



DIŞ TİCARET İSTİHBARAT MERKEZLERİ İYİ UYGULAMALAR KILAVUZU

İHRACATI GELİŞTİRME KOMİSYONU



Osbuk_org



osbuk_org



OSBustkurulusu

www.osbuk.org.tr

İÇİNDEKİLER

Giriş	1
1. Dış Ticaret İstihbaratı.....	2
2. Türkiye Genelinde Faaliyet Gösteren DTİM'ler ve İletişim Bilgileri	2
3. Organize Sanayi Bölgelerinde Dış Ticaret İstihbarat Merkezleri Kurulumu Uygulama Esasları	3
4. Merkezlerde Verilen Hizmetler.....	7
5. DTİM Hizmet Uygulamaları	8
6. Merkez Tanıtım Faaliyetleri.....	11
7. Nokta Atış İhracat Danışmanlığı Hizmeti İş Akış	12
8. Yol ve Yöntemler.....	13
9. Dış Ticaret İstihbarat Uzmanlarının Genel Nitelikleri	13
10. DTİM Uzmanı Görev ve Sorumlulukları.....	13

GİRİŞ

Günümüzde ekonomik faaliyetlerin yerel ve küresel düzeyde gelişmesine paralel olarak elde edilen kârların aynı düzeyde artmaması ekonomiye ve dış ticarete farklı yönlerden yaklaşılması gerekliliğini doğurmuştur.

Bir savaş alanı haline gelen ticari arenada rakipler hakkında ekonomik bilgiye ulaşma, alınan bilgiyi işleme, yorumlama ve gerekli önlemleri alma profesyonel bir beceri halini almıştır. İşte tam da bu süreç içinde farklı istihbarat biçimleri literatürde yerini almıştır. “Dış Ticaret İstihbaratı” ve “Rekabet İstihbaratı” kavramları dış ticaretin en temel unsurlarından biri haline gelmiştir.

Tüm dünya gelişen teknoloji araçları ile “Ticari İstihbarat” kavramına odaklanmaktadır. Konuya dünya perspektifinden baktığımızda ise karşımıza zorlu bir tablo çıkmaktadır.

Farkına varılmalıdır ki, serbest pazar ekonomisinin önemli aktörlerinden ABD, Çin ve Avrupa Ülkeleri bile milli ekonomilerine dönük kararlar alıp, önlemler geliştirirken, bizlerin geçmiş ihracat bilgileri ile yola devam etmesi mümkün olmayacaktır.

Konunun önemini kavrayan ülkeler resmî istihbarat teşkilatlarını kurmakta ve özel birimler aracılığı ile üretim yapan ve global pazarlarda yerini almak isteyen firmalara destek vermektedir.

Türkiye’de Organize Sanayi Bölgeleri, Ticaret ve Sanayi Odaları ve İhracatçı Birlikleri bünyelerinde “Dış Ticaret İstihbarat Merkezleri” kurulması da bu sürecin bir parçasıdır.

Dışa açılma stratejilerini daha küresel modeller geliştirerek hayata geçirmek isteyen şirketlere sürdürülebilir ihracatın kapılarını açan “Dış Ticaret İstihbarat Merkezlerinin” öneminin giderek artacağı unutulmamalıdır.

1. DIŞ TİCARET İSTİHBARATI

1.1 Dış Ticaret İstihbaratı Nedir?

Ticari istihbarat temel anlamıyla bilgiyi elde etmek, yorumlamak ve doğru kullanabilmek şeklinde tanımlanabilmekle beraber; daha kurumsal ve rekabetçi bir çerçeveden bakıldığında dünyada neler olup bittiğini öğrenme, anlama ve uygulama sanatı olarak da tanımlanabilir. Geleceği öngörebilme ve karar vermede yardımcı olma ana meselesidir.

1.2 Dış Ticaret İstihbarat Danışmanlığı Nedir?

Ticari bilgi kanallarını etkin kullanarak hedef pazar ve müşteri tespiti ve/veya sürdürülebilir hedef tedarikçi tespiti hizmetlerinin, terzilik usulü bir şekilde firmanın talepleri, ürün bilgileri, rakip bilgileri vb. göz önünde bulundurularak danışmanlık talep eden firma için temin ve rapor edilmesi ve sonuçların takip edilmesi işlemidir.

1.3 Dış Ticaret İstihbarat Merkezi Nedir?

Faaliyete geçtiği kurum/kuruluş veya OSB bünyesinde konusunda yetkin dış ticaret istihbarat uzmanlarıyla hizmet veren bir yapıdır.

2. TÜRKİYE GENELİNDE FAALİYET GÖSTEREN DTİMLER VE İLETİŞİM BİLGİLERİ

ANTALYA OSB DTİM	web: www.antayaosbdtim.org.tr	Telefon: 0242 258 11 00
İSTANBUL ANADOLU YAKASI OSB DTİM	web: www.dtim.com.tr	Telefon: 0216 593 00 00
KAYSERİ OSB DTİM	web: www.dtim.kayseriosb.org	Telefon: 0352 315 22 72
YALOVA İMES MAKİNE İHTİSAS OSB DTİM	web: www.yalovaosbdtim.org	Telefon: 0216 365 00 51 0226 808 09 90
ESKİŞEHİR SANAYİ ODASI DTİM	web: www.dtim.eso.org.tr	Telefon: 0222 236 03 60
GAZİANTEP TİCARET ODASI DTİM	web: www.gtoticariistihbarat.org	Telefon: 0342 220 30 30
İSTANBUL SANAYİ ODASI DTİM		Telefon: 0212 252 29 00
KONYA TİCARET ODASI DTİM	web: www.ktodtm.org.tr	Telefon: 0332 221 02 25
TRAKYA DTİM	web: www.trakyadisticaret.org	Telefon: 0284 225 10 14 0850 305 59 59 0282 261 21 71 0288 212 43 25
ÇİMENTO CAM SERAMİK TOPRAK İHRACATÇI BİRLİĞİ (ÇCSİB) DTİM		Telefon: 0312 447 27 40
İKLİMLENDİRME İHRACATÇI BİRLİĞİ (İSİB) DTİM	web: www.isib.org.tr	Telefon: 0312 447 27 40

3. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE DIŞ TİCARET İSTİHBARAT MERKEZLERİ KURULUMU UYGULAMA ESASLARI

3.1. Amaç

Bu çalışma, Organize Sanayi Bölgelerinde faaliyete geçmesi planlanan Dış Ticaret İstihbarat Merkezlerinin (DTİM) kurulum sürecine ve etkin hizmet devamlılığına rehberlik etmesi amacıyla hazırlanmıştır.

DTİM ile bölgede bulunan firmaları sistemli şekilde dünyaya açacak ve ihracatlarını artıracak bilgi ve istihbarat sağlayacak sürdürülebilir bir yapı kurulması ve bölge dış ticaret stratejilerinin geliştirilmesi için ilgili kurumlara veri ve araştırma sağlanması temel amaçtır.

Hiçbir merkezin bir diğerine rakip olduğu düşünülemez. Türk firmalarının sürdürülebilir ve kârlı ihracat yapısına kavuşmalarını sağlamak olan ortak amacımız ile farklı şehirlerde konumlanmış rehber kişiler olduğumuz unutulmamalıdır.

3.2. Kapsam

Dış Ticaret İstihbarat Merkezi, Organize Sanayi Bölgesinde ve dışında faaliyet gösteren firmaların sürdürülebilir ihracat yapısına ulaşmalarına destek olmak için sunulan danışmanlık hizmetlerini kapsamaktadır.

3.3.DTİM’lerde Kullanılan Bazı Terimler

Dış Ticaret İstihbarat Merkezlerinde sık kullanılan tanım ve kavramlar aşağıda ayrıntılı olarak verilmiştir.

3.3.1. DTİM:

Dış Ticaret İstihbarat Merkezini,

3.3.2. Dış Ticaret İstihbarat Uzmanı:

Ticari bilgi ve istihbarat kaynaklarının kullanılmasında uzmanlık düzeyinde bilgiye sahip kişiyi,

3.3.3. Bölge katılımcısı:

Organize Sanayi Bölgesi sınırları içerisinde faaliyet gösteren bölge firmalarını,

3.3.4. Hedef Pazar Araştırması:

Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon Numarası ile belirlenen bir ürünün dünya üzerindeki dış ticaret verilerinden hareket ederek, ihracatta rekabetçi olabileceği hedef pazarların (ülkeler) belirlendiği ve raporlandığı çalışmayı,

3.3.5. Hedef Müşteri Danışmanlığı:

Bir ürünün belirlenen hedef ülkedeki ve/veya katılım gösterilen fuarlardaki potansiyel müşterilere nasıl ulaşılacağı konusunda verilen danışmanlık çalışmasını,

3.3.6. Nokta Atışı İhracat Danışmanlığı:

Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon Numarası ile belirlenen ürünün dünya üzerindeki dış ticaret verilerinden hareket ederek ihracatta rekabetçi olabileceği hedef pazarların (ülkeler) belirlendiği, hedef pazardaki hedef müşterilere nasıl ulaşılacağı konusunda verilen danışmanlık çalışmasını,

3.3.7. Sürdürülebilir İthalat Pazar Araştırması:

Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon Numarası ile belirlenen Ekonomik ve kaliteli ithal girdilere ait potansiyel pazarların (ülkeler) belirlenerek raporlandığı çalışmayı,

3.3.8. Sürdürülebilir İthalat Tedarikçi Danışmanlığı:

Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon Numarası ile belirlenen, ekonomik ve kaliteli ithal girdileri tedarik eden firmalara nasıl ulaşılabileceği konusunda verilen danışmanlık çalışmasını,

3.3.9. Teknik İstihbarat:

Bir ürüne ait patent bilgilerinin ve sektör yayınlarının belirlenerek raporlandığı çalışmayı,

3.3.10 İhale Sorgulama:

Uluslararası kurum ve kuruluşların açmış oldukları ihalelere nasıl ulaşılabileceği konusunda verilen danışmanlık çalışmasını,

3.3.11 G.T.İ.P Kodu:

Gümrük tarife istatistik pozisyonu için kullanılan kısaltmayı, (12 haneden oluşan GTİP, uluslararası ticarette ürünlerin tanımını ve ayırımı yapmak amacıyla kullanılmaktadır.)

3.3.12 SIC Kodu:

Standart Endüstriyel Sınıflandırma için kullanılan kısaltmayı, (ABD hükümetince ticari faaliyetlerin kategorize edilmesi için belirlenmiş dört haneli/sekiz haneli standart kod serisidir.)

3.3.13 NACE Kodu:

İş yerinin faaliyet alanını ve bununla bağlantılı olarak iş yeri tehlike sınıfı bilgisini veren kodu,

3.3.14. Trade Map:

Küresel kapsamda ticaret istatistikleri sunan web tabanlı hizmet sağlayıcıyı,

3.3.15. Konşimento:

Taşıma senedi olarak bilinen konşimento, üzerinde yükleyici, alıcı, ihbar merci bilgileri başta olmak üzere söz konusu ticari işlemle ilgili her türlü bilginin yer aldığı kıymetli evraklara verilen ismi, ifade eder.

3.4.MERKEZ KURULUMU ÖNCESİ GEREKLİ HAZIRLIKLAR

3.4.1 İhtiyaçların ve Yol Haritasının Belirlenmesi

Organize Sanayi Bölgeleri içinde konumlanmış olan mevcut Dış Ticaret İstihbarat Merkezlerinin öncelikli amacı firmalarımızı sistemli bir şekilde dünyaya açmaktır. Bu amaç çerçevesinde şekillenen Merkezlerimizin öncelikli olarak hedef kitlesini (sadece kendi katılımcısı/üyesine mi hizmet sunacağı, yoksa başvuruda bulunan tüm firmalara mı hizmet vereceği) belirlemesi ve merkezin kurulumuna dair gerek personel ihtiyacı gerekse de ihtiyaç duyulan materyaller ve bütçe temini ile alakalı ihtiyaçları belirlemek adına daha önce kurulmuş merkezlerden bilgi edinmek ve bir yol haritası belirlemek önemli bir noktadır.

Dış Ticaret İstihbarat Merkezi kurulumu konusunda izlenebilecek çeşitli yol ve yöntemler arasında Kalkınma Ajanslarının açmış oldukları destek programlarına sunulan projeler ile kurulum için gerekli olan fonu sağlamak olabileceği gibi OSB'ler kendi maddi imkânları ile de söz konusu merkezleri kurabilmektedirler.

Dış Ticaret İstihbaratı konusunda aşağıda belirtilen; danışmanlık hizmet alımı, personel istihdamı ve eğitim süreci, DTİM'e özel web sayfasının hazırlanması ve veri tabanı üyeliklerinin temini gibi konular beraberinde merkeze belirli bir bütçe ayrılmasını gerektirdiğinden, Kalkınma Ajanslarına sunulan bu tarz projeler ile gerekli destekler alınabilmektedir.

Diğer yandan, merkezin kurulacağı OSB, gerekli maliyetleri kendi bütçesinden karşılamayı uygun görmüş olabilir veya Merkezin kurulumunun planlandığı sırada, yararlanılacak uygun bir destek programı mevcut olamayabilir. Bu kapsamda, Merkezin oluşturulmasına yönelik gerekli bütçe kalemleri, personel ihtiyacı gibi unsurlar belirlenerek ilgili OSB'nin Yönetim Kurulu onayına sunulur, uygun görülmesi ile birlikte gerekli fon kendi öz kaynaklarından karşılanmış olur.

3.4.2. Danışmanlık Hizmeti Alımı

Türkiye genelinde İstihbarat Merkezi Kurulumu gerçekleştirmiş, kurmuş olduğu merkezlerin istikrarlı bir şekilde faaliyetlerine devam ettirdiği, alanında yetkin bir danışmanlık firmasından merkez kurulumu öncesi hizmet alınmaktadır.

Merkez Kurulum çalışmalarına mentörlük edecek, merkez uzmanlarına teorik ve pratik olarak dış ticaret istihbarat uzmanlığı eğitimini verecek, merkez resmi açılışı öncesi bölge firmalarına verilecek olan pilot danışmanlık hizmetlerini merkez uzmanları ile birlikte yürütecek, alanında uzman bir eğitmenden söz konusu hizmetin alınması uygundur.

3.4.3. İstihbarat Uzmanlarının İstihdam ve Eğitim Süreci

Dış Ticaret istihbarat uzmanları, Bölge firmalarının ihracat potansiyeli ve bölge dinamikleri göz önüne alınarak 2 kişiden az olmamak kaydıyla istihdam edilir. Merkez uzmanlarının çalışmalarını koordine edecek, gerekli planlama, yönlendirme ve üst yönetime raporlamaları yapacak bir Merkez Koordinatörünün de istihdam edilmesinde ya da Bölge Müdürlüğü çatısı altında faaliyette olan Dış Ticaret Birimi varsa bu birimin yetkilisinin bu konuda görevlendirilmesinde, yoksa Merkezin Bölge Müdürü tarafından koordine edilmesinde fayda görülmektedir.

İstihdamı sağlanan Merkez uzmanlarının 6 hafta teorik, 6 hafta pratik olmak üzere toplamda 12 hafta sürecek olan İstihbarat Uzmanlığı eğitimi Danışmanlık firması tarafından verilir. Bu konuda, Merkez eğer bir proje kapsamında kurulmuşsa, projenin faaliyet süresi göz önünde bulundurularak ilgili eğitimin günlük süreleri artırılıp, eğitim alınan gün sayısı azaltılabilir.

3.4.4. Bölge Firmalarına Dış Ticaret İstihbarat Eğitimi Verilmesi

Merkezin sunduğu hizmetlerin bölge firmalarının ihracat faaliyetleri açısından önemini firmalara vurgulamak, bölgede "Dış Ticaret İstihbaratı" kavramının bilinir ve kavranır hale gelmesini sağlamak amacıyla bölge firmalarının Dış Ticaret Departman yetkililerine ve firma sahiplerine merkez kurulumu öncesi "Dış Ticaret İstihbarat Uzmanlığı" eğitimi düzenlenmesinde fayda görülmektedir. Söz konusu eğitim merkez uzmanlarına verilen eğitimle aynı içerikte gerçekleşmektedir.

3.4.5. DTİM'e Özel Web Sayfası Hazırlanması

Merkez hizmetlerinin açık ve net bir şekilde anlatıldığı merkeze özel bir web sayfasının hazırlanması yoluyla çalışmaların dijital ortamda yürütülmesi sağlanır.

Kurgulanan sistem ile firmalar sisteme kayıt olarak, açılan panel üzerinden merkezin sunduğu hizmetler arasından ihtiyaç duyduğu hizmete dair başvuru formunu doldur ve merkeze müracaatta bulunur. Ardından, alanında uzman bir ekip ile çalışmaları gerek online olarak gerekse yüz yüze gerçekleştirebilirler. Firmalar, merkez tarafından hazırlanan raporların sistem üzerinden teminini sağlayabilir, bu sayede tüm işlemlerin web sayfası üzerinden takibi ve kontrolü sağlanmış olur.

3.4.6. Veri Tabanı Üyelikleri

Ticari istihbarat çalışmalarının gerçekleştirilebilmesi için üye olunması gereken uluslararası veri tabanlarına merkez resmi olarak faaliyete geçmeden önce, pilot danışmanlık hizmeti öncesi üye olunmalı, veri tabanlarının sunduğu hizmetler ve veriye erişim yolları uygulamalı olarak pratik edilmelidir.

Tüm merkezlerin temelde hizmet aldığı veri tabanları aynı olup, bazı merkezler bu veri tabanlarına ek olarak farklı veri tabanlarına da üyelik gerçekleştirebilmektedirler.

3.4.7 Üye Olunan Veri tabanları

3.4.7.1 D&B Hoovers:

190'dan fazla ülkede, 210 milyondan fazla firma bilgisine erişim sağlayan, Amerika menşeli veri tabanıdır. 30 binden fazla kaynaktan sağlanan bilgilerle, günlük 5 milyondan fazla güncelleme yapmaktadır. Hedef ülkelerde yer alan firmaların sektörel bazda listelenebileceği, bu firmalardan kontakt kurulabilecek kişi ve iletişim numaraları gibi bilgilerin alınabileceği bir veri tabanıdır.

3.4.7.2 Tendata:

38 ülkenin güncel tarihli ithalat ve ihracat verisini (gerçek alıcı ve satıcı bilgileri, ürün fiyatı, ticaretin miktarı, müşterilerin iletişim bilgileri) sağlayan Çin menşeli en büyük veri tabanıdır. Gümrük verilerini paylaşma mevzuatları uygun olan ülkelerin gümrük ve ticaret müdürlüklerinden veya yetkili kuruluşlarından ilgili verileri alınarak düzenli olarak veri tabanına yüklenir.

3.4.7.3 Reportlinker:

Sektör raporları ve pazar istatistiklerini sunan veri tabanıdır.

3.4.7.4 DG Market:

Dünyanın lider uluslararası ihale sitesi olup, 170 ülkeden yılda 1 milyona yakın ilân yayımlanmaktadır.

3.4.8 Merkez Ziyaretleri

Merkez resmi açılışı öncesi, daha önceden Türkiye'de faaliyete geçmiş olan istihbarat merkezlerinin ziyaret edilmesi, merkez işleyişleri hakkında bilgi alınmasında fayda görülmektedir.

Ziyaretler esnasında diğer merkezlerin örnek raporları ve kullanılan formlar talep edilerek incelenir. Yapılabilecek düzenlemeler hakkında görüşülür.

Raporlama çalışmalara fayda sağlayacak her türlü yeni yöntem şeffaf merkez yapılanması sayesinde diğer merkez uzmanlarıyla da paylaşılıp, merkezlerin birbirlerinden beslenerek daha güçlü bir yapıya kavuşması sağlanmalıdır.

3.4.9 Hizmet Broşürünün Hazırlanması

Merkez tanıtım faaliyetleri kapsamında kullanılmak üzere merkez hizmetlerini tanıtan broşür hazırlanır. Hizmet broşüründeki bilgiler kısa, yalın, firmaların anlayacağı şekilde olmalıdır.

3.4.10. Hizmet Bedellerinin Belirlenmesi

Pilot Danışmanlık Hizmeti bölge katılımcılarına ücretsiz olup, resmi hizmetin bir bedel karşılığı verilip verilmeyeceği, Merkezin bağlı olduğu OSB Müdürlüğü Yönetim Kurulu kararının takdiridir. Hiçbir merkez bir diğerinin uygulayacağı fiyat tarifesine etki etmemektedir.

3.4.11. Pilot Danışmanlık Hizmeti

Merkez resmi açılışı öncesi, bölge katılımcılarına sunulacak hizmetin merkez uzmanlarınca pratiğinin yapılabilmesi, yeniden düzenlenmesi gereken yerlerin ve eksiklerin tespit edilebilmesi, hizmetin daha verimli hale getirilmesi için gerekli iyileştirmelerin yapılabilmesi için bölge katılımcılarına ücretsiz pilot danışmanlık hizmeti verilmektedir.

Merkezler arası pilot danışmanlık hizmeti verilecek firmaların seçilme kriterleri değişkenlik göstermekle birlikte, merkez kurulumu öncesi verilecek pilot danışmanlık hizmetinin “Dış Ticaret İstihbarat Uzmanlığı” eğitimini başarıyla tamamlamış firmalara verilmesinin hizmetin metodolojisini kavramış firmalarla hızlı yol alınabilmesi ve hedeflenen başarı hikayelerinin daha kısa sürelerde gelmesi açısından faydalı olacağı düşünülmektedir.

Öte yandan, bölge katılımcılarına bir anket yoluyla ulaşılarak, mevcut durum analizlerinin yapılması, ihracatı kesintiye uğramış, ihracatını artırmak isteyen veya ihracata başlamak isteyen firmaların tespitini yaparak, danışmanlık hizmetlerinin verileceği pilot firmaların seçimi de isabetli sonuçlar alabilmek açısından önemlidir.

4. MERKEZLERDE VERİLEN HİZMETLER

Merkezlerde verilen hizmetler temel olarak aşağıda sunulmuş olan hizmetler olup, bazı merkezlerde hizmetin içeriği aynı olsa da başlığı değişkenlik gösterebilmektedir.

4.1. Hedef Pazar Araştırması

Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon Numarası ile belirlenen bir ürünün dünya üzerindeki dış ticaret verilerinden hareket ederek, ihracatta rekabetçi olabileceği hedef pazarların (ülkeler) belirlendiği ve raporlandığı çalışmadır.

Sisteme başvuran firmaların hedef pazarlarını tespit eden araştırmalar yapılarak firmaya bildirilmektedir. Çalışma ürün bazında yapılmakta olup, tüm dünya ticari verileri matematiksel matrislerle analiz edilerek ürünün satılabileceği muhtemel pazarlar ortaya konulmaktadır.

4.2. Hedef Müşteri Danışmanlığı

Bir ürünün belirlenen hedef ülkedeki ve/veya katılım gösterilen fuarlardaki potansiyel müşterilere nasıl ulaşılabileceği konusunda verilen danışmanlık çalışmasıdır.

Hedef Pazar analizinde tespit edilen ülkeye ya da başvuruda bulunan firmanın bizden talep ettiği ülkeye yönelik müşteri taraması yapılmasıdır. Öncelikli olarak hedef müşteri tipleri belirlenip sonrasında – özel veri tabanlarımız sayesinde- potansiyel alıcı listeleri oluşturulmaktadır. Hedef müşterilerin finansal bilgileri ve karar vericilerinin bilgileri sağlanmaktadır.

4.3. Nokta Atışı İhracat Danışmanlığı

Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon Numarası ile belirlenen ürünün dünya üzerindeki dış ticaret verilerinden hareket ederek ihracatta rekabetçi olabileceği hedef pazarların (ülkeler) belirlendiği, hedef pazardaki hedef müşterilerin listelendiği, değişkenlik göstermekle birlikte ortalama 4 ay süren geniş kapsamlı danışmanlık çalışmasıdır.

Firmalar ile başvuruyu takip eden 1 aylık süreçte, dört oturum halinde toplantılar yapılarak düzenli bilgi akışı sağlanmaktadır. Tüm DTİM hizmetlerimizi tek bir çatı altında toplayan danışmanlık hizmetimizde, hedef pazarlar tespit edilip, o ülke/ülkelerde müşteri tipleri belirlenmekte ve potansiyel müşteri listeleri indirilerek, varsa konşimento bilgileri belirlenip, operasyon planıyla birlikte firma seyahate hazır hale getirilmektedir. Nokta atışı ihracat modülü ile en kısa sürede firmaların hedef pazara erişimleri sağlanmaktadır.

4.4. Sürdürülebilir İthalat Pazar Araştırması

Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon Numarası ile belirlenen ekonomik ve kaliteli ithal girdilere ait potansiyel pazarların (ülkeler) belirlenerek raporlandığı çalışmadır.

4.5. Sürdürülebilir İthalat Tedarikçi Danışmanlığı

Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon Numarası ile belirlenen, ekonomik ve kaliteli ithal girdileri tedarik eden firmalara nasıl ulaşılacağı konusunda verilen danışmanlık çalışmasıdır.

4.6. Teknik İstihbarat

Bir ürüne ait patent bilgilerinin ve sektör yayınlarının belirlenerek raporlandığı çalışmadır.

4.7. İhale Sorgulama

Uluslararası kurum ve kuruluşların açmış oldukları ihalelere nasıl ulaşılacağı konusunda verilen danışmanlık çalışmasıdır.

5. DTİM HİZMET UYGULAMALARI

5.1. Hizmet Tanıtım Toplantıları

DTİM'in sunduğu hizmetlerin bölge firmalarına tanıtılması amacıyla düzenli aralıklarla planlanan görüşmeler dahilinde merkez uzmanları tarafından bölge firmalarına duruma göre yerlerinde ziyaret yaparak veya online görüşmeler aracılığı ile tanıtım toplantıları gerçekleştirilir.

Her ay gerçekleştirilen toplantıların "Aylık Görüşme Tablosu" ile kayıt altına alınması, alınan danışmanlık hizmetlerinin de "Aylık Danışmanlık Tablosuna" işlenerek OSB Yönetim Kuruluna düzenli raporlama yapılmasında fayda görülmektedir.

5.2. Web Sayfasına Kayıt ve Hizmet Seçim Süreci

Dış Ticaret İstihbarat Merkezinin hizmetlerinden faydalanmak isteyen firmalar merkeze ait web sitesi üzerinden bir defaya mahsus üyelik kaydı gerçekleştirir ve almak istediği hizmete ilişkin Talep Başvuru Formunu doldurur. Her hizmetin Başvuru Formu içerik olarak farklıdır. Merkezler arasında form içeriklerinde hizmet verimliliğini etkileyecek büyük farklılıklar bulunmamaktadır.

Uzmanlar tarafından, başvuru formlarının incelenmesi ve hizmete ilişkin bedelin firmadan temin edilmesinin ardından, ilgili hizmete atanan uzman danışmanlık hizmetine dair çalışmalara başlar.

Başvuru formlarının online doldurulmasından hizmet alımına kadar geçen süreçte izlenen adımlar merkezler arasında farklılık göstermekle birlikte işleyişi etkileyecek bir farklılık bulunmamaktadır.

Sürece bir örnek vermek gerekirse, DTİM'in firmalara hizmet vermeye başlayana kadar izlediği adımlar şöyle sıralanabilir;

- Formu dolduran firmanın formda belirttiği e-posta adresine doğrulama linki gider.
- Firma yetkilisi doğrulama linkini tıklayarak üyelik işlemini tamamlar.
- Firma yetkilisi, bundan sonraki işlemlerde üyelik başvurusunda belirlenen e-posta adresi ve şifre ile sisteme giriş yapar.
- Talep Başvuru Formu İstihbarat Merkezi Uzmanları tarafından incelenir.

- Firmaya kaydın ulaştığına dair geri dönüş telefon ile yapılır.
- Formda firma tarafından eksik ya da hatalı doldurulan yerler tespit edilirse, formun revizesi talep edilir. İhtiyaç duyulursa merkez uzmanından yardım alınarak form revize edilir.
- Formdaki revizeler tamamlandığında, firma almak istediği hizmete ilişkin bedeli hizmetin adını veya numarasını belirterek (Örn: 4 Nolu Nokta Atışı İhracat Danışmanlık Bedeli) OSB Müdürlüğü'nün ilgili banka hesabına yatırır.
- İstihbarat Uzmanını ödemeye ilişkin bilgilendirir. Bölge Müdürlüğü Muhasebe Departmanı ödemeye ilişkin dekontu merkez uzmanlarına mail yoluyla gönderir ve uzman talep edilen danışmanlık hizmetine yönelik çalışmalarına başlar.

5.3. Verilerin İşlenmesi ve Rapor Hazırlanması

Firmanın doldurmuş olduğu danışmanlık formu ve görüşmeden elde edilen bilgiler ışığında, firmanın talepte bulunduğu hizmete bağlı olarak farklı çalışmalar yürütülür. İlgili hizmet, eğer bir Hedef Pazar Analiz Raporu oluşturmayı gerektiriyorsa (Hedef Pazar Araştırması ve Nokta Atışı İhracat Danışmanlığı Hizmetleri), hedef pazar ülkelerinin tespit edilmesi ve tespit edilen hedef pazar ülkelerinin değerlendirilmesi işlemleri yürütülür. Bu kapsamda, ilk olarak, firmanın başvuru unsuru olan ürüne ait GTİP kodu üzerinden Trade Map kaynaklı ülkeler arası ithalat ve ihracat verilerinin matris üzerinde çeşitli yöntemlerle filtrelenmesi yolu izlenir. Buna bağlı olarak, ayrı bir matrisle, başvuru yapan firmanın başvuru esnasında yaptığı puanlama ve tercihler doğrultusunda potansiyel ülkeleri belirleme çalışmaları yürütülür.

İlgili çalışmalar sonucunda, terzilik usulü şeklinde firmaya özel, firmanın talepleri, ürün bilgileri, pazar bilgileri, rakip bilgileri gibi kriterlerini göz önünde bulundurularak hedef pazarlarının tespit edildiği detaylı bir rapor hazırlanmış ve hedef pazar ülkeleri belirlenmiş olur.

İlgili hizmet eğer, Hedef Müşteri Raporu oluşturmayı gerektiriyorsa, firmanın başvuru esnasında belirlediği hedef ülke tercihi (Hedef Müşteri Danışmanlığı Hizmeti) ya da oluşturulan Hedef Pazar Analiz Raporu (Nokta Atışı İhracat Danışmanlığı Hizmeti) kapsamında belirlenen hedef ülkeler üzerinden SIC kodlarının tespiti, önem sırasına konulması ve NACE kodlarının önem sıralarının firma yetkililerince belirlenip, merkez uzmanına sunulması yolu izlenir.

Ayrıca, başvuru unsuru olan ürünün, ürün tanımları ve anahtar kelimeleri belirlenerek, konşimento bilgilerine erişilecek sistemin aktif kullanımı sağlanır. Bu bilgiler ışığında, firmalara hedef müşterilere nasıl ulaşılacağı konusunda danışmanlık yapılır. Yukarıda örneği verilen en sık kullanılan hizmetler dışında, diğer hizmetler için de işleyiş süreçleri farklılık göstermektedir.

Gerçekleştirilen çalışmalar kapsamında, firma ile yüz yüze veya online olmak üzere ön, ara ve nihai toplantılar gerçekleştirilir.

5.4. Raporun Teslimi ve Hizmetin Tamamlanması

Hazırlanan raporlar, hizmet alan firma yetkilisi tarafından Merkezin web sayfası üzerinden indirilebileceği gibi, merkez uzmanları tarafından e-posta yolu ile de iletilebilir. Hazırlanan rapor ile ilgili, firma yetkisi ile yüz yüze ya da online olarak nihai bir görüşme gerçekleştirilir. Bu görüşmede, sunulan raporun içeriği ile ilgili detayla firma yetkilisi ile paylaşılır.

5.5. Hizmet Alan Firmadan Geri Dönüş Alınması

Hizmet süresinin sona erdiği gün itibari ile hizmeti alan firma yetkilisine "Uzman Performans Değerlendirme Formu" gönderilerek, uzmanın hizmet performansını ölçmesi istenir. Değerlendirilen formlar kayıt altına alınır.

Verilen hizmet sonrasında firmanın tespit edilen potansiyel müşterilerle iletişime geçip geçmediği, ziyarette gidip gitmediği ya da ihracat yapıp yapmadığı ise danışmanlık hizmet bitim tarihinden belli bir zaman sonra (Her Merkez kendince bir süre belirleyebilir.) firmaya mail yoluyla gönderilen “Hizmet Geri Bildirim Formu” ile takip edilir.

Hizmetin takibinin 6 aylık periyotlarla yapılması önerilmektedir.

5.6. Geri Dönüşlerin Kaydı ve Raporlanması

Hizmet bitim tarihleri itibari dikkate alınarak her bir firmanın geçen 6 aylık süresi Hizmet Geri Bildirim Formu Takip Çizelgesi ile takip edilir.

Danışmanlık hizmeti verilen firmalardan ihracat gerçekleştirmiş olanlar kayıt altına alınarak, merkezin her yıl verdiği hizmetler sonucu bölgeye sağladığı ihracat hacmi OSB Yönetim Kuruluna raporlanır.

5.7. Raporlama Süreleri

Firmalara verilecek danışmanlık hizmetlerinin türüne göre rapor teslim süreleri değişiklik gösterir. Hizmetler arasında “Nokta Atışı İhracat Danışmanlığı” hizmeti tüm hizmet kalemlerini kapsayan ve firmaya operasyonel sürece kadar hizmet veren en kapsamlı hizmet olduğundan 4 aylık bir süreyi kapsar. Raporlamalar, hizmete ilişkin ödeme gerçekleştiğinde başlar.

Merkezler arası raporlama sürelerinde farklılıklar olabilmekle birlikte genel olarak raporlama süreleri aşağıdaki gibidir:

- Hedef Pazar Araştırması	5 iş günü
- Hedef Müşteri Danışmanlığı	3 iş günü
- Nokta Atışı İhracat Danışmanlığı	1 - 4 ay
- Sürdürülebilir İthalat Pazar Araştırması	5 iş günü
- Sürdürülebilir İthalat Tedarikçi Danışmanlığı	3 iş günü
- Teknik İstihbarat	5 iş günü
- İhale Sorgulama	3 iş günü

6. MERKEZ TANITIM FAALİYETLERİ

6.1. Yüz Yüze Toplantılar

Bölge katılımcılarına merkez faaliyetlerinin tanıtıldığı yüz yüze veya online olarak düzenlenen toplantılar belirli periyotlarla planlanır ve gerçekleştirilir.

6.2. Başarı Hikayelerinin Kaydı

Merkezden hizmet aldıktan sonra merkezin sunduğu müşteri listeleri ile ihracat yapmaya başlayan firmaların başarı hikayeleri çekilir, merkez sayfası ve merkezin bağlı olduğu OSB'nin sosyal medya hesapları üzerinden paylaşımı yapılır.

6.3. Merkez Tanıtım Videosu

Merkez hizmetlerinin tanıtıldığı kısa animasyonlu videolar hazırlatılarak, sosyal medya hesapları üzerinden paylaşılır.

6.4. Kurum/Kuruluş Ziyaretleri

Hizmet verilen şehirdeki Ticaret ve Sanayi Odaları, İhracatçı Birliği gibi kurum/kuruluşlar ziyaret edilerek merkez faaliyetleri tanıtılır, ortak yürütülebilecek çalışmalar değerlendirilir.

6.5. Masaüstü Yayıncılık Materyalleri ile Tanıtım

Merkez faaliyetlerinin anlatıldığı hizmet broşürlerin bölge firmalarına ulaştırılabilir.

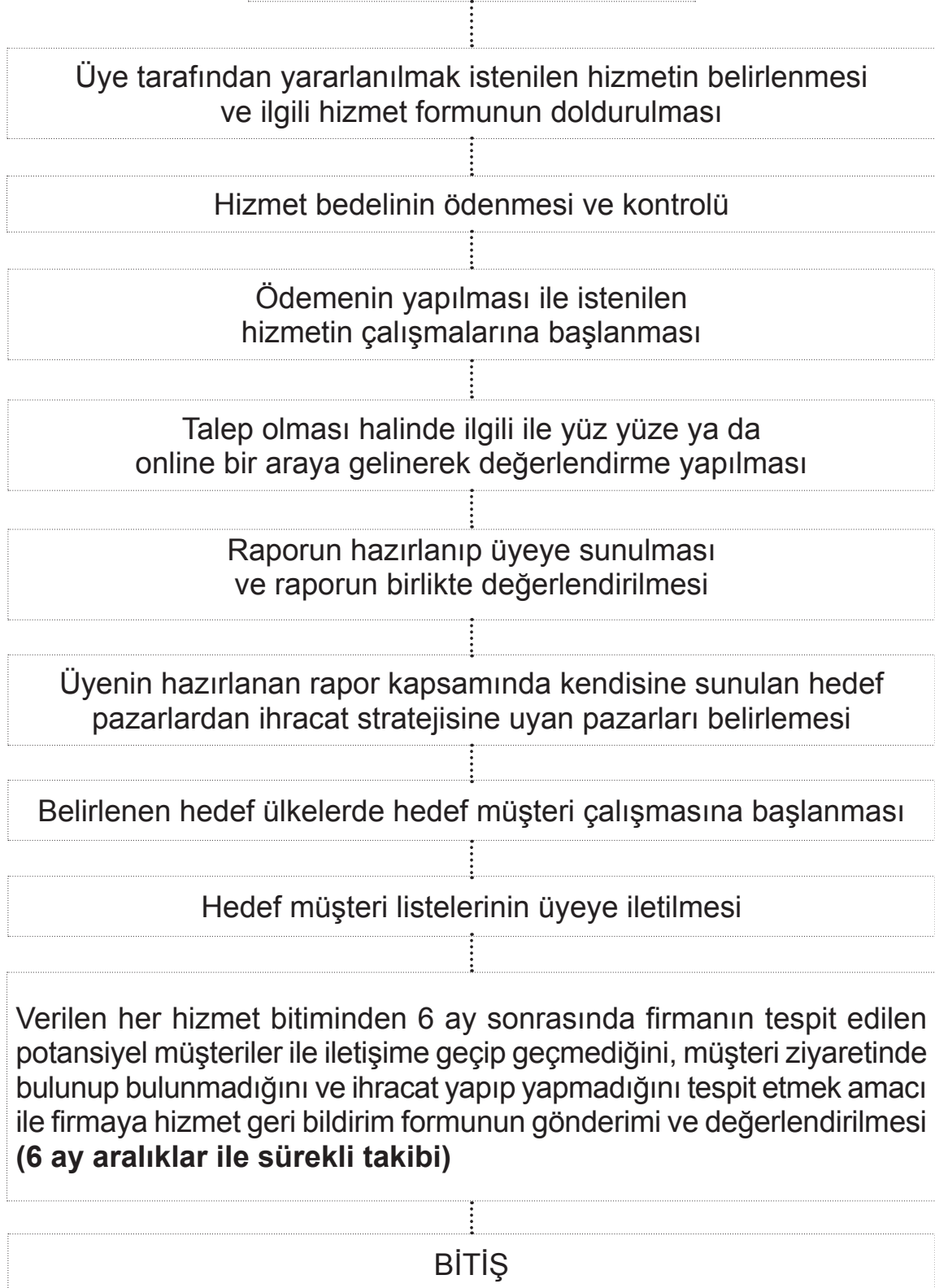
Merkez tanıtım roll-upları kurum/kuruluş veya Bölge Müdürlüğünün ana noktalarına konumlandırılabilir.

Merkez tanıtım afişleri bölge içerisindeki raket panolara ve OSB Müdürlük binası duyuru panolarına asılabilir.

Merkeze ait promosyon ürünleri hazırlanarak (masa takvimi, kalem vb) kurum/kuruluş veya Bölge Müdürlüklerinde gerçekleştirilen etkinlikler esnasında katılımcılara ulaştırılabilir.

7. NOKTA ATIŞ İHRACAT DANIŞMANLIĞI HİZMETİ İŞ AKIŞ

DTİM WEB SAYFASINA ÜYELİK



8. YOL VE YÖNTEMLER

Organize Sanayi Bölgeleri çatısı altında faaliyet gösteren Dış Ticaret İstihbarat Merkezlerinin bölge katılımcısı ve/veya bölge dışında faaliyet gösteren firmalara sundukları hizmetlerin icrası sürecinde izleyecekleri yol ve yöntemler önceden belirlenmiş olup, iş ve işlemlerin hazırlığı aşamasında merkezler arasında izlenecek farklı bir yol hizmet verimliliğini ve amacını olumsuz etkileyecektir.

Bahse konu yol ve yöntemler temel kalmak koşulu ile istihbarat uzmanları zaman içinde geliştirdikleri metotları çalışmalarına ekleyebilir, çalışmalara olumlu katkı yaptığı gözlenen metotlar diğer merkez uzmanları ile paylaşılabilir. Merkezler arası açık ve şeffaf iletişim, verilen hizmetlerin başarısını olumlu yönde etkileyerek ülke ihracatının artmasında da önemli rol alacaktır.

9. DIŞ TİCARET İSTİHBARAT UZMANLARININ GENEL NİTELİKLERİ

Kurulacak bölüm için, dil bilen (İngilizce), analitik zekâsı yüksek, Excel programına hakim, mesleğe ilgili ve meraklı, hızlı öğrenebilen, iletişim becerileri yüksek, dış ticaret istihbarat eğitimini almış ve ödevleri başarı ile tamamlamış, büyük veriden basit strateji üretme becerisi olan, hedef Pazar araştırması yapabilen, firma bilgilerini gerek hazır veri tabanlarından bulan gerek de bunlarla ilgili yeni kaynaklar araştırabilen, ithalat için tedarikçi ülke ve firma araştırması yapabilen, firma istihbaratı gerçekleştirebilen, hazır Pazar araştırmalarını bulan ve özetleyen, teknik istihbarat sağlayan, ülkelere dair dış ticaret uygulamalarına erişebilen ve güncelleyebilen, büyük veriden istihbarat üretebilen kişilerden oluşmalıdır.

Ayrıca, bu uzmanlar firmalara koçluk verebilmeli ve bu süreç içinde komplikasyon olmadan firmaları hedef pazarlara yönlendirebilmeli ve sonuçlarını da değerlendirerek kurulan modelleri daha ileri düzeylere taşıma özelliğine sahip olmalıdırlar. Bu uzman kişiler aynı zamanda dış ticaret istihbarat etiğine sahip olmalı, bunu sık sıkıya uygulamalı ve bundan taviz vermemelidir.

10. DTİM UZMANI GÖREV VE SORUMLULUKLARI

1. Bölge katılımcılarının dünya pazarındaki rekabet gücünü artırmak ve ülke ekonomisine katkıda bulunmak adına hiç ihracat yapmamış bölge katılımcılarına istihbarat desteği vermek, ihracat yapabilecekleri hedef pazarları ve hedef müşterileri tespit etmek, hedefledikleri pazar hakkında gerekli araştırmaları yaparak yurtdışı pazarında karşılaşılabilecekleri olası engel ve fırsatlar hakkında bilgilendirmek.

2. İhracata yeni başlamış bölge katılımcılarının pazardaki rekabet gücünü artırmak ve sağlamlaştırmak için ihracat yaptıkları pazarlar hakkında gerek duydukları istihbarat verilerini sağlamak (Pazarın, ihracat ürünü açısından uygun olup olmadığı, yıllar içindeki seyri ve diğer olası müşteri bilgileri gibi) yeni hedef pazarları ve hedef müşterileri tespit etmek, hedefledikleri pazarlar hakkında gerekli araştırmaları yaparak yurtdışı pazarında karşılaşılabilecekleri olası engel ve fırsatlar hakkında bilgi vermek.

3. İhracat faaliyeti herhangi bir sebeple kesintiye uğramış bölge katılımcılarının, pazarda tekrar yerlerini alabilmeleri için istihbarat çalışmalarını yapmak, ihracat yapmak istedikleri ürünler açısından yeni hedef pazarları tespit etmek, bu pazarlardaki olası müşterilerin iletişim adreslerini bulmak ve pazarlar hakkında gerek duydukları istihbarat verilerini sağlamak.

4. İhracat kapasitesini artırmak ve bu amaçla her yıl bir sonraki yılın bütçesini hazırlamak isteyen bölge katılımcılarına belirledikleri kriterler ışığında hedef pazarlar ve hedef müşteriler bulmak, bu pazarlardaki olası fırsat ve engeller hakkında bilgi vermek, ihtiyaç duymaları halinde danışmanlık yapmak, her türlü teknik veri akışını (olası müşterilerin yönetici kadrosu, finansal verileri gibi) Dış Ticaret İstihbarat Merkezinin görev tanımları içinde yerine getirmek.

5. Bölge dışından talep olması halinde diğer bölgelerden gelecek Dış Ticaret İstihbarat Hizmet ve Danışmanlıklarını yine merkezin görev ve tanımları dahilinde yerine getirmek, gerekirse ziyaretlerde bulunmak.

6. İhracatı ithalata bağlı, yurt dışından ürün almak isteyen bölge katılımcılarına sürdürülebilir ithalat yapabilmeleri için hedef ithalat pazar raporları sunmak, ekonomik, kaliteli tedarikçiler bulmak, gerek duyulduğunda bu tedarikçilerin iletişim adresleri, finansal verileri ve ihraç ettikleri ürün ile dünya pazarındaki konumları hakkında verileri sağlamak.

7. Bölge katılımcıları arasında uluslararası ihaleleri katılmak isteyenlere, ihale bilgileri tedarik etmek, ihaleleri kazanan firmalara fason üretim yapmak isteyen bölge katılımcılarına da ihale bilgilerini sağlamak, gerekirse bu firmaların iletişim adreslerini tedarik etmek.
8. Yurt dışında belirli pazarlarda bayilikler kurmak isteyen bölge katılımcılarına, bayilik vermek istedikleri olası firmaların finansal bilgilerini tedarik ederek en uygun bayiliklerin verilmesine yardım etmek.
9. Yurt dışında yatırım yapmak isteyen bölge katılımcılarına yatırım yapmak istedikleri ülkede kurmak istedikleri ortaklık ve koalisyonlarla ilgili gerekli firma finansal verilerini sağlamak.
10. Bölge katılımcılarının katılmak istedikleri fuarlarda ihraç ettikleri veya edecekleri ürünün olası alıcılarına ulaşmalarını sağlamak için müşteri bilgilerini sağlamak ve bu müşterilerin finansal verilerini tedarik etmek.
11. Özellikle bölge içinde yer alan firmaların ihraç kalemleri ile ilgili sektör haberlerini zaman zaman paylaşmak ve firmalara katılmak istedikleri fuar ve organizasyonlar hakkında veri sağlamak.
12. Dış Ticaret İstihbarat Hizmeti alan tüm katılımcılara “Hizmet Geri Bildirim Formu” düzenleyerek, raporlar sonucunda Merkezin ihracat ve Rekabetçi ithalat hareketlerinin seyrini takip etmek, değerlendirmek ve OSB Yönetim Kuruluna sunmak.
13. Diğer Dış Ticaret Merkezlerinin çalışmalarını, hizmet kalemlerini ve içeriklerini takip etmek, gerekli iş birliğini sürdürmek, merkez çalışmalarına katkı sağlayacak eğitim ve seminerlere katılmak.
14. Merkeze ait Web sayfasındaki gerekli düzenlemeleri yapmak, takip etmek ve gerekirse ekleme ve değişikliklerin yapılmasını sağlamak.