

## ÖNSÖZ

Bu araştırma Karacadağ Kalkınma Ajansı tarafından desteklenen *TRC2-10-DFD* no'lu *Bulgur Dış Ticaret Pazar Araştırması Projesi* kapsamında *Şanlıurfa Bulgur, Un, Mercimek Sanayicileri Derneği* için hazırlanmıştır.

Türkiye, dünyada bulgur konusunda en büyük tedarikçi konumundadır. Türkiye'nin bulgur ihracatı 2006 yılından bu yana istikrarlı bir yükseliş trendine girmiştir. Dünyada Türkiye, Türkiye'de de Şanlıurfa bulgur üretiminin merkezi sayılabilir. Bulgurun anavatanı olarak literatürde yerini alan Şanlıurfa, özellikle kaliteli bulgur üretiminde kullanılan sert buğdayın yetiştirildiği geniş tarım arazilerine sahiptir. Ne var ki, tanıtım ve pazarlama konularında yetersiz kalan Şanlıurfalı bulgur üreticileri, bulgur ihracatında dünya pazarından hak ettikleri payı bugüne kadar alamamıştır.

Bulgur, sağlıklı ve doğal bir gıda olarak yaşlanan dünya nüfusunun temel besin kaynakları arasına girmeye adaydır. Tanıtım sürecini hızlandırmak için profesyonel tanıtım araçları kullanılmalı, yurtiçinde üretim yapan firmalara ihracat vizyonu kazandırılarak dış pazarlara yönelik üretim kalitesi hedeflenmelidir. Kısacası bulgur; fındık, turunçgiller, kayısı gibi Türkiye'yi dünya pazarlarında liderliğe taşıyan ürünler arasına alınmalı, ulusal bir değer olarak bulgura sahip çıkılmalıdır.

Şanlıurfalı bulgur üreticisi firmalara ihracat vizyonu kazandıran yön verici ve yol gösterici bir rehber olmasını ümit ederek hazırladığımız “Bulgur Pazar Araştırması” üç bölümden oluşmaktadır:

Birinci bölümde; ihracatın temel kavramları, firmalara faydaları ve risklerinden bahsedilmiş, ihracata yeni başlayan bir firma için yol gösterici tanımlamalar yapılmıştır.

İkinci bölümde; ihracatın adımları tek tek ele alınmış, hedef pazarın seçim kriterlerinden başlanarak fiili ihracat işlemleri ve ihracatta kullanılan belgeler tüm detayları ile örneklendirilmiştir.

Üçüncü bölümde ise; pazar araştırmasının temel amacı olan güncel istatistikî verilere yer verilmiştir. Bu sayede firmalarımız, dünyadaki bulgur ticaretinin hangi boyutlarda gerçekleştiğini ve yıllara göre hangi yönde ivme kazandığını, bulgur ihracatında ve ithalatında hangi ülkelerin yüksek hacimlere ulaştığını, hedef pazarın neresi olması gerektiğini sayısal verilerle görme fırsatı bulacak, kendilerine sunduğumuz verileri doğru okuyarak zaman ve kaynak israfından kurtulup ürettikleri bulguru ihraç etmek için neler yapmaları gerektiğini net bir şekilde tespit edeceklerdir.

Hedef pazar olarak, ithalat hacmi yüksek olan rakiplerin yoğun olduğu belli başlı ülkeler yerine birim fiyatlar açısından yüksek, ithalat kapasitesi yıldan yıla artış gösteren, finansal açıdan istikrarlı ve güvenli ülkeler değerlendirmeye alınmıştır.

Ülkemiz bulgur ticaretinde dünyada yegâne söz sahibi ülkedir. Dolayısıyla ülkemizden hedef pazar olarak seçilen ülkelere en çok ihracat yapan firmalar belirlenmiş, bu sayede Şanlıurfa ilinde üretim yapan firmalarımızın bulgur ihracatına doğru noktadan başlayarak zaman ve para kaybının önüne geçebilmeleri için bir yol haritası çizilmiştir.

Bu araştırma, ihracatçılarımızın Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun 100. Yıldönümü olan 2023'teki 500 milyar \$'lık ihracat hedefini yakalamasına hizmet edecek ve Şanlıurfa bulgur üreticilerine ihracatın kapılarını aralayacak yol gösterici bir çalışma olacağına inanıyoruz.



## İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	1
1. İHRACATA GİRİŞ	4
1.1. NEDEN İHRACAT YAPIYORUZ?	4
1.2. İHRACATIN YARARLARI VE RİSKLERİ NELERDİR?	5
1.3. İHRACATIN FİRMALARA FAYDALARI	5
1.4. İHRACAT İŞLEMLERİ NASIL YAPILIR?	6
1.5. İHRACATÇILAR TARAFINDAN YAPILAN YANLIŞLAR NELERDİR?	6
2. İHRACAT ADIMLARI	7
2.1. HEDEF PAZAR SEÇİMİ	7
2.2. PAZAR ARAŞTIRMASI VE PAZAR POTANSİYELİNİN ÖLÇÜLMESİ	8
2.3. İHRAÇ ÜRÜNÜNÜN GELİŞTİRİLMESİ	10
2.4. ULUSLARARASI KALİTE STANDARTLARI	12
2.5. MÜŞTERİ BULMA VE İHRACAT PAZARLAMASI	12
2.6. DAĞITIM KANALLARININ SEÇİMİ	14
2.7. FİYATLANDIRMA	17
2.8. MÜZAKERE VE İHRACAT SÖZLEŞMESİ	19
2.9. İHRACAT İŞLEMLERİ VE BELGELER	22
2.10. İHRACATIN FİNANSMANI	32
2.11. İHRACATTA DEVLET DESTEKLERİ	32
2.12. DAHİLDE İŞLEME REJİMİ (İthal ham maddelerin gümrük vergi finansmanı)	32
3. DÜNYA BULGUR TİCARETİ	38
3.1. DÜNYA BULGUR İTHALATÇILARI	38
3.2. DÜNYA İHRACATÇILARI	40
3.2.1. Avrupa Birliği Ülkelerine Bulgur İhracatı yapan ülkeler	41
3.2.2. Ortadoğu Ülkelerine İhracat yapan ülkeler	41
3.2.3. Afrika Ülkelerine İhracat Yapan Ülkeler	42
3.3. TÜRKİYE BULGUR TİCARETİ	43
3.3.1. Türkiye Bulgur İhracatı	44
3.3.2. Şanlıurfa Bulgur İhracatı	46
4. BİRİM FİYATLAR BAKIMINDAN BULGUR İHRACATI	47
5. BULGUR TALEBİ AÇISINDAN POTANSİYELİ YÜKSELEN ÜLKELER	50
6. BULGUR İHRACATI İÇİN HEDEF PAZARIN SEÇİLMESİ	51
7. TÜRKİYEDEN BULGUR İHRACAT YAPAN FİRMALAR	52



7.1. IRAK'A İHRACAT YAPAN FİRMALAR	52
7.2. SURİYE'YE İHRACAT YAPAN FİRMALAR	53
7.3. ALMANYA'YA İHRACAT YAPAN FİRMALAR	54
7.4. BELÇİKA'YA İHRACAT YAPAN FİRMALAR	55
8. BULGUR İTHALATÇISI FİRMA KAYNAKLARI	56
8.1. ALMANYA BULGUR İTHALATÇILARI	56
8.1.1. <i>Almanya'daki Türk Gıda Toptancıları</i>	56
8.1.2. <i>Almanya'daki Alman Bulgur İthalatçıları</i>	61
8.1.3. <i>Almanya'daki Hububat İthalatçıları</i>	68
8.1.4. <i>Almanya'daki Süpermarketler</i>	77
8.2. İNGİLTERE BULGUR İTHALATÇILARI	82
8.2.1. <i>İngiltere Hububat İthalatçıları</i>	84
8.2.2. <i>İngiltere'deki Süpermarketler</i>	89
8.3. FRANSA BULGUR İTHALATÇILARI	93
8.4. SUUDİ ARABİSTAN BULGUR İTHALATÇILARI	97
8.5. İSVEÇ BULGUR İTHALATÇILARI	100
8.6. NORVEÇ BULGUR İTHALATÇILARI	102
8.7. BELÇİKA BULGUR İTHALATÇILARI	102
9. SONUÇ VE ÖNERİLER	105
EKLER	108
KAYNAKLAR	127

## 1. İHRACATA GİRİŞ

### 1.1.NEDEN İHRACAT YAPIYORUZ?

Dünyada siyasi sınırların yeniden yapılanması, doğu bloğunun çöküşü, yeni tüketici pazarlarının açılması, ticari blokların kurulması, ticaret anlaşmaları ve Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) kuruluşu, ihracat için yeni fırsatlar yaratmıştır. Daha ucuz, daha hızlı ve kaliteli üretim yapabilen rekabetçi üreticilerin ortaya çıkmasını sağlayan teknolojiye dünya genelinde ulaşılabilir olması dünya ekonomisini etkilemiş ve günümüz ekonomisini küreselleştirmiştir. Daha önceleri az gelişmiş ülkeler grubunda olan ülkeler, dünyada haberleşme sistemleri ağının genişlemesi, televizyon, basılı yayın ve elektronik ortam vasıtasıyla bilgiye ulaşabilme alanlarında yaşanan patlama sayesinde, gelişmiş ekonomilere ciddi birer rakip haline gelmişlerdir. Bu ülkeler ve firmaları açısından düşünüldüğünde, dünya pazarlarında oluşan olanakları kendi yararlarına kullanmak için böylesine uygun bir dönem hiç olmamıştır. Dolayısıyla, aşağıda belirtilen nedenlerden dolayı ihracat yapmak, bir ülkenin ve firmalarının büyümesi ve rekabet gücünü artırması bakımından önem arz etmektedir.

**Satış ve Karları Artırmak:** Eğer firma iç pazarda iyi bir performans gösteriyorsa, yabancı pazarlara girmesi muhtemelen karlılığı artıracaktır.

**Dünya Pazarlarından Pay Almak:** Dış pazarlara açılan firma, rakiplerinin dış pazarlarda pay almak için neler yaptıklarını ve pazarlama stratejilerini öğrenecektir.

**İç Pazara Olan Bağımlılığı Azaltmak:** Firma dış pazarlara açılarak, pazarlama gücünü artıracak ve iç pazardaki müşterilere olan bağımlılığını azaltacaktır.

**Pazar Dalgalanmalarını Dengede Tutmak:** Firma dünya pazarlarına açılarak, iç piyasadaki genel ve mevsimsel dalgalanmalardan ve değişen tüketici taleplerinin yarattığı baskıdan kurtulacaktır.

**Fazla Üretim Kapasitesini Satmak:** İhracat yaparak, kapasite kullanım oranı ve üretim vardiyaalarının süresi artırılabilir. Böylece ortalama birim maliyetler de azalmış ve ölçek ekonomisine ulaşılmış olunur.

**Rekabet Gücünü Artırmak:** İhracat, bir firmanın ve bir ülkenin rekabet gücünü artırmaktadır. Firma yeni teknolojilere, metotlara ve yöntemlere uyarak yarar sağlarken, ülke de ticaret dengesinin iyileşmesinden fayda sağlayacaktır.

**İstihdam Yaratmak:** Mal ve hizmet ihracatı, yeni iş olanakları yaratacak, işsizliği azaltacaktır.

**Dış Ticaret Açığının Azalmasına Yardımcı Olmak:** İthalatın ihracattan yüksek olması durumlarında oluşan dış ticaret açığının azalmasına katkıda bulunacaktır.

**İhracatla İlgili Uzmanlara Ulaşabilmek:** Pek çok firmanın ihracat yapmama kararı, bilinmeyenin yarattığı korkuya dayanmaktadır. Ülkedeki ticareti geliştirme kuruluşları, dış pazarlara henüz girmemiş olan şirketlere yardım etmek için kurulmuştur. Bu kuruluşlar, ihracat sürecinin her aşamasında firmalara yardımcı olmaktadır.

## 1.2. İHRACATIN YARARLARI VE RİSKLERİ NELERDİR?

Bugün işletmelerimiz için uluslararası pazarlar önemli bir yere sahiptir. Uluslararası pazarlar riski fazla, hem girilmesi, hem de girildikten sonrada içinde kalınması zor pazarlardır. Ancak rekabet edildiği takdirde iç pazarla kıyaslanamayacak ölçüde büyük satış ve kar potansiyeli taşırlar. İç pazarda başarılı olan firmalar uluslararası pazarlara girdiklerinde pazar paylarını genişleterek karlılıklarını arttırabilir. Dış pazara açılan firmaların iç pazardaki müşterilere olan bağımlılıkları azalır ve dolayısıyla iç pazardaki durgunluk dönemlerinden etkilenmezler. Firmaların uluslararası pazarlarda elde ettiği bilgi birikimi, yeni teknoloji ve yöntemler kendi ülke ticaretinin de gelişmesine katkıda bulunacaktır. Ayrıca firmaların ihracat performansları arttıkça ülkede yeni iş olanakları oluşacak, işsizlik ve ülkenin dış ticaret açığı da azalacaktır.

İhracatın firmalara ve ülkeye büyük faydaları olmakla birlikte birçok risk unsuru taşımaktadır. Örneğin, uluslararası pazarlara sunulan ürün satışı tahmin edilen seviyelerin altında kalabilir veya ürün hiç kabul görmeyebilir. Ödemelerde sorunlar olabilir veya müşteri hiç ödeme yapmayabilir. İhracat yapılan ülkedeki savaşlar ve ekonomik istikrarsızlıklar kayıplara yol açabilir. Ayrıca döviz kurlarındaki dalgalanmalar, karları azaltabilir veya ortadan kaldırabilir. Dolayısıyla ihracata karar vermeden önce bütün yararları ve riskleri ayrıntılı bir biçimde araştırmalıyız.

## 1.3. İHRACATIN FİRMALARA FAYDALARI

- a) Pazar payını genişletme fırsatı verir.
- b) Eğer iç pazarda kapasite tam kullanılmıyor ise, üretimi artırma imkanı sağlar.
- c) İç pazara olan bağımlılığı azaltır, ya da iç pazardaki durgunluğu telafi etme imkanı verir.
- d) Dış pazarlara girerek, iç pazardaki rekabeti yayma imkanı verir.
- e) İç pazarda denenmiş ve test edilmiş ürünleri ihraç ederek dış pazara girilmesi, pazar araştırması maliyetini azaltır.
- f) Uluslararası pazarlarda yaşanan yoğun rekabet, ihracatçıları, ürünlerini pazarın ihtiyaçlarına göre uyarlamak için teşvik eder, böylece teknolojik know-how düzeyinde gelişme sağlar.

**İç pazara veya dış pazarlara açılmanın riskleri şunlardır:** İhracatta karşılaşılan risklerin pek çoğunun iç pazarda karşılaşılanlar ile olan benzerliğine dikkat etmek önemlidir.

- a. Satışlar tahmin edilen seviyelerin altında kalabilir.
- b. Rekabet beklenenden daha fazla olabilir.
- c. Müşteriler ödeme yapmakta yavaş olabilir veya hiç ödeme yapmayabilirler.

### **Sadece ihracata özgü riskler ise şöyle özetlenebilir:**

- a. Hedef ülkeden ihracat gelirlerinin geri çıkışı kısıtlanmış veya yasaklanmış olabilir.
- b. Döviz kurlarındaki dalgalanmalar karları azaltabilir, ortadan kaldırabilir, hatta kayıplara neden olabilir.
- c. Ödeme yapılmaması veya sözleşme ile ilgili diğer anlaşmazlıklarda, yargıya gitmekte sorunlar çıkabilir.
- d. Savaş, iç savaş veya yabancı devlet tarafından millileştirme gibi hedef pazardaki istikrarsızlıklar kayıplara yol açabilir.
- e. Ürün yabancı pazarlarda kabul görmeyebilir.

### **1.4. İHRACAT İŞLEMLERİ NASIL YAPILIR?**

İhracat sürecinin üç önemli aşaması vardır: Fizibilite analizi, dış pazara girişin planlanması ve uygulama. Bu aşamalar yirmi iki basamaktan oluşmaktadır.

#### **Fizibilite Analizi**

1. İç pazardaki firma performansını analiz etmek (ürün, kurumsal, mali, pazarlama, vb. açılarından)
2. Firmanın kapasite durumunu incelemek
3. Hedef pazarların demografik, sosyal, politik ve ekonomik faktörlerini göz önüne almak
4. Dış ticaret uzmanlarına danışmak (pazarlama, finansman, mevzuat, vb. konularda)
5. Hedef pazarları seçmek

#### **Dış Pazara Girişin Planlanması**

- a) Sektör bazında pazar araştırması yapmak.
- b) Pazar araştırmasının değerlendirilmesini yapmak.
- c) Pazara giriş stratejisini saptamak.
- d) Hedef pazardaki lisans, standartlar ve sertifikasyon taleplerine uygunluğu sağlamak.
- e) Patent, ticari marka ve telif hakları hakkında gerekli bilgiyi toplamak.
- f) Vergiler, gümrük vergileri, harçlar, kotalar ve diğer tarife dışı engelleri belirlemek.
- g) Fiyat listesi oluşturmak.
- h) Finansman bulmak.

#### **Uygulama**

- 1) Dağıtım yöntemlerini belirlemek.
- 2) Pazarlama planını uygulamak.
- 3) Temsilcilik veya satış yöntemlerini seçmek.
- 4) Satış sözleşmesini müzakere etmek.
- 5) Üretimi tamamlamak.
- 6) Sigorta yaptırmak.
- 7) Gerekli belgeleri tamamlamak.
- 8) Ürünü ambalajlamak ve etiketlemek.
- 9) Ürünü yüklemek.

### **1.5. İHRACATÇILAR TARAFINDAN YAPILAN YANLIŞLAR NELERDİR?**

Küçük firmaların ihracata başlarken en fazla yaptıkları 12 yanlış aşağıda verilmektedir.

- 1) Dış pazarlama stratejisi geliştirmeden ve pazarlama planı yapmadan önce ihracat danışmanlığı hizmetlerinden yararlanmamak veya gerekli bilgileri temin etmemek.
- 2) İhracatta karşılaşılan zorlukların üstesinden gelme ve mali gereklilikleri yerine getirme konusunda, üst yönetimin kararlılığının yetersiz oluşu.

- 3) Hedef pazardaki temsilcilik ya da dağıtıcıları seçmekte yeterli özeni göstermemek.
- 4) Bir kaç coğrafi bölge üzerinde yoğunlaşmak yerine, tüm dünyadan talepler aramak.
- 5) İç pazar satışlarında patlama olduğunda, ihracatı ihmal etmek.
- 6) İç pazardaki dağıtıcı ve müşterilerle olan ilişkilerin dış pazarlarda kurulamaması.
- 7) Bir ürünün ve bir pazarlama tekniğinin, otomatik olarak tüm pazarlarda başarılı olacağını varsaymak.
- 8) Yabancı ülkelerin kurallarına ve kültürel tercihlerine göre ürünlerin geliştirilmesinde yeterince istekli olmamak.
- 9) Servis, satışlar ve garanti konusundaki dokümanların, yabancı dillerde hazırlanmaması.
- 10) Firmanın kendi ihracat bölümünü kuramaması halinde, bir ihracat yönetim firmasından hizmet almayı düşünmemesi.
- 11) Firmanın, ithalat kısıtlamaları, kaynak yetersizliği ya da geniş ürün yelpazesine sahip olmaması gibi nedenlerden dolayı, kendi başına yabancı pazarlara girme konusunda isteksiz olması ve bu durumda lisans veya joint-venture anlaşmaları yapmaması.
- 12) Ürün için satış sonrası hizmetleri sağlamakta başarısız olması.

## 2. İHRACAT ADIMLARI

### 2.1. HEDEF PAZAR SEÇİMİ

İletişim ve ulaşım imkanlarının kolaylaşması ve sınırların öneminin azalmasıyla tüm dünya her firma için büyük bir pazar yeri haline geldi.

Siz de bu pazardan payınızı almak ve ihracat yapmak istiyorsunuz ama her ihracatçı gibi aklınızda cevaplanması gereken sorular var:

- Müşteriler nerede?
- Hangi ülkelerde müşteri aramalıyım?
- Hangi ülkelere odaklanmalıyım?
- İlk kez ihracat yapacağım. Nereden başlamalıyım?
- Hedef pazar neresi olmalı?
- Hedef pazar seçimi, ihracat stratejisi oluşturmanın ilk ve en önemli adımıdır.

#### **Hedef Pazar Seçerken Aşağıdaki Noktalara Dikkat Etmelisiniz:**

**Rekabet:** Bu çok büyük pazarda başarılı olmak ve uluslararası pazarlara açılmak istiyorsanız, yoğun bir rekabet ortamı olduğunu da hesaba katmanız gerekir. Güçlü rakiplerin çok olduğu pazarlarda müşteri bulmak ve başarılı olmak, daha az rakibin bulunduğu pazarlara göre çok daha zordur.

**Pazar Büyüklüğü:** Belirleyeceğiniz hedef pazarların büyüklüğü ve pazarda bulunan potansiyel müşterilerinizin sayısı, müşteri bulmak ve ihracatta başarılı olmak için harcayacağınız kaynaklarla orantılı olmalıdır. Başka bir deyişle, "Attığınız taşın ürküttüğünüz kurbağaya değmesi" gerekir.

**Farklılıklar:** Kendi ülkenizde satış yapmakla, ihracat yapmak arasındaki en önemli fark; müşterilerin ve ülkelerin kültürel, ekonomik, bürokratik farklılıklarıdır. Bu farklılıkların bilinmesi ve ona göre

ihracat sürecinin yönetilmesi gerekir. İlk kez ihracat yapacaksanız en akıllıca olanı ülkenize özellikler ya da coğrafya açısından yakın bir pazar seçmektir. Pazarlar uzaklaştıkça farklılıklar da artabilir. Bu farklılıklar yüzünden iletişim şekliniz, ürün ve hizmetlerinizde değişiklikler yapmanız gerekebilir ve bu da maliyetlerinizi artırabilir.

**Müşteri İstek ve İhtiyaçları:** Yeni müşteriler bulabilmek ve sizden alım yapmalarını sağlamak için bu müşterilerin istek ve ihtiyaçlarını karşılayacak ürün ve hizmetler sunmanız gerekir. Bu nedenle, öncelikle hedef pazardaki müşterilerin istek ve ihtiyaçlarının neler olduğunu detaylı olarak tanımlayabilmelisiniz.

**Pazar Bilgileri:** Yukarıda belirtilen rekabet, pazar büyüklüğü, farklılıklar, müşteri istek ve ihtiyaçlarını değerlendirebilmek için hedef pazarlar hakkında detaylı bilgi toplamanız size yardımcı olacaktır. Bu bilgiler size daha sonra ürününüzün dağıtım, tutundurma, fiyatlandırma ve diğer pazarlama politikalarını akılcı ve esnek bir biçimde oluşturma olanağını da sağlayacaktır.

## 2.2. PAZAR ARAŞTIRMASI VE PAZAR POTANSİYELİNİN ÖLÇÜLMESİ

Hedef Pazar seçiminizin ne ölçüde doğru olduğunun, o pazarda ihracat yapmak için kaynak harcamaya başlamadan önce daha detaylı bilgilerle desteklenmesi gerekir. Doğru hedefi seçmek için harcayacağımız zaman ve kaynaklar, "deneme yanılma" yöntemiyle kaybedeceğimiz kaynaklardan hem daha az olacaktır hem de sizi daha hızlı bir şekilde ihracatçı yapacaktır.

**Pazar:** Müşteri ve satıcıların bir araya geldiği yer olarak tanımlanabilen pazar, aynı ihtiyaçları paylaşan ve satın alma gücüne sahip müşteri ya da tüketici grubu olarak tanımlanmaktadır. En basit haliyle pazar, insanlardır. Bu insanlar, ürününüzü yemek, içmek, giyinmek, kullanmak için satın alan kişiler olabileceği gibi ürünü kendi üretiminde kullanacak, ya da bir başkasına satarak para kazanacak işletme sahipleri de olabilir.

### Özetle Pazarlarınız Kimler Olabilir?

	Son Kullanıcılar	İşletmeler
<b>Kim alır?</b>	Kişiler Hane halkı	Aracılardan alışveriş yapan şirketler, Sanayi üreticileri Çok büyük miktarlarda alım yapan kurumlar (ordu, kamu alımları, hastaneler, okullar vs.)
<b>Neden alır?</b>	Tüketiciler ürünleri ve hizmetleri kendi tüketimleri için satın alır.	İşletmeler ürün ve hizmetler kendi ürünleri veya üretimleri için alır.
<b>Temel özellikler</b>	Kalabalıklardır. Kim olduklarını, sayılarını vb bilgileri tespit etmek zordur. Çok çeşitli amaçlarla hatta duygusal nedenlerle satın alır. Satın alma davranışlarını belirleyen ortak ihtiyaçlar, ortak alışkanlıklar ve ortak hayat tarzları vardır.	<input type="checkbox"/> Görece olarak daha az sayıdadırlar. <input type="checkbox"/> İsim, adres, satın alma sorumlusu gibi bilgileri tespit etmek daha kolaydır. <input type="checkbox"/> Genellikle karar alırken kalite, fiyat, teslimat güvencesi, satış sonrası hizmet gibi somut veriye dayalı faktörleri dikkate alırlar





**Nihai müşterileriniz işletmeler ise, bu işletmeleri tanımlama kriterlerini aşağıdaki şekilde belirleyebilirsiniz:**

- Bölgeleri,
- Sektörleri,
- Büyüklükleri, (çalışan sayısı/ciro vb),
- Diğer şirketlerle ilişkileri (şube, çok uluslu, bağımsız),
- Ürün çeşitleri,
- Ürünlerin müşterileri,
- Yıllık satın alma miktarları,
- Şirketin itibarı, kuruluş tarihi

Bu sınıflandırma yapıldıktan sonra elinizdeki pazarı 2 kritere göre değerlendirmeniz gerekir:

1. **Pazar Büyüklüğü:** Pazar yeterince büyük değilse o pazar için uğraşmaya değmeyecektir. O pazarı eleyiniz. Pazar sizin hizmet veremeyeceğiniz kadar büyükse ya stratejik ortaklar bulmalısınız ya da o pazar içinde en iyi hizmet verebileceğiniz küçük grubu bulmalısınız. Bu küçük grubu nasıl bulabileceğinizle ilgili detaylar aşağıda yer almaktadır.
2. **Rakipler:** Pazarda rakip sayısı fazla olduğunda pazara girmeniz ve girdiğiniz zaman kar edebilmeniz zordur. Rekabet şartlarına göre ya daha bakir pazarlar aramanız ya da rakiplerle mücadele etmeniz gerekir. Rakipleri yenmek için, pazarları daha da küçük gruplara ayırmalısınız.

**Yeni bir pazara girmeden önce bu soruların yanıtlarını mutlaka detaylı olarak bilmelisiniz:**

- Müşterimin hangi ihtiyaçlarını karşılıyorum?
- Rakiplerim müşterilerinin hangi ihtiyaçlarını karşılıyor?
- Rakiplerimle kıyaslandığında müşterilerin hangi ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi cevap verebilirim?
- Müşterim bu ya da benzer ürünleri ne zaman, nasıl, nereden satın alıyor?

**Son tüketiciyi hedefliyorsanız:**

### **İhtiyaçlar:**

Temel insan ihtiyaçlarının neler olduğunu bilmeniz gerekir. Temel insan ihtiyaçları evrenseldir, birbirinin aynıdır ve zamandan zamana, yerden yere veya insandan insana göre değişmez. İhtiyaçlar aynı olmakla beraber bunları karşılama biçimleri farklılık gösterir. Örneğin güvenlik evrensel bir ihtiyaç olmakla birlikte, bu ihtiyacın giderilme şekli bazıları için vitamin tabletleri, bazıları için güneşten koruyucu losyon, bazıları için ağır ve emniyetli arabalar, bazıları için de tıbbi check-up yaptırmak olabilir. Bunlar aynı ihtiyacı giderir, ama birbirine rakip ürünler değildir.

### **Beklentiler:**

Tüketiciler ürünleri, satın alarak veya kullanarak elde etmeyi bekledikleri faydalar için satın alırlar. Örneğin vitaminleri sağlıklı olmak için, kozmetik ürünleri çekici görünmek için satın alıyor olabilirler. İşletmelerin üründen beklediği fayda ise daha uzun raf ömrü, depolamaya uygun ambalajlama vb. gibi



şeyleri içerebilir. Gerçek veya algılanan olsun, bu fayda, müşterinin ürünü veya satıcıyı seçmesinde önemlidir. Eğer tanımlı bir pazarda bir grubun beklediği ortak bir faydayı veya faydaları saptarsanız, bu da bir pazar bölümü oluşturur.

**Satın Alma Alışkanlıkları:** Tüketicilerin satın alma alışkanlıkları ve ürünü kullanım tarzları da pazarı bölümlendirmenize yardımcı olabilir. Müşterilerin nasıl, nereden ve hangi durumda satın aldıklarını ve ürünü kullanım şekillerini dikkate alarak kendinizi konumlandırabilirsiniz. Bazı kişiler kendi tüketimleri için alırken, bazıları başkalarının tüketimi için alır. Bazıları indirim mağazalarını tercih eder.

### **İşletmeleri hedefliyorsanız:**

Son tüketiciye satışla başka işletmelere satış arasında önemli farklar vardır. Örneğin bir toptancının satın alma müdürü kendisine ayakkabı alırken "gösteriş" ihtiyacını giderebilir. Ama firmasına satın alırken muhtemelen kararını "gösteriş" ihtiyacına dayandırmayacaktır. Dolayısıyla işletmenin ihtiyaçlarını bilmek de çok önemlidir.

İşletmelerin ihtiyaçları sizin işletmenizin ihtiyaçlarıyla benzerdir. Her işletme; istediği miktarda bir malı, istediği kalitede, istediği zamanda, uygun maliyetle alıp daha çok müşteriye satış yaparak kar elde etmeye ihtiyaç duyar. Ancak her işletmenin önceliği birbirinde farklıdır. Bazı işletmeler yüksek miktarlarda alım yapabilirken, bazı işletmeler sık sevkiyatlara küçük alımlar yapmayı tercih edebilir. Bir pazarda bu bilgiyi elde ettiğinizde, 2 ayrı pazar bölümüne ulaşmış olursunuz: **Yüksek miktarda alım yapan müşteriler ve küçük alımları sık sık isteyen müşteriler.** Bu müşteri gruplarından rakiplerin ihtiyacını karşılayamadığı grup, sizin hedef pazarınız olabilecektir.

### **2.3. İHRAÇ ÜRÜNÜNÜN GELİŞTİRİLMESİ**

Ürününüzü yıllar süren geliştirme çalışmaları ve müşteri ihtiyaçlarına göre adaptasyon süreçlerinden geçirdiniz. Onu üretmenin en etkin yolunu buldunuz. Pazarınızda en iyi olmaya yönelik "adaptasyon ve geliştirme" süreciniz sürekli devam etmekte.

#### **Peki, Ürününüz Hedef Pazarınız İçin de Uygun mu?**

Müşteri ürününüzü iki açıdan değerlendirir.

1. Fonksiyonel boyut: Ürün kendinden bekleneni yerine getirecek mi?
2. Duygusal boyut: Ürün bana iyi hissettirecek mi?

Kalitenizin yanında müşterilerinizin gözünde ürününüzü daha cazip kılacak bir özelliğe ihtiyaç vardır. Bu özellik; ürününüzün hedef pazarınızda potansiyel müşterilerinizin fonksiyonel ve/veya duygusal sorularını olumlu olarak karşılayan özelliktir.

#### **Bu Özelliği İyi Tanımlamalısınız!**



- Tadı, aroması, tasarımı, rengi, şekli daha mı iyi?
- Performansı daha mı fazla? (daha mı iyi çalışıyor?)
- Fiyatı daha mı düşük?
- Dayanıklılığı daha mı fazla ya da tamiri daha mı kolay?
- Kullanması daha kolay, daha pratik ya da daha mı hızlı?
- Ambalajı daha mı güzel?

### Teslimatı Daha mı Hızlı?

- Stokları daha mı yeterli?
- Satış sonrası hizmetleri daha mı iyi?

Şimdi en iyi ürününüze bir daha bakın: Ürününüz hiçbir rakibin taklit edemeyeceği bir "katma değere" sahip mi? Eğer yanıtınız olumsuzsa ihracat kolay olmayacaktır.

Ürününüzü katma değerli ya da özellikli bir ürün haline getirmek için en iyi ürününüzü ele alın ve onu daha iyi hale getirmek için neler yapabileceğinizi düşünün.

Dış pazarların istek ve ihtiyaçları yurtiçi müşterilerinizden farklıdır. Dolayısıyla ürününüzü (ya da hizmetinizi) yabancı müşterilerin taleplerine göre yeniden şekillendirmeniz/adapte etmeniz gerekebilecektir. Buna pazarlama dilinde ürünün pazar ile eşleştirilmesi ya da ürün-pazar uyumu denir.

### Ürün Adaptasyonu Neden Gereklidir?

- **Ürününüzü en az rakiplerin ürünleri kadar iyi hale getirmek:** Buna "taklit" ya da "ben de" stratejisi denebilir. Bu durumda rekabetle baş edebilmek için elinizde tek araç vardır: fiyat. Fiyatla rekabet etmek zor ve uzun vadede size zararlı bir stratejidir. Bu yüzden bu stratejiyi tercih etmemenizi öneriyoruz.
- **Ürününüzü rakiplerin ürünlerine göre daha iyi ya da daha özel hale getirmek:** Böylelikle eşsiz / ideal bir satış teklifi yaratırsınız. Bu, müşterinin sizin ürününüzü rakiplerin ürünleriyle karşılaştırmasını zorlaştırır. Müşteri sizin ürününüzün çok daha iyi olduğunu kabul ederek daha yüksek bir fiyat ödemeye razı olur. Ayrıca ürününüze daha uzun süre sadık kalır.
- **Yerel yasal düzenlemeler ve kurallara uyumlu hale gelmek:** Gerek tüketici sağlık ve güvenliği gerekse boyut ve ağırlıkların standartlaştırılması konularında böyle pek çok düzenleme bulunmaktadır.
- **Ürününüzün nakliyesini daha kolay ya da daha iyi gerçekleştirmek:** Ürününüzün etkili bir biçimde ambalajlanması nakliye ücretlerini azaltabilir ya da ürününüzün nakliye sırasında hasar görmesini engeller.

Pek çok ürünün sınırlı bir yaşam süresi vardır. Ürünler eskir ve modası geçer. Bunun altında yatan sebepler tüketici tercihlerinin sürekli değişmesi ve gelişmesi, üretim maliyetlerini azaltan yeni üretim tekniklerinin ortaya çıkması ve ürünlerin kalitesini artıran yeni hammaddelerin geliştirilmesidir.

## **2.4. ULUSLARARASI KALİTE STANDARTLARI**

Ürününüzü müşterinize zamanında, istenen kalite ve standartlarda teslim edebiliyorsanız pek çok rakibinizi alt edebilirsiniz.

### **Kalite:**

Bir ürünün kalitesi; kullanıma uygunluğu ve ihtiyaçları karşılayan özelliklerinin toplamıdır.

### **Kalite Yönetimi**

Kalite yönetimi bir işletmenin müşterilerinin isteklerinin, ihtiyaçlarının belirlendiği ve karşılandığı güvencesini veren tüm faaliyetleridir. Müşterilerinizin ihtiyaçları zamanla değişebildiğinden, kalite ile ilgili gereklilikleri de belli aralıklarla yeniden gözden geçirmelisiniz.

### **Müşterinin Gözüyle Kalite:**

Bir müşteri bir ürünü satın aldığı anda o ürünün kullanımıyla, görüntüsüyle ve benzeri özelliklerle ilgili beklentilere sahiptir. Eğer ürün müşterinin beklentilerine cevap veriyorsa, müşteri bu üründen memnun kalacak ve bu ürünü kaliteli olarak nitelendirecektir. Bu yüzden, bir ürünün kalitesi, müşterinin beklentilerine cevap verebilmesine bağlıdır diyebiliriz.

### **Ürün Standardı:**

Bir ürünün ilgili olduğu standartta belirtilen özelliklere ve parametrelere uygun olduğunu belirtir. Bir ürüne standart belgesi verilmesi ile üretici ürününde standartla ilgili işareti kullanma yetkisini kazanır.

### **İhracatta Kaliteli Ambalaj:**

İhracatta ürününüzün ambalaj kalitesinin mükemmel olması gereklidir. Gerekirse bu konuda profesyonel ambalaj üreticilerinden ve tasarımcılardan yardım almaktan kaçınmamak gerekir.

Ambalajın üç amacı vardır:

1. Nakliye sırasında ürününüzü korumak
2. Ürününüzü satılabilir birimler olarak ayırmak ya da tüketici için daha kullanışlı hale getirmek
3. Alıcınıza/müşterinize bir mesaj iletmek (bu bir reklam mesajı ya da kullanma talimatı olabilir)

Yüksek hayat standartları olan bir ülkeye ihracat yaparken ambalajınız da en az ürününüz kadar kusursuz olmalıdır. Maliyet açısından uygun olan en iyi malzemeleri kullanmaya çalışmalısınız. Alıcınız ürünü ambalajlarken gösterdiğiniz özeni mutlaka fark eder ve ürüne olan güveni artar.

Bu konuda daha detaylı bilgiyi [www.ambalaj.org.tr](http://www.ambalaj.org.tr) Ambalaj Sanayicileri Derneği'nden alabilirsiniz.

## **2.5. MÜŞTERİ BULMA VE İHRACAT PAZARLAMASI**

Müşteri istek ve ihtiyaçlarına uygun bir ürün yaptınız. Peki bu yeterli olur mu? Hayır. Müşterinize ürünün orada, onun için hazır olduğunu anlatmanız gerekir. Hatta bu rekabetçi dünyada sadece anlatmak da yetmez; bağışmak gerekir. İşte bunun için satış, pazarlama, tanıtım yöntemlerini



kullanmanız gerekir. Bunun için her biri birbirinden etkili, ama bir o kadar da maliyetli yüzlerce yöntem bulabiliriz. Peki bunlardan hangisini seçeceğiz?

İhracat pazarlaması, ihracat ürününüzün satışına yardımcı olur. Hedef pazarınıza satış yapmak ya da satışları artırmak için kullanabileceğiniz tüm araç ve gerçekleştireceğiniz tüm faaliyetler, ihracat pazarlamasıdır.

İhracat pazarlamasının amacı, ister sanayi üreticisi, ister ithalatçı isterse de son kullanıcı olsun potansiyel müşterilerinizle iletişim kurmaktır.

İhracata uygun, alıcımızın istekleri ve beğenileri doğrultusunda bir ürününüz olduğunda böyle bir ürünün müşterinizin kullanımına hazır ve ihtiyaçlarını karşılamaya uygun olacağını potansiyel müşterilere duyurmalısınız.

### **Ticari iletişim temelde iki amacınızı gerçekleştirir:**

1. Müşterileri ürünün faydaları ve varlığı konusunda bilgilendirir
2. Müşteri memnuniyetini garantilemek için ürünün doğru kullanımı konusunda bilgi sağlar.

### **“Beni Al” Mesajı Nasıl Oluşturulur?**

Bu iletişimin gerçekleşebilmesi için, müşterilerinize söylemek istediğiniz şeyi, yani "mesajınızı", mesajınızı iletmek için hangi aracı kullanacağınızı ve iletişimi nasıl organize edeceğinizi bilmeniz gereklidir.

Müşterilerinize ne söylemek istiyorsunuz? Aslında temelde söylemek istediğiniz şey "ürünümü satın al!"dır. Ama göz önüne alınması gereken başka bir faktör vardır: Müşteriniz kendisine yönelik tüm mesajlara dikkat etmez. Bu zaten pek de mümkün değildir. Gelişmiş ülkelerde ortalama bir tüketicinin günde 2.000 adet bu tür mesaj ile karşı karşıya kaldığı bilinmektedir.

Dolayısıyla müşteriler görmek istedikleri ve görmek istemedikleri konusunda daha seçici hale gelmiştir. Buna "algıda seçicilik" de denebilir. Bu nedenle ürününüzün mesajı, müşterinin ilgisini çekecek kadar ilginç ve dikkatlice düşünülmüş olmalıdır.

Psikologlar reklam ile tetiklenen zihinsel süreci basitleştirmiş ve algılama sürecinin aşamalarını ortaya koymuştur.

İnsanların algılama sürecini yakalayabilmek için müşterinizin:

1. Dikkatini çekmeniz,
2. İlgilendirmeniz,
3. İstek uyandırmanız
4. Müşterinizi harekete geçirmeniz gereklidir.
5. Müşteri tatmini/memnuniyeti özellikle alım tekrarları için eklenebilir.

Mesajınızın dikkat çekmek için çarpıcı, ilgi yaratmak için de bilgi verici olması gerekir. Arzu uyandırmak için mesajınızın duygular kadar akla da hitap edici olması şarttır. Ürününüzü satın almak için harekete geçirme içinse mesajınızın ikna edici olması gereklidir. Ve elbette ki satışlarınızın devam etmesini istiyorsanız satış sonrası hizmetlerin güvenilirliği çok önemlidir.

## **En Büyük Tanıtımınız: Günlük İletişim**

Potansiyel müşterilerinize gönderdiğiniz mektup ve elektronik postalar bile bir tanıtım aracı niteliği taşımaktadır. Aynı şekilde yapacağınız telefon görüşmeleri de müşterinizin gözündeki konumunuzu belirleyici olabilir. Tüm bu tanıtım ve iletişim "mesajları" müşterinizin gözünde olmak istediğiniz konumu yansıtmalıdır: Yani hızlı, etkin ve güvenilir olmalıdır.

Şimdi artık kiminle iletişim kuracağınızı ve ne söyleyeceğinizi yani mesajınızı bildiğinize göre hedef kitlenize mesajınızı iletecek bir yöntem bulmanız gerekiyor. Müşterinize hangi iletişim kanalından sesleneceksiniz? Bu yöntem basılı gazete ve dergilerden radyo ve televizyona, broşürlerden kullanım kitapçığına, doğrudan elektronik postaya kadar onlarca şekilde olabilir. Posterler ve sergileme stantları gibi satış noktası materyalleri ve hatta ambalajınız bile birer tanıtım aracı olarak kullanılabilir.

## **Farklı İletişim Yöntemleri:**

Özellikle sanayi ürünleri satın alan büyük işletmeler ve ithalatçılar, satın alma süreçlerini internet üzerinden araştırma yaparak başlatırlar. İnternette sınırlar olmadığından gelişmekte olan ülkeler de dahil olmak üzere tüm dünyadan tedarikçiler ürünlerini, firmalarını, tasarımlarını, teknik özelliklerini, fiyatlarını tanıtan ve hatta elektronik ortamda sipariş verme imkanı tanıyan, kendilerine ait internet siteleri kurmaktadır. Siz de bunu yapmalısınız.

Artık tüketiciler de alışverişlerini **internet üzerinden** yapabiliyorlar. Hatta internetten alışveriş yapma alışkanlıkları giderek gelişiyor. Bu yüzden hedef kitlesi son kullanıcılar olan tüketim mallarını pazarlayanlar da ödemenin hemen yapıldığı, yeni ve gelişmiş internet siteleri kuruyor. Eğer siz de bu yöntemi seçmek isterseniz iyi bir yazılım uzmanı bulmanız gereklidir.

Dünyada internet kullanıcı sayısı 1.5 milyarı geçmiştir. Hem bireyler hem de firmalar iletişim, bilgilendirme, topluluk oluşturma ve ticaret amacıyla internet ve mobil iletişimin sunduğu imkanları kullanmaktadır. Müşteriler ürün ve hizmetleri almadan önce internetteki firma web sitesi, alışveriş ve karşılaştırma sitelerinden bilgi almakta, satış noktalarına doğrudan satın alma işlemi için gelmektedirler. Bu anlamda **web siteleri** "yaşayan broşürlere" benzetilebilir. Web sitesi kurmak haftanın yedi günü 24 saat kepenkleri açıp müşteri beklemek demektir. Müşteri her an gelebilir.

İhracat için önemli olan, yurt dışına tanıtımı etkili yapacak firma web sitelerinin ilgili dillerde, doğru ve ikna edici içerikle hazırlanmasıdır. Ayrıca alıcı/tedarikçi bulmak için kurulan B2B (firmalar arası) **e-ticaret sitelerinin** önemi de artmaktadır. Bunlara üye olarak yeni müşteri bulabilirsiniz.

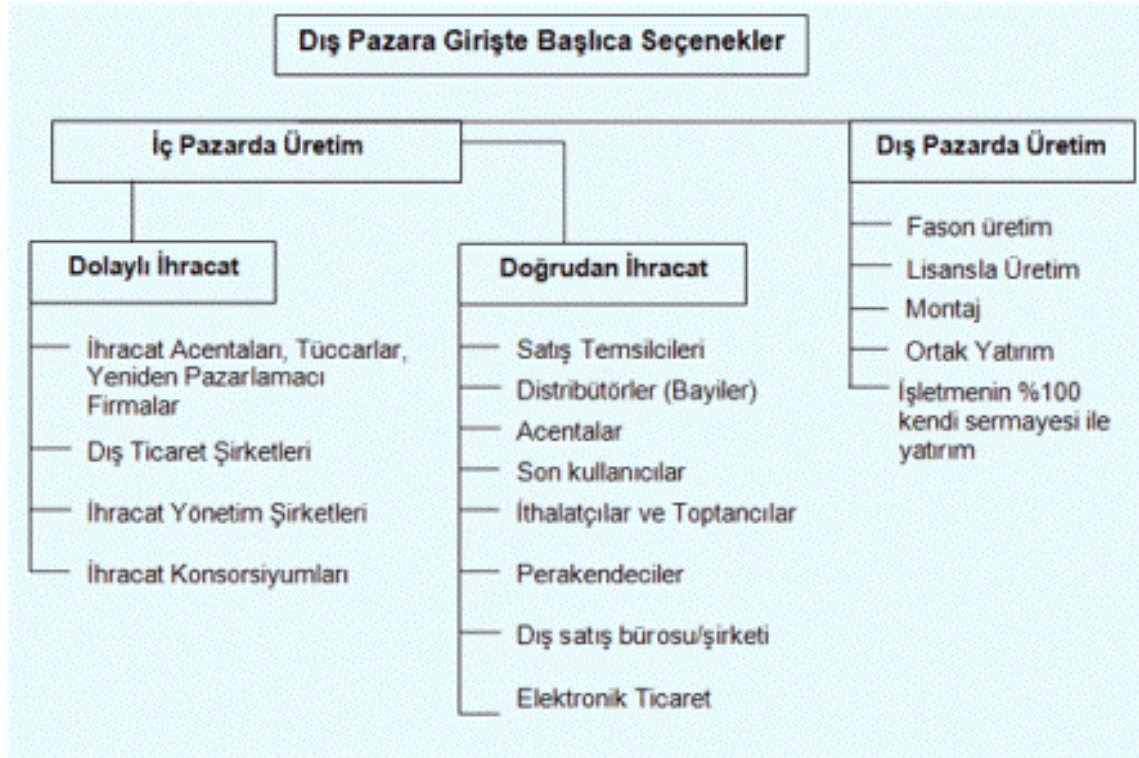
## **2.6. DAĞITIM KANALLARININ SEÇİMİ**

İhracata karar verdiniz. Hedef pazarlarınızı seçtiniz. Bu pazardaki gelişmeler, fırsatlar ve rakiplere ilişkin yeterli bilgi edindiniz.

Bir sonraki adımımız hedeflediğiniz bu pazarlara giriş için en doğru yolu bulmaktır. Yani hedef pazarlara nasıl, hangi kanaldan ulaşacağınıza karar vermelisiniz.

Dış pazarlardaki müşterilere ürünlerinizi ulaştırabilmeniz için kullanabileceğiniz çok sayıda seçenek bulunmaktadır. Bu seçenekler dolaylı ihracattan dış pazarda üretime kadar çok geniş bir yelpazeye dağılmıştır. Her bir seçeneğin sunduğu çeşitli fayda ve sakıncalar bulunmaktadır.

Aşağıdaki tabloda dış pazara girişte karşı karşıya kalabileceğiniz seçenekler yer almaktadır:



Pazara giriş yolunun seçimi, bir yandan hedef pazardaki fırsatlara ve pazarın özelliğine göre (gelişmiş veya doymuş bir pazar olması v.b.) diğer yandan da ihraç edeceğiniz ürünün özelliklerine ve pazara giriş için gereken yatırım miktarına göre değişmektedir.

#### **Pazara giriş yöntemini seçerken dikkat edilecekler unsurlar:**

- Uluslararası ticarete ulaşmayı arzu ettiğiniz satış hacmi, coğrafi kapsam alanı, hedeflediğiniz satış hacmine ulaşmak için belirlediğiniz zaman hedefi nedir?
- Satış ve aktif bakımından işletmenizin büyüklüğü nedir?
- İşletmenizin ürün grubu ve yapısı (tüketim ya da sanayi malı, yüksek ya da düşük fiyatlı olmasına, teknolojik içeriğine, v.b. göre) nasıldır?
- Hedef pazardaki rekabet durumu nasıldır?



Pazara, uzaktan ya da yerinde doğrudan satış yapabileceğiniz gibi yukarıdaki seçeneklerde görüldüğü üzere aracılar yardımıyla da ulaşabilirsiniz.

### **Ne zaman dış pazarlardaki müşterilerime aracı kullanmaksızın doğrudan ihracat yapmalıyım?**

Eğer;

- Sipariş üzerine üretim yapan ve işletmeden işletmeye satış gerçekleştiren bir firma iseniz,
- İhracat işinde uzun süredir bulunan, deneyimli bir firmaysanız ya da,
- Hedef pazarınızda sizin adınıza ithalat ve dağıtım işini yürütecek bir satış ofisiniz varsa,
- İsim, adres ve satın alma alışkanlıklarını iyi bildiğiniz bir veya birkaç müşteriye teknik, sınai ürün ya da yatırım malları sağlıyorsanız,

Bu durumlarda hiçbir aracıya ihtiyaç duymadan ihracat yapabilirsiniz.

### **Neden Ürünlerimi Uzak Pazarlara Ulaştırmak İçin Aracılara İhtiyaç Duyarım?**

Çünkü:

- Dış pazarlar çok büyüktür,
- İhracat işi iç pazarda ticaret yapmaktan çok daha karmaşıktır.
- İhracat sırasında çok sayıda ve zor işi yerine getirmeniz gerekmektedir.
- Dış pazarlardaki hukuki düzenlemeler ve riskler de ihracat işini zorlaştırmaktadır.
- İhracata özgü zorluklar dış pazarlardaki pazarlama yönetimini tek başına yerine getirmenizi zorlaştırabilmektedir.

**İhracatta iç pazara göre farklı risk ve bilinmezleri yönetebilmek için yerel araçlara ihtiyacınız olabilir.** İhracatta bir süre sonra karşı karşıya kalacağınız en önemli karar, ürünleri pazara ulaştırma yöntemi ve sonrasında işletmeye pazarda yardımcı olacak ticari ortağın, başka bir ifade ile aracının seçimidir. Uygulamada başarınız büyük ölçüde dış pazarlardaki araçlarınıza bağlıdır.

### **Doğrudan İhracatta En Çok Kullanılan Aracı Türleri**

**Satış Temsilcisi:** İhracat yaptığınız ülkede kurulu, bir komisyon karşılığında dış pazardaki temsilciniz gibi çalışan işletmelerdir. Satış temsilcileri, sizi dış pazarda temsil edip sizin adınıza satış yapar. Satış temsilcisi malın mülkiyetini devralmaz, stok bulundurmaz. Herhangi bir risk ya da sorumluluk üstlenmez.

**Distribütör (Bayi):** Malı sizden satın alarak kar elde etmek üzere yeniden satan işletmelerdir. Distribütörler genellikle ihraç ürünleriniz için satış sonrası hizmet ve destek sağlar. Ticarete konu olan malların mülkiyetini alır ve dolayısı ile tüm risk ve sorumlulukları da üstlenirler. Distribütörler genelde stok bulundurur ve yeterli miktarda yedek parça teminini de üstlenir.



**Acente:** Sizin için hedef pazarda müşteri temin eden ve sizin adınıza müşteriler ile fiyat ve satış koşulları üzerinde pazarlıkta bulunan işletmelerdir. Hedef pazarlarımızda faaliyet gösteren ve yurtiçindeki satış temsilcilerine benzer şekilde çalışan araçlardır. Acenteler, malların mülkiyeti ve teslimat sorumluluğunu üstlenmez ve genellikle stok bulundurmaz.

### **Distribütör ve Acente Arasında Ne Fark Vardır?**

**Distribütörler** malları sizden satın alır, hedef pazarda müşteri bulur ve kendi hesabına satış yapar. Distribütörlük anlaşmasıyla belirlenmediği takdirde, distribütör fiyatı belirleme gibi tüm ticari kararları kendi başına alma ve müşteri bilgilerini sizinle paylaşmama hakkına sahiptir. Stok, dağıtım ve servis faaliyetlerinin gerekli, yoğun ve karmaşık olduğu durumlarda distribütör bulmak faydalı olur.

**Acenteler** ise size hedef pazarda müşteri temin eder ve bunun karşılığında satış üzerinden komisyon alır. Satış sonrası tüm sorumluluk ve tüm müşteri bilgileri size ait olur.

## **2.7. FİYATLANDIRMA**

İhracatta fiyatlandırma "en uygun ihraç fiyatının" belirlenmesidir. En uygun ihraç fiyatı ürününüzün üretim maliyetlerini karşılayan, hedef pazar için uygun ve belli bir kar marjını içeren fiyattır. Fiyatlandırma ve teklif hazırlama, karlılığınız üzerinde doğrudan etkisi olan ve günümüz koşullarına uygun bir yönetim anlayışı ile gerçekleştirilmesi gereken kritik bir ihracat işlemidir.

### **Fiyatlandırma yaparken:**

- Belirlediğiniz fiyatın pazardaki fiyatlarla uyuşup uyuşmadığını bulmanız,
- Maliyetleri hesaplamamız,
- Fiyat değişimlerine ne tepki vereceğinizi düşünmeniz gereklidir.

### **Fiyatlandırma Yöntemleri:**

İhracatta iki farklı fiyatlandırma yöntemi bulunmaktadır.

#### **1. Maliyet odaklı fiyatlandırma**

"Maliyet artı kar" yöntemi ülkemizde de birçok firmada tercih edilen bir yöntemdir. Bu yöntemi kullandığımızda, eğer maliyetlerinizi detaylı ve doğru olarak hesaplıyorsanız, zarar etmenizi zor hatta olanaksızdır. Ancak "müşteri odaklı" pazarlamanın öne çıktığı günümüzde, bu yöntem belli amaçlar dışında sürdürülebilir ihracat için tercih edilmemektedir. Günümüz rekabet koşullarında ürünlerinizi yeni fiyatlandırma anlayışları ile pazarlamanız gereklidir.

#### **2. Pazar odaklı fiyatlandırma**



Günümüzde müşteri fiyat belirlemede yukarıda belirtilen diğer unsurlardan daha fazla öne çıkmış durumdadır. Bu nedenle fiyat belirlerken artık "müşteri tarafından kabul görecektir fiyat eksi maliyet eşittir kar" denklemi daha kabul gören bir yöntemdir.

Pazar odaklı fiyat ille de en ucuz fiyat değildir. Pazardaki talep ya da rekabetin durumuna göre farklı seviyelerde olabilir.

Sürdürülebilir bir ihracat artışı sağlamanız, ürününüze, hedef pazarınıza ve günümüz gerçeklerine uygun fiyatlandırma politikaları uygulamanıza bağlıdır.

Ürünlerinizin fiyatlarını belirlemeden önce, fiyat politikası belirleme aşamasında fiyatlandırma ile ilgili amaçlarınızı ve fiyat stratejinizi kararlaştırmalısınız.

### **İhracat Amacınız, Fiyatlandırma Yönteminizi Ve Taktiğinizi Belirler!**

Fiyatlandırma kararı alınırken öncelikle amaçlar belirlenmelidir. Bu amaçlar aslında neden ihracat yapmak istediğinizi de gösterir.

#### **Neden İhracat Yapmak İstiyorsunuz? İhracat Amacınız Ne?**

- Pazar payınızı korumak, ya da geliştirmek;
- Pazar payınızı önemli miktarda artırmak;
- Fiyatlarınızı rakiplerin fiyatları ile ilişkilendirmek, aradaki farkı görmek;
- Rekabeti ortadan kaldırmak;
- Hedef karlarınızı gerçekleştirmek (Yatırımın geri dönüşümünü sağlamak gibi nedenlerle);
- Karınızı maksimize etmek;
- Atıl üretim kapasitenizi kullanmak;
- Yüksek kalite imajı yaratmak;
- Ayakta kalabilmek

Yukarıda sayılan ya da benzeri amaçlardan birkaçına aynı anda sahip olabilirsiniz. Ancak unutmayın; bu hedefler ihracat yaparken fiyat belirlemede size değişik olasılıklar sunacaktır.

#### **Fazla Üretim Kapasitemi Kullanmak İstiyorum**

Örneğin kısa vadeli hedefiniz fazla üretim kapasitenizi kullanmak olsun. O zaman ihraç fiyatları ile ilgili kararınız, ihracatın marjinal maliyetleri (dağıtım ve üretimin değişken maliyetleri) ile ilişkilendirilecektir.

#### **Rakiplerin Fiyatlarına Uyum Sağlamak İstiyorum**

Eğer hedefiniz; rakiplerinizin fiyatlarına uyum sağlamak ise o zaman fiyatlarınız pazardaki rakiplerinizin ihraç fiyatlarına göre belirlenecektir. Başka bir ifade ile fiyatlar pazar tarafından belirlenecektir. Ki bu durum, genelde özel bir fark yaratmayan, temel ürünler üreten üreticilerin karşı karşıya kaldığı bir durumdur.

### **Yüksek Kalite İmajı Oluşturmak İstiyorum**

Eğer yüksek kalite imajı oluşturmaya ya da oluşturduğunuz yüksek kalite imajını korumaya yönelik bir hedef belirlediyseniz o zaman fiyatlandırmaya promosyonla ilgili bir görev de yüklemiş olursunuz. Dolayısı ile burada uygulanacak fiyat yaklaşımı tamamen farklı olacaktır. Düşük belirleyeceğiniz bir fiyat genel kabullerin aksine satışlarınızı düşürecektir.

### **Karlılık İstiyorum**

Kar maksimizasyonu amaçlıyorsanız fiyat, satış hacmi ve maliyetlere bağlı olmaktadır. Yatırımın geri dönüşümünü sağlamak nedeni ile belirli bir hedef karın gerçekleştirilmesi amacı; izleme, hesaplama ve sermaye verimliliğini karşılaştırma bakımından pratik bir amaçtır. İçinde bulunduğunuz sektör ve ekonomik ortamın durumuna göre, yatırım üzerinden uygun bir geri dönüş belirler ve bu oranı sağlamak için gerekli olan fiyatı ortaya koyarsınız.

### **Fiyat - Maliyet - Teklif İlişkisi:**

Unutmamalıdır ki gerek maliyet gerekse de pazar odaklı fiyatlandırmada ihracat maliyetleri doğru hesaplanmalıdır. Ayrıca fiyatlandırma ile ilgili amaçlarınızın, teklifinizin diğer unsurlarından ayrı olarak değerlendirilmemesi gerekir. Fiyat; müşterilerinize sunacağımız teklifin değişkenlerinden sadece birisidir. Bu yüzden fiyatlandırma amaçlarınızı ithalatçının istediği kalite, miktar ve zaman gibi ihracata ilişkin diğer değişkenlerle de ilişkilendirmelisiniz

## **2.8. MÜZAKERE VE İHRACAT SÖZLEŞMESİ**

Hepimiz, yaşadığımız her gün, ama sözlü, ama yazılı sözleşmeler yapıyoruz. Her sabah kalkıp işe gelmemiz, patronumuzla ya da ortaklarımızla yaptığımız yazılı sözleşmelerin ürünüken, pazar sabahı bakkaldan ekmek ve gazete almamız ise satıcı ile o anda yaptığımız sözlü anlaşmaların bir sonucudur.

Peki, o halde, bir sözleşmeye "uluslararası" vasfi kazandıran unsurlar nelerdir ve bu unsurlar niçin bu kadar önemlidir?

### **"Uluslararası" ve "Uluslararası Sözleşme" Tanımı:**

Farklı devletlerin sınırları içinde bulunan ve farklı tabiiyetlere mensup gerçek ve tüzel kişiler arasındaki alış-veriş, "uluslararası" ya da "denizaşırı" satış olarak adlandırılır. Basite indirgenmiş bir tanımlamayla, bahse konu alış-veriş "sınır ötesi" ve/veya "deniz aşırı" bir nitelik taşımaktadır ve iç hukuk işlemlerinden ayrılmaktadır.



Günümüzde uluslararası ticari ilişkilerin merkezini oluşturan ve bunları düzenleyen bir "uluslararası borçlar hukuku" veya "uluslararası ticaret hukuku" yoktur. Bunların yerine, tarafların aralarında gerçekleştirdikleri "sözleşmeler" vardır. İşte o nedenle, yaptığımız sözleşmeler "kanun hükmünde" olmakta ve imza sahiplerini tamamen "bağlamaktadır". Bu nedenle, sözleşmeleri hazırlarken, bu konuda bilgi sahibi olmanız, pek çok muhtemel sorunu daha doğmadan ortadan kaldıracaktır.

İhracatta sonradan üzülmemek için en iyisi yazılı bir sözleşme yapmaktır. Böylelikle yanlış anlaşmaları asgariye indirilebilirsiniz.

### **Sözleşmede Neler Bulunmalıdır?**

Bir sözleşmenin içeriğinde bulunması gereken "asgari" koşullar vardır. Her ihracat / ithalat işlemi ayrı bir durumdur ve kendine özgü koşullar içerir. Her işlemin özelliğine göre, sizler ve tabii ki müşterileriniz tarafından pek çok başlık eklenir ya da çıkartılır. Sözleşmelerinizde aşağıdaki konuları kapsamalısınız.

### **Taraflar**

Tarafların açık adresleri ve ticari unvanları sözleşmeye açıkça yazmalısınız.

### **Sözleşmenin Konusu & Kapsamı**

İkinci temel unsur ticarete konu maldır. Satılan malın tanımını (GTİP numarası ile birlikte), miktarını, spesifikasyonlarını ve fiyatını sözleşmede açıkça belirtilmelidir.

### **Ödeme ve Teslim Şekilleri**

İhracatta iki tür risk faktörü vardır. Bir tanesi satış sözleşmesi ile kontrol altına alınabilen ve kaçınılabilen riskler, diğeri ise insan kontrolünün ötesinde olan ve ancak sigortalanarak kurtulunabilecek doğal afetler, siyasi kargaşalar, devrim vb. gibi risklerdir.

Satış sözleşmesinin hükümleri ihracat işlemi ile ilgili risk ve maliyetlerin alıcı ve satıcı arasında ne şekilde paylaşılacağını gösterir. Satıcının yani ihracatçının görevi malları göndermek, alıcının yani ithalatçının görevi ise parayı ödemektir. Bu iki görev, sözleşmede "teslim şekilleri" ve "ödeme şekilleri" başlıklarıyla yer alır.

Teslim şekilleri malın hukuki anlamda mülkiyetinin tam olarak hangi anda el değiştirdiğini ve riskin hangi anda alıcıya geçtiğini detaylı olarak ortaya koyar.

**Ödeme şekilleri** ihracatçının yaptığı ihracat için parasını ne zaman alacağını düzenler.

**Teslim şekilleri** malların alıcının eline ne zaman/nerede geçeceğini düzenler.

Bu ihracat terimleri birbirleri ile bağlantılıdır ve birbirlerini tamamlarlar.



## Belgeler

Satıcının alıcıya, malları gümrükten çekebilmesi ya da benzeri işlemler için sunacağı gerekli belgeleri de sözleşmede belirtmelisiniz.

## Gözetim

Eğer taraflar arasında yapılmasına gerek görülümüşse, uluslararası geçerliliği olan ve ürün spesifikasyonları üzerinde hakemlik yetkisine sahip uzman ve profesyonel kuruluşlar tarafından gerçekleştirilecek gözetim (inspection) konusu karar altına alınmalı ve bundan kaynaklanacak masrafların hangi tarafa ait olacağı belirtilmesidir.

## INCOTERMS: Uluslararası Ticari Terimler

Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) tarafından "International Commercial Terms" adı ve "Incoterms" kısaltması altında 1936 yılında uygulamaya giren bu terimler en son 2000 yılında düzenlenmiştir.

## Neden INCOTERMS?

- Dış Ticarete kullanılan terimlerin standart bir yorumunu sağlar,
- Ülkeden ülkeye farklı olabilecek uygulamaların önüne geçer,
- Ticari hayatta güven unsurunu temin eder,
- Farklı uygulamalardan oluşabilecek zaman ve para kaybının önüne geçer.

## INCOTERMS Neleri Kapsar?

Uluslararası ticaretin temel iki direğini teşkil eden teslim şekilleri ile ödeme şekilleri 4 temel ayrılmıştır. Bu kategoriler; E, F, C ve D gruplarıdır.

E Grubu, malların alıcıya, satıcının (genel anlamda ihracatçı) bizzat kendi kuruluşunda sunması ile ilgili uygulamalardır. Yani E Grubu alıcının ilgili malı satıcının adresinden gelip alması usulünü düzenlemektedir. Tam tersi ise D Grubunda ele alınır. Yani D Grubu teslim şekillerinde, mallar bu sefer satıcı tarafından alıcının kuruluşunda alıcıya teslim edilir.

Her grup kendi içinde ihracatçı ve ithalatçılar için farklı sorumluluklar doğurur. Kullanılan nakliye yöntemine, ticari ilişkinin güven unsuruna ve ürünün özelliklerine göre tarafların anlaştıkları teslim şekillerinin her iki taraf için de doğurduğu avantajlar ve dezavantajlar vardır.

Diğer taraftan ödeme şekilleri paranın satıcıya ne zaman ve nasıl ödeneceğini ortaya koyar. Tüm dünyadaki ticari bankalar, ödeme için kullanılan çeşitli yöntemlerle ilgili olarak ortak bir terminoloji

## Mücbir Sebepler

Tarafların hangi olumsuz şartlardan dolayı sözleşmede geçen sorumluluklarını gerçekleştiremeyeceklerini de sözleşmeye eklemelisiniz.

**Tahkim**

Taraflar arasında oluşabilecek anlaşmazlıklarda hakemlik edecek mahkemelerde sözleşmede bulunmalıdır.

**İmza ve Tarih**

Sözleşmelerde mutlaka tarih bulunmalı ve tarafların tümünde, tüm taraflar tarafından imzalı nüshaları olmalıdır.

**İhracatta Müzakere**

Bütün sözleşmeler bir müzakere sürecinin sonunda ortaya çıkar. Her müzakerede olduğu gibi dış ticarete de tarafların birbirini ikna etmeye çalıştıkları bir süreç vardır.

Başarılı bir müzakerenin sonucu sözleşmedir. Dış ticarete müzakereler gerçekleştirilirken dikkat edilmesi gereken hususlar aşağıdadır:

- Yapıcı olmayan, "ister al ister alma" ya da "beğenmezsen gidersin" tarzında olumsuz yaklaşımlara yer verilmemelidir.
- Her şey müzakere konusu yapılabilir. Önemli olan her konunun açıkça, gerekli durumlarda birden fazla kez ele alınmasıdır.
- Sorumlulukların kim tarafından üstlenileceği konusunun açıklığa kavuşturulması şarttır.
- Tüm müzakerelerde olduğu gibi ilk izlenimler, dakik olmak, iyi ev sahipliği yapmak, istekli gözükmek, ortamın müzakereye uygun olması, samimiyet, müzakerenin başarısı açısından önem taşır.
- Ekip çalışması müzakerenin sonucu açısından önemlidir.

Ticarete bir kereye mahsus ilişkiler değil sürekli ilişkiler önemlidir. Eğer müşterinizin gelecekte de sizi tercih etmesini istiyorsanız müzakere sürecinde sadece kendinizin değil, karşı tarafın ihtiyaçlarının karşılanmasına da önem vermelisiniz.

**2.9.İHRACAT İŞLEMLERİ VE BELGELER****Mevzuata göre "İhracat" Nedir?**

İhracat, bir malın, yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde Türkiye gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasıdır.

En geniş anlamı ile ihracat, bir ülke sınırları içerisinde serbest dolaşımda bulunan (bu ülkede yetişen, üretilen veya başka ülkelere ithal edilmiş) malların ve hizmetlerin başka ülkelere satılması/gönderilmesi anlamına gelir.

İhracatın fiili olarak gerçekleşmesi, malın gümrük mevzuatı hükümleri çerçevesinde muayenesinin yapıp taşıta yüklenmesi, bir yerden gelmekte olan dökme ve diğer eşyada yüklemenin tamamlanması veya gümrük mevzuatınca fiili ihracat olarak kabul edilecek diğer çıkışları ifade etmektedir.

### **İhracatçı Kimdir?**

İhraç edeceği mala göre ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine üye olan, vergi numarasına sahip gerçek veya tüzel kişiler ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıklardır.

### **Mevzuata göre Nasıl İhracatçı Olunur?**

İhracatçı olmak için herhangi bir belge veya izin sertifikası sahibi olmak gerekmez. Ancak ihraç edilecek ürünle ilgili ihracatçı birliğine üye olmanız gerekmektedir. İhraç edeceğiniz ürüne göre, Türkiye'de örgütlenmiş ihracatçı birliklerinden birine üye olduğunuzda ihracatçı niteliği kazanır ve ihracat yapabilirsiniz.

İhracatçı Birlikleri'ne üye olmak isteyenlerden, Ticaret Sicil Gazetesi ve tek vergi numarası sahibi olduğunu gösteren belgeler ve noterden tasdikli imza sirküleri istenmektedir.

İhracat işlemlerinde izlenecek prosedürler, ihracat yapılacak ülkeye, ihracat şekline ve ihraç edilecek ürüne göre değişmektedir. İhracatı yapacağınız ülkeye, ihracat şekline ve ihraç ürününe göre hazırlanacak belgeler ve izlenecek prosedürler farklı olabilmektedir.

### **Ülkelere göre İhracat**

Örneğin Avrupa Birliği'ne (AB) üye ülkelere, Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması (EFTA) ülkelerine, Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) kapsamında ya da Genel Preferanslar Sistemi (GSP) kapsamında Türkiye'ye tavizli gümrük oranları uygulayan ülkelere yapılacak ihracatlar için düzenlenmesi gereken belgeler, müracaat edilecek kurum ve kuruluşlar ile işlemlerde izlenmesi gereken prosedürler değişebilmektedir.

### **Ürünlere göre İhracat**

Yine ihraç ettiğiniz ürün bakımından kontrol edilmesi gerekli listeler bulunmaktadır. Örneğin bazı malların ihracatı yasaktır. Bazılarınınki önceden belirli bir kurumdan alınacak izine tabidir.

### **İhracatta Kullanılan Belgeler Nelerdir?**

Ürüne göre alınması gereken farklı belgeler olsa da ihracat işlemlerinde sıklıkla kullanılan belgeler aşağıda sıralanmıştır.

### **Proforma Fatura (Ek.1 Örnek)**

İhracatçının muhtemel alıcı için (ithalatçı) düzenlemiş olduğu bir teklif faturasıdır. İhracatçı malın özelliklerini, döviz karşılığını ve ihracat işlemleri ile ilgili diğer bilgileri normal satış

gerçekleşiyormuş gibi proforma faturaya işler ve alıcıya gönderir. Proforma fatura üzerindeki bilgiler kesin değildir. Ancak ihracatçı ve ithalatçı arasındaki satış sözleşmesi tamamlandığı takdirde kesinleşen bilgiler ticari faturaya dönüşür. Proforma fatura hiçbir mali yükümlülük yaratmaz ve bu fatura karşılığında herhangi bir ödeme veya KDV söz konusu değildir. İşleme konu esas belge ticari faturadır. İthalatçının proforma faturayı alarak, kesin siparişini vermesi ve buna dayanarak akreditif açtırması halinde (yani proforma faturanın tarih ve numarası verilerek akreditifte yer alması) ihracatçı proforma fatura üzerindeki bilgilerle malın yükleme sorumluluğuna girmiş olur. Bu fatura üzerinde mutlaka “Proforma fatura” ibaresi yer almalıdır. Bedelsiz numunelerde de proforma fatura düzenlenir.

### **Ticari Fatura (Ek.2 Örnek)**

İhracatçı firmanın alıcı (ithalatçı) için düzenlemiş olduğu kesin satış faturadır. Ticari faturanın üzerinde satıcı ve alıcı firmaların uzlaştığı bilgiler yer alır. Yurt dışındaki alıcı firma bu faturayı gümrük işlemlerinde kullandığı gibi bankada döviz transferinde ve muhasebesinde de kullanacaktır.

Fatura, satılan emtia veya yapılan iş karşılığında müşterinin borçlandığı meblağı göstermek üzere emtiayı satan veya işi yapan tüccar tarafından müşteriye verilen Ticari vesikadır. (VUK. Madde:229)

### **Fatura en az aşağıdaki bilgiler bulunması gerekir:**

- Faturanın düzenleme tarihi seri ve sıra numarası.
- Faturayı düzenleyen adı varsa ticaret unvanı, adresi, vergi dairesi ve hesap numarası.
- Müşterinin (alıcı) adı, ticaret unvanı, adresi, vergi dairesi ve hesap numarası.
- Malın veya işin nevi miktarı, fiyatı ve tutarı.
- Satılan malların teslim tarihi ve irsaliye numarası (VUK.Madde 230)
- Malın teslim ve ödeme şekli.
- Faturalar sıra numarası dahilinde teselsül ettirilir. Aynı müessesenin muhtelif şube ve kısımlarında her biri aynı numara ile başlamak üzere ayrı ayrı fatura kullanıldığı takdirde bu faturaların şube ve kısımlarına göre şube ve kısmın isimlerinin yazılması yada özel işaretlerle belirtilmesi zorunludur.
- Faturalar mürekkep, makine veya kopya kurşun kalem ile doldurulur.
- Fatura en az bir asıl, bir örnek olarak düzenlenir. Birden fazla örnek düzenlendiği takdirde kaçınıcı örnek olduğu belirtilmelidir.
- Faturalarda iş sahibi veya namına imzalamaya yetkili olanların imzaları bulunur.
- Faturanın teslimi ve hizmetin yapıldığı tarihten itibaren azami 10 gün içerisinde düzenlenir. Bu süre içerisinde düzenlenmeyen faturalar hiç düzenlenmemiş sayılır.
- Fatura düzenlemek zorunda olanlar, müşterinin (alıcı) adı soyadı veya ticaret unvanı, bağlı olduğu vergi dairesi ve hesap numarasının doğruluğundan sorumludur. (VUK.Madde 231)

### **Konsolosluk Faturası (Ek.3 Örnek)**

Bazı ülkelerin ithalat rejimlerinde ticari faturaların, satılan malın gönderileceği ülke konsolosluğuna onaylatılması gerekebilir. Bunun nedeni ihraç ürününün menşei'ni belgelemek, ithal edilen malların fiyatlarının geçerli fiyatlarla uyum içinde olup olmadığının kontrolünün yapılması, dumping tehlikesinin önüne geçilmesi ve ithalatçı ile ihracatçının anlaşarak ülke dışına para kaçırmalarının önlenmesidir.

Orta ve Güney Amerika, Suudi Arabistan ,Cezayir,Mısır,Libya,Lübnan,Ürdün gibi bazı Arap ülkeleri konsolosluğuna gidilerek alınan matbu formların doldurulması veya ticari faturanın onaylanması şeklinde konsolosluk faturası onaylanır.





## Tasdikli Fatura

Bazı ülkelerin ithalat mevzuatları gereğince malın satış faturasının üzerine kendi ülke konsolosluklarınca onay verilmesi istenilir. Bu şekilde ilgili ülkenin gümrüklerine ibraz edilmek üzere onaylanan faturalara Tasdikli Fatura(Legalized Invoice) denir. Konsolosluklarda fiyat kontrolleri yapılır.

Fatura Tasdiki isteyen ülkeler;

Cezayir, Fas, İran, Mısır, Suriye, Tunus, Ürdün, Lübnan,Libya

## Özel Fatura (Ek.4 Örnek)

Türkiye’de İkamet Etmeyenlere Özel Fatura ile Yapılan Satış lar Hakkında Tebliğ” ile Maliye Bakanlığı’nın 61 ve 64 sayılı Katma Değer Vergisi tebliğleri uyarınca “Katma Değer Vergisi İhracat İstisnası İzin Belgesi” olarak özel fatura düzenlenmesi kaydı ile Türkiye’de ikamet etmeyenlere döviz karşılığı satışlar,

a) Özel fatura kapsamı eşyanın yurt dışı edildiğinin tespiti amacıyla özel faturanın ilgili çıkış gümrüğünde onaylatılması,

(Söz konusu faturaları onaylamaya yetkili Gümrük İdareleri; İstanbul, İzmir, Antalya, Samsun, Trabzon, Edirne (Kapıkule), Kırklareli (Dereköy) ve Artvin (Sarp) İllerindeki bütün çıkış kapıları ve Çorlu Havalimanı Gümrük Müdürlüğü olup, bunların dışındaki herhangi bir gümrükçe tasdikli fatura işleme alınmayacaktır.)

b) Mal bedeli dövizlerin, aracı banka veya özel finans kurumlarına satılarak DAB düzenlenilmesi,

c) Özel faturaların, ilgili çıkış gümrüğüne ibrazından önce veya gümrük idaresine onaylatılmasını müteakip IBGS’ne de onaylatılması,

d) Söz konusu faturanın ve bu fatura ile irtibatlı DAB’nin kredinin istisnadan yararlandırılabilceği süre içinde düzenlenmiş olması kaydıyla, ihracat olarak kabul edilmektedir.

Bu satışlar, belgesiz TRL ve döviz kredileri taahhüdüne sayılabilecektir.

## Ağırlık ve Paketleme Listesi (Ek.5 Örnek)

İhracatçı firma tarafından hazırlanan,hangi ambalajın içerisinde ne tür ve ne miktarda ihraç ürünü olduğunu gösteren belgedir.Bu belgenin üç yönlü kullanımı söz konudur.İhraç ülkesinde mallar gümrükte muayene edilirken muayene memuru tarafından esas kabul edilen belgedir.Mallar ithalat aşamasında muayene yapılacaksa yine bu belge esas kabul edilerek muayenesi yapılır.

Diğer kullanım yeri ise lojistik depolarda malların müşterilere dağıtımı bu belgeye göre yapılır.

## ATR Dolaşım Belgesi (Ek.6 Örnek)

A.B. ülkelerine yapılan ihracatta düzenlenen belgedir. İhracatçı tarafından düzenlenmekte ve ilk onay işlemi **TİCARET ODASINCA** yapılmaktadır. Daha sonra ihracatçı ülkenin **GÜMRÜK İDARESİ** tarafından onaylanmaktadır. A.TR dolaşım belgesi ithalatçıya ithal rejiminde ilân edilen gümrük indiriminden yararlanma hakkı sağlamaktadır.

**A.B. Üyesi Ülkeler:** Belçika, Almanya, Fransa, İtalya, Lüksemburg, Hollanda, İrlanda, Danimarka, İngiltere (U.K.), Yunanistan, İspanya, Portekiz, Avusturya, İsveç, Finlandiya ile Litvanya, Letonya,

Estonya, Macaristan, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Slovenya, Kıbrıs, Malta, Bulgaristan ve Romanya.

Gümrük tarafından onaylandığı tarihten itibaren **4 ay içinde** A.TR belgesinin varış gümrüğüne ibraz edilmesi zorunludur. Bu süre içinde belgeyi ibraz etmeyen ithalatçı gümrük indiriminden yararlanamaz.

### Belgenin Doldurulması;

1. **İHRACATÇI:** İhracatı yapan firmanın adı, unvanı, adresi ve ülkesi yazılacak.
2. Taşıma belgesinin seri no.su ve malların çıkış tarihi yazılacaktır. (tercihe bağlı)
3. **MALIN GÖNDERİLDİĞİ ŞAHIS:** Malın gönderileceği firmanın (ithalatçının) adı, unvanı, adresi ve ülkesi yazılacaktır.
4. **AET / TÜRKİYE ORTAKLIĞI (MATBU)**
5. **İHRAÇ ÜLKESİ:** Ürünlerin çıkış ülkesi yazılır. (TURKEY)
6. **VARIŞ ÜLKESİ:** Malların varış ülkesi yazılır.
7. **TAŞIMAYA İLİŞKİN BİLGİLER:** Taşımanın hangi yolla yapılacağı ve lüzumu halinde taşımaya ilişkin diğer bilgiler yazılabilir. (kara, hava, deniz vb.)
8. **GÖZLEMLER:** Ticaret odası tarafından onaylanır.
9. Sıra numarası yazılacaktır
10. Kolilerin markaları, numaraları, sayı ve cinsi, malların tanımı, adedi gibi bilgiler yazılacaktır.
11. **BRÜT AĞIRLIK:** Malın daralı ağırlığı yazılır.
12. **GÜMRÜK VİZESİ:** Gümrük idaresi tarafından doldurularak gümrük kaşesi, tarih basılarak imzalanır.
13. **İHRACATÇININ BEYANI:** Düzenlenme yeri ve tarih kayıt edilerek, ihracatçının kaşe ve imzası atılır.

### Belgenin Onaylanması;

5 nüsha doldurulan A.TR belgesi yaş kaşe ve imzalı olarak GÜMRÜK fatura fotokopisi ile birlikte dilekçe ekinde Ticaret odasına gönderilir. İlk tasdik işlemi ticaret odasınca yapılan A.TR belgesi daha sonra diğer evraklarla birlikte gümrük işlemleri için gümrüğe gönderilir. Gümrük tarafından 12. Bölüm doldurularak vize edilir. Aslı tarafımıza iade edilir.

**A.TR** dolaşım belgesi yükleme esnasında herhangi bir nedenle düzenlenmediyse malların ihracatı gerçekleşikten sonra bir dilekçe ekinde Ticaret Odasına onaylatılır. Belgenin üzerine **SONRADAN VERİLMİŞTİR** kaşesi vurulur.

**A.TR** dolaşım belgesinin zayi olması durumunda aynı detaylarla yeni belge tanzim edilerek bir dilekçe ekinde Ticaret Odasına onaylatılır. Bu belgesin üzerinde **“DUPLICATE”** İKİNCİ NÜSHA kaşesi vurulur.

### Menşe Şehadetnamesi (Ek.7 Örnek)

İhraç konusu malın menşeyini, yani imal edildiği, üretildiği ülkeyi gösteren belgedir. İhracatçı tarafından düzenlenmekte ve onay işlemi **TİCARET ODASI** tarafından yapılmaktadır. Belgenin üzerinde kazınma ve eklenmiş yazı bulunmamalıdır. Yapılacak değişiklikler yanlış bilgilerin üstleri çizilerek

yerlerine istenilen kayıtlar eklenerek yapılır. Bu şekildeki işlemlerin hepsi sahibi tarafından imza ve yetkili teşekkül tarafından da tasdik edilmelidir. Kullanılmayan yerler üzerleri herhangi bir kaydın yazılamayacağı şekilde çizgilerle doldurulmalıdır.

### **Gümrük Yönetmeliğine göre Menşe Ülke Tanımı Şöyledir:**

“Bir ülke topraklarından çıkarılan madenler, üretilen tarım ürünleri, o ülkede tutulan veya avlanan av hayvanları ile balıkları, o ülke bandırasını taşıyan ve oraya kayıtlı veya tescilli gemilerle çıkarılan balık ve diğer ürünler ile bu ürünlerden bu fabrika gemilerde elde edilen eşya, karasuları dışındaki fabrika gemilerde elde edilen eşya karasuları dışındaki denizlerin dibinden ya da toprak altından, münhasır işletme hakkında sahip olarak o ülke tarafından çıkarılan hangi aşamada olursa olsun bunların türevlerinden elde edilen artıklar, yukarıda sayılan eşyadan ya da hangi aşamada olursa olsun bunların türevlerinden elde edilen tüm eşya, anılan memleket menşeli sayılabilmesi için, bu değişiklik ve işlemler sonucunda kıymetinin yüzde yüz oranında artmış bulunması veya bu değişiklik ve işlemler sonucunda artmış bulunması veya bu değişiklik ve işlemler sonucunda tarife pozisyonlarının değişmiş olması veya o ülkede, esaslı değişiklik sayılabilecek önemli bir işçiliğe ve işlemlere tabi tutulması gereklidir.”

### **Belgenin Doldurulması;**

1. **İHRACATÇI:** İhracatçı firmanın adı, unvanı, açık adresi ve ülkesi yazılacaktır.
2. **MENŞE ŞAHADETNAMESİ:** Bu bölüme Ticaret Odası tarafından sayı verilip mühürlenir.
3. **ALICI:** Malın gönderileceği firmanın (İTHALATÇININ) adı, unvanı, adresi ve ülkesi yazılacaktır.
4. **NAKLIYE İLE İLGİLİ MALUMAT:** Taşımanın hangi yolla yapılacağı ve lüzumu halinde taşımaya ilişkin diğer bilgiler yazılabilir. (hava, kara, deniz vb.)
5. **MARKA VE NUMARA, KOLİ SAYISI VE CİNSİ, MALLARIN TARİFİ**
6. **BRÜT AĞIRLIK**
7. ....
8. **DİĞER MALUMAT:** Sol taraftaki mühür ve tarih Ticaret Odasına aittir.
  - 8.1. Malların menşe ülkesi yazılır. (TURKEY)
  - 8.2. Belgeyi onaylayacak kuruluş Ticaret Odası'nın adı yazılır.  
(ISTANBUL CHAMBER OF COMMERCE)
  - 8.3. Belgenin tanzim edildiği yer ve tarih yazılır. İhracatçı firmanın kaşe ve imzası olacaktır.

### **Belgenin Onaylanması:**

Belge tam takım (3 nüsha A-B-C) olarak tanzim edilip ıslak kaşe ve imzalı olarak hazırlanır. Ekine GÜMRÜK fatura fotokopisi ilave edilerek bir dilekçe ekinde Ticaret Odası'na gönderilir. Burada gerekli tasdikler yapıldıktan sonra A ve B nüshaları tarafımıza verilir. C nüshası Ticaret Odası'nda kalır.

### **EUR1 Dolaşım Belgesi (Ek.8 Örnek)**

Türkiye ile *EFTA üyesi ülkeler (İsviçre, Norveç, İzlanda, Liechtenstein) ve serbest ticaret anlaşması yapılan ülkelerle (İsrail, Makedonya, Fas, Bosna Hersek, Filistin (Batı Şeria ve Gazze), Tunus, Hırvatistan, Mısır, Suriye) anlaşma gereği ihracatta düzenlenen bir dolaşım belgesidir. Ayrıca şu anda müzakere ve hazırlık aşamasında bulunan ülkeler ise şunlardır.(Faroe Adaları, Ürdün,*

**Meksika, Güney Afrika).** Avrupa Birliğine yapılan tarım ürünleri (işlenmemiş) ticaretinde ise EUR.1 belgesi düzenlenir. İlk onay **TİCARET ODASINCA** yapılmaktadır. Daha sonra ihracatçı ülkenin **GÜMRÜK İDARESİ** tarafından onaylanmaktadır. EUR 1 dolaşım belgesi ithalatçıya gümrük indiriminden yararlanma hakkı sağlamaktadır. Çıkış gümrük idaresince verilen vize tarihinden itibaren **4 ay** içinde ithalatçı kendi varış gümrüğüne ibraz etmezse bu indirimden yararlanamaz.

#### **Belgenin Doldurulması;**

- 1. İHRACATÇI:** İhracatı yapan firmanın adı, unvanı, adresi ve ülkesi yazılacak.
- 2.** Tercihli ticarete taraf olan **TÜRKİYE** ile malın gideceği ülke yazılır.
- 3. MALIN GÖNDERİLDİĞİ ŞAHIS:** Malın gönderileceği firmanın (ithalatçının) adı, unvanı, adresi ve ülkesi yazılacaktır.
- 4. ÜRÜNLERİN MENŞEİ SAYILAN ÜLKE:** Ürünlerin çıkış ülkesi (TURKEY) yazılır.
- 5. VARIŞ ÜLKESİ:** Malın sevk edileceği ilgili ülke adı yazılır.
- 6. TAŞIMAYA İLİŞKİN BİLGİLER:** Taşımanın hangi yolla yapılacağı yazılır. (Kara, hava, deniz vb.)
- 7. GÖZLEMLER:** Ticaret Odası tarafından onaylanır.
- 8. SIRA NO, KOLİLERİN MARKA VE İŞARETİ, SAYI VE TÜRLERİ, EŞYANIN TANIMI, ADEDİ**
- 9. BRÜT AĞIRLIK**
- 10. FATURALAR:** Fatura tarih ve numarası yazılabilir. (Tercihe bağlı)
- 11. GÜMRÜK VİZESİ:** Gümrük idaresi tarafından doldurularak gümrük kaşesi, tarih basılarak imzalanır.
- 12. İHRACATÇININ BEYANI:** Düzenlenme yeri ve tarih kayıt edilerek, ihracatçının kaşe ve imzası atılır.

#### **Belgenin Onaylanması;**

6 nüsha doldurulan EUR.1 belgesi ıslak kaşe ve imzalı olarak GÜMRÜK fatura fotokopisi ile birlikte dilekçe ekinde Ticaret Odasına gönderilir. Oda gerekli tasdik işlemlerini yaptıktan sonra diğer evraklarla birlikte gümrük işlemleri için gümrüğe gönderilir. Gümrük tarafından 11. Bölüm doldurularak onaylanır. Asli ihracatçıya iade edilir.

EUR.1 dolaşım belgesi yükleme esnasında herhangi bir nedenle düzenlenmediyse, malların ihracatı gerçekleşikten sonra bir dilekçe ekinde Ticaret Odasına onaylattırılır. Belgenin üzerine **SONRADAN VERİLMİŞTİR** kaşesi vurulur.

EUR.1 dolaşım belgesinin zayi olması durumunda aynı detaylarla yeni belge tanzim edilerek bir dilekçe ekinde Ticaret Odasına onaylattırılır. Bu belgenin üzerinde “DUPLICATE” **İKİNCİ NÜSHA** kaşesi vurulur.

#### **FORM A Özel Menşe Şahadetnamesi (Ek.9 Örnek)**

##### **(Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi – G S P)**

Form A Menşe Şahadetnamesi Kanada, A.B.D., Avustralya, Yeni Zelanda, Japonya ve Rusya Federasyonu ile Genelleştirilmiş Preferanslar Sistemi (GPS) çerçevesinde ülkemize sağladıkları tavizli gümrük oranlarına konu mallar için söz konusu ülkelere yapılacak ihracatta aranan belgedir.

Ülkemizden eski SSCB Ülkelerini oluşturan Bağımsız Devletler Topluluğu'na ihraç edilen malların Rusya Federasyonu'na yeniden ihraç edilebileceği düşüncesiyle, Bağımsız Devletler Topluluğu'na (Azerbaycan, Beyaz Rusya, Ermenistan, Gürcistan, Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan, Tacikistan, Türkmenistan, Ukrayna ve Moldova) yapılan ihracat işlemleri için de Özel Menşe Şahadetnamesi (Form A) düzenlenebilmektedir.

Özel Menşe Şahadetnamelerinin Odaca onayı sırasında istenen belgeler, ABC Menşe Şahadetnamelerinde istenen belgelerin aynısıdır. Özel Menşe Şahadetnamelerinin mal sevkiyatının gerçekleşmesinden sonra da düzenlenmesi mümkündür. Onay işlemi yapılmış Özel Menşe Şahadetnamesi'nin kayıp veya tahrip olduğu durumlarda ise yeni bir belge düzenlenerek onaylanır.

### Belgenin Doldurulması;

1. **İHRACATÇI:** Firmanın adı, unvanı, adresi, ülkesi yazılacaktır.
2. **İTHALATÇI:** Firmanın adı, unvanı, adresi, ülkesi yazılacaktır.
3. **TAŞIMAYA İLİŞKİN BİLGİLER**
4. Boş bırakılacak. Resmi makamların kullanımı içindir.
5. **HER KALEM MAL İÇİN SIRA NUMARASI YAZILACAKTIR.**
6. **AMBALAJLARIN MARKA (İŞARET) VE NUMARALARI YAZILACAKTIR.**
7. **AMBALAJLARIN SAYISI VE CİNSİ, MALLARIN TANIMI VE ADEDİ**
8. **BELGENİN ARKASINDA BELİRTİLEN MENŞE KRİTERİ YAZILACAKTIR.**
9. **BRÜT AĞIRLIK**
10. **İHRACAT FATURASININ TARİH VE NUMARASI**
11. Bu bölüm ihracatçı beyanının doğruluğunun kontrolü ile ilgilidir. Ticaret Odası ve Hazine Dış Ticaret Müsteşarlığı (İstanbul Bölge Temsilciliği) beyanın doğruluğuna kanaat getirdikten sonra bu bölüme tarih, kaşe ve imza atar.
12. (COUNTRY) ibaresinin üstüne (TURKEY), (IMPORTING COUNTRY) ibaresinin üstüne malların gideceği ülke ismi yazılır. Sonra düzenlendiği yer adı, ihracatçı kaşe – imza atılır.

### Belgenin Onayı;

4 nüsha doldurulan FORM A belgesi, Türkçe fatura fotokopi ve dilekçe ekinde Ticaret odasına gönderilir.

### Gözetim Belgesi (Ek.10 Örnek)

Bazı durumlarda ithalatçı firma, ihracatçı ile yaptığı satış sözleşmesi koşullarına uygun olarak malın kendisine (sözleşmede belirtildiği gibi) uygun şekilde gönderilmesinin tespit edilmesini isteyebilir.

İhracatçı firma, uluslararası kabul görmüş bağımsız gözetim şirketlerinden birisine, malların kontrol edilmesini ve sipariş koşullarına uygun olup olmadığını kontrol ettirir. Bu kontrol sonucunda gözetim şirketince verilen belge ekspertiz veya analiz raporu niteliğindedir.

### HACCP Belgesi (Ek.11 Örnek)

HACCP, güvenilir ürünlerin tüketiciye sunulması amacıyla, düzgün işleyen bir sistemin oluşturulması ve korunması temeline dayalı bir gıda güvenliği kavramıdır.

Bir gıda zincirinde hammadde temininden başlayarak, gıda hazırlama, işleme, üretim, ambalajlama, depolama ve nakliye gibi gıda zincirinin her aşamasında ve noktada tehlike analizleri yaparak, gerekli yerlerde kritik kontrol noktalarını belirleyen ve bu noktaları izleyen herhangi bir problemi henüz oluşmadan önleyen sistemin korunmasını sağlayarak belirli normlara uygun güvenilir gıdaların üretilmesini sağlayan, her ölçekteki kuruluşa uygulanabilen, bir gıda güvenliği sistemidir.

### **Deniz Konşimentosu (Ek.12 Örnek)**

Bu belge bir gemi şirketinin veya onun yetkili acentesinin veya yükleme limanında acentesi yoksa gemi kaptanının mali yükletene verdiği, emre ve nama düzenlenebilen ve belge konusu malların taşınmak üzere kabul edildiğini gösteren bir makbuz ve aynı zamanda yükleme kaydı bulunduğu bir taşıma sözleşmesidir.

Belirtilen malın mülkiyetini de temsil eder ve belgenin ciro edilmesiyle mal el değiştirir.

### **Karayolu Taşıma Belgesi (CMR) (Ek.13 Örnek)**

Uluslar arası nitelikteki **CMR (Convention Marchandises Routiers)** anlaşmasının hükümlerini kabul eden ülkelere kullanılan bir karayolu taşıma belgesidir ve taşımanın CMR hükümlerine göre yapıldığını gösterir. Navlun komisyoncusu veya taşımacılık şirketi tarafından alıcının adına düzenlenir. Malların belirtilen şartlarla taşınmak üzere, iyi durumda teslim alındığını ve taşıma sözleşmesinin yapıldığını gösteren hukuki bir delildir. Malların mülkiyetini temsil etmediğinden ciro edilemez.

Üç orijinal nüsha olarak düzenlenir. Birincisi yükletene verilir, ikincisi mallara eşlik eder, üçüncüsü de taşımacıda kalır. Yükleten, mallar yolda iken taşımacıya talimat vererek taşımayı durdurma, teslim yerini değiştirme veya malların belgede ismi yazılı alıcıdan başka bir şahsa teslimini isteme hakkına sahiptir. Bu hak belgenin ikinci orijinalinin belgede adı yazılı alıcıya verilmesi üzerine hükümden düşer. Anılan, hakkını kullanmak istediğinde yükleten belgenin birinci orijinalini taşımacıya ibraz etmelidir. Bu durumda yeni talimat belgeye kaydedilir. Yükleten aynı zamanda taşımacıya garanti vermelidir.

### **Sigorta Poliçesi**

Bir yerden başka bir yere herhangi bir taşıma vasıtası üzerinde sevk edilen, ticari niteliği olsun veya olmasın her türlü mal Emtia Nakliyatı Sigortasının konusu içine girer.

Taşınan emtianın salimen varma yerine ulaşmasında para ile ölçülebilir menfaati (sigortalananabilir menfaati) olan kişi veya kuruluşlar sigorta yaptırabilirler. Bu durumda Emtia Nakliyatı Sigortalarında ithalat / ihracat yapan veya malını bir yerden başka bir yere taşıtan kişi veya kuruluşlar, “Dain ve Mürtehin” (rehin alacaklısı) sıfatına sahip bankalar “Sigorta Ettiren” veya “Sigortalı” olabilirler.

İthalat ve ihracat işlemlerinde sigorta yaptırma sorumluluğu uluslar arası ticarete kullanılan satış sözleşmelerinin türüne göre değişmektedir. Aşağıdaki tabloda en çok kullanılan satış sözleşmeleri ve sözleşme kapsamında alıcının ve satıcının yükümlülükleri gösterilmiştir.

**Sigortalının mal üzerindeki menfaatleri ise şunlardır:**

- 1- Malın fatura kıymeti
- 2- Navlun: Malın fatura kıymetine ilave olarak; yük sahibi tarafından ödenen ve yükün zıyı (kayı) halinde kaybedilen navlunun (taşıma ücreti) da sigorta bedeline ilave edilmesi mümkün olabilmektedir.
- 3- Sigorta ücreti: Yük sahibinin yükün sigortası için ödediği ücret tutarı da malların zıyı halinde kaybedilmiş olacaktır. Dolayısıyla sigorta ücreti de sigorta edilebilir menfaat olarak sigorta bedeline ilave edilebilir.
- 4- Umulan kâr: malın ithalatçısının bu alışveriş sonucundaki kâr beklentisi ve gümrük masrafları, fon, harçlar vb. masrafları ifade etmektedir.

Malın fatura kıymeti dışındaki diğer menfaatler için genellikle akreditif şartı olarak malın fatura kıymetine % 10 ilave edilir. Emtia Nakliyatı Sigortalarında sigorta bedeli belirlenirken sigorta edilebilir menfaatlerin hepsi bu bedele dahil edildiği takdirde, taşınan malın tam zıyı halinde alınacak tazminat ile sigortalının herhangi bir mali kayba uğramaksızın malı tekrar varma mahalline ulaştırması mümkün olabilecektir.

Nakliyat Sigorta Poliçeleri; Açık kuvertüre dayalı bir sigorta sertifikası veya deklarasyonu gibi sigorta belgesi bir sigorta şirket, sigorta yüklenicisi (underwriter) veya bunların acenteleri veya vekilleri tarafından düzenlenmiş ve imzalanmış gözükmelidir.

Bir acente veya vekilin herhangi bir imzası acentenin veya vekilin sigorta şirketi veya sigorta yüklenicisi adına imza atıldığını belirtmelidir. (UCP-600 Mad: 28)

**Gümrük Beyannamesi (Ek.14 Örnek)**

Gümrük Beyannamesi, ihracatta gümrük mevzuatı uyarınca doldurularak ilgili ihracatçı birliği tarafından onaylanmasından sonra gümrük idaresine sunulan belgedir. Sekiz nüsha olarak düzenlenen Tek Tip Gümrük Beyannameleri, gönderen / ihracatçı, yükleme belgeleri, alıcı, malın gideceği ülke, teslim şekli vb gibi pek çok bilgiyi içermektedir. (bkz. Ek:14)

Gümrük beyannameleri sekiz nüsha olarak düzenlenmektedir.

- 1.Nüsha:** İhracat veya transit işlemlerinde kullanılmaktadır. Gümrük idaresinde saklanmaktadır.
- 2.Nüsha:** İstatistikî amaçla kullanılmaktadır. Gümrük idaresinde saklanmaktadır.
- 3.Nüsha:** İhracatta mükellefe verilir. Kanıtlayıcı nüsha olarak kullanılır.Vergi iadesi için de kullanılır.
- 4.Nüsha:** Transit rejiminde kullanılmaktadır. Çıkış gümrük idaresinde kalacak nüshadır.
- 5.Nüsha:** Transit rejiminde kullanılmaktadır. Varış gümrük idaresince çıkış gümrük idaresine gönderilecek teyit nüshasıdır.
- 6-7-8.Nüşalar:** İthalat işlemlerinde kullanılmaktadır. İlk nüsha gümrük idaresi,ikinci nüsha istatistiki amaçlı,üçüncü nüsha ise mükellefe verilir.



## 2.10. İHRACATIN FİNANSMANI

İhracata başlamak da ihracatı sürdürmek de maliyetli kararlardır.

İhracata başlamak için gereken kaynakların bir listesini yapmak isterseniz imalat teknolojisinden pazarlama faaliyetlerine, firma içi stok maliyetlerinden kalite belgelerinin alınması için gereken ücretlere kadar pek çok konuda yeni harcama kalemleri doğacağını görürsünüz.

## 2.11. İHRACATTA DEVLET DESTEKLERİ

Her şeyden önce ihracata yönelik devlet yardımlarından yararlanabilirsiniz. İhracata yönelik devlet yardımlarının temel amacı, ihracatçı firmaların ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim, gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarına olanak sağlamaktır. Tüm devlet yardımlarının uygulanmasında nihai onay mercii [DTM-Dış Ticaret Müsteşarlığı \(www.dtm.gov.tr\)](http://www.dtm.gov.tr)'dir.

"İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı" kapsamında 11 adet destek programı bulunmaktadır;

1. Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Yardımı
2. Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği
3. Eğitim ve Danışmanlık Yardımı
4. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi
5. İstihdam Yardımı
6. Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım
7. Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality'nin Desteklenmesi
8. Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi
9. Yurtdışı Fuar Katılımlarının Desteklenmesi
10. Tasarım Desteği
11. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Desteği

## 2.12. DAHİLDE İŞLEME REJİMİ (İthal ham maddelerin gümrük vergi finansmanı)

Devletin ihracata yönelik olarak sağladığı bir diğer imkan Dahilde İşleme Rejimidir. Dahilde İşleme Rejimi, ihraç ürünün elde edilmesinde kullanılan girdilerin gümrük muafiyetli olarak ithal edilmesidir. Rejim kapsamında ihracatçılara, ihraç mamullerinde kullanılmak kaydıyla dünya piyasa fiyatlarından hammadde temini amaçlanmaktadır. Serbest dolaşımda olmayan eşyanın üretimde kullanılmak amacıyla getirilmesi, işlem görmüş eşya olarak yeniden ihraç edilmesini düzenler. Dahilde İşleme Rejimi kapsamında gümrük muafiyetli ithalatın yanı sıra vergi, resim ve harç istisnası da uygulanmaktadır. Dahilde İşleme Rejimi Karar Metni'ne aşağıdaki linkten ulaşılabilir.

[www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/MevzuatiGelistirmeDb/mevzuat/dahhar/2006-12.doc](http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/MevzuatiGelistirmeDb/mevzuat/dahhar/2006-12.doc)

Dahilde İşleme İzin Belgesi [Dış Ticaret Müsteşarlığı](http://www.dtm.gov.tr) tarafından düzenlenmekte, Dahilde İşleme İzni ise [Gümrük Müsteşarlığı](http://www.dtm.gov.tr) tarafından verilmektedir. İhracatçı birlikleri Dahilde İşleme İzin Belgesi ile ilgili revize işlemleri ve ihracat taahhüdünün kapatılması konularında yetkilidir.



**Dahilde İşleme İzni Almak İçin Gerekli Bilgi ve Belgeler:**

- 1 – Dilekçe (İmza sirkülerinde yer alan yetkililerin adı ve soyadı belirtilerek imzalanmış)
  - 2 – Dahilde İşleme İzni Talep Formu (2 nüsha) (İmza sirkülerinde yer alan yetkililerin adı ve soyadı belirtilerek imzalanmış) **(Ek.15)**
  - 3 – Eşyanın bedelsiz gönderilme amacı ve süresini kapsayan gönderici firma ile alıcı firma arasında varsa imzalanmış sözleşme veya gönderici firma yazısı aslı ve tercümesi (\*)
  - 4 – İhraç Ürünleri ile İlgili Hammadde Sarfiyat Tablosu (\*\*) **(Ek.16)**
  - 5 – İhraç edilen mamulün üretimi ile ilgili Kapasite Raporu (Ticaret ve/veya sanayi odalarının tasdikli) (\*\*\*)
  - 6 – Yan sanayici kullanılması halinde (İmalatçı-ihracatçı, İhracatçı, Dış Ticaret Sermaye Şirketi ve Sektörel Dış Ticaret Şirketi için);
    - a) Yan sanayici firmaya ait Kapasite Raporu (Ticaret ve/veya sanayi odalarının tasdikli) (\*\*\*)
    - b) Yan sanayici firmaya ait İmza Sirküleri (Noter tasdikli)
    - c) Yan sanayici ile yapılan protokol (Taraflarca imzalanmış)
  - 7 – Ticaret Sicil Gazetesi aslı, noter veya ticaret ve/veya sanayi odaları ile ticaret sicili memurluklarınca tasdikli örneği (Kuruluşa, varsa unvan değişiklikleri ile mevcut duruma ilişkin Ticaret Sicil Gazetelerinin her biri)
  - 8 – İmza Sirküleri (Noter tasdikli)
  - 9 – Adına üretim yapılan yurtdışında yerleşik yabancı firmadan, adet olarak belirtilen etiketin, yabancı firmanın bilgisi dahilinde ithal edilerek fason üretim yapıldığını gösteren sözleşme (\*\*\*\*)
- (\*): [Tebliğin 14/1-1 bendinde](#) belirtilen işlem için
- (\*\*): Tebliğin [14/1-b, g](#) ila [1](#) bentlerinde belirtilen işlemler için
- (\*\*\*): Kapasite raporu düzenlenmeyen üretim faaliyetleri için ilgili kurumdan alınan belge (Aslı veya ilgili kurumca tasdikli örneği)
- (\*\*\*\*): Yurtdışında yerleşik yabancı firmadan etiket ithal edilmesi halinde.

**NOT:**

- 1 – Firmanın aynı gümrük idaresindeki önceki dosyasında bulunan süresi geçerli bilgi ve belgeler tekrar istenmeyebilir.
- 2 – Projenin özelliğine göre ek bilgi ve belge istenmesine veya yukarıda belirtilen bilgi ve belgelerden birinin veya birkaçının istenmemesine Gümrük Müsteşarlığınca karar verilir.
- 3 – Tebliğin [14/1-a](#) bendinde belirtilen işlemler için sadece 2, 7 ve 8 inci maddelerde belirtilen belgeler aranır. [14/1-a](#) bendinde belirtilen işlemler kapsamında etiket ithal edilmesi halinde, 2, 7 ve 8 inci maddelerde belirtilen belgelere ilave olarak 9 uncu maddede belirtilen belge de aranır.
- 4 – Serbest bölge kullanıcı firmalara ait demirbaşaya kayıtlı eşyanın ve yatırım malları ve ekipmanlarının Tebliğ'in [14/1-d, e bentlerinde](#) belirtilen işlemler için dahilde işleme izni kapsamında ithal edilmek istenmesi halinde sadece 2, 7 ve 8 inci maddelerde belirtilen belgeler aranır.

**Dahilde İşleme İzin Belgelerinin Kapatılması için Gerekli Bilgi ve Belgeler:**

- 1 – Dahilde İşleme İzin Belgesinin kağıt ortamındaki basılı nüshası (Belge sahibi firmanın talebine istinaden ilgili firmaya gönderilmişse)
- 2 – Gümrük Beyannameleri asılları (\*)
- 3 – Döviz Alım Belgesi aslı (İhracatın özel fatura ile yapılması halinde)
- 4 – İhracat Listesi (Ek.17)
- 5 – İthalat Listesi (Ek.18)
- 6 – Ekspertiz Raporu (Belge süresi içerisinde alınmış, ilgili en az iki mühendis tarafından imzalanmış ve ilgili birimin yetkilileri tarafından tasdik edilmiş) (\*\*)
- 7 – Telafi Edici Vergi Makbuzu (Gerekli olması halinde)
- 8 – A.TR Dolaşım Belgesi (Gerekli olması halinde)
- 9 – Menşe İspat Belgeleri (Gerekli olması halinde)
- 10 – Tedarikçi Beyanı (Gerekli olması halinde)
- 11 – Ön Statü Belgesi (İhracatın serbest bölgeye yapılması halinde)
- 12 – Serbest Bölge Bilgi İşlem Formu aslı (Serbest bölgelerden, Türkiye Gümrük Bölgesi veya başka bir serbest bölge hariç olmak üzere serbest bölge dışına satış yapılması halinde) (\*)
- 13 – Serbest bölgeden yapılan ithalata ilişkin gümrük beyannamesi aslı (\*) ve bu ithalatın yapıldığı dahilde işleme izin belgesinin, dahilde işleme izninin veya yatırım teşvik belgesinin noter tasdikli örneği veya dahilde işleme izni ile ilgili olarak bu ithalatın ilgili izin kapsamında yapıldığına dair ilgili gümrük idaresinden alınacak yazı (Serbest bölgelerden yatırım teşvik belgesi veya bir başka belge/izin kapsamında Türkiye Gümrük Bölgesine ithalat yapılması halinde)
- 14 – Serbest bölge gümrük müdürlüğü ve serbest bölge müdürlüğü tarafından müştereken düzenlenecek tutanak (Belge kapsamında serbest bölgeye ihracı gerçekleştirilen işlem görmüş ürünün, bu Tebliğin 28 inci maddesinde belirtildiği şekilde serbest bölgede kullanılması halinde)
- 15 – Yeminli Mali Müşavirlerce onaylı İhracata İlişkin Gümrük Beyannamesi Listesi ve konuyla ilgili Yeminli Mali Müşavir Raporu (Tecil-terkin sistemi çerçevesindeki belge kapsamındaki yurt içi alımlarda)
- 16 – Telafi Edici Vergi Tablosu (Gerekli olması halinde)

(\*): Taahhüt hesabına sayıldığına dair üzerine meşruhat düşülmüş ilgili belgenin fotokopisi alındıktan sonra Dahilde İşleme İzin Belgesi sahibi firmaya iade edilmek üzere

(\*\*): Dahilde İşleme İzin Belgesi özel şartlar bölümünde yer alması veya gerek görülmesi halinde

**NOT:** Gerek görülmesi halinde; Müsteşarlıkça (İhracat Genel Müdürlüğü) ve/veya ilgili ihracatçı birlikleri genel sekreterliğince, yukarıdaki bilgi ve belgeler dışında bilgi ve belge istenebilir veya Müsteşarlıkça (İhracat Genel Müdürlüğü), yukarıda belirtilen bilgi ve belgelerden biri veya birkaçı istenmeyebilir.

**Dahilde İşleme İzninin Kapatılması için Gerekli Bilgi ve Belgeler:**

- 1- İthalata ilişkin gümrük beyannamesi aslı
  - 2- İhracata ilişkin gümrük beyannameleri asılları(\*)
  - 3- Ekspertiz Raporu (İzin süresi içerisinde alınmış, ilgili en az iki mühendis tarafından imzalanmış ve ilgili birimin yetkilileri tarafından tasdik edilmiş)(\*\*)
  - 4- Telafi Edici Vergi Makbuzu (Gerekli olması halinde)
  - 5- A.TR Dolaşım Belgesi (Gerekli olması halinde)
  - 6- Menşe İspat Belgeleri (Gerekli olması halinde)
  - 7- Tedarikçi Beyanı (Gerekli olması halinde)
  - 8- Ön Statü Belgesi (İhracatın serbest bölgeye yapılması halinde)
  - 9- Serbest Bölge Bilgi İşlem Formu aslı (Serbest bölgelerden, Türkiye Gümrük Bölgesi veya başka bir serbest bölge hariç olmak üzere serbest bölge dışına satış yapılması halinde)(\*)
  - 10- Serbest bölgeden yapılan ithalata ilişkin gümrük beyannamesi aslı (\*) ve bu ithalatın yapıldığı dahilde işleme izin belgesinin, dahilde işleme izninin veya yatırım teşvik belgesinin noter tasdikli örneği (Serbest bölgelerden yatırım teşvik belgesi veya bir başka belge/izin kapsamında Türkiye Gümrük Bölgesine ithalat yapılması halinde)
  - 11- Serbest bölge gümrük müdürlüğü ve serbest bölge müdürlüğü tarafından müştereken düzenlenecek tutanak (İzin kapsamında serbest bölgeye ihracı gerçekleştirilen işlem görmüş ürünün, bu Tebliğin 28 inci maddesinde belirtildiği şekilde serbest bölgede kullanılması halinde)
- (\*) : Taahhüt hesabına sayıldığına dair üzerine meşruhat düşülmüş ilgili belgenin fotokopisi alındıktan sonra Dahilde İşleme İzni sahibi firmaya iade edilmek üzere
- (\*\*): Dahilde İşleme İzni kapsamında ihraç edilen işlem görmüş ürünün ithal edilen eşyadan elde edilmediğine ilişkin karinelerin bulunması halinde

**NOT:**

*Gerekli görülmesi halinde Gümrük Müsteşarlığı (Gümrükler Genel Müdürlüğü) ve/veya gümrük idarelerince yukarıdaki bilgi ve belgeler dışında bilgi ve belge istenebilir.*

**Dahilde İşleme İzni Verilmeyecek Eşya Listesi**

Fasıl-GTİP	Eşya Adı
01-04	Tüm eşyalar
05	Tüm eşyalar (Bağırsak hariç)
0601	Tüm eşyalar
07-15	Tüm eşyalar
16	Tüm eşyalar (Salyangoz hariç)
17-24	Tüm eşyalar
43	Tüm eşyalar (Aksesuar olarak kullanılmak amacıyla ithal edilecekler)



	ile koyun ve kuzu kürkü hariç)
42.03.10	Tüm eşyalar (Tamir amaçlı olanlar hariç)
7311.00.91.90.00	Oksijen Tüpleri
8481.80.19.00.11	Musluklar
8528.72.31.00- 8582.73.00.00	Televizyonlar (Tebliğin <a href="#">14/1-d bendinde</a> belirtilen işleme faaliyetine tabi tutulacak televizyonlar hariç)

### Dahilde İşleme Rejimi İle İlgili Yetkili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri

GENEL SEKRETERLİK ADI	SEKTÖRLER
<b>İSTANBUL TEKS. VE KONF. İHR. BİR. GEN. SEK.</b> Dış Ticaret Kompleksi B-Blok Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. Yenibosna / Bahçelievler / İSTANBUL	Tekstil ve Konfeksiyon, Deri-Kösele
<b>İSTANBUL İHR. BİR. GEN. SEK.</b> Dış Ticaret Kompleksi C-Blok Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. Yenibosna / Bahçelievler / İSTANBUL	Orman Ürünleri, Tarım-Gıda ve İçki
<b>İSTANBUL MADEN VE METALLER İHR. BİR. GEN. SEK.</b> Dış Ticaret Kompleksi A-Blok Çobançeşme Mevkii Sanayi Cad. Yenibosna / Bahçelievler / İSTANBUL	Makina-İmalat, Demir-Çelik, Madeni Eşya, Kimya, Elektrik- Elektronik, Taşıt Araçları, Plastik, Lastik, Çimento, Seramik, Cam ve listede yer almayan diğer sektörler
<b>EGE İHR. BİR. GEN. SEK.</b> Atatürk Cad. No:382 Alsancak / İZMİR	Tüm Sektörler
<b>DENİZLİ İHR. BİR. GEN. SEK.</b> Ankara yolu 10. Km 246. Sok. No:8 Akkale / DENİZLİ	Tüm Sektörler (Demir-Çelik hariç)
<b>AKDENİZ İHR. BİR. GEN. SEK.</b> Uray Cad. Turan İş Hamı Kat:3-4 33001 / MERSİN	Tüm Sektörler
<b>ULUDAĞ İHR. BİR. GEN. SEK.</b> Organize Sanayi Bölgesi 2. Gelişim Sahası Kahverengi Cad. No: 8 16159 Nilüfer / BURSA	Tüm Sektörler
<b>ANTALYA İHR. BİR. GEN. SEK.</b> Aspendos Bulvarı No:221 07200 / ANTALYA	Tüm Sektörler
<b>ORTA ANADOLU İHR. BİR. GEN. SEK.</b> Mahatma Gandhi Cad. No:103 06700 G.O.P. / ANKARA	Tüm Sektörler



<b>GÜNEYDOĞU ANADOLU İHR. BİR. GEN. SEK.</b> İnönü Cad. Keleş Hoca Sok.No:1 27200 Şahinbey / GAZİANTEP	Tüm Sektörler
<b>DOĞU ANADOLU İHR. BİR. GEN. SEK.</b> Cumhuriyet Cad. Eren İş Merkezi No:86 Kat:4-5 / ERZURUM	Tüm Sektörler
<b>KARADENİZ İHR. BİR. GEN. SEK.</b> Atatürk Bulvarı No:19/E 28200 / GİRESUN	Gıda ve İçki
<b>DOĞU KARADENİZ İHR. BİR. GEN. SEK.</b> Pazarkapı Mah. Sahil Cad. Ticaret Borsası Binası No:95 Kat: 3 61200 / TRABZON	Tüm Sektörler

### İhracatçının Bankası: Türk Eximbank

[Türk Eximbank](#), ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri-nakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir. Eximbank ayrıca vadeli satış işlemlerini teşvik etmek ve bu yolla ihracat hacmini artırmak, yeni ve hedef pazarlara girilmesini kolaylaştırmak amacıyla vadeli ihracat alacaklarını iskonto etmektedir. Türk Eximbank böylelikle ihracatçı, imalatçı ve imalatçı-ihracatçıların ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarını karşılamaktadır.

### İhracatta KDV İstisnası

İhracatçılara sağlanan bir diğer olanak ise İhracatta KDV İstisnası'dır. Bu kapsamda mal ve hizmet ihracında KDV uygulanmamaktadır. İstisna kapsamında ihracat teslimleri ve bu teslimlere ilişkin hizmetler ile yurtdışındaki müşteriler için yapılan hizmetler KDV'den istisna edilmiştir. Katma Değer Vergisi Kanunu'nda yer alan ihracat istisnası kapsamında ihracatçılar bütün mal ve hizmet alımlarında KDV ödeyecekler, ihraç malları için KDV hesaplamayacaklardır. Ödenen KDV'den indirimle giderilmeyen kısmı ise iade olarak talep edeceklerdir.

Bu kapsamda bir diğer uygulama da Tecil-Terkin Uygulaması'dır. Bu çerçevede ihracatçılar ihraç ettiği malları KDV ödemedi alırlar. İhracat istisnası ihracatçıda değil ihracatçıya mal teslim eden mükellefler üzerinde uygulamaktadır.

### İhracatçılara Özel Banka Finansman Araçları:

Devletin ihracatçılara dış pazarlarda rekabet gücü kazanmaları amacıyla sağladığı bu imkanların yanı sıra, bankalar ve finans kuruluşları tarafından uygulanan alternatif finansman araçları da mevcuttur.

**Factoring**, büyük miktarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının "factor" veya "factoring şirketi" olarak adlandırılan finansal kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan bir finansal faaliyettir. Bir başka ifade ile vadeli alacakların vadesinden önce nakde çevrilmesi işlemi olarak tanımlanabilir.

**Leasing** ya da finansal kiralama ise, bir yatırım malının mülkiyeti leasing şirketinde kalarak, belirli bir kira karşılığında, kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve yapılan sözleşmede belirlenen değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan finansman yöntemidir.

**Forfaiting** işlemi, ihracatçıya rücu (başvurma) hakkı olmaksızın ihracattan doğan alacakların satın alınmasıdır. Böylece ihracatçı, forfaiting işlemiyle tahsil edilmeme riski ve tahsil yükümlülüğü de bankaya ait olmak üzere alacağını peşin para karşılığı satmış olur.

### 3.DÜNYA BULGUR TİCARETİ

Birim: Bin Dolar

İthalatçılar	2006 ithalatı	2007 ithalatı	2008 ithalatı	2009 ithalatı
Dünya	54.926,00	77.129,00	127.275,00	134.543,00

Tablo -1

**Tablo Yorumu:** 2006-2009 yılları arasında tüm dünyada gerçekleşen bulgur ithalatı bu süreç içinde istikrarlı bir şekilde büyümüştür. 2006- 2007 yılları arasında %40 büyürken, 2007-2008 yılları arasında %65 büyümeye gerçekleşmiştir. Dünyada bulgur tanındıkça büyümeye rakamları daha istikrarlı bir şekilde artacağından şüphe yoktur.

#### 3.1.DÜNYA BULGUR İTHALATÇILARI

Birim: Bin Dolar

İthalatçılar	2006 ithalatı	2007 ithalatı	2008 ithalatı	2009 ithalatı
Dünya-Toplam	54.926,00	77.129,00	127.275,00	134.543,00
Zimbabwe	16.281,00	15.575,00	47.519,00	53.194,00
Irak	5.582,00	9.248,00	17.498,00	23.667,00
Almanya	2.864,00	6.176,00	9.813,00	10.258,00
Haiti	2.862,00	3.541,00	6.305,00	4.901,00
Sierra Leone	5.114,00	3.651,00	4.791,00	3.623,00
Liberya	8.248,00	10.166,00	12.889,00	3.491,00
Rwanda	-	-	-	3.141,00
Fransa	716,00	1.223,00	1.756,00	2.544,00
Burkina Faso		4.228,00	2.231,00	2.476,00
Ürdün	739,00	1.003,00	1.067,00	2.224,00

Tablo -2

**Tablo Yorumu:** Tablonun en üst kısmında Zimbabwe yer almaktadır. Birleşmiş milletler Kalkınma Fonu (UNDP) tarafından bu ülkeye gıda yardımında bulunulmuştur. Afrika ülkelerine yapılan ihracat, Afrika ülkelerinin geneline yapılan ihracat gibi algılanmalıdır. Örneğin Sierra Leone'nin nüfusu çok düşük olmasına rağmen yüksek ithalatı görünmektedir. Bunun sebebi bu ülkelerdeki vergi ve coğrafi avantajlardır. Zimbabwe'den sonra gelen komşumuz Irak Dünyanın önde gelen ithalatçısıdır. Bulgur ithalatında en çok yapan 10 ülke yukarıdaki görünmesine rağmen Pazar seçimi için kıstas değildir. Pazarların büyüme oranı ve miktarı pazar seçimi için önemlidir.

Dünyanın en büyük ithalatçısı konumundaki Zimbabwe'nin bulguru hangi ülkelerden temin ettiği aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

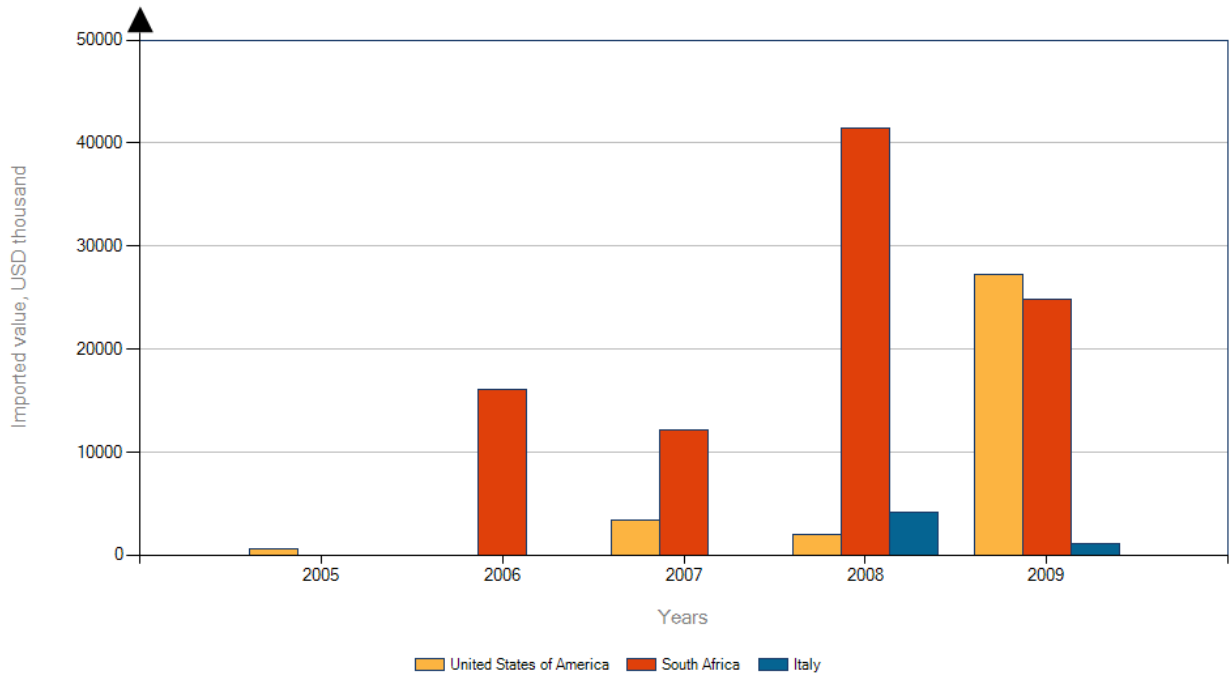
Birim: Bin Dolar

İhracatçılar	2006 ithalatı	2007 ithalatı	2008 ithalatı	2009 ithalatı
ABD	-	3.423,00	1.958,00	27.273,00
Güney Afrika	16.117,00	12.152,00	41.405,00	24.830,00
İtalya	-	-	4.156,00	1.091,00

Tablo -3

**Tablo Yorumu:** Yukarıdaki tabloda Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından Zimbabwe'ye sağlanan bulgurun Amerikalı ve Güney Afrikalı firmalar tarafından temin edildiği görülmektedir. Türk firmalarının UNDP'nin tedarikçi listesinde daha fazla yer almaları gerekmektedir. Türk firmalar bu listede daha aktif rol alırsa açıklıkla savaşan ülkelere Türkiye'den tedarik edilen bulgur temin edilebilir.

Yukarıdaki tablonun grafikleştirilmiş hali aşağıdadır. Zimbabwe'nin tedarikçileri gösterilmiştir.



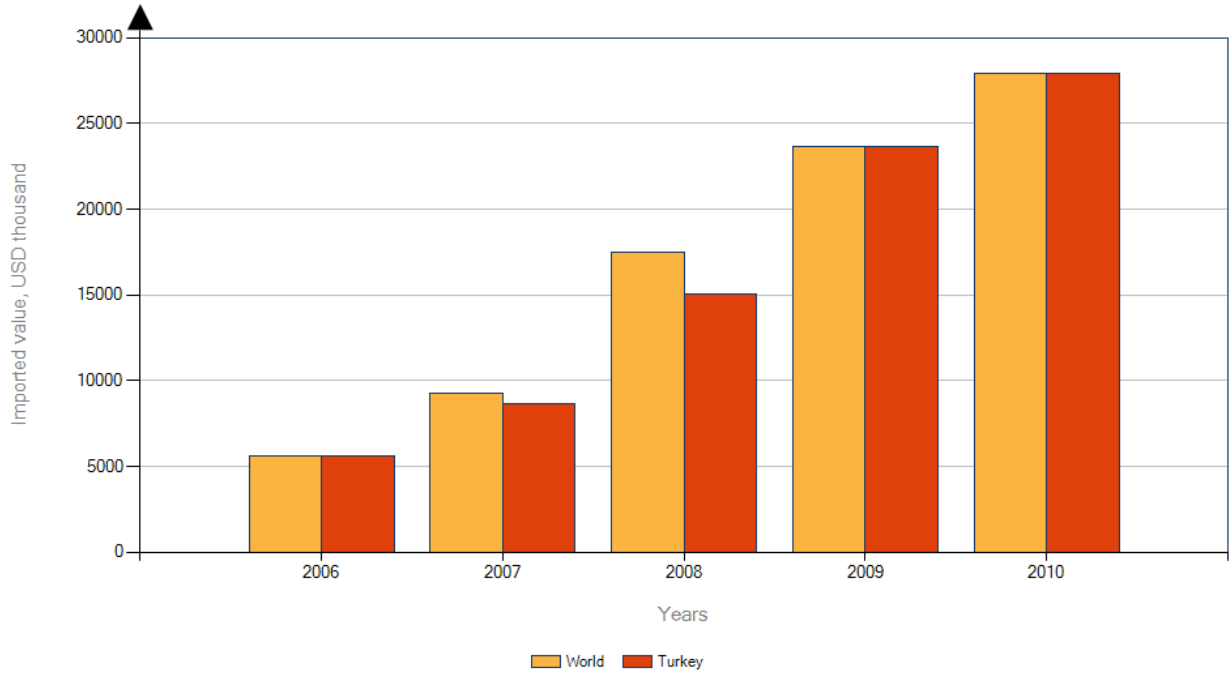
Grafik-1

Komşumuz Irak'ın ithal ettiği bulguru kimden tedarik ettiği aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Birim : Bin Dolar

İhracatçılar	2006 ithalatı	2007 ithalatı	2008 ithalatı	2009 ithalatı
Turkey	8.679,00	15.046,00	23.665,00	27.937,00
Lübnan			2,00	
Suriye	569,00	2.452,00		

Tablo -4



Grafik-2

**Tablo Yorumu:** Görüldüğü gibi komşumuz Irak'ın bulgur ihtiyacının tamamı Türkiye'den tedarik edilmektedir. Komşu ülkelerden geçmiş yıllarda ihracat gerçekleştirilmiştir. Fakat şu anda en güçlü tedarikçi konumunda Türkiye vardır. Bu pazardaki en önemli sıkıntı para transferi ve otoriter bir devletin olmamasından dolayı güvenliğin sağlanamamasıdır. Irak'ta merkezi hükümetin otoritesinin oturmasıyla Türk firmaları ve ihracatçıları daha güçlü bir şekilde varlıklarını devam ettireceklerdir.

### 3.2.DÜNYA İHRACATÇILARI

Dünyada bulgur ihracatçıları listesi aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Birim: Bin Dolar

İhracatçılar	2007 ihracatı	2008 ihracatı	2009 ihracatı	2010 ihracatı
Dünya - Toplam	105.317,00	131.935,00	112.123,00	
Türkiye	37.610,00	56.978,00	63.154,00	80.740,00



ABD	58.110,00	63.479,00	41.521,00	24.326,00
Fransa	1.386,00	1.487,00	1.580,00	1.434,00
Almanya	764,00	1.021,00	1.470,00	1.557,00
Lübnan	611,00	989,00	951,00	

Tablo- 5

**Tablo Yorumu:** Dünyadaki en büyük bulgur ihraç eden ülke Türkiye'dir. En güçlü rakibimiz olarak ta Amerika Birleşik devletleri görünmektedir.

### 3.2.1.Avrupa Birliği Ülkelerine Bulgur İhracatı yapan ülkeler

Birim: Bin Dolar

İhracatçılar	2007 İhracatı	2008 İhracatı	2009 İhracatı	2010 İhracatı
Dünya - Toplam	15.760,00	22.187,00	23.382,00	21.040,00
Türkiye	11.079,00	15.903,00	16.816,00	14.939,00
Fransa	2.156,00	2.137,00	2.710,00	3.167,00
İtalya	156,00	250,00	1.234,00	687,00
Almanya	1.094,00	1.092,00	659,00	652,00
Hollanda	441,00	466,00	693,00	618,00
Avusturya	-	-	-	299,00
Kıbrıs	22,00	837,00	504,00	167,00
Belçika	146,00	201,00	188,00	158,00
İsveç	71,00	251,00	194,00	106,00

Tablo- 6

**Tablo Yorumu:** Yukarıda Görüldüğü gibi Avrupa Birliği Ülkelere en yüksek ihracatı Türkiye Gerçekleştirmektedir. Bu alandaki en büyük rakibimiz Fransa görünmektedir.

### 3.2.2.Ortadoğu Ülkelerine İhracat yapan ülkeler

İhracatçı Ülkeler	2007 İhracatı	2008 İhracatı	2009 İhracatı	2010 İhracatı
Toplam	13.566,00	24.782,00	32.806,00	47.152,00
Türkiye	11.204,00	20.031,00	32.386,00	47.024,00
ABD				

	-	1.416,00	-	96,00
Kıbrıs	9,00	40,00	-	20,00
İngiltere	-	-	1,00	11,00
Fransa	-	-	138,00	1,00

Tablo- 7

**Tablo Yorumu:** Yukarıdaki tabloda görülmektedir ki Ortadoğu'ya yapılan ihracatta Türkiye tek söz sahibi ülke konumundadır.

### 3.2.3.Afrika Ülkelerine İhracat Yapan Ülkeler

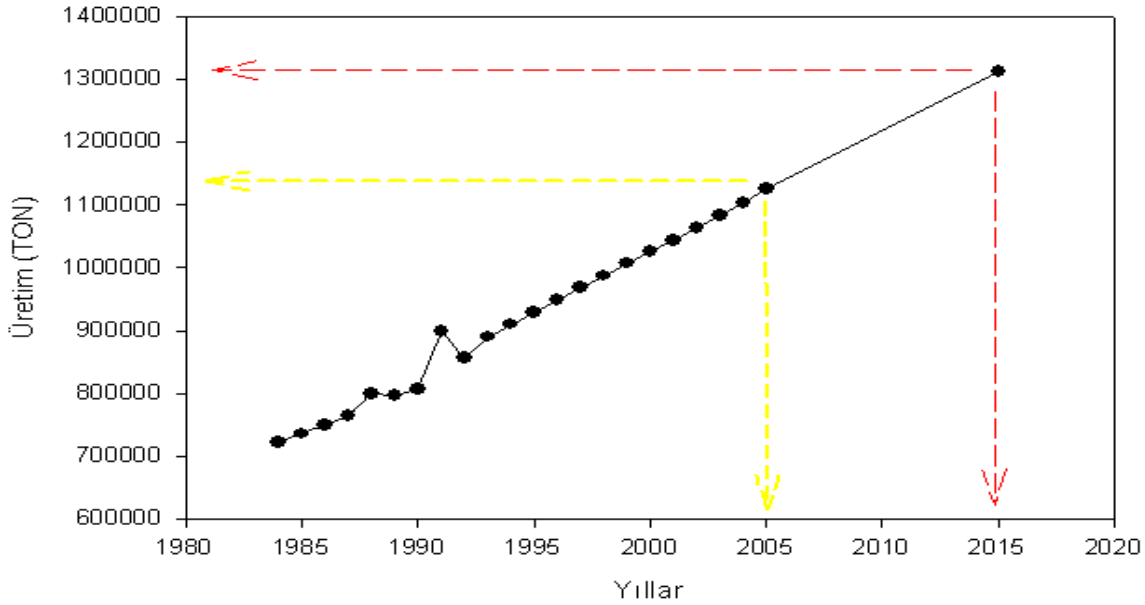
İhracatçı Ülkeler	2007 İhracatı	2008 İhracatı	2009 İhracatı	2010 İhracatı
Toplam	60.866,00	65.851,00	37.652,00	13.287,00
ABD	47.550,00	50.556,00	30.469,00	8.709,00
Türkiye	10.997,00	15.048,00	6.964,00	4.528,00
İngiltere	-	-	18,00	20,00
Güney Afrika	889,00	152,00	64,00	15,00
Fransa	19,00	1,00	16,00	6,00
İtalya	-	-	-	5,00
Almanya	-	-	1,00	4,00

Tablo- 8

**Tablo Yorumu:** Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi Avrupa birliği ve Ortadoğu'daki üstünlüğümüzü Afrika kıtasında sürdürmemekteyiz. Amerika Birleşik Devletleri bizden daha fazla ihracat yapmaktadır. Bizim Afrika ülkelerine olan coğrafi avantajımızı kullanmamız ve bu konuda ABD'nin önüne geçmeliyiz.

### 3.3. TÜRKİYE BULGUR TİCARETİ

Türkiye’de bulgur üretimi aşağıdaki grafikte görüldüğü gibi 1984 yılından bu yana düzenli olarak artış göstermiştir. Trend’in artış Güvenilirliği ( $r^2$ )=0.892 olarak hesaplanmış olup, yıllık ortalama % 2,5 oranında bir artış göstermiştir. Bu artış trendini değiştirecek bir sebep ortaya çıkmadığı sürece 2015 yılına kadar Türkiye bulgur üretiminin 1.311.700 ton düzeyine ulaşması beklenmektedir.



Bulgur’un Türkiye’de yıllık tüketimi ise ortalama kişi başı 12 kg. düzeyinde, tüketim miktarı doğu bölgelerinde daha fazla batı bölgelerinde daha düşüktür, Ege ve Marmara bölgelerinde kişi başı tüketim miktarı 7-8 kg. seviyelerindedir. Ortadoğu ülkelerinde ise kişi başı yıllık tüketim miktarı 25 - 30 kg.1 bulunmaktadır, bu açıdan Ortadoğu bulgur için önemli bir pazar konumundadır.

Türkiye’de yaklaşık 500 adet bulgur fabrikası bulunmakta olup, bu rakam ABD ve Kanada toplamı için 20, AB genelinde 6, Ortadoğu bölgesinde ise 15 fabrikadır.

Üretim hacmi bakımından da Türkiye’nin mevcut yıllık üretim miktarı 1.125.000 ton seviyesinde olup, bu rakam ABD ve Kanada toplamı için 300.000 ton, AB toplamı için 80.000 ton ve Ortadoğu bölgesi toplamı için 120.000 ton’dur. Bu rakamlarda gösteriyor ki Türkiye bulgur üretiminde Dünya’nın en büyük üretici ülkesi konumundadır ve Özellikle Ortadoğu ve Avrupa’ya bulgur ve ürünleri olarak yılda 120 milyon ABD \$’ının üzerinde ihracat gerçekleşmektedir.

A.B.D.’de “Kamu Yararına Bilimsel Araştırmalar Enstitüsü”nün yayınladığı raporda bulgurun tüm tahıl ürünleri arasında en yüksek besin değerine sahip olduğunu açıklamış ve bulgurun özellikle en önemli folik asit ve lif kaynağı olması sebebi ile tahılların altın standardı olarak nitelendirmiştir. Dünya’da son dönemde sağlıklı ürünlere doğru bir ciddi bir eğilim olduğu da göz önünde bulundurulduğunda, bulgurun pirinç ve makarna’ya alternatif olarak, dünya bulgur üretimi ve ticaretinde son derece önemli artışlar olacağı beklenmektedir.



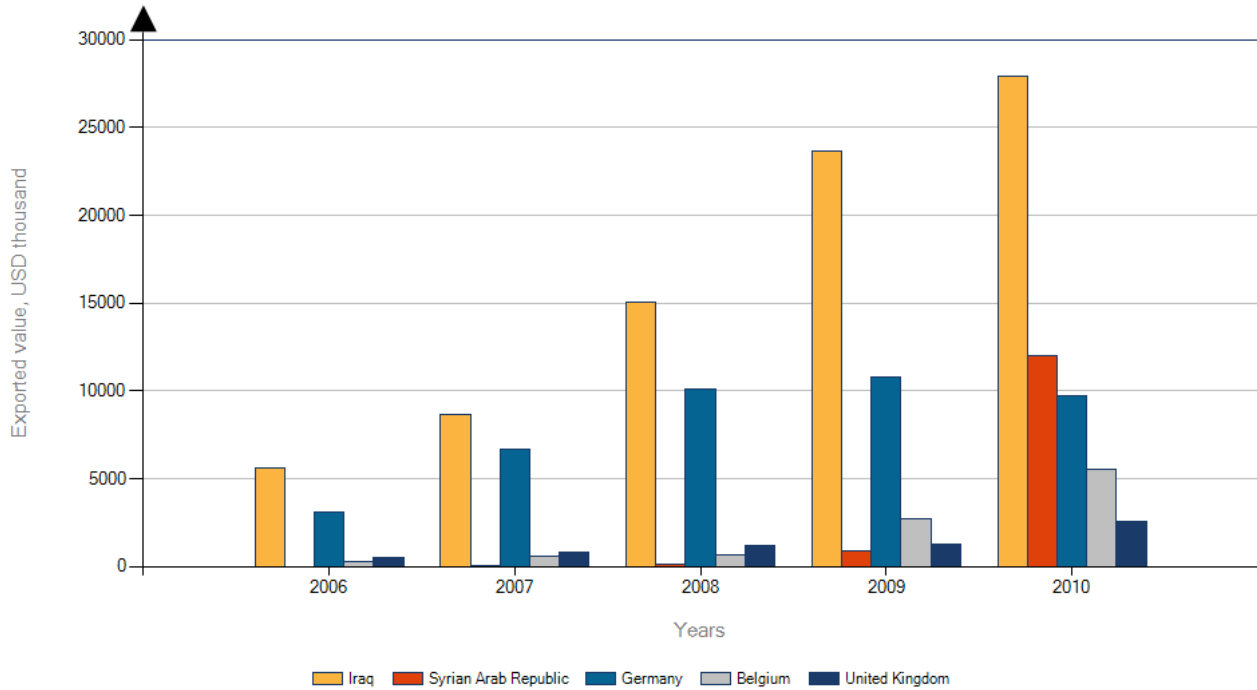
### 3.3.1. Türkiye Bulgur İhracatı

Birim: Bin Dolar

İthalatçılar	2007 ihracatı	2008 ihracatı	2009 ihracatı	2010 ihracatı
Dünya - Toplam	37.610,00	56.978,00	63.154,00	80.740,00
<b>Irak</b>	<b>8.679,00</b>	<b>15.046,00</b>	<b>23.665,00</b>	<b>27.937,00</b>
<b>Suriye</b>	<b>4,00</b>	<b>134,00</b>	<b>924,00</b>	<b>11.980,00</b>
Almanya	6.687,00	10.092,00	10.805,00	9.687,00
<b>Belçika</b>	<b>558,00</b>	<b>641,00</b>	<b>2.726,00</b>	<b>5.557,00</b>
<b>İngiltere</b>	<b>840,00</b>	<b>1.169,00</b>	<b>1.264,00</b>	<b>2.559,00</b>
Sierra Leone	3.112,00	3.583,00	2.766,00	2.393,00
<b>Fransa</b>	<b>920,00</b>	<b>1.621,00</b>	<b>1.843,00</b>	<b>2.022,00</b>
İsrail	1.063,00	1.404,00	2.112,00	1.865,00
<b>İsveç</b>	<b>1.161,00</b>	<b>861,00</b>	<b>1.205,00</b>	<b>1.797,00</b>
Suudi Arabistan	452,00	1.675,00	2.598,00	1.760,00
Libeya	7.394,00	10.269,00	3.479,00	1.502,00
Ürdün	108,00	577,00	1.618,00	1.328,00
Hollanda	1.298,00	1.557,00	1.079,00	1.249,00
ABD	471,00	780,00	684,00	841,00
Gürcistan	2	3	8	776
Lübnan	0	0	50	762
<b>Danimarka</b>	<b>218</b>	<b>380</b>	<b>390</b>	<b>628</b>
Birleşik Arap Emirlikleri	468	562	721	616
Kıbrıs	722	745	642	598
Avustralya	467	802	787	569
<b>Azerbaycan</b>	<b>145</b>	<b>261</b>	<b>188</b>	<b>455</b>
Kanada	185	378	202	354
Avusturya	237	464	422	341
Kuveyt	282	379	303	338
Serbest Bölgeler	230	257	373	319
Yunanistan	183	269	256	310
Mısır	18	109	290	295
İsviçre	176	352	313	223
Rusya	345	574	92	218
Norveç	70	174	172	167
<b>Türkmenistan</b>	<b>64</b>	<b>76</b>	<b>104</b>	<b>164</b>

İtalya	113	92	148	154
Libya	27	2	36	152
Tunus	0	0	20	136
Macaristan	37	50	41	98
Estonya	21	0	0	67
İran	88	18	28	62
Yeni Zelanda	49	94	98	50
Katar	22	60	55	49
Çek Cumhuriyeti	31	18	36	46
Afganistan	16	14	17	44
Kazakistan	87	105	36	35
Bahreyn	0	2	10	29
Güney Afrika	9	8	2	29
Bulgaristan	0	0	0	21
Malta	18	59	17	21
Pakistan	0	0	0	19
Arnavutluk	5	14	26	17
Özbekistan	13	5	4	11

Tablo- 9



Grafik-3

**Tablo Yorumu:** Yukarıdaki tabloda Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ülkeler olarak Irak ve Suriye göze çarpmaktadır. Bunun yanında Türkiye Dünyadaki pek çok ülkeye bulgur tedarikinde bulunmaktadır.

### 3.3.2. Şanlıurfa Bulgur İhracatı

#### Şanlıurfa'nın Türkiye'nin Genel Bulgur İhracatındaki Payı

İLLER	OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	PAY%
<b>GAZIANTEP</b>	334.245,44	322.553,92	382.602,88	389.999,09	3,31%
<b>ŞIRNAK</b>	65.187,40	59.231,48	80.080,06	85.011,59	0,72%
<b>MARDIN</b>	50.946,28	48.835,24	61.530,40	62.204,71	0,53%
<b>HAKKARI</b>	21.108,48	25.929,18	24.539,71	35.413,38	0,30%
<b>ŞANLIURFA</b>	<b>17.268,59</b>	<b>14.444,34</b>	<b>21.213,30</b>	<b>16.847,53</b>	<b>0,14%</b>
<b>DIYARBAKIR</b>	14.846,37	10.085,67	12.538,57	10.342,83	0,09%
<b>ADYAMAN</b>		8.928,11	9.134,65	6.913,30	0,06%
	9.534,29				
<b>BATMAN</b>	1.354,33	1.916,89	1.761,71	1.739,73	0,01%
<b>TOPLAM</b>	<b>9.625.539,46</b>	<b>10.129.209,77</b>	<b>11.693.420,53</b>	<b>11.796.331,70</b>	<b>100,00%</b>

Tablo 10

#### Sektör Bazında Şanlıurfa'nın Nisan Ayı İhracatı

Bin Dolar

1-30.04.2011

<b>ŞANLIURFA</b>	<b>16.848</b>
Ağaç Mamülleri ve Orman Ürünleri	1.718
Çimento ve Toprak Ürünleri	5.009
Değerli Maden ve Mücevherat	0
Demir Çelik ürünleri	3 651
Demir ve Demir Dışı Metaller	86
Deri ve Deri Mamülleri	0
Diğer Sanayi Ürünleri	0
Elektrik - Elektronik	1.598
Halı	0
Hazır giyim ve Konfeksiyon	1.031
<b>Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamülleri</b>	<b>526</b>
Kimyevi Maddeler ve Mamülleri	980
Maden ve metaller	205
Makine ve Aksamları	339
Meyve Sebze Mamülleri	271
Süs Bitkileri ve Mamülleri	10
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	57
Tekstil ve Hammaddeleri	1.027
Yaş Meyve ve Sebze	341

Tablo 11

**4.BİRİM FİYATLAR BAKIMINDAN BULGUR İHRACATI**

İthalatçılar	2008	2009	2010	İhraç Edilen Tutar 2010, bin US Dollar	İhraç Edilen Miktar 2010, Tons
	Birim Fiyat, US Dollar/Tons	Birim Fiyat, US Dollar/Tons	Birim Fiyat, US Dollar/Tons		
Dünya - Ortalama	802,00	549,00	497,00	80.740,00	162.485,00
Irak	702,00	446,00	428,00	27.937,00	65.307,00
Suriye	694,00	472,00	415,00	11.980,00	28.867,00
Almanya	1.204,00	926,00	781,00	9.687,00	12.410,00
Belçika	1.165,00	866,00	853,00	5.557,00	6.514,00
İngiltere	1.129,00	798,00	725,00	2.559,00	3.529,00
Sierra Leone	559,00	374,00	325,00	2.393,00	7.356,00
Fransa	1.171,00	845,00	686,00	2.022,00	2.949,00
İsrail	791,00	570,00	472,00	1.865,00	3.953,00
İsveç	1.068,00	755,00	632,00	1.797,00	2.845,00
Suudi Arabistan	890,00	553,00	464,00	1.760,00	3.791,00
Liberya	623,00	358,00	358,00	1.502,00	4.193,00
Ürdün	889,00	563,00	442,00	1.328,00	3.006,00
Hollanda	1.233,00	946,00	720,00	1.249,00	1.734,00
ABD	1.132,00	752,00	602,00	841,00	1.398,00
Gürcistan	1.500,00	667,00	541,00	776,00	1.435,00
Lübnan		543,00	449,00	762,00	1.697,00
Danimarka	1.222,00	861,00	678,00	628,00	926,00
Birleşik Arap Emirlikleri	822,00	579,00	462,00	616,00	1.334,00
Kıbrıs	956,00	647,00	526,00	598,00	1.137,00
Avustralya	1.016,00	773,00	659,00	569,00	863,00
Azerbaycan	963,00	679,00	532,00	455,00	856,00
Kanada					



	1.011,00	740,00	610,00	354,00	580,00
Avusturya	1.237,00	908,00	810,00	341,00	421,00
Kuveyt	911,00	575,00	460,00	338,00	734,00
Serbest Bölgeler	973,00	797,00	639,00	319,00	499,00
Yunanistan	982,00	640,00	535,00	310,00	579,00
Mısır	982,00	607,00	493,00	295,00	598,00
İsviçre	1.139,00	913,00	751,00	223,00	297,00
Rusya	1.143,00	613,00	525,00	218,00	415,00
Norveç	1.252,00	950,00	908,00	167,00	184,00
Türkmenistan	1.118,00	650,00	582,00	164,00	282,00
İtalya	920,00	871,00	688,00	154,00	224,00
Libya	1.000,00	563,00	676,00	152,00	225,00
Tunus		556,00	525,00	136,00	259,00
Macaristan	1.064,00	695,00	573,00	98,00	171,00
Estonya			441,00	67,00	152,00
Iran	1.000,00	667,00	729,00	62,00	85,00
Yeni Zelanda	1.106,00	852,00	794,00	50,00	63,00
Katar	938,00	647,00	538,00	49,00	91,00
Çek Cumhuriyeti	1.200,00	1.286,00	868,00	46,00	53,00
Afganistan	1.556,00	1.000,00	657,00	44,00	67,00
Kazakistan	1.050,00	857,00	745,00	35,00	47,00
Bahreyn	1.000,00	526,00	433,00	29,00	67,00
Güney Afrika	2.667,00	1.000,00	659,00	29,00	44,00
Bulgaristan			840,00	21,00	25,00
Malta	868,00	567,00	553,00	21,00	38,00
Pakistan			1.188,00	19,00	16,00
Arnavutluk					

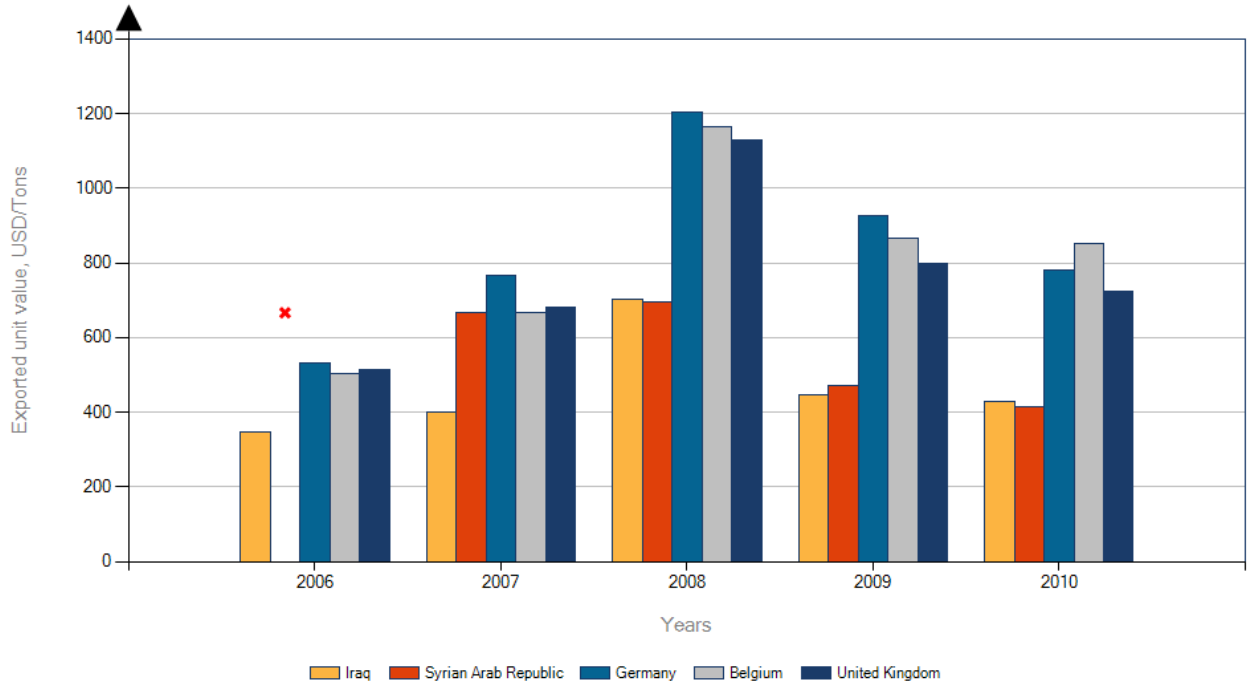




	1.167,00	897,00	1.133,00	17,00	15,00
Özbekistan	1.000,00	667,00	611,00	11,00	18,00
Finlandiya			563,00	9,00	16,00
Singapur	1.750,00	667,00	692,00	9,00	13,00
Moritanya	625,00	344,00	333,00	8,00	24,00
Romanya	1.200,00	1.000,00	875,00	7,00	8,00
Sırbistan	1.200,00	750,00	700,00	7,00	10,00
Makedonya	1.000,00	615,00	700,00	7,00	10,00
Kırgızistan	1.273,00	643,00	667,00	6,00	9,00
Çin		1.000,00	625,00	5,00	8,00
Senegal	1.000,00	857,00	714,00	5,00	7,00
Cezayir	1.000,00	667,00	667,00	4,00	6,00
Bosna Hersek		500,00	667,00	4,00	6,00
İspanya			1.000,00	3,00	3,00
Sudan		700,00	1.000,00	3,00	3,00
Yemen		500,00	750,00	3,00	4,00
Slovakya			500,00	2,00	4,00
Djibouti		1.000,00	1.000,00	1,00	1,00
Moğolistan			1.000,00	1,00	1,00
Moldova		500,00	500,00	1,00	2,00
Venezuela			500,00	1,00	2,00

Tablo-12

**Tablo Yorumu:** Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi Irak ve Suriye'ye yapılan ihracat en büyük payı almaktadır. Fakat bu ülkelerde alım gücünün düşük olmasından dolayı ortalama 450 USD/ton civarı fiyatlardan satış yapılmıştır. Bunun aksine Avrupa birliği ülkelerine yapılan ihracatta ortalama fiyat 800 USD/ton seviyelerindedir. Ürünlerimiz Avrupa pazarlarında kabul ettirebilirsek daha karlı satışlar yapabiliriz.



Grafik-4

## 5.BULGUR TALEBİ AÇISINDAN POTANSİYELİ YÜKSELEN ÜLKELER

Birim : Bin Dolar

İthalatçılar	2007 İhracatı	2008 İhracatı	2009 İhracatı	2010 İhracatı
Irak	8679	15046	23665	27937
Suriye	4	134	924	11980
Belçika	558	641	2726	5557
İngiltere	840	1169	1264	2559
Fransa	920	1621	1843	2022
İsveç	1161	861	1205	1797
Gürcistan	2	3	8	776
Lübnan	0	0	50	762
Danimarka	218	380	390	628
Azerbaycan	145	261	188	455
Kanada	185	378	202	354
Türkmenistan	64	76	104	164
İtalya	113	92	148	154
Libya	27	2	36	152
Tunus	0	0	20	136
Macaristan	37	50	41	98
Estonya	21	0	0	67

Tablo-13

**Tablo Yorumu:** Yukarıdaki tabloda Suriye ve Irak'ın ithalatında artış göze çarpıyor. Aynı zamanda Avrupa birliği ülkeleri olan Belçika, İngiltere ve İsveç'in ihracat artışı bu ülkelere yapılacak ihracat çalışmalarının başarıyla sonuçlanma olasılığı daha yüksektir.

## 6.BULGUR İHRACATI İÇİN HEDEF PAZARIN SEÇİLMESİ

Hedef seçilecek pazara bundan önce gösterdiğimiz tabloların ve grafiklerin iyi yorumlanması ile ulaşılabilecektir. Türkiye, Avrupa Birliği ve Ortadoğu ülkelerine yapılan ihracatı ağırlıklı olarak gerçekleştirmektedir. Bu sebepten dolayı potansiyeli yükselen ve yüksek birim fiyattan ithalat yapan hedef ülkeleri Türkiye'nin İhracat hareketleri üzerinden seçeceğiz. Türkiye'nin ağırlıklı olarak ihracat yaptığı Irak ve Suriye ile coğrafi konumumuzun sağladığı avantajdan dolayı ihracatımız vardır. Sınır komşumuz Suriye bulgur ithalatında 2009-2010 yılları arasında çok hızlı bir büyüme gerçekleştirmiştir. Büyümenin değişimi aşağıdaki tablodan görülebilir.

İthalatçılar	2007 ihracatı	2008 ihracatı	2009 ihracatı	2010 ihracatı
Dünya - Toplam	37.610,00	56.978,00	63.154,00	80.740,00
Irak	8.679,00	15.046,00	23.665,00	27.937,00
<b>Suriye</b>	<b>4,00</b>	<b>134,00</b>	<b>924,00</b>	<b>11.980,00</b>

Tablo-14

**Tablo Yorumu:** Yukarıdaki tabloda görüldüğü üzere Suriye'ye olan bulgur ihracatımız 12 katına çıkacak kadar artmıştır. Şu anda yaşanan iç karışıklıklar ve siyasi belirsizliklerden dolayı güvenlik problemi vardır. Güvenlik sağlanana kadar hedef ülke seçiminde Suriye geri planda bırakılacaktır. Güvenlik ve istikrar sağlandığı takdirde Suriye en önemli ihracat pazarımızdır.

Irak ile olan ihracatımız da sürekli olarak artmaktadır. Coğrafi avantajımız ve kültürel yakınlığımızdan dolayı bulgur ihracatımız ve genel ihracatımız sürekli olarak artmaktadır. İlimiz ve bölgedeki diğer üretim yapan firmalarımızın ihracatları mevcuttur. Irak'ta da henüz güvenlik ve istikrar problemi tam olarak aşılanmadığından dolayı şu anda hedef pazar olarak düşünülmemektedir.

Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkeler arasında Avrupa Birliği ülkeleri dikkat çekmektedir. Avrupa Birliği'nin 816/2007 sayılı Komisyon Kararı, Avrupa Birliği Resmi Gazetesi'nde 12.07.2007 tarihinde, 1 Ocak 2007 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere yayımlanmıştır. Bu sayede, mevcut tercihli rejime ilave olarak, Türkiye'den AB'ye işlenmiş tarım ürünleri ihracatında belirli kotalar kapsamında gümrüksüz ihracat yapma olanağı sağlanmıştır.

**Almanya ve Belçika'nın bulgur ithalatı dikkat çekmektedir.**

İthalatçılar	2007 ihracatı	2008 ihracatı	2009 ihracatı	2010 ihracatı
Dünya - Toplam	37.610,00	56.978,00	63.154,00	80.740,00
Almanya	6.687,00	10.092,00	10.805,00	9.687,00
<b>Belçika</b>	<b>558,00</b>	<b>641,00</b>	<b>2.726,00</b>	<b>5.557,00</b>

Tablo-15

**Tablo Yorumu:** Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi Almanya istikrarlı bir bulgur ithalatçısıdır. Almanya’da yaşayan Türk nüfusu bu ithalatta önemli bir konuma sahiptir. Bunun yanında Belçika’nın yükselen bir bulgur ithalat hacmi vardır. 2008-2010 Yılları arasında hacim çok artmıştır. Bu ülkeler yapılan ihracatı birim fiyatlar üzerinden incelemek istersek aşağıdaki tabloya bakmamız gerekmektedir.

İthalatçılar	2008	2009	2010	İhraç Edilen Tutar 2010, bin US Dollar	İhraç Edilen Miktar 2010, Tons
	Birim Fiyat, US Dollar/Tons	Birim Fiyat, US Dollar/Tons	Birim Fiyat, US Dollar/Tons		
Dünya - Ortalama	802,00	549,00	497,00	80.740,00	162.485,00
Almanya	1.204,00	926,00	781,00	9.687,00	12.410,00
Belçika	1.165,00	866,00	853,00	5.557,00	6.514,00

Tablo-16

**Tablo Yorumu:** Gerek daha yüksek standartlarda üretilen ürün ve paketlenmiş ürün olarak bu ülkelere yapılan ihracattan dolayı birim fiyat Dünya ortalamamızın üzerindedir. Hedef ülkelerimiz bu ülkeler olmalıdır. Herhangi bir güvenlik, ulaşım ve finansal sorun yoktur . Ayrıca birim fiyatlar da yüksek olduğundan dolayı kar etme imkânı görülmektedir. Bu ülkelere yapılacak iş gezileriyle yerinde bu sektörün oyuncularıyla görüşmek gerekmektedir. Bu ülkelerdeki büyük toptancılar ve distribütörler ile görüşerek bu pazarlardan gereken pay alınmalıdır

## 7.TÜRKİYEDEN BULGUR İHRACAT YAPAN FİRMALAR

### 7.1.IRAK’A İHRACAT YAPAN FİRMALAR

<a href="#">ALTUNKAYA İNS.NAK.GIDA TİC. A.Ş.</a>	G.MUHTAR PAŞA BLV. KALYON İŞM. KAT:4 NO:14 <a href="mailto:info@altunkaya.net">info@altunkaya.net</a> <a href="http://www.altunkaya.net">http://www.altunkaya.net</a>	(90)(342) 215 13 13	(90)(342) 215 10 21
<a href="#">BABİL İÇ VE DIŞ TİC.A.Ş.</a>	1.ORG.SAN.BÖL.5 NOLU CAD.NO:11 ŞEHİTKAMİL <a href="mailto:trading@batalli.com">trading@batalli.com</a> <a href="http://www.batalli.com">http://www.batalli.com</a>	(90)(342) 337 35 10 (90)(342) 337 35 11	(90)(342) 337 35 14
<a href="#">BASHAN TARIMSAL ÜRN.PAZ.SAN. DIŞ TİC.A.Ş.</a>	MERSİN ADANA KARAYOLU ÜZ.EMEK MH.ATATÜRK BULV.NO:18 KARACAİLYAS AKDENİZ <a href="mailto:bashan@bashan.com.tr">bashan@bashan.com.tr</a> <a href="http://www.bashan.com.tr">http://www.bashan.com.tr</a>	(90)(324) 221 41 41	(90)(324) 221 41 42
<a href="#">BEŞLER GIDA VE KİMYA A.Ş.</a>	İSTASYON CAD.FUAR İŞ MERKEZİ KAT:5 NO:38 <a href="mailto:besler@beslerfoods.com">besler@beslerfoods.com</a> <a href="http://www.beslerfoods.com">http://www.beslerfoods.com</a>	(90)(342) 221 11 25	(90)(342) 221 01 55
<a href="#">DEMPA İÇ VE DIŞ TİC.LTD.ŞTİ.</a>	GATEM TOP.SİT.SARI ADA 5 BLOK NO:3 ŞEHİTKAMİL	(90)(342) 337 93 37	(90)(342) 337 94 19
<a href="#">DOĞANAY GIDA OTO.TEKS.İNS.SAN. VE TİC.LTD.ŞTİ</a>	YEŞİL PINAR MAH. COŞKUN SOKAK NO:38/A EYÜP <a href="mailto:doganay@doganay.com.tr">doganay@doganay.com.tr</a> <a href="http://www.doganay.com.tr">http://www.doganay.com.tr</a>	(90)(212) 537 66 66	(90)(212) 479 78 60



<a href="#"><u>GENÇLER DİŞ TİC.LTD.ŞTİ.</u></a>	12 EYLÜL CAD.NO:7 GÜLERYÜZ APT KAT.3	(90)(326) 617 15 18	(90)(326) 617 87 88
<a href="#"><u>HIZIROĞLU İNS.TAAH.MUH.MAD.SAN .TİC.LTD.ŞTİ.</u></a>	BATIKENT MAH.KERESTECİLER SİT LIMAN CD.MAZHAR SKNO=20	(90)(222) 330 26 27	(90)(222) 330 26 28
<a href="#"><u>HOROZOĞLU OFSET AMB.MAK.İNS. OTOM.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.</u></a>	F.ÇAKMAK MH.MATBAACILAR SİT.YAYIN CD. 9.BLOK NO:42 KARATAY <a href="mailto:bilgi@horozoglu.com.tr">bilgi@horozoglu.com.tr</a> <a href="http://www.horozoglu.com.tr">http://www.horozoglu.com.tr</a>	(90)(332) 342 03 71	(90)(332) 342 16 40
<a href="#"><u>KULAK İNSAAT TİC.VE SAN. A.S.</u></a>	ATATURK CAD.LOKMAN APT. ASMA KAT SEYHAN <a href="mailto:kulak@kulakco.com.tr">kulak@kulakco.com.tr</a> <a href="http://www.kulakco.com.tr">http://www.kulakco.com.tr</a>	(90)(322) 454 27 60	(90)(322) 457 32 31
<a href="#"><u>NARPA NARİN DİŞ TİCARET A.S.</u></a>	NARİN CENTER,ADANA YOLU 10.KM AKDENİZ <a href="mailto:dmmersin@dmnarin.com">dmmersin@dmnarin.com</a>	(90)(324) 221 39 00	(90)(324) 221 94 64
<a href="#"><u>NUHUN ANKARA MAKARNASI SAN.VE TİC.A.S.</u></a>	SEDEF SK.NO:12 İSKİTLER ALTINDAĞ <a href="mailto:ie@nuh.com.tr">ie@nuh.com.tr</a> <a href="http://www.nuh.com.tr">http://www.nuh.com.tr</a>	(90)(312) 341 21 00	(90)(312) 341 08 43
<a href="#"><u>OBA MAKARNACILIK SAN.TİC.A.S.</u></a>	ZAFER CAD.NO:23 <a href="mailto:export@obamakarna.com.tr">export@obamakarna.com.tr</a> <a href="http://www.obamakarna.com.tr">http://www.obamakarna.com.tr</a>	(90)(342) 323 46 00	(90)(342) 323 46 10
<a href="#"><u>ÖZGÜNEYLER İÇ VE DİŞ TİCARET LTD.ŞTİ.</u></a>	DOKTORLAR SİTESİ C/BLOK KAT:6 NO:603 ŞEHİTKAMİL <a href="mailto:info@ozguneyler.com">info@ozguneyler.com</a> <a href="http://www.ozguneyler.com">http://www.ozguneyler.com</a>	(90)(342) 323 04 24 (90)(212) 518 03 22	(90)(342) 325 66 62
<a href="#"><u>SEDA GIDA MAD.SAN.DAĞ.VE TİC. A.S.</u></a>	DÖŞEME MAH.4.SOK.NO:30 <a href="mailto:yesimy@superonline.com">yesimy@superonline.com</a>	(90)(322) 435 52 95	(90)(322) 435 95 15
<a href="#"><u>SİMGE TARIM GIDA LTD.ŞTİ.</u></a>	ORGANİZE SAN.BÖLG.2.BULVAR <a href="mailto:simgetarim@simgetarim.com">simgetarim@simgetarim.com</a>	(90)(482) 215 18 96	(90)(482) 215 23 45
<a href="#"><u>SÜMER DİŞ TİCARET LTD.ŞTİ</u></a>	G.MUHTARPAŞA BUL.DOKTORLAR SİT A.BLOK.KAT.6 NO:604	(90)(342) 326 01 83 (90)(342) 326 01 84	(90)(342) 324 64 98
<a href="#"><u>TAT MAKARNACILIK SAN.TİC.A.S.</u></a>	ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ <a href="mailto:tatmakarna@tatmakarna.com">tatmakarna@tatmakarna.com</a> <a href="http://www.tatmakarna.com">http://www.tatmakarna.com</a>	(90)(342) 337 21 90	(90)(342) 337 24 36
<a href="#"><u>TURBEY TİC.PAZ.VE İNS.LTD.ŞTİ.</u></a>	DÖŞEME MAH.60 SK.BAYSAN İŞ MRK A.BLOK NO:65 KAT.3 SEYHAN	(90)(322) 459 11 13	(90)(322) 459 57 27

## 7.2.SURİYE'YE İHRACAT YAPAN FİRMALAR

İhracatçı	Adres / E-Posta / Web	Telefon	Faks
<a href="#"><u>BESAN MAKARNA GİD.SAN.VE TİC. A.S.</u></a>	1.ORGANİZE SAN.BÖL.83111 NOLU CAD.NO:1-3 ŞEHİTKAMİL <a href="mailto:export@beslermakarna.com">export@beslermakarna.com</a> <a href="http://www.beslermakarna.com">http://www.beslermakarna.com</a>	(90)(342) 337 17 77	(90)(342) 337 42 75



<a href="#">CAN UN SAN.VE TİC.A.Ş.</a>	1.ORGANİZE SAN.BÖLG.5 NOLU CAD.NO:2	(90)(342) 337 16 21	(90)(342) 337 26 80
<a href="#">GAP GÜNEYDOĞU ANADOLU PAZ.TAR. ÜRN.SAN.A.Ş.</a>	1.ORGANİZE SAN.BÖLGESİ 20 NOLU CAD.NO:12 <a href="mailto:info@gappazarlama.com.tr">info@gappazarlama.com.tr</a> <a href="http://www.gappazarlama.com.tr">http://www.gappazarlama.com.tr</a>	(90)(342) 337 24 10	(90)(342) 337 21 19
<a href="#">HALİL DIŞ TİCARET VE PAZARLAMA LTD.ŞTİ.</a>	YAVUZ SELİM CAD.ZÜHDİYE İŞH.B. BLOK 49 İSKENDERUN <a href="mailto:mehmetcakran@hotmail.com">mehmetcakran@hotmail.com</a>	(90)(326) 225 19 86	(90)(326) 225 19 87
<a href="#">MAHMUT YARIM GIDA İTH.İHR. SAN.VE TİC.A.Ş.</a>	ISKENDERUN YOLU 13.KM. BÜYÜKDA LYAN <a href="mailto:matmutyarim@gmail.com">matmutyarim@gmail.com</a> <a href="http://www.mahmutyarim.com">http://www.mahmutyarim.com</a>	(90)(326) 285 59 11	(90)(326) 285 56 31
<a href="#">MİS DAĞITIM PAZ.İÇ VE DIŞ TİC. GID.SAN.A.Ş.</a>	1.ORGANİZE SAN.BÖL.TAT MAKAR. FABRİKASI BİNASI <a href="mailto:tatmakarna@tatmakarna.com">tatmakarna@tatmakarna.com</a> <a href="http://www.tatmakarna.com">http://www.tatmakarna.com</a>	(90)(342) 337 28 40 (90)(342) 337 28 41	(90)(342) 337 24 36
<a href="#">MUTLU MAKARNACILIK SAN.VE TİC. A.Ş.</a>	NİZİP CAD.OTOBÜS İŞLETME SOK. NO:5 ŞEHİTKAMİL <a href="mailto:info@mutlumakarna.com.tr">info@mutlumakarna.com.tr</a> <a href="http://www.mutlumakarna.com.tr">http://www.mutlumakarna.com.tr</a>	(90)(342) 337 18 84	(90)(342) 337 18 88
<a href="#">SİMGE TARIM GIDA LTD.ŞTİ.</a>	ORGANİZE SAN.BÖLG.2.BULVAR <a href="mailto:simgetarim@simgetarim.com">simgetarim@simgetarim.com</a>	(90)(482) 215 18 96	(90)(482) 215 23 45
<a href="#">TAT MAKARNACILIK SAN.TİC.A.Ş.</a>	ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ <a href="mailto:tatmakarna@tatmakarna.com">tatmakarna@tatmakarna.com</a> <a href="http://www.tatmakarna.com">http://www.tatmakarna.com</a>	(90)(342) 337 21 90	(90)(342) 337 24 36

### 7.3.ALMAN YA İHRACAT YAPAN FİRMALAR

İhracatçı	Adres / E-Posta / Web	Telefon	Faks
<a href="#">ARBEL BAKLIYAT HUBUBAT SAN. TIC.A.Ş.</a>	1.INONU BULV. ANADOLU SIGORTA BİNASI KAT:4/407 <a href="mailto:arbel@arbel.com">arbel@arbel.com</a> <a href="http://www.arbel.com">http://www.arbel.com</a>	(90)(324) 237 44 33	(90)(324) 231 78 89
<a href="#">AVRUPALI NAMLI GIDA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.</a>	İZMİR-ANKARA KARAYOLU 40.KM ÖREN MEVKİİ KEMALPAŞA <a href="mailto:namlisebahat@hotmail.com">namlisebahat@hotmail.com</a> <a href="http://www.namlifeinkost.de">http://www.namlifeinkost.de</a>	(90)(232) 880 50 50 (90)(232) 880 50 50	(90)(232) 880 20 46
<a href="#">BAKTAT GIDA SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ.</a>	YALOVA YOLU DERİNCE MEVKİ NO.19 GEMLİK	(90)(224) 513 13 58	(90)(224) 513 12 48
<a href="#">BARILLA GIDA A.Ş.</a>	KOSIFLER İŞ MERKEZİ SERİN SK. NO:9 A-BLOK K:6 KADIKÖY <a href="mailto:info@barilla.com.tr">info@barilla.com.tr</a> <a href="http://www.barilla.com.tr">http://www.barilla.com.tr</a>	(90)(216) 469 85 85	(90)(216) 469 75 70
<a href="#">BAŞAK TÜKETİM VE GIDA MAD.SAN. VE PAZ.A.Ş.</a>	KONYA YOLU 2. KM. AKŞEHİR <a href="mailto:basakgida@basakgida.com.tr">basakgida@basakgida.com.tr</a> <a href="http://www.basakgida.com.tr">http://www.basakgida.com.tr</a>	(90)(332) 812 75 00	(90)(332) 813 13 88
<a href="#">BASHAN TARIMSAL ÜRN.PAZ.SAN. DIŞ TİC.A.Ş.</a>	MERSİN ADANA KARAYOLU ÜZ.EMEK MH.ATATÜRK BULV.NO:18 KARACAİLYAS AKDENİZ	(90)(324) 221 41 41	(90)(324) 221 41 42



<a href="mailto:bashan@bashan.com.tr">bashan@bashan.com.tr</a> <a href="http://www.bashan.com.tr">http://www.bashan.com.tr</a>			
<a href="#">DİRHEM GIDA İTH.İHR.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.</a>	KOCATEPE MAH.12.SOKAK MEGA CENTER C29 KAT:5 NO:267-3 BAYRAMPAŞA	(90)(212) 340 76 94	(90)(212) 640 37 12
<a href="#">EGETAD GIDA SANAYİ VE TİC.A.Ş.</a>	ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ TURGUTLU <a href="mailto:andac@baktat.com.tr">andac@baktat.com.tr</a> <a href="http://www.baktat.com.tr">http://www.baktat.com.tr</a>	(90)(236) 314 10 51	(90)(236) 314 10 55
<a href="#">IŞIK ORGANİK GIDA TARIM ÜR. HAYV.SAN.VE DIŞ TİC.A.Ş.</a>	VALİ KAZIM PAŞA CAD.NO:4/506 <a href="mailto:info@isiktarim.com">info@isiktarim.com</a> <a href="http://www.isiktarim.com">http://www.isiktarim.com</a>	(90)(232) 441 52 74	(90)(232) 441 19 31
<a href="#">KARMEZ BIRLESİK GIDA SAN.VE TIC.AS</a>	ANKARA ASFALTI 40 KM KEMALPAŞA <a href="mailto:info@karmez.com.tr">info@karmez.com.tr</a> <a href="http://www.karmez.com.tr">http://www.karmez.com.tr</a>	(90)(232) 877 70 20	(90)(232) 877 70 16
<a href="#">KORHAN PAZARLAMA VE DIŞ TİC. A.Ş.</a>	B.HAYRETTİN PAŞA MAH.1058 SOK. NO.38 GAZİOSMANPAŞA	(90)(212) 618 70 80	(90)(212) 618 70 89
<a href="#">KOZA GURUP PAKETLEME GIDA ÜRÜNLERİ TEKSTİL MAKİNA TEHİZAT SANAYİ TİCARET LTD.ŞTİ.</a>	MURADİYE MAH. İZNIK YOLU 2. KM. ORZİM ZEYTİNCİLİK SİTESİ D BLOK NO.17-18 ORHANGAZİ <a href="mailto:altansezin@hotmail.com">altansezin@hotmail.com</a>	(90)(224) 574 01 38	(90)(224) 574 01 36
<a href="#">MEHMET GÖKMEN GIDA VE İHT.MAD.LTD.ŞTİ.</a>	FEVZİ ÇAKMAK MAH.10470 SK. NO:31 KARATAY <a href="mailto:mehmetgokmen@tmail.com">mehmetgokmen@tmail.com</a>	(90)(332) 342 10 95	(90)(332) 342 10 94
<a href="#">METRO GIDA ÜRÜNLERİ SAN.VE DIŞ TIC.LTD.ŞTİ.</a>	MERCAN ŞAHENDE SOK.NO:5 K:3 EMİNÖNÜ/ÇAĞALOĞLU FATİH <a href="mailto:info@metrovida.com">info@metrovida.com</a> <a href="http://www.metrovida.com">http://www.metrovida.com</a>	(90)(212) 511 08 20	(90)(212) 511 08 25
<a href="#">OMRAT İNSAAT ELEKTRİK GIDA SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ.</a>	KEMALPASA YOLU 3.KM KEMALPAŞA	(90)(232) 877 16 26	(90)(232) 877 13 35
<a href="#">SELVA GIDA SAN.A.Ş.</a>	2.ORGANİZE SAN.BÖL.GÜZELKONAK SOK.NO:28 SELÇUKLU <a href="mailto:omerkahraman@selva.com.tr">omerkahraman@selva.com.tr</a> <a href="http://www.selva.com.tr">http://www.selva.com.tr</a>	(90)(332) 239 01 24	(90)(332) 239 09 81

#### 7.4.BELÇİKA'YA İHRACAT YAPAN FİRMALAR

İhracatçı	Adres / E-Posta / Web	Telefon	Faks
<a href="#">ARBEL BAKLIYAT HUBUBAT SAN. TIC.A.Ş.</a>	1.İNONU BULV. ANADOLU SIGORTA BINASI KAT:4/407 <a href="mailto:arbel@arbel.com">arbel@arbel.com</a> <a href="http://www.arbel.com">http://www.arbel.com</a>	(90)(324) 237 44 33	(90)(324) 231 78 89
<a href="#">BAHAROĞLU TARIM ÜRÜN.SAN.VE TİC.A.Ş.</a>	ORGANİZE SANAYİ BÖL.2.KISIM <a href="mailto:export@baharoglu.com">export@baharoglu.com</a> <a href="http://www.baharoglu.com">http://www.baharoglu.com</a>	(90)(342) 337 26 93	(90)(342) 337 15 17



<a href="#"><u>BARILLA GIDA A.Ş.</u></a>	KOSIFLER İŞ MERKEZİ SERİN SK. NO:9 A-BLOK K:6 KADIKÖY <a href="mailto:info@barilla.com.tr">info@barilla.com.tr</a> <a href="http://www.barilla.com.tr">http://www.barilla.com.tr</a>	(90)(216) 469 85 85	(90)(216) 469 75 70
<a href="#"><u>BASAĞ TŪKETİM VE GIDA MAD.SAN. VE PAZA.A.Ş</u></a>	KONYA YOLU 2. KM. AKŞEHİR <a href="mailto:basakgida@basakgida.com.tr">basakgida@basakgida.com.tr</a> <a href="http://www.basakgida.com.tr">http://www.basakgida.com.tr</a>	(90)(332) 812 75 00	(90)(332) 813 13 88
<a href="#"><u>KORHAN PAZARLAMA VE DIŞ TİC. A.Ş.</u></a>	B.HAYRETTİN PAŞA MAH.1058 SOK. NO.38 GAZİOSMANPAŞA	(90)(212) 618 70 80	(90)(212) 618 70 89
<a href="#"><u>MEHMET GÖKMEN GIDA VE İHT.MAD.LTD.ŞTİ.</u></a>	FEVZİ ÇAKMAK MAH.10470 SK. NO:31 KARATAY <a href="mailto:mehmetgokmen@tmail.com">mehmetgokmen@tmail.com</a>	(90)(332) 342 10 95	(90)(332) 342 10 94
<a href="#"><u>MESA İÇ VE DIŞ TİC.LTD.ŞTİ</u></a>	AKCABURGAZ MAH.42.SOK.NO:25 KIRAÇ KIRAÇ ESENYURT <a href="mailto:mesagida@e-kolay.net">mesagida@e-kolay.net</a>	(90)(212) 886 15 08 (90)(212) 886 15 09	(90)(212) 886 13 99

## 8.BULGUR İTHALATÇISI FİRMA KAYNAKLARI

### 8.1.ALMANYA BULGUR İTHALATÇILARI

#### 8.1.1.Almanya'daki Türk Gıda Toptancıları

#### **TŪRK İMPORİT**

Avrupa Türk Gıda İthalatçıları Birliği  
(Verband Türkischer Nahrungsmittelimporteure In Europa E.V.)  
Altendorfer Str. 3  
45127 Essen  
Tel: 0201-175 29 09  
Fax: 0201-175 29 13

#### **Türk Gıda Toptancıları:**

#### ***Spectral International Trading GmbH***

*(Aykut Firma Grubuna bağlıdır)*

Genel Müdür: Aytekin Aykut  
Am Krebsgraben 15  
78048 VS-Villingen  
Tel: +49 7721 / 40 44 6-15  
Fax: +49 7721 / 40 44 6-20  
E-Mail: [info@spectral-trading.de](mailto:info@spectral-trading.de)  
<http://www.spectral-trading.de>

**Ūrünler:** *Hububat, Çay, Konserve, Zeytin, Zeytinyaęı, Meyve Suları, Sebzeler, Türk Kahvesi, Reçeller ve Turşular*



**EL-FI GmbH**

Cezmi Çelik  
Lebensmittel Großhandel  
Lindower Str. 17  
13347 Berlin  
Tel: +49 - 30-465 80 21  
Fax: +49 - 30-465 27 60  
[info@elfi-gmbh.de](mailto:info@elfi-gmbh.de)  
[www.elfi-gmbh.de](http://www.elfi-gmbh.de)

**Ürünler:** *Hububat, Çay, Konserve, Zeytin, Zeytinyağı, Meyve Suları, Sebzeler, Türk Kahvesi, Reçeller ve Turşular*

**NAMLI FEINKOST GMBH**

August Borsig Str. 9  
50126 Bergheim  
Tel: +49 2271 / 79 59 – 0  
Fax: +49 2271 / 79 59 – 39  
[info@namlifeinkost.de](mailto:info@namlifeinkost.de)  
[www.namlifeinkost.de](http://www.namlifeinkost.de)

**Ürünler:** *Hububat, Çay, Konserve, Zeytin, Zeytinyağı, Meyve Suları, Sebzeler, Türk Kahvesi, Reçeller ve Turşular*

**BAK KARDEŞLER GmbH (BAKTAT)**

Wattstr. 2-10  
68199 Mannheim  
Tel: +49 621 / 833 88 0  
Fax: +49 621 / 833 88 99  
E-Mail: [info@baktat.com](mailto:info@baktat.com)  
<http://www.baktat.com>

**Ürünler:** *Hububat, Baharat, Çerezler, Çorbalar, Hazır Yemekler, İçecekler, Çay, Konserveler, Kuru Yemişler, Lokum, Helva, Makarnalar, Reçeller, Zeytinler, Yağlar, Sozlar, Sirkeler, Salçalar, Turşular*

**ISTANBUL FEINKOST GmbH & CO KG**

Zeiss-Str.36  
50171 Kerpen  
Tel: +49 2237-3085  
Fax: +49 2237-53805  
[info@istanbul-feinkost.de](mailto:info@istanbul-feinkost.de)  
[www.istanbul-feinkost.de](http://www.istanbul-feinkost.de)

**Ürünler:** *Hububat, Çay, Konserve, Zeytinyağı, Baharat, Et ve Süt Ürünleri*

**MARMARA IMPORT-EXPORT GMBH**

Ulmenstraße 275  
D-40468 Düsseldorf  
Tel : +49 211 47 13 60  
Fax : +49 211 41 98 93  
<http://turkishfood.com>

**Ürünler:** *Taze Sebze ve Meyveler, Zeytinyağları, Zeytin, Et ve Süt Ürünleri, Konserveler, Salçalar, Makarnalar, Alkollü ve Alkolsüz İçecekler, Kuruyemiş*

**INTER GIDA GMBH**

Kottbusser Damm 22  
10967 Berlin  
Tel : +49 30 695 695 55  
Fax : +49 30 695 695 56  
[info@inter-gida.com](mailto:info@inter-gida.com)  
<http://www.inter-gida.com>

**Ürünler:** *Taze Sebze ve Meyveler, Zeytinyağları, Zeytin Ezmesi, Sofralık Çizik Zeytin, Et ve Süt Ürünleri, Margarin ve Bitkisel Yağlar, Un ve Unlu Mamüller, Baharatlar, Helva, Pekmez ve Tahin, Alkollü ve Alkolsüz İçecekler*

**AC EURO GIDA GmbH**

Yetkili: Celal İrgi  
Agnes Straub Weg 20  
12353 Berlin  
Tel: +49 – 30 660 69 343  
Fax: +49 – 30 857 30 649  
[celal.irgi@eurogida.de](mailto:celal.irgi@eurogida.de)  
[www.eurogida.de](http://www.eurogida.de)

**Ürünler:** *Hububat, Baharat, Çerezler, Çorbalar, Hazır Yemekler, İçecekler, Çay, Konserveler, Kuru Yemişler, Lokum, Helva, Makarnalar, Reçeller, Zeytinler, Yağlar, Sozlar, Sirkeler, Salçalar, Turşular*

**EFEFIRAT Feinkost GmbH**

Gewerbepark Achim/Uesen  
Neue Finien 9  
28832 Achim  
Tel.: +49 4202 77 56  
Fax: +49 4202 761 35  
[info@efefirat.com](mailto:info@efefirat.com)  
<http://www.efefirat.de>

**Ürünler:** *Hububat, Baharat, Çerezler, Çorbalar, İçecekler, Çay, Konserveler, Kuru Yemişler, Lokum, Helva, Makarnalar, Reçeller, Zeytinler, Yağlar, Sozlar, Sirkeler, Salçalar, Turşular*

**IKRAM LEBENSMITTEL GROSSHANDEL GMBH**

Heidestr. 20 c  
10557 Berlin  
Tel.: +49 30 398 85 216  
Fax: +49 30 398 85 218  
Email: [info@ikram-food.de](mailto:info@ikram-food.de)  
Internet: <http://www.ikram-food.de>

**Ürünler:** *Hububat, Baharat, Çerezler, Çorbalar, İçecekler, Çay, Konserveler, Kuru Yemişler, Lokum, Helva, Makarnalar, Reçeller, Zeytinler, Yağlar, Sozlar, Sirkeler, Salçalar, Turşular*

**TOK-LEBENSMITTEL GROSSHANDEL**

Gıda İthalat ve İhracat  
Rückerstr. 175  
60314 Frankfurt  
Tel.: +49 069 436989

**Ürünler:** *Gıda İthalat ve İhracat*

**CAN TICARET**

Proviantbachstr. 30  
86153 Augsburg, Germany  
Tel: +49 821-55 59 94  
Fax: +49 821-56 37 54  
E-Mail: [post@can-ticaret.de](mailto:post@can-ticaret.de)  
<http://can-ticaret.de>

**Ürünler:** *Hububat, Meyve ve Sebze (Yaş ve Kuru), Türk Tatlıları, Fındık ve Et Ürünleri*

**TEK-MER GIDA TOPTANCISI**

Adalbertstraße 9  
10999 Berlin  
Tel: +49 30-61507565  
Fax: +49 30-61507560

**Ürünler:** *Et Ürünleri, Taze Sebze ve Meyve, Kuru Gıda Maddeleri ve Konserveler*



---

**SENA Lebensmittel GmbH**

Blumenstrasse 55  
D-70839 Gerlingen  
Tel: +49 (7156) 927371  
Fax: +49 (7156) 927402  
[senagmbh@tiscali.de](mailto:senagmbh@tiscali.de)

**Ürünler:** Bakliyat, Et Ürünleri, Lokum ve Tatlılar, Baharat

---

**ASPA HANDELS GmbH**

Hachestr. 27  
45127 Essen  
Tel: +49 (0201) 220 021 0

**Ürünler:** Gıda İthalat

---

**BAKAS Handelsgesellschaft mbH**

Oberländerstr. 6  
81371 München  
Tel: +49 89 746374-0  
Fax: +49 89 7254143  
<http://www.bakas.de>

**Ürünler:** Gıda ve İçecek

---

**ERKENCI - GASTRONOMIE SERVICE**

Gastronomiebedarf-Lebensmittel und Getränke Großhandel  
Köpenicker Str. 21  
10997 Berlin  
Tel: +49-30-6124777  
Fax: +49-30-6187071

**Ürünler:** Gıda ve İçecek

---

**INKOOP VERBRAUCHERMÄRKTE GmbH**

Elbinger Strasse 32  
D-27755 Delmenhorst  
Tel: +49 (4221) 9621-0  
Fax: +49 (4221) 962145  
[info@Inkoop.de](mailto:info@Inkoop.de)  
[www.Inkoop.de](http://www.Inkoop.de)

**Ürünler:** Gıda

---

**ŞAHİN GmbH**

Straße: Weinweg 43  
Ort: 76137 Karlsruhe  
Tel: +49 721 / 61899-0  
Fax: +49 721 / 6189929  
[sahingmbh@t-online.de](mailto:sahingmbh@t-online.de)

**Ürünler:** Gıda

---

**AYTÜRK-TOPTANMARKT VERTRIEBS GmbH**

Lebensmittel Grosshandel  
Schönwalder Str. 20  
13347 Berlin  
Tel: +49 - 30-4653085

**Ürünler:** Gıda

---



---

**BASAK TÜKETİM VE GIDA MADDELERİ SANAYİ VE PAZARLAMA GmbH**

Marktstr. 10  
50968 Köln  
Tel: +49 221 3404246  
Fax: +49 221-3404246

**Ürünler: Gıda ve İçecekler**

---

**AHMET ADNAN LEBENSMITTEL GROSSHANDEL**

Skalitzer Str. 134  
10997 Berlin  
Tel: +49-30-6154930

**Ürünler: Gıda**

---

**AGA FEINKOST**

**td-lebensmittel-Grosshandel**

Industriestr. 69  
50389 Weseling  
Tel: +49 2232-411502-3  
Fax: +49 2232-411504

**Ürünler: Gıda**

---

**ARCE-M**

Lebensmittel und Getränke Großhandel  
Peter-Anders-Str. 12  
12057 Berlin  
Tel: +49 -30-6825991

**Ürünler: Gıda ve İçecekler**

---

**EGEBIRLIK-TURAC GmbH**

Lebensmittel Großhandel-TD  
Baum Str. 68-72  
28217 Bremen  
Tel: +49 421-5340400  
Fax: +49 421-5340401

**Ürünler: Gıda**

---

**ONUR LEBENSMITTEL-HANDELS GmbH**

Oldentruper Str. 145  
33605 Bielefeld  
Tel: +49 521 92727-0  
Fax: +49 521 2380981

---

**KAVAK ILHAN LEBENSMITTELGROSSHANDEL**

An der Wethmarheide 25  
44536 Lünen  
Tel: +49 2306 - 54621  
Fax: +49 2306 - 63884

---



### **8.1.2. Almanya'daki Alman Bulgur İthalatçıları**

#### ***RÖSCHMANN LANDHANDEL GmbH,***

D-25560 Hadenfeld

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Frido Röschmann, Tel. (04892) 209

---

#### ***RAHMER MÜHLE***

D-74081 Heilbronn

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Dieter Rahmer, Tel. (07131) 89877-0

---

#### ***WERNER BRUNING GmbH,***

D-33415 Verl

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Franz Stuckmann, Tel. (05246) 8388311

---

#### ***AGRAR PLATE GmbH***

D-19086 Plate

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Konrad Goeritz, Tel. (03861) 2002

---

#### ***ALB AGRAR GmbH & Co. KG***

D-89189 Neenstetten

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Häcker, Tel. (07340) 96030

---

#### ***RAIFFEISEN-WARENZENTRALE KURHESSEN-THÜRINGEN GmbH***

D-34369 Hofgeismar

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Kerstens, Tel. (05671) 9915-0

---



***KURZ-MÜHLEN GmbH & Co KG***

D-87700 Memmingen

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Albert Kurz, Tel. (08331) 9244-0

---

***AGROTRADERS.BİZ - HUBERTUS HANY***

D-82256 Fürstenfeldbruck

Tel. (08141) 354700

---

***NABUKO BIO GROßVERBRAUCHER-SERVİCE***

D-29525 Uelzen

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Frau Christine Bunge, Tel. (0581) 97618-0

---

***AGRARGENOSSENSCHAFT GROß MACHNOW EG***

D-15834 Rangsdorf

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Jürgen Zimmermann, Tel. (033708) 740070

---

***ALTDORFER MÜHLE GmbH***

D-71155 Altdorf

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Karl Ruthardt, Tel. (07031) 742440

---

***BAYERNHOF ERZEUGERGEMEINSCHAFTEN VERTRIEBS GmbH***

D-94339 Leiblfling

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Stefan Heinrich, Tel. (09426) 802440

---



***BONGARDT GmbH***

D-47475 Kamp-Lintfort

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Michael Dahlen, Tel. (02842) 94490

---

***BRUCKMEIER LAGERHAUS GmbH***

D-94501 Aldersbach

Tel. (08547) 505

---

***GUT DUMMERSTORF GmbH***

D-18196 Dummerstorf

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Klaus Parr, Tel. (038208) 590

---

***HALEMA FUTTERMÜHLE GmbH & Co. KG***

D-63450 Hanau

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Arno Hintzmann, Tel. (06181) 9375-0

---

***HANS ULRICH DÖTLINGER MÜHLE GmbH***

D-27801 Dötlingen

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Walter Ulrich, Tel. (04433) 9699-0

---

***HILDEBRANDMÜHLEN FRANKFURT***

D-60314 Frankfurt

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Karl-Heinz Schober, Tel. (069) 407200

---

***JOHANNES AHRENS GmbH & Co KG***

D-22889 Tangstedt

---



Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Andreas Lühr, Tel. (04109) 9220

---

***LF VOGTLAND AGA GmbH & Co. KG***

D-07554 Gera

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Frau Beate Paul, Tel. (036695) 8230

---

***MARTIN-PETER LÄHN KOMMERZIELLE VERMITTLUNGS GmbH***

D-21354 Bleckede

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Martin-Peter Lähn, Tel. (05857) 373

---

***HANS-JÜRGEN BEHNKE GmbH***

D-49393 Lohne

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Hans-Jürgen Behnke, Tel. (04442) 9363-0

---

***LANDWIRTSCHAFTLICHE PRODUKTIONS-UND DIENSTLEISTUNGSGENOSSENSCHAFT  
BIESEN e. G.***

D-16909 Wittstock

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Burkhard Schulz, Tel. (03394) 433435

---

***AGRARGENOSSENSCHAFT LANGENLEUBA-OBERHAIN e.G.***

D-09322 Penig

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Petzold, Tel. (037381) 9300

---

***PFALLER WILLI GmbH***

D-92345 Dietfurt

Ansprechpartner für Erstkontakt:





Herr Willi Pfaller, Tel. (08464) 602591

---

***AGRARGENOSSENSCHAFT GOLDBACH e.G.***

D-99869 Warza

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Frau Steinbrecher, Tel. (036255) 80304

---

***AGRARGENOSSENSCHAFT RANNSTEDT e.G.***

D-99518 Rannstedt

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Wollweber, Tel. (036463) 442-0

---

***POSERİNER LANDPRODUKTE e.G.***

D-19399 Neu Poserin

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Carsten Maaß, Tel. (038736) 40781

---

***AGRAR-GENOSSENSCHAFT SCHNEIDLINGEN e.G.***

D-39435 Groß Börnecke

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Helmut Höhne, Tel. (039267) 208

---

***AGRAR GmbH***

D-01920 Haselbachtal

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Dr. Furchert, Tel. (03578) 3540

---

***AGRAR-GmbH Auligk & Co. KG***

D-04539 Groitzsch

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Baufuß, Tel. (034296) 9630

---

***AGRAR- UND BETEİLIGUNGSUNTERNEHMEN AGROSS e.G.***



D-04539 Groitzsch

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Sokolowski, Tel. (034296) 96500

---

***AGRARGENOSSENSCHAFT ARZBERG eG***

D-04886 Arzberg

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Frau Marlies Herrys, Tel. (034222) 441-0

---

***AGRARGENOSSENSCHAFT e. G.***

D-06642 Altenroda

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr C. Fischer, Tel. (034465) 20233

---

***AGRARGENOSSENSCHAFT HOHER FLÄMING e.G.***

D-14823 Rädigke

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Fred Schulze, Tel. (033848) 60224

---

***AGRARGENOSSENSCHAFT MÜNCHEBERG e. G.***

D-15374 Müncheberg

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Gelfort, Tel. (033432) 354

---

***AGRARGENOSSENSCHAFT OBERSCHÖNA/WEGEFAHRT e.G.***

D-09600 Oberschöna

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Steffen Tippmann, Tel. (037321) 202

---

***AGRARGESELLSCHAFT GRIESHEIM M***

D-99326 Griesheim

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Ackermann, Tel. (03629) 802383

---

***AGRARHOF BRÜEL E. G.***

---



D-19412 Brüel

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Frau Sylvia Anders, Tel. (038483) 22263

---

***AGRARPRODUKTE e.G.***

D-06255 Schafstädt Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Weber, Tel. (034636) 60258

---

***AGRARUNTERNEHMEN RALF SIEBOLD GbR***

D-39393 Wackersleben Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Ralf Siebold, Tel. (039401) 220

---

***AGRO AGRARPRODUKTE GmbH***

D-09306 Zettlitz

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Frau Däumler, Tel. (037382) 847-0

---

***BELLINER AGRAR-GmbH & Co. KG***

D-18292 Bellin

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Pit Ritsema, Tel. (038458) 20230

---

***LBAG LANDWIRTSCHAFTLICHE BEZUGS-ABSATZGENOSSENSCHAFT***

D-29416 Pretzier

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Christoph Enderling, Tel. (039037) 950-0

---

***MEIGO AGRARPRODUKTIONS GmbH***

D-07570 Wünschendorf

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Hans-Jürgen Henze, Tel. (036603) 84741

---

***RADEFELDER PFLANZENPRODUKTION GmbH & Co. KG***

D-04435 Schkeuditz

Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Lorenz, Tel. (034207) 72124

---

***ZELL FUTTERMİTTEL, TRANSPORT, LOGİSTİK; İNHABER JÜRGEN ZELL***



D-88281 Schlier Ansprechpartner für Erstkontakt:  
Herr Reinhold Zell, Tel. (07529) 3133

---

### ***8.1.3. Almanya'daki Hububat İthalatçıları***

---

Company **das Grüne Warenhaus Bergmann GmbH**  
Name:  
URL: [www.das-gruene-warenhaus.de](http://www.das-gruene-warenhaus.de)  
E-Mail: [info@gruenes-warenhaus.de](mailto:info@gruenes-warenhaus.de)

Street/No.: Schillerstrasse 1

Postal  
code, City: **D-63796 Kahl**

Contact: Mr Klaus Bergmann

Telephone: (06188) 91411-0

Telefax: (06188) 91411-22

---

Company **A.G.H. Agrarhandel GmbH**  
Name:  
URL: [www.agh-weikmann.de](http://www.agh-weikmann.de)

Street/No.: Am Güterbahnhof 1

Postal  
code, City: **D-87719 Mindelheim**

Contact: Mr Otto Weikmann

Telephone: (08261) 7646-0

E-Mail: [info@agh-weikmann.de](mailto:info@agh-weikmann.de)

---

Company **Agrargenossenschaft e.G. Uchtdorf**  
Name:

Street/No.: Wenddorfer Weg 1

Postal  
code, City: **D-39517 Uchtdorf**

Contact: Mr Wolfgang März

Telephone: (03935) 2455

---



---

E-Mail: [ag.uchtdorf@t-online.de](mailto:ag.uchtdorf@t-online.de)

Company Name: **Agrargesellschaft Gischau mbH**  
URL: [www.agrar-gmbh-gischau.de](http://www.agrar-gmbh-gischau.de)

Street/No.: Dorfstrasse 13

Postal code, City: **D-29416 Valfitz**

Contact: Mr Matthias Schulz

Telephone: (039035) 8169

E-Mail: [m.sculz@agr-ar-gmbh-gischau.de](mailto:m.sculz@agr-ar-gmbh-gischau.de)

Company Name: **Alb Agrar GmbH & Co. KG**  
URL: [www.zirn-agrar.de](http://www.zirn-agrar.de)

Street/No.: Eisental 3

Postal code, City: **D-89189 Neenstetten**

Contact: Mr Häcker

Telephone: (07340) 96030

E-Mail: [Neenstetten@zirn-agrar.de](mailto:Neenstetten@zirn-agrar.de)

Company Name: **F. Wißmar GmbH**

Street/No.: Harzstrasse 88

Postal code, City: **D-37412 Herzberg**

Contact: Mr Klaus Köhler

Telephone: (05521) 6090

---



---

E-Mail: wissmargmbh@web.de

Company **Gärtneerinkauf eG**  
Name:

Street/No.: Wallersheimer Weg 35

Postal  
code, City: **D-56070 Koblenz**

Contact: Mrs Anka Schüller

Telephone: (0261) 988750

E-Mail: info@gaertner-ko.de

Company **Gothaer Getreidelagerhaus und Mischfutter GmbH**  
Name:

Street/No.: Tonnaer Strasse 22-23

Postal  
code, City: **D-99947 Bad Langensalza**

Contact: Mr Reinhard Preuß

Telephone: (03603) 854-0

E-Mail: gothaer.getreide@t-online.de

Company **Hamann GmbH**  
Name:

URL: [www.mobau-hamann.de/grosshandel](http://www.mobau-hamann.de/grosshandel)

Street/No.: Auf dem Teich

Postal  
code, City: **D-56645 Nickenich**

Contact: Mr Leo Hamann

---



---

Telephone: (02632) 9839-0

E-Mail: [kontakt@hamann.info](mailto:kontakt@hamann.info)

Company **Hans-Jürgen Behnke GmbH**  
Name:

Street/No.: Schellohner Weg 24b

Postal  
code, City: **D-49393 Lohne**

Contact: Mr Hans-Jürgen Behnke

Telephone: (04442) 9363-0

E-Mail: [behnke.gmbh@ewetel.net](mailto:behnke.gmbh@ewetel.net)

Company **Landwirtschaftliches Unternehmen Am Rennsteig e.G.**  
Name:

URL: [www.baumschule-harra.de](http://www.baumschule-harra.de)

Street/No.: Bayrische Strasse 1a

Postal  
code, City: **D-07356 Neundorf**

Contact: Mr Jens Elmer

Telephone: (036651) 2702

E-Mail: [info@baumschule-harra.de](mailto:info@baumschule-harra.de)

Company **LAPRO Handel mit landwirtschaftlichen Produkten GmbH**  
Name:

URL: [www.lapro.de](http://www.lapro.de)

Street/No.: Gerlicherheide 5

Postal  
code, City: **D-46286 Dorsten**

Contact: Mr Martin Schulte-Huxel

---



---

Telephone: (02369) 9846-0

E-Mail: [info@lapro.de](mailto:info@lapro.de)

Company Name: **Raiffeisen-Warenzentrale Kurhessen-Thüringen GmbH**  
URL: [www.raiffeisen-kassel.de](http://www.raiffeisen-kassel.de)

Street/No.: Industriestrasse 19b

Postal code, City: **D-34369 Hofgeismar**

Contact: Mr Kerstens

Telephone: (05671) 9915-0

E-Mail: [agr-ar-hofgeismar@raiffeisen-kassel.de](mailto:agr-ar-hofgeismar@raiffeisen-kassel.de)

Company Name: **Binder Agrarhandel Zweigniederlassung der Binder International GmbH & Co. KG**  
URL: [www.binder-international.com](http://www.binder-international.com)

Street/No.: Bahnhofstrasse 30

Postal code, City: **D-71149 Bondorf**

Contact: Mr Jürgen Wagner

Telephone: (07457) 9392-0

E-Mail: [binder-agrar.bondorf@t-online.de](mailto:binder-agrar.bondorf@t-online.de)

Company Name: **Arp, Thordsen, Rautenberg GmbH & Co KG**  
URL: [www.atr-landhandel.de](http://www.atr-landhandel.de)

Street/No.: Bahnhofsallee 44

Postal code, City: **D-23909 Ratzeburg**





---

Contact: Mr Hans-Heinrich Thordsen

Telephone: (04541) 806-0

E-Mail: [info@atr-landhandel.de](mailto:info@atr-landhandel.de)

Company **Kurz-Mühlen GmbH & Co KG**

Name:

URL: [www.kurz-muehlen.de](http://www.kurz-muehlen.de)

Street/No.: Max-Planck-Strasse 11

Postal  
code, City: **D-87700 Memmingen**

Contact: Mr Albert Kurz

Telephone: (08331) 9244-0

E-Mail: [info@kurz-muehlen.de](mailto:info@kurz-muehlen.de)

Company **Raiffeisen Waren GmbH & Co. Betriebs KG**

Name:

URL: [www.raiffeisen-warendienst.de](http://www.raiffeisen-warendienst.de)

Street/No.: Grünberger Strasse 52

Postal  
code, City: **D-36304 Alsfeld**

Telephone: (06631) 8010

E-Mail: [info@raiffeisen-warendienst.de](mailto:info@raiffeisen-warendienst.de)

Company **VAD Vogteier Agrar-Dienste GmbH**

Name:

URL: [www.vogteier-agrardienste.de](http://www.vogteier-agrardienste.de)

Street/No.: Oppershäuser Strasse

Postal  
code, City: **D-99986 Niederdorla**

---



---

Contact: Mr Siegfried Peter

Telephone: (03601) 7557-18

E-Mail: [kontakt@vogteier-agrardienste.de](mailto:kontakt@vogteier-agrardienste.de)

Company **agrotraders.biz - Hubertus Hany**  
Name:  
URL: [www.agrotraders.biz](http://www.agrotraders.biz)

Street/No.: Buchenauer Strasse 16

Postal  
code, City: **D-82256 Fürstfeldbruck**

Telephone: (08141) 354700

E-Mail: [info@agrotraders.biz](mailto:info@agrotraders.biz)

Company **Moldawisch-Deutsche Handelsgesellschaft (MDH)**  
Name:  
URL: [www.mold-deut-hg.de](http://www.mold-deut-hg.de)

Street/No.: Oderbruchstrasse 24a

Postal  
code, City: **D-15320 Neuhardenberg**

Contact: Mr Iurie Gavriiliuc

Telephone: (0157) 72314445

E-Mail: [mdh-germany@east-plan.eu](mailto:mdh-germany@east-plan.eu)

Company **Landhandels GmbH Glesien**  
Name:  
URL: [www.landhandel-glesien.de](http://www.landhandel-glesien.de)

Street/No.: Lindenstrasse 3

Postal  
code, City: **D-04435 Schkeuditz**

---



---

Contact: Mrs Peggy Deparade

Telephone: (034207) 9154-0

E-Mail: [lhg@landhandel-glesien.de](mailto:lhg@landhandel-glesien.de)

---

Company **A. Elligsen Landhandel GmbH**

Name:

URL: [www.elligsen-landhandel.de](http://www.elligsen-landhandel.de)

Street/No.: Schönebecker Strasse 1

Postal  
code, City: **D-31228 Peine**

Contact: Mr Dirk Elligsen

Telephone: (05171) 7789-0

E-Mail: [elligsen.landhandel@t-online.de](mailto:elligsen.landhandel@t-online.de)

---

Company **Edmund Vasterling oHG**

Name:

URL: [www.vasterling-ohg.de](http://www.vasterling-ohg.de)

Street/No.: Kleegarten 6

Postal  
code, City: **D-31275 Lehrte**

Contact: Mr Heinrich Vasterling

Telephone: (05175) 9890-0

E-Mail: [info@vasterling-ohg.de](mailto:info@vasterling-ohg.de)

---

Company **C. Mackprang jr. GmbH & Co. KG**

Name:

URL: [www.mackprang.com](http://www.mackprang.com)

Street/No.: Jungfernstieg 49

Postal **D-20354 Hamburg**

---



---

code, City:

Contact: Mr Sönke Weich

Telephone: (040) 35902-0

E-Mail: [info@mackprang.de](mailto:info@mackprang.de)

---

Company **DreHa Dresdner Handelsgesellschaft für Agrarprodukte mbH**  
Name:  
URL: [www.dreha-agrar.de](http://www.dreha-agrar.de)

Street/No.: Goppelner Strasse 44

Postal  
code, City: **D-01219 Dresden**

Contact: Mrs Heike Aselmeyer

Telephone: (0351) 4781722

E-Mail: [info@dreha-agrar.de](mailto:info@dreha-agrar.de)

---

Company **SGL Saaten-Getreide- Landhandel GmbH**  
Name:  
URL: [www.sgl-gmbh.de](http://www.sgl-gmbh.de)

Street/No.: Siedlerweg 21

Postal  
code, City: **D-50374 Erftstadt**

Contact: Mr Jörg Hartmann

Telephone: (02235) 955110

E-Mail: [kontakt@sgl-gmbh.de](mailto:kontakt@sgl-gmbh.de)

---

Company **Wackertapp GmbH**  
Name:  
URL: [www.Wackertapp.com](http://www.Wackertapp.com)

Street/No.: Müllemer Strasse 2a

---



---

Postal code, City: **D-47669 Wachtendonk**

Contact: Mr Ralf Grams

Telephone: (02158) 4099-0

E-Mail: [info@Wackertapp.com](mailto:info@Wackertapp.com)

---

#### ***8.1.4.Almanya'daki Süpermarketler***

##### ***REWE-ZENTRAL-AKTİENGESELLSCHAFT (Şube: 3.000)***

Domstraße 20

D - 50668 Köln

Tel.: 0221 / 149 0

Fax: 0221 / 149 9000 Fax: 0221 / 149 9141

Homepage: [www.rewe-group.com](http://www.rewe-group.com) / E-Mail: [info@rewe-group.com](mailto:info@rewe-group.com)

##### ***EDEKA ZENTRALE AG & Co. KG (Şube: 1.800)***

New-York-Ring 6

22297 Hamburg

Tel.: (040) 6377 - 0

Fax: (040) 6377 - 2231

Homepage: [www.edeka.de](http://www.edeka.de) / E-Mail: [info@edeka.de](mailto:info@edeka.de)

##### ***EDEKA HANDELSGESELLSCHAFT (Şube: 1.679)***

***Südwest mbH***

Edekastraße 1

77656 Offenburg

Tel. 0781/ 502 - 0

Fax 0781/ 5 91 03

Homepage: [www.edeka-suedwest.de](http://www.edeka-suedwest.de) / E-mail: [info@edeka-suedwest.de](mailto:info@edeka-suedwest.de)

##### ***EDEKA HANDELSGESELLSCHAFT (Şube: 1.600)***

Nord mbH

Gadelander Straße 120

24539 Neumünster

Telefon: 04321/ 985-0

Telefax: 04321/ 985-2

Homepage: [www.edeka.de](http://www.edeka.de) / E-Mail: [vertrieb.nord@edeka.de](mailto:vertrieb.nord@edeka.de)

##### ***KAİSER'S TENGELMANN AG (Şube: 718 )***



Lichtenberg 44  
41747 Viersen  
Telefon: 02162/105-0  
Telefax: 02162/33499  
Homepage: [www.ktag.de](http://www.ktag.de) / E-Mail: [kontakt@ktag.de](mailto:kontakt@ktag.de)

**TEGUT... GUTBERLET STIFTUNG & Co. (Şube: 300)**

Gerloser Weg 72  
36039 Fulda  
Telefon Zentrale: 0661/ 104-0  
Faks Zentrale: 0049 661/ 104-496  
Homepage: [www.tegut.com](http://www.tegut.com)

**SKY LEBENSMITTEL-VERTRIEBS GmbH (Şube: 268)**

(Ansprechpartner/Abteilung/Betreff)  
Benzstraße 10  
24148 Kiel  
Deutschland  
Telefon: +49 (0)431 7250 - 0  
Faks: 0049 431 7250 – 586  
Homepage: [www.sky.de](http://www.sky.de)  
E-Mail: [coop@coop.de](mailto:coop@coop.de)

**REAL- SB-Warenhaus GmbH (Şube:264)**

Extra Verbrauchermärkte  
Reyerhütte 51  
41065 Mönchengladbach  
Tel.: ++49 2161 - 403 - 0  
Fax: ++49 2161 - 403 – 406  
Homepage: [www.extra.de](http://www.extra.de)

**MARKANT NORDWEST HANDELS-GmbH & Co. KG (Şube: 201)**

Brunnenstraße 37  
26789 Leer/Ostfriesland  
Telefon: 0491-808 0  
Telefax:: 0491-808 413  
Homepage: [www.markant-nordwest.de](http://www.markant-nordwest.de)  
E-Mail: [info@mnh.buenting.de](mailto:info@mnh.buenting.de)

**JIBI HANDEL GmbH & Co (Şube:100)**

Zentralverwaltung  
Kurze Straße 4-6  
33613 Bielefeld  
Telefon: 0521 52006-0  
Telefax: 0521 52006-29  
Homepage: [www.jibi.de](http://www.jibi.de)  
E-Mail: [info@jibi.de](mailto:info@jibi.de)

**WASGAU PRODUKTIONS & HANDELS AG (Şube: 100)**

Blocksberg Str. 183  
66955 Pirmasens  
Tel.: 06331 - 558-0  
Faks: 06331 - 558 109



Homepage: [www.wasgau-ag.de](http://www.wasgau-ag.de)

E-Mail: [info@wasgau-ag.de](mailto:info@wasgau-ag.de)

**HIT HANDELSGRUPPE GmbH & Co. KG (Şube: 85)**

Alte Lohmarer Str. 59

53721 Siegburg

Telefon: 02241 / 122-0

Telefax: 02241 / 122-479

Homepage: [www.hit.de](http://www.hit.de)

E-Mail: [kontakt@hit.de](mailto:kontakt@hit.de)

**FENEBERG LEBENSMITTEL GmbH (Şube:78)**

Ursulasrieder Straße 2

D-87437 Kempten/ Allgäu

Tel.-Nr.: +49 (0) 831 - 57 17-0

Fax-Nr.: +49 (0) 831 - 57 17-344

Homepage: [www.feneberg.de](http://www.feneberg.de)

E-Mail: [info@feneberg.de](mailto:info@feneberg.de)

**SIMMEL AG Chemnitz (Şube: 35)**

Chemnitzer Straße 105

09224 Grüna

Tel. 0371-809 0

Fax 0371-810 29 16

Homepage: [www.simmel.de](http://www.simmel.de)

E-Mail: [service@simmel.de](mailto:service@simmel.de)

**MEMA HANDELS-GmbH & Co. KG (Şube: 33)**

Kaiserin-Augusta-Allee 111

10553 Berlin

Tel: 030 / 84 85 36 0

Fax: 030 / 84 85 36 19

Homepage: [www.mema-supermarkt.de](http://www.mema-supermarkt.de)

Email: [info@mema-supermarkt.de](mailto:info@mema-supermarkt.de)

**RİNGELTAUBE MARKET (Şube: 28)**

LSG-Food & Nonfood Handel GmbH

Hugo-Eckener-Ring, Gebäude 116

D-60549 Frankfurt Flughafen

E-Mail: [Alfons-Ernst.Daube@lsgskycheffs.com](mailto:Alfons-Ernst.Daube@lsgskycheffs.com)

**CAP (Şube: 27)**

Waldenbucher Strasse 30

D-71065 Sindelfingen

Telefon: ( 0 70 31 ) 95 21-50

Telefax: ( 0 70 31 ) 95 21-11

Homepage: [www.gdw-wfb.de](http://www.gdw-wfb.de)



E-Mail: [thomas.heckmann@gdw-wfb.de](mailto:thomas.heckmann@gdw-wfb.de)

**AEZ**

**Amper Einkaufs Zentrum GmbH (Şube: 9)**

Kurt-Huber-Ring 12

82256 Fürstfeldbruck

Telefon: 0049 / 8141 / 3120-0

Telefax: 0049 / 8141 / 3120-88

Homepage: [www.aez.de](http://www.aez.de)

E-Mail: [info@aez.de](mailto:info@aez.de)

**FA. PUNTOCONTO C+C LEBENSMITTEL GmbH (Şube: 3)**

Borsigstr. 17

63165 Mühlheim am Main

Telefon: +49 (0)6108 91090(Zentrale)

Fax: +49 (0)6108-910929(Verwaltung)

Fax: +49 (0)6108-910911 (Lager+Versand)

Homepage: [www.puntosconto24.de](http://www.puntosconto24.de)

E-Mail: [info@puntosconto24.de](mailto:info@puntosconto24.de)

**VIERLINDEN NATURMÄRKTE (Şube: 3)**

Elke Rieckh, Joachim Ax, Frank Morgenstern

An der Münze 12-18

D-50668 Köln

Tel.: 0221 - 16041-0

Faks: 0221 - 16041-850

<http://www.vierlinden-biosupermaerkte.de>

**DISCOUNT MARKETLER****PLUS WARENHANDELSGESELLSCHAFT mbH (Şube: 2.800)**

Wissollstraße 5 - 43

45478 Mülheim an der Ruhr

Deutschland

Homepage: [www.plus.de](http://www.plus.de)

E-Mail: [info@plus.de](mailto:info@plus.de)

**LIDL DIENSTLEISTUNG GmbH & Co. KG (Şube: 2.700)**

Rötelsstraße 30

74166 Neckarsulm

Tel: 0 800 43 53 361

Homepage: [www.lidl.de](http://www.lidl.de)





E-Mail: [kontakt@lidl.de](mailto:kontakt@lidl.de)

**ALDI EINKAUF GmbH & Co. oHG (Nord) (Şube: 1.950)**

Eckenbergstraße 16  
45307 Essen  
Homepage: [www.aldinord.de](http://www.aldinord.de)  
E-Mail: [Mail@aldinord.de](mailto:Mail@aldinord.de)  
Fax-Nr.: 0201/8593-319

**ALDI EINKAUF GmbH & Co. oHG (Süd) (Şube: 1.600)**

Burgstraße 37  
45476 Mülheim  
Telefax: 0180 3292534 (0,09 € pro Minute)  
Homepage: [www.aldi-sued.de](http://www.aldi-sued.de)  
E-Mail: [info@aldi-sued.de](mailto:info@aldi-sued.de)

**NORMA**

**Lebensmittelfilialbetrieb GmbH & Co.KG (Şube: 1.150)**

Heisterstraße 4  
90441 Nürnberg  
Postfach 84 01 55  
90257 Nürnberg  
Telefax: (09 11) 7 59 19 93  
Homepage: [www.norma-online.de](http://www.norma-online.de)  
E-Mail: [info@norma-online.de](mailto:info@norma-online.de)

**NETTO MARKEN-DISCOUNT GmbH & Co. oHG (Şube: 1.000)**

Industriepark Ponholz 1  
93142 Maxhütte-Haidhof  
Telefon 0 94 71/ 3 20 - 0  
Telefax 0 94 71/ 3 20 - 149  
Homepage: [www.netto-online.de](http://www.netto-online.de)  
E-Mail: [netto@netto-online.de](mailto:netto@netto-online.de)

**NP-NIEDRIGPREIS**

EDEKA-Markt Minden-Hannover GmbH (Şube: 291)  
NP-Vertrieb  
Wittelsbacherallee 61  
32427 Minden  
Tel.: +49 (0) 571 / 802 – 0  
Faks: +49 0 571/ 802 – 1556  
[joerg.brockhoff@minden.edeka.de](mailto:joerg.brockhoff@minden.edeka.de)  
[www.niedrig-preis.de](http://www.niedrig-preis.de)



**OHG NETTO Supermarkt GmbH & Co. (Şube: 243)**

Industriegebiet

Preetzer Straße 22

17153 Stavenhagen

Telefon: 039954 / 360-0

Telefax: 039954 / 360199

e-mail: info@netto-supermarkt.de

[www.netto-markt.de](http://www.netto-markt.de)

## 8.2. İNGİLTERE BULGUR İTHALATÇILARI

### **Açıklamalar:**

- 1- Bu liste İngiltere'nin son takvim yılına ait resmi ithalat istatistiklerinden bilinen GTİP'ler baz alınarak çekilmiştir.
- 2- Firmaların ithalat yaptığı aylardan ithalat sıklığı anlaşılabilir.
- 3- Maalesef İngiliz istatistik kurumu firmaların sadece posta adreslerini sağlamaktadırlar.
- 4- Bu liste, AB dışından fiilen ithalat yapmış firmaları içermektedir ki birçok ülkede ticari gizlilik nedeniyle temini mümkün bulunmamaktadır.
- 5- Firmaların tel, faks, e-posta, web adresi ve diğer detay bilgileri için geçerli tek yöntem İnternette arama yapmanız olacaktır.
- 6- Tarafınızdan ilave çalışma gerektirecek olmakla birlikte, gerçek ithalatçıları gösterdiğinden dolayı, değer ve faydasına binaen gönderilmektedir.

- **A POORTMAN (LONDON) LTD**

83-85 Mansell Street London E1 8an

- **AYTAC FOODS LTD**

Unit 4 Forest Business Park Argall Avenue Leyton E10 7fb

- **AZIMLI LTD**

Unit 4/5 & 7 Avenue Bus Park Justin Road Chingford London E4 8su

- **CAN MERCAN LTD**

81-83 Evering Road London N16 7sj

- **COMMUNITY FOODS LTD**

M1 Cross Brent Terrace London Nw2 1lt

- **DENAR LTD**

Unit 9n Eley Road London N18 3bb

- **DONATANTONIO LIMITED**

Lupa House York Way Borehamwood Hertfordshire Wd6 1px

- **EGE FOOD LTD**



Unit 1 8 Argall Avenue Leyton E10 7qe

- **EKO MAR FOOD STORE LTD**

Unit 2-6 The Lake Bus Centre Tariff Rd London N17 0yx

- **FOODART UK LTD**

Unit 3b Brimsdown Industrial Estate 55 Lockfield Avenue Enfield En3 7py

- **FUERST DAY LAWSON LIMITED**

Devon House 58-60 St Katharine's Way London E1w 1jp

- **GAMA (IMPORT/EXPORT) LIMITED**

Unit B - Horizon Business 84 Goodwin Road Centre London N9 0bj

- **GIMA (UK) LTD**

11 Anthony Way Harbet Road Lea Valley Trading Estate London N18 3qt

- **MEM'S FOOD AND DRINK LTD**

Unit 22 Roxwell Trading Park Argall Avenue London E10 7qy

- **IWO'S FOOD LTD**

5 Enterprise Way London Nw10 6ug

- **KATSOURIS BROTHERS LIMITED**

100 Queensbury Road Wembley Middlesex Ha0 1wp

- **MEDSUN FOOD LIMITED**

493 Green Lanes London N4 1al

- **HERTAT (UK) LTD**

Unit 6a Dominion Park Goodwin Road Edmonton London N9 0bg

- **ORIGIN FOOD LTD**

Unit 1b 10 Argall Avenue London E10 7qe

- **OZDILLER LTD**

63/65 Garman Road London N17 0un

- **UNICORN INGREDIENTS LIMITED**

94b High Street Epsom Surrey Kt19 8bj

- **SEMA FOODS LTD**

Unit 1-2 St George's Industrial Estate Hart Lane London N22 5ql

- **TAS RESTAURANT LTD**

20-22 New Globe Walk London Se1 9dr

- **S P L LTD**

Glebe Mill Drury Lane Chadderton Oldham O19 7ph



### 8.2.1.İngiltere Hububat İthalatçıları

## **A.E. Poxon Ltd**

Wholesale Market  
Hickman Avenue  
Wolverhampton, West Midlands WV1 2TX  
United Kingdom  
Phone : +44 1902 452804  
Fax : +44 1902 458098 FPS \*

## **A H Harris**

Harris  
The Cross, Bretforton  
Evesham, Worcestershire WR11 7JE  
United Kingdom  
Phone : +44 1386 833250  
Fax : +44 1386 831261

## **Alam Geer Foods**

Unit 41 Station Street  
Wednesbury, West Midlands WS10 8BG  
United Kingdom  
Phone : +44 121 5267277  
Fax : +44 121 5262666

## **Arthur Roberts & Sons Ltd**

Units 1-5 Clarence Works  
Clarence Road Longton  
Stoke-On-Trent, Staffordshire ST3 1AZ  
United Kingdom  
Phone : +44 1782 312257  
Fax : +44 1782 344900

## **B & B Produce Group Transport Ltd**

Station Bridge, Yaxley  
Peterborough, Cambridgeshire PE7 3EL  
United Kingdom  
Phone : +44 1733 246389  
Fax : +44 1733 244572

## **Alfred G. Pearce (Setch) Ltd**

Garage Lane, Setch  
King's Lynn, Norfolk PE33 0BE  
United Kingdom  
Phone : +44 1553 810456  
Fax : +44 1553 811464  
<http://www.alfredgpearce.co.uk>



## **Bonduelle Ltd Cambridge Commodities Ltd**

Unit 5 Richfield Place  
12 Richfield Avenue  
Reading, Berkshire RG1 8EQ  
United Kingdom  
Phone : +44 118 9576020  
Fax : +44 118 9576030

Unit 59  
Lancaster Way Business Park  
Ely, Cambridgeshire CB6 3NW  
United Kingdom  
Phone : +44 1353 667258  
Fax : +44 1353 667289 FPS \*  
<http://www.c-c-l.com>

## **C Firby & Sons Chris Eley Produce Ltd**

Burdon Gardens  
Bishopton Lane, Great Burdon  
Darlington, Co Durham DL1 3JP  
United Kingdom  
Phone : +44 1325 463125

Kellett Gate, Low Fulney  
Spalding, Lincolnshire PE12 6EH  
United Kingdom  
Phone : +44 1775 766061 TPS \*  
Fax : +44 1775 710276  
<http://www.CHRISELEY.CO.UK>

## **Cousins High Class Greengrocers**

1 Dean Parade  
Berkshire Road  
Camberley, Surrey GU15 4DQ  
United Kingdom  
Phone : +44 1276 469762

## **David Catt & Sons D & G Jolleys Potatoes**

East Hall Farm  
Wierton Hill, Boughton Monchelsea  
Maidstone, Kent ME17 4JT  
United Kingdom  
Phone : +44 1622 743537  
Fax : +44 1622 745190

Black Lane Head Farm  
Black Lane, Nateby  
Preston, Lancashire PR3 0LH  
United Kingdom  
Phone : +44 1253 790876  
Fax : +44 1253 790030

## **Dobbies Garden Centres plc Easters**

Melville Nurseries  
Lasswade, Midlothian EH18 1AZ  
United Kingdom  
Phone : +44 131 6631941  
Fax : +44 131 6542390  
<http://www.dobbies.com>

70-72 Sussex Street  
Norwich, Norfolk NR3 3DE  
United Kingdom  
Phone : +44 1603 622890  
Fax : +44 1603 760565



## **Flint Acres Farm Florette Ltd**

Bury Gate, Bury  
Pulborough, West Sussex RH20 1EZ  
United Kingdom  
Phone : +44 1798 831036  
Fax : +44 1798 839333

Wood End Lane, Fradley  
Lichfield, Staffordshire WS13 8NF  
United Kingdom  
Phone : +44 1543 250060  
Fax : +44 1543 410000  
<http://www.florette.com>

## **Foyle P A C Ltd**

355 Seacoast Road  
Limavady, Co Londonderry BT49 0LD  
United Kingdom  
Phone : +44 28 77750237  
Fax : +44 28 77750511  
<http://www.foylepac.co.uk>

## **Fred Proudfoot Ltd**

FPL Buildings, Low Harker  
Carlisle, Cumbria CA6 4DP  
United Kingdom  
Phone : +44 1228 674797  
Fax : +44 1228 674451 FPS \*  
<http://www.haulage-express.co.uk>

## **Fresh Direct UK Ltd Fresh Source**

Bicester Distribution Park  
Charbridge Way  
Bicester, Oxfordshire OX26 4SW  
United Kingdom  
Phone : +44 1869 365600  
Fax : +44 1869 365601  
<http://www.Freshdirect.Co.Uk>

Unit C  
103 New Covent Garden Market  
London, Greater London SW8 5JJ  
United Kingdom  
Phone : +44 20 77205449  
Fax : +44 20 77205326 FPS \*  
<http://www.fresh-source.com>

## **Genteel Associates Ltd G S Shropshire & Sons**

2 Lloyd Close  
Finedon Road Industrial Estate  
Wellingborough, Northamptonshire NN8 4SR  
United Kingdom  
Phone : +44 1933 222868  
Fax : +44 1933 222933

Hainey Farm Barway Road, Soham  
ELY, Cambridgeshire CB7 5TZ  
United Kingdom  
Phone : +44 1353 727200  
Fax : +44 1353 727325  
<http://www.gs-marketing.com>

## **Humber Growers Ltd I B Food**

Common Lane  
Welton  
Brough, North Humberside HU15 1UT  
United Kingdom  
Phone : +44 1482 667151  
Fax : +44 1482 667678 FPS \*  
<http://www.humbervhb.com>

Unit AG, Union Court  
20-22 Union Road  
London, Greater London SW4 6JP  
United Kingdom  
Phone : +44 20 73267000  
Fax : +44 20 73267001  
<http://www.ibfood.com>



## Jack Buck Growers Ltd J Cornthwaite & Son

Little Common Lane  
Holbeach Clough, Holbeach  
Spalding, Lincolnshire PE12 8BL  
United Kingdom  
Phone : +44 1406 422615  
Fax : +44 1406 426173 FPS \*  
<http://www.jackbuck.co.uk>

Pinewood  
Garstang Road, Pilling  
Preston, Lancashire PR3 6AQ  
United Kingdom  
Phone : +44 1253 790251 TPS \*  
Fax : +44 1253 790251

## J.J. Barker Ltd John Dennis Barnsley Ltd

Hook Place Farm  
Southfleet  
Gravesend, Kent DA13 9NH  
United Kingdom  
Phone : +44 1474 833556  
Fax : +44 1474 834193

Wholesale Market  
Beevor Street  
Barnsley, South Yorkshire S71 1HN  
United Kingdom  
Phone : +44 1226 785190  
Fax : +44 1226 286255  
<http://www.johndennis.co.uk>

## John Paine (Produce) Ltd J T Produce Ltd

Cold Harbour  
Washington Lane, Old Romney  
Romney Marsh, Kent TN29 9ST  
United Kingdom  
Phone : +44 1797 344651  
Fax : +44 1797 344650 FPS \*  
<http://www.farming.co.uk>

24-27 New Spitalfields Market  
Sherrin Road  
London, Greater London E10 5SQ  
United Kingdom  
Phone : +44 20 85561052  
Fax : +44 20 85586838 FPS \*  
<http://www.jtproduce.com>

## Kettle Produce Ltd Kirby's Produce

Balmalcolm  
Cupar, Fife KY15 7TJ  
United Kingdom  
Phone : +44 1337 831000  
Fax : +44 1337 831264  
<http://www.kettle.co.uk>

Unit B56-B59  
Fruit & Vegetable Market New Covent Garden  
London, Greater London SW8 5JB  
United Kingdom  
Phone : +44 20 76224494  
Fax : +44 20 77205352  
<http://www.kirbysproduce.com>

## Koenig & Wiegand Lockwoods Ltd

45 Sarisbury Close  
Tadley, Hampshire RG26 3SZ  
United Kingdom  
Phone : +44 118 9819481  
Fax : +44 20 71173273  
<http://www.koenig-wiegand.de>

Ripley Road, Sawmills, Ambergate  
Belper, Derbyshire DE56 2JR  
United Kingdom  
Phone : +44 1773 856686  
Fax : +44 1733 857462  
<http://www.mushypeas.co.uk>





## **Macknade Fine Foods Matrix Logic Ltd**

Macknade Farm  
Selling Road  
Faversham, Kent ME13 8XF  
United Kingdom  
Phone : +44 1795 534497  
Fax : +44 1795 590638 FPS \*  
<http://www.macknade.com>

35 Corsham Street  
London, Greater London N1 6DR  
United Kingdom  
Phone : +44 20 76083643  
Fax : +44 20 76083642  
<http://www.MATRIX-LOGIC.CO.UK>

## **Matthew Southall Dudley Ltd**

62 Tower Street  
Dudley, West Midlands DY1 1NH  
United Kingdom  
Phone : +44 1384 252762

## **M B M Ireland**

Unit 5 The Ferguson Centre  
Manse Road  
Newtownabbey, Co Antrim BT36 6RR  
United Kingdom  
Phone : +44 28 90840001  
Fax : +44 28 90840002  
<http://www.mbm.uk.com>

## **Minor Weir & Willis Ltd**

241 Wellington Road  
Perrybarr  
Birmingham, West Midlands B20 2QQ  
United Kingdom  
Phone : +44 121 3444554 TPS \*  
Fax : +44 121 3314590 FPS \*  
<http://www.mww.co.uk>

## **Namayasai LLP Norgrow International Ltd**

Fair Hall  
Southover High Street  
Lewes, East Sussex BN7 1HX  
United Kingdom  
Phone : +44 1273 470667 TPS \*  
Fax : +44 1273 488816 FPS \*  
<http://www.namayasai.co.uk>

Grange Farm Lodge, Leverington  
Wisbech, Cambridgeshire PE13 5JG  
United Kingdom  
Phone : +44 1553 841560 TPS \*  
Fax : +44 1553 841310  
<http://www.norgrow.com>

## **Parripak Foods Ltd Parson & Powell**

Chicksands  
Shefford, Bedfordshire SG17 5QB  
United Kingdom  
Phone : +44 1462 813279  
Fax : +44 1462 851179  
<http://www.parripak.co.uk>

Station Yard  
Station Road  
Kendal, Cumbria LA9 6BT  
United Kingdom  
Phone : +44 1539 722131  
Fax : +44 1539 735019

## **Personal Catering Co Ltd Premier Foods**

Unit 4 & 5, Centurios Centre  
Castlegate Business Park, Old Sarum  
Salisbury, Wiltshire SP4 6QX  
United Kingdom  
Phone : +44 1722 413030  
Fax : +44 1722 328682  
<http://www.personalcatering.co.uk>

Centrium Business PRK  
Griffiths Way  
St. Albans, Hertfordshire AL1 2RE  
United Kingdom  
Phone : +44 1727 815850 TPS \*  
Fax : +44 1727 815982  
<http://www.premierfoods.co.uk>





## Raja & Co.

9 St. James` S Market  
Essex Street  
Bradford, West Yorkshire BD4 7PN  
United Kingdom  
Phone : +44 1274 394185  
Fax : +44 1924 457859

## R Holford & Son Ltd

2-3 North East Fruit & Vegetable Market  
Team Valley Tradin, Team Valley Trading Estate  
Gateshead, Tyne And Wear NE11 0QY  
United Kingdom  
Phone : +44 191 4879020  
Fax : +44 191 4914571 FPS \*

## Straights Direct Ltd Swancote Foods Ltd

The Old Chapel  
Loddon Bridge Road, Woodley  
Reading, Berkshire RG5 4BG  
United Kingdom  
Phone : +44 118 9841800  
Fax : +44 118 9841700  
<http://www.straightdirect.com>

Houghtonwood 7  
Telford, Shropshire TF1 7GP  
United Kingdom  
Phone : +44 870 7705646  
Fax : +44 870 7705647

## Taylor's

42 Market Place  
Pickering, North Yorkshire YO18 7AE  
United Kingdom  
Phone : +44 1751 472170  
Fax : +44 1751 477855 FPS \*  
<http://www.top.uk.com>

## The Solar Centre Ltd

162 Folly Lane  
St. Albans, Hertfordshire AL3 5JG  
United Kingdom  
Phone : +44 845 0941250  
<http://www.thesolarcentre.com>

## West Country King Ltd

Tedburn Road  
Pocombe Bridge  
Exeter, Devon EX4 2HB  
United Kingdom  
Phone : +44 1392 426667  
Fax : +44 1392 493292

### 8.2.2. İngiltere'deki Süpermarketler

## Asda Stores Ltd Costcutter Holdings Ltd

Asda House Southbank  
Great Wilson Street  
Leeds, West Yorkshire LS11 5AD  
United Kingdom  
Phone : +44 113 2435435  
Fax : +44 113 2418666 FPS \*  
<http://www.asda.co.uk>

Harvest Mills  
Common Road, Dunnington  
York, North Yorkshire YO19 5RY  
United Kingdom  
Phone : +44 1904 488663  
Fax : +44 1904 488540  
<http://www.costcutter.com>



## **Green's Food Fare John Woods Lisglynn**

23-25 Bow Street  
Lisburn, Co Antrim BT28 1BJ  
United Kingdom  
Phone : +44 28 92662124  
Fax : +44 28 92670579 FPS \*  
<http://www.greensfoodfare.com>

190 Monaghan Road  
Armagh, Co Armagh BT60 4EZ  
United Kingdom  
Phone : +44 28 37568477  
Fax : +44 28 37568865 FPS \*  
<http://www.linwoods.co.uk>

## **Long's Supermarkets Ltd Tesco Stores Ltd**

Carrakeel Drive, Maydown  
Londonderry, Co Londonderry BT47 6UQ  
United Kingdom  
Phone : +44 28 71860004  
Fax : +44 28 71860604

Tesco House  
Delamare Road, Cheshunt  
Waltham Cross, Hertfordshire EN8 9SL  
United Kingdom  
Phone : +44 1992 632222  
Fax : +44 1992 630794  
<http://www.tesco.com>

## **Sainsburys Supermarkets Ltd**

33 Holborn  
London, Greater London EC1N 2HT  
United Kingdom  
Phone : +44 845 3012020  
Fax : +44 20 76957610 FPS \*  
<http://www.sainsburys.co.uk>

## **Somerfield Merchant Services Ltd**

Summerfield House  
Whitchurch Lane  
Bristol, Avon BS14 0TJ  
United Kingdom  
Phone : +44 117 9359359  
Fax : +44 117 9780629 FPS \*  
<http://www.somerfield.co.uk>

## **Waitrose Ltd**

Doncastle Road  
Bracknell, Berkshire RG12 8YA  
United Kingdom  
Phone : +44 800 188881  
Fax : +44 800 188888 FPS \*  
<http://www.waitrose.co.uk>



**Wm Morrison Supermarkets PLC**

Address: Hilmore House Gain Lane Bradford BD3 7DL

Tel: +44 845 611 5000

[www.morrisons.co.uk](http://www.morrisons.co.uk)

**The Co-operative**

Address: Freepost MR9473, Manchester, M4 8BA

Tel: +44 800 0686 727

[www.co-operative.coop/food/](http://www.co-operative.coop/food/)

**Aldi Stores**

Address: Holly Lane, Atherstone, Warwickshire CV9 2SQ

Tel: +44 844 406 8800

[www.aldi.co.uk](http://www.aldi.co.uk)

**Budgens / Musgrave Retail Partners GB**

Address: Musgrave House, Widewater Place, Moorhall Road, Harefield, Middlesex, UB9 6NS

Tel: +44 870 0500 158

[www.budgens.co.uk](http://www.budgens.co.uk)

**Lidl**

Address: Lidl UK GmbH, 19 Worples Road, Wimbledon, SW19 4JS

Tel: +44 870 444 1234

[www.lidl.co.uk](http://www.lidl.co.uk)

**Iceland Foods**

Address: Second Avenue, Deeside Industrial Park, Deeside, Flintshire, CH5 2NW

Tel: +44 1244 830100

[www.iceland.co.uk](http://www.iceland.co.uk)

**Netto Foodstores**

Address: Elmsall Way, South Elmsall, Pontefract, West Yorkshire, WF9 2XX

Tel: +44 845 6000 200

[www.netto.co.uk](http://www.netto.co.uk)



alternatif

**ALTERNATIF FOREIGN TRADE CO. LTD.**



### 8.3. FRANSA BULGUR İTHALATÇILARI

#### **Euro Partenaires**

Z.I.  
Rue Gustave Eiffel  
33260 LA TESTE DE BUCH  
France  
Phone : +33 5 57 52 71 50  
Fax : +33 5 57 52 71 59  
<http://www.kompass.com/c/euro-partenairesfr>

#### **Produits Rosanic**

26, Chemin De la Madrague Ville  
13015 MARSEILLE 15  
France  
Phone : +33 4 91 84 59 18  
Fax : +33 4 91 08 81 54  
<http://perso.orange.fr/produits.rosanic/>

#### **Metrexotic**

ZI de la Garenne  
9, Rue Henri Becquerel  
93600 AULNAY SOUS BOIS  
France  
Phone : +33 1 48 69 08 30  
Fax : +33 1 48 69 33 62  
<http://www.metrexotic.com>

#### **Pomona EpiSaveurs**

49, Rue du Pont Noir  
38120 ST EGREVE  
France  
Phone : +33 4 76 75 64 94 ;  
+33 4 76 53 56 97  
Fax : +33 4 76 53 57 88 ;  
+33 4 76 75 32 28

#### **Guayapi Tropical**

55, Rue Traversière  
75012 PARIS 12  
France  
Phone : +33 1 43 46 52 43  
Fax : +33 1 43 46 18 98  
<http://www.guayapi.com>

#### **Prochimia**

Zone Industrielle Les Dorices Est  
44330 VALLET  
France  
Phone : +33 2 40 36 35 69  
Fax : +33 2 40 33 76 87  
<http://www.prochimia.fr>

#### **Marketing Distribution (Mardis) ( Vitamin System )**

Parc 2000  
145, Rue Joe Dassin  
34090 MONTPELLIER  
France  
Phone : +33 8 00 09 00 00 ;  
+33 4 67 40 91 40  
Fax : +33 4 67 40 91 49  
<http://www.vitaminsystem.fr>

#### **Société de Distribution de l'Entre Deux Mers ( SO.DI.EM. )**

le Glucose  
33750 ST GERMAIN DU PUCH  
France  
Phone : +33 5 57 24 01 16  
Fax : +33 5 57 24 03 94



## **SARL Agence Deficom Conf Etablissements Chaigneau**

ZA des Petites Landes  
44470 THOUARE SUR LOIRE  
France  
Phone : +33 2 40 58 02 00  
Fax : +33 2 40 58 55 78

31, Rue D 8, Boulevard Louis Beauquin  
76620 LE 44330 VALLET  
France France  
Phone : + Phone : +33 2 51 71 71 90  
Fax : +33 Fax : +33 2 51 71 71 95

## **Dussailant SA**

162, Route de Valmont  
76400 FECAMP  
France  
Phone : +33 2 35 10 37 01  
Fax : +33 2 35 10 37 03

## **Sté Auxiliaire de l'Agriculture et de l'Industrie du Sud-Ouest de la France ( Saisof )**

ZA Ouest - Plaine Haute  
29-31, Rue des Investisseurs  
91560 CROSNE  
France  
Phone : +33 1 69 83 89 10  
Fax : +33 1 69 83 88 18

## **Cafés Pocard SAS Ets Duru**

13-5, Avenue de la Grande Plaine  
14760 BRETTEVILLE SUR ODON  
France  
Phone : +33 2 31 29 53 53  
Fax : +33 2 31 29 53 54

Pôle Agro Alimentaire Bordeaux  
1, Rue de la Seglière  
33800 BORDEAUX  
France  
Phone : +33 5 56 85 53 44  
Fax : +33 5 56 49 61 19  
<http://www.societe-duru.com>

## **Cash Alimentaire du Sud Est Eismann**

ZI de l'Oli  
38, Boulevard de l'Oli  
06340 LA TRINITE  
France  
Phone : +33 4 93 54 00 07  
Fax : +33 4 93 54 18 06  
<http://www.cash-alimentaire.com>

ZI la Maine  
Rue Berthelot  
76150 MAROMME  
France  
Phone : +33 2 32 82 74 74  
Fax : +33 2 32 82 74 77

## **Vital SA**

ZI des Estroublans  
15-17, Rue de Copenhague  
13127 VITROLLES  
France  
Phone : +33 4 42 10 54 00  
Fax : +33 4 42 79 53 28  
Telex: 440670 F  
<http://www.vital.fr>

## **Aldis Aquitaine**

5, Avenue de l'Escart  
33450 ST LOUBES  
France  
Phone : +33 5 56 33 90 00  
Fax : +33 5 56 33 90 56 ;  
+33 5 56 77 56 46  
Telex: 550343 F  
<http://www.aldis.fr>



## **Sarl Cash Italia Express Pastificio**

Esp.Comm.de Fréjorgues Ouest  
39, Rue Henry Fabre  
34130 MAUGUIO  
France  
Phone : +33 4 67 65 43 43  
Fax : +33 4 67 65 88 45

## **Société des Etablissements Gavignaud**

463, Avenue de Milan  
66000 PERPIGNAN  
France  
Phone : +33 4 68 85 42 75  
Fax : +33 4 68 85 70 70 ;  
+33 4 68 85 56 85

## **Distributeur grossiste de France ( D.G.F. Thomas )**

ZI Keryado  
3, Rue Francine Deporte  
56100 LORIENT  
France  
Phone : +33 2 97 83 03 70  
Fax : +33 2 97 37 76 49  
<http://www.fga.fr>

## **La Vouisienne**

La Rossetière  
26, Route du Colombier  
38960 ST ETIENNE DE CROSSEY  
France  
Phone : +33 4 76 55 30 94  
Fax : +33 4 76 55 33 92

## **ROM N.P.N SAS**

ZI  
Rue de la Grande Epine  
76800 ST ETIENNE DU ROUVRAY  
France  
Phone : +33 2 35 65 23 62  
Fax : +33 2 35 65 17 59  
<http://nord-picardie-normandie.relaisdor.fr>

## **Sélection Diffusion Vente ( S.D.V. )**

30, Avenue Terroirs de France  
75012 PARIS 12  
France  
Phone : +33 1 55 78 84 10  
Fax : +33 1 55 78 84 11  
<http://www.sdvfrance.fr>

## **Les Desserts Gavroche Surgelés Brailly**

25, Avenue du Docteur Heckel  
13011 MARSEILLE 11  
France  
Phone : +33 4 91 45 45 45  
Fax : +33 4 91 35 43 10

7, Rue Pierre Cot  
71100 CHALON SUR SAONE  
France  
Phone : +33 3 85 97 09 09  
Fax : +33 3 85 43 59 59



## **A.M.C. Mosconi Dutrieux S.A.**

Zone Artisanale  
04700 ORAISON  
France  
Phone : +33 4 92 78 73 90  
Fax : +33 4 92 78 60 64  
<http://www.amcmosconi.com>

9, Rue Lorraine  
02500 HIRSON  
France  
Phone : +33 3 23 58 60 00  
Fax : +33 3 23 58 02 88

## **Comptoir Commercial de Navarre**

11, Rue Sainte Eulalie  
64220 ST JEAN PIED DE PORT  
France  
Phone : +33 5 59 37 01 46  
Fax : +33 5 59 37 24 60  
<http://www.comptoir-commercial-navarre.fr>

## **Ets Campels Sté Caviar Petrossian**

ZA de Bel Air  
Route de Decazeville  
12850 ONET LE CHATEAU  
France  
Phone : +33 5 65 67 04 78  
Fax : +33 5 65 42 16 12

189, Rue d'Aubervilliers  
75018 PARIS 18  
France  
Phone : +33 1 44 89 67 67 ;  
+33 1 44 89 67 66  
Fax : +33 1 44 89 67 57  
Telex: 200439 F  
<http://www.petrossian.fr>





#### **8.4. SUUDİ ARABİSTAN BULGUR İTHALATÇILARI**

##### **AL-ESAYI, OMAR KASSEM MARKETING CO. LTD.**

**Postal Address** P.O.Box No : 8680 Jeddah 21492  
**Telephone(s).** 6445121  
**E-mail** info@okam.com.sa

##### **AL-NAFEA TRADING HOLDING CO. (HEAD OFFICE)**

**Postal Address** P.O.Box No : 12449 Jeddah 21473  
**Telephone(s).** 6473635  
**E-mail** info@alnafea-sa.com

##### **AL-SALAH EST. FOR TRADE**

**Postal Address** P.O.Box No : 189 Jeddah 21411  
**Telephone(s).** 6431462

##### **ALNUKALY INTERNATIONAL TRADING CO.**

**Postal Address** P.O.Box No : 11380 Jeddah 21453  
**Telephone(s).** 6350009

##### **AZIZKHAN, M. O. TRADING EST.**

**Postal Address** P.O.Box No : 37 Jeddah 21411  
**Telephone(s).** 6422792

##### **BAABDULLA, JAMIL AHMED BAMUJALLY**

**Postal Address** P.O.Box No : 18028 Jeddah 21415  
**Telephone(s).** 6478005



## **BAABOUD TRADING & SHIPPING AGENCIES**

**Postal Address** P.O.Box No : 7262 Jeddah 21462  
**Telephone(s).** 6270000

## **BAABOUD, SALIM ABDALLA EST.**

**Postal Address** P.O.Box No : 189 Jeddah 21411  
**Telephone(s).** 6421437

## **BAESHEN, AHMED ABDUL RAHMAN & SONS**

**Postal Address** P.O.Box No : 24 Jeddah 21411  
**Telephone(s).** 6433183

## **BASHCO - BASHRAHEEL TRADING & CONTRACTING CO.**

**Postal Address** P.O.Box No : 7478 Jeddah 21462  
**Telephone(s).** 6513629

## **GLOBAL SOURCING CORP.**

**Postal Address** P.O.Box No : 24639 Jeddah 21456  
**Telephone(s).** 6081911  
**E-mail** globalsourcing@ssci-sa.com

## **JAMAL SETH EST. FOR TRADING & CONTRACTING**

**Postal Address** P.O.Box No : 134 Jeddah 21411  
**Telephone(s).** 6445723

## **JAMJOOM GENERAL AGENCIES**

**Postal Address** P.O.Box No : 2127 Jeddah 21451  
**Telephone(s).** 6456458  
**E-mail** jamjoom@arab.net.sa



**KAKI, MOHAMMED ABDUL AZIZ EST.**

**Postal Address** P.O.Box No : 19312 Jeddah 21435  
**Telephone(s).** 6600618

**MATAJER AL SAUDIA CO. MEMBER OF MAREI BIN MAHFOOZ GROUP  
& CO. LTD.**

**Postal Address** P.O.Box No : 4100 Jeddah 21491  
**Telephone(s).** 2686861  
**E-mail** info@matajeralsaudia.com

**NASHAR TRADING CO. LTD.**

**Postal Address** P.O.Box No : 6697 Jeddah 21452  
**Telephone(s).** 6440202

**QUTUB, OMER KHAN ABDUL RAHMAN EST.**

**Postal Address** P.O.Box No : 18187 Jeddah 21415  
**Telephone(s).** 6431070

**UNITED ARAB AGENCIES**

**Postal Address** P.O.Box No : 5700 Jeddah 21432  
**Telephone(s).** 6474000



## 8.5. İSVEÇ BULGUR İTHALATÇILARI

### **Cemre Food Import AB**

**Sahibi:ALİ ERDOĞAN**

Faaliyet Alanı Restoranlara yönelik Kuru Gıda ve Gıda Ambalajları  
Adres Gullivervägen 13, 176 77 Järfälla  
Tel +46-8-751 00 95  
Faks +46-8-584 903 43  
e-mail [cemrefood@hotmail.com](mailto:cemrefood@hotmail.com)

### **Mini Gross AB**

**Sahibi:BİLAL KÜÇÜKYAVUZ**

Faaliyet Alanı Restoranlara yönelik gıda ve gıda ambalajı  
(kuru gıda, peynir,zeytin,zeytinyağı,makarna)  
Adres Slakthuset 415 02 Göteborg  
Tel +46-31 21 22 33  
Faks +46-31 21 22 37

### **Grossist Yasin HB**

**Sahibi :Yasin Akan**

Faaliyet Alanı İthalat, Toptan ve Perakende Gıda Ticareti  
Adres Fitjavägen 23, 145 53 Norsborg  
Tel +46-8-531 830 00  
Faks +46-8-531 830 63

### **Swe-Tur Co AB**

**Sahibi: Hürriyet Demirörs**

Faaliyet Alanı Restoranlara yönelik taze ve kuru gıda, Ambalaj  
Adres Box 26093, 100 41 Stockholm  
Tel +46-8-678 67 10  
Faks +46-8-678 67 30 ve 49  
İleti [swetur@telia.com](mailto:swetur@telia.com)

### **Laroc AB**

**Sahibi : Muhittin Taylı**

**Genel Müdür: Kaya Aladağlı**

**Müdür: İsa Aydoğmuş**

Faaliyet Alanı Süpermarketlere yönelik toptan gıda  
Adres Åkervägen 3, 177 41 Järfälla, Stockholm  
Tel +46-8-623 12 85  
Faks +46-8-623 11 85  
Web [www.laroc.se](http://www.laroc.se)  
E-mail [isaak@laroc.se](mailto:isaak@laroc.se)



### **Angora Food AB**

**Sahibi: Murat Ayranci**

Faaliyet Alanı Supermarket işletmeciliği  
Adres Box 19, 145 04 Norsborg  
Tel +46-8-531 721 71  
Faks +46-8-531 741 88  
İleti [info@alby.vi-butikerna.se](mailto:info@alby.vi-butikerna.se)

### **Leziz Food AB**

**Sahibi: Murat Ayranci**

Faaliyet Alanı Gıda (ithalat)  
Adres: Box 19, 14504 Norsborg  
İleti: [fatih@leziz.se](mailto:fatih@leziz.se)  
murat@leziz.se

### **Bosphorus AB**

**Serdar Öztenar**

Faaliyet Alanı Gıda  
Adres Kumlagårsvägen 11, 163 75 Spånga  
Tel +46-8-619 00 40  
Faks +46-8-749 29 70  
İleti [info@bosphorus.se](mailto:info@bosphorus.se)  
İnternet Sayfası [www.bosphorus.se](http://www.bosphorus.se)

### **Latin Amerikanska Livsmedel**

**Sezgin Ünal**

Faaliyet Alanı Perakende Gıda, Şarküteri  
Adres Hötorgetshallen 20, 11157 Stockholm  
Tel +46-8-411 99 11  
Fax +46-8-411 99 11



## 8.6. NORVEÇ BULGUR İTHALATÇILARI

Company name	Phone No.	Fax No.	E-mail	Web
Selvig AS	+47 33 07 09 60	+47 33 07 38 10	toselvig@online.no	http://www.selvigas.no
Alna Margarinfabrik AS	+47 22 91 69 40	+47 22 91 69 41	jorn@aina.as	
Chr Holtermann ANS	+47 67 40 20 00	+47 67 40 20 01	mail@holtemann.com	http://www.holtermann.com
Norgesmøllene AS	+47 0 88 55	+47 55 22 49 48	firmapost@norgesmollene.no	
Østfoldkorn BA	+47 69 18 18 19	+47 69 17 23 30	haldkorn@ostfoldkorn.no	http://www.ostfoldkorn.no
Validus Engros AS	+47 32 23 11 00	+47 32 23 11 01	vidar@validus.no	http://validus.no

## 8.7. BELÇİKA BULGUR İTHALATÇILARI

### **Bernard V-E Hijos N.V.**

Adres : Zirkstraat 34, B-2000 Antwerpen

Telefon : +32 3 232 92 13

Faks : +32 3 231 96 16

### **Brabant Trading S.P.R.L.-B.V.B.A.**

Adres : Avenue Fonsny 121, B-1060 Brüksel

Telefon : +47 9 81 79 85

e-mail : [info@brabanttrading.be](mailto:info@brabanttrading.be)

### **Devlieger Filip**

Adres : 't Walleitie 26, B-83100 Knokke-Heist (Knokke)

Telefon : +32 50 62 15 56

Faks : +32 50 62 37 22

e-mail : [zuiveldevlieger@scarlet.be](mailto:zuiveldevlieger@scarlet.be)



***Foreign Products Import***

**Adres : Rue de Keuture B-5020 Namur (Vedrin)**

**Telefon : +32 81 21 13 73**

**Faks : +32 81 21 43 15**

**GSM : 0475 42 28 94**

**e-mail : [foreign@skynet.be](mailto:foreign@skynet.be)**

**web : [www.tex-mex.be](http://www.tex-mex.be)**

***Ilhan Food***

**Adres : Rue de Wauthier 55 1020 Brüksel**

**Telefon : 02 42 51 025**

**Faks : 02 42 74 037**

***Tadal S.A.***

**Adres : Quai des usiness 22 1000 Brüksel**

**Telefon : 02 42 57 243 / 0242 57 297**

**Faks : 02 42 57 385**

***Ilhan San Nefis***

**Adres : Z.A.S. du Fauborg 2 7170 Manage Brüksel**

**Telefon : 06 45 400 54**

***MG Food***

**Adres : Avenue de la floride 77/7 1180 Brüksel**

**Telefon : 02 37 35 030 / 02 37 33 031**

**Faks : 02 37 35 033**



---

***Cash Gros***

**Adres : Boulevard emile bockstael 5 1080 Brüksel**

**Telefon : 02 42 76 511**

**Faks : 02 42 76512**

***Of Food***

**Adres : Chaussee d'ansvers 315 1000 Brüksel**

**Telefon : 02 20 15 085**

**Faks : 02 20 15 785**

---

**ZİNCİR MAĞAZALAR**

***MİGROS***

**Adres : Rue coteaux 40-42 1030 Brüksel**

**Telefon : 02 224 60 12**

***CANDAN MARKET***

**Adres : Rue de Jerusalem 36-38 1030 Brüksel**

**Telefon : 02 224 60 12**



## 9. SONUÇ VE ÖNERİLER

### **Bulgur Sektörünün Önemi ve Sorunları**

Türkiye’de yaklaşık 1 milyon ton bulgur üretilmektedir. Yıllık kişi başına düşen bulgur tüketimi 12 kg’dır. Pirincin yılda kişi başına 7 kg, makarnanın ise 5,5 kg tüketildiği göz önüne alındığında bulgurun besin değeri yüksek dayanıklı, lif bakımından zengin bir gıda olması önemini açıkça ortaya koymaktadır.

Bir milyar dolar ticaret hacmine sahip bulgur sektörü yurtiçinde uygulanan %8 KDV nedeniyle ciddi sıkıntılar yaşamaktadır. Bunun yanında Avrupa Birliği ülkelerinin ithalatta uyguladığı kilogram başına 26,7 sentlik vergi bulgurun ihracatında önemli bir sorun teşkil etmektedir.

Sektörün önündeki sorunların aşılabilmesi ancak bir örgütlenme, dernekleşme ile olabilecektir. Bu konuda ülkemizde çalışmalar devam etmektedir. Bir tanıtım grubu oluşturulması da ürünün pazarlaması açısından önemli bir adım olacaktır.

### **Kaliteli Üretim ve Standardizasyon**

Sektörün pazarlama konusunda sorunlarından biri, üretim kalitesi ve uygun hammadde seçimidir. Firmalarımız kalite belgeleri açısından tüm eksikliklerini tamamlayıp üretim ve ambalajlama teknolojilerini yakından takip etmeli ihraç pazarına uygun standardizasyon için yatırımlarını bir an önce tamamlamalıdır.

### **Birlik Halinde Hareket Etme**

Firmaların, sektörün önde gelen üreticileri tarafından yönlendirilmesi suretiyle bir dernek çatısı altında toplanması, özellikle ihracat için gerçek bir sinerji, bulgurun tanıtılması için de bir güç birliği oluşturacaktır. Sektörün sorunlarının tek bir ağızdan gündeme getirilmesi ve çözümleri için lobi faaliyetlerinin yapılması çok önemlidir.

Ayrıca yerelde kurulacak bir **bulgur üreticileri birliği** de hammadde temini, fiyat politikası belirlenmesi, üretim kapasitesinin birleştirilerek daha büyük alıcılara ulaşılabilmesi, kalite standartları ve rekabet açısından üreticilere birçok fayda sağlayacaktır.

Örneğin Zimbabwe çok büyük miktarlarda alımlar yapmakta ama bunun tamamını ABD, Güney Afrika ve İtalya’dan karşılamaktadır. Araştırmalarımıza göre yapılan alım Birleşmiş Milletler’ e (BM) bağlı gıda örgütlerince ihale edilmektedir. Söz konusu ihalelere katılabilmenin ilk şartı BM tedarikçi listesine dahil olmaktır. Bu listede yer alan firmaların, BM ihalelerine sürekli mal & hizmet tedariki sağlar konuma geldiği ve yıldan yıla gözle görülebilir bir büyüme kaydettiği görülmektedir (Gaziantep’te üretim yapan Tiryaki Gıda firması gibi).

### **Eğitimli İnsan Kaynağı**

Firmalarımızın öncelikli sorunlarından biri olan nitelikli işgücü konusu büyük önem arz etmektedir. Yabancı dil bilen ve Dış Ticaret konusunda eğitim almış uzmanların istihdam edilmesi her geçen gün bir zorunluluk halini almaktadır.

## Ürün Tanıtımı

Bulgur için özel olarak tanıtım grubu kurulması yeni bir fikir olmayıp henüz gerçek anlamda faaliyete geçmiş değildir. Özellikle yurtdışında bu tür tanıtımların yapılması için bir an önce bulgurun besleyici değerlerinden, sağlıklı oluşundan ve bulgurla yapılabilecek birçok yemekten bahseden ve birçok dilde basılan gerekli tanıtım materyallerinin, broşürlerin, web sitelerinin hazırlanması gerekmektedir. araştırmamız sırasında Malezya gibi nüfus yoğunluğu yüksek ve Türkiye ile ilişkileri son derece gelişmiş olan (kültürel, dini vs) ülkelerin şuana kadar hiç bulgur ithal etmediği görülmüştür. Bu bakir pazarlara girerek, bulgurun tadı ve besleyici özellikleri nihai müşterilere anlatılmalıdır. Şanlıurfa'nın önemli bir ithalatçı konumunda olduğu Çin pazarına girmek ve yaklaşık 1,5 milyar insanın yaşadığı Çin'de yoğun olarak tüketilen pirince alternatif bir ürün olarak bulguru tanıtmak bulgur üreticilerinin yüzünü güldürmeye yeterli olacaktır.

## Profesyonel Destek Alma

Türkiye'nin genelinde bir sorun olarak karşımıza çıkan, bölgemizde daha da büyüyen profesyonel destek alma ile ilgili eksiklikler, firmalarımızın gelişimine ve özellikle de ihracat yoluyla gelişimine engel olmaktadır. Türkiye'de holding olarak nitelendirilebilecek büyük firmalara baktığımızda, ihracat odaklı çalıştıklarını ve bunu yaparken de ilk etapta dış ticaret firmalarından profesyonel hizmet aldıklarını, sonrasında da kendi dış ticaret firmalarını kurarak yıldan yıla yeni pazarlara ihracat yaptıklarını görüyoruz. Şanlıurfalı KOBİ'ler, tedarik-üretim-finans-insan kaynakları-iç & dış ticaret gibi bir işletmenin bel kemiğini oluşturan süreçleri bir veya iki kişiye devretmekle en büyük yanlış yaparak firmalarının dünya ile rekabet edebilir hale gelmesini geciktirmekle birlikte zaman ve para kaybının önüne geçememektedirler. Bu yanlış tutumun bir an önce değiştirilmesi ve KOBİ'lerimizin ihracat, kalite yönetimi, pazarlama, üretim, insan kaynakları konularında mutlaka dış kaynak kullanımına yönelmesi, bunun yanında da firma içinde bahsi geçen konularda kalifiye personel istihdam edilerek gerekli departmanların kurulması Şanlıurfalı KOBİ'lerin kurumsallaşması ve uluslararası oyuncu haline gelebilmesi için atılması gereken öncelikli adımdır.

## SDŞ (Sektörel Dış Ticaret Şirketleri) Modeli

İhracata yönelik faaliyetlerde özellikle küçük ve orta boy işletmelerin ihracat odaklı çalışmalarını teşvik etmek amacıyla çeşitli modeller benimsenmekte ve örgütlenme biçimlerine gidilmektedir. Bu kapsamda, firmaların ihracata yönelik faaliyetlerinde gönüllü olarak sermayelerini, bilgilerini, üretimlerini ve tecrübelerini bir araya getirerek ölçek ekonomisinin sağladığı avantajlara sahip olunmasını destekleyici çeşitli modeller ortaya çıkmıştır. Farklı ülkelerde değişik uygulamalarına rastlanan bu modellerin esas itibariyle amacı aynı olup, bu ortak amaç özellikle KOBİ'lerin ihracata yönelmesi ve böylece gerek şehir ve bölge gerekse ülke bazında daha fazla ihracat imkanı yaratılmasıdır.

Ürünlerini yurt içinde pazarlayan KOBİ'lerin dış pazarlara açıldıktan sonra dünya standartlarındaki kaliteyi yakalamak için güçlü finansman, kaliteli üretim ve pazarda rekabet koşullarını yaratacak alt yapılara ve organizasyonlara sahip olmaları gerekmektedir. Ülkemizde de dönem dönem ihracata yönelik çeşitli örgütlenme modelleri benimsenmiş ve uygulamaya konmuştur. Halen Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri uygulanmakta olan modellerdir.

Sektörel dış ticaret şirketleri modeli ile aynı üretim alanındaki küçük ve orta boy işletmelerin, ihracata yönelik olarak bir organizasyonun çatısı altında toplanıp dünya pazarlarına açılmaları, dış

ticarete uzmanlaşmaları ve bu şekilde daha etkin faaliyet göstermeleri amaçlanmıştır. Bu model ile nihai olarak amaçlanan ise, ölçek ekonomisine ulaşılması ve rekabet gücünün artırılması yoluyla ülke ihracatının artırılmasıdır.

Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin birçok faydasının yanında aşağıdaki avantajları önemlidir.

- Dahilde İşleme Rejimi Kapsamında Gümrük Muafiyetli İthalat
- Eximbank Kredileri
- Devlet Yardımları Çerçevesinde Sağlanan Destekler
- KDV İadesinde Sağlanan Kolaylıklar olarak sıralanabilir.

Konuyla ilgili detaylı bilgi ve bu konudaki Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Statüsüne İlişkin 2004/4 Sayılı Tebliğ 'e aşağıdaki linkten ulaşabilirsiniz.

<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=166&icerikID=84&dil=TR>

### **Dahilde İşleme Rejiminin Etkin Kullanılması**

Dahilde işleme rejimi %49,2 ile firmaların en çok yararlandığı devlet desteğidir. Bu rejimin etkin olarak kullanımı tarım sektöründe de rekabet açısından ciddi önem taşımaktadır. Bu belge ile firma ithalat gümrük vergisinden ve malın üzerine eklenecek diğer vergi ve fonlardan muaf tutulur.

Dahilde işleme rejiminden yararlanmak için D.T.M'den dahilde işleme izin belgesi almak gerekmektedir. DİİB'yi almak için imalatçı olma koşulu vardır. DİİB, DTM tarafından açılır, ihracatçılar birliği tarafından kapatılır. Bu belgeyi ilk defa alıyorsanız kapasitenizin %25'i oranında izin verilir (daha fazlasını alamazsınız). DİİB ile başka bir ihracatçı üzerinden de ihracat yapılabilir.

Dahilde İşleme İzin Belgesi sayesinde ihraç etmek üzere satın alınan/ithal edilen mallar için KDV ve diğer vergiler ödenmediğinden, bu uygulama firmaya ekstra bir finansman yükü getirmez. Ayrıca KDV ödenmeksizin işlem yapıldığından KDV alacaklarının tahsili konusunda yaşanan zorluklar da ortadan kalkmış olur.

Ülkemizde özellikle tarıma dayalı sanayide belgenin daha etkin kullanılması elbette ihracat bağlantıları ve belgenin daha büyük çaplı üretimler için kullanılmasını gerektirmektedir. Aksi takdirde, bulgur üretiminde olduğu gibi, belgenin kullanımını başka firmalar vasıtasıyla yapmak zorunlu hale gelmektedir. Burada yine ön plana çıkan temel nokta, kalitede standardın yakalanması koşuluyla birlik halinde hareket ederek daha yüklü alımlar yapılmasının gerekliliğidir. Bu yöntemle, hammadde maliyetlerinin maksimum derecede düşürülmesine ve dış pazarlarda rekabet şansının artırılmasına çalışılmalıdır.

**EKLER****Ek.1 Proforma Fatura****FİRMA LOGO VE BİLGİLERİNİ İÇEREN ANTET****PROFORMA INVOICE**

..... **BULGUR LTD.ŞTİ.**  
**ORGANIZE SANAYİ BOLGESİ..CADDE**  
**ŞANLIURFA**  
**TURKİYE**

**NO:11/1199**  
**DATE: 20.05.2011**

<b><u>QUANTITY</u></b>	<b><u>DESCRIPTION OF GOODS</u></b>	<b><u>UNIT PRICE</u></b>	<b><u>TOTAL AMOUNT</u></b>
<b>20 TONNES</b>	As per Proforma Invoice No.11/1199 dated 20.05.2011 BULGUR WHEAT	<b>USD.800,00</b>	<b>USD.16.000,00</b>
<b>20 TONNES</b>		<b>CFR İSTANBUL</b>	<b>USD.16.000,00</b>
	<b>L/C NO: .....</b>		
	<b>TOTAL: 4000 Packs (200 Carton Boxes)</b>		
	<b>TOTAL NET WEIGHT: 20.000 KGs</b>		
	<b>TOTAL GROSS WEIGHT: 20.100 KGs</b>		
	<b>MANUFACTURER: ..... BULGUR LTD.ŞTİ.</b>		
	<b>THE GOODS ARE OF TURKISH ORIGIN.</b>		



## Ek.2 Ticari Fatura

## FİRMA LOGO VE BİLGİLERİNİ İÇEREN ANTET

## COMMERCIAL INVOICE

..... BULGUR LTD.ŞTİ.  
ORGANIZE SANAYİ BOLGESİ..CADDE  
ŞANLIURFA  
TÜRKİYE

NO: 2045  
DATE: 15.06.2011

<u>QUANTITY</u>	<u>DESCRIPTION OF GOODS</u>	<u>UNIT PRICE</u>	<u>TOTAL AMOUNT</u>
20 TONNES	BULGUR WHEAT	USD.800	
20 TONNES		<b>TOTAL</b>	<b>USD.16.000,00</b>
	<b>PACKAGING: 5 Kgs</b>		<b>USD:16.000,00</b>
	<b>SHIPMENT METHOD: By Truck</b>		
	<b>DELIVERY TERMS: CFR Aleppo/SYRIA</b> (Incoterms 2000)		
	<b>PERIOD OF DELIVERY: Within 15 days</b> after Opening Letter of Credit		
	<b>PAYMENT TERMS: Irrevocable, Confirm, At</b> Sight, Letter of Credit		
	<b><u>BANK DETAILS:</u></b>		
	<b>OUR BANK: .....</b> A.Ş. Şanlıurfa BRANCH		
	<b>BRANCH CODE: .....</b>		
	<b>TEL: .....</b> <b>FAX: .....</b>		
	<b>SWIFT CODE: .....</b>		
	<b>ACCOUNT NO: .....</b>		
	<b>IBAN NO: .....</b>		
	<b>THE GOODS ARE OF TURKISH ORIGIN.</b>		

**Ek.3 Konsolosluk Faturası**

الصورة الشمسية
-------------------



دولة الإمارات العربية المتحدة  
وزارة الداخلية  
الإدارة العامة للجنسية و الإقامة

السفارة القنصلية في :

**( طلب تأشيرة زيارة )****بيانات مقدم الطلب**

اسم الأب	اسم الأم	الاسم الكامل
محل الولادة	تاريخ الولادة	الجنسية
رقم الجواز	نوع الجواز (عادي/ وثيقة سفر)	المهنة
تاريخ الاصدار	تاريخ الانتهاء	محل الاصدار

**( الأشخاص المرافقون )**

الاسم	الصفة
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

العنوان الدائم	.....
الغرض من الزيارة	.....
التاريخ	توقيع مقدم الطلب

**بيانات الكفيل**

الاسم الكامل	الجنسية
المهنة	جهة
رقم الجواز	هاتف العمل

**عنوان السكن**

الإقامة	المنطقة	الشارع
رقم هاتف المنزل	.....	

أتعهد بأن أكون مسؤولاً عن ضمان صحة المعلومات المدونة في هذا الطلب وعن التزام المكفول بالانظمة المرعية في البلاد وتأمين نفقات تسفيره عند الاقتضاء.

التاريخ ..... توقيع الكفيل .....

**( للاستعمال الرسمي )**

رأي السفارة / القنصلية	موافقة إدارة الجنسية و الإقامة
------------------------	--------------------------------



## Ek.4 Özel Fatura

TÜRKİYE'DE İKAMET ETMEYENLERE DÖVİZ KARŞILIĞI  
YAPILAN VE İHRACAT İSTİSNASI UYGULANAN SATIŞLARA AİT  
**ÖZEL FATURA**

Tarih : .....  
Seri No : .....  
Sıra No : .....

SATICININ  
Adı Soyadı : .....  
Unvanı : .....  
Adresi : .....  
Vergi Dairesi : .....  
Hesap No : .....

ALICININ  
Adı Soyadı : .....  
Uyruğu : .....  
Pasaport Nev'i : .....  
Pasaport No : .....  
İkamet Belgesinin (\*) No : .....

Malın Cinsi	G.T.İ.P.	Miktarı	Fiyatı	Tutarı

**Ek.5 Ağırlık ve Paketleme Listesi****FİRMA LOGO VE BİLGİLERİNİ İÇEREN ANTET****PACKING LIST**

..... **BULGUR LTD.ŞTİ.**  
**ORGANIZE SANAYİ BOLGESİ..CADDE**  
**ŞANLIURFA**  
**TURKİYE**

**NO: 1**  
**DATE: 15.06.2011**

<b>CARTON NO</b>	<b>CARTON DIMENSIONS</b>	<b>QUANTITY IN EACH BOX</b>	<b>TOTAL NET WEIGHT</b>	<b>TOTAL GROSS WEIGHT</b>
1-200	60x40x40	20 Packages	100,00 Kg.	100,50 Kg.

**DESCRIPTION OF GOODS:** As per Proforma Invoice No.11/1199 dated 20.05.2011 BULGUR WHEAT

**L/C NO:** .....

**TOTAL:** 200 Carton Boxes

**TOTAL NET WEIGHT:** 20.000 KG



**TOTAL GROSS WEIGHT:** 20.100 KG

**THE GOODS ARE OF TURKISH ORIGIN**






## Ek.6 ATR Dolaşım Belgesi

DOLAŞIM BELGESİ (MOVEMENT CERTIFICATE)		
 (1) Üye ülke veya Türkiye Insert the member State or Turkey	1. İhracatçı (Ad, açık adres, ülke) Exporter (Name, full address, country)	A.TR No J 0821393  (253)869000000012J0821393
	2. Taşıma Belgesi (İhtiyari) ..... No ..... (Tarih) ..... Transport document (Optional) No. .... (Date) .....	4. AET/TÜRKİYE ORTAKLIĞI ASSOCIATION between the EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY and TURKEY
3. Malın gönderildiği şahıs (İhtiyari) (ad, açık adres, ülke) Consignee (Optional) (Name, full address, country)	5. İhraç Ülkesi Country of exportation	6. Varış Ülkesi Country of destination (1)
7. Taşıma ile ilgili bilgiler (İhtiyari) Transport details (Optional)	8. Gözlemler Remarks	
9. Sıra No: Item No:	10. Kolilerin markaları, numaraları, sayı ve cinsi (dökme mallar için, duruma göre, geminin adı, vagon veya kamyonun numarası belirtilecektir); Malların tanımı Marks and numbers; number and kind of packages (for goods in bulk, indicate the name of the ship or the number of the railway wagon or road vehicle); Description of goods	11. Brüt ağırlık (kg) veya diğer ölçüler (hl, m <sup>3</sup> , v.s.) Gross Weight (kg) or other measure (hl, m <sup>3</sup> , etc.)
(2) Sadece ihraç ülkesinin talebi halinde doldurulur. Complete only where the exporting country requires	12. GÜMRÜK VİZESİ CUSTOMS ENDORSEMENT Doğruluğu onaylanmış beyan Declaration certified İhraç belgesi Export document (2) Model (Form) ..... No. .... Gümrük İdaresi Customs Office Çıkış ülkesi Issuing country Yer ve Tarih Place and Date İmza (Signature)	13. İHRACATÇININ BEYANI DECLARATION BY THE EXPORTER Aşağıda imzası bulunan ben, yukarıda belirtilen malların bu belgenin verilmesi için gerekli 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)

KILIÇASLAN 384 34 84


**Ek.7 Menşe Şahadetnamesi**

1. Exporter (name, address, country) Exportateur (nom, adresse, pays) İhracatçı (ismi, adresi, memleketi)	2. No C 0182641 <b>CERTIFICATE OF ORIGIN</b> <b>CERTIFICAT D'ORIGINE</b> <b>MENŞE ŞAHADETNAMESİ</b> <b>A</b>		
3. Consignee (name, address, country) Destinataire (nom, adresse, pays) Alıcı (ismi, adresi, memleketi)	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 tarifi		
4. Particulars of transport (where required) Renseignements relatifs au transport (le cas échéant) Nakliye ile ilgili malûmat (lüzumu halinde)	6. Gross weight Poids brut Brüt ağırlık	7.	
8. Other information - Autres renseignements Diğer Malumat  Stamp - Timbre - Mühür 	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 tatad edilen malların menşeli olduğu tasdik edilir. ..... <b>CERTIFYING BODY</b> <b>ORGANISME AYANT DELIVRE LE CERTIFICAT</b> <b>İŞBU VESİKAYI TANZİM EDEN TEŞEKKÜL</b> ..... Place and date of issue - Lieu et date de delivrance Tanzim yeri ve tarihi - Teslim yeri ve tarihi ..... Authorised signature - signature autorisée Yetkili İmza		





## Ek.8 EUR.1 Dolaşım Belgesi

<b>DOLAŞIM SERTİFİKASI</b> MOVEMENT CERTIFICATE			
1. İhracatçı (Adı, Açık Adresi, Ülke) Exporter (Name, full address, country)		<b>EUR.1</b> NO B <b>0533759</b>	
		Bu formu doldurmadan önce arkadaki notları okuyunuz. See notes overleaf before completing this form.	
3. Malın Gönderildiği Şahıs (Adı, Açık Adresi, Ülke) (Tercihe Bağlı) Consignee (Name, full address, country) (Optional)		2. Certificate used in preferential trade between ..... ve/and ..... arasındaki tercihlili ticarete kullanılan sertifikadır. (İlgili ülkeler, ülke grupları veya alanlarını yazınız.) (Insert appropriate countries, groups of countries or territories)	
		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
6. Taşıma ile ilgili bilgiler (Tercihe Bağlı) Transport details (Optional)		7. Gözlemler Remarks	
8. Sıra No; Kolilerin marka ve işaretleri, sayı ve türleri (°); Eşyanın tanımı. Item Number; Marks and numbers; Number and kind of packages (°); Description of goods.		9. Brüt ağırlık (kg) veya diğer ölçüler (Litre, metre küp, vs) Gross weight (kg) or other measure (litres, m <sup>3</sup> , etc.)	10. Faturalar (Tercihe Bağlı) Invoices (Optional)
<b>11. GÜMRÜK VİZESİ</b> <b>CUSTOMS ENDORSEMENT</b> Onaylayan Beyan Declaration Certified İhraç Belgesi Export document (1)  Form ..... No ..... Gümrük İdaresi Customs Office .....  Düzenleyen Ülke veya Alan ..... Issuing country or territory .....  Place and date ..... Yer ve Tarih ..... (İmza/signature)		<b>12. İHRACATÇININ BEYANI</b> <b>DECLARATION BY THE EXPORTER</b>  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 eşyaların sayısını veya "dökme" olduğunu belirtiniz.  
(°) If goods are not packed, indicate number of articles or state "in bulk" as appropriate

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

Aydoğdu Ofset Tel: (0.312) 309 64 67 (pbx)





## Ek.9 FORM A Özel Menşe Şahadetnamesi

5. Item number		6. Marks and numbers of packages		7. Number and kind of packages: description of goods		8. Origin criterion (see Notes overleaf)		9. Gross weight or other quantity		10. Number and date of invoices	
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.						12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in ..... (Country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Generalised System of Preferences for goods exported to. ..... (importing country)					
Place and date, signature and stamp of certifying authority.						Place and date signature of authorised signatory.					

AYDOĞDU OFSET Tel: (0.312) 309 64 67





## Ek.10 Gözetim Belgesi

通标标准技术服务有限公司  
SGS-CSTC Standards Technical Services Co., Ltd.

16/F Century Yuhui Mansion  
No.73, Fucheng Road  
Beijing China  
100036  
Tel: (86-10)68456699  
Fax: (86-10)68457979

中国北京  
海淀区阜成路73号  
世纪裕惠大厦16层  
邮编: 100036  
电话: (86-10)68456699  
传真: (86-10)68457979





AFFILIATE CODE: F615001  
CERTIFICATE NO.: IN07107BJ-2C1

Page 1 of 2

**INSPECTION CERTIFICATE**

- Description and Quantity of Commodity : Spiral steel pipe:  
φ 1124\*12 Q235B 238m/20pcs/78.325M.Ton  
φ 1148\*12 Q235B 10m/10pcs/3.36M.Ton

-The Buyer: SOMAGUE ENGENHARIA SA  
R TAPADA QTA CIMA  
LINHO SINTRA CASCAIS  
2714 -555 SINTRA

- The Seller: CANGZHOU SPIRAL STEEL PIPE CO., LTD  
NO 1 JIEFANG EAST ROAD CANGZHOU CITY, HEBEI  
PROVINCE P.R. CHINA

- Inspection Date & Place : Jul 30~31, 2007 & Cangzhou city, Hebei Province, P.R. China

- L/C No.: 976-01-0244210

- Sales Contract No.: N/A


- Nature Of Inspection:  
- Witness fabrication process  
- Visual check  
- Quantity check  
- Dimension check  
- Marking check  
- Document review


- Issue Date of Certificate: August 03, 2007


**Results of Inspection:**

1. **Witness fabrication process:**  
Witness Fabrication Process was performed by SGS inspector. The results were reported to the buyer and accepted by the buyer.

2. **Visual Check:**  
Visual Check was performed by SGS inspector. The results were reported to the buyer and accepted by the buyer.








This document is issued, on the Client's behalf, by the Company under its General Conditions of Service printed overleaf. The Client's attention is drawn to the limitation of liability, indemnification and jurisdiction issues defined therein.

Any other holder of this document is advised that information contained herein reflects the Company's findings at the time of its intervention only and within the limits of Client's instructions, if any. The Company's sole responsibility is to its Client and this document does not exonerate parties to a transaction from exercising all their rights and obligations under the transaction documents.

SGSPAPER  
05752194







## Ek.11 HACCP Belgesi

Dr. Berns LABORATORIUM

Dr. Berns Laboratorium  
GmbH & Co. KG  
Bendschenweg 36  
47506 Neukirchen-Vluyn

Tel.: 02845-98450 Fax: 02845-9845169  
www.drberns.de info@drberns.de

## HACCP - ZERTIFIKAT

Zur Sicherung der Produktqualität und der Hygiene werden von uns  
seit Dezember 2006 in der

**Onet GmbH  
Döner Produktion  
Gahmener Str. 189  
44532 Lünen**

- wöchentlich Fleischproben mikrobiologisch untersucht
- monatlich mikrobiologische Kontrollen der Reinigung durchgeführt.

### Ergebnisse im Jahr 2006 / 2007:

Fleischuntersuchungen	Reinigungs-/Desinfektionsleistung
<b><i>gute bis sehr gute Ergebnisse</i></b>	<b><i>gute bis sehr gute Ergebnisse</i></b>

Die Onet GmbH Döner Produktion führt betriebliche Eigenkontrollen wie Wareneingangsprüfungen, Temperaturmessungen und Reinigungskontrollen nach den Grundsätzen des HACCP-Konzeptes gemäß Verordnung (EG) 852/2004 über Lebensmittelhygiene ordnungsgemäß durch. Die Verifizierung des HACCP-Systems der Onet GmbH Döner Produktion ergab keine Beanstandungen.

Die Mitarbeiter der Onet GmbH Döner Produktion werden von uns gemäß Verordnung (EG) 852/2004 Anhang II Kapitel XII in Personal- und Produktionshygiene und gemäß § 43 Infektionsschutzgesetz regelmäßig geschult.

Neukirchen-Vluyn, im November 2007

Dr. Georg Berns

Dieses Zertifikat ist gültig bis November 2008.




DAP-PL-3571.00

Die Akkreditierung gilt für die in der Urkunde aufgeführten Bereiche.



## Ek.12 Deniz Konşimentosu

Carrier: Hapag-Lloyd Container Linie GmbH, Hamburg		Bill of Lading		Multimodal Transport or Port to Port Shipment	
Shipper:					
Consignee (not negotiable unless consigned to order):					
Notify Address (Carrier not responsible for failure to notify; see clause 20 (1) hereof):		Carrier's Reference:   B/L-No.:   Page:			
Vessel(s):		Export References:			
Voyage-No.:		Forwarding Agent:			
Port of Loading:		Consignee's Reference:			
Port of Discharge:		Place of Receipt:			
Container Nos., Seal Nos., Marks and Nos.		Number and Kind of Packages, Description of Goods		Gross Weight:	Measurement:
Shipper's declared Value [see clause 7(2) and 7(3)]		<p style="text-align: center;"><b>COPY NO NEGOTIABLE</b></p> <p>Above Particulars as declared by Shipper. Without responsibility or warranty as to correctness by Carrier [see clause 11(1) and (2)]</p> <p>RECEIVED by the Carrier from the Shipper in approval of said order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box opposite entitled "Total No. of Containers/Packages received by the Carrier" for Carriage subject to all the terms and conditions hereof INCLUDING THE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF from the Place of Receipt or the Port of Loading, whichever is applicable, to the Port of Discharge or the Place of Delivery, whichever is applicable. One original Bill of Lading, duly endorsed, must be surrendered by the Merchant to the Carrier in exchange for the Goods or a delivery order. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its terms and conditions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of the Bill of Lading by the Merchant.</p> <p>IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated below all of this tenor and date has been signed, one of which being accomplished the others to stand void.</p>			
Total No. of Containers received by the Carrier:					
Movement:		Currency:			
Charge	Rate	Basis	Wt/Vol/Val	P/C	Amount
Total Freight Prepaid		Total Freight Collect		Total Freight	
Place and date of issue:				Number of original B/L:	
Freight payable at:				Number of original B/L:	

90131094 L.V. B032





### Ek.13 Karayolu Taşıma Belgesi (CMR)

<b>weiß</b> = Exemplar für Auftraggeber <b>rosa</b> = Exemplar für Absender <b>blau</b> = Exemplar für Empfänger <b>grün</b> = Exemplar für Frachtführer		<b>blanc</b> = Exemple pour commettant <b>rose</b> = Exemple de l'expéditeur <b>bleu</b> = Exemple du destinataire <b>vert</b> = Exemple de transporteur		<b>wit</b> = Exemplar voor opdrachtgever <b>roze</b> = Exemplar voor afzender <b>blau</b> = Exemplar voor geadresseerde <b>groen</b> = Exemplar voor vervoerder		<b>bianco</b> = Esemplare per committente <b>rosa</b> = Esemplare per mittente <b>blu</b> = Esemplare per destinatario <b>verde</b> = Esemplare per trasportatore		<b>white</b> = Copy for orderer <b>pink</b> = Copy for sender <b>blue</b> = Copy for consignee <b>green</b> = Copy for carrier		<b>held</b> = Exemplar for ordergiver <b>rosa</b> = Exemplar for afzender <b>blau</b> = Exemplar for inzager <b>groen</b> = Exemplar for belorderder																
<b>1</b> Absender (Name, Anschrift, Land) Expéditeur (nom, adresse, pays)			<b>INTERNATIONALER FRACHTBRIEF LETTRE DE VOITURE INTERNATIONAL</b> Diese Beförderung unterliegt trotz einer gegenseitigen Abmachung den Bestimmungen des Übereinkommens über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr (CMR). Ce transport est soumis, nonobstant toute clause contraire, à la Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR).						<b>16</b> Frachtführer (Name, Anschrift, Land) Transporteur (nom, adresse, pays)																	
<b>2</b> Empfänger (Name, Anschrift, Land) Destinataire (nom, adresse, pays)			<b>3</b> Auslieferungsort des Gutes Lieu prévu pour la livraison de la marchandise Ort/Lieu: Land/Pays:			<b>17</b> Nachfolgende Frachtführer (Name, Anschrift, Land) Transporteurs successifs (nom, adresse, pays)			<b>18</b> Vorbehalte und Bemerkungen der Frachtführer Reserves et observations des transporteurs																	
<b>4</b> Ort und Tag der Übernahme des Gutes Lieu et date de la prise en charge de la marchandise Ort/Lieu: Land/Pays: Datum/Date:			<b>5</b> Beigefugte Dokumente Documents annexés			<b>6</b> Kennzeichen u. Nummern Marques et numéros			<b>7</b> Anzahl der Packstücke Nombre des colis			<b>8</b> Art der Verpackung Mode d'emballage			<b>9</b> Bezeichnung des Gutes Nature de la marchandise			<b>10</b> Statistenummer No. statistique			<b>11</b> Bruttogewicht in kg Poids brut, kg			<b>12</b> Umfang in m <sup>3</sup> Cubage m <sup>3</sup>		
<b>13</b> Anweisungen des Absenders (Zoll- und sonstige amtliche Behandlung) Instructions de l'expéditeur (formalités douanières et autres)			<b>19</b> zu zahlen von A payer par Fracht Prix de transport Ermäßigungen Réductions Zwischensumme Solde Zuschläge Suppléments Nebengebühren Frais accessoires Sonstiges Divers Zu zahlende Gesamtsumme Total à payer			Absender L'expéditeur			Währung Monnaie			Empfänger Le destinataire														
<b>14</b> Rückzahlung Remboursement			<b>15</b> Frachtzahlungsanweisungen Prescriptions d'affranchissement Free Franco Unfrío Non franco			<b>20</b> Besondere Vereinbarungen Conventions particulières			<b>21</b> Ausgefertigt in Etablie á			<b>24</b> Gut empfangen Réception des marchandises am le Date														
<b>22</b> Unterschrift und Stempel des Absenders (Signature et timbre de l'expéditeur)			<b>23</b> Unterschrift und Stempel des Frachtführers (Signature et timbre du transporteur)			<b>25</b> Angaben zur Ermittlung der Entfernung mit Grenzübergängen von bis km Art Anzahl Kein Tausch Tausch Euro-Palette Gitterbox-Palette Einfach-Palette			<b>26</b> Vertragspartner des Frachtführers			<b>27</b> Amtliches Kennzeichen Nutzlast in kg Kz Anhänger														
<b>25</b> Angaben zur Ermittlung der Entfernung mit Grenzübergängen von bis km			<b>26</b> Vertragspartner des Frachtführers			<b>27</b> Amtliches Kennzeichen Nutzlast in kg Kz Anhänger			<b>28</b> Bestätigung des Empfängers/Datum/Unterschrift			<b>29</b> Bestätigung des Fahrers/Datum/Unterschrift														
Benutzte Gen.-Nr. <input type="checkbox"/> National <input type="checkbox"/> Bilateral <input type="checkbox"/> EG <input type="checkbox"/> CEMT																										

Les parties attachées au présent document couvrent elles-mêmes le transport.

Die mit der Packstücke, Linsen, etc. versehenen Güter können durch die Packstücke ausgetauscht werden.

1-15 Anzeigefähigkeit / Compasité

Anzahl der oder der Verantwortung des Absenders. A remplir sous la responsabilité du transporteur.

Die getätigten Güter sind unter der eventuellen Beschränkung auf den ersten Liniens-Richt entzogen der Haftung des Zfrers sowie gegebenenfalls der Sechhaftung. Bei der internationalen Beförderung von Gütern durch die Sechhaftung des Zfrers ist die Haftung des Zfrers nicht zu berücksichtigen.





## Ek.14 Gümrük Beyannamesi

T.C. GÜMRÜK BEYANNAMESİ		Seri : VH 0904496		A VARIŞ GÜMRÜK DAİRESİ									
6	2 Gözetim - Arama	No		1 BEYAN									
	3 Parçalar	4 Yık. sayısı											
	5 Kalem sayısı	6 Kap. adedi		7 Referans numarası									
	8 Ağırlık	No		9 MÜHÜRÜZÜMÜSÜZ SİGİLİ MÜHÜRÜZÜMÜSÜZ									
	10 Dışta çıkış	11 İçerideki paketler		12 İşlem adı/amaç kodu		13 T.P.							
	14 Beyan sahibi - Temsilat	No		15 Ödeme türü/ölçü		16 Çıkış ülkesi kodu	17 Girdiçıkış ülkesi kodu						
	18 Özetdeki beyan anahtar kodu ve kayıtlı olduğu ülke	19 Kır.		20 Tutarın cinsi									
	21 Dışta girilen havalikeli beyan anahtar kodu ve kayıtlı olduğu ülke	22 Dışta ve içerdeki tutara ilişkin		23 Dışta kur		24 İşlem adı/amaç kodu							
	25 İhtisastaki işleme	26 Dışta işleme		27 İşleme yer		28 İhtisastaki işleme							
	29 Dışta gümrük idaresi	30 İşleme bulunduğu yer		31 İhtisastaki işleme									
32 Kalem	No		33 İşlem kodu										
34 Menşei ülkesi kodu	35 İhtisastaki işleme		36 Teslim tarihi										
37 H. E. J. I. M.	38 Havalikeli işleme		39 Ağırlık										
40 Ürün sayısı	41 Teminatlı işleme		42 Kalem fiyat		43 İHT. Kodu								
44 Ek bilgi sunulan belgelerin listesi	E. B. Kodu		45 İhtisastaki işleme										
47 Vergilerin hesaplanması	Tür		İşlem adı/amaç kodu		Oran								
	Tutar		ÖS		48 Özetlenen verilerin		49 Anlaşımın tipi ve kodu						
B HESAP DEĞİRLERİ													
50 Anlaşımın								No		İhtisastaki işleme		C HAREKET GÜMRÜK DAİRESİ	
51 Özetlenen gümrük idaresinin (ve diğer)								Temsilci		Yük. ve tarih			
52 İhtisastaki işleme								No		53 Dışta gümrük idaresi (ve diğer)			
J VARIŞ GÜMRÜK DAİRESİ KONTROLÜ								Mühür		54 Yok ve tarih		Beyan sahibi - temsilatçı/teslimatçı	

TCGB - 1 DMO/Basım Ekl. AM - 2009

**Ek.15 Dahilde İşleme İzni Talep Formu**

		<b>TALEP NO:</b>			
<b>1. İHRACATÇI İLE İLGİLİ BİLGİLER</b>		<b>2.TALEP</b>			
<b>İHRACATÇI FİRMANIN</b>		1- Şartlı Muafiyet Sistemi ( ) 2- Geri Ödeme Sistemi ( )			
- Adı Unvanı :		İhracatçı ( )			
- Adresi :		İmalatçı-İhracatçı ( )			
- Vergi Dairesi Adı ve Hesap No :		Dış Tic. Ser. Şti. ( )			
- Yan Sanayici Firmasının Adı ve Unvanı :		Sektörel Dış Tic. Şti. ( )			
<b>3. DAHİLDE İŞLEME İZİNİNE KONU İTHAL EDİLECEK EŞYANIN</b>					
G.T.İ.P.*	Ticari ve/veya teknik tanımı	Miktar (Adet/Kg/M)	Menşe ülke	Çıkış ülkesi	Gümrük Kıymeti CIF (\$)
				<b>TOPLAM</b>	
<b>4. TABİ TUTULACAĞI İŞLEME FAALİYETİNİN TANIMI **</b>					
<b>5. VERİMLİLİK ORANI</b>					
<b>6. İŞLEME FAALİYETİNİN YAPILACAĞI YER</b>					
<b>7. İŞLEME FAALİYETİ İÇİN GEREKEN SÜRE</b>					
<b>8. İHRAÇ EDİLECEK EŞYANIN</b>					
G.T.İ.P.*	Ticari ve/veya teknik tanımı	Miktar (Adet/Kg/M)	Menşe ülke	Gideceği ülke	Gümrük Kıymeti FOB (\$)
				<b>TOPLAM</b>	
<b>9. GÜMRÜK İDARELERİ</b>					
<b>a) Giriş Gümrük İdaresi</b>			<b>b) Rejimin Sona Ereceği Gümrük İdaresi</b>		
<b>10. DİĞER HUSUSLAR ***</b>			<b>11. TARİH YETKİLİ İMZA VE KAŞE</b>		
<b>12. BU BÖLÜM GÜMRÜK İDARESİNCE DOLDURULACAKTIR</b>					
<b>Talebi değerlendiren gümrük idaresinin görüşü :</b>					
Uygundur ( )		Uygun değildir ( )		MÜHÜR İMZA KAŞE	

(\*) : Eşyanın 8'li veya 12'li GTİP'i yazılacaktır.

(\*\*) : Tebliğin 14 üncü maddesinde belirtilen işleme faaliyetlerinden hangisine tabi tutulacağı bent numarası da belirtilmek suretiyle yazılacaktır.

(\*\*\*) : Eğer varsa, gümrük idaresi için önemli olabilecek her türlü bilgi yazılacaktır.

**Ek.16 İhraç Ürünleri ile İlgili Hammadde Sarfiyat Tablosu**

İHRAÇ EDİLEN		HAMMADDE ADI 1			HAMMADDE ADI 2			HAMMADDE ADI 3		
Mamul Adı	Miktar (Adet/Kg/M)	Birimde Kul. Miktar	Mamulde Kul. Miktar (Adet/Kg/M)	Fire Oranı (%)	Birimde Kul. Miktar	Mamulde Kul. Miktar (Adet/Kg/M)	Fire Oranı (%)	Birimde Kul. Miktar	Mamulde Kul. Miktar (Adet/Kg/M)	Fire Oranı (%)
Toplam İhtiyaç										
Toplam İthalat										
Fark										

**YETKİLİ İMZA VE KAŞE**

**Ek.17 Dahilde İşleme İzin Belgesi İlgili İhracat Listesi**

Firma Adı :

Belge Tarih/No :

Belge Süresi Sonu :

TCGB Gümrük İdaresi Adı	TCGB Tescil No	TCGB Tescil Tarihi	Gönderici Vergi No	Gönderici Adı	Kalem No	Satır No	GTİP Kodu	Satışa Esas Miktar	Satışa Esas Birim	İstatistiki Kıymet	Kalem Rejim Kodu	Menşe Ülke Adı	Gideceği Ülke Adı

YETKİLİ İMZA VE KAŞE

**Ek.18 Dahilde İşleme İzin Belgesi İlgili İthalat Listesi**

Firma Adı :

Belge Tarih/No :

Belge Süresi Sonu :

TCGB Gümrük İdaresi Adı	TCGB Tescil No	TCGB Tescil Tarihi	Alıcı Vergi No	Alıcı Adı	Kalem No	Satır No	GTİP Kodu	Satışa Esas Miktar	Satışa Esas Birim	İstatistiki Kıymet	Kalem Rejim Kodu	Menşe Ülke Adı	Çıkış Ülke Adı

YETKİLİ İMZA VE KAŞE



## YARARLI İNTERNET ADRESLERİ

1. Dış Ticaret Müsteşarlığı, <http://www.dtm.gov.tr>
2. İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, <http://www.igeme.gov.tr>
3. Gümrük Müsteşarlığı, <http://www.gumruk.gov.tr>
4. Tarım ve Köyşleri Bakanlığı, <http://www.tarim.gov.tr>
5. Çevre ve Orman Bakanlığı, <http://www.cevreorman.gov.tr>
6. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, <http://www.sanayi.gov.tr>
7. Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı (DPT), <http://www.dpt.gov.tr>
8. Türkiye İstatistik Kurumu, <http://www.tuik.gov.tr>
9. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., <http://www.eximbank.gov.tr>
10. Koruma ve Kontrol Genel Müdürlüğü, <http://www.kkgm.gov.tr>
11. Tarımsal Üretim ve Geliştirme Genel Müdürlüğü, <http://www.tugem.gov.tr>
12. Tarımsal Araştırma ve Geliştirme Genel Müdürlüğü, <http://www.tagem.gov.tr>
13. Tarımsal Ekonomik Araştırmalar Enstitüsü, <http://www.teae.org.tr>
14. Uluslararası Nakliyeciler Derneği, <http://www.und.org.tr>
15. Akdeniz İhracatçı Birlikleri, <http://www.akib.org.tr>
16. Ege İhracatçı Birlikleri, <http://www.egebirlik.org.tr>
17. İstanbul İhracatçı Birlikleri, <http://www.iib.org.tr>
18. Karadeniz İhracatçı Birlikleri, <http://www.kib.org.tr>
19. Uludağ İhracatçı Birlikleri, <http://www.uib.org.tr>
20. Antalya İhracatçı Birlikleri, <http://www.aib.org.tr>
21. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, <http://www.kosgeb.gov.tr/>
22. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, <http://www.tobb.org.tr>
23. Ege Bölgesi Sanayi Odası, <http://www.ebso.org.tr>
24. AB Pazara Giriş Veri Tabanı, <http://mkacdb.eu.int/cgibin/wtdoc/wtdoc.pl>
25. EU Export Helpdesk, <http://export-help.cec.eu.int>
26. EU Taxation and Custom Union, [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds/en/tarhome.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/en/tarhome.htm)
27. Gelişmekte Olan Ülkelerden İthalatı Geliştirme Merkezi-CBI, <http://www.cbi.nl>
28. Dünya Tarım ve Gıda Örgütü, <http://www.fao.org>
29. Uluslararası Ticaret Merkezi, <http://www.intracen.org>
30. Uluslararası Bitki Koruma Konvansiyonu, <https://www.ippc.int/IPP/En/default.jsp>
31. ABD Tarife Cetveli, <http://www.usitc.gov/tata/hts/>
32. ABD Tarife ve Ticari Bilgi Bankası, <http://dataweb.usitc.gov/>
33. ABD Foreign Agricultural Service, <http://www.fas.usda.gov/>
34. ABD Tarım Bakanlığı, <http://www.usda.gov/wps/portal/usdahome>



## **KAYNAKLAR**

*İGEME – İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi*

*TÜİK web sayfası [www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr)*

*ICC Yayınları*

*Gümrük Müsteşarlığı*

*İstanbul Ticaret Odası Yayınları*

*Yorktrade Foreign Trade Institute Eğitim Kitabı*

*Dış Ticaret Müsteşarlığı web sitesi [www.dtm.gov.tr](http://www.dtm.gov.tr)*

*[www.musavirlikler.gov.tr](http://www.musavirlikler.gov.tr)*

*[www.mevzuat.net](http://www.mevzuat.net)*