

KOBİ GO

İhracat Nedir ve Nasıl Yapılır? Güncel Rehber

2026



kobigo.com

İhracat Nedir ve Nasıl Yapılır?

İhracat, Türkiye’de üretilen veya ticareti yapılan mal ve hizmetlerin yurt dışındaki müşterilere satılmasıdır. İşletmeler açısından ihracat; yeni pazarlara ulaşma, müşteri tabanını çeşitlendirme, döviz geliri elde etme ve iç pazara olan bağımlılığı azaltma fırsatı sunar.

Ancak ihracat yalnızca:

“Yurt dışına ürün göndermek”

değildir.

Sağlıklı ihracat süreci:

Ürün Seçimi → Hedef Pazar → Müşteri Bulma → Fiyatlandırma → Teklif → Ödeme Yöntemi → Sözleşme → Gümrük → Lojistik → Fatura → Tahsilat → Satış Sonrası → Tekrar Sipariş

zincirinin tamamını kapsar.

Bu rehberde ihracatın ne olduğunu, ihracata nasıl başlanacağını, hedef pazar ve müşteri bulmayı, ihracat fiyatlandırmasını, ödeme yöntemlerini, gümrük ve lojistik süreçlerini ve ihracat desteklerini adım adım ele alıyoruz.

İhracat Nedir?

İhracat, bir ülkede bulunan mal veya hizmetlerin başka bir ülkedeki alıcıya ticari amaçla satılmasıdır.

Mal ihracatında fiziksel ürün:

Türkiye → Yurt Dışı

hareketi gerçekleşirken hizmet ihracatında yazılım, danışmanlık, mühendislik veya başka hizmetler sınır ötesi sunulabilir.

İhracatçı Kimdir?

Yurt dışındaki müşteriye mal veya hizmet satan gerçek veya tüzel kişidir.

İhracatçı:

- üretici,
- toptancı,
- distribütör,

- e-ticaret işletmesi,
- yazılım şirketi,
- hizmet firması

olabilir.

İhracat Nasıl Yapılır?

Temel süreç:

İhraç Edilecek Ürünü Belirle → Ürünün İhracata Uygunluğunu Kontrol Et → GTİP'i Belirle → Hedef Ülkeyi Seç → Pazar Araştırması Yap → Potansiyel Müşteri Bul → İhracat Fiyatını Hesapla → Teklif Ver → Teslim ve Ödeme Koşullarını Belirle → Siparişi Al → Gümrük Belgelerini Hazırla → Ürünü Gönder → Tahsilatı Takip Et

şeklinde ilerlemelidir.

1. İhracata Uygun Ürün Belirleyin

Her ürün her ülke için aynı ihracat potansiyeline sahip değildir.

Ürün seçerken:

- dış talep,
- üretim kapasitesi,
- rekabet,
- marj,
- lojistik maliyeti,
- ürün mevzuatı,
- sertifikasyon,
- raf ömrü

birlikte değerlendirilmelidir.

İhracatta En Çok Satılan Ürünü Bulmak Yeterli mi?

Hayır.

Asıl önemli soru:

“Benim işletmem hangi ürünü sürdürülebilir kalite, fiyat ve teslimat avantajıyla satabilir?”

olmalıdır.

2. Ürünün İhracat Mevzuatını Kontrol Edin

Bazı ürünlerin ihracatı:

- serbest,
- izne bağlı,
- kayıt veya belgeye bağlı,
- özel mevzuata tabi

olabilir.

Özellikle:

- gıda,
- sağlık,
- kimyasal,
- tarım,
- elektronik,
- stratejik ürünler

için ek kontroller gerekebilir.

3. GTİP Kodunu Belirleyin

GTİP:

Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu

kodudur.

Ürünün gümrük sınıflandırmasını belirler.

GTİP;

- gümrük işlemleri,
- vergi,
- ürün mevzuatı,
- ticaret istatistikleri,
- bazı belge gereklilikleri

açısından önemlidir.

Yanlış GTİP Kullanılırsa Ne Olur?

Yanlış sınıflandırma:

KOBİ GO

- yanlış belge,
- yanlış vergi,
- gümrük gecikmesi,
- cezai risk

oluşturabilir.

Bu nedenle gerektiğinde gümrük müşaviriyle doğrulama yapılmalıdır.

4. Hedef Pazar Seçin

İhracatta:

“Hangi ülkeye satabilirim?”

sorusu veriyle cevaplanmalıdır.

Değerlendirilebilecek kriterler:

- pazar büyüklüğü,
- ithalat hacmi,
- büyüme oranı,
- rekabet,
- fiyat seviyesi,
- lojistik,
- gümrük,
- ticaret anlaşmaları,
- siyasi ve ekonomik risk

olabilir.

5. Her Ülkeye Aynı Anda Açılmayın

Yeni başlayan işletme için:

1–3 öncelikli pazar

belirlemek genellikle daha yönetilebilir bir yaklaşımdır.

Önce modeli doğrulayıp daha sonra yeni ülkelere açılabilirsiniz.

6. İhracatta Pazar Araştırması Yapın

Pazar araştırması:

“Ürünümü bu ülkede kim alır, kaçta alır ve kimden alıyor?”

sorularına cevap vermelidir.

Pazar Araştırmasında Neler İncelenir?

- hedef müşteri,
- pazar büyüklüğü,
- ithalat rakamları,
- rakip ülkeler,
- yerel rakipler,
- dağıtım kanalları,
- fiyat seviyesi,
- ürün standardı,
- tüketici davranışı.

7. Rakip Analizi Yapın

Rakiplerin:

- fiyat,
- ürün özellikleri,
- paketleme,
- teslim süresi,
- distribütör ağı,
- dijital görünürlüğü

incelenebilir.

Amaç yalnız rakibi kopyalamak değil:

pazardaki boşluğu bulmaktır.

8. Hedef Müşteri Profilini Belirleyin

İhracat müşteriniz:

- ithalatçı,
- distribütör,
- toptancı,
- zincir mağaza,
- üretici,
- e-ticaret satıcısı,
- kurumsal alıcı

olabilir.

9. Distribütör ile Son Müşteri Arasındaki Farkı Belirleyin

Distribütör ürünü:

yeniden satar.

Kurumsal son kullanıcı ise:

kendi faaliyetinde kullanır.

Satış fiyatı ve ticari koşullar buna göre değişebilir.

10. Yurt Dışında Müşteri Bulun

Başlıca yöntemler:

- Google,
- LinkedIn,
- B2B platformları,
- ticaret heyetleri,
- fuarlar,
- ihracatçı birlikleri,
- sektörel dizinler,
- referanslar,
- dijital pazarlama.

11. Google ile İhracat Müşterisi Bulun

Örneğin:

industrial kitchen distributor Germany

packaging wholesaler Netherlands

textile importer France

gibi aramalar kullanılabilir.

12. LinkedIn ile Karar Verici Bulun

Özellikle:

- procurement manager,

KOBİ GO

- purchasing manager,
- import manager,
- category manager,
- managing director,
- distributor owner

gibi roller hedeflenebilir.

13. Fuarları Kullanın

Yurt dışı ve uluslararası fuarlar:

- müşteri bulmak,
- distribütör görüşmek,
- rakipleri görmek,
- pazarı test etmek

için güçlü kanallardır.

Ticaret Bakanlığı, 5973 sayılı İhracat Destekleri Hakkında Karar kapsamında yurt dışı fuarlara katılım ve belirli sektörel yurt içi fuar katılımlarını desteklemektedir. (ticaret.gov.tr)

14. Ticaret Heyetlerine Katılın

Sektörel ticaret heyetleri sayesinde hedef ülkelerde:

- firma görüşmeleri,
- B2B toplantılar,
- pazar ziyareti

gerçekleştirilebilir.

Ticaret Bakanlığı 2026 yılında sektörel ticaret heyeti ve alım heyeti desteklerini güncel genelgelerle sürdürmektedir. (ticaret.gov.tr)

15. İhracat Teklifi Hazırlayın

Teklifte en az:

- ürün,
- ürün kodu,
- miktar,
- birim fiyat,
- para birimi,
- Incoterm,
- ödeme yöntemi,

- teslim süresi,
- teklif geçerlilik süresi

yer almalıdır.

16. Proforma Fatura Kullanılabilir mi?

Evet.

Proforma invoice satış öncesi ticari şartları gösteren teklif niteliğinde belge olarak kullanılabilir.

Genellikle:

- satıcı,
- alıcı,
- ürün,
- fiyat,
- miktar,
- teslim,
- ödeme

bilgilerini içerir.

17. İhracat Fiyatı Nasıl Hesaplanır?

İhracat fiyatı yalnız yurtiçi fiyatın dövizle çevrilmesi değildir.

Temel yapı:

****Ürün Maliyeti**

- Ambalaj
 - İç Nakliye
 - Gümrükleme
 - Uluslararası Taşıma
 - Sigorta
 - Finansman
 - Komisyon
 - Hedef Marj
- = İhracat Satış Fiyatı**

şeklinde düşünülebilir.

18. Döviz Riskini Hesaplayın

KOBİ GO

Maliyetiniz TL,

satışınız EUR

ise kur değişimi kârınızı etkileyebilir.

Bu nedenle teklif:

- geçerlilik süresi,
- döviz türü,
- ödeme tarihi

açısından planlanmalıdır.

19. Incoterms Nedir?

Incoterms, uluslararası ticarete alıcı ve satıcının:

- taşıma,
- risk,
- masraf

sorumluluklarının nerede geçtiğini belirleyen standart teslim şekilleridir.

Örneğin:

- EXW,
- FCA,
- FOB,
- CIF,
- CPT,
- DAP,
- DDP.

20. EXW Nedir?

Ex Works.

Satıcı malı kendi tesisinde hazır eder.

Taşıma ve birçok sonraki sorumluluğu alıcı üstlenir.

21. FOB Nedir?

Free On Board.

KOBİ GO

Özellikle denizyolu ticaretinde kullanılan teslim şekillerinden biridir.

Satıcının ve alıcının sorumlulukları belirli yükleme noktasına göre ayrılır.

22. CIF Nedir?

Cost, Insurance and Freight.

Satıcının belirli varış limanına kadar:

- taşıma,
- sigorta

maliyetlerini üstlendiği modeldir.

Ancak risk geçişi ve maliyet sorumluluğu aynı noktada olmak zorunda değildir; Incoterms kuralları doğru yorumlanmalıdır.

23. DDP Nedir?

Delivered Duty Paid.

Satıcı açısından en kapsamlı teslim modellerinden biridir.

Satıcı ürünün belirlenen varış noktasına kadar birçok maliyet ve işlemi üstlenir.

Ülke mevzuatı ve ithalatçı rolü nedeniyle her pazarda uygulanabilir olmayabilir.

24. Hangi Incoterm Seçilmeli?

Tek bir doğru yoktur.

Karar:

- taşıma deneyimi,
- müşteri talebi,
- ülke,
- lojistik kontrol,
- risk,
- fiyatlandırma

üzerinden verilmelidir.

25. İhracatta Ödeme Yöntemleri Nelerdir?

Başlıca yöntemler:

- peşin ödeme,
- mal mukabili,
- vesaik mukabili,
- akreditif

gibi modellerdir.

26. Peşin Ödeme Nedir?

Alıcının mal gönderilmeden önce bedeli ödemesidir.

Satıcı açısından ödeme riskini azaltır.

Ancak yeni alıcı açısından güven problemi oluşturabilir.

27. Mal Mukabili Ödeme Nedir?

Satıcı malı gönderir.

Alıcı ödemeyi daha sonra gerçekleştirir.

Alıcı açısından avantajlı ancak satıcı açısından daha riskli olabilir.

28. Vesaik Mukabili Ödeme Nedir?

Ticari belgelerin bankalar aracılığıyla belirli ödeme/kabul koşullarına bağlı teslim edildiği yöntemidir.

29. Akreditif Nedir?

Bankanın belirli şartların yerine getirilmesi halinde satıcıya ödeme yapılmasına yönelik taahhütte bulunduğu ödeme yöntemidir.

Belgelerin şartlara tam uygunluğu kritik önemdedir.

30. Yeni Müşteride Hangi Ödeme Yöntemi Tercih Edilmeli?

Müşteri güvenilirliği doğrulanmadan yüksek açık hesap riski almak yerine:

- peşin,
- kısmi peşin,
- akreditif

gibi daha kontrollü modeller değerlendirilebilir.

31. İhracat Müşterisini Doğrulayın

Siparişten önce:

- şirket unvanı,
- adres,
- web sitesi,
- kayıt bilgileri,
- yetkililer,
- referanslar

kontrol edilebilir.

32. Büyük Siparişlerde Ticari Risk Analizi Yapın

Özellikle:

- yüksek tutar,
- uzun vade,
- yeni müşteri,
- riskli ülke

varsa kredi sigortası veya ek güvence değerlendirilebilir.

33. Türk Eximbank Ne İşe Yarar?

İhracatçıların:

- finansman,
- ihracat kredi sigortası,
- alıcı kredileri

gibi ihtiyaçlarına yönelik araçlar sunar.

Ticaret Bakanlığı 2026 yılında Eximbank'ın bazı finansman ve sigorta mekanizmalarına ilişkin destek düzenlemelerini de güncelledi. (ticaret.gov.tr)

34. Siparişı Yazılı Hale Getirin

Sipariş:

- purchase order,
- satış sözleşmesi,
- proforma onayı

ile kayıt altına alınabilir.

35. Satış Sözleşmesi Yapın

Özellikle yüksek tutarlı işlemlerde:

- ürün,
- kalite,
- teslim,
- ödeme,
- uyumsuzluk,
- garanti,
- gecikme

koşullarının açık olması önemlidir.

Hukuki metinler uzman değerlendirmesiyle hazırlanmalıdır.

36. İhracat Faturası Düzenleyin

İhracat işleminde satış faturası:

- alıcı,
- ürün,
- miktar,
- fiyat,
- para birimi

gibi bilgileri içermelidir.

Fatura ve e-belge uygulamalarının işletmenin durumuna göre mali müşavir veya ilgili uzmanla kontrol edilmesi gerekir.

37. Packing List Nedir?

Paketleme listesidir.

Genellikle:

- koli sayısı,
- net ağırlık,
- brüt ağırlık,
- ürün dağılımı,
- ölçüler

gibi bilgileri içerir.

38. Gümrük Beyannamesi Nedir?

İhraç edilen eşyanın gümrük işlemlerinde beyan edildiği temel belgedir.

Beyan:

- ürün,
- GTİP,
- miktar,
- değer,
- ülke,
- rejim

gibi bilgileri içerir.

39. Gümrük Müşaviri Gerekir mi?

İşlemin niteliğine göre profesyonel gümrük müşavirliği hizmeti kullanılabilir.

Özellikle düzenli ihracat yapan işletmeler için operasyon riskini azaltabilir.

40. Menşe Şahadetnamesi Nedir?

Ürünün hangi ülkede üretildiğini veya menşe kazandığını gösteren belgedir.

Bazı ticari işlemlerde gerekli olabilir.

41. A.TR Belgesi Nedir?

Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki Gümrük Birliği kapsamındaki belirli ürünlerde kullanılan dolaşım belgesidir.

A.TR:

menşe belgesi değildir.

Bu ayırım önemlidir.

42. EUR.1 Belgesi Nedir?

Belirli tercihli ticaret anlaşmaları kapsamında ürünün tercihli menşe statüsünü ispatlamak için kullanılabilen dolaşım belgesidir.

Kullanımı ülke ve anlaşmaya göre kontrol edilmelidir.

43. İhracatta Ürün Sertifikaları Gerekir mi?

Ürün ve ülkeye göre gerekebilir.

Örneğin:

- CE,
- sağlık sertifikaları,
- analiz raporları,
- uygunluk belgeleri

istenebilir.

44. Hedef Ülkenin İthalat Kurallarını Kontrol Edin

Türkiye’den çıkışın uygun olması tek başına yeterli değildir.

Ürünün:

hedef ülkeye giriş şartları

da kontrol edilmelidir.

45. Uluslararası Lojistik Nasıl Yönetilir?

Başlıca taşıma yöntemleri:

- karayolu,
- denizyolu,

KOBİ GO

- havayolu,
- demiryolu,
- hızlı kargo

olabilir.

46. Taşıma Yöntemi Nasıl Seçilir?

Karar:

- ürün değeri,
- ağırlık,
- hacim,
- teslim süresi,
- ülke,
- maliyet

üzerinden verilmelidir.

47. Yüksek Değerli Ürünlerde Sigorta Yapılmalı mı?

Taşıma riski ve Incoterm yapısına göre kargo sigortası değerlendirilmelidir.

48. Navlun Nedir?

Uluslararası taşımacılık hizmeti karşılığında ödenen taşıma bedelidir.

Navlun maliyetinin ihracat fiyatına nasıl dahil edildiği kullanılan Incoterm'e göre değişir.

49. Konteyner Türünü Doğru Seçin

Denizyolunda:

- FCL,
- LCL

gibi modeller kullanılabilir.

FCL Nedir?

Full Container Load.

Konteynerin tamamının tek yükleyici tarafından kullanılmasıdır.

LCL Nedir?

Less than Container Load.

Bir konteynerin birden fazla yükleyicinin mallarıyla paylaşılmasıdır.

50. Mikro İhracat Nedir?

Belirli ağırlık ve değer sınırları içindeki ihracat işlemlerinin hızlı kargo operatörleri üzerinden ETGB ile daha basit biçimde gerçekleştirilebildiği ihracat modelidir.

Limit ve uygulama kuralları değişebildiğinden işlem öncesi güncel mevzuat kontrol edilmelidir.

51. ETGB Nedir?

Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi.

Yetkili hızlı kargo operatörleri tarafından belirli gönderiler için elektronik olarak düzenlenebilir.

52. Mikro İhracat Kimler İçin Uygun?

Özellikle:

- düşük ağırlıklı,
- yüksek katma değerli,
- küçük paketli,
- e-ihracata uygun

ürün satan işletmeler için avantajlı olabilir.

53. E-İhracat ile Geleneksel İhracat Arasındaki Fark Nedir?

Geleneksel İhracat

Daha çok:

- distribütör,

KOBİ GO

- ithalatçı,
- toptancı,
- büyük B2B sipariş

odaklı olabilir.

E-İhracat

Yurt dışındaki müşterilere:

- kendi e-ticaret sitesi,
- global pazaryeri,
- dijital kanal

üzerinden satış yapılmasını ifade eder.

54. Amazon, Etsy ve eBay Üzerinden İhracat Yapılabilir mi?

Evet.

Ancak:

- ülke vergileri,
- pazaryeri komisyonları,
- fulfillment,
- ürün mevzuatı,
- iade,
- ödeme

ayrıca değerlendirilmelidir.

55. İhracatta Stok Yönetimi Neden Önemlidir?

Yurt dışı müşteriye sipariş aldıktan sonra:

“Stok yok.”

demek müşteri ilişkisini ciddi biçimde zedeleyebilir.

Bu nedenle:

Sipariş → Stok Rezervasyonu → Üretim/Tedarik → Sevkiyat

akışı kurulmalıdır.

56. İhracatta Üretim Planlama Yapılmalı mı?

Özellikle düzenli ihracat yapan üreticiler için evet.

Tahmini:

- sipariş,
- termin,
- kapasite,
- hammadde

birlikte planlanmalıdır.

57. İhracatta Kalite Standardı Oluşturun

Ürün aynı kaliteyi her sevkiyatta korumalıdır.

Özellikle distribütör müşterilerde kalite tutarsızlığı uzun vadeli anlaşmayı riske atabilir.

58. İhracatta Paketleme Neden Farklıdır?

Ürün:

- uzun taşıma,
- nem,
- darbe,
- konteyner,
- çoklu aktarma

koşullarına maruz kalabilir.

Ambalaj buna göre tasarlanmalıdır.

59. Etiketleme Kurallarını Kontrol Edin

Hedef ülkede:

- dil,
- ürün içeriği,
- üretici,
- uyarı,

- ithalatçı

bilgileri zorunlu olabilir.

60. İhracatta Tahsilatı Takip Edin

Sipariş teslim edildi diye süreç bitmez.

Fatura → Vade → Tahsilat → Banka → Mutabakat

akışı takip edilmelidir.

61. Dövizli Cari Hesap Kullanın

Müşteri:

EUR,

USD

veya başka para biriminde takip edilebilir.

Böylece kur farkları ve açık bakiyeler daha doğru yönetilebilir.

62. İhracat Kârlılığını Sipariş Bazında Hesaplayın

Temel yapı:

İhracat Geliri
– Ürün Maliyeti
– Ambalaj
– Gümrük
– Navlun
– Sigorta
– Komisyon
– Finansman
– İade/Risk Payı
= İhracat Katkısı

63. Yüksek Ciro Her Zaman Yüksek İhracat Kârı Demek mi?

Hayır.

Özellikle:

- navlun,
- kur,
- ödeme vadesi,
- iade,
- distribütör indirimi

marjı ciddi biçimde etkileyebilir.

64. Ülke Bazlı Kârlılık Ölçün

Örneğin aynı ürün:

Almanya:

%25 katkı.

ABD:

%18.

İngiltere:

%22.

olabilir.

Bu nedenle:

SKU × Ülke

kârlılığı ölçülebilir.

65. İhracatta CRM Kullanılmalı mı?

Evet.

Özellikle:

- firma,
- ülke,
- karar verici,
- görüşme,

- teklif,
- sipariş

takibi için.

66. İhracat Satış Pipeline'ı Oluşturun

Örneğin:

Yeni Firma → İletişim → Nitelikli → Numune → Teklif → Pazarlık → Sipariş → Distribütör

şeklinde olabilir.

67. Teklifleri Ülke ve Para Birimiyle Kaydedin

Her teklifte:

- müşteri,
- ülke,
- para birimi,
- Incoterm,
- teklif tarihi,
- geçerlilik

bulunmalıdır.

68. Tekrar Siparişi Takip Edin

İhracatta ilk sipariş:

pazar doğrulamasıdır.

Asıl hedef:

sürdürülebilir tekrar sipariş

olmalıdır.

69. Distribütör Performansını Ölçün

Örneğin:

- yıllık satış,
- stok,
- yeni müşteri,
- tahsilat,
- bölge büyümesi

takip edilebilir.

70. İhracat Operasyonunu Sürekli Optimize Edin

Sağlıklı döngü:

Pazarı Seç → Müşteri Bul → Teklif Ver → Sipariş Al → Güvenli Ödeme Kur → Üret/Stokla → Gümrükle → Sevk Et → Tahsil Et → Kârlılığı Ölç → Tekrar Sipariş Üret → Yeni Pazara Açıl

şeklinde ilerlemelidir.

İhracata Başlamak İçin Hangi Belgeler Gerekir?

Her işlem için aynı belge listesi yoktur.

İşleme göre:

- ticari fatura,
- packing list,
- gümrük beyannamesi,
- taşıma belgesi,
- menşe belgesi,
- A.TR,
- EUR.1,
- ürün sertifikaları,
- sigorta belgesi

gerekebilir.

İhracat İçin Şirket Kurmak Gerekir mi?

Düzenli ticari ihracat yapacak işletmenin uygun ticari ve vergisel yapıya sahip olması gerekir.

İşletme türü ve faaliyet modeli için mali müşavir ve ilgili resmi kurumların güncel uygulamaları esas alınmalıdır.

İhracatçı Birliğine Üyelik Gerekir mi?

İşlemin ve ürün grubunun niteliğine göre ilgili ihracatçı birliği ve gümrük süreçlerine ilişkin yükümlülükler bulunabilir.

İhracata başlamadan önce ürün ve sektör bazında güncel üyelik ve kayıt gereklilikleri kontrol edilmelidir.

İhracat İçin Ne Kadar Sermaye Gerekir?

Sabit bir tutar yoktur.

Sermaye ihtiyacı:

- ürün,
- sipariş miktarı,
- üretim,
- ödeme yöntemi,
- navlun,
- vade

üzerinden değişir.

Peşin ödeme alınan modelle 90 gün vadeli ihracatın nakit ihtiyacı aynı değildir.

İhracat Destekleri Nelerdir?

Ticaret Bakanlığı'nın 5973 sayılı İhracat Destekleri Hakkında Kararı kapsamında 2026 yılında da farklı destek programları uygulanmaktadır. Destek üst limitleri her takvim yılı başında ilgili fiyat endeksleri esas alınarak güncellenmektedir. (ticaret.gov.tr)

Destek alanları arasında:

- yurt dışı pazar araştırması,
- fuarlar,
- markalaşma,
- tasarım,
- yurt dışı birim,
- tanıtım,
- yeşil dönüşüm,
- finansman,
- UR-GE,
- ihracat konsorsiyumları

gibi başlıklar bulunabilir.

Yurt Dışı Fuar Desteği Var mı?

Evet.

2026 itibarıyla Ticaret Bakanlığı, ilgili mevzuat kapsamındaki yurt dışı fuarlara stantlı katılımı desteklemeye devam etmektedir. (ticaret.gov.tr)

Yurt Dışında Depo veya Birim Açmaya Destek Var mı?

Ticaret Bakanlığı'nın 5973 sayılı karar kapsamında **Birim Kira Desteği** bulunuyor. Güncel 2026 genelgesinde e-ticaret deposu için de ayrı başvuru formları yer alıyor. (ticaret.gov.tr)

İhracat Konsorsiyumu Desteği Nedir?

Belirli şirketlerin ortak ihracat kapasitesini geliştirmeye yönelik destek yapısıdır.

Ticaret Bakanlığı 2026 yılında da ihracat konsorsiyumu statüsü ve buna ilişkin pazarlama, tanıtım, eğitim ve danışmanlık süreçlerini destek sisteminde sürdürmektedir. (ticaret.gov.tr)

İhracata Başlama Kontrol Listesi

- ☐ İhraç edeceğim ürün veya hizmeti belirledim.
- ☐ Ürünün ihracat mevzuatını kontrol ettim.
- ☐ GTİP kodunu doğruladım.
- ☐ Hedef ülkeleri belirledim.
- ☐ Pazar büyüklüğünü araştırdım.
- ☐ Rakipleri analiz ettim.
- ☐ Hedef müşteri profilini oluşturdum.
- ☐ İthalatçı/distribütör/son kullanıcı modelini belirledim.
- ☐ Yurt dışı müşteri araştırması yapıyorum.
- ☐ Google ve LinkedIn kullanıyorum.
- ☐ Fuar ve ticaret heyetlerini takip ediyorum.
- ☐ CRM'de ihracat pipeline'ı oluşturdum.
- ☐ İhracat fiyatını gerçek maliyetlerle hesapladım.
- ☐ Para birimini belirledim.
- ☐ Kur riskini değerlendirdim.
- ☐ Incoterm belirledim.
- ☐ Ödeme yöntemini belirledim.
- ☐ Yeni müşterinin ticari bilgilerini doğruladım.
- ☐ Gerekirse kredi/sigorta riskini değerlendirdim.
- ☐ Profesyonel ihracat teklifi hazırladım.
- ☐ Proforma fatura kullanıyorum veya planlıyorum.

- ☐ Teklif geçerlilik süresi belirledim.
- ☐ Siparişi yazılı kayıt altına alıyorum.
- ☐ Gerekli sözleşmeyi hazırlıyorum.
- ☐ Ürün stok/üretim kapasitesini doğruladım.
- ☐ İhracat faturası sürecini planladım.
- ☐ Packing list hazırlıyorum.
- ☐ Gümrük beyannamesi sürecini planladım.
- ☐ Menşe ve dolaşım belgelerini kontrol ettim.
- ☐ Hedef ülke ürün mevzuatını kontrol ettim.
- ☐ Ürün etiketleme koşullarını kontrol ettim.
- ☐ Lojistik yöntemini belirledim.
- ☐ Navlun teklifi aldım.
- ☐ Sigorta ihtiyacını değerlendirdim.
- ☐ Ürünü ihracata uygun paketledim.
- ☐ Tahsilat sürecini takip ediyorum.
- ☐ Dövizli cari hesap kullanıyorum veya planlıyorum.
- ☐ Sipariş bazlı ihracat kârlılığı hesaplıyorum.
- ☐ Ülke bazlı kârlılığı ölçüyorum.
- ☐ Tekrar sipariş tarihini takip ediyorum.
- ☐ Güncel ihracat desteklerini kontrol ediyorum.

İhracatta Yapılan Yaygın Hatalar

Hedef Pazar Araştırmadan Ülke Seçmek

Satış potansiyeli düşük pazarlara zaman ve bütçe harcanmasına neden olabilir.

Ürünün GTİP'ini Yanlış Belirlemek

Gümrük ve mevzuat sorunlarına neden olabilir.

Yurtiçi Fiyatı Sadece Dövizle Çevirmek

Navlun, sigorta, finansman ve gümrük maliyetlerini gözden kaçırır.

Incoterm'i Anlamadan Teklif Vermek

Beklenmeyen lojistik ve vergi maliyetlerini satıcının üzerine bırakabilir.

Yeni Müşteriye Kontrolsüz Açık Hesap Vermek

Tahsilat riskini artırır.

Hedef Ülkenin Ürün Mevzuatını Kontrol Etmemek

Ürünün gümrükten geçememesine neden olabilir.

Etiketleme Kurallarını Görmezden Gelmek

Ürünün pazara girişini engelleyebilir.

Teklif Geçerlilik Süresi Kullanmamak

Kur değişimlerinde marj kaybı oluşturabilir.

Lojistiği En Son Düşünmek

Müşteriye verilen teslim süresi ve fiyatın bozulmasına neden olabilir.

İlk Siparişi Başarı Sanmak

Sürdürülebilir ihracat tekrar sipariş ve müşteri sürekliliğiyle oluşur.

İhracat Desteklerini İşlemden Sonra Araştırmak

Bazı desteklerde ön koşulları ve başvuru zamanlamasını kaçırmaya neden olabilir.

Sıkça Sorulan Sorular

İhracat nedir?

İhracat, Türkiye’de bulunan mal veya hizmetlerin başka ülkelerdeki müşterilere ticari amaçla satılmasıdır. Mal ihracatında fiziksel ürün sınır ötesine gönderilir; hizmet ihracatında ise hizmet yurt dışındaki müşteriye sunulur.

İhracat nasıl yapılır?

Önce ihraç edilecek ürün ve GTİP belirlenir, hedef ülke ve müşteriler araştırılır. Ardından ihracat fiyatı, Incoterm ve ödeme yöntemi oluşturulur. Sipariş alındığında gerekli fatura, gümrük ve taşıma belgeleri hazırlanır; ürün sevk edilir ve tahsilat takip edilir.

İhracata nasıl başlanır?

KOBİ GO

En sağlıklı başlangıç, tek bir ürün veya ürün grubuyla birkaç hedef pazarı analiz etmektir. Ardından müşteri listesi hazırlanır, teklif ve numune çalışmaları yapılır ve ilk sipariş kontrollü biçimde gerçekleştirilir.

İhracatta GTİP nedir?

GTİP, ürünün gümrük tarife sınıflandırmasını belirleyen koddur. İhracat ve ithalat mevzuatı, istatistikler ve bazı belge yükümlülükleri bu sınıflandırmaya bağlı olabilir.

İhracatta Incoterms nedir?

Incoterms, uluslararası ticarete satıcı ve alıcının taşıma, maliyet ve risk sorumluluklarının hangi noktada değiştiğini belirleyen standart teslim şekilleridir. EXW, FOB, CIF ve DDP yaygın örneklerdir.

İhracatta ödeme nasıl alınır?

Peşin ödeme, mal mukabili, vesaik mukabili ve akreditif gibi yöntemler kullanılabilir. Yöntem seçilirken müşteri güvenilirliği, ülke riski, sipariş tutarı ve finansman ihtiyacı değerlendirilmelidir.

İhracat için devlet desteği var mı?

Evet. Ticaret Bakanlığı'nın 5973 sayılı karar kapsamında pazar araştırması, fuar, markalaşma, yurt dışı birim, tanıtım, yeşil dönüşüm ve çeşitli ihracat geliştirme programları bulunuyor. Destek limitleri ve şartları dönemsel olarak güncellenmektedir. (ticaret.gov.tr)

Mikro ihracat ile normal ihracat arasındaki fark nedir?

Mikro ihracat, belirli değer ve ağırlık sınırlarındaki gönderilerin yetkili hızlı kargo operatörleri üzerinden ETGB ile daha basitleştirilmiş şekilde yapılmasına imkân verir. Normal ihracatta klasik gümrük beyannamesi ve daha kapsamlı gümrük operasyonu söz konusu olabilir.

Sonuç: İhracat Yurt Dışına Ürün Göndermek Değil, Uçtan Uca Bir Ticaret Sistemi Kurmaktır

İhracatta temel soru yalnızca:

“Ürünümü hangi ülkeye gönderebilirim?”

olmamalıdır.

KOBİ GO

Asıl soru:

“Hangi pazarda, hangi müşteriye, hangi fiyat ve teslim koşuluyla sürdürülebilir biçimde satış yapabilirim?”

olmalıdır.

Sağlıklı ihracat modeli:

Ürün → GTİP → Hedef Pazar → Müşteri → Teklif → Incoterm → Ödeme → Sipariş → Gümrük → Lojistik → Tahsilat → Kârlılık → Tekrar Sipariş

zincirinin tamamını yönetir.

Bu yapı sayesinde işletme:

- rastgele ülkelere yönelmek yerine doğru pazarlara odaklanabilir,
- ihracat fiyatını gerçek maliyetler üzerinden oluşturabilir,
- ödeme ve tahsilat riskini daha iyi yönetebilir,
- gümrük ve lojistik süreçlerinde hata riskini azaltabilir,
- distribütör ve kurumsal müşterileri sistemli takip edebilir,
- ülke ve müşteri bazlı kârlılığı ölçebilir,
- ilk ihracat siparişini kalıcı uluslararası satış kanalına dönüştürebilir.

En sağlıklı yaklaşım:

İhraç Edilecek Ürünü Doğrula → GTİP ve Mevzuatı Kontrol Et → Hedef Pazarı Veriyle Seç → Doğru Müşterileri Bul → Gerçek İhracat Fiyatını Hesapla → Incoterm ve Ödeme Yöntemini Netleştir → Belgeleri ve Lojistiği Planla → Tahsilatı Güvence Altına Al → Sipariş Bazlı Kârlılığı Ölç → Tekrar Sipariş ve Yeni Pazarlarla Ölçeklendir

şeklinde ilerlemelidir.



© 2026 KOBİ GO — Türkiye'nin Akıllı İşletim Sistemi

Yasal Uyarı ve Sorumluluk Reddi

Bu rehber, KOBİ GO tarafından yalnızca **genel bilgilendirme ve eğitim amacıyla** hazırlanmıştır. Rehberde yer alan bilgi, açıklama, örnek, hesaplama, öneri, kontrol listesi ve diğer içerikler; hukuki, mali, vergisel, muhasebesel, yatırım, finansal veya profesyonel danışmanlık niteliği taşımaz ve herhangi bir sonuç, kazanç, teşvik, destek, vergi avantajı veya ticari başarı garantisi oluşturmaz.

Mevzuat, uygulamalar, oranlar, limitler, teşvikler, destek programları ve resmî prosedürler zaman içinde değişebileceğinden, kullanıcıların işlem veya karar vermeden önce güncel bilgileri ilgili resmî kurum ve kuruluşlardan doğrulamaları ve gerekli durumlarda yetkili mali müşavir, avukat, finansal danışman veya ilgili uzmanlardan profesyonel destek almaları önerilir.

KOBİ GO ve ilgili şirketleri, bu rehberde yer alan bilgilerin kullanılması, yorumlanması veya bu bilgilere dayanarak alınan kararlar sonucunda doğabilecek doğrudan veya dolaylı zarar, kayıp, maliyet ya da yükümlülüklerden, yürürlükteki mevzuatın izin verdiği ölçüde sorumlu tutulamaz. Rehber içeriğinin izinsiz çoğaltılması, değiştirilmesi, yeniden yayımlanması, satılması veya ticari amaçlarla kullanılması yasaktır. Tüm hakları saklıdır.

kobigo.com