

50 SORUDA FİRMANIZIN REKABET GÜCÜNÜ ARTTIRABİLECEK DESTEKLER

İSTANBUL – AĞUSTOS 2009

ÖNSÖZ

Bu çalışmada siz değerli girişimcilerimizin rekabet gücünü arttıracığına inandığımız ve ülkemizde faaliyet gösteren devlet kuruluşları, özel sektör ve sivil toplum ajansları tarafından sunulan destek programlarına ilişkin bilgiler ve açıklamalar bulacaksınız.

Bu konuda birçok yayın, internet sitesi, ücretli danışmanlık ve eğitim hizmetleri bulunmaktadır. İncelediğiniz bu e-kitabı diğer çalışmalardan farklı kılan üç temel unsur bulunmaktadır.

İlk olarak, bu çalışmanın başlangıç noktasını siz girişimcilerimizin karşılaşılabileceği sorunlar oluşturmaktadır. “KOSGEB şu destekleri veriyor, TÜBİTAK’da şunlar da var” tarzı bir çalışma yerine, sizin ne tür sorunlarla karşılaşılabileceğinizle başlayarak, “peki bu sorunlara cevap verecek ne tür programlar var?” sorusunun cevabını aradık.

İkinci olarak, bu çalışma sistemli bir düzeni izlemektedir. Yeni bir fikre sahip olan üniversite öğrencisinin finansman sorununa yönelik başvurabileceği desteklerden başlayıp, dünya çapında markalara sahip ülkemiz girişimcilerinin ne tür devlet yardımlarından yararlanabileceğine kadar ilerlemektedir. Kısacası, bu çalışmada, her kesimden girişimci kendisi için faydalı bir program bulabilecektir.

Üçüncü olarak, çalışma boyunca mümkün mertebe kolay ve anlaşılır bir dil kullanmayı benimsedik. Her bir bölüm altında, sanki karşılıklı konuşuyormuş gibi, soru-cevap tarzı bir metod uyguladık.

Bu çalışmayı inceledikten sonra, mümkün mertebe destek programlarına kendinizin başvurmanızı tavsiye ediyoruz. Ülkemizde özellikle devlet yardımlarına ilişkin bir çok eğitim ve danışmanlık firması, gerekli bilgi birikiminden yoksun olmalarına karşın firmalarımızın sınırlı bütçelerine talip olmak istemektedirler. Desteği veren kurumlar siz değerli girişimcilerimize hizmet etmekten memnuniyet duymakta ve bunun için bu destekleri düzenlemektedirler. Kendiniz bizzat başvurduğunuzda, ilk etapta, sonuçlandırmanız uzun sürse dahi, kısa sürede bu konuda tecrübe elde ederek, orta ve uzun vadede daha kısa sürelerde sonuç almayı başaracağınızı düşünüyoruz.

Çalışmalarınızda başarılar dileriz.

ENDEAVOR TÜRKİYE OFİSİ

Didem ALTOP

A) BAŞLANGIÇ DESTEKLERİ

A.1- BAŞLANGIÇ FİNANSMANI ve MENTORLUK

1) Yeni bir çıkır açacak fikrim ve iş planım var. Bu fikrimi hayata geçirmek ve “girişimci” olmak için finansman ve mentorluk desteğine ihtiyaç duyuyorum. Bu konuda ne tür desteklerden faydalanabilirim?

Bu konuda bir çok destekten faydalanabilirsiniz. İlk olarak, Avea ile Toplum Gönüllüleri Vakfı'nın ortaklaşa düzenlediği “Hayatımın Fikri” Programına başvurabilirsiniz. “Hayatımın Fikri” Türkiye'de girişimcilik eğitimini, projelerin fonlanmasını ve işini kuran gençlerin en kritik dönemi olan ilk yıllarında işletme geliştirme danışmanlığının yanısıra önderlik programı ile desteklenmesini bir arada hayata geçiren ilk projedir. Üniversite öğrencilerini hedefleyen projenin ilk iki yılında, toplam 9 farklı üniversitede, 3900 gence, 1482 saat eğitim ve danışmanlık hizmeti verildi, 471 iş fikri projelendirildi (finansman sağlandı). Toplam fon miktarı ise 713.000 TL'ye ulaştı. Proje hakkında daha detaylı bilgiye <http://www.hayatiminfikri.com/> internet adresinden ulaşabilirsiniz.

İkinci olarak, Özyeğin Üniversitesi ve LabX işbirliğinde düzenlenen “BirFİKİRİNmiVAR?” yarışmasına katılabilirsiniz. birFİKİRİNmiVAR? Yarışması gençlere girişimcilik ruhu aşılamayı ve onlara kendi şirketlerini kurma olanağı sunarak iş dünyasına yeni fikirler kazandırmayı amaçlamaktadır. Bu yarışmada, zorlu bir jüri elemesi sonrasında finale kalan yarışmacılar, ilk aşamada Özyeğin Üniversitesi'nde iki günlük iş planı çalıştayına katılarak pazarlama, finansal analiz, iş planı hazırlama, etkili sunum teknikleri gibi çeşitli konularda eğitim almaktadırlar. Girişimcilik fikri sahibi yarışmacılar, ikinci aşamada ise konularında uzman üst düzey yöneticiler ve girişimcilerin koçluğunda 2 ay boyunca bir fikrin şirketleşme aşamasına kadar geçirdiği tüm aşamaları öğrenerek iş planlarını oluşturmaktadır. Geçtiğimiz yıl, yarışmanın birincisi LabX'in desteği ile melek yatırımcılardan sağlanacak 200.000 TL'lik yatırım sermayesinin yanı sıra Özyeğin Üniversitesi'nden 40.000 TL değerinde kurulum sermayesi ve 30.000 TL'lik Yönetici Eğitim Bursu almaya hak kazandı. Birinciye ayrıca Cisco Systems'tan altyapı desteği ve UK Trade and Investment'tan İngiltere'de kendi alanında bir şirkette kısa dönemli staj imkanı sunuldu. İlk üçe giren iş fikirlerinin sahiplerine ayrıca UK Trade and Investment'dan bir aylık dil kursu hediye edildi. İkinciye ve üçüncüye ise Özyeğin Üniversitesi'nden sırasıyla 20.000 TL ve 10.000 TL'lik Yönetici Eğitim Bursu verildi. Yarışma hakkında daha detaylı bilgiye <http://www.birfikrinmivar.com/> internet adresinden ulaşabilirsiniz.

Üçüncü olarak, Sanayi Bakanlığı tarafından hazırlanan Teknogirişim Sermayesi Desteği'ne başvurabilirsiniz. Bu destek, yeni ve yenilikçi fikirleri olan genç girişimcilere bir defaya mahsus olmak üzere, en fazla 100.000TL'ye kadar, teminat alınmaksızın ve hibe olarak Merkezi Yönetim kapsamında bulunan kamu idareleri tarafından verilecektir. Bu destekten, öğrenim veren üniversitelerin herhangi bir lisans, yüksek lisans veya doktora programından bir yıl içinde mezun olabilecek durumdaki öğrenci ya da lisans, yüksek lisans veya doktora derecelerinden birini ön başvuru tarihinden en çok 5 yıl önce almış kişiler yararlanabilecektir. Konuya ilişkin daha detaylı bilgilere <http://www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfaNo=4374> internet adresinden ulaşabilirsiniz.

Son olarak, KOSGEB'in sunduğu imkanlardan da faydalanabilirsiniz. KOSGEB, iş fikri geliştirme, pazar araştırması, iş planı, pazarlama planı, proje yönetimi gibi konularda herkese açık 26 saatlik Genel Girişimcilik Eğitimi ve üniversite öğrencilerine yönelik 66 saatlik Genç Girişimci Yetiştirme Programı sunmaktadır. Bunun yanısıra KOSGEB, “Yeni Girişimci Desteği” kapsamında, düzenlediği bazı etkinliklere katılan girişimcilere yönelik 44.000TL'ye kadar destek sağlamaktadır. KOSGEB tarafından üniversitelerde gerçekleştirilen Genç Girişimci Geliştirme Programından mezun olan veya

KOSGEB tarafından verilen iş kurma danışmanlığı veya uygulamalı eğitim desteğini alan veya KOSGEB'in işbirliği ve denetimi çerçevesinde Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonu, İŞKUR, Özelleştirme İdaresi Başkanlığı, belediyeler ve ilgili kamu kurum ve kuruluşları ile meslek odaları tarafından ulusal ve uluslararası projeler kapsamında düzenlenen girişimcilik eğitimine katılanlar veya İş Geliştirme Merkezlerinde (İŞGEM) yer alan girişimcilerden son bir yıl içinde işletmesini kuranlar bu destekten faydalanabilir.

A.2- YERLEŞİM

2) Şirketimi Teknopark'ta kurmamın ya da Teknopark'da ofis açmamın ne tür faydaları var?

Teknopark'ta faaliyet göstermenin en büyük faydasını vergi avantajları oluşturmaktadır.

Gelir ve Kurumlar Vergisi Muafiyeti :

Teknoparklarda faaliyet gösterecek Gelir ve Kurumlar Vergisi mükellefi girişimcilerin, Teknoparklarda geliştirecekleri ve üretecekleri yazılım ve AR-GE'ye dayalı üretim faaliyetlerinden elde ettikleri kazançları, 31.12.2013 tarihine kadar Gelirler ve Kurumlar Vergisi'nden muafır.

Ücretlerden kesilen Gelir Vergisi (Stopaj) Muafiyeti :

Teknopark'ta çalışacak olan araştırmacı, yazılımcı ve AR-GE personelinin bu görevleri ile ilgili ücretleri, 31.12.2013 tarihine kadar her türlü vergiden muafır.

Katma Değer Vergisi (KDV) Muafiyeti :

Teknoparklarda faaliyet gösterecek girişimcilerin, kazançlarının gelir veya kurumlar vergisinden istisna bulunduğu süre içerisinde, münhasıran Teknoparklarda üretecekleri sistem yönetimi, veri yönetimi, iş uygulamaları, sektörel, internet, mobil ve askeri komuta kontrol uygulama yazılımı şeklindeki teslim ve hizmetleri Katma Değer Vergisi'nden (KDV) muafır.

Bunun yanı sıra teknoparklar hem sektörünüzde faaliyet gösteren diğer yenilikçi şirketlerle know-how ve bilgi paylaşımı imkanı sunar; hem de üniversite-sanayi işbirliği çerçevesinde, firmanıza en son akademik ve bilimsel çalışmaları yakından takip etme ve bu süreçte yer alma olanağı sağlar.

Teknoparklar hakkında daha detaylı bilgiye

<http://www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfaNo=2535> adresinden ulaşabilirsiniz.

3) Serbest Bölge'de ofisi olan bir çok firma var. Serbest Bölgeleri çekici kılan nedir? Avrupa Birliği ile uyum yasaları çerçevesinde Serbest Bölgelerdeki teşvikler kaldırılmayacak mı?

Serbest Bölgeler kullanıcı firmalara halen bir çok avantajlar sunmaktadır. Bunların başlıcaları şöyledir:

- Üretim konulu Faaliyet Ruhsatı kapsamında faaliyet gösteren serbest bölge kullanıcılarının imal ettikleri ürünlerin satışından elde ettikleri kazançları, Avrupa Birliği üyeliğinin gerçekleşeceği yılın vergileme dönemi sonuna kadar Gelir veya Kurumlar Vergisinden istisnadır.
- Serbest bölgelerde üretilen ürünlerin FOB bedelinin en az % 85'ini yurtdışına ihraç eden kullanıcıların istihdam ettikleri personele ödedikleri ücretler gelir vergisinden müstesnadır. Bu oran Bakanlar Kurulu tarafından yüzde 50'ye kadar indirilebilir.

- Üretim faaliyetinde bulunan serbest bölge kullanıcılarının, serbest bölgelerde gerçekleştirilen faaliyetlerle ilgili olarak yapılan işlemleri ve düzenlenen kağıtları damga vergisi ve harçlardan müstesnadır.

Üretim faaliyeti dışındaki konularda 06/02/2004 tarihinden önce Ruhsat almış olan kullanıcıların Gelir veya Kurumlar Vergisi muafiyeti, Faaliyet Ruhsatı süresi sonuna kadar devam edecektir. 06/02/2004 tarihinden itibaren diğer konularda düzenlenen Faaliyet Ruhsatları kapsamında vergi muafiyeti bulunmamaktadır.

Bununla birlikte, serbest bölgeler özellikle yurtdışından hammadde ithalat eden girişimcilerimiz için çok önemli bir avantaj daha sunmaktadır. Yurtdışından toplu yapacağınız alımları Serbest Bölge'deki ofisinizde muhafaza ederek, ara ara (ihtiyaç duydukça) bu hammaddeyi Türkiye'ye ithal edebilirsiniz. Böylece KDV ve Gümrük Vergisi'ni hemen değil, Türkiye'ye çektiğiniz hammadde ölçüsünde kısım kısım ödersiniz. Serbest bölgeler hakkında daha detaylı bilgiye <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&dil=TR&yayinid=1131&icerikid=1237&from=home> adresinden ulaşabilirsiniz.

4) Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet göstermek ne avantajlar sağlıyor?

İlk olarak, şirketinizi devlet tarafından önceliklendirilen 49 ilde yer alan organize sanayi bölgelerinden birinde kurmanız durumunda gelir vergisi stopajı ve sigorta priminin işveren payını ödemezsiniz.

İkinci olarak, "bedelsiz arsa" tahsisinden yararlanabilir ve hiç bir ücret ödemeksizin şirketinizin faaliyetleri için arsa elde edebilirsiniz.

Üçüncü olarak, enerji masraflarınız çok ise, organize sanayi bölgesi şirketinizi kurmanız durumunda büyük avantaj sağlamaktadır. Çünkü, enerji masraflarınız %50'ye varan oranlarda devlet tarafından karşılanmaktadır.

Dördüncü olarak, Organize sanayi bölgelerinde kurulan şirketler, inşaat bitim tarihini takip eden Bütçe yılından itibaren 5 yıl süre ile emlak vergisinden, Bina inşaat ve yapı kullanma izni harçları, Tevhid ve ifraz işlem harçları ile merkezi atıksu arıtma tesisi işleten bölgelerde yer almaları koşuluyla atıksu bedelinden muafır.

Son olarak, Kalkınmada Öncelikli Yörelerdeki OSB'lerde yeni yatırım yapacak işletmelerin yapacakları binalar için KOSGEB tarafından geri ödemesiz kısmi **üstyapı uygulama projesi desteği** verilmektedir. Organize sanayi bölgelerine ilişkin daha detaylı bilgiye <http://www.sanayi.gov.tr/webEdit/gozlem.aspx?menuSec=202&sayfaNo=872&navigate=var> internet adresinden ulaşabilirsiniz.

A.3 – ŞİRKET KURULUM GİDERLERİ

5) Şirketimin kuruluş aşamasında ortaya çıkacak, personel, malzeme, alet/teçhizat/yazılım, seyahat, danışmanlık, hizmet alımı, ve hepsinden önemlisi ofis kira gideri gözümü korkutuyor. Bu konuda başvurabileceğim bir destek var mı?

Evet, var. Eğer, üniversitelerin örgün öğrenim veren, herhangi bir lisans programından bir yıl içinde mezun olabilecek durumdaki öğrenci, yüksek lisans veya doktora öğrencisi iseniz ya da lisans, yüksek lisans veya doktora derecelerinden birini ön başvuru tarihinden en çok 5 yıl önce almış bir kişiyse, TUBITAK tarafından sunulan "Teknoloji Ve Yenilik Odaklı Girişimleri Destekleme Programı" 'na başvurabilir, bu masraflarınız için destek alabilirsiniz. TUBITAK, projeniz kabul edilirse, masraflarınızın yoğun olduğu ilk yılda, 100,000TL'ye kadar harcamalarınızı %75 oranında

desteklemektedir. Program hakkında daha detaylı bilgiye <http://www.tubitak.gov.tr/home.do?sid=697&pid=478> adresinden ulaşabilirsiniz.

şayet bu kriterleri karşılamıyorsanız, yine başvurabileceğiniz destek programları mevcut. İlk olarak yazılım konusunda KOSGEB desteklerine başvurabilirsiniz. KOSGEB tarafından bilgisayar yazılımı masraflarınız 8,000TL'ye kadar %50 oranında desteklenmektedir. Desteklenecek spesifik yazılım türleri ile ilgili olarak KOSGEB'e danışabilirsiniz.

İkinci olarak, yine KOSGEB tarafından Bilgisayar, yazıcı, tarayıcı ve internet bağlantısı donanımları(modem, Hub) için, KOSGEB ile "Sinerji Odası Kuruluş Protokolü" imzalayan kuruluşların yapacağı masraflar, 3,000TL'ye kadar %100 oranında desteklenmektedir. Bu protokol kapsamında, sinerji odaları bünyesinde kurulan bilişim altyapısını kullanarak elektronik işlemlerinizi gerçekleştirebilirsiniz. KOSGEB tarafından sunulan Bilişim desteklerine ilişkin ayrıntılı bilgilere <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/default.aspx?cid=1> adresinden ulaşabilirsiniz.

A.4 – AR-GE FAALİYETLERİ

6) Şirketimi yeni kurdum. Yenilikçilik vizyonu ile hareket edip AR-GE faaliyetlerinde bulunmak istiyorum. Sektörümde faaliyet gösteren diğer küçük ölçekli şirketlerle birleşerek AR-GE faaliyetlerine yönelik bir ortak laboratuvar kurmayı planlıyoruz. Bunun için ne tür desteklerden faydalanabiliriz?

Bu konuda KOSGEB tarafından uygulanmakta olan "Ortak Kullanım Amaçlı Makine-Teçhizat Desteği" ne başvurabilirsiniz. Bu destek, aynı iş kolunda ve/veya birbirini tamamlayıcı iş kollarında faaliyet gösteren şirketlerin müştereken yararlanacakları ortak kullanım atölyeleri (ORTKA) ve ortak kullanım laboratuvarları (ORTLAB) için satın alacakları makine ve teçhizat giderlerine destek vermeyi amaçlamaktadır. En az 5 girişimcinin bir araya gelmesi ile oluşan konsorsiyuma verilen bu destekte oranlar ve üst limitler aşağıdaki gibidir:

- Finansal kiralama yolu ile alacağınız makine-teçhizat için; kiralama süresi en fazla 4 (dört) yıl olacak şekilde, faturada yer alan peşin bedeli ve KDV dışında kalan kiralama giderlerine geri ödemesiz olarak,
- Satın alınacak makine-teçhizat için,
Gelişmiş yöre 1. yıl ödemesiz, 2. yıl % 40, 3. yıl % 60,
Normal yöre 1. yıl ödemesiz, 2. yıl % 20, 3. yıl % 30, 4. yıl % 50,
Kalkınmada öncelikli yöre 1. yıl ödemesiz, 2. yıl ödemesiz, 3. yıl % 20, 4. yıl % 30, 5. yıl % 50

oranında geri tahsil edilecek şekilde, KOSGEB tarafından faiz uygulamadan teminat karşılığı geri ödemeli olarak destek alabilirsiniz. Bu desteğe ilişkin daha detaylı bilgilere <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=10> adresinden ulaşabilirsiniz.

7) AR-GE çalışmalarımı yürüteceğim laboratuvar/atölye için gerekli makina ve teçhizatı herhangi bir ortaklık olmaksızın bizzat kendim almak istiyorum. Bu konuda ne tür destekler var?

KOSGEB Kobi'lerin Araştırma ve Geliştirme faaliyetlerini desteklemek ve rekabet gücünü artırmak amacıyla teşvik vermektedir. Bu destek için, TEKMER ve DTİ Uygulayıcısı İGEM Müdürlüklerine basvurmalısınız. Peki nedir bu destekler ve destek oranları?

a) Malzeme, teçhizat ve prototip üretimi ile ilgili giderler ve deneme amaçlı hammadde temini için;

1) Teçhizat ve demirbaşların teminat karşılığı satın alınması halinde; verilecek desteğin üst limiti 200.000 (iki yüz bin) TL, Destek Oranı: %80

2) Teçhizat ve demirbaşların finansal kiralama yolu ile alınması halinde; teçhizat ve demirbaşların faturada yer alan peşin bedeli ve KDV dışında kalan finansal kiralama giderlerine verilecek desteğin üst limiti 50.000 (elli bin) TL. Destek Oranı:%50

b) Projesi KOSGEB tarafından desteklenerek başarı ile tamamlanan işletmelere verilecek olan kalite geliştirme ve teknolojik donanım temini için;

1) Kalite geliştirme ve teknolojik donanım için gerekli demirbaşların teminat karşılığı satın alınması halinde; verilecek desteğin üst limiti 50.000 (elli bin) TL, Destek Oranı:%80

2) Kalite geliştirme ve teknolojik donanım için gerekli demirbaşların finansal kiralama yolu ile alınması halinde; teçhizat ve demirbaşların faturada yer alan peşin bedeli ve KDV dışında kalan finansal kiralama giderlerine verilecek desteğin üst limiti 15.000 (on beş bin) TL. Destek Oranı:%50

c) Danışmanlık desteği; teknoloji araştırma ve geliştirme desteğinden yararlanan işletmelerin danışmanlık ihtiyacının karşılanabilmesini teminen; işbirliği yapılmış olan üniversitelerden sağlanacak danışmanlık hizmetinden, ilgili üniversitelerin belirlediği usul ve esaslar çerçevesinde yararlanır. İşletmelerin yurtiçi ve yurtdışındaki üniversitelerden alacağı danışmanlık hizmeti desteği üst limiti 20.000 (yirmi bin) TL, Destek Oranı:%80

d) Ar-Ge sonuçlarını yayınlama desteği; Ar-Ge çalışmasının sonuçlarının tanıtımı ve duyurulması amacı ile işletme tarafından kitap, broşür, CD ve benzeri doküman yayınlanması giderleri desteği üst limiti 3.000 (üç bin) TL, Destek Oranı:%80

e) Teknopark kira desteği üst limiti 20.000 (yirmi bin) TL, Destek Oranı:%80

f) İşlik tahsisi; işletmelere, Ar-Ge projelerini gerçekleştirebilmeleri için KOSGEB TEKMER Müdürlüğü binalarında 24 (yirmi dört) aya kadar işlik tahsisi,

g) İşletmelerin, Ar-Ge konusuna ilişkin yurtdışı kongre, konferans, panel, sempozyum, teknoloji fuarları ile teknoloji transfer amaçlı yurtdışı toplantılara katılım ve ziyaret desteği üst limiti 5.000 (beş bin) TL, Destek Oranı:%80

h) Başlangıç sermayesi desteği; Ar-Ge Projesi onaylandıktan sonra şirketlerini kuran veya Ar-Ge proje başvurusu tarihi itibarıyla son bir yıl içinde şirketini kurmuş olan ve Teknoloji Geliştirme Merkezi bünyesinde işlik tahsis edilen işletmelere, işliklerde Ar-Ge faaliyetlerine başlamalarından sonra verilecek geri ödemesiz destek tutarı 10.000 (on bin) TL,

i) İş geliştirme desteği; Teknoloji geliştirme merkezi ve DTİ'lerde yer alan, Teknoloji Ar-Ge Destekleri kapsamında desteklenen ve projesini başarıyla tamamlayarak mezun olan işletmelerin yararlanabileceği geri ödemesiz destek tutarı 15.000 (onbeş bin) TL,

Bu destekteki (a) ve (b) bentlerinin (1) ve (2) numaralı alt bentlerindeki seçeneklerden sadece birisi tercih edilir, (f) bendinde yer alan işlik tahsisi süresi kurul kararı ile mevcut işletmeler için en fazla 12 (on iki) ay, yeni kurulan işletmeler için 24 (yirmi dört) ay uzatılabilir."

KOSGEB tarafından sunulan Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteklerine <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=17> adresinden ulaşabilirsiniz.

8) KOSGEB desteklerine başvurdum. Bunun dışında AR-GE projelerine destek veren başka bir kurum yok mu?

Tabii ki var. Ülkemizde AR-GE faaliyetlerine yönelik, proje bazında, destek veren en önemli kurumlardan biri TUBİTAK'tır. TUBİTAK'a AR-GE faaliyetleriniz için ilk başvuracağınız program "KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı (1507)" dir. Bu destek programından KOBİ statüsünde olan ve daha önce TUBİTAK'a proje başvurusunda bulunmamış kuruluşlar faydalanabilir. Bu destek programı ile bütçe üst limiti 400.000 TL olan AR-GE proje giderlerinizin %75'i TUBİTAK tarafından geri ödeme olmaksızın (hibe) karşılanabilir. Ayrıca proje hazırlamak için alacağınız danışmanlık hizmetleri ve harcamalarınızı denetleyecek olan YMM'nin masrafları da destekten faydalanabilir.

Unutulmaması gereken nokta, yoğun başvurular nedeniyle, diğer TUBİTAK desteklerinde olduğu gibi, destek başvurunuzun sonuçlanmasının biraz zaman alabileceği ve sabırlı olmanız gerektiğidir. Yine de bu destek programı hibe şeklinde olan nadir desteklerden biridir ve AR-GE projelerinizi desteklemek için çok faydalıdır.

TUBİTAK tarafından sunulan "KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programına" ilişkin daha detaylı bilgilere <http://www.tubitak.gov.tr/home.do?sid=696&pid=478> adresinden ulaşabilirsiniz.

Ayrıca, TTGV tarafından sunulan "Teknoloji Geliştirme Projeleri Desteği" ne de başvurabilirsiniz. Teknolojik Ürün" ve "Teknolojik Proses İnovasyonu" kavramları çerçevesinde, bilgi birikimi projeyi gerçekleştiren firmada kalmak üzere, ticari değeri olan ürünlerin elde edildiği teknoloji geliştirme düzeyindeki Ar-Ge faaliyetleri TTGV tarafından desteklenmektedir. Sanayi kuruluşları ve yazılım şirketlerinin Ar-Ge faaliyetlerini desteklemek amacıyla oluşturulan bu desteğin tamamı geri ödemeli olup, destek miktarı en fazla 1.000.000 ABD Doları olarak belirlenmiştir. Destek süresi azami 2 yıldır. Bu desteğe ilişkin daha detaylı bilgilere <http://www.ttg.gov.tr/page.php?id=102> adresinden ulaşabilirsiniz.

9) AR-GE faaliyetinde bulunacağım. Ancak Tubitak'ın "KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı" ndan zaten yararlandım. Ayrıca, yararlanmamış olsam bile, benim projemin üst limiti 400.000 TL'nin üzerinde. TTGV destekleri ise geri ödemeli. Bu durumda başvurabileceğim ne tür destekler var?

Şayet projenizin üst limiti 400.000 TL'nin üzerinde ise ve/veya "KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı" na zaten daha önceden başvurduysanız, yine TUBİTAK tarafından sağlanan Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı (1501)'na başvurabilirsiniz. Bu destek programı sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın firma düzeyinde katma değer yaratan ülkemizde yerleşik tüm kuruluşlara yöneliktir. En büyük avantajı ise AR-GE projenizin bütçesinde bir üst sınırlama zorunluluğu getirmemektir. Buradaki destek oranı %60 seviyesindedir. Yani 1.000.000 TL'lik AR-GE Projenizin 600.000 TL'lik harcamasına yönelik destek alabilirsiniz. 1501 Programının bir diğer avantajı ise harcama yapmadan destek alabilmenizdir.

TUBİTAK tarafından sunulan 1501 Sanayi AR-GE Projeleri Destekleme Programı'na ilişkin daha detaylı bilgilere <http://www.tubitak.gov.tr/home.do?sid=481&pid=478> adresinden ulaşabilirsiniz.

Bunun yanı sıra, AB Çerçeve Programlarına da başvurabilirsiniz. Bu programlar, Bilimsel araştırma ve teknoloji geliştirme kapasitesini arttırmayı ve sosyal ve ekonomik kalkınmayı sağlamayı amaçlamakta olup, diğer bir çok topluluk programı gibi amaçları ve bütçesiyle belli bir dönem için tasarlanmış çok yıllık programlardır. 4 temel Çerçeve programı arasında girişimciler için doğru adres sayılabilecek 3 temel alan vardır:

- 1) İşbirliği Özel Programı: Eğer AR-GE çalışmalarınızı, Sağlık, Gıda, Tarım ve Biyoteknoloji , Bilgi ve İletişim Teknolojileri , Nanobil., Nanotek., Malz. ve Y. Ür. Tek., Enerji, Çevre (İklim değişikliği dahil), Taşımacılık (Havacılık dahil), Sosyo Ekonomik ve Beşeri Bilimler, Güvenlik ve Uzay alanlarında gerçekleştirecekseniz, bu programa başvurabilirsiniz. Bu program kapsamında destek alacak projelerde, en az 3 farklı AB Üye veya Aday Ülkesi'nden birbirinden bağımsız 3 farklı tüzel kişiliğin (üniversite, araştırma merkezi, büyük sanayi, küçük sanayi (KOBİ), kamu kurumunun) olması gerekmektedir. Bir örnek vermek gerekirse, yakın zamanda, "Güvenlik" alanında, aralarında ülkemizden ITU'nün de bulunduğu bir konsorsiyuma, "Tankerlerden kaynaklanan çevre kirliliğinin azaltılması" na yönelik proje için AB tarafından 1.6 Milyon Euro değerinde destek sağlanmıştır.
- 2) Kişiyi Destekleme Programı: Bu programın başlıca amaçları arasında, araştırma ve teknoloji alanındaki insan potansiyelini güçlendirmek ; Avrupa'daki araştırmacıların Avrupa'da çalışmalarını desteklemek; Sanayi – Akademi arasındaki (sektörler arası) değişimi desteklemek yer almaktadır. Peki bu destek girişimcilere ne gibi yararlar sağlamaktadır ? Bu destek kapsamında, kısa-orta süreli olarak, alanınızda bir akademisyeni kuruluşunuzda istihdam etme şansına kavuşabilirsiniz.
- 3) Kapasiteler Özel Programı: Bu programın temel amacı ise, KOBİ'lerin inovasyon yetkinliklerini geliştirmek ve bu yolla teknolojik yeni ürün ve hizmetlerin gelişimini sağlamak yer almaktadır. Bu programdan destek alabilecek projede, birbirinden bağımsız en az 3 farklı KOBİ (bu KOBİ'ler 3 farklı AB Üyesi Ülke ya da asosye ülkede kurulmuş olmalıdır), en az 2 farklı AR-GE sağlayıcısı (Üniversite, AR-GE Merkezi, Büyük Sanayi Kuruluşu, ya da AR-GE yapabilme yeteneğine sahip KOBİ'ler) yer almalıdır. Örneğin, yakın zamanda, Devre Üretim Ekipmanı üreten bir KOBİ, PCB Kondansatör üreten bir KOBİ, Basıncılı Hava ile Çalışan Spor Tabancaları yapan bir KOBİ ve PCB üreten ve yazılım tasarlayan bir KOBİ, 3 araştırmacı kuruluş ile işbirliği yaparak, PCB bileşenlerini farklı bir yöntemle karta gommek suretiyle daha hızlı, küçük ve güçlü bilgisayar üretim projesi geliştirmiş ve AB'den bu proje için fon almıştır.

A.5 TEKNOLOJİ TRANSFERİ VE TEKNOLOJİK İŞBİRLİĞİ

10) Sektörümde faaliyet gösteren diğer yerli ve yabancı firmaların araştırmalarını takip edebilmemi, belirli alanlarda işbirliği, teknoloji transferi ve ortak yatırımlarda bulunmamı sağlayacak bir mekanizma var mı?

Tabi ki var. İlk olarak, TTGV tarafından sunulan "Ortak Teknoloji Geliştirme Projeleri Desteği"ne başvurabilirsiniz. Bu destekten yararlanacak projelerde en az 3 kuruluşun ortaklaşa Ar-Ge projesi yürütmek amacıyla bir Ortak Girişim oluşturması gerekmektedir. Temel ve uygulamalı araştırma süreçlerini de kapsayabilecek projeler için sağlanacak tamamı geri ödemeli desteğin üst limiti 2.500.000 ABD Doları'na çıkarılmıştır. Destek süresi azami 2 yıldır. Ayrıca Üniversite ve araştırma kurumlarından alınması planlanan hizmet alımlarını özendirilmeye yönelik teşvikler sağlanmış, projelerin nakit akış yönetimlerini kolaylaştırıcı destek şartları geliştirilmiştir. Bu destekle ilgili daha detaylı bilgilere <http://www.ttg.gov.tr/page.php?id=104> adresinden ulaşabilirsiniz.

İkinci olarak, "Yenilikçilik Aktarım Merkezleri" (IRC) Projesinde yer alabilirsiniz. Yenilikçilik Aktarım Merkezlerinin (**Innovation Relay Centre - IRC**) amacı, yenilikçiliği teknoloji işbirlikleri aracılığıyla teşvik etmektir. Birincil olarak teknoloji odaklı Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler (KOBİ) hedeflenmiş olmasına

karşın, büyük firmalar, araştırma kurumları, üniversiteler ve teknoloji merkezleri için de hizmetler sunulmaktadır. Yakın zamanda, ODTU Teknokent, Ankara Sanayi Odası ve KOSGEB üçlü konsorsiyumu ile kurulan IRC Anatolia, aralarında AB ülkeleri, Bulgaristan, Romanya, İzlanda, İsrail, Norveç , İsviçre, Türkiye ve Şili'nin de bulunduğu 33 ülkedeki 71 adet IRC'den oluşan network ağına üyedir. Bölgesel düzeydeki bu IRC'ler, hem kendi kaynakları ve sistemleri, hem de diğer bölgesel ve Avrupa kaynaklarına bağlantılar yoluyla, girişimcilere tek giriş noktasından tüm uzmanlık desteği yelpazesinin kapısını açmaktadır.

IRC Anatolia ile ilgili daha detaylı bilgiye <http://www.irc-anatolia.org.tr/> adresinden ulaşabilirsiniz.

A.6 - TİCARİLEŞTİRME DESTEKLERİ

11) AR-GE faaliyetleri sonucunda ortaya çıkardığım ürün/hizmet prototipini ticarileştirmek istiyorum. Bu konuda ne tür desteklerden faydalanabilirim?

İlk olarak, 2006 yılında Sabancı Üniversitesi tarafından kurulan ve Türkiye'nin ilk teknoloji ticarileştirme şirketi olan Inovent'ten de faydalanabilirsiniz. Inovent'in çalışmaları arasında fikir eserlerinin keşfedilmesi ve değerlendirilmesi, mülkiyet haklarına dair stratejik rehberlik sağlanması ve bunların korunmasına yardımcı olma, uygun ticarileştirme modellerinin seçilmesi ve uygulanması, yatırım bulma, iş planı geliştirme, portföy şirketleri için iş geliştirme işlevlerinin yürütülmesi ve teknolojilerin ticarileştirilmesi için danışmanlık hizmetleri vardır. Inovent, start-up technology firmalarının fikirlerini ticarileştirme sürecine destek vermekte ve bu süreç genelinde bütünlüklü bir yaklaşım sergilemektedir. Bu süreci, uygun fikri mülkiyet hakları bulmaktan işleri geliştirmeye ve bunlardan değer sağlamaya ya da bu işi üstlenecek uygun ticari ortaklıklar kurmaya kadar takip etmektedir. Inovent hakkında daha detaylı bilgiye <http://www.inovent.com.tr/> adresinden ulaşabilirsiniz.

İkinci olarak, bilimsel araştırmalar neticesinde ortaya çıkan buluş ve yenilikçi ürünlerinizi ticarileştirme sürecinde zorluk yaşıyorsanız, bu konuda Teknoloji Transfer Ofisleri'ne başvurabilirsiniz. Teknoloji Transfer Ofislerinin en öncelikli amaçları arasında, akademik bilginin , sadece "bilimsel yayın" ile kısıtlı kalmaması ve "ticari değer" kazanması yer almaktadır. Üniversitelerde Teknoloji Transferi, bilimsel araştırmalar neticesinde ortaya çıkan buluş ve yenilikçi ürünlerin ticarileşme sürecini baştan sona kapsayan destek hizmetleri bütünüdür.

Bu süreç temelde şu aşamalardan oluşur:

- 1) Buluşun/ Yenilikçi ürünün tespiti ve değerlendirmesi (Diagnostics & Evaluation)
- 2) Buluşun / ürünün koruma altına alınması . (Protection)
- 3) Buluş sahibi ile ticarileşme planı yapılması (Commercialization Strategy)
- 4) Ticarileşme : Spin off firma, lisanslama, tümüyle devir (Commercialization)
- 5) Gelir Paylaşımı : Üniversite, buluş sahibi, aracı kurumlar (Revenue Sharing)

Konuya ilişkin daha detaylı bilgi için <http://metutech-tto.org/> internet adresini ziyaret edebilirsiniz.

Üçüncü olarak, TTGV tarafından sunulan, Ticarileştirme Projeleri Desteğine başvurabilirsiniz. TTGV'nin Teknoloji Geliştirme Projeleri desteğinden yararlanarak prototip geliştirme aşamasını başarı ile tamamlamış firmaların faydalanabileceği Ticarileştirme Projeleri Desteği, bu projeler sonucunda oluşan çıktıların ölçek ekonomisine uygun şekilde ticarileştirilmesine yönelik geliştirilecek projelere destek sağlamayı amaçlamaktadır. Üst limiti 1.000.000 ABD Doları olarak belirlenen geri ödemeli desteğin çerçevesi ticarileşme sürecinin gereklerine uygun olarak genişletilmiş, tamamlanan Ar-Ge projesi sonrasında uluslararası pazarlarda rekabet gücüne kavuşmak amacıyla yapılması gerekli üretim ve satışa

yönelik hazırlık çalışmaları destek kapsamına dahil edilmiştir. Destek süresi azami 1 yıldır. Konuya ilişkin daha detaylı bilgi almak için <http://www.ttg.gov.tr/page.php?id=103> internet adresini inceleyebilirsiniz.

A.7 - PERSONEL

12) Şirketimin teknoloji düzeyini yükseltmek, ürün kalitesini artırmak ve yeni ürün geliştirerek rekabet gücümü artırmak için nitelikli elemana ihtiyacım var. Bu konuda bir devlet desteği mevcut mu?

Evet, bunun için KOSGEB tarafından uygulanan Nitelikli Eleman Desteğine başvurabilirsiniz. Bu destekte, en fazla destek süresi 18 (on sekiz) aydır. Belirtilen limitler dahilinde bu süre içerisinde işin gereği olarak birden fazla nitelikli eleman çalıştırılabilir, ancak desteğin üst limiti tamamlandığı tarihte bu süreye bakılmaksızın KOSGEB desteği sona erer. İki yıllık meslek yüksek okulu mezunları, normal yöre ve gelişmiş yörelerde bu destekten yararlanamayacaktır. Bu destek sayesinde firmanızdaki kalifiye eleman sayısı artacak ve bununla birlikte, pazarlama, satın alma, üretim süreçlerini güçlendirebileceksiniz.

Bu destek kapsamındaki oranlar ve üst limitler aşağıdaki gibidir:

a) İşletme/işletici kuruluş ve KOSGEB ile yürütülen proje başına toplam 18.000 (on sekiz bin) TL, fakülte ve dört yıllık yüksek okul mezunları için tüm yörelerde aylık üst limit 1.000 (bin) TL,

b) Yalnızca kalkınmada öncelikli yörelerde bu destekten yararlanabilecek 2 yıllık meslek yüksek okulu mezunlarında aylık üst limit 700 (yedi yüz) TL ve KOSGEB toplam destek üst limiti 12.600 (on iki bin altı yüz) TL'dir.

KOSGEB tarafından sunulan nitelikli eleman desteğine ilişkin detaylı bilgilere <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=36> adresinden ulaşabilirsiniz.

A.8 - REKABET

13) Sektöre yeni giren küçük ölçekli bir firmayım. Sektörde yerleşik orta ve büyük ölçekli firmaların pazarda monopol, oligopol kuran faaliyetlerinden ve /veya anlaşmalarından zarar görüyorum. Bu konuda ne yapabilirim?

Bu konuda Rekabet Kurumu'na başvurabilirsiniz. Sektörünüzdeki rakipleriniz mal ve hizmet piyasalarında rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamalarda bulunmakta ve piyasaya hakim olan rakipleriniz bu hakimiyetlerini kötüye kullanmakta ise, Rekabet Kurumu bu konuda rakiplerinize yaptırımda bulunabilecektir.

Rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamalar yatay (aynı sektördeki firmalar arası anlaşmalar) ve dikey (hammadde tedarikçisi veya distribütör/dağıtıcıları içeren anlaşmalar) olabilir. Bu tür anlaşmalar genellikle, fiyat tespiti, pazar (müşteri ve coğrafi bölge) paylaşımı ile satış veya üretim miktarı kontrolüne ilişkin olabilmektedir.

Bunun yanısıra, hakim durumdaki rakiplerinizin, sizin sektöre girmenize doğrudan veya dolaylı olarak engel olmaları ya da piyasadaki faaliyetlerinizi zorlaştırmayı amaçlayan eylemleri, kötüye kullanma olarak değerlendirilmekte ve yasaklanmaktadır. Ayrıca, pazarın size kapatılması sonuçlarını doğuran "müşteriler arası ayrımcılık", "bağlı ürün satışı", "mal arzının reddi" gibi davranışlar da yasaklanmıştır.

Bununla birlikte, sektörünüzde yaşanan ve sizin rekabet gücünüzü olumsuz yönde etkileyen bazı birleşme veya devralmalarla ilgili olarak da Rekabet Kurumu'na başvurma ve bu işlemleri geciktirme ve/veya

engelleme imkanınız vardır. Devralma ve birleşme gerçekleştiren rakipleriniz, ülkenin tamamında veya bir bölümünde ilgili ürün piyasasında, toplam pazar paylarının, piyasanın % 25'ini aşması halinde veya bu oranı aşmasa bile toplam cirolarının yirmibeş milyon TL'yi aşması halinde Rekabet Kurulu'ndan izin almaları zorunludur. İzin almadan böyle bir işlem yapmaları kanuna aykırıdır.

Rekabet Kurumu başvuru rehberine <http://www.rekabet.gov.tr/index.php?Sayfa=basvururehberi> adresinden ulaşabilirsiniz.

14) Yurtdışından gelen ucuz mallar nedeniyle haksız rekabete uğruyorum. Bu konuda devletten ne tür destek alabilirim?

Özellikle Uzakdoğu menşeli bazı ürün ve hizmetler girişimcilerimizin rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Belirli koşulların karşılanması durumunda, yurtdışı rakiplerinizin yarattığı haksız rekabeti bertaraf edebilirsiniz. Bu konuda iki yol izleyebilirsiniz.

İlk olarak, şayet yabancı rakip firma, kendi ülkesindeki satış fiyatından daha düşük fiyatla Türkiye'ye mal/hizmet gönderiyorsa, dumping yaptığından bahsedebiliriz. Dumping'e karşı Dış Ticaret Müsteşarlığı/İthalat Genel Müdürlüğü tarafından, bu haksız rekabeti ortadan kaldıracak önlemler alınabilmektedir. Bu önlem genellikle yabancı firmanın kendi ülkesinde veya başka bir ülkeye ihracatında uyguladığı fiyatla, Türkiye'ye ihracatta uyguladığı fiyat arasındaki fark kadar ekstra vergi koymak şeklinde olmaktadır.

İkinci olarak, bazı durumlarda, bir ürünün hızla artan ithalatını ve bunun sonucunda yerli sanayinin zarar görmesini engellemek amacıyla yine Dış Ticaret Müsteşarlığı/İthalat Genel Müdürlüğü tarafından "Korunma Önlemi" uygulanabilmektedir. Bunun için yine başvuruda bulunup, rakip yabancı firmaların yarattığı haksız rekabeti ortadan kaldırabilirsiniz.

İthalatta haksız rekabete ilişkin devlet destekleri konusunda ayrıntılı bilgilere <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detaymvzt&ayayinID=584&icerikID=686&dil=TR> internet adresinden ulaşabilirsiniz.

15) Ürettiğim ürün ve sağladığım hizmetler için devletten çok az destek alıyorum. Ama rakibim olan ve Türkiye'de faaliyet gösteren yabancı firmalar kendi devletlerinden çok daha fazlasını alıp haksız rekabet yaratıyor ve firmama zarar veriyorlar. Bu konuda ne yapabilirim?

Diğer ülke devletlerinin kendi firmalarına verdiği destekler nedeniyle zarar görüyorsanız, Dış Ticaret Müsteşarlığı/İthalat Genel Müdürlüğü'ne başvurabilir ve belirli koşulların karşılanması durumunda, bu desteklere, karşı önlem alınmasını isteyebilirsiniz. İthalat Genel Müdürlüğü yapacağı soruşturma neticesinde, bu desteklerin firma/sector veya bölge özel verildiğini tespit eder ve bundan sizin zarar gördüğünüzü ortaya koyarsa, bu yabancı firmalara karşı "Telafi Edici Vergi" uygular. Bu vergi genellikle, yabancı devlet tarafından verilen desteklerin etkisini tamamen ortadan kaldıracak seviyede gerçekleşir. Konuya ilişkin daha detaylı bilgilere http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/ITH/DampingSubvansiyonDb/mevzuat/haksiz/2008/Uygulama_Usul_Esasları.pdf internet adresinden ulaşabilirsiniz.

A.9 - FİYATLANDIRMA

16) Ürettiğim ürünlerin ulusal ve uluslararası piyasalardaki ortalama fiyatlarına ilişkin bilgilere ücretsiz ulaşabileceğim bir program var mı?

Evet, var. Ürettiğiniz ürünlerin Türkiye'deki aylık bazda ortalama fiyatlarına Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TUIK) web sitesinden ulaşabilirsiniz. TUIK tarafından bazı ürünlerin (özellikle tarımsal ürünlerin) fiyatları aylık bazda takip edilip yayınlanmaktadır. Bu veritabanına <http://www.tuik.gov.tr/tarimsalfiyatapp/tarimsalfiyat.zul> adresinden ulaşabilirsiniz.

İkinci olarak, ürettiğiniz ve/veya ihraç ettiğiniz ürünlerin ortalama uluslararası fiyatlarına Avrupa Birliği ve ABD'nin hazırladığı veritabanlarından ulaşabilirsiniz.

Avrupa Birliği veritabanı için http://mkaccdb.eu.int/mkaccdb2/statistical_form.htm internet adresinden ürettiğiniz ve/veya ihraç ettiğiniz ürünün GTIP (Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonunu) girip hem "value" (değer) hem de "quantity" (miktar) için sorgu yaptıktan sonra değeri miktara böldüğünüzde ortalama ihraç/ithal fiyatına ulaşabilirsiniz.

ABD tarafından hazırlanan ve ABD'nin ithal ve ihraç ettiği ürünlerin ortalama fiyatlarını ortaya koyan veritabanına, http://dataweb.usitc.gov/scripts/user_set.asp internet adresinden ulaşabilirsiniz. Burada da yine ürettiğiniz ve/veya ihraç ettiğiniz ürünün GTIP (Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonunu) girip hem "value" (değer) hem de "quantity" (miktar) için sorgu yaptıktan sonra değeri miktara böldüğünüzde ortalama ihraç/ithal fiyatına ulaşabilirsiniz.

Bu verilerin kullanımında dikkatli olmanızı tavsiye ediyoruz. Buradaki veriler ortalama veriler olup, sadece fikir vermek amacıyla kullanılabilir. Satacağınız ürünün ortalama bir ürüne kıyasla artı ve eksisini göz önünde bulundurup, fiyatlandırmanızı bu çerçevede gerçekleştirmenizi öneririz.

A.10 - PATENT, MARKA, KALİTE BELGELERİ

17) Firmamın gerçekleştirdiği çalışmalar neticesinde ortaya çıkan buluş ve tasarımlar için patent belgesi, faydalı model belgesi ve diğer gerekli belgeleri almak istiyorum. Bunun için hangi devlet yardımına başvurabilirim?

Bu konuda KOSGEB tarafından uygulanmakta olan, "Sinai Mülkiyet Hakları Desteği"ne başvurabilirsiniz. KOSGEB, firmanız tarafından yapılan çalışmalar neticesinde, patent belgesi, faydalı model belgesi veya endüstriyel tasarım tescili ile sonuçlanan bir buluş veya tasarımın ortaya çıkması durumunda, yurtiçi ve yurtdışından; patent, faydalı model belgesi, endüstriyel tasarım tescili belgesi ve entegre devre topografyaları tescil belgesi alınması için yapılan giderlere destek vermektedir.

Bu desteğin unsurları ve üst limitleri şu şekildedir:

- a) Patent belgesi desteği; Türk Patent Enstitüsü (TPE)'den alınacak olan patent belgesi desteği üst limiti 6.000 (altı bin) TL,
- b) Faydalı model belgesi desteği üst limiti 6.000 (altı bin) TL,
- c) Endüstriyel tasarım tescil belgesi desteği üst limiti 6.000 (altı bin) TL,
- d) Entegre devre topografyaları tescil belgesi desteği üst limiti 6.000 (altı bin) TL'dir. Bu belgelerin yurtdışındaki kuruluşlardan alınması durumunda her bir desteğin üst limiti 10.000 (on bin) TL,

Yukarıda sayılan destekleri için destek oranı:%70'dir.

KOSGEB tarafından sunulan "Sinai Mülkiyet Hakları Desteği" ne ilişkin ayrıntılı bilgilere <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=25> adresinden ulaşabilirsiniz.

18) Ürünlerimi ve hizmetlerimi yerli ve/veya yabancı pazarlarda satabilmek için ve rekabet avantajı elde etmek için, CE işareti, ISO belgesi ve uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgeleri almak istiyorum. Bu belgeleri alabilmem için yararlanabileceğim bir destek varmı?

Evet, bunun için KOSGEB tarafından uygulanan “Kalite Geliştirme Destekleri” ne başvurabilirsiniz. KOSGEB, firmanızın ürün kalitesini artırabilmesi, yeni ürün geliştirebilmesi, uluslararası pazarlarda talep edilen ürün belgelerini temin edebilmesi için bu desteği vermektedir. KOSGEB laboratuvarları dışında belirlenen kriterler çerçevesinde KOSGEB tarafından uygun bulunan yurtiçi/yurtdışı kamu veya özel sektör kurum/kuruluş laboratuvarlarına yaptıracağınız test-analiz, kalibrasyon hizmetleri ve CE işaretlemesi uygunluk değerlendirme faaliyetleri kapsamındaki test-analiz ve denetim giderlerine ve firmanızın TSE/TURKAK'tan alacağı Yönetim Sistem Belgeleri giderlerine önemli ölçüde destek verilmektedir.

Bu destek için oranlar ve üst limitler aşağıdaki gibidir:

a) Genel test, analiz ve kalibrasyon için işletme başına sağlanacak desteğin üst limiti 10.000 TL,

b) CE işaretlemesi test ve analizleri için işletme başına sağlanacak desteğin üst limiti 20.000 TL,

Destekleme oranları:

Gelişmiş Yörelerde : % 50

Normal Yörelerde : % 60

Kalkınmada Öncelikli Yörelerde : % 70

c) Sistem Belgelendirme Desteği

KOSGEB tarafından GİGPSYH veya SYH Planları onaylanmış yararlanıcıların, Genel Sözleşmelerinde yer alan Sistem Belgelendirme desteği talepleri doğrultusunda yapacakları TS-ISO 9000, TS-ISO 14000, TS-ISO 22000, TS EN ISO/IEC 17020, TS EN ISO/IEC 17025 ve benzeri sistem belgelendirme çalışmaları neticesinde Türk Standartları Enstitüsü (TSE) ve Türk Akreditasyon Kurumu'ndan (TÜRKA) alacakları sistem belgesi/belgeleri karşılığında, Uygulama Birimi tarafından uygun görülenler için bu destek verilir. Her bir belge türü için 2.500 (ikibin beşyüz) YTL olmak üzere, toplam azami 10.000 (onbin) YTL geri ödemesiz destek verilir.

Destekleme oranı yöre farkı gözetilmeksizin:%100'dür.

KOSGEB tarafından sunulan “Kalite Geliştirme Destekleri” ne ilişkin daha detaylı bilgilere <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=24> internet adresinden ulaşabilirsiniz.

Bunun yanısıra, Dis Ticaret Müsteşarlığı'nca da bu konuda destek verilmektedir. Türkiye'de ticari ve sinai faaliyette bulunan şirketler ile yazılım şirketlerinin;

- ISO 9000 Serisi Belgeleri
- ISO 14000 Serisi Belgeleri
- CE İşareti
- Uluslararası Nitelikteki Diğer Kalite ve Çevre Belgeleri
- ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetimi Sistemi Belgeleri
- Tarım Ürünlerine İlişkin Belgelendirme İşlemleri ve Olumlu Sonuçlanmak Kaydıyla Laboratuvar Analiz Raporların

alımında yapacakları belgelendirme masraflarının %50'si devlet tarafından desteklenmektedir. Bunun için başvuru mercii İhracatçı Birlikleri'dir. Konuya ilişkin detaylı bilgilere <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=76&icerikID=58&dil=TR> adresinde yer alan "Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi" başlıklı dosyadan ulaşabilirsiniz.

19) Yurtiçinde tescil ettirdiğim markamı, yurtdışında da tescil ettirmek ve korunmasını sağlamak istiyorum. Bundan doğacak masrafları karşılayacak bir destek programı varmıdır?

Evet, şirketinizin yurtiçi marka tescil belgesine sahip olduğu markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderlerinin % 50'si Dış Ticaret Müsteşarlığınca desteklenmektedir. Bu konuda azami destek miktarı yıllık bazda en fazla 20.000 \$ dir.

Konuya ilişkin detaylı bilgilere

<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=76&icerikID=58&dil=TR> adresinde yer alan "2005/4 Sayılı Yurt Dışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi hakkında Tebliğ ve Uygulama Usul ve Esasları" başlıklı dosyadan ulaşabilirsiniz.

A.11 – YURT İÇİ TANITIM VE PAZARLAMA

20) Şirketimin ürün ve hizmetlerini yurt içindeki müşterilere tanıtılabilmem için yararlanabileceğim ne tür fırsatlar var?

Bu konuda, KOSGEB'in sunduğu "Yurtiçi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği" ve "Yurtiçi Uluslararası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği"nden faydalanabilirsiniz.

"Yurtiçi Sanayi Fuarlarına Katılım Desteği"; 1- Yurtiçi Sanayi İhtisas Fuarları ve 2- Yurtiçi Genel Sanayi Fuarları olmak üzere iki ana başlıktan oluşmaktadır. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Web sayfasında yayınlanan fuar takviminde yer alan ve fuar düzenleyicileri(Organizatör Kuruluşlar) tarafından başvuruda bulunulan fuarlar içerisinde konusu, türü, ürün ve ürün grupları bazında KOSGEB hedef kitlesi olan KOBİ'lerin faaliyet alanları ile örtüşen birçok fuar KOSGEB tarafından destek kapsamına alınmaktadır.

- **YURTIÇİ SANAYİ İHTİSAS FUARLARI:** Gelişmiş, normal ve kalkınmada öncelikli yörelerde düzenlenen bu fuarlara katılacak olan her işletmeye en az 6 en fazla 40 m2 için, kapalı alan katılımlarına metrekare ücreti destek üst limiti 60YTL/M2; açık alan katılımlarına metrekare ücreti 40 YTL/M2 olmak üzere, %60 oranında geri ödemesiz destek sağlanır.

Bu nitelikteki fuarlar için fuarın toplam ürün sergileme alanının %40 ını aşmamak kaydı ile KOSGEB toplam stand alanı 1500m2 yi geçemeyecek şekilde destek sağlanır.

- **YURTIÇİ GENEL SANAYİ FUARLARI:** Sadece kalkınmada öncelikli yörelerde düzenlenen bu fuarlara katılacak olan her işletmeye en az 6 m2 en fazla 40 m2 için, kapalı alan katılımlarına metrekare ücreti destek üst limiti 50YTL/M2; açık alan katılımlarına metrekare ücreti 35 YTL/M2 olmak üzere, %50 oranında geri ödemesiz destek sağlanır.

Bu nitelikteki fuarlar için fuarın toplam ürün sergileme alanının %40 ını aşmamak kaydı ile KOSGEB toplam stand alanı 1000m2 yi geçemeyecek şekilde destek sağlanır.

“Yurtici Uluslararası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği”

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Web sayfasında yayınlanan fuar takviminde yer alan ve fuar düzenleyicileri(Organizatör Kuruluşlar) tarafından başvuruda bulunulan fuarlar içerisinde konusu, türü ve ürün ve ürün grupları bazında KOSGEB Hedef kitlesi olan KOBİ'lerin faaliyet alanları ile örtüşen birçok uluslararası sanayi ihtisas fuarı KOSGEB tarafından destek kapsamına alınmaktadır.

Destek unsurları ve limitleri şu şekildedir:

Her işletmeye kapalı alan en az 6m2 en fazla 40 m2 olmak üzere,ürün sergileme ücreti olarak KOSGEB Destek üst limiti 110 YTL/m2 olmak üzere fuar katılımlarına %70 oranında geri ödemesiz destek sağlanır.

Bu nitelikteki fuarlar için; fuarın toplam ürün sergileme alanının %40 ını aşmamak kaydı ile ve KOSGEB toplam stand alanı 1500m2 yi geçmeyecek şekilde destek sağlanır.

KOSGEB tarafından sunulan bu desteklere ilişkin daha detaylı bilgilere <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/default.aspx?ciD=5> internet adresinden ulaşabilirsiniz.

A.12 - YEREL VE ULUSLARARASI İHALELERE KATILMAK VE MÜŞTERİ BULMAK

21) Ürettiğim ürün ve hizmete yönelik potansiyel müşteriler arıyorum. Bu konuda özellikle takip edebileceğim güncel siteler var mı?

İlk olarak, Türkiye'de Avrupa Birliği tarafından finanse edilen programlar çerçevesinde gerçekleşen hizmet, mal, iş ve hibelere yönelik ihaleler kapsamında ihtiyaç duyulan mal/hizmeti tedarik ederek satışlarınızı arttırabilirsiniz. Bu konuda açılan ihaleleri, Merkezi Finans ve ihale Birimi'nin www.cfcu.gov.tr internet adresinden takip edebilirsiniz.

İkinci olarak, diğer ülkelerde açılan uluslararası ihaleleri güncel olarak Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri'nin <http://www.oaib.gov.tr/fuarlar/fuarihale.aspx> web sitesinden takip edebilirsiniz.

Üçüncü olarak, ürettiğiniz ürün/hizmetin uluslararası potansiyel alıcılarının iletişim bilgilerine İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi'nin www.igeme.gov.tr internet adresinden ulaşabilirsiniz.

A.13 - DANIŞMANLIK

22) Firmamın personelinin kalite, verimlilik, yönetim teknikleri, tasarım, uluslararası pazarlama vb. ile dış ticaret işlemleri konusundaki bilgi birikimlerini arttırmak için bir eğitim programına katılmalarını sağlamak ve bu konularda danışmanlık hizmetleri satın almak istiyorum. Buna ilişkin bir devlet desteği varmı?

Evet, Türkiye'de sanayi ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin çalışanlarının kalite, verimlilik, yönetim teknikleri, tasarım, uluslararası pazarlama vb. ile dış ticaret işlemleri konusundaki eğitim giderlerinin %90'i ile bu konularda alacakları danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderlerin %75'i devlet tarafından karşılanabilmektedir. Bunun için İGEME ve İhracatçı Birliklerine başvurabilirsiniz. Konuya ilişkin detaylı bilgilere <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=76&icerikID=58&dil=TR> adresinde yer alan “2007/3 sayılı Eğitim ve Danışmanlık Yardımı Hakkında Tebliğ” başlıklı dosyadan ulaşabilirsiniz.

KOSGEB tarafından da eğitim ve danışmanlık desteği verilmektedir.

İlk olarak eğitim konusunda KOSGEB tarafından sağlanan iki program bulunmaktadır. Bunlardan ilki KOSGEB “Genel Eğitim Desteği” Programıdır. Yurtiçi – yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmek, planlama, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma geliştirme, teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, finansman, enformasyon, yönetim, mevzuat, girişimcilik gibi konulardaki firmanızın bilgi ve becerilerini geliştirmek istiyorsanız, Genel Eğitim Desteği kapsamında, Gelişmiş Yörede %80, Normal Yörede %90 ve Kalkınmada Öncelikli Yörede %100 oranında harcamalarınız için destek alabilirsiniz. Ayrıca, şirketiniz normal yörede ve gelişmiş yörede yer alıyorsa; süresi 6 (altı) saate kadar olan genel eğitim programları %100 destek alabilirsiniz. İkinci olarak, yine aynı konularda gerçekleştirilecek eğitim programlarına yönelik harcamalarınız için, “Özel Eğitim Desteği” Programına başvurabilirsiniz. KOSGEB tarafından uygun bulunan Özel Eğitim Desteği projelerinde, İşletme başına sağlanacak Özel Eğitim Desteği parasal üst limiti 6.000 (altıbin) YTL olup, Destek Oranları İşletme başına sağlayacağı üst limiti aşmamak koşulu ile, Gelişmiş Yörede %60, Normal Yörede %70 ve Kalkınmada Öncelikli Yörede %80’dir.

Danışmanlık konusunda ise, eğer aşağıdaki konularda danışmanlık hizmetine ihtiyaç duyuyorsanız; KOSGEB, 15.000YTL üst limit ile, Gelişmiş Yörelerde %60, Normal Yörelerde %70, Kalkınmada Öncelikli Yörelerde %80 ve Gruplandırılmış Danışmanlık Desteğinden faydalanacak yeni girişimciler için %100 oranında olmak üzere, masraflarınızı karşılayabilmektedir.

Destek Kapsamındaki Danışmanlık Konuları: Yatırım yönlendirme, atıl kapasitelerini değerlendirme, kalite ve verimliliklerini artırma, idari ve teknik mevzuat uygulaması, ürün - yöntem geliştirme ve benzeri hususlarda yapacakları çalışmalar kapsamında planlama, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma - geliştirme ve teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, enformasyon, yönetim ve benzeri konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirmek, yurtiçi - yurtdışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini temin etmek, istihdamın ve katma değer artırılabilmesi için yeni işletmelerin kurulmasını sağlamak.

KOSGEB tarafından sunulan eğitim ve danışmanlık konularındaki desteklere <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/default.aspx?cid=2> internet adresinden ulaşabilirsiniz.

B) BÜYÜME DESTEKLERİ

B.1 – BÜYÜME İÇİN FİNANSMAN

23) Şirketimi büyütme için finansmana ihtiyacım var. Özkaynaklarımı ve eş-dosttan sağladığım finansmanı tükettim. Şirketimin şu anki değeri yüksek olmadığı için ortak alıp hisse payımı “dilute” etmek istemiyorum. Ama, teminat gösteremediğim için, bankalardan da kredi temin edemiyorum. Bu durumda ne yapabilirim?

Bu konuda Kredi Garanti Fonu A.Ş.’ye (KGF) başvurabilirsiniz. TOBB ve KOSGEB’in büyük hissedar olduğu KGF; Kredi piyasalarında, KOBİ’lere ihtiyaç duyduğu teminatı sağlamak, yeni KOBİ kuruluşlarını cesaretlendirmek ve çoğaltmak amacıyla kurulmuştur.

KGF, teminat bulamadığı için bankalardan ve diğer finans kurumlarından kredi kullanamayan girişimciler lehine “Müşterek Borçlu” ve “Müteşelsil Kefil” sıfatıyla kefalet vermektedir.

Bunun için girişimcilerde aranan kıstaslar Şöyledir:

- İflas ve tasfiye sürecinde olmamak,
- Yüz kızartıcı suçlardan hakkında takibat olmamak,

- Vergi ve SSK borçlarından dolayı takibat sürecinde olmamak,
- Finans Kurumları tarafından haklarında takibat bulunmamak.

KGF, 8 yıla kadar vadeli, 750.000 Amerikan Doları üst limitine kadar kefalet verebilmektedir. KGF, bu teminat karşılığında değişen oranlarda komisyon almaktadır.

KGF ve sunduğu imkanlar hakkında daha detaylı bilgilere <http://www.kgf.com.tr/> adresinden ulaşabilirsiniz.

24) Devlet Bankaları tarafından, banka kredilerinde maruz kalacağım faiz oranını düşüren bir uygulama sözkonusu mu?

Evet, özellikle bazı devlet kurumları ile uluslararası bazı kuruluşların desteği ile girişimcilere yönelik uygun faizli kredi imkanları bulunmaktadır.

Halkbank tarafından uygulanmakta olan Dünya Bankası KOBİ Kredisi, 2.5 milyon Euro'ya kadar uygun faiz oranları ile girişimcilere kredi imkanı sunmaktadır. Yine Halkbank tarafından, Avrupa Kalkınma Bankası ile Fransız Kalkınma Ajansı KOBİ Kredileri uygun imkanlarla girişimcilere sunulmaktadır. Halkbank ile Dünya Bankası, Avrupa Kalkınma Bankası ve Fransız Kalkınma Ajansı işbirliğinde sunulan finansman imkanlarına ilişkin detaylı bilgilere <http://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=953> internet adresinden ulaşabilirsiniz.

Bunun yanısıra, projesi için Hazine Müsteşarlığı'ndan yatırım teşvik belgesi alan girişimcilerimizin, temin edebilecekleri banka kredilerinde uygulanacak faiz oranının bir bölümü devlet tarafından karşılanmaktadır. Konuyla ilgili ayrıntılı bilgiye bu linkten ulaşabilirsiniz.

<http://www.hazine.gov.tr/irj/go/km/docs/documents/Hazine%20Web/Mevzuat/Yat%C4%B1r%C4%B1m%20Te%C5%9Fvik%20Mevzuat%C4%B1/Yeni%20Te%C5%9Fvik%20Sistemine%20C4%B0li%C5%9Fkin%20Mevzuat/YATIRIMLARDAN%20DEVLET%20YARDIMLARI%20HAKKINDA%20KARAR.pdf>

25) Şirketimin daha hızlı büyüebilmesi için finansman sağlayacak ve şirketime ortak olacak kişi veya kuruluşlar arıyorum. Ancak yönetimin elimde bulunmasını ve bu kişilerin pasif yatırımcı olmasını istiyorum. Bu konuda ne yapabilirim?

Bu konuda KOBİ A.Ş.'ye başvurabilirsiniz. Halkbank, KOSGEB ve TOBB'un büyük hissedar olduğu KOBİ A.Ş.; yüksek büyüme potansiyeline sahip yeni pazarlar, yeni teknoloji veya ürün, yeni bir üretim şekli veya hizmet biçimi tasarlayan vizyon sahibi girişimcilere, ürün/hizmet açısından rakiplerine göre avantajlı pozisyonda olmalarına rağmen, kapasite ve finansman darlığı çeken KOBİ'lere finansman sağlamayı kendine misyon olarak edinmiştir.

KOBİ A.Ş. aşağıdaki özelliklere sahip şirketlere ortak olmayı hedeflemektedir:

- KOBİ ölçeğinde olan (250 kişiden az personeli olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosu 25 Milyon Yeni Türk Lirası'nı aşmayan) firmalar,
- Şu anda kısmi borcu olsa bile, gelecek dönem nakit akışında iyi bir gelir beklentisi olan firmalar,
- 500 Bin Dolar ila 5 Milyon Dolar arasında finansman ihtiyacı olan firmalar,
- Teknolojik farklılıklar yaratarak pazarda rekabet avantajı sağlayan veya gelişme potansiyeli olan ürün-hizmet portföyü sunabilen firmalar,
- Teknik ayrıntılara hakim, pazar ve müşteriler hakkında bilgi sahibi, işletmecilik bilgisi olan, dürüst girişimcilerin sahip olduğu firmalar,
- Ortaklıktan sonraki 5-6 yıl içerisinde yatırımdan çıkılabileceğine inanılan firmalar.

KOBİ A.Ş. hakkında detaylı bilgilere <http://www.kobias.com.tr/> web adresinden ulaşabilirsiniz.

26) Şirketime ortak olacak ve yönetime katılacak konusunda uzman profesyonel kişi veya kuruluşlar arıyorum. Ülkemizde bu yönde yatırımcı varmı?

Bu konuda risk sermaye ("venture capital") şirketlerine veya girişim sermayesi ("private equity") şirketlerine başvurabilirsiniz.

Risk sermayesi şirketleri genellikle fikir aşamasında olan veya erken aşamadaki şirketlere yatırım yaparlar. Ülkemizde bu kapsamda yatırım yapma potansiyeli olan başlıca şirketleri ve bu şirketlerle ilgili detaylı bilgi alabileceğiniz web sitelerini aşağıdaki tabloda bulabilirsiniz.

ARAGON CAPITAL	www.aragon-group.com/
Burhan Karaçam Partnership	
Crea-World	www.crea-world.com
EMBRIO	http://www.teknoloji.com/english/embrio.htm
Embryonix	http://embryonix.ieu.edu.tr/
ERICSSON (Projem Var) (Inovasyon İş Ortaklığı)	http://www.ericsson.com/tr/partners/partner_program/inovasyon_is_ortakligi.shtml
E-TOHUM	www.etohum.com
FIBA CAPITAL	www.fibacapital.com
Golden Horn	www.goldenhornventures.com
Gulf Finance House	www.gfh.com
İs Risk Sermayesi	www.isgirisim.com.tr/
Istanbul Venture Capital Initiative (iVCI)	www.ivci.com.tr
LAB X	www.lab-x.org
Siemens Venture Capital	https://finance.siemens.com/financialservices/venturecapital/Pages/Venture_Capital.aspx
Swiss Türk	www.swissturk.com/
Vakıf Risk Sermayesi	www.vakifgirisim.com.tr

Öte yandan, girişim sermayesi şirketleri genellikle daha ileri aşamalarda şirketlere büyüme stratejisinin bir parçası olarak yatırım yaparlar. Risk sermaye şirketlerinin aksine 5-10 yıllık iyi bir geçmişi olan şirketleri hedefler. Ülkemizde girişim sermayesi yatırımı yapabilecek potansiyele sahip şirketleri ve bu şirketlere ilişkin detaylı verilere ulaşabileceğiniz web sitelerini aşağıdaki tabloda görebilirsiniz.

3 Seas Capital Partners	www.3seas-cp.com
Advent	www.adventinternational.com
AIG Private Equity	www.aigprivateequity.com
Antika Partners (Actera Group)	www.antikapartners.com
Bancroft	www.bancroftgroup.com

Private Equity	
Carlyle	www.carlyle.com
CFK & PARTNERS	www.cfkalkaarz.com
Citigroup Venture Capital	www.citigroupai.com
CREDIT SUISSE	https://www.credit-suisse.com/us/private_equity/en/
DELTA PARTNERS	www.deltapartnersgroup.com
EBRD	www.ebrd.com
EFG Hermes Group	http://www.efg-hermes.com/English/Services.aspx?PageID=234&expandable=3&subexpandable=0&li=18
Eurasia Capital Partners	www.eurasiacm.com
FMO	www.fmo.nl
GEM	www.gems.com.hk
Great Circle Capital	http://www.greatcirclecapital.com/
Gulf Finance House	www.gfh.com
Ilab	http://www.ilab.com.tr/
KPMG	www.kpmg.com.tr
Le Venture	www.leventure.com
Life Science Partners (LSP)	www.lsp.nl
MELAK INVESTMENT S	http://www.melakinvestments.com/
Merrill Lynch Inv.	http://www.ml.com/
National Bank of Kuwait Capital	www.nbkcapital.com/
Ottoman Fund	www.theottomanfund.com/
Pound Capital Inv.	www.poundcapital.com
Probel Capital Management	http://www.probel.be/home.asp
Providence Equity Partners	http://www.provequity.com
REFORM KURUMSAL	www.reformkurumsal.com
Standard Ünlü	www.standardunlu.com.tr
Teknoloji	www.teknolojiyatirim.com.tr

Yatırım	
Texas Pacific Group	www.tpg.com
The Int. Investor KCSC	www.tii.com
TURKVEN	http://www.turkven.com/

27) Girişim ve Risk Sermayesi konusunda destek alabileceğim başka ne tür mekanizmalar var?

Bu konuda, Avrupa Birliği Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı ("Competitiveness and Innovation Framework Programme")'na da başvurabilirsiniz. Bu programın en önemli alt başlığını, finansmana erişim problemi yaşayan KOBİ'lerimizin Başlangıç Sermayesi Desteği ve Çekirdek Sermayesi Desteğinden faydalanmasını sağlayacak olan Girişimcilik ve Yenilik Özel Programı oluşturmaktadır.

Girişimcilik ve Yenilik Özel Programı'nın koordinasyonunu ülkemizde Sanayi ve Ticaret Bakanlığı gerçekleştirmektedir. Bu konuda daha detaylı bilgi almak için <http://www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfaNo=3782> internet adresini inceleyebilirsiniz. Konuya ilişkin sorularınız için İletişim Noktası detaylarını aşağıda bulabilirsiniz.

Derya KEKEÇ
Sanayi ve Ticaret Bakanlığı
AB Koordinasyon Genel Müdürlüğü
Tel: (312) 219 65 00/ 3009
Faks: (312) 219 68 64
E-mail: derya.kekec@sanayi.gov.tr

B.2 – AVRUPA BİRLİĞİ'NE AÇILMA

28) Avrupa Birliği'nin KOBİ'lere yönelik finansal destekleri hakkında bilgi almak, Avrupa Birliği'nde yerleşik bir ortak bulmak, Avrupa Birliği üyesi bazı ülkelere yönelik ihracat için dış pazar bilgisi toplamak istiyorum. Bu konuda hangi kurulusa başvurabilirim?

Bu konuda başvurabileceğiniz ilk adres Avrupa Bilgi Merkezleri'dir (ABM). Ülkemizde; Ankara, İstanbul-Avrupa, İstanbul-Asya, Konya, Samsun, Adana, Gaziantep, Bursa, Denizli olmak üzere, 9 adet ABM bulunmaktadır. ABM'ler özellikle Türkiye'de faaliyet gösteren girişimcilerin ihtiyaç duyduğu AB Fonları, AB'de faaliyet gösteren firmalarla ortaklık ve işbirliği imkanları, Avrupa Birliği ülkelerine dönük dış pazar bilgisi ve AB Mevzuatı hakkında eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunmaktadır.

Avrupa Bilgi Merkezleri'ne ilişkin daha detaylı bilgilere <http://www.abm.gov.tr/> adresinden ulaşabilirsiniz.

B.3 – NAKİT YÖNETİMİ İÇİN ALTERNATİF STRATEJİLER

29) Ekonomik krizden oturu müşterilerimden zamanında tahsilat yapamıyorum. Tedarikçilerime de nakit sıkıntısı nedeniyle ödeme gerçekleştiriyorum. Dışardan (bir

bankadan veya bir ortaklık ilişkisine girerek) finansman dışında başvurabileceğim ne tür mekanizmalar var?

Bu konuda barter işlemlerini de bir seçenek olarak değerlendirebilirsiniz. Barter sistemi özellikle nakit sorunu yaşanan dönemlerde büyümeyi sürdürmek isteyen firmalar için bir çıkış yolu sunmaktadır. Bunun için Türk Barter'a başvurabilirsiniz. Türk Barter, Ağustos 2001 tarihinde barter sisteminin Türkiye'de uygulanmasına öncülük etmek amacıyla, deneyimlerini birleştiren bir grup girişimci profesyonel iş adamı tarafından kurulmuştur. Türk Barter, aralarında ABD, Kanada, İngiltere, Avustralya, Malezya, Hindistan, Tayland, Kuzey Kore, Japonya, Çin, Meksika, Brezilya, Arjantin, Şili, Yeni Zelanda, Kolombiya, Türkiye, İtalya, Fransa, Belçika, Hollanda, Almanya, Rusya, Macaristan, Avusturya'nın da bulunduğu 30 ülkenin temsil edildiği bir "Ortak Pazar" hüviyetinde olan Dünya Barter Birliğine (IRTA) üyedir. Bu sistemde yer alan girişimciler, nakit sorunu olmaksızın aralarında ticaret yapma ve organik büyüme imkanına kavuşmaktadır. Daha detaylı bilgi için www.turkbarter.com internet adresine bakabilirsiniz.

B.4 - KAPASİTE ARTTIRIMI

30) Ürünlerime yönelik hızla artan talebe yetişebilmek için yeni makina ve techizat almayı planlıyorum. Bu konuda herhangi bir destek var mı?

Evet, var. Bu konuda, Hazine Müsteşarlığı'nın yatırım desteklerine başvurabilirsiniz. Hazine Müsteşarlığı, "Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar" çerçevesinde, yatırımın yapıldığı sektör, coğrafi bölge ve yatırım tutarı gibi kriterler temelinde

- Gümrük vergisi ödemeksizin yurtdışından makina ve techizat almanıza,
- Bu makina ve techizat yerli veya yurtdışından getirilmiş olsun olmasın, herhangi bir KDV ödememenize,
- Yapacağınız bu yatırım için kullandığınız kredilerde % 5'e varan oranlarda faiz desteği almanıza,
- Yeni makina, ekipmanı kullanmak, işletmek vb. nedenlerle istihdam edeceğiniz personel için maruz kalacağınız sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmına kadar destek almanıza,
- Ödeyeceğiniz kurumlar veya gelir vergisinde %90'a varan oranlarda indirimden yararlanmanıza,
- Yeni yatırımlarınız için ücretsiz yatırım yeri temin etmenize imkan sağlamaktadır.

Konuya ilişkin detaylı bilgilere

<http://www.hazine.gov.tr/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=navurl://6b1178a28774a9e25c2d5512cb e23c41> internet adresinden ulaşabilirsiniz.

Ayrıca, "Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar" a,

<http://www.hazine.gov.tr/irj/go/km/docs/documents/Hazine%20Web/Mevzuat/Yat%C4%B1r%C4%B1m%20Te%C5%9Fvik%20Mevzuat%C4%B1/Yeni%20Te%C5%9Fvik%20Sistemi%C4%B0li%C5%9Fkin%20Mevzuat/YATIRIMLARDA%20DEVLET%20YARDIMLARI%20HAKKINDA%20KARAR.pdf> internet adresinden ulaşabilirsiniz.

31) Üretimimi arttırmak için yeni bir tesis kurmak istiyorum. Hazine Müsteşarlığı Teşvikleri dışında başka teşvik var mı?

Evet, KOSGEB tarafından uygulanan "Altyapı ve Üstyapı Uygulama Projesi" desteğinden faydalanabilirsiniz. Bu destek, üretimin ve istihdamın artırılması ve teknolojilerin geliştirmesi amacı ile

yeni yatırımlara altyapı ve üstyapı proje giderlerine destek verilmesini içerir. Kalkınmada öncelikli yöreler kapsamında yer alan illerde KOSGEB tarafından belirlenen esaslar dahilinde; a) Kurulacak olan küçük sanayi siteleri (KSS) için, altyapı ve üstyapı uygulama projelerine, b) Organize sanayi bölgeleri (OSB) içinde veya dışında, bu illerdeki mülki/yerel yönetimlerce belirlenmiş olan sanayi alanlarında bedelli veya bedelsiz arsa tahsisi olarak yeni yatırım yapacak olan işletmeler için, üstyapı uygulama projelerine, verilecek desteği kapsar.

Bu desteğin unsurları ve üst limitleri şu şekildedir:

- KSS Üstyapı Uygulama Projelerinde projenin onaylanmasından sonra, brüt kapalı kullanım alanının bir metrekaresi için 3 (üç) YTL,
- KSS altyapı uygulama projelerinde; projenin onaylanmasından sonra KSS içindeki bir işyeri için, 150 (yüz elli) YTL,
- Organize sanayi bölgeleri (OSB) içinde veya dışında bu illerdeki mülki/yerel yönetimlerce belirlenmiş olan sanayi alanlarında, işletmeler tarafından yaptırılacak olan binaların üstyapı uygulama projeleri için; projenin onaylanması ve bina subasman seviyesinin en az %50'sinin tamamlanmasından sonra, brüt kapalı kullanım alanının bir metrekaresi için 3 (üç) YTL, olmak üzere, desteğin toplam üst limiti 10.000 (on bin) YTL olup, ekteki KOSGEB destekleri tablosunda belirtilen oranda destek verilir.

Üst limit dahilinde, KSS kooperatif yönetimleri, bu fıkranın (a) ve (b)'de belirtilen seçeneklerin her birisinden veya her ikisinden, işletmeler ise; yalnızca üstyapı uygulama proje desteğinden yararlanabilir.

Bu desteğe ilişkin daha detaylı bilgilere <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=38> internet adresinden ulaşabilirsiniz.

32) Organize sanayi bölgesi dışında yeni bir tesis kurmak istiyorum. KOSGEB'in bununla ilgili verdiği herhangi bir destek var mı?

KOSGEB'in yeni bir lokasyonda yapacağınız yatırımlara yönelik bir başka desteği de "Yerel Ekonomik Araştırma Desteği"dir. Yatırım yapacağınız yerdeki ekonomik durumu, doğal kaynakları, mevcut altyapı ve üstyapıyı sanayi envanteri benzeri çalışmalarla, analizlerle tetkik ederek uygun yatırım alanlarının tespit edebilmeniz için KOSGEB destek vermektedir.

Bu destek kapsamında yapılacak olan araştırmalar için verilecek desteğin üst limiti 15.000 YTL'dir.

"Yerel Ekonomik Araştırma Desteği" ne ilişkin detaylı bilgilere <http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?dID=38> internet adresinden ulaşabilirsiniz.

C) YURTDIŞINA AÇILMAK VE İHRACAT:

C.1 - BİLGİ TOPLAMA

33) İhracat yapmak tabii ki arzuladığımız birşey. Ancak ürettiğimiz ürünün, sağladığımız hizmetin hangi ülkelerde satıldığını bilmiyoruz. Bununla ilgili verilere nasıl ulaşabilirim?

İlk olarak bazı ülkelerin Dış Ticaret İstatistik Birimlerinin web sitelerinden ücretsiz olarak, ürün bazında, en güncel, ithalat/ihracat rakamlarının yer aldığı databaselere ulaşmak mümkündür. Örneğin ABD'nin ürün bazında güncel ithalat verilerine aşağıdaki linkten ulaşılması mümkündür. http://dataweb.usitc.gov/scripts/user_set.asp adresinden ücretsiz bir hesap açtıktan sonra,

incelemek istediğiniz ürünün Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonunu ve ihracat/ithalat konulu ülkeyi seçerek bilgi toplayabilirsiniz.

Aynı şekilde, Avrupa Birliği üyesi herhangi bir ülkenin, ürün bazında, en güncel ithalat rakamlarına aşağıdaki adresten ulaşılabilir. http://mkaccdb.eu.int/mkaccdb2/statistical_form.htm. Bu databasein nasıl kullanılacağına ilişkin hazırlanan kılavuza ise <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/DisTicaretGelistirmeDb/metin.htm> adresinden ulaşabilirsiniz. Gelen pencerede "İstatistik Veri Tabanı" bölümünde kullanım bilgilerini bulacaksınız.

Şayet ürününüzü ABD veya Avrupa Birliği dışındaki bir ülkeye satmak istiyorsanız ya da, hangi ülkeye satmak isterseniz isteyin, bu konuda profesyonel bir araştırma firmasından destek almak istiyorsanız, bu masraflarınıza yönelik devlet destekleri de mevcuttur.

Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından uygulanan Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği Hakkındaki tebliğ uyarınca, yurt dışına yönelik pazarlama stratejileri ve eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla, uygun görülen pazar araştırması hizmeti veren kurum ve/veya kuruluşlardan satın alacağınız pazar araştırması raporları ve istatistikler vb.'ne ilişkin giderler ile bu kurum ve/veya kuruluşlara üyelik giderleriniz, %50 (yıllık en fazla 30.000 ABD Doları olmak kaydıyla) oranında desteklenmektedir.

Bu destek için IGEME ya da İhracatçı Birliklerine başvurabilirsiniz. Bu desteğe ilişkin detaylı bilgilere <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=76&icerikID=58&dil=TR> adresinde yer alan "Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği Hakkında Tebliğ" başlıklı dosyadan ulaşabilirsiniz.

C.2 – PAZAR ARAŞTIRMASI

34) Profesyonel bir araştırma firmasından rapor/istatistik satın almak yerine yurtdışında bizzat kendi firmamın pazar araştırması gerçekleştirmesini planlıyorum. Bunun için ne tür desteklerden yararlanabilirim?

Ürünleriniz ve/veya sektörlerinizle ilgili olarak gerçekleştireceğiniz pazar araştırması projelerine ilişkin giderlerinizin %70'i (proje başına en fazla 10.000 ABD Doları) devlet tarafından desteklenebilir. Bunun için, IGEME ya da ihracatçı Birliklerine başvurabilirsiniz.

Bu desteğe ilişkin detaylı bilgilere <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=76&icerikID=58&dil=TR> adresinde yer alan "Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği Hakkında Tebliğ" başlıklı dosyadan ulaşabilirsiniz.

C.3 - ELEKTRONİK TANITIM - PAZARLAMA

35) Şu an için yurtdışına ofis açmayı ya da yabancı medya üzerinden tanıtım yapmayı planlamıyorum. İlk etapta, e-ticaret sitelerine üye olmak istiyorum. Bu konuda herhangi bir destek var mı?

Evet, Dış Ticaret Müsteşarlığınca, ürünlerinizin yurt dışına yönelik olarak elektronik ortamda pazarlanabilmesi amacıyla, uygun görülen, ve nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderleri, %50 oranında (yıllık en fazla 20.000 ABD Doları) desteklenmektedir.

Bu desteğe ilişkin detaylı bilgilere

<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=76&icerikID=58&dil=TR> adresinde yer alan “Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği Hakkında Tebliğ” başlıklı dosyadan ulaşabilirsiniz.

C.4 - YABANCI ALICILARLA (İTHALATÇILARLA) TANIŞMA

36) Üretmiş olduğum ürün veya hizmetin belirli bir ülkedeki alıcılarının (ithalatçıların) iletişim bilgilerini nereden temin edebilirim?

İhracat yapmayı amaçladığınız veya iş ortağı aradığınız yabancı firmaların iletişim bilgilerini, iş yapacağınız ülkedeki Ticaret Müşavirlikleri (Ataşelikleri) ile temasa geçerek elde edebilirsiniz. Ticaret Müşavirliklerimiz firmalarımızın ürünlerini pazarlamaları ve iş ortağı bulmaları için yurtdışında devlet tarafından görevlendirilmiş olup, birçok sektördeki önemli alıcılara ilişkin verilere sahiptirler. Seçtiğiniz ülkede faaliyet gösteren Ticaret Müşavirliğinin iletişim bilgilerine aşağıdaki linkten ulaşabilirsiniz: <http://www.musavirlikler.gov.tr/>

37) Yurtdışındaki küçük ve orta ölçekli firmalarla işbirliği imkanlarımı genişletmek istiyorum. Bununla ilgili yapacağım görüşmeleri karşılayan ne tür mekanizmalar var?

Bu konuda, İktisadi Kalkınma Vakfı tarafından uygulanmakta olan “KOBİ'ler arasında uluslararası işbirliği faaliyetlerinin desteklenmesi” ne yönelik programa başvurabilirsiniz.

İktisadi Kalkınma Vakfı tarafından yürütülen bu program, Avrupa Birliği tarafından uluslararası düzeyde gerçekleştiren KOBİ'ler arası işbirliği projelerine Türk şirketlerinin katılımını amaçlıyor.

Proje kapsamında, İKV organizasyonu ile gerçekleştirilen Europarteneriat, Medparteneriat vb. projelere katılım sağlıyor.

38) Ürettiğim ürün ve/veya hizmetin yurtdışındaki alıcıları ile yüzyüze görüşmek, ihracat, teknik/teknolojik, ortak yatırım, mali ve benzeri işbirliği imkanları için araştırma yapmak istiyorum.. Bu konuda İKV destekleri dışında başvurabileceğim başka ne mekanizmalar var?

Bu konuda, KOSGEB tarafından uygulanan “İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi” programına başvurabilirsiniz.

Bu destek şirketiniz için ihracat, teknik/teknolojik, ortak yatırım, mali ve benzeri işbirliği imkanları için araştırma, potansiyel ithalatçı işletme temsilcileri ile doğrudan ikili iş görüşmeleri yapma, tüketici tercih ve ürün fiyat düzeyi hakkında yerinde tespit, ekonomik yapı ve sanayi durumu ile ilgili bilgi edinme imkanı sunar.

Bu destek için oranlar ve üst limitler aşağıdaki gibidir:

a) Ulaşım desteği: Her işletmeden bir yetkili temsilcinin, programın düzenlendiği yere ekonomik tarife üzerinden havayolu / karayolu / demiryolu / denizyolu ile gidiş-dönüş ulaşım bileti ücretine verilecek

desteğin üst limiti;500 (Beşyüz)YTL olup, geri ödemesiz ve %50 oranında desteklenir,
b) Konaklama desteği: Her İşletmeden bir yetkili temsilcinin programın düzenlendiği ülkedeki program süresini kapsayan en fazla 4 (dört) gece olmak üzere, bir gecelik konaklama ücretine verilecek desteğin üst limiti ; 70 (Yetmiş) YTL olup geri ödemesiz ve %50 oranında desteklenir.

Bu desteğe ilişkin daha detaylı bilgilere aşağıdaki internet adresinden ulaşabilirsiniz:
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=30>

Ayrıca, ihracatınızı arttırmak amacıyla yurtdışında katılacağınız fuarların masrafları için de KOSGEB'den destek alabilirsiniz. KOSGEB tarafından bu konuda iki farklı destek uygulanmaktadır.

İlk olarak, hedef olarak seçtiğiniz ülkede düzenlenecek ve ülkemiz milli katılımının gerçekleştirileceği yurtdışı fuarlar arasında, KOSGEB tarafından uygun görülen fuarlar için destek alabilirsiniz:

Bu desteğin unsurları ve limitleri şu şekildedir:

Her girişimciye ürün sergileme desteği olarak en az 9 (dokuz) m2 ve en fazla 50 (elli) m2 için destek verilir. KOSGEB tarafından destek sağlanacak metrekare başına fuar katılım ücretine verilecek desteğin üst limiti 400 (dört yüz) YTL'dir. Bu fuar katılım ücretine; boş kapalı alan (yer) kirası, standart stand konstrüksiyonu, standart stand dekorasyonu, fuar alanının genel düzenlemesi ile ilgili genel güvenlik, genel temizlik hizmetleri, fuarın yurtdışı tanıtım giderleri, ürünlerin organizatör kuruluşun bildireceği yurtiçindeki depo ile fuar stand alanı arası gidiş-dönüş nakliyesi, ürünlerin yurtdışı indirme-depolama-yükleme giderleri, ürünlerin gümrük işlem giderleri ile yurtdışı nakliye sigortası giderleri dahildir. Destek üst limiti en fazla 16.000 YTL'dir.

b) Girişimciler; bu destekten aynı takvim yılı içerisinde, aynı ülkeye bir defa olmak üzere en fazla iki defa yararlanabilir. Ancak, aynı yurtdışı fuara katılım için başka bir kamu kuruluşu tarafından destek alması halinde KOSGEB'in bu desteğinden faydalanamayacaktır.

Bu desteğe ilişkin daha detaylı bilgilere aşağıdaki internet adresinden ulaşabilirsiniz:
<http://www.kosgeb.gov.tr/Destekler/destek.aspx?did=11>

Milli katılım dışında kalan yurtdışı fuarlara destek için ise, yine KOSGEB tarafından sunulan, "Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği" ne başvurabilirsiniz. Buradaki destek unsurları ve üst limitleri şöyledir:

- Her işletmeye ürün sergileme desteği olarak en az 9 (dokuz) m2 ve en fazla 50 (elli) m2 için destek verilir. Metrekare başına verilecek desteğin üst limiti 400 (dört yüz) YTL olmak üzere KOSGEB tarafından destek sağlanacak fuar katılım ücretine; boş kapalı alan (yer) kirası, standart stand konstrüksiyonu, standart stand dekorasyonu, ürünlerin yurtiçindeki depo ile fuar stand alanı arası gidiş-dönüş nakliyesi, ürünlerin yurtdışı indirme-depolama-yükleme giderleri, ürünlerin gümrük işlem giderleri ile yurtdışı nakliye sigortası giderleri dahildir.
- Destek üst limiti en fazla 16.000 YTL'dir.

39) İş gezileri ve fuarlar için KOSGEB tarafından öngörülen destek oranları ve limitler, benim harcama planlarımın altında. Bu konuda başka destek alabileceğim bir mekanizma var mı?

Bunun için Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından uygulanan destek programlarına da başvurabilirsiniz. Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından, milli düzeyde veya bireysel olarak yurtdışında katılacağınız fuarlar için, fuar organizatörüne ödeyeceğiniz katılım bedelinin %50'si desteklenmektedir. Bu desteğin üst limitleri;

- Yurt dışı fuarın genel nitelikli Milli Katılım veya Türk İhraç Ürünleri Fuarı olması halinde 10.000 ABD Doları,
- Sektörel nitelikli Milli Katılım veya Sektörel Türk İhraç Ürünleri Fuarı olması halinde ise 15.000 ABD Dolarıdır.

Ayrıca, belirli aralıklarla, bazı sektörlerde nitelikli ticaret heyetleri ve alım heyetleri düzenlenmektedir. Bu heyetlere katılarak yurtdışında faaliyet gösteren alıcılarla (ithalatçılarla) biraraya gelebilirsiniz. Alım ve ticaret heyetlerine katılım giderleriniz belirli ölçülerde devlet tarafından desteklenmektedir.

Yakın zamanda düzenlenecek yurtdışı fuarlar, alım ve ticaret heyetlerine ilişkin bilgiler ile bu alandaki devlet destekleri hakkında ayrıntılı bilgilere <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=1341&icerikID=1455&dil=TR> adresinden ulaşabilirsiniz.

C. 5 - YURTDIŞI TANITIM PAZARLAMA

40) Yurtdışında firmamın tanınırlığını arttırmak için pazarlama ve tanıtım faaliyetleri gerçekleştirmek istiyorum. Bunun için herhangi bir devlet desteği var mı?

Firmanızın yurtdışında gerçekleştireceği reklam, tanıtım ve pazarlama giderlerinin %50'si devlet tarafından desteklenmektedir. Örneğin, yurtdışına göndereceğiniz broşür, yabancı bir dergide ya da televizyon programında yayınlanacak reklamınız için devletten destek alabilirsiniz. Azami destek miktarı, ürünlerinizin yurtiçi marka tescil belgesine sahip olup olmadığına bağlı olarak, 75.000 \$'a 150.000 \$ arasında değişmektedir.

Konuya ilişkin detaylı bilgilere

<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=76&icerikID=58&dil=TR> adresinde yer alan "2005/4 Sayılı Yurt Dışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ ve Uygulama Usul ve Esasları" başlıklı dosyadan ulaşabilirsiniz.

Ayrıca, bu konuda, KOSGEB tarafından sunulan Tanıtım Desteği'ne de başvurabilirsiniz. Bu destek, firmanızın tanıtımı konusunda, hazırlayacağınız broşür, katalog ve etiket baskılı bandrollü CD'lerin masraflarına yönelik düzenlenmiştir. Bu destekten faydalanmak için hazırlayacağınız broşür, katalog ve CD'lerin aşağıdaki kriterleri karşılaması gerekmektedir:

Broşür: En az 2 sayfa, isteğe bağlı kırılmış, renkli baskılı; içeriğinde destekten yararlanacak girişimcinin ünvanı, logosu, adresi, telefon ve faks numaralarının varsa internet ve e-posta adresinin, girişimcinin iştiğal konusu hakkında özet bilginin olması, basım tarihi ve tedarikçinin adının bulunması gerekmektedir.

Katalog: En az 8 sayfa, 4 renk baskılı içeriğinde destekten yararlanacak girişimcinin tanıtım bilgileri, detaylı ürün bilgileri, logosu, adresi, telefon ve faks numaralarının varsa internet ve e-posta adresinin olması, basım tarihi ve tedarikçinin adının bulunması gerekmektedir.

Etiket Baskılı Bandrollü CD: Etiket Baskılı Bandrollü CD'de; destekten yararlanacak girişimcinin tanıtım bilgileri, detaylı ürün bilgileri ve tanıtım filmi, çekimli, müzikli ve seslendirilmiş, en az 90 sn'lik film,

girişimcinin logosu, adresi, telefon ve faks numaralarının e-posta adresinin, varsa internet adresinin olması, ana sayfalarında hazırlanış tarihi bulunan, etiket baskılı ve interaktif olması gerekmektedir.

Bu destek için üst limitler ve destek unsurları aşağıdaki gibidir:

- Türkçe/yabancı dilde işletme ve ürün tanıtımı amaçlı; broşür, ürün katalogu giderleri için üst limit 3.000 (üç bin) YTL,
- Türkçe/yabancı dilde işletme ve ürün tanıtımı amaçlı, etiket baskılı bandrollü CD giderleri için üst limit 4.000 (dört bin) YTL,
- Türkçe/yabancı dilde işletme ve ürün tanıtımı amaçlı, web sayfası hazırlama KOSGEB tarafından işletilen ve www.kobinet.org.tr adresinde yayınlanan KOBİNET e-ticaret portalında ücretsiz olarak verilir.

KOSGEB Tanıtım Desteği için ayrıntılı bilgilere <http://www.kosgeb.gov.tr/destekler/destek.aspx?did=15> adresinden ulaşabilirsiniz.

Bunun yanısıra, yine KOSGEB tarafından sunulan başka bir tanıtım/pazarlama desteği ise "Markaya Yönlendirme Desteği"dir. Bu desteğin unsurları ve üst limitleri şu şekildedir:

- Yurtdışı Marka Tescil Belgesi için ilgili kuruma yapılan ödemeler,
- Yurtdışındaki üretim işkolu ile ilgili periyodik dergilere reklam verme giderleri,
- Uluslararası Havayollarına ait periyodik dergilere reklam verme giderleri,
- Yurtiçi ve yurtdışındaki hava limanlarındaki Bilboardların kira bedeli giderleri için verilecek desteğin toplamı 20.000 (yirmi bin) YTL'dir. Her bir destek unsuru için verilecek desteğin üst limiti 10.000 (on bin) YTL' yi geçmeyecektir.

"Markaya Yönlendirme Desteği" için daha ayrıntılı bilgilere, aşağıdaki internet adresinden ulaşabilirsiniz. <http://www.kosgeb.gov.tr/destekler/destek.aspx?did=16>

C. 6 - KÜÇÜK ÖLÇEKLİ İHRACAT İÇİN FİNANSMAN

41) Yurtdışında müşteri buldum. İhraç edeceğim mal/hizmetin üretimi ve sevkiyatı için finansmana ihtiyacım var. Ancak, bu ilk ve küçük sevkiyatta ihracat için döviz kredisi temin etmekte zorlanıyorum. Özellikle teminat konusunda sıkıntım var. Bu konuda ne yapabilirim?

KOSGEB tarafından uygulanmakta olan İhracat Kredisi Destek programına başvurabilirsiniz. Bu destek, döviz bazlı kredi faizlerinin %10'ları aştığı bir dönemde 6 ay için %1.1813 gibi çok düşük bir faiz oranıyla uygulanacaktır. İhracatçı KOBİ'lerimize sağlanacak olan bu can suyu kredisinin toplam üst limiti 200.000 \$'dir. Aşağıdaki kriterleri karşılıyorsanız, bu krediden faydalanabilirsiniz.

- İmalat sanayinde faaliyet göstermek (yazılım da imalat sanayi tanımında yer almaktadır.),
- 250'den az çalışana ve 25 milyon TL'den az yıllık net satış hasılatına ya da mali bilançoya sahip olmak,
- İhracat taahhüt etmek veya ihraç kayıtlı satış yapmak(ihracat yapacak olan başka bir firmaya satmak),
- KOSGEB Veri Tabanına kayıtlı olmak,
- KOSGEB'e verilecek güncel ve onaylanmış KOBİ Beyannamesi ve YDTF'ye (Yararlanıcı Durum Tespit Formuna) sahip olmak

Teminat sıkıntısı yaşayabilecek KOBİ'lerimiz Kredi Garanti Fonu'ndan % 1 komisyon karşılığı yararlanabilecektir. Vergi ve SGK borcu olan KOBİ'lerimiz, borçları kredi desteğinden mahsup edilmek suretiyle kredi kullanabileceklerdir.

Bu desteğe ilişkin ayrıntılı bilgilere <http://ihracat2009.kosgeb.gov.tr/> web sitesinden ulaşabilirsiniz.

C. 7 - İHRACAT VE GÜMRÜKLEME İŞLEMLERİ İÇİN DIŞ TİCARET PERSONELİ

42) Dış Ticaret ve gümrük prosedürleri konusunda çok fazla tecrubem yok. Bu konuda tecrubeli dış ticaret yöneticisi ve dış ticaret elemanı istihdam etmek istiyorum. Bununla ilgili bir devlet desteği var mı?

Evet var. Bunun için Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca yürütülen İstihdam Desteğine başvurabilirsiniz. Bu destek, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri'nin (SDŞ), münhasıran dış ticarete ilişkin işlemlerini yürütmek üzere, konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli yönetici ve eleman istihdamını destekliyor.

SDS kurmanın beraberinde getirdiği personel ve diğer avantajlar hakkında bilgi almak için tıklayınız. <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=165&icerikID=85&dil=TR>

- Program kapsamında, SDŞ'lerin ilk defa istihdam edecekleri, konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli:

Yöneticinin toplam azami 18 bin ABD Doları karşılığı Türk Lirasını aşmamak üzere yıllık brüt maaşlarının yüzde 75'i,

Elemanların toplam azami 9 bin ABD Doları karşılığı Türk Lirasını aşmamak üzere yıllık brüt maaşlarının yüzde 75'i, Destekleme Fiyat İstikrar Fonu'ndan azami bir süreyle karşılanıyor.

Bir SDŞ'ye, istihdam edeceği en fazla bir yönetici ile iki elemanın ücretleri için ve bir defa destek sağlanıyor.

C.8 – YURTDIŞI OFİS - MAĞAZA

43) Yurtdışındaki işlerim oldukça iyi gidiyor. Şimdi yurtdışına bir ofis açmak istiyorum. Ancak ofis açmak, bu ofisin demirbaşlarını almak çok masraflı. Bunun için ne tür desteklerden faydalanabilirim?

Dış Ticaret Müsteşarlığı, Türkiye'de yerleşik, sınai/ticari veya ticari faaliyette bulunan firmalar ve yazılım sektöründe işgal eden şirketlerin yurtdışında açacakları ofis, mağaza ve depoların kiralalarını ve alacakları demirbaşların masraflarını karşılamaktadır. Şirketinizin türüne göre, yurtdışında açacağınız ofisinizin kira giderleri %50'ye (yıllık en fazla 50.000 \$) varan oranlarda ve alacağınız demirbaş ile ofininizin dekorasyon giderleri %50 ye (en fazla 25.000\$) varan oranlarda Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca desteklenmektedir. Bunun için İhracatçı Birliklerine başvurabilirsiniz.

Konuya ilişkin detaylı bilgilere

<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=76&icerikID=58&dil=TR> adresinde yer alan "2005/4 Sayılı Yurt Dışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ ve Uygulama Usul ve Esasları" başlıklı dosyadan ulaşabilirsiniz.

D) BÜYÜK ŞİRKET OLMANIN GETİRDİĞİ AVANTAJLARDAN YARARLANMA VE HAKİM DURUMU KORUMA

D.1 - REKABET

44) *Küçük ve orta ölçekli firmalara yönelik pozitif ayrımcılık uygulayan birçok destek programı var. Büyük firmalara münhasır uygulanan ve avantaj elde edebileceğim ne tür destekler var?*

Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan "Dış Ticaret Sermaye Şirketi" statusunu alarak birçok avantaj elde edebilirsiniz. Ödenmiş sermayeleri en az 2 milyon TL olan ve bir önceki takvim yılında gümrük beyannamesi bazında en az 100 milyon ABD doları veya eş değerdeki fiili ihracatı gerçekleştiren anonim şirketlere verilen bir statüdür. Bu statüye sahip olmanın beraberinde getirdiği 4 temel avantaj bulunmaktadır:

1) KDV İadesinde Sağlanan Kolaylıklar

İade talebinde bulunulan son beş vergilendirme dönemi itibariyle bu iadeleri için olumlu rapor yazılanlar (tam tasdik sözleşmesi bulunan mükellefler için YMM tarafından düzenlenen olumlu raporlar da geçerlidir), 4,000 YTL'yi aşan iade taleplerinde aşan kısmın %4'ü kadar teminat vermek suretiyle, iadenin tamamının yapılmasını sağlayabileceklerdir.

Katma Değer Vergisi iade alacağına hak sahibi mükellefin kendisinin, ortaklarının veya mal ya da hizmet satın aldığı kişilerin vergi borçlarına, ithalat sırasında uygulanan vergilere; Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK) prim borçlarına mahsubu taleplerinin, miktarına bakılmaksızın, inceleme raporu ve teminat aranılmadan yerine getirilebilmektedir.

Ayrıca, dış ticaret sermaye şirketlerinin ihracat istisnasından doğan Katma Değer Vergisi iade taleplerinin % 4 teminat karşılığında yerine getirilmesine imkan tanınmıştır.

2) Dahilde İşleme Rejiminde Teminat Kolaylığı

Dış Ticaret Sermaye Şirketi statüsüne haiz olan firmalar, dahilde işleme belge/izin müracaat tarihinden önceki takvim yılı içerisinde gerçekleştirdikleri ihracat kadar dahilde işleme izin belgesi/dahilde işleme izni kapsamında yapacakları ithalatta, bu ithalattan doğan verginin sadece %10'u oranında teminat vermektedirler.

3) Eximbank TL ve döviz kredilerinde indirimli faiz uygulaması, kredi temininde indirimli teminat kolaylığı

Dış Ticaret Sermaye Şirketi statüsüne sahip olan şirketler, Eximbank'in sadece "Dış Ticaret Şirketi" statüsü olan firmalara özel sunduğu indirimli döviz ve TL kredi imkanlarından faydalanabilmektedir. Ayrıca, bu statüdeki firmalara kredi temininde indirimli teminat kolaylığı sağlanmaktadır.

4) İhracatta Devlet Yardımlarında Artan Oranlarda Yararlanma

Bu statüye sahip firmalar, Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından uygulanmakta olan ihracatta devlet yardımlarından daha yüksek oranlarda/miktarlarda yararlanma imkanı elde etmektedirler. Örneğin "Ofis-Mağaza" yardımı kapsamında herhangi bir firma azami 75.000\$ tanıtım desteği alabilirken, bu statüye sahip firmalar 300.000\$ seviyesinde tanıtım faaliyeti desteği alabilmektedirler.

5) Onaylanmış Kişi Statüsü Edinmek Yoluyla, Gümrük İşlemlerinde Sürat Ve Kolaylık

Dış Ticaret Sermaye Şirketi statüsüne sahip olan firmalar, başka herhangi bir koşul aranmaksızın Onaylanmış Kisi Statüsü edinerek gümrük işlemlerini hızlı ve rahat bir şekilde sonuçlandırma imkanı elde etmektedirler.

Dış Ticaret Sermaye Şirketi statüsüne haiz olmak için gerekli kriterler ve başvuru sürecine ilişkin detaylı bilgilere <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=169&icerikID=88&dil=TR> internet adresinden ulaşabilirsiniz.

D.2 - BÜYÜK ÖLÇEKLİ YABANCI FİRMALARLA TİCARET VE İŞBİRLİĞİ

45) **Üretimimde “scale of economy” yi yakalayabilmem için büyük parti mal üretmek ve satmak zorundayım. Yüksek miktartlı mal ve hizmet alım kabiliyeti olan yabancı firmalara ulaşımımı kolaylaştıran bir devlet destek mekanizması var mıdır?**

Evet, var. Bu konuda Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Savunma Sanayii Müsteşarlığı tarafından yürütülen offset projelerinden yararlanabilirsiniz. Bu projelerde, Boeing, Sikorsky, General Electric gibi yüksek miktartlı alım kabiliyeti olan yabancı firmalara ve/veya bu firmaların tedarikçilerine satış yapma imkanı elde edebilirsiniz.

Offset, kamu kuruluşları tarafından açılan uluslararası ihaleler neticesinde, ihalelerin açıldığı ülkelerin ihracat potansiyelini arttırmak amacıyla, ihaleyi kazanan yabancı firma tarafından ana ihale anlaşmasına ek olarak verilen taahhütlerdir. Bu taahhütler, ihaleyi açan ülkeden yapılacak ihracat, ihaleyi açan ülkeye yönelik yabancı sermaye yatırımları, ortak yatırımlar, teknoloji transferi, lisans ve know-how transferleri, kalifiye işgücü yaratmak amacıyla, masrafı ihaleyi kazanan yabancı firmaya ait olmak üzere sağlanan yurtiçi ve yurt dışı eğitim imkanları, AR-GE çalışmaları ve yatırımları ile diğer döviz kazandırıcı hizmet ve işlemleri içerebilir.

Offset uygulamaları, offsete konu olan kamu ihalesinin niteliğine göre askeri ve sivil offset olmak üzere ikiye ayrılmaktadır:

Sivil Offset Uygulamaları: Sivil kamu alımları çerçevesindeki offset uygulamalarıdır. Dünyada offset uygulamaları daha çok askeri offset şeklinde başlamış ve gelişmiş olmasına karşılık, günümüzde özellikle gelişmekte olan ülkeler sivil offsetin yaygınlaştırılması yönünde çalışmalarda bulunmaktadır. Ülkemizdeki sivil offset uygulamaları Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yürütülmektedir.

Savunma Sanayii Offset Uygulamaları: Askeri alımlar çerçevesindeki offset uygulamalarıdır. Savunma sanayi ile ilgili olabileceği gibi ihale konusunun niteliğine göre sivil sektörlerle de ilgili olabilir. Halihazırda, ülkemizdeki savunma sanayii offset uygulamaları Savunma Sanayii Müsteşarlığı (SSM) tarafından yürütülmektedir.

Ülkemizde Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yürütülmekte olan AWACS projesi kapsamında, Boeing ve General Electric firmaları tarafından taahhut edilen (proje kapsamında Türkiye'den mal/hizmet almayı taahhut ettikleri) toplam 150 milyon dolarlık offset taahhodu bulunmaktadır. Projeye ilişkin detaylı bilgilere aşağıdaki linkten ulaşabilirsiniz:

<http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=1770&icerikID=1913&dil=TR>

Ayrıca, Savunma Sanayii Müsteşarlığı tarafından yürütülen ve aralarında Boeing, Sikorsky, Lockheed Martin gibi firmaların da yer aldığı yaklaşık 30 offset taahhütü bulunan firmaya ilişkin listeye ve detaylı bilgilere aşağıdaki internet adresinden ulaşmanız mümkündür.

<http://www.ssm.gov.tr/TR/kurumsal/organizasyon/mstydsanayihizmetleri/dbsksanayilesmeitep/sbmdoffsetyerlikatki/Pages/Kaynaklar.aspx>

D.3 - FİNANSMAN

46) Finansman maliyetlerimi ve banka kredisi faiz oranlarımı azaltacak ne tür uygulamalar var?

Evet, bu konuda Eximbank kredilerine başvurabilirsiniz. Eximbank tarafından piyasada maruz kalacağınız faiz oranının oldukça altında bir faiz ödeyerek, Eximbank kredilerinden yararlanabilirsiniz. Eximbank kredileri genellikle gerçekleştirdiğiniz ihracat ölçüsünde verilmektedir. Bu nedenle, yüksek miktarda ihracat gerçekleştiren büyük firmalar, Eximbank kaynaklarından daha fazla faydalanma imkanına sahiptir.

Eximbank tarafından sunulan başlıca kredi programları; Sevk Öncesi İhracat Kredileri, Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredileri; İhracata Hazırlık Kredileri; Sevk Öncesi Reeskont Kredisi ve Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programıdır.

Bunun yanısıra Eximbank tarafından ihracat sigorta programı uygulanmakta olup, bu program ile yurtdışı müşterilerinizden olan şüpheli alacaklarınızı, ödenmemesi durumunda, %90'a varan oranlarda tahsil etme imkanına sahip olursunuz.

Eximbank tarafından uygulana kredi ve sigorta programlarına ilişkin ayrıntılı bilgilere ve uygulanan faiz oranları ile firma bazında maksimum kredi limitlerine www.eximbank.gov.tr adresinden ulaşabilirsiniz.

D.4 - VERGİ

47) Yüksek miktarda ihracat gerçekleştirilmeme ve ülkeye döviz kazandırmama karşın, yüksek oranlarda vergi yükü ile karşılaşıyorum. Vergi maliyetimi azaltacak ne tür uygulamalar var?

Bu konuda Maliye Bakanlığı/Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından uygulanmakta olan İhracatta Götürü Gider Uygulaması'na başvurabilirsiniz.

Gelir Vergisi Kanunu'nun 40/1 nci maddesinde; "ticari kazancın elde edilmesi ve idame ettirilmesi için yapılan giderler" in indirilecek giderler olduğu düzenlenmiştir. Bu tür giderlerin VUK'nun 227 ve müteakip maddeler gereği tevsiki ("faturalandırılabilmesi") zorunludur. Tevsik edilemeyen ("faturalandırılmayan") giderlerin indirim konusu yapılması kabul edilmemektedir.

Ancak, 4108 Sayılı Kanunla GVK'nun 40/1n ci maddesine eklenen yeni bir hükümlerle bazı giderlerin faturalandırılmadığı hallerde dahi indirimi kabul edilmiştir. Bu hüküm götürü ihracat gideri olarak kabul görmüş ve madde metnine "ihracat, yurt dışında inşaat, onarma, montaj ve taşımacılık faaliyetlerinde bulunan mükellefler, bu bentte yazılı giderlere ilaveten bu faaliyetlerden döviz olarak elde ettikleri hasılatın binde beşini aşmamak şartıyla yurt dışındaki bu işlerle ilgili giderlerine karşılık olmak üzere götürü olarak hesapladıkları giderleri de indirebilirler." şeklinde dahil edilmiştir.

Bir başka ifadeyle, 1 milyon YTL ihracat gerçekleştiren bir ihracatcinin, 5,000 YTL'lik bir meblağı vergi matrahından indirmesi ve daha az gelir/kurumlar vergisine muhatap olması mümkündür.

D.5 – YURTDIŞINDAKİ GÜMRÜK PROSEDÜRLERİNE YÖNELİK MEVZUAT İLE TEKNİK DÜZENLEMELERİ TAKİP VE TİCARİ ENGELLERİN BERTARAFI

48) Birçok ülkeye ihracat gerçekleştiriyorum. Her birinin ayrı ayrı gümrük vergisi oranlarını, ürünlerimin gümrükten geçişinde istedikleri belgeleri, teknik düzenlemelerini takip etmem çok zor. Bu konuda başvurabileceğim bir mekanizma var mı?

Evet var. İhracat gerçekleştireceğiniz ülkenin gümrük vergisi oranlarına ve gümrük işlemlerinde aranan belgelere aşağıdaki linkten ulaşabilirsiniz.

<http://www.dtm.gov.tr/dtmpazaragiris/index.cfm?action=detay&yayinID=1892&icerikID=2033&dil=TR>

49) Diğer ülkelere yönelik ihracatta karşılaşılabileceğim anti-damping, telafi edici vergi ve korunma önlemleri ile teknik engelleri takip edebilmemde ve bu engelleri ortadan kaldırmamda yardımcı olacak bir destek var mı?

Evet, var. İlk olarak, ülkemiz ihraç ürünlerine karşı uygulanan anti-damping, telafi edici vergi ve korunma önlemlerini <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=1542&icerikID=1661&dil=TR> internet adresinden takip edebilirsiniz. İhraç edeceğiniz ürünlerde diğer ülkeler tarafından anti-damping veya telafi edici vergi veya korunma önlemi uygulanmakta ise ve bu vergi ve önlemlere tabi ürünlerde son iki yılda gerçekleştirdiğiniz ihracat toplam 1 milyon ABD Doları ve üzeri ise, bu vergi ve önlemlerin ortadan kaldırılması için alacağınız avukatlık/danışmanlık hizmetlerinin %50'si devlet tarafından desteklenmektedir. Burada azami limit 40,000 ABD Dolarıdır. Ayrıntılı bilgi için aşağıdaki yönergeye tıklayabilirsiniz. http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/PazaraGirisDb/ad_YONERGE.pdf

İkinci olarak, diğer ülkelerin koyduğu yeni teknik düzenlemeleri takip etmek ve rekabet gücünüzü olumsuz yönde etkileyerek haksız rekabet yarattığını düşündüğünüz teknik düzenleme ve prosedürler (yerli ve yabancı ürünler için ayrımcı teknik düzenleme, haksız gümrük prosedürleri vb.) için Ticarete Teknik Engeller Türkiye Bildirim Merkezi'nin web sitesine başvurabilirsiniz. (www.teknikengel.gov.tr) Bu sitedeki hizmetler, Dış Ticaret Müsteşarlığı'na bağlı Dış Ticarete Standardizasyon Genel Müdürlüğü tarafından sunulmakta olup, Genel Müdürlüğün başlıca görevleri arasında ihracatçılarımıza karşı uygulanan engellerin bertaraf edilmesi yer almaktadır.

D.6 – MARKALAŞMA

50) Urettiğim ürün/hizmetlerin markalaşma potansiyeli olduğuna inanıyor ve dünya çapında bilinir bir marka sahibi olmak istiyorum. Bu konuda ne tür devlet desteklerine başvurabilirim?

Bu konuda Turquality Destek Programına başvurabilirsiniz. Turquality programı, ülkemizin rekabet avantajını elinde bulundurduğu, markalaşma potansiyeli olan ürün gruplarının üretiminden pazarlamasına, satışından satış sonrası hizmetlere kadar bütün süreçleri kapsayan bir akreditasyon sistemidir. Turquality Destek Programı kapsamında, ürünlerinin markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderler ile İhracatçı Birliklerinin TURQUALITY® Programı kapsamında firmalara yurt içinde ve yurt dışında markalaşma sürecinde vereceği desteklere ilişkin harcamalar, Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik gerçekleştireceği her türlü faaliyet ve organizasyonlara ilişkin giderler ile olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi için yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştireceği her türlü harcamaların uluslararası kurallara göre Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanması amaçlanmaktadır. Spesifik olarak, Turquality Destek Programında yer alan unsurlar aşağıdaki gibidir:

- Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile TURQUALITY® Sertifikasını haiz markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri, (ÜST LİMİT YOK)
- Ürünleri ile ilgili kalite belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin harcamaları, (ÜST LİMİT YOK)
- TURQUALITY® Sertifikasını haiz markalı ürünleriyle ilgili olarak istihdam edilen moda/endüstriyel ürün tasarımcısı giderleri (aynı anda en fazla 3 tasarımcı), (ÜST LİMİT YOK)

- Reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri, (ÜST LİMİT YOK)
- Mağazalara ilişkin uygun mahal araştırmasına yönelik danışmanlık, konsept mimari çalışmaları, dekorasyon, demirbaş, kira harcamaları ile mağazanın kiralanmasıyla ilgili hukuki danışmanlık ve belediye giderleri (1 yıl içinde en fazla 10 olmak üzere 5 yılda 50 mağaza); demirbaş-dekorasyon giderleri en fazla 100.000 \$,
- Ofis, depo, showroom, satış sonrası servis vb. yurtdışı birimlerine ilişkin kira, dekorasyon, demirbaş, komisyon giderleri, (ÜST LİMİT YOK)
- Farklı markaların satıldığı showroom/büyük mağaza (department store), hipermarketlerde kiraladıkları reyon/showroom/gondol/satış alanlarına (floor display) ilişkin kira, dekorasyon, hizmet ve/veya komisyon harcamaları, (ÜST LİMİT YOK)
- Franchise vermesi halinde, franchising sistemi ile yurt dışında açılacak ve faaliyete geçirilecek mağazalara ilişkin dekorasyon harcamaları mağaza başına en fazla 50.000 \$ olmak üzere 1 yılda 10 mağazaya, 5 yılda toplam 50 mağazaya kadar,
- İş yönetimi kapsamında satın alacakları her türlü danışmanlık giderleri, (ÜST LİMİT YOK)
- Yurtdışında düzenlenen uluslararası nitelikteki sektörel fuarlara katılım halinde, stand dekorasyonu ile fuar katılım bedeline ilişkin harcamaları yılda bir defaya ve tek bir fuar katılımına mahsus olmak üzere

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca desteklenmektedir.

Ayrıntılı bilgi için www.turquality.com web sayfasına bakabilirsiniz.