



Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Özlem YILDIZ KARACA

İHRACATÇI OLMA REHBERİ

İHRACAT İŞLEMLERİ VE İŞ AKIŞ SÜREÇLERİ

İhracatçı Birlikleri,
ihracatçıları örgütlendirmek suretiyle ihracatı artırmak ve
dış ticaretin, ülke menfaatine uygun olarak gelişmesini sağlamak
üzere,
özel bütçeye sahip ve tüzel kişiliği haiz olarak kurulan
ve
1937 yılından beri faaliyet gösteren kuruluşlardır.

Amacımız

sizleri ihracat prosedürleri ve uygulamaları, ihracata yönelik devlet yardımları konularında bilgilendirmek,

sizlere, ihracat yapabilmenizi veya mevcut ihracatınızı geliştirmeyi sağlayacak temel bilgileri aktarmak,

sizlerin ihracat ve devlet yardımlarıyla ilgili görüşlerinizi almak,

olabilecek sorularınızı cevaplandırmaktır.

Özetle sizlere mümkün olan her konuda yardımcı olabilmek için buradayız.

İhracat, “bir malın, yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını veyahut Ticaret Bakanlığı’nca ihracat olarak kabul edilecek sair çıkış ve işlemler*” olarak tanımlanmıştır.

* 2005/2 sayılı Tebliğ kapsamı işlemler

İhracatçı;

- ihraç edeceği mala göre ilgili İhracatçı Birliği Genel Sekreterliğine üye olan,
- vergi numarasına sahip gerçek veya tüzel kişiler
- tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıkları

olarak tanımlanabilir.

NEDEN İHRACAT ? FİRMANIZ NELER KAZANACAK?

- Satış ve karları artırmak,
- Dünya pazarlarından pay almak,
- İç pazara olan bağımlılığı azaltmak,
- Pazar dalgalanmalarını dengede tutmak,
- Fazla üretim kapasitesini satmak,
- Rekabet gücünü artırmak,
- Uluslararası şirket, marka, kalite bilinci yaratmak, teknoloji geliştirmek, küresel şirket olmak,
- İlave istihdam yaratmak,
- Şirketinizin uluslararası iş kültürünü geliştirmek,
- Dış ticaret ve cari açığın azalmasına yardımcı olmak, ülke ekonomisine katkı sağlamak,

İHRACATA AİT ESASLAR ve PROSEDÜRLER

- Dış Ticaret Rejimi
 - 637 Sayılı KHK
 - İhracat Rejimi Kararı
 - Dahilde İşleme Rejimi Kararı
 - Hariçte İşleme Rejimi Kararı
 - İhracat Yönetmeliği
 - İhracat Tebliğleri
- Gümrük Mevzuatı
- Kambiyo Mevzuatı
- TİM Kanunu ve Yönetmeliği
- Standardizasyon Rejim Kararı
- Uluslararası Anlaşmalar
- Bakanlık Mevzuatları
- Merkez Bankası Genelgeleri

6/1/1996 tarih ve 22515 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan İHRACAT REJİMİ KARARI'na göre;

İhracat Serbestisi ;

Madde 4- Kanun, kararname ve uluslararası anlaşmalarla ihracı yasaklanmış mallar dışında kalan bütün malların ihracı, 3 üncü maddenin (b) bendi* müstesna olmak üzere, bu Karar çerçevesinde serbesttir.

Madde 3- İhracatta yetkili merci, Ticaret Bakanlığı'dır. Bakanlık

* :b)Piyasalarda meydana gelen olağan dışı bir gelişme, ihracata konu malda görülen yetersizlik, kamu güvenliği, kamu ahlakı, insan sağlığı, hayvanların, bitkilerin veya çevrenin korunması amacına yönelik tedbirler, sanatsal, tarihi ve arkeolojik değer taşıyan metanın korunması nedenleriyle ihracatta kısıtlama veya yasaklama getirmeye yetkilidir.

NASIL İHRACATÇI OLUNUR? (İHRACATÇI BİRLİKLERİNE ÜYELİK)

06.06.2009 tarih ve 26190 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan İhracat Yönetmeliği’nin 4. maddesinin (e) bendine ve 5910 sayılı Türkiye İhracatçılar Meclisi ile İhracatçı Birliklerinin Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun’un 4. maddesine göre ihracatçıların, İhracatçı Birliğine üye olmaları zorunludur.

Üyelik için üyelik yapılması talep edilen Genel Sekreterlik ya da irtibat bürosuna, aşağıdaki belgeler ve “giriş aidatı” (200 TL.) ücretiyle başvurmak gerekmektedir.

1-Vergi Mükellefiyet Yazısı Fotokopisi (İlgili Vergi Dairesinden alınır)
Gerçek kişiler için (T.C. Kimlik numarasının yer aldığı) nüfus cüzdanı fotokopisi

2-İmza Sirküleri Fotokopisi

3-Tüzel firmalar için Ticaret Sicil Gazetesi Fotokopisi,
Ortaklıklar için durumlarını belirtir ortaklık sözleşmesi

4-Üyelik Formu ve Taahhütname

Beyanname onayı sırasında, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri tarafından, beyanname toplam bedeli (FOB) üzerinden en fazla % 0,1 oranında **Nispi Aidat** tahsil edilir.

Ayrıca ihraç ürünlerinde, ağırlıklı olarak % 0,01 (on binde bir) ve bazı sektörlere mahsus olmak üzere % 0,005 (yüz binde beş) (altın, mücevherat, demir, çelik) oranında **İGE A.Ş. kesintileri** alınmaktadır.

- ❖ Uluslararası Ticaret Temel Bilgilerini Edinmek
- ❖ Uluslararası Pazar Araştırması Yapmak
- ❖ Hedef Pazar Seçimi Yapmak ve Pazarlama Stratejisi Oluşturmak
- ❖ Hedef Pazarlarda Tanıtım Faaliyetleri Yapmak
- ❖ Potansiyel Müşterilere Sunum Yapmak, Sipariş Almak
- ❖ İhracat Operasyonunu Yönetmek (Sipariş, Sevkiyat, Tahsilat)
- ❖ Satış Sonrası Hizmetleri Gerçekleştirmek
- ❖ Müşteri Memnuniyeti ve Şikayetini İzlemek
- ❖ Hedef Pazardaki Rekabeti İzlemek ve Yönetmek
- ❖ Müşterinin Değişen İhtiyaçlarını Değerlendirmek (Yeni Ürün, Yeni Pazar)

İHRACATTA PAZAR (ALICI) BULMA-PAZAR ARAŞTIRMASI

İhracatta en önemli husus, pazar, alıcı bulmaktır.
Pazar araştırması yapmak ihracatın temelidir.
Bu hususta Ticaret Bakanlığı'nın önemli destekleri mevcuttur.

1- Masa başı pazar araştırması

Hedef ülke belirleme

-Pazarlayacağınız ürünlerle ilgili ülkemizin ve dünya ülkelerinin dış ticaret verileri (en çok ihracat yaptığımız, son dönemde ihracat artışı gerçekleştirdiğimiz ülkeler, dünyada ürününüzü en çok ithal eden ülkeler, TÜİK Dış Ticaret Verileri)

-<https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul>

-www.trademapp.org,

-<https://www.ihracatpusulasi.org.tr/>) .

İHRACATTA PAZAR (ALICI) BULMA-PAZAR ARAŞTIRMASI

- Ticaret Bakanlığı Ülke Masaları, ülke bazında ihracatta potansiyel sektörler

Bu konuda Eğitim ve Bilgi Merkezimizden de bilgi alabilirsiniz.

- İthalatçı, distribütör belirleme

Belirlenen ülkelerdeki muhtemel alıcı ve distribütörler.

(www.trademap.org , www.europages.com , www.kompass.com , sarı sayfalar ve diğer e-ticaret siteleri, Ticaret Bakanlığı Müşavirlikleri ve Ateşelikleri).

Bu konuda da Eğitim ve Bilgi Merkezimizden bilgi alabilirsiniz.

- Hazırlanmış pazar araştırma raporlarının temini. (İnternet, İhracatçı Birlikleri, Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikleri)
- Ticaret Bakanlığı Dış Talepler Bülteni

2- Yerinde pazar araştırması

- Ürünüzü pazarlayabileceğiniz ülke ve firmalar ile bulundukları yere giderek görüşme yapmak, oradaki pazar şartlarını, potansiyelini, alıcı ve ülke kültürlerini tespit etmek,
- Hedef ülkedeki fuarlara katılmak, muhtemel alıcılarla görüşmek,
- Hedef ülkedeki ticari heyet programlarına katılmak, muhtemel alıcılarla görüşmek,
- Ülkemizdeki alım heyet programlarına katılmak, muhtemel alıcılarla görüşmek,
- Hedef pazardaki distribütör veya acente ile anlaşma yapmak,
- Hedef pazarda yatırım yapmak, birim, depo, mağaza açmak ve ortaklıklar kurmak

Yukarıdaki tüm konular için Bilgi Merkezimizi arayabilirsiniz.

1. Ön Hazırlıklar
2. Banka Seçimi
3. Taşımacılık Şirketinin Seçimi
4. Sigorta Poliçesi Düzenleme
5. Gümrük Müşaviri Seçimi
6. Sevkiyat
7. Sevk Sonrası

İHRACAT OPERASYON SÜREÇLERİ-ÖN HAZIRLIKLAR

Siparişin alınmasının ardından, operasyonu yönlendiren bölüm, üretimin ve ürünlerin sevke hazır edilmesi konusunda gereken çalışmaları yerine getirir.

Sevke hazırlık öncesi operasyon yöneticisi GTİP kontrolü ile birlikte ihracat öncesi alınması gereken izin ve kotalar konusunda araştırma yapmalıdır. Örneğin; konsinye satış izni, tekstil/hazır giyim ürünlerinde kota tahsisi, medikal ürünlerdeki düzenlemeler vb. Bu konuda güncel mevzuat sürekli izlenmelidir.

İHRACAT OPERASYON-BANKA SEÇİMİ

Üzerinde anlaşılmış olan ödeme türüne uygun olarak bankalarla ilişkiyi başlatmak gerekir. Bu amaçla özellikle yoğun çalışılmakta (krediler, cari hesaplar, alacak tahsili vb) olan bankalarla çalışılması daha uygun olacaktır.

Banka seçiminde ihracat akreditiflerinin yönetiminde gösterdiği yaklaşım ve şirketimizin genel kredibilitesine uygunluk önemlidir.

Özellikle uygun koşullu ihracata dayalı kredilerin kullandırılmasında öncelik sahibi olmak konusu da değerlendirilmelidir.

INCOTERMS 2020 ÖZET TABLOSU

Incoterms® 2020 by the International Chamber of Commerce (ICC)	SATICININ İŞYERİNDE TESLİM	DENİZ VE İÇSU YOLLARI TAŞIMACILIĞINDA				KARA/HAVA/DEMİRYOLU VE KOMBİNE TAŞIMACILIKTA					
	EX WORKS	FREE ALONGSIDE SHIP	FREE ON BOARD	COST AND FREIGHT	COST INSURANCE AND FREIGHT	FREE CARRIER	CARRIAGE PAID TO	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	DELIVERED AT PLACE	DELIVERED AT PLACE UNLOADED	DELIVERED DUTY PAID
	EXW	FAS	FOB	CFR	CIF	FCA	CPT	CIP	DAP	DPU	DDP
1 Satıcının işyerinde yükleme											
2 Satıcının işyerinden limana/terminale iç nakliye											
3 Liman masrafları											
4 İhracat gümrükleme											
5 Uluslararası nakliye aracına yükleme											
6 Navlun											
7 Sigorta					ICC (C)			ICC (A)			
8 Uluslararası nakliye aracından tahliye											
9 İthalat gümrükleme											
10 Alıcının ülkesindeki iç nakliye											
11 Alıcı işyerinde tahliye											
ICC NO: 723E											
		ALICININ SORUMLULUĞU				SATICININ SORUMLULUĞU					
		ICC (C) DAR TEMİNAT NEDİR?					ICC (A) GENİŞ TEMİNAT NEDİR?				
Bu tablo sadece bilgilendirme amaçlıdır. Gerçek ticari işlemlerde ICC tarafından yayınlanmış INCOTERMS 2020 broşüründe yer alan koşullar temel alınmalıdır. Sorumluluk kabul edilmez.		Dar Teminat Malın tam ziya ile tamamen zarar görmesi riskine ilave olarak, taşıyan aracın yapacağı kazaya bağlı olarak (çarpma, çarpışma, devrilme, yangın) kısmi zararlar da teminat altına alınmaktadır. Bu teminat için Institute Cargo Clauses -C) ile belirtilen özel şartlar uygulanmaktadır.					Bu teminat için özel şart niteliğini haiz (Institute Cargo Clauses - A) ile belirtilen istisnalar dışındaki tüm riskler teminat altına alınmaktadır. Bu teminat için geçerli olan en önemli istisnalar; 1. Malın doğasından ve kendi yapısından kaynaklanan hasarlar, 2. Taşıyan aracın ya da ambalajın uygunsuzluğu, 3. Her türlü gecikmeden kaynaklanan hasarlar, 4. Radyoaktif kirlenme-bulaşma, 5. Sigortalının kötü niyeti, 6. Savaş, grev, terör, kargaşalık v.b.				

İHRACAT OPERASYON-TAŞIMACILIK ŞİRKETİNİN SEÇİMİ

Eğer üzerinde anlaşılmış teslim şeklimiz uluslararası taşımacılık sorumluluğunu bize veriyorsa hemen taşımacılık şirketleriyle görüşülmelidir. Sevke hazır edilen ürünlerin taşınması için uluslararası taşıyıcı şirketlerle görüşülmesi sırasında da en düşük taşıma teklifi veren firmayla çalışılması koşulunu dikkatli uygulamak gerekir. Burada söz konusu taşımacılık şirketinin geçmiş deneyimleri (referans), ani değişikliklere uyum kapasitesi ve güvenilirlikleri konusu da fiyatla birlikte değerlendirilmesi gereken etkenlerdendir.

İHRACAT OPERASYON- SİGORTA POLİÇESİ DÜZENLEME

Eğer üzerinde anlaşılmış teslim şeklimiz sigorta sorumluluğunu bize veriyorsa, hemen sigorta şirketleriyle görüşülmelidir. Akreditifli ödemelerde banka asgari %10 arttırılmış oranda poliçe bedeli talep eder.

Bazen akreditifli işlemlerde sigortalamanın detayları kesinlik kazanmadan işlemin başlatılması talep edilebilir. Bu durumda flotan sigorta yaptırılabilir ki poliçe primi çok düşüktür.

Eğer şirketimizin uluslararası ticaret hacmi yeterli düzeye gelmişse «Abonman Poliçesi» opsiyonu kullanılabilir. Bu şekilde her yıl sigorta şirketi ile bir havuz üzerinde anlaşarak her sevkiyat için zeyilname düzenlenir.

İHRACAT OPERASYON- GÜMRÜK MÜŞAVİRİ SEÇİMİ

Konusunda yetkin, olanakları geniş (evrak trafiğini yapabilen, anlık ödemeleri beklemeksizin yapan...) gerekli tüm belgelere sahip ve güvenilir bir gümrük müşavirliği şirketi ile çalışılması önemlidir.

Birçok lojistik şirketi hem taşımacılık hem de gümrükleme hizmeti vermektedir. Böylece, eleman tasarrufu dahil olmak üzere birçok dolaylı maliyetten kurtulursunuz. Ancak bu şirketlerin hizmet ücretleri dikkatle incelenmelidir.

İhracatçılar sevkiyatlarını planlarken haftasonuna doğru veya hafta içerisinde akşam saatlerinde yapmaktadırlar. Bu da gümrükte fazladan ödenen mesai ücreti maliyeti yaratır. Bu nedenle daha verimli bir sevkiyat planlaması yapılmalıdır.

Paletli yükleme için ISPM-15* Belgesine dikkat etmeliyiz. ISPM-15, Uluslararası Bitki Sağlığı Konvansiyonu tarafından, bitki sağlığı önlemleri için belirlenen, zararlı organizmaların ihracatta kullanılan ahşap ambalaj malzemeleri ile taşınması ve yayılması önlemek üzere, uluslararası ticarete konu ahşap ambalaj malzemeleri hakkındaki standarttır.

Gümrükleme için, beyannamenin, İhracatçılar Birliğine nispi aidat ödenerek, tasdik ettirilmesi gerekir.

Satış sözleşmemizde belirtilmişse, gözetim yapacak şirketle ilişki kurulmalıdır.

Dahilde ya da Hariçte İşleme Rejimi uygulanacaksa, evrakların daha düzenli ve özenli hazırlanması gerekir.

Tüm evraklar bankaya/ müşteriye zamanında ulaştırılmalıdır.

İhracatta KDV istisnası uygulaması için evraklar düzenli ve özenle takip edilmelidir. Aynı şekilde Dahilde ya da Hariçte İşleme Belgesi kapsamında evraklar tamamlanmalıdır. Bu durum kullanılmış krediler karşılığı taahhütlerin kapatılması açısından da önemlidir.

Tahsilatın takibi, TPKK 32 sayılı Karardaki değişikliğe istinaden ihracat bedelinin süresi içerisinde ülkeye getirilerek finans kuruluşlarına satılması ve operasyona ilişkin tüm belge ve bilgilerin düzenli bir biçimde arşivlenmesi gerekmektedir.

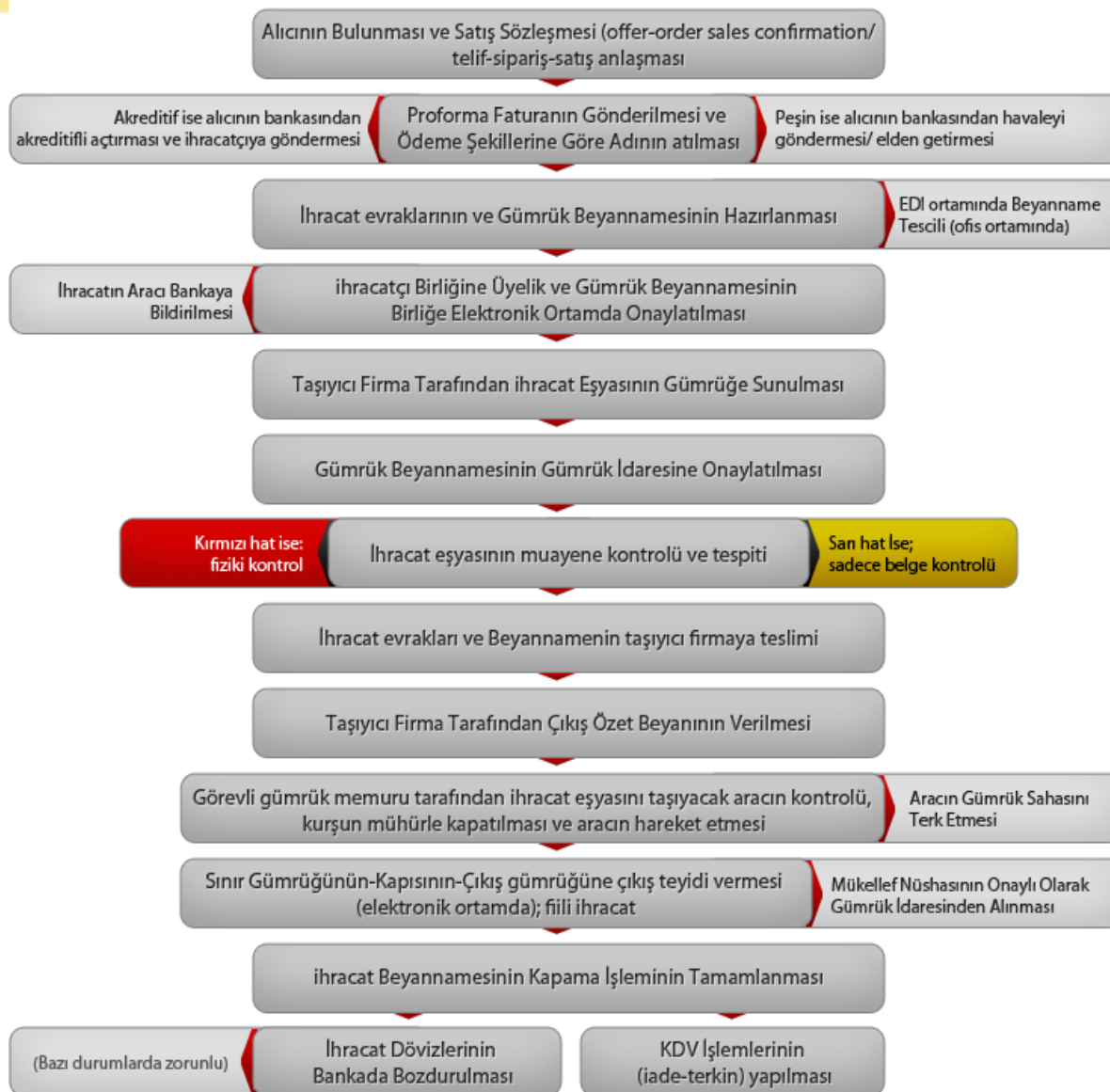
Evraklar **5 yıl** boyunca özenle saklanmalıdır.

- **ALICI RİSKİ:** Mal bedelini kasıtlı olarak ödemez, ödeme güçlüğüne düşebilir, iflas edebilir, faaliyetine son verilebilir, siparişi üretimden sonra iptal edebilir, malları kendi gümrüğünden çekmeyebilir.
- **ÜLKE RİSKİ:** Alıcının bulunduğu ülkenin istikrarsız bir bölgede bulunması, kanun ve kararların değişebilmesi, iç karışıklık çıkması, sivil ayaklanmalar, etrafındaki ülkelerde savaş çıkması, abluka altına alınması, diğer ülkelere ambargo uygulanması.
- **TAŞIMA RİSKİ:** Malların taşıma esnasında kaza ya da çalınma yolu ile zarar görmesi ya da yok olması riskidir.
- **KUR RİSKİ:** Vadeli satışlarda dövizlerin geleceği tarihteki kurların tahmin edilememesi ya da dalgalı kur ortamında yüksek kurlardan verilen fiyatların kurların düşmesi ile ihracatçıya zarar vermesidir.
- **BANKA RİSKİ:** Yurtdışından gelen dövizleri zamanında haber vermemesi, ihracat belgelerinin dikkatli incelememesi ya da kaybetmesi, karşı bankanın ihracat dokümanlarını mal bedelinin tahsil etmeden salıvermesidir.

- **ALICI HAKKINDA MUTLAKA ARAŞTIRMA YAPILMALIDIR.**
- **İYİ BİR SÖZLEŞME YAPILMALIDIR:** Alıcının vermiş olduğu siparişi mutlaka yazılı olarak almak, gerekirse sözleşme yapmak, peşin ödemeli çalışmak ya da kısmi avans almak, akreditifli çalışmak, alıcı hakkında bankalar kanalı ile araştırma yaptırmak ya da banka teminatı almak alıcı riskini azaltabilir.
- **İHRACAT KREDİ SİGORTASI YAPILABİLİR:** Ülke riskini azaltmak için Eximbank ihracat kredi sigortası yaptırmak bu riski azaltabilir.
- **TAŞIMA SİGORTASI YAPTIRILMALIDIR:** Malların yolda zarar görmesini önlemek için sigorta mutlaka yapılmalıdır.
- **GEREKİYORSA GÖZETİM ŞİRKETİYLE İHRACAT YOLUNA GİDİLEBİLİR.**
- **TÜREV ÜRÜNLERİNDEN FAYDALANILABİLİR:** Vadeli alacaklarda kur riski bankalar ile yapılacak vadeli döviz alım satım sözleşmesi ile giderilebilir. Bankalar ile yapılacak bir sözleşme ile ileri tarihteki kur sabitlenebilir. Ayrıca Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsasından (VOB) yararlanılabilir.
- Factoring, forfaiting, leasing gibi alternatif finansman yöntemlerinden yararlanmak risklerden korunmakta fayda sağlayabilir.



İHRACAT AKIŞ ŞEMASI



Gümrük Beyannamesi:

İhracatta, gümrük mevzuatı uyarınca doldurularak ilgili ihracatçı birliği tarafından onaylanmasını müteakip gümrük idaresine tevdi edilen belgedir.

Gümrük beyannamesi ihracatta fatura ile birlikte en temel evraklardandır.

GÜMRÜK BEYANNAMESİ ONAY İŞLEMLERİ

E-BİRLİK SİSTEMİYLE GÜMRÜK BEYANNAMESİ ONAY İŞLEMLERİ

06/06/2006 tarih 26190 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan İhracat Yönetmeliği’nin 5. maddesinde “İhracat işleminin başlaması için ihracatçıların, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine onaylattıkları gümrük beyannamesi ile ihracatın yapılacağı gümrük idaresine başvurmaları gerekir.” hükmü yer almaktadır. Bu kapsamda beyanname onay süreci aşağıdaki şekilde yürütülmektedir.

E-Birlik sistemi kapsamında şifrelerin verilmesi ve sisteme vekaletname girişlerinin yapılması,

EDİ(Gümrük sistemi) ve E-Birlik programına ve şifrelerine sahip firmalar (ya da vekalet verdikleri gümrük müşavirleri) elektronik ortamda (OAİB Genel Sekreterlik kodu:09’u seçerek) onay işlemlerini tamamlayabilir ve nihai olarak gümrükten mallarını ihraç edebilirler.

Üzerinde ilgili İhracatçı Birliğinin onayı bulunmayan gümrük beyannameleri Gümrük İdarelerince işleme konulmaz.

İHRACATTA KULLANILAN BELGELER

İhracatta Gümrük Beyannamesinin yanında, her ihracatta istenen 3 temel evrak daha vardır.

Fatura: Siparişe, proforma faturaya veya anlaşmaya dayanılarak satıcı tarafından düzenlenen, mal veya hizmetin satıldığını kanıtlayan belgedir. Resmi faturalar Gümrük Müdürlüklerine onaylattırılır, Ticari faturalar ithalatçı firma için düzenlenir.

Çeki Listesi : Çeki listesi, fatura kapsamı eşyanın çeşitli cins ve türde ve çeşitli ağırlıktaki kaplara konulması halinde, her kapta hangi miktarda eşya bulunduğunu göstermek amacıyla düzenlenen bir belgedir.

Konşimento : Konşimento, taşıma amacıyla yükün nakliyeciyeye teslim edildiğini gösteren bir belgedir. Bu belge ile yük üzerinde taşıma hizmetinden doğan edim ve sorumluluklar taşıyana geçer. Dolayısıyla konşimento taşıma, teslim alma ve teslim etme koşulları bulunur. Hukuki bir belge niteliği taşıyan bu akit alıcı tarafından tasdik edildikten sonra satıcıya ibraz edilir.

İHRACATTA KULLANILAN BELGELER (Ürüne Göre İstenen Evraklar)

İHRACI ZORUNLU STANDARDA TABİ MALLARDA STANDART KONTROL BELGESİ

KIYMETLİ EŞYA VE/VEYA TARİHİ ESER OLABİLECEK NİTELİKTEKİ ÜRÜNLERİN İHRACINDA ANALİZ RAPORU

TARIM ÜRÜNLERİ İHRACINDA BİTKİ SAĞLIK SERTİFİKASI VE BORSA TESCİL BEYANNAMESİ

HAYVANSAL ÜRÜN İHRACATINDA HAYVANLARIN ORJİN VE VETERİNER SAĞLIK SERTİFİKASI, HAYVANSAL ÜRÜNLER MADDELER İÇİN VETERİNER ŞAHADETNAMESİ,

ORMAN VE TEKEL ÜRÜNLERİ İÇİN NAKLİYE TEZKERESİ GİBİ BELGELER,

- Kontrol Belgesi
- Gözetim Belgesi
- Doğal Arı Balı Analiz Belgesi
- CITES Belgesi
- Borsa Tescil Beyannamesi
- Radyasyon Analiz Belgesi
- Helal Belgesi
- Koşer Sertifikası

ATR Dolaşım Sertifikası:

Sanayi ürünleri ve işlenmiş tarım ürünlerinin AT'a ihracatında.

EUR-1 Dolaşım Sertifikası veya Fatura Beyanı:

- Tarım ürünlerinin ve AKÇT ürünlerinin AT'a ihracatında,
- STA imzalanan ülkelere, bu Anlaşma kapsamı ürünlerin ihracatında,
- PAMK'a taraf ülkelere ilgili ürünlerin ihracatında.

EUR-MED Dolaşım Sertifikası veya EUR-MED Fatura Beyanı:

- PAAMK'a taraf ülkelere ilgili ürünlerin ihracatında.

• Menşe Şahadetnamesi

- Menşe Şahadetnamesi, ihracat konusu eşyanın Akit ülke menşeli olduğunu veya gördüğü değişiklik ve işlemler dolayısıyla o ülke menşeli sayılması gerektiğini bildirir belgedir.

Özel Menşe Şahadetnamesi (Form A)

- Form A Belgesi Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi(GTS) çerçevesinde tercihli rejimden faydalanması talep edilen eşyanın GTS ülkesi menşeli olduğunun ispatı için kullanılan bir belgedir. Yani eşyanın tercihli menşe statüsünü gösterir.

ÜLKELERE GÖRE İSTENEN EVRAKLAR VE ALINAN VERGİLER

İhracatta temel evraklar, ihracat beyannamesi onayı, resmi fatura, ticari fatura, taşıma belgesi (karayolu taşımacılığında CMR, denizyolu taşımacılığında konşimento) ve koli-çek-i-paket listesidir.

Ayrıca ülkelere göre indirimli gümrük vergisinden yararlanmak için dolaşım belgeleri (AB'ye sanayi ürünleri ve işlenmiş gıda-tarım ürünleri ihracatında A.TR Dolaşım Sertifikası, AB'ye tarım ürünleri ihracatında EUR.1 Dolaşım Sertifikası, Serbest Ticaret Anlaşması imzalanan ülkelere ihracatta EUR.1 Dolaşım Sertifikası, talep edilmesi durumunda Menşe Şahadetnamesi) gerekebilir.

GTİP numarasına ve ülkeye göre

[Üçüncü Ülkelere İhracat Prosedürleri ve Vergileri](#) (AB üyesi olmayan ülkeler için)

[AB Ülkelerine İhracat Prosedürleri ve Alınan Vergiler](#)

linklerinden temin edebileceğiniz ihracatta ilgili ülke gümrüklerinden istenen evraklar ve alınan vergiler dışında ithalatçının istediği belge ve bilgilerin ve şartların da sağlanması gerekebilir. Örneğin kalite belgeleri, test/ analiz belgeleri ithalatçı tarafından istenebilir.

Ayrıca, ülkelere göre ürünlerinizin GTİP numaralarını girerek ülke gümrüklerinden istenen evrakları ve alınan vergilerine ;

[Üçüncü Ülkelere İhracat Prosedürleri ve Vergileri](#)

[AB Ülkelerine İhracat Prosedürleri ve Alınan Vergiler](#)

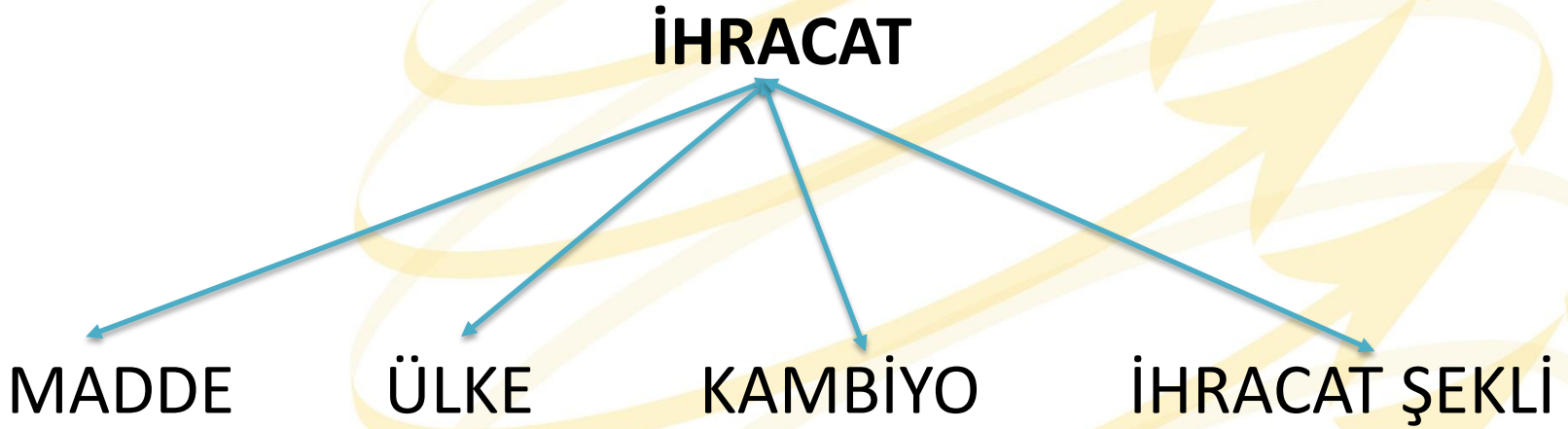
linklerinden ulaşabilirsiniz.



OAİB
ORTA ANADOLU
İHRACATÇI BİRLİKLERİ

İHRACATÇI BİRLİKLERİ
ORTA ANADOLU
İHRACATÇI BİRLİKLERİ

İHRACATIN TABİ OLDUĞU HUSUSLAR



- Kayda Bağlı Mallar
- İhracı Yasak ve Ön İzne Bağlı Mallar

.Ambargolu Ülkeler

- BM ve AB Kararlarına Göre
- Tek Taraflı

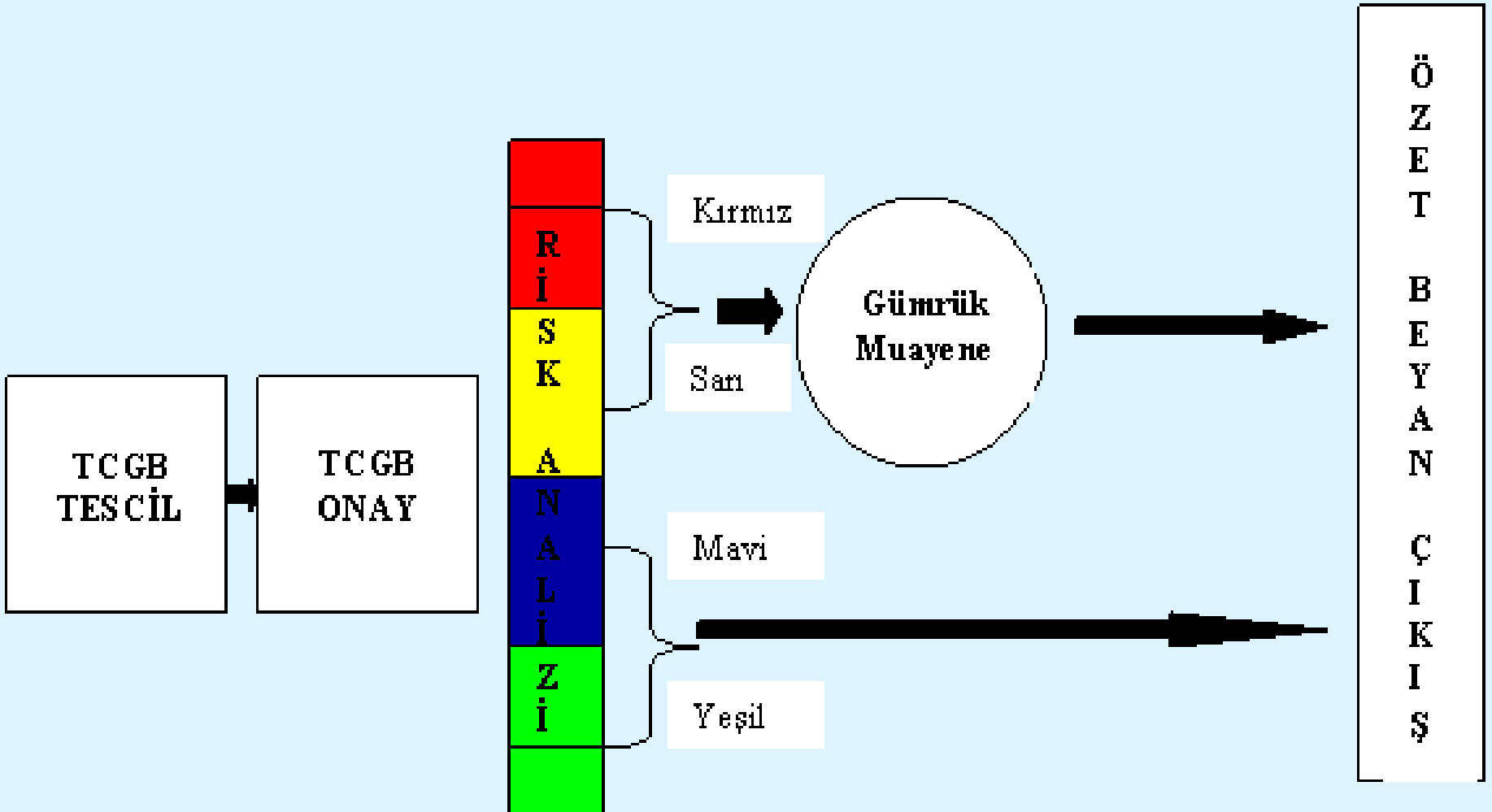
-Tercihli Ticaretten Yararlanılan Ülkeler

- AB Ülkeleri
- STA imzalanan Ülkeler
- GSP (Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi)Uygulayan Ülkeler

- Genel Esaslar Dahilindeki İhracat
- Kayda Bağlı İhracat
- Serbest Bölgelere Yapılan İhracat
- Yurtdışı Fuar ve Sergilere Katılım
- Diğer İhracat Şekilleri Çerçevesindeki İhracat

- 1- Kayıt
- 2- Tescil
- 3- Havale
- 4- Muayene
- 5-Yükleme

GÜMRÜK MÜDÜRLÜKLERİNCE YAPILAN İŞLEMLER



- 4 Eylül 2018 tarihli ve 30525 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiş bulunan Türk Parasını Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ (İhracat Bedelleri Hakkında) (Tebliğ No : 2018-32/48) ile tebliğ tarihinden sonra gerçekleştirilen ihracat işlemlerine ilişkin bedeller, en geç 180 gün içerisinde ihracata aracılık eden bankaya transfer edilir veya getirilir. Söz konusu bedellerin, terkin oranları (Beyanname başına 15.000 ABD Doları), istisna sağlanan ülkeler, % 50 istisna sağlanan ülkeler ve diğer hususlar (İhracat şekillerine göre uygulamalar ve istisnalar, Genelge 8. madde 4. fıkra), dikkate alınarak % 40’ının Merkez Bankasına İBKB ile satılması zorunludur.

İhracatın finansmanı; ihracatçının ve ihracatçının sevkiyat yapacağı alıcının, sevk öncesi ve sevk sonrası dönemde kredi ve sigorta yöntemleri ile desteklenmesidir.

İhracatın finansmanı;

- vadeye göre kısa, orta ve uzun;
- riskin alındığı tarafa göre alıcı ve satıcı kredileri;
- kullanım yeri ve amacına göre sevk öncesi ve sevk sonrası finansman

gibi çeşitli şekillerde sınıflandırılmaktadır.

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank) ihracatçı ve dış girişimcilere sigorta ve garanti desteği sağlamanın yanı sıra kredi verme işlevini de yürütmektedir.

Bunun yanında, KOSGEB ve ticari bankalar ihracatın finansmanına yönelik kredi kullanıdirmektedir.

İhracatın finansmanında diğer yöntemler; factoring, forfaiting olarak sayılabilir.

İHRACATTA KDV İSTİSNASI, İADESİ, TECİL ,TERKİN SİSTEMİ

3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 11. ve 12. maddeleriyle ihracat istisnasına ilişkin hükümler düzenlenmiştir.

11. maddenin 1. fıkrasının (a) bendi ile; İhracat teslimleri ve bu teslimlere ilişkin hizmetler, yurt dışındaki müşteriler için yapılan hizmetler, serbest bölgedeki müşteriler için yapılan fason hizmetler ve karşılıklı olmak şartıyla uluslararası roaming anlaşmaları çerçevesinde yurt dışındaki müşteriler için Türkiye'de verilen roaming hizmetlerinin KDV'den istisna olduğu hükme bağlanmıştır.

Bu hükümle, mal ihracı ve hizmet ihracında KDV uygulanmayacağı belirtilmiştir.

Fıkranın (b) bendindeki Türkiye'de ikamet etmeyen yolcuların Türkiye'den satın alıp yurt dışına götördükleri mallara ait ödenen KDV'nin iade edileceği hükmü ile, yolcu beraberinde yurt dışına çıkarılan eşyaların da normal ihracat şeklinde vergiden arındırılacağı hükmü düzenlenmiştir.

İHRACATTA KDV İSTİSNASI, İADESİ, TECİL, TERKİN SİSTEMİ

Fıkranın (c) bendinde ise; “İhraç edilmek şartıyla imalatçılar tarafından kendilerine teslim edilen mallara ait katma değer vergisi, ihracatçılar tarafından ödenmez. Mükelleflerce tahsil edilmeyen ancak ilgili dönem beyannamesinde beyan edilecek olan bu vergi, vergi dairesince tarh ve tahakkuk ettirilerek tecil olunur.

Söz konusu malların, ihracatçıya teslim tarihini takip eden ay başından itibaren **3 ay içinde** ihraç edilmesi halinde, tecil edilen vergi terkin olunur.” hükmü bulunmaktadır.

Buna göre Sanayi Sicil Belgesi sahibi ve Bilim, Sanayi ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın imalatçı tanımına uyan firmalar ihraç kayıtlı satış yapabilmektedir. İmalatçılar tarafından bu kapsamda yapılan teslimlerle ilgili olarak düzenlenen faturalarda, hesaplanan katma değer vergisi, mal bedelinden ayrı olarak gösterilecektir. Ancak faturaya "3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu hükümlerine göre, ihraç edilmek şartıyla teslim edildiğinden, Katma Değer Vergisi tahsil edilmemiştir" ibaresi yazılacaktır.

İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI

www.kolaydestek.gov.tr

- [Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Desteği](#)
- [Eğitim Desteği](#)
- [Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği](#)
- [E-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği](#)
- [Pazara Giriş Belgeleri Desteği](#)
- [Yurt Dışı ve Yurt İçi Fuar Katılım Desteği](#)
- [İstihdam Desteği](#)
- [Tasarım Desteği](#)
- [Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Desteği](#)
- [Markalaşma ve Turquality Desteği](#)
- [Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları](#)
- [Tarım, Gıda ve Hayvancılık Sektörü Firmalarımızın Rekabet Gücünü Arttırmaları İçin Uluslararası Uygun Fiyatlardan C Şekeri \(Şeker Fabrikalarından \(T. Şeker Kurumundan\)\), Süt Tozu \(Süt Tozu Üreten Firmalardan \(Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Kontrolüyle\)\) ve Hububat \(TMO'dan\) temini](#)

Hizmet Sektörlerine Yönelik Destekler

- Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticareti Desteği
- Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörleri Markalaşma Desteği
- Teknik Müşavirlik Hizmetlerine Sağlanacak Devlet Yardımları Desteği
- Dahilde İşleme Rejimi
- İhracatta KDV istisnası ve iadesi
- İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası
- Ticaret Politikası Önlemleri Soruşturmaları ve Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi Uygulamaları Kapsamında Firmalarca Satın Alınan Avukatlık/Danışmanlık Hizmeti Harcamalarının Desteklenmesi

Ticaret Bakanlığı'nın bu desteklerinin yanında, KOSGEB'in, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın, Kalkınma Ajanslarının, TÜBİTAK'ın destekleri de (Girişimcilik, işbirliği, AR-GE, Ürün Geliştirme) dolaylı yoldan ihracatı geliştirici destek unsuru olarak değerlendirilebilir.

İhracat yaparken bizlere başvurmanız ve İhracatçı Birliklerine üye olmanız durumunda, sektörlerinizle ilgili duyurular, dış talepler, ihaleler, fuarlar ve sirkülerler size anında iletilecek, İlgili İhracatçı Birliği Genel Kuruluna katılabilecek ve Yönetim Kuruluna girerek sektörün gelişmesine katkıda bulunabilecek ve söz sahibi olabileceksiniz.

Organizatörlüğünü Genel Sekreterliğimizin yaptığı yurt dışı ve yurt içi fuarlara, alım ve ticari heyetlere katılabileceksiniz. Ayrıca sektörünüzün özel projelerine dahil olabileceksiniz.

Devlet yardımlarını yerinde elden takip edebilecek, sektör, ülke ve hedef pazar raporlarımızı temin edebileceksiniz.

BİZLER SİZLER İÇİN ÇALIŞIYORUZ. BU SEBEPLE BURADAYIZ.

Bizlerle irtibata geçmeniz durumunda, OAİB Genel Sekreterliğinin eğitim programlarına katılabilecek, duyurular, bildiriler ve pazar bulmanıza yardımcı olunacak dış talepler konularında bilgi sahibi olabileceksiniz.

Genel Sekreterliğimiz Eğitim Portalı ve Sirküler bölümü ;

<https://egitim.oaib.org.tr/>;

<http://www.oaib.org.tr/tr/sirkuler.html>

Dış taleplere [Dış Talepler Bülteni](#) linkinden ulaşabilirsiniz.

Bilgi Danışma Merkezi aracılığıyla ihracatçılarımızın her türlü dış ticaret, gümrük, pazar bulma (ithalatçı ve distribütör iletişim bilgileri), belgeler, ihracat, ithalat prosedürleri ve mevzuatları, devlet yardımları dış ticarete karşılaşılan problemlerin çözümü, sektör, ülke bilgileri, üretici firma bilgileri v.b. konularında talepleri karşılanmakta ve dış ticaretle ilgili tüm sorular cevaplandırılmaktadır.

**EĞİTİMİMİZE KATILDIĞINIZ İÇİN
TEŞEKKÜR EDERİZ.**

bilgimerkezi@oaib.org.tr
oaibuygulama@oaib.org.tr