplanan ÖTV miktarı da tüm masraflara ilave edildikten sonra ürün için uygulanacak KDV oranı belirlenir ve bu işlem sonucunda çıkan değerde diğer masraf kalemlerine eklenerek ürünün toplam maliyeti hesaplanmış olmaktadır.

In the detailed cost table given as below, direct costs are given from part A to E. In row H, the quantity of multiplication of the total cost (from A to E) by the product based VAT ratios is paid to the government. This quantity can be reimbursed in Export operations by declaring the quantity in documents. Therefore, this tax cannot be considered as part of the total cost. Then, Special Consumption Tax (SCT) is applied to the summation of "CIF" value of the product and customs tax. After adding this SCT to the total cost (from A to E plus customs tax), VAT value of the product can be calculated and when this VAT value and other expenses are summed, the total cost of the product can be found.



İTHALAT MALİYET TABLOSU

A.1	Mal Bedeli
A.2	Navlun
A.3	Sigorta
A.4	İthalat sırasında ödenen Gözetim Bedeli
A.5	Yurt dışı Banka Komisyon Masrafları
B.1	Banka Giderleri Banka Komisyonu Diğer banka giderleri (BSMV vb.)
C.1	Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu (KKDF %6)
C.2	Toplu Konut Fonu
C.3	Gümrük Vergisi
C.4	Özel Tüketim Vergisi (ÖTV)
D.1	Diğer TSE Harcı Gözetim Şirketi Faturası Ürün grubuna göre istenilen rapor, belge, bilgi ücretleri Gümrük Komisyoncusu Dekontu (pul, ordino, ardiye vb) Gümrük Komisyoncusu Fatura veya makbuzu
E.1	Liman Masrafları
E.2	İç Nakliye
E.3	Sigorta Giderleri
E.4	Diğer giderler
F	Gümrük Vergisi [%](A1+A2+A3+A4+A5)
G	ÖTV [%] (A1+A2+A3+A4+A5) + F
H	KDV [%](A+B+C+D+E)
	TOPLAM MALİYET (A+B+C+D+E+F+G+H)

COST MATRIX for IMPORT

A.1	Cost of Product
A.2	Freight Fare
A.3	Insurance
A.4	Inspection cost during the Import Activities
A.5	Commission Fees of the Beneficiary Banks
B.1	Costs of Bank Transactions Bank Commission Other Bank Costs (BSMV etc.)
C.1	Resource Utilization Support Fund (KKDF %6)
C.2	Housing Development Fund
C.3	Customs Tax
C.4	Special Consumption Tax (SCT)
D.1	Other TSE Fee Inspection Costs Fees for Reports, Analysis depending on product groups Customs Receipts (Revenue Stamp,Waybill, Warehouse Charge etc.) Customs Broker Invoice
E.1	Port Expenses
E.2	Inbound Logistics
E.3	Insurance Costs
E.4	Other Costs
F	Customs Tax [%](A1+A2+A3+A4+A5)
G	SCT [%] (A1+A2+A3+A4+A5) + F
H	KDV [%](A+B+C+D+E)
	TOTAL COST (A+B+C+D+E+F+G+H)

İHRACAT MALİYET TABLOSU

A.1	Üretim Gideri
A.2	İşletme Gideri
A.3	Finansal Giderler
A.4	Pazarlama Giderleri
A.5	Satış ve Satış Sonrası Giderleri
A.6	Ar-Ge Giderleri
A.7	Çevre Koruma İlave Giderler
A.8	Vergiler / Fonlar
B.1	Banka Giderleri
	Banka Komisyonu
	Muhabir banka gideri
	Diğer banka giderleri
C.1	Özel Ambalaj Giderleri
C.2	Tercüme / Kırtasiye Giderleri
C.3	Gümrükleme Giderleri
D.1	Diğer
	TSE Harcı
	Gözetim Şirketi Faturası
	Ekspertiz Ücreti
	Gümrük Komisyoncusu Dekontu (pul, ordino, ardiye vb)
	Gümrük Komisyoncusu Fatura veya makbuzu
E.1	Navlun
E.2	İç Nakliye
E.3	Sigorta Giderleri
E.4	Diğer giderler
TOPLAM MALİYET (A+B+C+D+E)	

COST MATRIX for EXPORT

A.1	Production Cost
A.2	Overhead Cost
A.3	Financial Expenses
A.4	Marketing Expenses
A.5	Sales Expenses
A.6	R&D Costs
A.7	Enviromental Protection Expenses
A.8	Taxes / Fees
B.1	Bank Expenses
	Bank Commission
	Importer Bank Expenses
	Other Bank Expenses
C.1	Special Packaging Costs
C.2	Translation/Stationery Costs
C.3	Customs Costs
D.1	Others
	TSE Fees
	Inspection Fees
	Expertise Fees
	Customs Receipts (Revenue Stamp,Waybill, Warehouse Charge etc.)
	Customs Broker Invoices
E.1	Freight Fare
E.2	Inbound Logistics
E.3	Insurance Costs
E.4	Other Costs
TOTAL COST (A+B+C+D+E)	

Örnek 1:

Bolu ilinde deri ürünleri sektöründe faaliyet gerçekleştiren HGR A.Ş. firması üretimlerinde sıklıkla kullanmış oldukları bir ham maddeyi yurt dışından ithal etmek istemektedir. Bu bağlamda almak istedikleri Titanyum Dioksit isimli ürün için pazar araştırmasına başlamıştır. İnternet aracılığıyla yapmış oldukları pazar araştırması sonucu bu ürünü en ucuz maliyetle Çin pazarından temin edebileceklerini öğrenmişlerdir. Üretici firma ile yapmış oldukları pazarlıklar sonucu ve kendilerinden almış oldukları numunenin incelenmesinden sonra ürünü gemi taşımacılığı ile CIF olarak 30 günlük bir teslimat süresi ile %10' unu "Peşin Ödeme" kalan miktarını ise "Mal Mukabili Ödeme" şekliyle anlaşma yapmışlardır. Üretici firma "Proforma" faturasını, ürün kalite değerlerini HGR A.Ş. firması ile paylaşmıştır ve firmanın onay vermesinden sonra yüklemesini yapmışlardır. Yükleme ile birlikte sevkiyata ait deniz konşimentosunu, orijinal faturayı, paketleme listesini, çeki listesini, nakliye sigortasını HGR A.Ş. ile paylaşmıştır. HGR A.Ş. orijinal belgeler eline ulaştıktan sonra anlaşmış olduğu gümrük müşavirine bu belgeleri teslim ederek ürünlere ait gümrük beyannamesinin oluşturulması için talimat vermiştir. Ürünlerin limana gelmesi ve antrepoya alınmasından sonra HGR A.Ş. eksik kalan mal bedellerini de banka aracılığıyla yurt dışına göndermiştir.

CASE 1:

Let's consider the company, HGR A.Ş. operating in the leather sector in Bolu. This company is planning to import its major raw material, Titanium Dioxide and then they started to make market research by using the customer platforms. By using the information obtained from the market research via Internet, they identify that they can get this product (GTİP NO: 3206.1110) from China with a very competitive price. After negotiating the supplier of this product and approving the quality of the sample, they accepted to buy this product with a 30 day delivery duration by using sea transportation and 10% will be paid in advance and remaining will be paid as open account. They signed the sales, insurance and transportation agreements. Then, exporter company shared "Proforma Invoice" and "Product Quality Spectrums" with HGR A.Ş. and after getting the approval of the HGR A.Ş., they loaded the products to the vessel. After this loading procedure, they sent the "Bill of Lading", "Original Invoice", "Packaging List", "Weight List", and "Insurance Policy" to HGR A.Ş. The original documents are given to the Customs Broker and ordered to prepare "Declaration Form". After the product is unloaded in the port and taken to the bounded warehouse, HGR A.Ş. has completed the money transaction via banks. However, there is a problem in clearance process because this is the first time to import

Ordinosu ve beyannamesi hazırlanmış olan ürünlerin gümrükten çekim işlemlerine başlanılmıştır ancak HGR A.Ş. bu ürünün ithalatını ilk kez yaptığı için gümrük müdürlüğü tarafından ürünlerin fiziki kontrollerinin yapılmasına karar verilmiştir ve ürünler kırmızı hatta düşmüştür. Bu süreçte ürünlerden numune alınarak kimyahaneye de gelen ürünlerin beyanname de belirtilen kalite özelliklerinde olup olmadığına yönelik testleri yapılmaktadır. Onayı alınan ürünlerin önceden anlaşılan nakliye firması ile antrepoda bekletilmeden demuraj süresi içerisinde gümrük çekim işlemleri tamamlanıp, depolanacağı alana sevkiyatları yapılmıştır. Bu operasyona ait maliyet tablosu aşağıdaki gibi olmaktadır.

Maliyet	Fiyat [USD / Ton]
Ürün Maliyeti (CIF)	1950
Navlun	0
Navlun Sigortası	0
Konteyner Boşaltma	8,5
Terminal Kullanım	3,5
Geçici Kabul	3,25
Ordino	2,5
ISPS	0,5
Numune Analiz	5
Gümrük Müşavir	10
Banka Masrafları	5
Depolama Maliyeti	6,6
Depolama Elleçleme	4,5
Ara Nakliye	10
Gümrük Vergisi [%6]	117
KDV [%18]	382
Toplam	2508

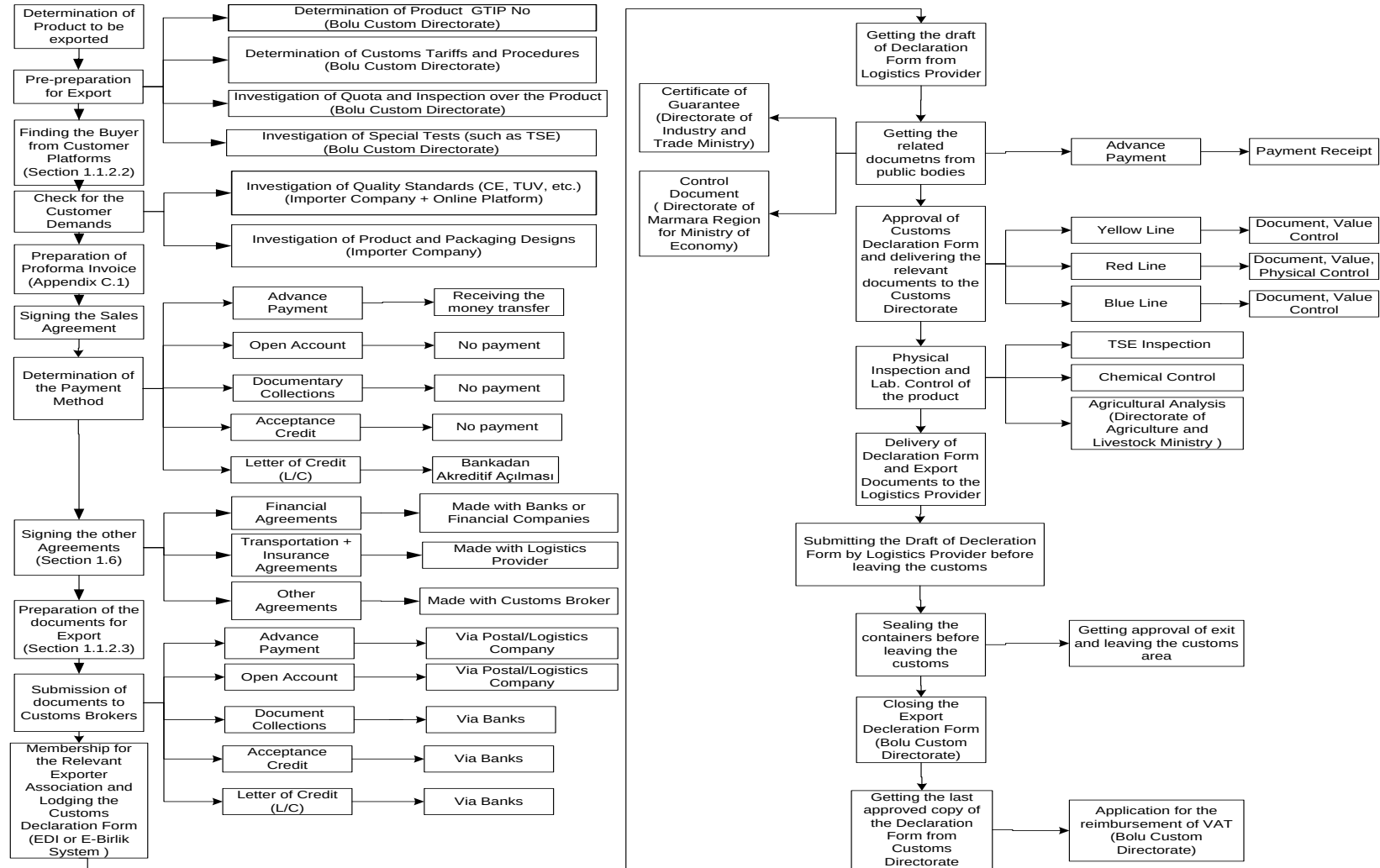
this product from abroad and the products are sent to the laboratory controls by authority, which is in red line. In this period, some samples are taken from the products and sent to the chemical control in labs. After getting the approval of quality checks, products are transhipped from the bounded warehouse to the factory and clearance processes are completed within the demurrage period. The cost matrix for this operation is given as below:



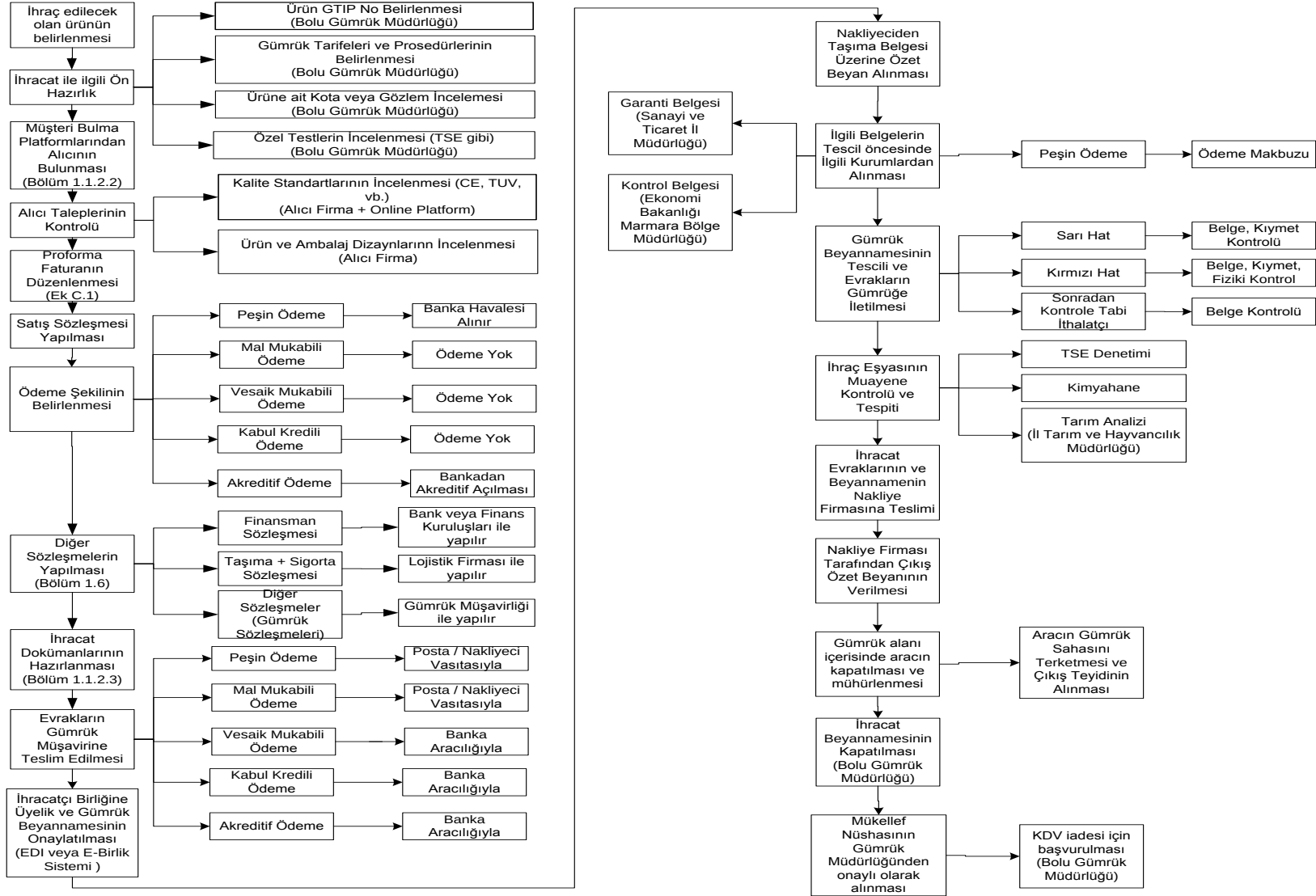
Cost	Price [USD / Ton]
Product Cost (CIF)	1950
Freight Fare	0
Insurance	0
Unloading the Container	8,5
Port Fees	3,5
Provisional Acceptance	3,25
Waybill	2,5
ISPS	0,5
Sample Analysis	5
Customs Broker	10
Bank Costs	5
Warehouse Costs	6,6
Handling costs in Inbound Logistics	4,5
Customs Tax [%6]	117
VAT [%18]	382
TOTAL	2508

EKLER/APPENDIX

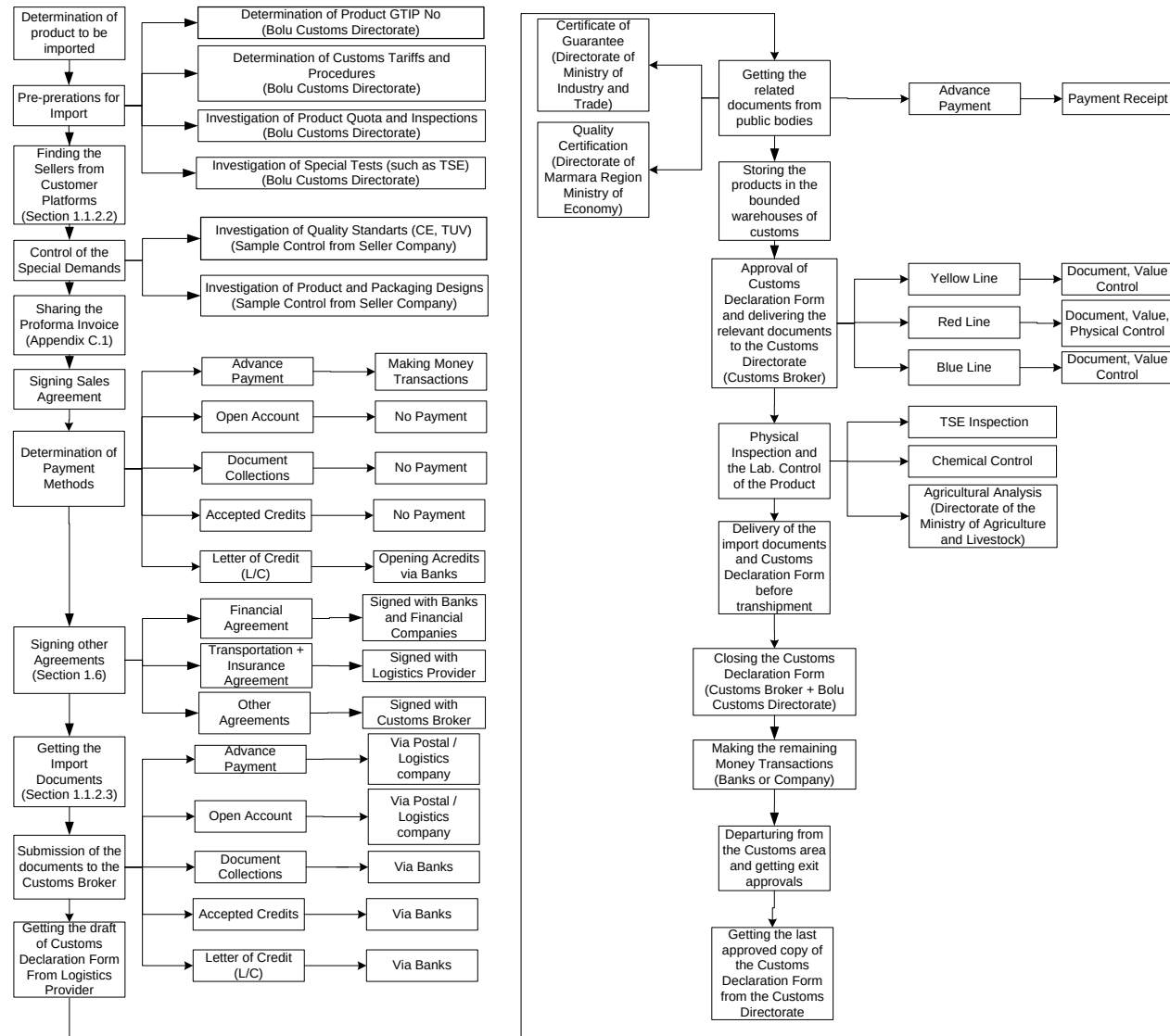
Appendix A: Export Process Flow Diagram



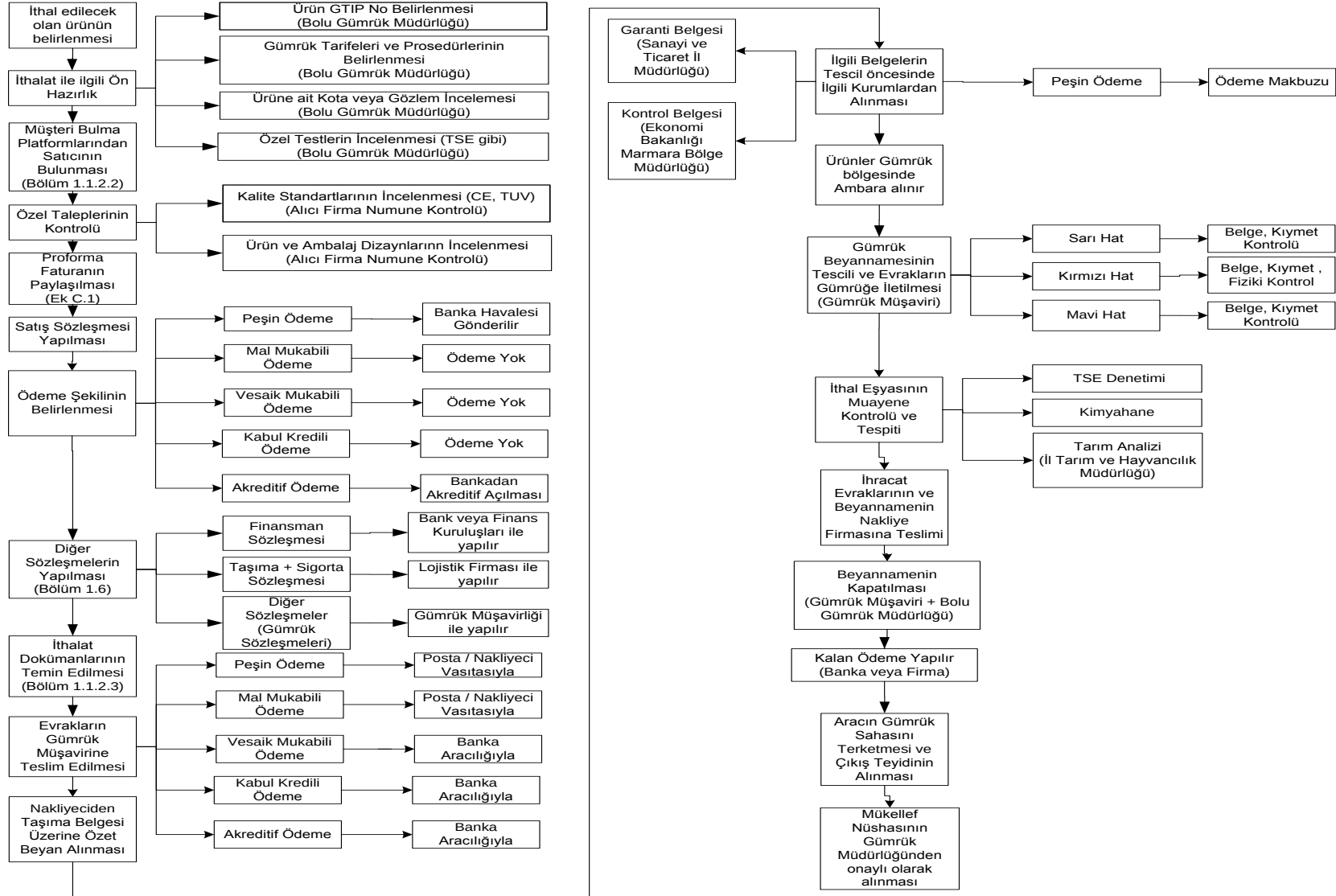
Ek A: İhracat Süreç Akış Şeması



Appendix B: Import Process Flow Diagram



Ek B: İthalat Süreç Akış Şeması



EK C: İthalat-İhracatta Kullanılan Dokümanlar

APPENDIX C: Documents used in Import-Export Operations

C.1: Teklif Faturası / Proforma Invoice

Alıcı ile satıcı arasındaki ön anlaşma niteliğindeki faturadır. Satıcı tarafından hazırlanır ve yapılacak ithalatın tüm detaylarını gösterir. Her hangi bir mali değeri bulunmamakla birlikte dış ticarete sıklıkla kullanılan bir dökümandır. Alıcının proforma faturaya onay vermesi durumlarında sözleşme yerine dahi kullanılır. Proforma fatura ile avans ödemesi yapılır ve akreditif açılır.

This document is the used as a pre-agreement between importer and exporter. This document is prepared by the exporter and shows the whole details of the transaction. Although it is used frequently in the trade operations, it does not have any financial provisions. If the importer gives any approval for the Pro-forma Invoice, it can be used as agreement. Companies can make advance payments or open accredits.

PROFORMA INVOICE					
Exporter: ChinaHanji Parts Plant DuBin Industrial Estate, Putian Fujian province CHINA(35111) TEL:086-0594-3603380 FAX:086-0594-3600560 Consignee:			Invoice No.:		Exporters Ref:
			Date:		RBI NO:
			Buyer's Order NO.&Date		
			Buyer(if other than consignee)		
			Country of Origin CHINA	Coutry of final destination	
			PAYMENT TERM: T/T IN ADVANCE		
			SWIFT Number: BKCHCNBJ73C		
			BENEFICIARY BANK: BANK OF CHINA		
			Han Jiang Subbranch, Putian County, Fujian, PRC		
			Receiver's Name: Chen Zhong		
			Account NO: [REDACTED]		
Pre-Carrifage by:		Place of Receipt by Carrifage:			
Transport Method:		Port or Loading: XIAMEN, CHINA			
Port of Discharge					
NO	Description	PT.NO	Quantity	price(US\$)	Amount(US\$)
Freight(kg) KGS				US\$	
Total:				US\$	
				Signature&Date	

C.2: Ticari Fatura/Commercial Invoice

Proforma fatura ile teyit edilen sipariş için ihracatçı firma tarafından düzenlenen gerçek faturadır. Malların gümrükten çekilme işlemi sırasında ithalatçı firmanın gümrüğe sunması gereken faturadır.

This document is prepared by the exporter, after the importer gives approval on the proforma invoice. This document is required while the importer company is clearing the products from the customs.

ISSUER: XINGTAI YUANNENG CHEMICALS TRADING CO., LTD NO. 196 YEJIN NORTH ROAD, QIAOXI DISTRICT, XINGTAI, CHINA			COMMERCIAL INVOICE	
TO : HGR Kimya Imalat İthalat İhracat Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi Altay Mahallesi 83. Sokak 2/A Blok No: 10 Eryaman / Ankara /Türkiye				
TRANSPORT DETAILS: FROM XINGANG,CHINA TO IZMIT, TURKEY BY SEA			INVOICE NO.: YN110714	DATE: JULY.14,2011
			CONTRACT NO.: YN-0110315	
			TERM OF PAYMENT : T/T IN ADVANCE	
MARKS & NO.	DESCRIPTION OF GOODS	QTY (MT)	UNIT (USD/MT)	AMT (USD)
N/M	SODIUM GLUCONATE 98 PCT	20MT	CIF IZMIT, TURKEY USD 670.00/MT	USD13,400.00
TOTAL: US DOLLARS THIRTEEN THOUSAND FOUR HUNDRED ONLY. PACKING : IN 25KG BAG TOTAL 800 BAGS N.W. : 20000.00KGS G.W. : 20080.00KGS				

邢台原能化工贸易有限公司
XINGTAI YUANNENG CHEMICALS TRADING CO., LTD.
李秀海

C.3: Türkçe Fatura/Turkish Invoice

Bu fatura türü ticari fatura ile aynı olup türkçe olarak düzenlenerek gümrüğe ibraz edilir. Aynı zamanda bu fatura KDV beyanında vergi dairesine de sunulmaktadır.

This invoice exactly the similar with the commercial invoice. It is fill up in turkish and submitted to the customs. Additionally, this invoice is declared to the national tax office for the VAT reimbursement.

ÖRNEK ET VE ET ÜRÜNLERİ SATIŞ FİRMASI		 İl Kodu 35 Sıra III	
Sayın : ABC İŞLETMESİ LTD. ŞTİ		İRSALİYELİ FATURA	
Müşteri V.D.: Müst. Hes. No:		Seri : A Sıra Düzenleme Tarihi: Düzenleme Saati:	
C İ N S İ	M İ K T A R	F İ Y A T I	T U T A R I
BÜYÜKBAŞ KARKAS ET	100 KG	15,00	1.500,00
		KDV % 1	15,00
		ARA TOPLAM	1.515,00
	TEVKİF EDİLEN KDV ORANI	1/2	7,50
		ÖDENECEK OLAN TUTAR	1.507,50
BEYAN EDİLECEK KDV:	7,50		
BİN BEŞYÜZ YEDİ TL		TOPLAM	
Yalnız ELLİ KURUŞ TL'dir.		K.D.V. %...	
Eksiksiz Teslim Edin İmza		Eksiksiz Teslim Alan İmza	
Bu belgenin sevk edilen malla birlikte bulunması halinde ayrıca sevk irsaliyesi aranmaz.		G. TOPLAM 1.507,50	

¹ http://www.biyomed.com/forum/forum_posts.asp?TID=35306

C.4: Paketleme Listesi/Packing List

İthalatı yapılan ürünler için ihracatçı firma tarafından düzenlenen ve ürünlerin ambalaj ve miktarlarını gösteren evraktır. Gümrük işlemlerinde gerekli bir belgedir.

This document is prepared by the exporter to indicate the packaging details and quantities of the the imported products. This is one of required document in customs operations.

ISSUER: XINGTAI YUANNENG CHEMICALS TRADING CO., LTD NO. 196 YEJIN NORTH ROAD , QIAOXI DISTRICT , XINGTAI , CHINA		PACKING LIST			
TO : HGR Kimya İmalat İthalat İhracat Sanayi ve Ticaret Limited Sirketi Altay Mahallesi 83. Sokak 2/A Blok No: 10 Eryaman / Ankara /Türkiye					
		INVOICE NO.: YN110714	DATE: JULY.14.2011		
TRANSPORT DETAILS: FROM XINGANG,CHINA TO IZMIT,TURKEY BY SEA					
MARKS & NO.:	DESCRIPTION OF GOODS	N.W (KG)	G.W (KG)	MEASURE MENT (CBM)	
N/M	SODIUM GLUCONATE 98 PCT	20000.00 KGS	20080.00 KGS	25	
TOTAL : 20MTS PACKING : IN 25 KG BAG TOTAL 800 BAGS N.W. : 20000.00KGS G.W. : 20080.00KGS					

C.5: Konşimento/Bill of Lading

Malların nakliye firması tarafından yurt dışından teslim alınıp gümrük ve gemiye yüklenme işlemleri tamamlandıktan sonra düzenlenen belgedir. Bu belge sayesinde ithalatçı firma gümrükte mallarını teslim alabilmek için nakliyeciden firmadan ordino alır. Konşimento üzerinde malın cinsi, alıcısı, nakliye kuruluşu bilgileri, yükleme/boşaltma lokasyonları ve ödeme bilgileri yer alır.

This document is prepared after loading and customs processes are completed at the exporters area. By using this document, importer can take the waybill from logistics provider to get its products. There are some information on this document such as type of product, details of importer company, logistics provider information, and payment types.

Safmarine

Shipper:
XINGTAI YUANNENG CHEMICALS
TRADING CO.,LTD.
ADD NO. 196 YEJIN NORTH ROAD,
QIANGXI DISTRICT XINGTAI,CHINA

Consignee (assignable if consigned "to order", or "to order of" a named Person or "to order of bearer")
HGR KİMYA İMALAT İTHALAT
İHRACAT SANAYİ VE TİCARET
LİMİTED SİRKETİ ADD:ALTAY
MAHALLESİ 83 SOKAK 2/A BLOK
NO:10 ERYAMANANKARATURKIYE
TEL:90312 280 32 49**

Notify Party (see clause 22)
HGR KİMYA İMALAT İTHALAT
İHRACAT SANAYİ VE TİCARET
LİMİTED SİRKETİ ADD:ALTAY
MAHALLESİ 83 SOKAK 2/A BLOK
NO:10 ERYAMANANKARATURKIYE
TEL:90312 280 32 49**

Vessel (see clause 1 - 19)
CMA CGM DEBUSSY

Port of Loading
XINGANG

Port of Discharge
İzmit Körfezi, Turkey

Booking No:
HSKZ62765

Export reference:
TJXH1107E005101

Service Contract
534442

Bill No:
SAFM
HSKZ62765

**BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT
OR MULTIMODAL TRANSPORT**

Onward inland routing (Not part of Carriage as defined in clause 1. For account and risk of Merchant)

Place of Receipt: Applicable only when documents used as Multimodal Transport B/L (see clause 12)

Place of Delivery: Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L (see clause 12)

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER - CARRIER NOT RESPONSIBLE

Kind of packages, description of goods, Marks and Numbers; Container No./Seal No.	Gross Weight	Measurement
1 Container Said to Contain 800 Bags Cargo Description SODIUM GLUCONATE 98 PCT	20080.000 KGS	25.000 CBM

**FAX 90 312 280 32 49
**FAX 90 312 280 32 49
Shipping Marks and Numbers
N/M
AGENTS DIRECTORY
MAERSK DENİZÇİLİK A.Ş. CO
SAFMARINE TURKEY
Buyukdere Cad. No 121 Ercan Han A
Blok Kat 3 - 4 - 6 / Gayrettepe
İSTANBUL
TURKEY
80300
Phone : +90 212 3400000
Fax : +90 212 2173757
E-Mail:
istotsales@europe.safmarine.com

Agents particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)
Freights & Charges

Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect

Carrier's Receipt (see clause 1 and 25) Total number of containers or packages received by Carrier:
1 CONTAINER

Number & Sequence of Original B/Ls:
1/THREE

Declared Value (see clause 7.3)

Place of Issue of B/L:
Tianjin

Date of Issue of B/L:
2011-07-22

Shipped on Board Date:
2011-07-21

Shipped on Board

CHINA MARINE SHIPPING AGENCY
TIANJIN COMPANY LIMITED (CS)

AS AGENT FOR THE CARRIER

2006SA1 003908270

C.6: Özel Menşe Şahadetnamesi / Certificate of Origin (Form A)

WTO (Dünya Ticaret Organizasyonu) çerçevesinde gelişmiş ülkelerin geliştirmekte olan ülkelere bazı sanayi ürünlerinin ithalatını yaparken vergi indirimden faydalanmak için referans olarak kullanmış oldukları özel bir menşeydir.

This certificate is prepared as a reference document to support from the tax incentives, when developed countries import some industrial products from the developing countries under the WTO (World Trade Organisation) agreements.

2

1. Exporter (name, address, country) Exportateur (nom, adresse, pays) İhracatçı (ismi, adresi, memleketi)		2. No E 0310092 CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE MENŞE ŞAHADETNAMESİ A	
3. Consignee (name, address, country) Destinataire (nom, adresse, pays) Alıcı (ismi, adresi, memleketi)			
4. Particulars of transport (where required) Renseignements relatifs au transport (le cas échéant) Nakliye ile ilgili mahumat (lüzumu halinde)			
5. Marks & Numbers, Number and kind of packages; Description of the goods Marques et numéros; Nombre et nature des colis; Désignation des marchandises Marka ve numara, Koli sayısı ve cinsi, Malların tanımı		6. Gross weight Poids brut Brüt ağırlık	7.
8. Other information - Autres renseignements Diğer Mahumat		It is hereby certified that the above mentioned goods originate in; Il est certifié par la présente que les marchandises mentionnées ci-dessus sont originaires de: Yukarıda tadat edilen malların menşeli olduğu tasdik edilir. CERTIFYING BODY: ORGANISME AYANT DELIVRE LE CERTIFICAT İŞBU VESİKAYI TANZİM EDEN TEŞEKKÜL Place and date of issue - Lieu et date de délivrance Tanzim yeri ve tarihi - Teslim yeri ve tarihi Authorised signature - signature autorisée Yetkili İmza	

Stamp - Timbre - Mühür

KUÇAKARAN 384 34 84 - 86 - 10223

² <http://www.elitler.com/evrak/mense.jpg>

C.7: EUR.1 Dolaşım Sertifikası/EUR.1 Movement Certificate

Bazı tarım ve sanayi ürünlerinin ihracatında malın gümrük indiriminden yararlanması amacıyla ticaret odaları tarafından verilen sertifikadır.

This document is prepared by the chamber of trades for exports of the some agricultural and industrial products to be used in reduction of the customs costs.

DOLAşIM SERTİFİKASI MOVEMENT CERTIFICATE	
1. İhracatçı (Adı, Açık Adresi, Ülke) Exporter (Name, full address, country)	EUR.1 NO B 0739503 Bu formu doldurmadan önce ırtadaki notları okuyunuz. See notes overleaf before completing this form.
3. Malın Gönderildiği Şahıs (Adı, Açık Adresi, Ülke) (Tercih Bağı) Consignee (Name, full address, country) (Optional)	2. Certificate used in preferential trade between ve/and arasındaki tercihlili ticarete kullandım sertifikadır. (İlgili ülkeler, ülke grupları veya alanları yazınız.) (Insert appropriate countries, groups of countries or territories)
6. Taşıma ile ilgili bilgiler (Tercih Bağı) Transport details (Optional)	4. Ürünlerin menşei sayılan ülke, ülkeler grubu veya alanlar Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating 5. Varış ülkesi veya ülkeler grubu Country, group of countries or territory of destination
8. Sıra No; Kotilerin marka ve işaretleri, sayı ve türleri (*); Eşyanın tanımı. Item Number; Marks and numbers; Number and kind of packages (*); Description of goods.	7. Gözlemler Remarks
9. Brüt ağırlık (kg) veya diğer ölçüler (Litre, metreküp, vs) Gross weight (kg) or other measure (litres, m ³ , etc.)	10. Faturalar (Tercih Bağı) Invoices (Optional)
11. GÜMRÜK VİZESİ CUSTOMS ENDORSEMENT Onaylayan Beyan İhracat Belgesi Form _____ No _____ Gümrük İdaresi Customs Office Dünyeyen Ülke veya Alanı Issuing country or territory _____ Place and date Yer ve Tarih _____ (İmza/signature)	12. İHRACATÇININ BEYANI DECLARATION BY THE EXPORTER Aşağıda imzası bulunan ben, yukarıda belirtilen eşyanın bu belgenin düzenlenmesi için gerekli olan koşullara uygun olduğunu beyan ederim. I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Yer ve Tarih _____ Place and date _____ (İmza/signature)

(*) Eşya ambalajlı değilse, yerine göre eşyanın sayısını veya "dökme" olduğunu belirtiniz.
(* If goods are not packed, indicate number of articles or state "in bulk" as appropriate)

(1) Yalnız ihracatçı ülke kullandım gerekli gördüğü yerleri doldurunuz.
(1) Complete only where the regulations of the exporting country or territory require.

Aydoğdu Ofis Tel: (0312) 395 81 44 (pbx)

³ <http://www.elitler.com/evrak/ds.jpg>

This document shows the place and owner of the imported products in the ports and it is prepared according to the Bill of Lading.

47

C.9: Gümrük Beyannamesi/Customs Declaration Form

Bu belge ile gümrük müdürlüklerine ithalatı veya ihracatı yapılacak olan ürüne ilişkin tüm bilgiler yazılı olarak verilir. 8 nüsha olarak hazırlanır. İlgili gümrük rejimi uyarınca beyanın yapıldığı Elçilik Mektubu, Kurye Mektubu, ATA Karnesi, gibi belgeler gümrük beyannamesi olarak kabul edilir.

This form inform the customs directorates about the all information of the products which will be imported/exported. It is filled with 8 copies. According to the relevant customs regime, embassy letter, courier letter, ATA carnet, etc. Can be used as declaration form.

T.J.B. 1		K.K.T.C. EKONOMİ VE MALİYE BAKANLIĞI GÜMRÜK VE RÜSÜMAT DAİRELERİ		1. BEYAN T.J.B.1 No: 91		A. Giriş / Çıkış Gümrük İdaresi:	
2. Gönderen / İhracatçı:		No:		AB 4			
359 ENGİN AKÇA KKT C		3. Formalar:		2		4. Yükleme List.	
		5. Kalem No:		33 KAP		7. Referans Numarası:	
8. Alıcı / İthalatçı:		No:		9. Mali Hesaplardan Sorumlu Kişi:			
283 ENGİN AKÇA KKT C				10. Gönderen Ülke:		11. Ticari Ülke:	
				KKT C		POLONYA	
14. Beyan Sahibi / Temsilcisi:				15. Çıkış Ülkesi:		12. Kıymet Detayları:	
				POLONYA		13. O.T.P:	
				16. Menşe Ülke:		17. Varış Ülke:	
				AB - GENEL		KKT C	
18. Varıştaki / Çıktaki Nakil Vastasının Kiriş ve Mikyası:		19. Kont.:		20. Teslim Şekli:		21. Döviz ve Toplam Fatura Bedeli:	
GİRİŞİDEN C 15		0		C/P M/SA		22. Döviz Kuru:	
25. Sınırdaki N. Şek.:		26. Dahili Nakil Şekli:		27. Boşaltma / Yükleme Yeri:		23. Döviz Türü:	
1		3		M. SA - LUKSEMBURG		24. Söz Türü:	
12/08/2013						25. Banka Bilgisi:	
29. Gümrük İdaresi: 01-3		30. Beyanın Bulunduğu Yer: M. SA		32. Kalem No:		33. O.T.P. Kodu: "EKLI LISTE"	
31. Kaplar ve Beyanın Tanımı:		İşaretler ve Sayısı / Konteyner Numarası Sayı ve Nevir:		34. Menşe Ülke:		35. Brüt Ağırlık:	
41 D 6365/41 D 6367 HOLU ARAÇTA PARŞİYEL		33 KAP ELEKTİRİKLİ EL ALETLERİ VE AKSESUARLARI		AB		5508 KG	
				37. Rejim:		38. Net Ağırlık:	
				40. Özet Beyan / Bir Önceki Belge:		39. Kota:	
				41. Ölçü Birim:		42. Kalem F.:	
				AD.		43. Kod:	
44. Ek Belgeler / Dokümanlar / Sertifikalar, İzn. Belge:		ORDİNO, FATURA, ÇEDİ LİSTESİ, MBNŞE, EMO YAZISI		45. Ayarlar:		46. İstisna İkili Kıymeti: 141,008.78	
47. Vervinh Hesaplanmas:		Türü		Vergi Metrahi		Oran %	
		1001		141,008.78			
		1550					
Toplam							
K.D.V.				144,072.57		23,051.61	
51. Tasarlanan Güzerhah:		50. Sorumlu		No:		İmza:	
52. Teminat:							
D- Çıkış / Giriş Gümrük İdaresi Kontrolü:							
						53. Varış Gümrük İdaresi (Ve Ülkesi):	
						54. Yer ve Saati:	
						Beyan Sahibi / Temsilcinin Adı, Soyadı ve İmzası:	

⁴ <http://gumrukware.com/>

C.10: ATA Karnesi/ATA Carnet

Ticaret odaları vasıtasıyla geçici olarak kabul edilecek bir eşyanın milli gümrük belgesi yerine kullanılmak üzere düzenlenir ve geçerlilik süresi 1 yıldır

This document is prepared by the chamber of trades for temporarily accepted products. It is used instead of the national customs document and expires 1 year.

Karneyi Veren Kuruluş Issuing Association  TOBB		ULUSLARARASI GARANTİ ZİNCİRİ INTERNATIONAL GUARANTEE CHAIN 	
EŞYANIN GEÇİCİ KABULÜ İÇİN A.T.A. KARNESİ/ A.T.A. CARNET FOR TEMPORARY ADMISSION OF GOODS EŞYANIN GEÇİCİ KABULÜ İÇİN A.T.A. KARNESİ HAKKINDA GÜMRÜK SÖZLEŞMESİ CUSTOMS CONVENTION ON THE A.T.A. CARNET FOR THE TEMPORARY ADMISSION OF GOODS GEÇİCİ KABULE DAİR SÖZLEŞME/CONVENTION ON TEMPORARY ADMISSION			
(Karneyi doldurmadan önce, kapağın 3.sayfasındaki notları okuyunuz./Before completing the Carnet, please read Notes on cover page 3)			
A T A K A R N E S İ	A. KARNE HAMİLİ VE ADRESİ/Holder and Address YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ YILDIZ KAMPÜSÜ 34349-İSTANBUL-TÜRKİYE		G. KARNEYİ VEREN KURULUŞUN KULLANIMI İÇİNDİR/For issuing association use ÖN KAPAK/ Front Cover
	B. TEMÇİLÇİSİ*/ Represented by*		a) KARNE No: Carnet No: TR- Devam sayfalarının sayısı:..... Number of continuation sheets:
	C. EŞYANIN KULLANIM AMACI/ Intended use of goods AS A PROFESSIONAL EQUIPMENT		b) KARNEYİ VEREN KURULUŞ/ Issued by THE İSTANBUL CHAMBER OF COMMERCE
	P. Bu karne, kapağın dördüncü sayfasında belirtilen kuruluşların teminatı altında, aşağıdaki ülkelerde/gümrük bölgelerinde kullanılabilir/ This carnet may be used in the following countries/Customs territories under the guarantee of the associations listed on page four of the cover:		c) TARİHİNE KADAR GEÇERLİDİR/ Valid until 2012 05 11 yıl ay gün (dahil) year month day (inclusive)
ALMANYA/GERMANY (DE) İSRAİL/ISRAEL (IL) POLONYA/POLAND (PL) AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ/UNITED STATES (US) İSVEÇ/SWEDEN (SE) PORTEKİZ/PORTUGAL (PT) ANDORRA/ANDORA (AD) İSVİÇRE/SWITZERLAND (CH) ROMANYA/ROMANIA (RO) AVUSTRALYA/AUSTRALIA (AU) İRAN/İRAN (IR) RUSYA/FEDERASYONU/RUSSIA (RU) AVUSTURYA/AUSTRIA (AT) İRLANDA/IRELAND (IR) SENEGAL/SENEGAL (SN) BELÇİKA/LÜKSEMBURG/BELGIUM/LUXEMBURG (BE) İTALYA/ITALY (IT) SİRBİSTAN/SERBIA (CS) BEYAZ RUSYA/BELARUS (BY) İZLANDA/ICELAND (IS) SİNGAPUR/SINGAPORE (SG) BULGARİSTAN/BULGARIA (BG) JAPONYA/JAPAN (JP) SLOVAK CUMHURİYETİ/SLOVAK REPUBLIC (SK) CEBELTARİK/GIBRALTAR (GI) KANADA/CANADA (CA) SLOVENYA/SLOVENIA (SI) CEYRE/ALGERIA (DZ) KARADAG/MONTENEGRO (ME) SRI LANKA/SRI LANKA (LK) ÇEK CUMHURİYETİ/CZECH REPUBLIC (CZ) KIBRIS/CYPRUS (CY) SİLİCHİLE (CL) ÇİN/CHINA (CN) KORE/KOREA (REP. OF) (KR) TAYLAND/THAILAND (TH) DANIYMARKA/DENMARK (DK) LETONYA/LATVIA (LV) TAYVAN/TAIWAN (TW) ESTONYA/ESTONIA (EE) LİTVANYA/LITHUANIA (LT) TÜRKİYE/TURKEY (TR) FAS/MOROCCO (MA) LÜBNAN/LEBANON (LB) UKRAYNA/UKRAINE (UA) FRANS/FRANCE (FR) MACARİSTAN/HUNGARY (HU) YENİ ZEELAND/NEW ZEALAND (NZ) FINLANDIYA/FINLAND (FI) MAKAO/MACAO (MO) YUNANİSTAN/GREECE (GR) FİLİPİNLER/FILIPINES (PH) MAKEDONYA/MACEDONIA (MK) GÜNEY AFRIKA CUMHURİYETİ/ SOUTH AFRICA (ZAR) MALEZYA/MALAYSIA (MY) HIRVATİSTAN/CROATIA (HR) MALTA/MALTA (MT) MAURİTİUS/MAURITIUS (MU) HİNDİSTAN/INDIA (IN) MOLDOVA/MOLDOVA (MD) NORVEÇ/NORWAY (NO) HOLLANDA/NETHERLANDS (HK) MOLDOVA/MOLDOVA (MD) NORVEÇ/NORWAY (NO) HONG KONG/HONG KONG- CHINA (HK) PAKİSTAN/PAKISTAN (PK) İNGİLTERE/UNITED KINGDOM (GB) İSPANYA/SPAIN (ES)			
Karne hamili ve onun temsilcisi çıkış ülkesinin/gümrük bölgesinin ve ithal ülkelerinin/gümrük bölgelerinin kanun ve diğer mevzuatına uyumla yükümlüdür./ The holder of this Carnet and his representative will be held responsible for compliance with the laws and regulations of the country/Customs territory of departure and the countries/Customs territories of importation.			
H. HAREKET GÜMRÜĞÜNÜN TASDİKI/ Certificate by customs at departure		I. Yetkili memurun imzası ve karneyi veren kuruluşun mührü / Signature of authorised official and Issuing Association stamp İstanbul, 2011 05 12 Verildiği Yer ve Tarihi (yıl/ay/gün) Place and Date of Issue (year/month/day) J. X. Karne Hamisi/Signature/Signature of Holder	
a) Genel Listenin aşağıdaki sıra numarası/ numaraları hisasına, 7. sütunda gösterildiği üzere, ayniyeti tespit için işaretler konulmuştur. Identification marks have been affixed as indicated in column 7 against the following item No(s) of the General List b) EŞYA MUAYENE EDİLMİŞTİR*/Goods examined* Evet/Yes ☐ Hayır/No ☐ c) Tescil Numarası*/Registered under Reference No*..... d) Gümrük İdaresi Yer Tarih (yıl/ay/gün) İmza ve Mühür Customs Office Place Date(year/month/day) Signature and Stamp		*Gerektiğinde/ *If applicable	

⁵ http://ae2project.com/blog/wp-content/uploads/2011/05/ata_karnesi1.jpg

Ek 4: INCOTERMS Açıklamalar

Appendix 4: INCOTERMS Explanations

INCOTERMS	Açıklama/Description
EXW	Ex Works
FOB	Free on Board
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance and Freight
FCA	Free Carrier
CPT	Carriage Paid to
CIP	Carriage and Insurance Paid to
DAT	Delivered at Terminal
DAP	Delivered at Place
DDP	Delivered Duty Paid
FAS	Free Alongside Ship