



Dış Ticaret Sözlüğü



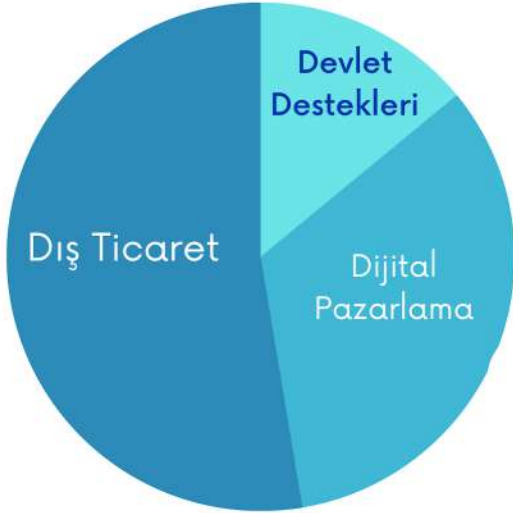
İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ

1. Pazar Araştırması ve Pazar Seçimi
2. Ürün ve Dökümantasyon
3. Uluslararası Ticaret Finansmanı
4. Gümrük ve Tarife
5. Lojistik ve Taşıma
6. Pazarlama ve Tanıtım
7. Hukuki ve Sözleşmeler
8. Kültürel ve Sosyal Farklılıklar
9. Riziko ve Kriz Yönetimi

İhracat Mentorunuz

Küresel pazarları kazanmada devlet destekleri, dijital pazarlama ve ihracat danışmanlığıyla yanınızdayız.

[Bize Ulaşın](#)

İŞLETMENİZ EN ÇOK NEYE İHTİYAÇ DUYUYOR?

İşletmelerin

- %15'i devlet destekleri,
- %35'i dijital pazarlama,
- %55'i dış ticaret

konusunda desteğe ihtiyaç duyuyor.

BİZİ TANIYIN

İhracat Mentorunuz BAZ Girişim 2021 yılında Ankara'da ülkemiz firmalarına küresel pazarları kazanmada devlet destekleri, dijital pazarlama ve ihracat danışmanlığı hizmetleri sunmak üzere kurulmuştur.



ÖNSÖZ



BAZ Girişim olarak, ihracat yapacak olan girişimcilerin, şirketlerin ve profesyonellerin işlerini kolaylaştırmak, doğru adımlarla ilerlemelerini sağlamak amacıyla bu sözlüğü hazırladık. Bu kapsamlı sözlük, dış ticaretin her aşamasında karşılaşılabileceğiniz terimleri anlaşılır bir şekilde açıklamayı hedeflemektedir.

Sözlüğümüzde; pazar araştırmasından ürün sınıflandırmasına, taşıma belgelerinden gümrük prosedürlerine kadar geniş bir yelpazede terimlere yer verdik.

Bu sözlüğün, ihracat sürecinde rehberiniz olmasını ve dış ticaretin karmaşık dünyasında doğru adımlar atmanıza yardımcı olmasını dileriz.

İhracat yolculuğunuzda başarılar dileriz.

Abdullah OSKAY

BAZ Girişim Kurucusu



1. PAZAR ARAŞTIRMASI VE PAZAR SEÇİMİ

1.1. Pazar Araştırması Terimleri

- **Pazar Bölümlleme (Market Segmentation):** Belirli bir pazarın benzer özelliklere sahip gruplara ayrılması. Bu gruplar, demografik, coğrafi, davranışsal veya psikografik özelliklere göre olabilir.
- **Hedef Pazar (Target Market):** Ürünün veya hizmetin en çok hitap etmeyi amaçladığı; demografik, coğrafi veya davranışsal özelliklerine göre sınıflandırılmış müşteri grupları.
- **Rekabet Analizi (Competitive Analysis):** Belirli bir pazardaki ana oyuncuların, ürünlerin ve hizmetlerin analizi. Mevcut ve potansiyel rakiplerin güçlü ve zayıf yönlerinin değerlendirilmesi.
- **Pazar Potansiyeli (Market Potential):** Belirli bir pazarda güncel ve gelecekte de olabilecek olan talep seviyesini belirtir.
- **Tüketici Davranışları (Consumer Behavior):** Tüketicilerin alışveriş, satın alma ve ürün tercihi gibi davranışlarını inceleyen alan.
- **SWOT Analizi:** Bir işletmenin veya ürünün, güçlü (Strong) ve zayıf (Weak) yönleri ile karşılaştığı fırsatlar (Opportunities) ve tehditlerin (Threats) değerlendirilmesidir.
- **Pazar Trendleri (Market Trends):** Belirli bir pazarda, gelecekteki gelişmelere dair ipuçları veren eğilimler.
- **Tüketici Profili (Consumer Profile):** Hedef pazarın demografik, coğrafi ve psikografik özelliklerini tanımlayan analiz.
- **Müşteri Memnuniyeti (Customer Satisfaction):** Müşterilerin ürün veya hizmetle ilgili ne kadar memnun olduklarını belirten ölçek.
- **Pazar Araştırma Yöntemleri (Market Research Methods):** Pazar araştırması yaparken kullanılan anket, mülakat gibi yöntemler.
- **Pazar Payı (Market Share):** Belirli bir pazarda bir ürün veya hizmetin toplam satışlar içindeki oranı.
- **Hedef Kitle (Target Audience):** Ürün veya hizmetin en çok hitap etmeyi hedeflediği belirli demografik, coğrafi veya davranışsal özelliklere sahip müşteri grupları.

1. PAZAR ARAŞTIRMASI VE PAZAR SEÇİMİ

1.2. Hedef Pazar Belirleme Terimleri

- **Demografik Faktörler:** Yaş, cinsiyet, gelir düzeyi, eğitim seviyesi, meslek gibi nüfus özellikleri.
- **Coğrafi Faktörler:** Ülke, bölge, şehir gibi coğrafi bölgelere dayalı hedefleme.
- **Psikografik Faktörler:** Yaşam tarzı, değerler, ilgi alanları, tutumlar gibi tüketici davranışlarına dair özellikler.
- **Sosyo-Ekonomik Statü (SES):** Gelir, meslek, eğitim gibi faktörlere dayalı tüketici grupları.
- **Niché Pazar:** Sınırlı bir hedef kitlesine hitap eden ve spesifik bir ürün veya hizmet sunan pazar segmenti.
- **Segment Seçimi:** Potansiyel pazar segmentleri arasından, ürün veya hizmetinizin en iyi uyduğu veya en büyük fırsatları sunan segmenti belirleme süreci.
- **İdeal Müşteri Profili (ICP - Ideal Customer Profile):** Ürün veya hizmetinizin en uygun olduğu, en değerli müşteri tipini tanımlar.
- **Talep Analizi:** Belirli bir pazarda ürün veya hizmete olan talebin boyutunu ve niteliklerini değerlendirme.
- **Hedef Pazarın Büyüklüğü:** Seçilen hedef pazarın toplam potansiyel müşteri sayısı.
- **Kilit Müşteriler (Key Accounts):** Şirketiniz için stratejik öneme sahip, en değerli müşteriler.



1. PAZAR ARAŞTIRMASI VE PAZAR SEÇİMİ

1.3. Pazara Giriş Stratejileri Terimleri

- **İhracat (Exporting):** Mal veya hizmetlerin ülke sınırlarını aşarak yabancı pazarlara satılması.
- **Ortak Girişim (Joint Venture):** İki veya daha fazla şirketin bir araya gelerek ortak bir iş girişiminde bulunması.
- **Franchising:** Bir şirketin iş modelini ve markasını kullanma hakkını belli bir süre ve belirli bir bölgede başka bir şirkete aktarması.
- **Doğrudan Yatırım (Direct Investment):** Bir şirketin, yabancı bir ülkede bir işletme veya tesis kurarak doğrudan faaliyette bulunması.
- **Lisanslama (Licensing):** Bir şirketin, belirli bir ürünün veya teknolojinin kullanım hakkını başka bir şirkete vermesi.
- **Satın Alma (Acquisition):** Bir şirketin, hedef pazarı veya şirketi satın alarak pazarda varlık kazanması.
- **Online Pazarlama ve E-Ticaret (Online Marketing and E-Commerce):** İnternet üzerinden ürün veya hizmetlerin tanıtımı ve satışı.
- **Distribütör ve Acenteler (Distributors and Agents):** Yabancı pazarda yerel bir distribütör veya acentenin ürünlerinizi satması ve pazarlama faaliyetlerini yürütmesi.
- **Üretim ve Montaj (Manufacturing and Assembly):** Ürünlerin, hedef pazarda montajı veya üretim tesislerinde üretilmesi.
- **Stratejik İttifaklar (Strategic Alliances):** İki veya daha fazla şirketin, ortak bir amaç için bir araya gelerek stratejik bir iş birliği kurması.
- **Yurtdışı Şube Açma (Opening Overseas Branches):** Şirketin, hedef pazarda kendi ofislerini veya şubelerini açarak doğrudan faaliyet göstermesi.

2. ÜRÜN VE DÖKÜMANTASYON

2.1. Ürün Sınıflandırma ve Kodları (HS Kodları)

- **HS Kodu (Harmonized System Code):** Uluslararası Ticaret için kullanılan ve dünya genelinde benimsenen bir ürün sınıflandırma sistemi. Her ürünün benzersiz bir HS kodu vardır.
- **Ürün Sınıflandırması:** Bir ürünün özelliklerine, kullanım amaçlarına ve bileşenlerine göre belirlenen kategorisi.
- **TARIC Kodu (Tariff Integrated of the European Communities):** Avrupa Birliği ülkelerinde kullanılan ve HS kodlarına dayanan bir ürün sınıflandırma sistemi.
- **Ticaret Engelleri:** Ürünlerin yabancı pazarlara girişini kısıtlayan veya engelleyen faktörler. Gümrük vergileri, kotalar, teknik standartlar gibi engeller olabilir.
- **Ticaret Politikaları:** Bir ülkenin ithalat ve ihracatı nasıl yönlendireceğini belirleyen dış ticaret politikaları ve düzenlemeleri.
- **İthalat Lisansı:** Belirli ürünlerin ithalatına izin veren resmi belge.
- **Gümrük İzni (Customs Clearance):** Gümrük işlemlerini ve belgelerini tamamlayarak, mal veya hizmetin ülkeye giriş veya çıkışını yasal olarak gerçekleştirmek.
- **Gümrük Tarifesi:** Belirli bir ürünün veya hizmetin ithalat veya ihracat işlemlerinden kaynaklanan gümrük vergilerini belirleyen resmi belge.
- **Ticaret Dengelemesi:** Bir ülkenin ithalat ve ihracat arasındaki dengesizliği düzeltmek için aldığı önlemler. Örneğin, tarife kontenjanları veya anti-damping uygulamaları.
- **Serbest Ticaret Bölgesi (Free-trade Zone):** Gümrük işlemlerinin kolaylaştırıldığı veya tamamen kaldırıldığı bölgeler. Bu bölgeler, genellikle ithalat ve ihracatı teşvik etmek amacıyla oluşturulur.
- **İhracat Kontrol Listesi:** Belirli ürünlerin ihracatına ilişkin kısıtlamaları ve gereklilikleri belirten bir liste.
- **Gümrük Birliği:** Bir grup ülkenin, birbirlerine karşı tek bir dış tarife ile diğer ülkelere karşı ortak bir ticaret politikası uygulaması.



2. ÜRÜN VE DÖKÜMANTASYON

2.2. Taşıma ve Lojistik Belgeleri Terimleri

- **Konşimento (Bill of Lading - B/L):** Taşıyıcının, malın teslim alındığını ve belirli bir adrese sevk edildiğini doğrulayan resmi belge.
- **Hava Konşimentosu (Air Waybill - AWB):** Havayolu taşımacılığında kullanılan, malın gönderici ve alıcı bilgilerini içeren bir taşıma belgesidir.
- **Taşıma Talimatı (Shipping Instruction):** Göndericinin, taşıyıcıya taşıma süreci hakkında verdiği talimatlar.
- **Çıkış İzni (Exit Permit):** Malların bir ülkeden çıkış yapabilmesi için alınması gereken resmi belge.
- **Depo Makbuzu (Warehouse Receipt):** Bir depoda depolanan malın teslim alındığını ve saklandığını doğrulayan belge.
- **Lojistik Hizmet Sözleşmesi (Logistics Service Agreement):** Taşıma ve lojistik hizmetlerin detaylarını belirleyen sözleşme.
- **Yüklenici Taşıma Belgesi (Carrier's Certificate):** Taşıyıcının, malın teslim alındığını ve belirli bir adrese sevk edildiğini doğrulayan belge.
- **Gümrük Beyannamesi (Customs Declaration):** Malların gümrüğe beyan edilmesi için doldurulan resmi belge.
- **Gümrük Vizesi (Customs Visa):** Bir ülkeye giriş veya çıkış yapacak malların, belirli bir türdeki ürünler için alınan izin belgesi.
- **Teslimat Fişi (Delivery Note):** Malın alıcıya teslim edildiğini belirten belge.
- **Lojistik Zincir (Logistics Chain):** Malın üreticiden tüketiciye kadar geçtiği tüm aşamaları içeren süreç.

3. ULUSLARARASI TİCARET FİNANSMANI

3.1. İhracat Kredileri ve Sigortaları Terimleri

- **İhracat Kredisi (Export Credit):** İhracat işlemlerini finanse etmek amacıyla sağlanan kredi.
- **İhracat Kredi Sigortası (Export Credit Insurance):** İhracatçının alacaklarını, dış ticaret müşterileri tarafından ödenmediği durumlarda korumak için satın aldığı sigorta.
- **İhracat Kredi Garantisi (Export Credit Guarantee):** Bir ihracat işleminde oluşabilecek ödeme risklerine karşı sağlanan garanti.
- **İhracat Kredisi Kurumu (Export Credit Agency - ECA):** Devlet veya özel sektör kaynaklı olarak ihracat kredileri ve sigortaları sağlayan kuruluş.
- **Mal Bedeli Sigortası (Marine Cargo Insurance):** Malların nakliyesi sırasında olabilecek kayıplara veya hasarlara karşı sağlanan sigorta.
- **Sübvansiyon (Subsidy):** Bir ülke hükümeti tarafından, ihracatçılara veya ihracat işlemlerine sağlanan finansal destek veya teşvik.
- **Mal Bedeli (Invoice Value):** Gönderilen mal veya hizmetin değeri.
- **İhracat Faktoringi (Export Factoring):** İhracatçının alacaklarından vade sonunu beklemeksizin ödeme almasını sağlayan finansal bir araç.
- **Dış Ticaret Finansmanı (Trade Finance):** Dış ticaret işlemlerini finanse etmek amacıyla kullanılan finansal hizmetler.
- **İhracat Kredisi Sigorta Fonu (Export Credit Insurance Fund):** Devlet destekli bir kuruluş olan ECA'nın sunduğu kredi sigortası hizmeti.
- **Ticari Kredi Sigortası (Trade Credit Insurance):** Alacak sigortası, alacakların ödenmemesi veya iflas durumunda kayıpları korur.
- **İhracat Sigortacılığı (Export Underwriting):** İhracat kredileri ve sigortalarının değerlendirilmesi ve kabul edilmesi süreci.



3. ULUSLARARASI TİCARET FİNANSMANI

3.2. Akreditif Terimleri

- **Akreditif (Letter of Credit - LC):** İhracatçının alacaklarını garanti altına almak amacıyla, alıcı veya alıcının bankası tarafından verilen ödeme güvencesi.
- **İhracat Akreditifi (Export Letter of Credit):** İhracatçının, mal veya hizmetlerin ödemesinin alınacağına dair alıcı veya alıcının bankasından aldığı belge.
- **İthalat Akreditifi (Import Letter of Credit):** İthalatçının, mal veya hizmetlerin ödemesini yapacağına dair kendi bankası aracılığıyla verdiği belge.
- **Güvence (Guarantee):** Akreditifte yer alan belirli koşulların yerine getirilmesini taahhüt eden finansal garanti.
- **Yerine Getirme Belgesi (Document of Compliance):** Akreditifte belirtilen şartların yerine getirildiğini gösteren belge.
- **Gözlemci Banka (Advising Bank):** Akreditifi açıklayan ve lehdara (alıcıya) ileten banka.
- **Açıcı (Opener):** Akreditifi açan ve ödeme yapacak olan taraf, yani ithalatçının bankası.
- **Lehtar (Beneficiary):** Akreditif kapsamında ödeme alacak olan kişi veya firma, yani ihracatçı.
- **Akreditifin İzlenmesi (Confirmation):** Açıcı bankanın, akreditifin koşullarını kabul ettiğine dair doğrulama işlemi.
- **Geri Çevrilemez Akreditif (Irrevocable Letter of Credit):** Akreditif, açıcı tarafından değiştirilmedikçe lehtarın lehine geçerli olan akreditif türü.
- **Rezerv Akreditif (Standby Letter of Credit):** Genellikle bir yükümlülüğün yerine getirilmediği durumda ödeme yapmayı taahhüt eden akreditif türü.
- **Akreditif Limiti (Letter of Credit Limit):** Akreditif kapsamında verilen ödeme garantisi için belirlenen finansal sınırlama.



3. ULUSLARARASI TİCARET FİNANSMANI

3.3. Döviz ve Ödeme Koşulları Terimleri

Döviz Terimleri:

- **Döviz Kuru (Exchange Rate):** Bir para biriminin diğerine olan değeri.
- **Döviz Çifti (Currency Pair):** Bir döviz kuru, iki farklı para biriminin bir araya gelmesiyle oluşur. Örneğin, EUR/USD (Euro/Amerikan Doları).
- **Döviz Piyasası (Foreign Exchange Market - Forex):** Dünya çapında döviz ticareti yapılan küresel finansal piyasa.
- **Kambiyo (Exchange):** Bir para biriminin başka bir para birimiyle değiştirilmesi işlemi.
- **Döviz Alım Satımı (Currency Trading):** Bir para biriminin diğerine değiştirilmesi işlemi.
- **Döviz Kuru Riski (Exchange Rate Risk):** Döviz kuru dalgalanmalarının finansal durumu etkileme riski.
- **Kur Sabitleme (Pegged Exchange Rate):** Bir ülkenin kendi para birimini belirli bir döviz kuruyla sabitlemesi.
- **Dalgalı Döviz Kuru (Floating Exchange Rate):** Bir para biriminin piyasa koşullarına göre serbestçe dalgalanmasına izin verilen sistem.



3. ULUSLARARASI TİCARET FİNANSMANI

3.3. Döviz ve Ödeme Koşulları Terimleri

Ödeme Koşulları Terimleri:

- **Peşin Ödeme (Cash in Advance):** Malların gönderilmeden önce ödemenin yapılması.
- **Açık Hesap (Open Account):** Malların gönderildikten sonra belirli bir süre içinde ödemenin yapılması.
- **Konsinyasyon (Consignment):** Malın satıcı tarafından alıcıya gönderilip, satıcının ödemesini alana kadar mülkiyetinin satıcıda kalması.
- **Belge Karşılığı Ödeme (Documents Against Payment - D/P):** Alıcı, malların gerekli belgeleri sağladıktan sonra ödeme yapar.
- **Kıymetli Kağıtlar (Negotiable Instruments):** Ödeme yapılmasını taahhüt eden finansal belgeler, örneğin çek veya poliçe.
- **Alacak Sigortası (Credit Insurance):** Alacakların ödenmemesi durumunda satıcının korunmasını sağlayan sigorta.
- **İskonto (Discount):** Ödemenin belirli bir süre önce yapılması halinde, satıcı tarafından alıcıya sağlanan indirim.



4. GÜMRÜK VE TARİFE

4.1. Gümrük Prosedürleri ve Belgeler Terimleri

Gümrük Prosedürleri Terimleri:

- **Gümrük (Customs):** Malların ithalat veya ihracat işlemlerinin denetlendiği ve düzenlendiği resmi otorite.
- **Gümrük Muafiyeti (Customs Exemption):** Belirli koşullar altında, belirli malların gümrük vergilerinden muaf tutulması.
- **Gümrük Değerlemesi (Customs Valuation):** Bir malın gümrük vergisi için belirlenen değeri.
- **Gümrük İdarecisi (Customs Officer):** Gümrükte çalışan ve mal akışını denetleyen yetkili kişi.
- **Gümrük Hattı (Customs Line):** Malların gümrük kontrolünden geçirildiği fiziksel sınır veya nokta.
- **Gümrük Kontrolü (Customs Inspection):** Malların gümrük yetkilileri tarafından incelemesi.
- **Gümrük Muamelesi (Customs Treatment):** Gümrük işlemlerinin uygulanma şekli.



4. GÜMRÜK VE TARİFE

4.1. Gümrük Prosedürleri ve Belgeler Terimleri

Gümrük Belgeleri Terimleri:

- **İhracat Faturası (Commercial Invoice):** İhracatçının mal veya hizmetlerin değerini belirten ve alıcının ödeme yapmasını sağlayan resmi belge.
- **Menşe Şahadetnamesi (Certificate of Origin):** Bir malın hangi ülkede üretildiğini doğrulayan belge.
- **TIR Karnesi (TIR Carnet):** Uluslararası taşıma için kullanılan bir belge.
- **Gümrük Deklerasyonu (Customs Declaration):** Malların giriş veya çıkış işlemlerini tamamlamak için doldurulan resmi belge.
- **İhracat Lisansı (Export License):** Belirli ürünlerin ihracatına izin veren resmi bir belge.
- **Depo Makbuzu (Warehouse Receipt):** Bir depoda depolanan malın teslim alındığını ve saklandığını doğrulayan belge.
- **Dış Ticaret Belgesi (Foreign Trade Document):** Uluslararası ticaret işlemlerinde kullanılan belgeler.

4. GÜMRÜK VE TARİFE

4.2. Gümrük Vergileri ve Tarife Terimleri

Gümrük Vergileri Terimleri:

- **İthalat Vergisi (Import Duty):** Yurtdışından getirilen malların ülkeye girişinde ödenen vergi.
- **İhracat Vergisi (Export Duty):** Bir ülkeden yapılan mal veya hizmetin dış pazarda satılmasında ödenen vergi.
- **Antidamping Vergisi (Antidumping Duty):** Bir ülkenin malını yabancı pazarda düşük fiyatla satması durumunda uygulanan koruyucu vergi.
- **Kota (Quota):** Belirli bir ürünün belirli bir dönemde ithalatının sınırlanması.
- **Özel Tüketim Vergisi (Excise Tax):** Belirli türdeki tüketim mallarına ek olarak uygulanan vergi.
- **Eşya Beyannamesi (Goods Declaration):** Gümrükteki malların özelliklerini, değerini ve diğer bilgilerini içeren belge.

Tarife Terimleri:

- **Gümrük Tarifesi (Customs Tariff):** Belirli ürünlerin ithalat ve ihracat işlemlerinde uygulanan vergi oranlarını belirten resmi belge.
- **Nihai Kullanıcı Tarifesi (Final User Tariff):** Belirli bir ürünün son kullanıcıya satışında uygulanan vergi oranı.
- **Ad Valorem Vergi (Ad Valorem Duty):** Malın değerine göre hesaplanan gümrük vergisi.
- **Tarife Kontenjani (Tariff Quota):** Belirli bir ürünün belirli bir dönemde ithalatının sınırlı sayıda ve belirli bir vergi oranıyla yapılmasına izin veren kota.



4. GÜMRÜK VE TARİFE

4.3. Gümrük Uygulamaları Terimleri

- **Gümrük Depolama (Customs Warehousing):** Malların gümrük depolarında saklanması ve belirli bir süre için gümrük vergisinden muaf tutulması.
- **Gümrük İşlemleri (Customs Procedures):** Malların giriş veya çıkış işlemlerini tamamlamak için yapılan resmi prosedürler.
- **Gümrük Kanunu (Customs Law):** Bir ülkenin gümrük işlemlerini düzenleyen yasal düzenlemeler.
- **Gümrük Sorumluluğu (Customs Liability):** Malların ithalat veya ihracat işlemleri sırasında doğabilecek finansal yükümlülükler.
- **Gümrük Gözetimi (Customs Surveillance):** Gümrük yetkilileri tarafından belirli bir alanın veya faaliyetin kontrol edilmesi.
- **Gümrük Denetimi (Customs Audit):** Bir şirketin gümrük işlemlerinin doğruluğunu ve uygunluğunu değerlendirmek için yapılan inceleme.
- **Gümrük İtirazı (Customs Appeal):** Bir gümrük işlemi veya kararına itiraz etme hakkı.

5. LOJİSTİK VE TAŞIMA

5.1. Taşıma Modları Terimleri (Deniz, Hava, Kara)

Deniz Taşımacılığı Terimleri:

- **Liman (Port):** Deniz taşımacılığı için kullanılan yük indirme ve yükleme noktası.
- **Konteyner Gemisi (Container Ship):** Standart konteynerlere yük taşıyan gemi.
- **Navlun (Freight):** Taşıma işlemi için ödenen ücret.
- **Kapalı Konteyner (Closed Container):** Malın hava ve su geçirmez bir kap içinde taşınması.
- **Demuraj (Demurrage):** Konteynerin limanda bekleme süresi için ödenen ücret.

Hava Taşımacılığı Terimleri:

- **Hava Kargo (Air Cargo):** Mal veya yüklerin uçakla taşınması.
- **Kargo Taşıyıcı (Cargo Carrier):** Mal veya yükleri taşıyan hava taşıtı.
- **Havalimanı (Airport):** Uçakların iniş-kalkış yaptığı tesis.
- **Uçuş Noktası (Destination):** Mal veya yolcunun gitmek istediği yer.
- **Hava Kargo Taşıyıcısı (Air Cargo Carrier):** Mal veya yük taşıyan hava şirketi.

Kara Taşımacılığı Terimleri:

- **Taşıma Taarruzu (Carriage of Goods):** Mal veya yüklerin taşınması.
- **Taşıma Aracı (Carrier):** Mal veya yolcu taşıyan taşıt.
- **Taşıma Sözleşmesi (Carriage Contract):** Mal veya yolcu taşıma şartlarını belirten anlaşma.
- **Nakliye Ücreti (Freight Charge):** Taşıma için ödenen ücret.
- **Kara Taşıma Acentesi (Road Transport Agent):** Kara taşıma işlemlerini düzenleyen ve yönlendiren aracı firma.



5. LOJİSTİK VE TAŞIMA

5.2. Depolama ve Depo Yönetimi Terimleri

Depolama Terimleri:

- **Depo (Warehouse):** Mal veya ürünlerin geçici olarak saklandığı mekan.
- **Depolama Kapasitesi (Storage Capacity):** Bir depoda saklanabilen maksimum mal miktarı.
- **Stok (Inventory):** Bir depoda bulunan ve muhafaza edilen mal veya ürünlerin toplam değeri.
- **Palet (Pallet):** Malzemelerin taşınması ve depolanması için kullanılan ahşap veya plastik platform.
- **Raf Sistemi (Racking System):** Malzemelerin düzenli ve düzenli bir şekilde depolanması için kullanılan yapı.
- **Depo Rafı (Warehouse Shelf):** Depoda malzemelerin saklandığı raf.
- **Sevkiyat (Shipment):** Mal veya ürünlerin depodan alınarak gönderildiği süreç.



5. LOJİSTİK VE TAŞIMA

5.2. Depolama ve Depo Yönetimi Terimleri

Depo Yönetimi Terimleri:

- **Depo Yöneticisi (Warehouse Manager):** Depodaki operasyonları planlayan, koordine eden ve denetleyen kişi.
- **Stok Takibi (Inventory Management):** Malzeme seviyelerini izleme, düzenleme ve kontrol etme süreci.
- **Depo Operatörü (Warehouse Operator):** Malzeme alımı, paketlenme, sevkiyat ve depolama işlemlerini yürüten kişi.
- **Depo Düzeni (Warehouse Layout):** Malzemelerin depoda düzenlenmesi ve yerleştirilmesi planı.
- **Depo Güvenliği (Warehouse Security):** Depo içinde malzemelerin güvende olmasını sağlamak için alınan önlemler.
- **Depo Optimizasyonu (Warehouse Optimization):** Depo operasyonlarını verimli ve etkili bir şekilde yönetme süreci.
- **Sipariş Hazırlama (Order Picking):** Müşteri siparişlerini toplama ve hazırlama işlemi.



5. LOJİSTİK VE TAŞIMA

5.3. Kargo Sigortası Terimleri

- **Kargo Sigortası (Cargo Insurance):** Taşınan malın olası kayıp veya hasar durumlarında karşılanması amacıyla satın alınan sigorta.
- **Sigortalı (Insured):** Malın sahibi veya sigorta yaptıran kişi.
- **Sigorta Primi (Insurance Premium):** Sigorta kapsamı için ödenen ücret.
- **Sigorta Değeri (Insured Value):** Sigorta poliçesi ile güvence altına alınan malın değeri.
- **Sorumluluk Sınırlı Sigorta (Limited Liability Insurance):** Belirli bir miktara kadar olan kayıp veya hasarları kapsayan sigorta türü.
- **Geniş Kapsamlı Sigorta (All Risk Insurance):** Belirli istisnalar dışında, tüm riskleri kapsayan kargo sigortası türü.
- **Hasar Raporu (Damage Report):** Malın taşıma sırasında aldığı hasarı belirten resmi rapor.
- **Yük Kaybı (Cargo Loss):** Taşınan malın tamamen kaybı.
- **Kasko Bedeli (Deductible):** Sigorta poliçesinde belirtilen, sigortalının hasar durumunda ödemesi gereken miktar.
- **Sigorta Teminatı (Insurance Coverage):** Sigorta poliçesinde belirtilen risklerin kapsamı.
- **Türk Loydu (Turkish Lloyd):** Türkiye merkezli denetleme ve sınıflandırma kuruluşu. Kargo sigortası değerlendirmelerinde kullanılır.



6. PAZARLAMA VE TANITIM

6.1. Pazarlama Stratejileri Terimleri

- Pazarlama Karışımı (Marketing Mix): Ürün, fiyat, promosyon ve dağıtım olmak üzere dört ana unsurdan oluşan pazarlama stratejisinin bileşenleri.
- Pozisyonlandırma (Positioning): Bir ürünün veya markanın, hedef müşteriler zihnindeki konumu.
- Marka Farkındalığı (Brand Awareness): Bir markanın hedef kitlesi arasında tanınma derecesi.
- Pazarlama Kampanyası (Marketing Campaign): Belirli bir ürün veya hizmetin tanıtımını yapmak için geliştirilen stratejik plan.
- Müşteri Sadakati (Customer Loyalty): Müşterilerin bir markaya veya ürüne olan bağlılığı.
- Dijital Pazarlama (Digital Marketing): İnternet ve diğer dijital kanallar aracılığıyla ürün veya hizmet tanıtımı.
- Segment Hedefleme (Targeting): Belirli bir pazar segmentine odaklanma ve onların özel ihtiyaçlarına yönelik pazarlama stratejileri oluşturma.
- Fiyatlandırma Stratejisi (Pricing Strategy): Bir ürünün veya hizmetin fiyatının belirlenmesi ve yönetilmesi süreci.

6. PAZARLAMA VE TANITIM

6.2. Fuarlar ve Ticaret Heyeti Terimleri

Fuarlar Terimleri:

- Fuar (Trade Fair/Exhibition): Farklı şirketlerin ürün ve hizmetlerini sergilediği, genellikle belirli bir sektöre odaklanan etkinlik.
- Katılımcı (Exhibitor): Bir fuara ürün veya hizmetlerini sergilemek için kayıt yaptıran şirket veya birey.
- Ziyaretçi (Visitor): Bir fuarı gezen, ürünleri inceleyen potansiyel müşteri veya ilgili kişi.
- Stant (Booth/Stand): Bir katılımcının ürün veya hizmetlerini sergilediği alan.
- Fuar Organizatörü (Event Organizer): Fuarın planlanması, düzenlenmesi ve yürütülmesinden sorumlu kuruluş veya kişi.
- Fuar Kataloğu (Exhibition Catalog): Fuarın katılımcıları ve standları hakkında bilgi içeren belge.

Ticaret Misyonları Terimleri:

- Ticaret Misyonu (Trade Mission): Bir grup iş insanının yurtdışındaki pazarları ziyaret etmek ve iş bağlantıları kurmak amacıyla düzenlenen organizasyon.
- İş Geliştirme (Business Development): Yeni müşteriler bulma, pazar payını artırma ve işi genişletme süreci.
- Pazar Arası Araştırma (Market Research): Belirli bir pazardaki fırsatları ve riskleri değerlendirmek amacıyla yapılan araştırma.
- Potansiyel Müşteri (Prospective Customer): Ürün veya hizmetin potansiyel olarak ilgisini çekebilecek kişi veya kuruluş.
- Ortaklık (Partnership): İki veya daha fazla şirket arasında işbirliği yaparak ortak hedeflere ulaşma süreci.
- Dış Ticaret (International Trade): Ülkeler arasında mal ve hizmet alışverişi yapma süreci.
- Dağıtım Kanalı (Distribution Channel): Bir ürünün üreticiden son kullanıcıya kadar olan yolculuğunda geçtiği aşamalar.

7. HUKUK VE SÖZLEŞMELER

7.1. Hukuki Riskler ve Çözüm Yolları Terimleri

Hukuki Riskler Terimleri:

- Hukuki Uyuşmazlık (Legal Dispute): İki veya daha fazla taraf arasında hukuki bir konuda anlaşmazlık.
- Sözleşme ihlali (Breach of Contract): Taraflardan birinin, sözleşmede belirtilen şartları yerine getirmemesi durumu.
- Telif Hakkı (Copyright): Bir eserin yaratıcısının, eser üzerindeki haklarına sahip olma hakkı.
- Marka Hakkı (Trademark Right): Belirli bir ürün veya hizmeti temsil etmek için kullanılan işarete sahip olma hakkı.
- Patent (Patent): Yeni bir icadın veya buluşun, belirli bir süre boyunca tek hak sahibine ait olma hakkı.
- Gizli Bilgi (Confidential Information): Taraflar arasında paylaşılan ve sınırlı bir grup insan tarafından bilinmesi gereken hassas bilgiler.

Çözüm Yolları Terimleri:

- Uyuşmazlık Çözümü (Dispute Resolution): İki taraf arasındaki anlaşmazlığın çözümü için kullanılan yöntemler.
- Arbitraj (Arbitration): Uyuşmazlığın bağımsız bir üçüncü taraf tarafından çözülmesi için kullanılan bir alternatif hukuki süreç.
- Müzakere (Negotiation): Taraflar arasında anlaşmazlığın çözümü için yapılan karşılıklı görüşmeler.
- Hukuki Danışmanlık (Legal Counsel): Hukuki süreçlerde tavsiye ve rehberlik sağlayan uzman.
- Mahkeme (Court of Law): Hukuki uyuşmazlıkların çözüldüğü resmi mahkeme.
- Tahkim (Mediation): Taraflar arasındaki anlaşmazlığı çözmek için bağımsız bir üçüncü tarafın arabuluculuk yapması.

7.2. TİCARET ENGELLERİ VE ANTİ-DAMPİNG TERİMLERİ

Ticaret Engelleri Terimleri:

- **İthalat Kotaları (Import Quotas):** Belirli bir ürünün belirli bir dönemde belirli bir miktarda ithalatına izin verilen sınırlı miktar.
- **Ticaret Engeli (Trade Barrier):** İhracat veya ithalatı sınırlayan, engelleyen veya zorlaştıran her türlü politika veya uygulama.
- **İhracat Kontrolleri (Export Controls):** Belirli ürünlerin veya teknolojilerin belirli ülkelere ihraç edilmesini kontrol etmek amacıyla alınan önlemler.

Anti-Dumping Terimleri:

- **Damping:** Bir ürünün yabancı pazarda normal satış fiyatının altında satılması.
- **Damping Karşıtı Vergi (Anti-Dumping Duty):** Damping uygulamalarına karşı alınan ek gümrük vergisi.
- **Anti-Dumping Soruşturması (Anti-Dumping Investigation):** Bir ürünün damping yapıp yapmadığını belirlemek amacıyla yapılan resmi inceleme.
- **Normal Satış Fiyatı (Normal Value):** Bir ürünün ihraç edildiği ülkede normal koşullarda satış fiyatı.



8. KÜLTÜREL VE SOSYAL FARKLILIKLAR

8.1. Kültürel Duyarlılık ve İş Yemeği Etiketleri Terimleri

Kültürel Duyarlılık Terimleri:

- **Kültürel Çeşitlilik (Cultural Diversity):** Farklı kültürlerden, dil gruplarından ve etnik kökenden gelen bireylerin bir arada yaşadığı veya çalıştığı ortam.
- **Kültür Şoku (Culture Shock):** Yabancı bir kültüre uyum sağlama sürecinde yaşanan stres veya şaşkınlık.
- **Etiket (Etiquette):** Bir toplumda, belirli bir ortamda veya durumda beklenen davranış kuralları.
- **İş Etiketleri (Business Etiquette):** İş dünyasında profesyonel bir ortamda uyulması beklenen davranış standartları.
- **Çokkültürlülük (Multiculturalism):** Farklı kültürlerin bir arada yaşadığı veya bir arada çalıştığı bir ortamın oluşturulması.

İş Yemeği Etiketleri Terimleri:

- **Yemeği Düzenleme (Hosting a Meal):** Bir iş toplantısında veya buluşmada yemeği düzenleme sorumluluğu.
- **Yemek Daveti (Inviting to a Meal):** İş ortağınızı veya müşterinizi bir yemeğe davet etme.
- **Yemek Masası Konuşmaları (Table Conversations):** Yemek sırasında iş veya kişisel konularda yapılacak konuşmalar.
- **Çatal ve Bıçak Kullanımı (Use of Fork and Knife):** Yemek sırasında doğru çatal ve bıçak kullanımının incelikleri.
- **Yemek Sonrası Teşekkür (Thank You after the Meal):** Yemek sonrasında ev sahibine veya davet edene teşekkür etme.
- **Yemek Sırasında İletişim (Communication During the Meal):** Yemek sırasında uygun iletişim becerileri ve konuşma konuları.

8. KÜLTÜREL VE SOSYAL FARKLILIKLAR

8.2. İş Görüşmeleri ve İletişim Stili Terimleri

İş Görüşmeleri Terimleri:

- **İş Görüşmesi (Job Interview):** Bir iş başvurusu sürecinin önemli bir aşaması olarak, işveren ve iş arayan arasında gerçekleşen görüşme.
- **Özgeçmiş (Resume/CV):** Bir bireyin eğitim, iş deneyimi, becerileri ve diğer bilgileri hakkında özet bilgiler içeren belge.
- **Referans (Reference):** Bir iş başvurusu veya iş görüşmesi sırasında, başvuranın karakter, yetenek ve başarıları hakkında bilgi sağlayan kişi.
- **Mülakat Soruları (Interview Questions):** İşverenin iş başvurusu yapan adaya sorduğu sorular.
- **İş Teklifi (Job Offer):** Bir işverenin belirli bir pozisyonu kabul eden adaya sunduğu resmi teklif.

İletişim Stili Terimleri:

- **Sözlü İletişim (Verbal Communication):** Sözlerin kullanılarak gerçekleşen iletişim.
- **Beden dili (Body Language):** Vücut hareketleri, yüz ifadeleri ve diğer fiziksel sinyaller aracılığıyla iletişim.
- **Empati (Empathy):** Başka bir kişinin duygularını ve bakış açısını anlama yeteneği.
- **Etkili Dinleme (Active Listening):** Konuşmacının söylediklerini anlamaya odaklanarak dinleme becerisi.
- **Sosyal Beceriler (Social Skills):** İnsanlar arası etkileşimde bulunma, iletişim kurma ve işbirliği yapma yetenekleri.
- **Görüş Açısı (Perspective):** Bir kişinin düşünceleri, inançları ve değerleri hakkında genel bakış.



8. KÜLTÜREL VE SOSYAL FARKLILIKLAR

8.3. Yabancı İş Ortaklarıyla İlişkiler Terimleri

- **İşbirliği Anlaşması (Collaboration Agreement):** İki veya daha fazla şirket arasında belirli bir proje veya iş için yapılan anlaşma.
- **İş Ortaklığı Anlaşması (Partnership Agreement):** İki veya daha fazla şirket arasında bir işi birlikte yürütmek için yapılan resmi anlaşma.
- **Müşterek Yatırım (Joint Investment):** İki veya daha fazla şirketin birlikte bir projeye finansal olarak katılması.
- **Ortaklık Payı (Equity Share):** Ortaklık yapısında sahip olunan oran veya hisse.
- **Risk Paylaşımı (Risk Sharing):** İş ortakları arasında risklerin paylaşılması ve yönetilmesi süreci.
- **Kâr Paylaşımı (Profit Sharing):** İş ortakları arasında elde edilen kârın belirli bir oranda paylaşılması.
- **İşbirliği Projeleri (Collaborative Projects):** İki veya daha fazla şirketin bir araya gelerek bir proje veya işi birlikte yürütmesi.



9. RİZİKO VE KRİZ YÖNETİMİ

9.1. Dış Ticaretteki Riskler Terimleri

- **Police (Policy):** Bir sigorta sözleşmesi.
- **Ülke Riski (Country Risk):** Bir ülkede iş yaparken, siyasi istikrarsızlık, ekonomik krizler gibi faktörlerden kaynaklanan risk.
- **Taşıma Riski (Transportation Risk):** Ürünlerin taşınması sırasında kaybolması, hasar görmesi veya gecikmesi gibi riskler.
- **Pazar Riski (Market Risk):** Ürün veya hizmetin pazardaki talebindeki değişikliklerden kaynaklanan risk.
- **Hammadde Riski (Commodity Risk):** Üretimde kullanılan hammadde fiyatlarının dalgalanmalarının, karlılığı etkileme riski.
- **Politik Risk (Political Risk):** Bir ülkede siyasi değişikliklerin, yasal düzenlemelerin veya hükümet politikalarının iş faaliyetlerini etkileme riski.
- **İş Sağlığı ve Güvenliği Riski (Occupational Health and Safety Risk):** İş yeri kazaları veya meslek hastalıkları gibi işçi sağlığı ve güvenliği ile ilgili riskler.



9. RİZİKO VE KRİZ YÖNETİMİ

9.2. Kriz Durumlarında İzlenecek Yollar Terimleri

- **Kriz Yönetimi (Crisis Management):** Beklenmeyen olayların etkilerini en aza indirmek veya ortadan kaldırmak için alınan önlemler ve süreçler.
- **Acil Durum Planı (Emergency Response Plan):** Beklenmeyen olaylara karşı hızlı ve etkili bir şekilde tepki vermek için oluşturulan plan.
- **İletişim Krizi (Communication Crisis):** Bir organizasyonun itibarını veya güvenilirliğini olumsuz etkileyebilecek iletişim problemleri.
- **Kriz İletişimi (Crisis Communication):** Bir kriz durumunda, paydaşlara doğru ve etkili bir şekilde bilgi iletmek için kullanılan iletişim stratejisi.
- **Felaket Kurtarma Planı (Disaster Recovery Plan):** Bir felaket durumunda iş sürekliliğini sağlamak için oluşturulan plan.
- **Olay Yönetimi (Incident Management):** Beklenmeyen olayların tespiti, değerlendirmesi, yanıtlanması ve takibi için kullanılan süreç.
- **Sosyal Medya Krizi (Social Media Crisis):** Sosyal medya platformlarında ortaya çıkan kriz durumları ve bu durumlarla başa çıkmak için kullanılan iletişim stratejileri.
- **Krize Müdahale Ekibi (Crisis Response Team):** Kriz durumlarında hızlı ve etkili bir yanıt vermek için oluşturulan ekip.
- **Yedekleme (Backup):** Veri veya kaynakların yedek kopyalarının oluşturulması ve saklanması.



9. RİZİKO VE KRİZ YÖNETİMİ

9.3. Sigorta ve Garanti Seçenekleri Terimleri

- **Sigorta Poliçesi (Insurance Policy):** Sigorta şirketi ile sigortalı arasında yapılan yazılı anlaşma.
- **Hasar Raporu (Claim Report):** Sigorta şirketine hasarın bildirilmesi için doldurulan belge.
- **Sigorta Acentesi (Insurance Agent):** Sigorta şirketini temsil eden ve sigorta poliçeleri satan aracı.
- **Hasar Tazminatı (Claim Compensation):** Hasar durumunda sigorta şirketi tarafından ödenen miktar.
- **Zorunlu Sigorta (Mandatory Insurance):** Kanun veya düzenlemelerle zorunlu hale getirilen sigorta türü.
- **Kapsam Dışı (Exclusion):** Sigorta poliçesinde belirtilen koşulların dışında kalan durumlar.
- **Sigorta Primi İadesi (Insurance Premium Refund):** Sigorta poliçesinin belirli bir süre içinde iptal edilmesi durumunda geri ödenen prim.
- **Garanti Belgesi (Warranty Certificate):** Ürünün belirli bir süre boyunca belirli koşullar altında garanti edildiğini belirten belge.
- **İkinci El Garantisi (Second-hand Warranty):** Kullanılmış bir ürünün belirli bir süre boyunca garanti edilmesi.

BAZ Girişim

İhracat Mentorunuz BAZ
Girişim, küresel pazarları
kazanmada devlet
destekleri, dijital pazarlama
ve ihracat danışmanlığıyla
yanınızda.

bazgirisim.com



+90 312 418 4658