

KİŞİSEL KORUYUCU EKİPMANLAR SEKTÖRÜNDE FİNANS VE TEŞVİKLER



From
the People of Japan



KİŞİSEL KORUYUCU EKİPMANLAR SEKTÖRÜNDE FİNANS VE TEŞVİKLER



From
the People of Japan



HEDEFLER
İÇİN İŞ DÜNYASI



KİŞİSEL KORUYUCU EKİPMANLAR SEKTÖRÜNDE FİNANS VE TEŞVİKLER

Yazar
Çınar Özal

Proje Ekibi

Simay Kardeş
Hedefler için İş Dünyası Platformu & UNDP
Merve Birdal
Hedefler için İş Dünyası Platformu & UNDP

Tasarım ve Uygulama

MYRA

Koordinasyon

Engin Doğan

Tasarım

Alper San

Uygulama

Serhan Baykara

Kişisel Koruyucu Ekipmanlar Sektöründe Finans ve Teşvikler Raporu, Japonya Hükümeti tarafından finanse edilen, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından yürütülen “COVID-19 Krizine Yanıt ve Dayanıklılık Projesi” kapsamında hazırlanmıştır.

Proje kapsamında, Hedefler için İş Dünyası Platformu gibi diğer kalkınma ortaklarının çabalarıyla COVID-19 ile mücadelede Kişisel Koruyucu Ekipmanların (KKE) yerli üretimini desteklemek ve bu sektörde yatırım yapan ve/veya yapmayı planlayan mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'lerin) ihtiyaçlarına yanıt verebilmek amaçlanıyor.

© Her hakkı saklıdır. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) Türkiye, 2021, İstanbul.

Bu yayın, kaynağı aynen belirtilmek koşuluyla telif hakkı sahibinin yazılı izni olmadan eğitim amaçlı ve ticari olmayan diğer amaçlarla kullanılabilir ve çoğaltılabilir. Bu yayın satış ve ticari amaçlarla telif hakkı sahibinin izni olmadan hiçbir şekilde çoğaltılamaz.

İçindekiler

1. TÜRKİYE'DE KİŞİSEL KORUYUCU EKİPMAN ÜRETİMİNİN FİNANSAL ANALİZİNE GİRİŞ	6
2. TEMEL VARSAYIMLAR	7
3. FİNANSAL ANALİZ	8
3.1. Üretim Parametreleri	8
3.2. Ürün Satış Fiyatları	9
3.3. Sabit Yatırım Maliyeti	9
3.4. Üretim Maliyeti	10
3.5. Amortisman Maliyeti	12
3.6. İşletme Sermayesi Hesaplaması	12
3.7. Gelir – Gider Tablosu	13
3.8. Bilanço	14
3.9. Hassasiyet Analizi	15
3.10. Kârlılık Göstergeleri	18
4. HİBELER	19
4.1. KOSGEB Destekleri	19
4.2. TÜBİTAK Destekleri	31
4.3. T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Ticaret Destekleri	35
5. KREDİLER VE KEFALETLER	38
5.1. Kredi Garanti Fonu Kefaletleri	38
5.2. Türk Eximbank Kredileri	41
5.3. Kadın Girişimci Kredileri	42

6. ULUSLARARASI FİNANS KURULUŞLARININ SAĞLADIĞI KAYNAKLAR	43
6.1. International Finance Corporation	43
6.2. European Bank of Reconstruction and Development	43
6.3. World Bank	45
7. AR-GE VERGİ TEŞVİKLERİ	47
8. COVID-19 SÜRECİNDE ÇIKARILAN DERSLER	50
8.1. COVID-19'un Makroekonomik Etkileri	50
8.2. COVID-19'un KOBİ'ler Üzerindeki Etkileri	50
8.3. Çıkarılan Dersler	52
9. KAYNAKÇA	54

Grafik Listesi:

Grafik 1: Ürün Bazında Kârlılık Göstergeleri	18
--	----

Tablo Listesi:

Tablo 1: Finansal Modelde Kullanılan Temel Varsayımlar	7
Tablo 2: Üretim Parametreleri	8
Tablo 3: Satış Fiyatları	9
Tablo 4: Makine ve Ekipmanlar	9
Tablo 5: Sabit Yatırım Maliyetleri	10
Tablo 6: Hammadde ve Malzeme Maliyetleri	10
Tablo 7: Operatör Sayısı	11
Tablo 8: İşletme Sermayesi Günleri	12
Tablo 9: İşletme Sermayesi	13
Tablo 10: Gelir - Gider Tablosu	13
Tablo 11: Bilanço	14
Tablo 12: Cerrahi Maske Üretiminde Hassasiyet Analizi	15
Tablo 13: Solunum Maskesi Üretiminde Hassasiyet Analizi	16
Tablo 14: İzolasyon Önlüğü Üretiminde Hassasiyet Analizi	16
Tablo 15: Cerrahi Önlük Üretiminde Hassasiyet Analizi	17
Tablo 16: Atılabilir Tulum Üretiminde Hassasiyet Analizi	17
Tablo 17: İleri Girişimci Destek Programı	20
Tablo 18: Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı	22
Tablo 19: KOSGEB Teknoyatırım Destek Programı	23
Tablo 20: COVID-19 Salgını Kapsamında Üretilecek Ürün Listesi	24
Tablo 21: Stratejik Ürün Destek Programı	25
Tablo 22: İşletme Geliştirme Destek Programı	25
Tablo 23: Yurt Dışı Pazar Destek Programı	27
Tablo 24: KOSGEB - KOBİ Finansman Destek Programı	27
Tablo 25: KOSGEB – İŞGEM / TEKMER	28
Tablo 26: Kredi Garanti Fonu - Banka Kredisi Kefaletleri	38
Tablo 27: Kredi Garanti Fonu - Doğrudan Kredi Kefaletleri	40
Tablo 28: Hazine Destekli Kefaletler	41
Tablo 29: Türk Eximbank Destekleri	42

1. TÜRKİYE’DE KİŞİSEL KORUYUCU EKİPMAN ÜRETİMİNİN FİNANSAL ANALİZİNE GİRİŞ

Bu bölümde cerrahi maske, solunum maskesi, izolasyon önlüğü, cerrahi önlük ve atılabilir tulum üretiminde sabit yatırımlar, operasyonel maliyetler ve kaynak ihtiyaçları analiz edilmektedir. Sektör üreticileriyle yapılan görüşmeler sonucunda mevcut piyasa verileri baz alınmış ve Tablo 1’de gösterilen varsayımlar kullanılarak kârlılık hesaplanmıştır. Bir üretim tesisi kurarken, belirli bir sürede beklenen maliyetler ile üretim hattının gelirine ilişkin analiz yapmak ve yatırımın verimliliğini hesaplamak gerekir. Hammadde ve satış fiyatlarının değişken olduğu piyasalarda ise hassasiyet analizleri fiyatların nihai kârlılık üzerindeki etkisini ortaya çıkararak muhtemel sermaye ihtiyacına dikkat çeker. Çalışmamızda, potansiyel Kişisel Koruyucu Ekipmanları (KKE) üreticisine yol göstermesi için tüm bu analizlere yer verilmektedir.

2. TEMEL VARSAYIMLAR

KKE sektöründe yatırım yapmak isteyen bir üreticinin finansal modelini oluştururken

Tablo 1’de gösterilen “Temel Varsayımlar” kullanılmıştır:

TABLO 1: FİNANSAL MODELDE KULLANILAN TEMEL VARSAYIMLAR

Üretim hedefi	Azami kapasite kullanımında aylık üretim hedefi
Verimlilik	%80
Operatör sayısı	Üretim hedefi / hat başına üretim x 3
Her hattaki otomatik üretim (adet / ay)	Cerrahi maskeler için 90 adet / dk. ve solunum maskesi için 50 adet / dk.
Otomatik üretim hattı sayısı	Üretim hedefi / hat başına üretim
Satış fiyatı	Üreticilerin piyasa satış fiyatı
Kumaş maliyeti	Tüketim (kg / adet) x materyal fiyatı (USD / kg)
Diğer malzeme maliyeti	Elastik şeritler vb. gibi aksesuarlar
Doğrudan işgücü maliyeti (USD / kişi / ay)	Doğrudan ücretler + yan haklar
Stok gün sayısı	Hammaddeler ve stoklar için ortalama gün sayısı
Ticari borç ödeme vadesi	Tedarikçilerin uyguladığı vade
Alacak günleri	Müşterilere uygulanan vade
Sabit yatırım maliyeti - Otomatik makineler (cerrahi maske ve solunum maskeleri)	Cerrahi maskeler için 130.000 USD, solunum maskesi için 170.000 USD
Sabit yatırım maliyeti – kesme ve dikiş makineleri (önlük ve tulumlar)	5.000 USD x 80 adet
İşletme sermayesi	Alacaklar + stok – ticari borçlar
Satış cirosu (USD / yıl)	Aylık üretim hedefi x satış fiyatı x 11 işletme ayı
Malzeme maliyeti (USD / yıl)	Aylık üretim hedefi x (kumaş maliyeti + diğer materyal maliyeti) x 11 işletme ayı
Genel üretim maliyetleri (endirekt maliyetler)	Malzeme giderinin %5’i
Genel yönetim giderleri (satış, idare vb.)	Satışın %5’i
Amortisman (USD / yıl)	(Makineler + diğer ekipmanlar + diğer kurulum) / 10 yıl
Kurumlar Vergisi Oranı	%25

3. FİNANSAL ANALİZ

3.1. ÜRETİM PARAMETRELERİ

Tam otomatik maske makinesi, yüksek kalitede hijyenik maske üretmek için ideal üretim hattıdır ve insan teması olmadan tamamen otomatik olarak çalışır. İzolasyon önlüğü, cerrahi önlük ve atılabilir tulum üretiminde ise insan gücü girdisi daha yüksektir.

TABLO 2: ÜRETİM PARAMETRELERİ

Üretim Parametreleri	Cerrahi Maske	Solunum Maskesi	İzolasyon Önlüğü	Cerrahi Önlük	Atılabilir Tulum
Üretim hedefi (adet / ay)	2.000.000	450.000	240.000	240.000	240.000
Ay	11	11	11	11	11
Gün	24	24	24	24	24
Vardiya Saati	8	8	8	8	8
Vardiya Sayısı	2	2	2	2	2
Hat başına dakikada üretilen ürün adedi	90	50			
Hat başına üretim (adet / ay)	1.036.800	576.000	-	-	-
Üretim hattı sayısı	2	1	-	-	-
Üretim hattı operatör sayısı	3	3	-	-	-
Operatör sayısı	12	6	75	75	75

3.2. ÜRÜN SATIŞ FİYATLARI

Küresel salgın devam ettikçe, KKE talebinde ve fiyatlarında sert düşüşler olmayacağını öngörmekteyiz. Pandeminin ilk döneminde anormal bir yükseklikte seyreden fiyatlar, 2020 yılının ikinci yarısından itibaren artan

üretimin etkisiyle düşüşe geçmiş ve stabil seviyelere inmiştir. Ancak küresel maske üretiminin hâlâ yetersiz olduğu ve KKE'ye erişimi çok kısıtlı olan ülkeler bulunduğu bilinmektedir.

2020'den 2025'e kadar yüz maskeleri ve cerrahi maskelerde %20'lik tahmini bileşik yıllık büyüme ile küresel salgın sonrası dönemde de KKE talebinin önemli ölçüde düşmesi beklenmemektedir.

Finansal modelimizde, sektörden üreticilerle yaptığımız görüşmeler sonucunda ihracata yönelik olarak tespit ettiğimiz ortalama fiyatlar

Tablo 3'te gösterilmektedir. Satış fiyatları dahil olmak üzere tüm finansal verilerde USD / TRY kuru 7,5 TL olarak varsayılmıştır.

TABLO 3: SATIŞ FİYATLARI

	Cerrahi Maske	Solunum Maskesi	İzolasyon Önlüğü	Cerrahi Önlük	Atılabilir Tulum
Satış fiyatı (USD / adet)	0,03	0,16	0,82	1,30	2,00

3.3. SABİT YATIRIM (CAPEX) MALİYETİ

KKE üretiminde tam otomatik üretim ve yarı otomatik üretim sistemlerinin makine ve

ekipman ihtiyacı Tablo 4'te, sabit yatırım maliyetleri Tablo 5'te gösterilmektedir.

TABLO 4: MAKİNE VE EKİPMANLAR

Makine	Birim Fiyat (ABD Doları CIF)	Makine Adedi	Aylık Üretim Hedefi (Adet)
Kesme & Dikiş Makinesi	5.000	80	Cerrahi önlük 240.000 İzolasyon önlüğü 240.000 Tulum 240.000
Otomatik Cerrahi Maske Makinesi	130.000	2	2.000.000
Otomatik Solunum Maske Makinesi	170.000	1	450.000

TABLO 5: SABİT YATIRIM MALİYETLERİ

Sabit Yatırım Maliyetleri (USD)	Cerrahi Maske	Solunum Maskesi	İzolasyon Önlüğü	Cerrahi Önlük	Atılabilir Tulum
Makine maliyeti	260.000	170.000	120.000	130.000	150.000
Diğer makineler	30.000	30.000	50.000	50.000	50.000
Hattı kurma ve diğer maliyetler	40.000	40.000	50.000	50.000	50.000
Toplam	330.000	240.000	220.000	230.000	250.000

3.4. ÜRETİM MALİYETİ

Direkt ilk madde ve malzeme giderleri; üretilen mamulün özünü oluşturan ve mamulün bünyesine giren, hangi mamul veya mamul grupları için ne miktarda tüketildiği net olarak belirlenebilen giderlerdir. Finansal analizimizde malzeme maliyeti; kumaş alım maliyeti ve diğer malzeme maliyetini içermektedir. Nonwoven kumaşların hammaddesi genel olarak

polipropilendir (PP). PP'ye ek olarak, polistiren, polietilen ve polyester esaslı nonwoven kumaşların kullanıldığı da görülmektedir. Dış ve iç katmanlar için 15-25 gr/m² gramaj aralığında nonwoven kumaşlar tercih edilir. Orta katmanda 25-35 gr/m² gramaj aralığında (genellikle meltblown hattından çıkmış) kumaşlar tercih edilir.

Nonwoven kumaşlar ağırlıklı olarak ithal edilmektedir. Yurt içinden tedarik edilse bile hammaddesi olan PP'nin yurt dışından ithal edilmesi nedeniyle KKE maliyetleri ithal girdi fiyatlarının etkisindedir.

Modelimizde nonwoven kumaş fiyatı 2,3 USD / kg, meltblown kumaş fiyatı ise 2,7 USD / kg olarak alınmıştır. Üreticilerden

aldığımız birim maliyet verileri de dikkate alınarak aşağıdaki malzeme maliyetleri hesaplanmıştır:

TABLO 6: HAMMADDE VE MALZEME MALİYETLERİ

Maliyetlendirme Parametreleri	Cerrahi Maske	Solunum Maskesi	İzolasyon Önlüğü	Cerrahi Önlük	Atılabilir Tulum
Kumaş maliyeti (USD / adet)	0,006	0,07	0,40	0,70	1,10
Diğer malzeme maliyeti (USD / adet)	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02
Toplam Maliyet	0,02	0,08	0,41	0,71	1,12

4 Mart 2020 tarihli ve 31058 sayılı Resmî Gazete ile koruyucu maske, tulum, koruyucu önlük, tıbbi ve cerrahi maske ihracatı Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumunun ön iznine bağlanmış ve 19 Nisan 2020 tarihi itibarıyla Devlet Malzeme Ofisi (DMO) Genel Müdürlüğü, kamu kurum ve kuruluşlarının ihtiyaç duydukları maske ile koruyucu tulum sağlık ürünlerinin tedarik ve dağıtımında görevlendirilmiştir. Bu kapsamda, tedarikçilerle hibe-ihracat modeli kapsamında mal alım sözleşmeleri imzalamak suretiyle kamu kurum ve kuruluşlarının ihtiyaç duydukları “Cerrahi Maske, FFP2 (N95) / FFP3 Maske, Koruyucu Tulum, Sıvı Geçirmez Kişisel Koruyucu Önlük, Koruyucu Gözlük, Nonsteril Nitril Tıbbi Muayene Eldiveni, Nonsteril Pudralı Tıbbi Muayene Eldiveni, Nonsteril Pudrasız Tıbbi Muayene Eldiveni, Lateks İçermeyen, Pudrasız Cerrahi Eldiveni, Lateks İçeren, Pudralı Cerrahi Eldiveni, Lateks İçeren, Pudrasız Cerrahi Eldiven” taleplerinin tedarik edilmesi ve dağıtımının sağlanması Devlet Malzeme Ofisi tarafından yürütülmüştür.

Pandemi sürecinin başlangıcından bugüne kadar salgının kontrol altına alınabilmesi için ülke genelinde

yürürlükte olan kısıtlama döneminde uygulanan hibe-ihracat modeli ile kamu kurum kuruluşlarının kişisel koruyucu donanım ürünleri ihtiyacı tedarik edilmiş olup gelinen aşamada salgının kontrol altına alınması, kişisel koruyucu donanım tedarikinde arz güvenliğinin sağlanması, 21.06.2021 tarihinde toplanan Cumhurbaşkanlığı kabinesinde kademeli normalleşme sürecinin 3’üncü etabına geçilmesi ve 01.07.2021 tarihi itibarıyla kısıtlamaların kaldırılması ile birlikte Devlet Malzeme Ofisi tarafından yürütülen hibe ihracat uygulamasının ve TİTCK ile imzalanmış olan “İhracı Yasak ve Ön İzne Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ (İhracat: 96/31) Uyarınca Verilecek İhracat Ön izinlerine İlişkin Protokol” ün 16.07.2021 tarihi itibari ile sonlandırılmasına karar verilmiştir.

Direkt işçilik giderleri; üretim bölümlerinde çalışan, fiilen üretim işlemini gerçekleştiren işçilere ödenen işçilikler kapsamında doğrudan mamul maliyetlerine yansıtılan maliyet giderleridir. Çalışmamızda aylık işgücü maliyeti, sigorta ve yan haklar maliyeti 500 USD / ay olarak alınmıştır. Bu birim maliyet, çift vardiya (16 saat) çalışıldığı varsayılarak operatör sayısı ile çarpılmıştır.

TABLO 7: OPERATÖR SAYISI

	Cerrahi Maske	Solunum Maskesi	İzolasyon Önlüğü	Cerrahi Önlük	Atılabilir Tulum
Operatör Sayısı	12	6	75	75	75

Genel üretim giderleri (endirekt giderler); “direkt ilk madde ve malzeme” ile “direkt işçilik” dışında kalan fakat imalatla ilgili olan bütün giderleri kapsar. Çalışmamızda direkt malzeme maliyetinin %5’i genel üretim gideri olarak ayrılmıştır.

3.5. AMORTİSMAN MALİYETİ

Çalışmamızda amortisman maliyeti, sabit yatırımların faydalı ömür süreleri dikkate alınarak hesaplanmıştır. Makine, ekipman,

kurulum, ithalat, eğitim, lojistik ve sigorta giderlerinde amortisman oranı %10 alınmıştır.

3.6. İŞLETME SERMAYESİ HESAPLAMASI

İşletme sermayesi, bir işletmenin bilançosundaki dönen varlıklarından kısa vadeli borçlarının çıkartılması ile elde edilen olumlu farktır. Diğer bir anlatım ile işletmenin dönen varlıkları ile kısa vadeli borçlarını karşılayabilme gücüdür.

Stok gün sayısı; hammaddelerin, üretim aşamasındaki yarı mamullerin ve ürünlerin stoklandığı ortalama gün sayısını ifade eder.

Ticari borç vadesi; tedarikçilerin işletmeye uyguladıkları, başka bir deyişle ticari borçların ödendiği ortalama vadedir.

Alacak günleri ise işletmenin müşterilerine satış yaparken uyguladığı ortalama vadedir.

Sektör temsilcileriyle yaptığımız görüşmeler sonucunda KKE sektöründe geçerli vade süreleri Tablo 9'da, işletme sermayesi kalemleri Tablo 10'da gösterilmektedir:

TABLO 8: İŞLETME SERMAYESİ GÜNLERİ

İşletme Sermayesi Günleri	Cerrahi Maske	Solunum Maskesi	İzolasyon Önlüğü	Cerrahi Önlük	Atılabilir Tulum
Alacak günleri	45	45	45	45	45
Stok gün sayısı	30	30	30	30	30
Ödeme günleri	0	0	0	0	0

TABLO 9: İŞLETME SERMAYESİ

İşletme Sermayesi (USD)	Cerrahi Maske	Solunum Maskesi	İzolasyon Önlüğü	Cerrahi Önlük	Atılabilir Tulum
Alacaklar	85.085	99.000	270.600	429.000	660.000
Stok	29.333	33.000	90.200	156.200	246.400
Ticari Borçlar	-	-	-	-	-
Toplam	114.418	132.000	360.800	585.200	906.400

TİCARİ ALACAKLAR

İşletme varlıkları içinde yer alan ve ticari alacak olarak nitelendirilen alacaklar, işletmelerin ticari işlemleri sonucu oluşan

alacaklardır. Üreticilerle yaptığımız görüşmelere istinaden sektörde alacak devir hızı ortalama 45 gündür.

STOKLAR

Cerrahi maske veya solunum maskesi üretilmesinde dört kilit hammadde bulunmaktadır. Bu maddeler; meltblown dokumasız kumaş, spunbond dokumasız kumaş, burun köprüsü telleri ve kulak askılarıdır. Bunlardan en önemli ve maliyetli

olanı meltblown dokumasız kumaştır. Önlük yapımında da spunbond veya spunbond meltblown spunbond (SMS) dokumasız kumaşlar tercih edilmektedir. Üreticilerle yaptığımız görüşmelere istinaden sektörde stok hızı ortalama 30 gündür.

3.7. GELİR / GİDER TABLOSU

TABLO 10: GELİR - GİDER TABLOSU

Gelir Tablosu (USD / Yıl)	Cerrahi Maske	Solunum Maskesi	İzolasyon Önlüğü	Cerrahi Önlük	Atılabilir Tulum
Satışlar	680.680	792.000	2.164.800	3.432.000	5.280.000
Malzeme gideri	352.000	396.000	1.082.400	1.874.400	2.956.800
Doğrudan işgücü	72.000	36.000	450.000	450.000	450.000
Genel Üretim	17.600	19.800	54.120	93.720	147.840
Brüt Kâr	239.080	340.200	578.280	1.013.880	1.725.360
Brüt Kâr Marjı (%)	%35	%43	%27	%30	%33
Genel yönetim	34.034	39.600	108.240	171.600	264.000
Amortisman	33.000	24.000	22.000	23.000	25.000
EBIT (Faiz ve vergi öncesi kâr)	172.046	276.600	448.040	819.280	1.436.360
Kurumlar vergisi	43.012	69.150	112.010	204.820	359.090
Net Kâr	129.034	207.450	336.030	614.460	1.077.270
Net Kâr Marjı (%)	%19	%26	%16	%18	%20

3.8. BİLANÇO

TABLO 11: BİLANÇO

Bilanço (USD / Yıl)	Cerrahi Maske	Solunum Maskesi	İzolasyon Önlüğü	Cerrahi Önlük	Atılabilir Tulum
Dönen Varlıklar	129.035	167.450	375.570	624.460	917.270
Hazır Değerler	14.617	35.450	14.770	39.260	10.870
Ticari Alacaklar	85.085	99.000	270.600	429.000	660.000
Stoklar	29.333	33.000	90.200	156.200	246.400
Duran Varlıklar	330.000	240.000	220.000	230.000	250.000
Maddi Duran Varlıklar	330.000	240.000	220.000	230.000	250.000
Aktif Toplam	459.035	407.450	595.570	854.460	1.167.270
Kısa Vadeli Borçlar	-	-	-	-	-
Mali Borçlar	-	-	-	-	-
Ticari Borçlar	-	-	-	-	-
Uzun Vadeli Borçlar	-	-	-	-	-
Mali Borçlar	-	-	-	-	-
Özkaynaklar	459.035	407.450	595.570	854.460	1.167.270
Ödenmiş Sermaye	330.000	200.000	259.540	240.000	90.000
Geçmiş Yıl Kârları (Zararları)	-	-	-	-	-
Net Kâr / Zarar	129.035	207.450	336.030	614.460	1.077.270
Pasif Toplam	459.035	407.450	595.570	854.460	1.167.270

3.9. HASSASİYET ANALİZİ

Nonwoven kumaş fiyatlarındaki dalgalanmaların ve ihracat satış fiyatlarındaki değişikliklerin EBIT (Faiz ve Vergi Öncesi Kâr) üzerindeki etkilerini görmek amacıyla,

ürün bazında yaptığımız hassasiyet analizleri aşağıda sunulmaktadır. Burada tekrar hatırlatılması gereken nokta, tüm varsayımların dolar bazında oluşturulduğudur.

USD / TRY kurundaki muhtemel yükseliş, bir ihracatçının gelirlerinde, maliyetlerde oluşturduğundan daha fazla bir artış oluşturacağından kâra geçme noktasını aşağıya çekecektir.

CERRAHİ MASKE

Cerrahi maske üretiminde satış fiyatının sabit kalması durumunda, hammadde

fiyatları %30 artsa bile operasyon kârlı olarak devam etmektedir.

TABLO 12: CERRAHİ MASKE ÜRETİMİNDE HASSASİYET ANALİZİ

Cerrahi Maske		-%20		%20	%30
			Malzeme Maliyeti		
	172.046	0,013	0,016	0,019	0,021
	0,050	644.320	570.400	496.480	459.520
Satış Fiyatı	0,040	435.320	361.400	287.480	250.520
	0,031	245.966	172.046	98.126	61.166
	0,022	59.120	- 14.800	- 88.720	- 125.680
	0,018	-24.480	- 98.400	- 172.320	- 209.280

SOLUNUM MASKESİ

Solunum maskesi üretiminde satış fiyatı USD 0,12'ye düşmesi durumunda

hammadde fiyatları %20 yükselse bile EBIT pozitif seyretmektedir.

TABLO 13: SOLUNUM MASKESİ ÜRETİMİNDE HASSASİYET ANALİZİ

Solunum Maskesi		-%20		%20	%30
			Malzeme Maliyeti		
	276.600	0,06	0,08	0,10	0,10
Satış Fiyatı	0,20	547.860	464.700	381.540	339.960
	0,18	453.810	370.650	287.490	245.910
	0,16	359.760	276.600	193.440	151.860
	0,14	265.710	182.550	99.390	57.810
	0,12	171.660	88.500	5.340	-36.240

İZOLASYON ÖNLÜĞÜ

İzolasyon önlüğü üretiminde satış fiyatı USD 0,70'e düşer, malzeme maliyeti %20 artarsa işletme operasyonel zarar ile

karşılaşmaktadır. Satış fiyatı sabit kalırsa, malzeme maliyeti %30 artsa dahi EBIT pozitif çıkmaktadır.

TABLO 14: İZOLASYON ÖNLÜĞÜ ÜRETİMİNDE HASSASİYET ANALİZİ

İzolasyon Önlüğü		-%20		%20	%30
			Malzeme Maliyeti		
	448.040	0,33	0,41	0,49	0,53
Satış Fiyatı	1,00	1.126.784	899.480	672.176	558.524
	0,90	875.984	648.680	421.376	307.724
	0,82	675.344	448.040	220.736	107.084
	0,70	374.384	147.080	- 80.224	- 193.876
	0,60	123.584	- 103.720	- 331.024	- 444.676

CERRAHİ ÖNLÜK

Cerrahi önlük üretiminde satış fiyatı USD 1,20'ye düşer, malzeme maliyeti %30 artarsa EBIT negatife dönmektedir.

TABLO 15: CERRAHİ ÖNLÜK ÜRETİMİNDE HASSASİYET ANALİZİ

Cerrahi Önlük		-%20		%20	%30
			Malzeme Maliyeti		
	819.280	0,57	0,71	0,85	0,92
Satış Fiyatı	1,50	1.714.504	1.320.880	927.256	730.444
	1,40	1.463.704	1.070.080	676.456	479.644
	1,30	1.212.904	819.280	425.656	228.844
	1,20	962.104	568.480	174.856	- 21.956
	1,10	711.304	317.680	- 75.944	- 272.756

ATILABİLİR TULUM

Atılabilir tulum üretiminde satış fiyatı USD 1,80'e düştüğü durumda, malzeme maliyeti %30 artış gösterse bile operasyon oldukça kârlı olarak devam etmektedir.

TABLO 16: ATILABİLİR TULUM ÜRETİMİNDE HASSASİYET ANALİZİ

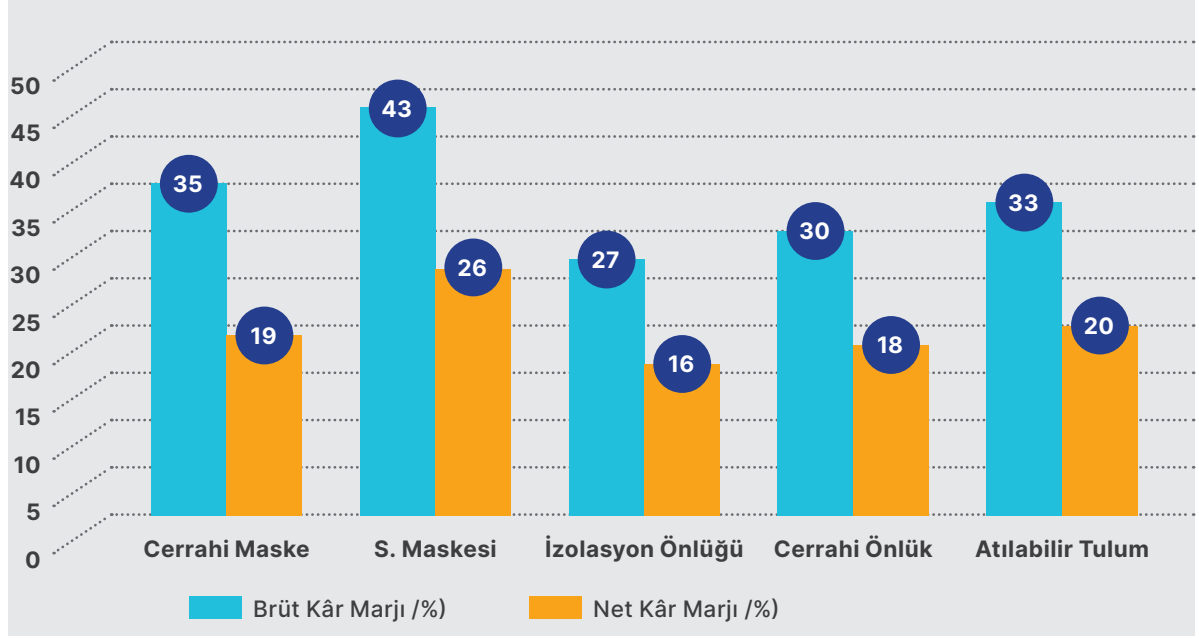
Atılabilir Tulum		-%20		%20	%30
			Malzeme Maliyeti		
	1.436.360	0,90	1,12	1,34	1,46
Satış Fiyatı	2,20	2.558.888	1.937.960	1.317.032	1.006.568
	2,10	2.308.088	1.687.160	1.066.232	755.768
	2,00	2.057.288	1.436.360	815.432	504.968
	1,90	1.806.488	1.185.560	564.632	254.168
	1,80	1.555.688	934.760	313.832	3.368

3.10. KÂRLILIK GÖSTERGELERİ

Çalışmamıza dahil ettiğimiz KKE içinde “Net Kâr” marjı en yüksek ürünler

solunum maskesi ve atılabilir tulum olarak gözükmektedir.

GRAFİK 1: ÜRÜN BAZINDA KÂRLILIK GÖSTERGELERİ (%)



4. HİBELER

4.1. KOSGEB DESTEKLERİ

4.1.1. GİRİŞİMCİLİK DESTEKLERİ

4.1.1.1. Geleneksel Girişimci Destek Programı

Geleneksel Girişimci Destek Programının amacı yeni kurulan işletmelerin hayatta kalma oranının artırılmasını sağlamaktır.

Programa “Geleneksel Girişimci Eğitimi”ni tamamlamış girişimciler tarafından kurulan işletmeler başvurabilir.

Geleneksel Girişimcilik destekleri tamamen geri ödemesizdir.

Kuruluş desteği gerçek kişi işletmeleri için 5.000 TL, sermaye şirketi işletmeler için 10.000 TL'dir. Ek olarak, KOSGEB çalışma süresine göre performans desteği olarak 5.000 TL - 20.000 TL aralığında destek

sağlamaktadır. Girişimcinin; genç, kadın, engelli, gazi veya birinci derecede şehit yakını olması durumunda her bir performans döneminde belirlenen tutarlara 5.000 TL eklenir.¹

4.1.1.2. İleri Girişimci Destek Programı

İleri Girişimci Destek Programının amacı ülkemizin stratejik öncelikleri doğrultusunda belirlenen sektörlerde, girişimcilerin kurduğu yeni işletmelerin hayatta kalma

oranının artırılmasını sağlamaktır. İleri Girişimcilik destekleri tamamen geri ödemesizdir.²

1 <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7391/geleneksel-girisimci-destek-programi>

2 www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7390/ileri-girisimci-destek-programi

TABLO 17: İLERİ GİRİŞİMCİ DESTEK PROGRAMI

Destek Unsuru	Destek Tutarı
Kuruluş Desteği	Gerçek kişi işletme 5.000 TL
	Sermaye şirketi işletme 10.000 TL
Makine, Teçhizat ve Yazılım Desteği*	Düşük, orta-düşük teknoloji seviyesinde faaliyet gösteren işletmelere 100.000 TL,
	Orta-yüksek teknoloji seviyesinde faaliyet gösteren işletmelere 200.000 TL,
	Yüksek teknoloji seviyesinde faaliyet gösteren işletmelere 300.000 TL
Mentorluk, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği	10.000 TL
Performans Desteği**	Birinci Performans Dönemi***
	- 180-539 gün ise 5.000 TL
	- 540-1.079 gün ise 10.000 TL
	- 1.080 ve üstü gün ise 20.000 TL
	İkinci Performans Dönemi***
	- 360-1.079 gün ise 5.000 TL
- 1.080-1.439 gün ise 15.000 TL	
- 1.440 ve üstü gün ise 20.000 TL	
Sertifika Desteği	5.000 TL

* Destek oranı %75'tir. Makine, teçhizat ve yazılımın yerli malı olması durumunda, destek oranına %15 ilave edilir.

** Her performans dönemi bir yılı kapsar. Sosyal Güvenlik Kurumu 4(a) kapsamındaki tüm personel için hesaplanan prim gün sayısı toplamı esas alınır.

*** Girişimcinin; genç, kadın, engelli, gazi veya birinci derecede şehit yakını olması durumunda her bir performans döneminde belirlenen tutarlara 5.000 TL eklenir.

4.1.1.3. İş Planı Ödülü Destek Programı

Bu destek programının amacı, girişimcilerin iş kurma ve yürütme konularında teşvik edilmeleri için girişimcilik ekosisteminde yer alan aktörler ile işbirliği sağlanarak girişimcilik konulu yarışmalar düzenlemek; yarışmalarda

başarılı bulunan iş planlarının, iş modellerinin ve iş fikirlerinin ödüllendirilerek hayata geçirilmesini sağlamaktır. İlk 3 girişim için toplamda 100.000 TL'ye kadar destek sağlanmaktadır.³

4.1.2. KOSGEB AR-GE, TEKNOLOJİK ÜRETİM VE YERLİLEŞTİRME DESTEKLERİ

4.1.2.1. Ar-Ge ve Yenilikçi Destek Programı

Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programının amacı;

a) Araştırma-geliştirme (Ar-Ge) ve inovasyon projeleri aracılığıyla bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip KOBİ'lerin ve girişimcilerin; yeni bir ürün, yeni bir süreç ve / veya yeni bir hizmet üretmelerinin veya iyileştirmelerinin,

b) Ürün geliştirme (Ür-Ge) faaliyetleri ile değişen pazar taleplerine ve teknolojik gelişmelere uyum sağlamaları amacıyla, KOBİ'ler tarafından orijinal, iyileştirilmiş veya değiştirilmiş yeni ürünlerin üretilmesinin sağlanmasıdır.

Ar-Ge ve inovasyon projesi kapsamındaki başvuru sahiplerinin; yeni bir ürün, süreç, hizmet üretilmesi, mevcut bir ürün, süreç, hizmet geliştirilmesi, iyileştirilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi gibi konulardaki Ar-Ge niteliği taşıyan projelerine destek sağlanır.

Ür-Ge projeleri kapsamındaki başvuru sahiplerinin; değişen pazar taleplerine ve teknolojik gelişmelere uyum sağlamaları amacıyla orijinal, iyileştirilmiş veya değiştirilmiş yeni bir ürün geliştirmeleri için gerçekleştirecekleri projelerine destek sağlanır.⁴

TABLO 18: AR-GE, ÜR-GE VE İNOVASYON DESTEK PROGRAMI

Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı	Destek Üst Limiti (TL)	Destek Oranı (%)
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği	150.000	75*
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)	300.000	75*
Nitelikli Personel Giderleri Desteği	200.000	100
Sınai Mülkiyet Hakları Giderleri Desteği	100.000	75
Test, Analiz ve Belgelendirme Giderleri Desteği	100.000	75
Diğer Giderler Desteği:		
Proje Danışmanlık Desteği	20.000	
Eğitim Desteği	20.000	
Proje Tanıtım Desteği	10.000	75
Yurt İçi ve Yurt Dışı Kongre / Konferans / Fuar Ziyareti / Teknolojik İşbirliği	20.000	
Ziyareti Desteği	20.000	
(Toplam Üst Limit 50.000 TL)		
İşletme Kuruluş Giderleri Desteği	5.000 (gerçek kişi statüsünde kurulmuş olan) 10.000 (sermaye şirketi statüsünde kurulmuş olan)	Destek Oranı Uygulanmaz

* Projeye konu satın alınacak makine, teçhizat ve yazılımın yerli malı olması durumunda, destek oranına %15 ilave edilir.

4.1.2.2. KOSGEB Teknoyatırım Destek Programı

KOSGEB, Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri sonucu ortaya çıkan ürünlerin üretimini ve ticarileştirilmesini, orta - yüksek ve yüksek teknoloji alanında yer alan ve cari işlemler hesabına katkı sağlayacak ürünlerin üretimini ve ticarileştirilmesini sağlamak amacıyla işletmelerce gerçekleştirilecek yatırımları desteklemektedir.

Destek Süresi: Azami 36 Ay

Destek Üst Limitleri: Düşük ve orta-düşük teknoloji alanlarında verilen desteklerin üst limiti geri ödemeli 700.000 TL ve geri ödemesiz 300.000 TL olmak üzere

toplam 1.000.000 TL'dir. Orta-yüksek ve yüksek teknoloji alanlarında verilen desteklerin üst limiti geri ödemeli 4.200.000 TL ve geri ödemesiz 1.800.000 TL olmak üzere toplam 6.000.000 TL'dir.

TABLO 19: KOSGEB TEKNOYATIRIM DESTEK PROGRAMI

Destek Kalemleri	Destek Oranları
Makine - Teçhizat Desteği*	%60 [(%30 Geri ödemesiz + %70 Geri Ödemeli) veya (%70 Geri Ödemeli)]
Üretim Hattı Tasarım Giderleri Desteği	%60 [(%30 Geri ödemesiz + %70 Geri Ödemeli) veya (%70 Geri Ödemeli)]
Yazılım Giderleri Desteği*	%60 [(%30 Geri ödemesiz + %70 Geri Ödemeli) veya (%70 Geri Ödemeli)]
Personel Gideri Desteği**	%100 Geri ödemesiz
Eğitim ve Danışmanlık Desteği	%60 [(%30 Geri ödemesiz + %70 Geri Ödemeli) veya (%70 Geri Ödemeli)]
Tanıtım ve Pazarlama Giderleri Desteği	%60 [(%30 Geri ödemesiz + %70 Geri Ödemeli) veya (%70 Geri Ödemeli)]

* Makine, teçhizat ve yazılımın yerli malı olması durumunda geri ödemesiz destek oranına %15 ilave edilir ve geri ödemeli destek oranı aynı oranda azaltılır.

** Personel giderleri için %60 destek oranı dikkate alınmaksızın; Uygulama Esasları'nda belirtilen hesap yöntemine göre belirlenen tutarda geri ödemesiz destek sağlanır.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı COVID-19 döneminde, KOSGEB'in Teknoyatırım Destek Programı kapsamına dezenfektan, koruyucu elbise, koruyucu gözlük, maske ve eldiven gibi ürünleri de eklemiştir.⁵

TABLO 20: COVID-19 SALGINI KAPSAMINDA ÜRETİLECEK ÜRÜN LİSTESİ

Ürünler	HS6 / GTİP Kodu	HS6 / GTİP Tanımı
Dezenfektan	290512	Propan1ol (propil alkol) ve propan2ol (izopropil alkol)
	340290	Diğer yıkama, temizleme müstahzarları
	380894	Dezenfekte ediciler
Kolonya	330300900011	Kolonyalar
Koruyucu Elbise	621132	Erkek, oğlan çocuk için diğer giyim eşyası; pamuktan
	621133	Erkek, oğlan çocuk için diğer giyim eşyası; sentetik / suni liften
	621142	Kadın, kız çocuk için diğer giyim eşyası; pamuktan
	621143	Kadın, kız çocuk için diğer giyim eşyası; sentetik / suni liften
	621149	Kadın, kız çocuk için diğer giyim eşyası; dokunabilir diğer maddeden
Koruyucu Gözlük	900490	Diğer gözlükler
Maske	630790981011	Tıbbi maskeler (bir kullanımlık); dokunmamış mensucattan; örme veya kroşe hariç
Eldiven	401511000000	Cerrahide kullanılan eldiven (sertleştirilmemiş vulkanize kauçuktan)

4.1.2.3. Stratejik Ürün Destek Programı

Stratejik Ürün Destek Programının amacı T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca yürütülen “Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı” kapsamında Türkiye’de orta-yüksek ve yüksek teknoloji seviyeli sektörlerdeki katma değeri yüksek ürünlerin ve bu sektörlerin gelişimi için kritik önemi haiz ürünlerin üretimini artırmaya yönelik yapılan yatırım projelerinin desteklenmesidir.

Türkiye’de yerleşik sermaye şirketi statüsündeki işletmelerden, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı çağrı planında yer alan ürünleri üretmek üzere Bakanlığa ön

başvuruda bulunup kesin başvuru yapmaya davet edilerek portal üzerinden KOSGEB’e yönlendirilen ve KBS’de kayıtlı, aktif durumda ve KOBİ bilgi beyannamesi güncel olan işletmeler başvuru yapabilir.

Destek Süresi: Yatırım proje süresi en az 8 ay, en fazla 36 ay olacak şekilde 4 ayın tam katlarından oluşur.

Destek Üst Limitleri: Program kapsamında verilecek desteklerin toplam üst limiti, geri ödemesiz 1.800.000 TL ve geri ödemeli 4.200.000 TL olmak üzere 6.000.000 TL’dir.⁶

6 www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6492/stratejik-urun-destek-programi

www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6443/kobi-teknoyatirim-kobi-teknolojik-urun-yatirim-destek-programi

TABLO 21: STRATEJİK ÜRÜN DESTEK PROGRAMI

Destek Kalemleri	Destek Oranları
Makine-Teçhizat Desteği*	%60 [(%30 Geri ödemesiz + %70 Geri Ödemeli) veya (%70 Geri Ödemeli)]
Yazılım Giderleri Desteği*	%60 [(%30 Geri ödemesiz + %70 Geri Ödemeli) veya (%70 Geri Ödemeli)]
Personel Gideri Desteği**	Geri ödemesiz
Referans Numune Gideri Desteği	%60 [(%30 Geri ödemesiz + %70 Geri Ödemeli) veya (%70 Geri Ödemeli)]
Hizmet Alımı Desteği	%60 [(%30 Geri ödemesiz + %70 Geri Ödemeli) veya (%70 Geri Ödemeli)]

* Makine, teçhizat ve yazılımın yerli malı olması durumunda geri ödemesiz destek oranına %15 ilave edilir ve geri ödemeli destek oranı aynı oranda azaltılır.

** Personel giderleri için %60 destek oranı dikkate alınmaksızın; Uygulama Esasları'nda belirtilen hesap yöntemine göre belirlenen tutarda geri ödemesiz destek sağlanır.

4.1.3. KOSGEB - İŞLETME GELİŞTİRME, BÜYÜME VE ULUSLARARASILAŞMA DESTEKLERİ

4.1.3.1. İşletme Geliştirme Destek Programı

Amacı küçük ve orta ölçekli işletmelerin rekabet güçlerinin, kurumsallaşma-markalaşma düzeylerinin ve ekonomideki

paylarının artırılması, kapasitelerinin geliştirilmesi ve öncelikli ihtiyaçlarının karşılanmasıdır.⁷

TABLO 22: İŞLETME GELİŞTİRME DESTEK PROGRAMI

Destek Kalemleri	Destek Üst Limiti (TL)	Destek Oranı
Yurt İçi Fuar Desteği	50.000	%60
Yurt Dışı İş Gezisi Desteği	30.000	
Nitelikli Eleman İstihdam Desteği	50.000	
Tasarım Desteği	50.000	
Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	50.000	
Belgelendirme Desteği	150.000	
Test ve Analiz Desteği	100.000	
Enerji Verimli Elektrik Motorları Değişimi Desteği	80.000	
Bağımsız Değerlendirme Desteği	20.000	
Model Fabrika Desteği	70.000	
Teknik Danışmanlık Desteği	40.000	

7 www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6798/isletme-gelistirme-destek-programi

4.1.3.2 KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı

KOBİ Gelişim Destek Programı, ülkenin ulusal ve uluslararası hedefleri doğrultusunda; küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomideki paylarının ve etkinliklerinin artırılması, KOBİ'lerin rekabet güçlerinin ve sağladıkları katma değerini yükseltmesi amacıyla hazırlanacakları projeleri desteklemektedir.

Proje Süresi: 8-36 ay (+4 ay)

Destek Üst Limiti: Program kapsamında verilecek desteklerin toplam üst limiti, geri ödemesiz 300.000 TL ve geri ödemeli 700.000 TL'dir.

Proje Destek Oranı: %60 (desteğin %70'i geri ödemeli, %30'u geri ödemesiz destek olarak verilir). Personel desteği oranı, belirli limitler dahilinde geri ödemesiz %100'dür.

Program kapsamında desteklenecek proje giderleri proje teklif çağrısında belirlenir ve belirlenen esaslar dahilinde desteklenecek proje giderlerine Kurul karar verir. Ancak; gayrimenkul alım, bina inşaat, tefrişat, taşıt aracı alım ve kiralama, proje ile ilişkilendirilmemiş personel giderleri ve diğer maliyetler ile vergi, stopaj, resim ve harçlar, sosyal güvenlik primleri desteklenmez.

2021'de KOSGEB, KOBİGEL destek programı kapsamında 2 adet çağrı açmıştır. Bu çağrılar "imalat sanayi sektöründe dijitalleşme sürecine katkı sağlayabilecek yerli teknoloji geliştiricisi KOBİ'lerin desteklenmesi" ve "imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin üretim ve ilişkili iş süreçlerinde dijital teknolojilerden yararlanma düzeyinin artırılmasını" hedeflemektedir.⁸

4.1.3.3. Yurt Dışı Pazar Destek Programı

Program KOBİ'lerin yurt dışı pazarlara açılabilme beceri ve kabiliyetlerini geliştirmeyi, yurt dışı pazar paylarını artırmayı, uluslararası rekabetin aktörleri haline getirmeyi, ihracata ve e-ticarete başlayan KOBİ sayısını artırmayı hedeflemektedir.

Proje Süresi: 8 - 24 ay

Destek Üst Limiti: 300.000 TL

Proje Destek Oranı: %70 Geri Ödemesiz / %30 Geri Ödemeli

Personel giderleri için destek oranı dikkate alınmaksızın; asgari geçim indirimi dâhil net asgari ücret tutarı temel girdi olmak üzere bu uygulama esaslarında belirlenen hesap yöntemi ve limitlere göre belirlenen tutar kadar geri ödemesiz destek sağlanır.⁹

8 www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/3288/kobigel-kobi-gelisim-destek-programi

9 www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7139/yurt-disi-pazar-destek-programi

TABLO 23: YURT DIŞI PAZAR DESTEK PROGRAMI

Gider Grubu	Gider Adı	Gidere Ait Destek Üst Limiti (TL)
Personel Giderleri	Personel Giderleri	90.000
Teçhizat- Donanım Giderleri	Donanım Giderleri	50.000
Yazılım	Yazılım Giderleri	50.000
Hizmet Alımı	Tanıtım Giderleri	100.000
Hizmet Alımı	Yurt Dışı Fuar ve Seyahat Giderleri	150.000
Hizmet Alımı	Test / Analiz ve Belgelendirme Giderleri	100.000
Hizmet Alımı	Diğer Hizmet Alım Giderleri	100.000

4.1.4. KOSGEB - KOBİ FİNANSMAN DESTEK PROGRAMI

Programın amacı, KOBİ'lere uygun koŐullarda finansal destek temin edilerek finansman sorunlarının çözümünü, üretim, kalite ve standartlarını artırmalarını, istihdam yaratmalarını, uluslararası düzeyde rekabet etmelerini sağlamaktır.¹⁰

TABLO 24: KOSGEB - KOBİ FİNANSMAN DESTEK PROGRAMI

Kredi Türü	İŞletme Türü				Azami Kredi Vadesi
	Girişimci İŞletmeler ¹		Stratejik ve Öncelikli Sektörlerdeki İŞletmeler ²		
	Kredi Üst Limiti	Destek Puanı	Kredi Üst Limiti	Destek Puanı ³	
İŞletme Kredisi	50.000 TL ⁴	10 puan	500.000 TL	12 puan ⁵	18 ay
Makine Teçhizat Kredisi					36 ay

1 Girişimci İŞletme: KOSGEB desteği ile işini kurmuş faal işletmeler

2 Stratejik ve Öncelikli Sektörlerdeki İŞletme: Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından uygulanan Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programından yararlanan işletmeler ve bu işletmelerin ürünlerini alan işletmeler

3 Destek Puanı: Yıllık faiz oranına uygulanacak destek puanı

4 Girişimcinin genç, kadın, engelli, gazi veya birinci derecede Şehit yakını olması durumunda üst limit 70.000 TL olarak uygulanır.

5 Makine Teçhizat kredisinde; yerli makine teçhizat alımında, Stratejik ve Öncelikli Sektörlerdeki İŞletmelere⁽²⁾ ilave puan verilir.

4.1.5. KOSGEB – İŞGEM / TEKMER

İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) ve Teknoloji Geliştirme Merkezi (TEKMER) Destek Programının amacı, girişimcilik ekosisteminde yer alan aktörler arası işbirliği ile ulusal plan ve programlar doğrultusunda işletmelerin kurulmasına ve sürdürülmesine imkân vermek için inkübasyon hizmetleri sağlayacak yapıların kurulması ve işletilmesine destek sağlamaktır. Bu destek programı, Girişimcilik Dairesi Başkanlığı ve

Teknoloji, Yenilik ve Yerlileştirme Dairesi Başkanlığı tarafından tasarlanmıştır.

Destek süresi 5 yıl olan programdan yalnızca bir kere faydalanılabilir. Program sürekli açık olup, istenildiği zaman başvuru yapılabilmektedir. İki aşamalı olan başvuru sürecinin ilk aşamasında yetkilendirme formu ile KOSGEB Başkanlığına müracaat edilmesi gerekmektedir.¹¹

TABLO 25: KOSGEB – İŞGEM / TEKMER

Gider Grubu	Destek Türü	Üst Limiti (TL)	Destek Oranı
Mobilya ve Donanım Desteği	Geri Ödemesiz	300.000 TL	%75
Ortak Kullanıma Yönelik Makine-Teçhizat ve Yazılım Desteği*	Geri Ödemesiz	500.000 TL	%75
	Geri Ödemeli	1.000.000 TL	%75
Personel Giderleri Desteği	Geri Ödemesiz	1.000.000 TL	%75
Eğitim, Danışmanlık, Organizasyon ve Tanıtım Giderleri Desteği	Geri Ödemesiz	1.000.000 TL	%75

* Makine, teçhizat ve yazılımın yerli malı olması durumunda, destek oranına %15 ilave edilir.

4.1.6. KOSGEB – COSME PROGRAMI

KOBİ'ler Avrupa Birliği (AB) içinde faaliyet gösteren tüm işletmelerin %99'unu oluşturmaktadır. İstihdam edilen her yüz kişinin seksen beşi KOBİ'lerde çalışmakta

ve yaratılan her bir euro'luk katma değer için %58'i KOBİ'ler tarafından oluşturulmaktadır. Bu nedenle KOBİ'ler AB ekonomisi açısından oldukça kritik bir öneme sahiptir.

AB'nin yeni ekonomik dönüşüm stratejisini ve 2020 yılı için hedeflerini belirleyen "Avrupa 2020 Stratejisi" Avrupa Birliği Komisyonu tarafından 3 Mart 2010 tarihinde açıklanmıştır. Dünyada yaşanan küreselleşme, iklim değişikliği gibi hızlı gelişmeler ve Avrupa'da nüfusun yaşlanması gibi yaşanan yapısal problemler stratejinin dayanak noktasını oluşturmuştur.

Söz konusu strateji, yaşanan ekonomik krizi yeni bir ekonomiye giriş için bir başlangıç noktası ve fırsat olarak ele almış ve AB'nin 2020 yılı itibarıyla belirlemiş olduğu hedefler çerçevesinde yapısal dönüşümü hedeflemiştir.

Avrupa 2020 Stratejisi belirlediği akıllı, sürdürülebilir ve kapsayıcı büyüme öncelikleri kapsamında istihdam, inovasyon, eğitim, sosyal kapsayıcılık ve iklim ve enerji konularında birbirini destekleyen 5 hedef belirlemiştir. Sözü edilen bu hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla 7 girişimin hayata geçirilmesi öngörülmüştür. Bu girişimler "Yenilikçilik Birliği", "Hareket Halinde Gençlik", "Avrupa için Dijital Gündem", "Kaynakları Verimli Kullanan Avrupa", "Küreselleşme Çağı için Sanayi Politikası", "Yeni Beceri ve İşler için Gündem" ve "Yoksulluğa Karşı Avrupa Platformu" dur. Bahsedilen yedi girişimin altısında KOBİ'lere özellikle vurgu yapılmış ve özel önem verilmesi gerektiği ifade edilmiştir. Bu nedenle KOBİ'ler için çeşitli tedbirleri içeren Küçük İşletmeler Yasası'nın ve işletmelerin sürdürülebilirliğini, büyümesini ve rekabet edebilirliğini amaçlayan İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği Programının (COSME) uygulanması Avrupa 2020 Stratejisi hedeflerine ulaşmak açısından büyük önem taşımaktadır.

KOSGEB, COSME Programının ulusal koordinatörüdür. Program, KOBİ-Teknoloji Sağlayıcısı konsorsiyum projelerini aşağıdaki alanlarda desteklemektedir:

- Teknik beceriler veya teknik olmayan beceriler (soft-skills) alanlarından birinde olmak üzere kapasite artırıcı koçluk hizmetleri sağlama,
- Ortaklar ve sektörün diğer kilit paydaşları arasında ağ oluşturma etkinlikleri, çalıştaylar, sergiler vb. şeklinde etkinlikler düzenlenerek profesyonel bağlar oluşturulması,

- Fikri mülkiyet hakları için rehberlik faaliyetlerin düzenlenmesi,
- Katma değeri ve kârlılığı yüksek ürünler veya prototipler geliştirilmesi için finansal destek sağlanması.

Program kapsamında sunulacak çözümün "Teknoloji Olgunluk Seviyesi (Technology Readiness Level / TRL)" yelpazesinde TRL 7 yani "Prototipin Gerçek Çalışma Ortamında Denenmesi" ve daha üstündeki aşamalarda yer alıyor olması gerekmektedir. Bu seviyelendirmenin kullanılmasındaki amaç söz konusu çözümün fikir ve test aşamalarını geçmiş uygulanabilir bir çözüm olduğunun kanıtlanmasıdır. Başvuru esnasında aşağıdaki noktaların açıkça belirtilmesi gerekmektedir:

- Projenin pazar potansiyeli,
- Projenin her iki ortak üzerindeki rekabet artırıcı etkisi (ciro, istihdam, yeni pazarlara erişim, ekonomik performans vb. bazında),
- Kullanılması planlanan teknolojinin ortaklar tarafından uygulanabilir olması,
- Kullanılması planlanan teknolojinin hangi yönleri ile inovatif olarak değerlendirilebileceği,
- Kullanılması planlanan teknolojinin Teknoloji Olgunluk Seviyesi (1-9) çizelgesinde hangi seviyede sayılabileceği.

Uygunluk Kriterleri

Tekliflerin aşağıdaki özelliklere sahip konsorsiyumlar tarafından sunulması gereklidir. Başvurular AB üye ülkelere, COSME Programına katılan ülkelere ve Birleşik Krallık'a açıktır.

- Ortaklıklar 1 adet KOBİ ve 1 adet teknoloji sağlayıcısı (inovasyon merkezleri, üniversiteler, araştırma merkezleri, start-up'lar vb.) arasında kurulmalıdır.
- Ortaklığı oluşturacak KOBİ'ler ve teknoloji sağlayıcıları <https://eliit.ems-carsa.com/> linki üzerinden proje başvuru sistemine (ELIIT Project Submission System-EMS Platform) üye olmalıdır.
- Başvurular sadece bir ortak tarafından EMS platformu üzerinden yapılmaktadır. Başvuruyu yapan ortak koordinatör, diğer ortak ise partner kabul edilmektedir.
- Projelerin 12 ila 18 ay sürmesi beklenmektedir.
- Elektronik başvuru yapmadan önce "Başvuru Sahipleri İçin Rehber" doküman ve tüm detayları içeren "Çağrı Metni" tam olarak incelenmelidir.^{12,13}

4.1.7. KOSGEB – AVRUPA GİRİŞİMCİLİĞİ TEŞVİK ÖDÜLLERİ

Girişimciliğin ve KOBİ'lerin desteklenmesinde ulusal, bölgesel veya yerel düzeydeki iyi uygulamalar Avrupa Girişimciliği Teşvik Ödülleri ile 2006 yılından beri ödüllendirilmektedir.

Avrupa Komisyonunun sponsorluğunda 2006 yılından beri düzenlenen Avrupa Girişimciliği Teşvik Ödülleri yarışmasına Avrupa Birliği'nin 27 üye devleti ile COSME programındaki Arnavutluk, Bosna-Hersek, Kosova, Karadağ, Kuzey Makedonya, Sırbistan, Türkiye, Ermenistan, Moldova, Ukrayna, İzlanda ve Birleşik Krallık ülkeleri katılabilmektedir.

Programın amacı işletmeleri ve girişimciliği en başarılı şekilde teşvik edenleri belirlemek, en iyi girişimcilik uygulamalarını ve politikalarını sergilemek ve paylaşmak, girişimcilerin rolü hakkında Avrupa çapında farkındalığı artırmak, potansiyel girişimcilere ilham vermek ve cesaretlendirmektir.

2011 yılından itibaren katıldığımız ödül programının Türkiye'de duyurulması ve Türkiye'den 2 aday belirlenerek Komisyona bildirilmesi konusunda KOSGEB görevlendirilmiş bulunmaktadır.

Ulusal, bölgesel veya yerel düzeyde girişimciliğin ve KOBİ'lerin geliştirilmesine yönelik yaratıcı ve başarılı model ve projeler geliştiren ve uygulayan kurum / kuruluşların katılabileceği ödül yarışması bu yıl Avrupa Komisyonu tarafından verilen karar doğrultusunda aşağıda sayılan altı kategoride gerçekleştirilmektedir:

1. **Girişimcilik Ruhunun Geliştirilmesi:** Özellikle gençler ve kadınlar arasında girişimcilik ruhunu ve kültürünü (zihniyetini) oluşturmayı amaçlayan faaliyet ve uygulamalar
2. **Girişimcilik Yeteneklerine Yatırım Yapmak:** Girişimcilik, yönetim ve çalışan becerilerini geliştirmeye yönelik uygulamalar

12 ELIIT Projesi İkinci Teklif Çağrısı – coSME Türkiye Teknik Destek Projesi (kosgeb.gov.tr)

13 www.ec.europa.eu/docsroom/documents/44484/attachments/4/translations/en/renditions/nativ

3. İş Ortamının İyileştirilmesi ve Dijitalleşmenin Desteklenmesi:

Desteklenmesi: İşletmelerin kuruluşu, gelişiminin desteklenmesi ve AB pazarında ölçek büyütmesinin sağlanması için Avrupa'yı çekici hale getirmeye, yasal ve idari süreçleri basitleştirmeye ve "önce küçük olanı düşün" prensibini KOBİ'lerin yararına uygulamaya yönelik yenilikçi politikalar ve uygulamalar ile işletmelerin her türlü dijital teknolojileri, ürünleri ve hizmetleri geliştirmelerine, pazarlamalarına ve kullanmalarına olanak tanıyan ve dijitalleşmelerini destekleyen uygulamalar

4. İşletmelerin Uluslararasılaştırılmasının Desteklenmesi:

Desteklenmesi: İşletmelerin ve özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin Avrupa Birliği sınırları içinde ve dışındaki pazarların sunduğu imkânlardan faydalanmalarını sağlamaya yönelik politika ve girişimler

5. Sürdürülebilir Geçişin Desteklenmesi:

Desteklenmesi: Döngüsel ekonomi, iklim nötrlüğü, temiz enerji, kaynak verimliliği veya biyolojik çeşitlilik gibi ekolojik sürdürülebilirliğe yönelik beşerî kapasitenin geliştirilmesi, eşleştirme, fonlama gibi politika ve girişimler

6. Sorumlu ve Kapsayıcı Girişimcilik:

Girişimcilik: Küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında ortak sosyal sorumluluğu teşvik etmeye yönelik uygulamaları teşvik eden uygulamalar ile özellikle uzun dönemli işsizler olmak üzere işsizler, yasal göçmenler, engelliler ve etnik azınlıklar gibi dezavantajlı gruplar arasında girişimciliğin teşvik edilmesine yönelik uygulamalar

Yarışmaya, yerel, bölgesel ve ulusal kamu kurum ve kuruluşları, kamu-özel ortaklıkları ve üniversiteler başvurabilmektedir.

Başvurular, projenin en az 15 ay boyunca uygulanmış, orijinal, yenilikçi ve bölgede veya Avrupa'nın herhangi bir yerinde tekrarlanabilir olması, yerel ekonomiye ve yerel paydaş ilişkilerini geliştirmeye yönelik katkıları açısından değerlendirilmektedir.¹⁴

4.2. TÜBİTAK DESTEKLERİ

4.2.1. KOBİ AR-GE BAŞLANGIÇ HİBE PROGRAMI

Program kapsamında projelere sağlanacak desteklerle KOBİ'lerin, teknoloji ve yenilik kapasitelerinin geliştirilerek daha rekabetçi olmaları, sistematik proje yapabilmeleri, katma değeri yüksek ürün geliştirebilmeleri, kurumsal araştırma ve teknoloji geliştirme kültürüne sahip olmaları, ulusal ve uluslararası destek programlarında daha etkin yer almaları hedeflenmektedir.

Sanayi Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Projeleri Destekleme Programı kapsamında, yenilik tanımı çerçevesinde; yeni bir ürün üretilmesi, mevcut bir ürünün geliştirilmesi, iyileştirilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konularında yürütülen Ar-Ge nitelikli projeler desteklenmektedir.

Seçilen projeler dönemsel desteklemeye esas harcama tutarına uygulanacak destek oranı ile desteklenir. Projenin her dönemi için destek oranı sabit olmak üzere %75 olarak uygulanır. Destek süresi proje bazında en fazla otuz altı (36) aydır.

Desteklenen gider kalemleri;

- a) Personel giderleri,
- b) Proje personeline ait proje kapsamındaki seyahat giderleri kapsamında; uçak, tren, otobüs, gemi ile yapılan şehirlerarası ve uluslararası ekonomi sınıfı ulaşım giderleri,
- c) Alet, teçhizat, yazılım ve yayın alım giderleri,
- d) Malzeme ve sarf giderleri,
- e) Yurt içi ve yurt dışı danışmanlık hizmeti ve diğer hizmet alım giderleri,
- f) Türkiye'deki üniversiteler, TÜBİTAK'a bağlı Ar-Ge birimleri, özel sektör Ar-Ge kuruluşları ve benzeri Ar-Ge kurum ve kuruluşlarına yaptırılan Ar-Ge hizmet giderleridir.

COVID-19 salgınıyla mücadelede TÜBİTAK'ın mevcut desteklerine ek olarak, KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı kapsamında 2 özel çağrı açılmıştır ve 17,5 milyon TL destek verilmiştir.

İlk hızlı çağrı olan "COVID-19 ile Mücadeleye Yönelik Çağrı" kapsamında 444 firma tarafından 446 başvuru alınmış olup değerlendirme sonuçlarına göre yoğun bakım cihazları, tanı, maske, ilaç, dezenfeksiyon, diğer KKE, bilişim uygulamaları ve aşı konularında 35 projenin 13,4 milyon TL bütçeyle desteklenmesi sağlanmıştır. En fazla 9 ay süresi bulunan projelerde hızlı ve güvenilir tanı kitleri, yoğun bakım öncesi veya yoğun bakım sırasında yardımcı olabilecek cihazlar için yenilikçi tasarımlar, çeşitli özellikleri olan kameralar ile erken teşhis ve takip aşamaları için yapay zekâ tabanlı çözümler, akıllı sağlık, tele tıp uygulamaları ve destek sistemleri geliştirilmektedir. Dezenfektan sentezi ve üretimi, yenilikçi maskeler, malzemeler ve koruyucu elbiseler de diğer ürün odaklı proje alanlarıdır.

İkinci çağrı ise T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü koordinasyonunda Kalkınma Ajansları tarafından "COVID-19 ile Mücadele ve Dayanıklılık Programı" başlığı ile açılmıştır.¹⁵ Ar-Ge potansiyeli taşıyan KOBİ'ler tarafından sunulan projeler KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı altında değerlendirilmiştir.

COVID-19 döneminde KOBİ'lere yönelik her iki çağrı kapsamında ilk olarak 8 projenin ticarileşme süreci tamamlanmıştır. 29 projenin ticarileşme çalışmaları sürmektedir. 4 proje de sosyal sorumluluk odaklı olup toplum hizmeti için geliştirilmiştir.^{16,17}

15 Kalkınma Ajansları Kovid-19 ile Mücadele ve Dayanıklılık Programı Açıklandı (ab.gov.tr)

16 www.sanayi.gov.tr/covid-19/destek-ve-tesvikler

17 www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/sanayi/ulusal-destek-programlari/icerik-1507-tubitak-kobi-ar-ge-baslangic-destek-programi

4.2.2. BİGG GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

Bireysel Genç Girişim (BiGG) adıyla anılan TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) 1512-Girişimcilik Destek Programı, girişimcilerin teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerini katma değer ve nitelikli istihdam yaratma potansiyeli yüksek teşebbüslere dönüştürebilmeleri için, girişimcilerin fikir aşamasından pazara kadar olan faaliyetlerini desteklemektedir.

BiGG Programı girişimciliğin özendirilmesini ve uluslararası rekabet gücü olan, yenilikçi, teknoloji düzeyi yüksek ürün ve hizmetleri geliştirebilen başlangıç firmalarının oluşturulmasını amaçlamaktadır.

İş fikri başvuruları 63 uygulayıcı kuruluş tarafından alınmaktadır. Uygulayıcı kuruluşlar girişimcilerin iş fikirlerinin toplanması, değerlendirilmesi, seçilen iş fikirlerinin iş planına dönüştürülmesine yönelik eğitim, rehberlik, kuluçka vb. hizmetler ile iş fikirlerinin doğrulanması ve girişimcinin TÜBİTAK'a sunacağı iş planı önerilerinin onaylanması gibi faaliyetleri gerçekleştirmektedirler. İş fikrinin teknik ve ticari açıdan doğrulanması sürecini içeren hızlandırıcı programda, uygulayıcı kuruluşlar girişimcilere mentorluk, işbirliği

ağlarının kullanılması, iş planı hazırlama desteği gibi hizmetler sağlamaktadır. Birinci aşama sonunda hazırladığı iş planı BiGG Uygulayıcı Kuruluşu tarafından onaylanan girişimciler, programın ikinci aşama başvurusunu TÜBİTAK'a yapmaktadır. İkinci aşamada desteği almaya uygun bulunan girişimcilerden şirket kurmaları istenmektedir.

BiGG Uygulayıcı Kuruluşları kendi web sayfalarında ilan edecekleri duyuru ile altı tematik alanda iş fikri başvurularını kabul etmektedirler:

- Akıllı ulaşım
- Akıllı üretim sistemleri
- Enerji ve temiz teknolojiler
- İletişim ve sayısal dönüşüm
- Sağlık ve iyi yaşam
- Sürdürülebilir tarım ve beslenme

Uygulayıcı kuruluşlar içinde teknokent, teknopark ve üniversitelerin teknoloji geliştirme merkezleri yer almaktadır. BiGG Girişimcilik Destek Programı'na ait çağrı duyurusuna ve uygulayıcı kuruluşların listesine www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/21566/1512_2021-1_cagri_duyurusu-12042021.pdf adresinde yer verilmektedir.

Başvuru Koşulları

Aşağıda belirtilen şartları taşıyanlar Girişimcilik Destek Programına başvurabilir:

- Ön başvuru tarihi itibarıyla üniversitelerin herhangi bir ön lisans, lisans, yüksek lisans veya doktora programına kayıtlı öğrenci veya herhangi bir ön lisans, lisans, yüksek lisans veya doktora programından en geç 10 sene önce mezun olmak,

- Daha önce Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Teknogirişim Sermayesi Desteği ya da TÜBİTAK 1512 Girişimcilik Destek Programı ikinci aşaması kapsamında destek almamış olmak,
- Ön başvuru tarihi itibarıyla herhangi bir işletmenin ortaklık yapısında yer almamak.

Girişimcilik proje desteği üst limiti 200.000 TL'dir. Girişimcilerin gerçekçi bir iş planı bütçesi sunmaları beklenmektedir. Programın ikinci aşama panel değerlendirmeleri sürecinde her iş planı için destek kapsamına alınan bütçe belirlenmektedir. İş planının desteklenmeye uygun bulunması halinde panel değerlendirmesinde belirlenen destek tutarı geri ödemesiz olarak girişimciye aktarılmaktadır.¹⁸

4.2.3. UFUK AVRUPA (HORIZON EUROPE)

Avrupa Birliği (AB) Çerçeve Programları; Avrupa'da dünya çapında bilimsel bilginin üretilmesi, üniversite-sanayi işbirlikleri oluşturulması ve AB üye ülkeleriyle aday ülke ve AB'nin işbirliği yaptığı diğer ülkeler arasında ortaklıklar kurulması yoluyla, Avrupa Araştırma Alanının (ERA) bilim ve teknoloji alanındaki araştırma kapasitesini tümünden geliştirmeyi ve Avrupa'nın sürdürülebilir sosyo-ekonomik kalkınmasını sağlamayı hedefleyen çok yıllık ve çok uluslu programlardır.

Bu programların sekizincisi, 2014-2020 yılları arasında süren Ufuk2020 Programı'dır. Program 2020 senesinde sonlanmıştır. 2021 senesi için Girişimcilik Programı; 2022 İş Planı dahilinde, Hızlandırıcı Programlar (Accelerator Programmes) ve KOBİ Merkezi (SME Hub)

altında içerik, biçim ve iş modellerini devam ettirip geliştirecek eylemleri kabul edecektir. Hızlandırıcı Programlar, girişimleri besleyerek yenilikçi ulaşım çözümleri için destek sağlamaktadır.

Ufuk Avrupa Programı ulusal koordinatörü TÜBİTAK'tır. KOBİ ve girişimciler Ufuk Avrupa ve AB kaynaklı programlara Avrupa Birliği Başkanlığı internet sitesinden başvurabilirler.¹⁹

4.3. T.C. TİCARET BAKANLIĞI DIŞ TİCARET DESTEKLERİ

4.3.1. PAZAR ARAŞTIRMASI VE PAZARA GİRİŞ DESTEĞİ

Desteğin amacı; Türkiye'de sınai ve ticari faaliyette bulunan şirketler ile işbirliği kuruluşlarının pazar araştırması ve pazara giriş faaliyetlerine ilişkin giderlerinin, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan (DFİF) karşılanmasıdır. Bu destek sürekli açıktır.

Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği

Destek kapsamında sınai ve ticari faaliyette bulunan şirketler tarafından gerçekleştirilen yurt dışı pazar araştırması gezilerine ilişkin giderler %70 oranında ve yurt dışı pazar araştırması gezisi başına en fazla 5.000 USD'ye kadar desteklenir. Bir yurt dışı pazar araştırması gezisi tek bir ülkede yapılabileceği gibi en fazla üç ülkede de yapılabilir. Desteklenen giderlerin detayları aşağıdaki gibidir:

¹⁸ www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/21566/1512_2021-1_cagri_duyurusu-12042021.pdf
<https://www.tubitak.gov.tr/destekler/sanayi/ulusal-destek-programlari/icerik-1512-girisimcilik-destek-programi-big>

¹⁹ www.ab.gov.tr/guncel-hibeler_50801.html

- Bir yurt dışı pazar araştırması gezisi kapsamında en fazla iki şirket çalışanının giderleri,
- Her takvim yılı içerisinde şirket başına en fazla on yurt dışı pazar araştırması gezisi,
- Yurt dışı pazar araştırması gezisinin en az iki, yol hariç en fazla on günlük kısmı,
- Bir takvim yılı içerisinde aynı ülkeye yönelik en fazla iki yurt dışı pazar araştırması gezisi.

Rapor, Yurt Dışı Şirket ve Yurt Dışında Yerleşik Şirkete Ait Marka Alım Desteği

Şirketler ile iş birliği kuruluşlarının yurt dışına yönelik pazara giriş stratejileri ile eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla satın alınan sektör, ülke, yurt dışında yerleşik şirket veya marka odaklı rapor giderleri ile yurt dışında yerleşik şirket alımlarına yönelik mali ve hukuki danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderler, şirketler için %60, iş birliği kuruluşları için %75 oranında ve yıllık en fazla 200.000 USD'ye kadar desteklenir. Desteklenen giderlerin detayları aşağıdaki gibidir:

- İleri teknolojiye sahip ve teknoloji transferi sağlayacak yurt dışında yerleşik şirketlerin alımına yönelik mali ve hukuki danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderler, şirketler için %75 oranında ve yıllık 500.000 USD'ye kadar,
- İleri teknolojiye sahip ve teknoloji transferi sağlayacak yurt dışında yerleşik şirketlerin alımında kullanılan kredi faiz giderlerinin Türk Lirası cinsi kredilerde 5 puanı, döviz kredileri ve dövize endeksli kredilerde 2 puanı, toplam 3.000.000 USD'ye kadar,

- Yurt dışında yerleşik şirkete ait ve kriterleri Genelge ile belirtilen markanın alımında kullanılan kredi faiz giderlerinin Türk Lirası cinsi kredilerde 5 puanı, döviz kredileri ve dövize endeksli kredilerde 2 puanı, toplam 2.000.000 USD'ye kadar.

Sektörel Ticaret Heyeti ve Alım Heyeti Programları Desteği

Bakanlık koordinasyonunda işbirliği kuruluşlarınca düzenlenen sektörel ticaret heyeti programlarına ilişkin giderler %50 oranında ve program başına 100.000 USD'ye kadar, alım heyeti programlarına ilişkin giderler %50 oranında ve program başına 75.000 USD'ye kadar desteklenir.

İş birliği kuruluşlarınca düzenlenen sektörel ticaret heyeti ile alım heyeti programları çerçevesinde aşağıda belirtilen giderler desteklenir:²⁰

- Sektörel ticaret heyetlerinde bir şirket / iş birliği kuruluşundan en fazla iki kişinin, alım heyetlerinde bir davetli yabancı şirket / kuruluştan en fazla iki kişinin uluslararası ve / veya şehirlerarası ulaşımda kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi, otobüs bileti ile toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri,
- Sektörel ticaret heyetlerinde bir şirket / iş birliği kuruluşundan en fazla iki kişinin, alım heyetlerinde bir davetli yabancı şirket / kuruluştan en fazla iki kişinin, kişi başına günlük 150 USD'ye kadar konaklama (oda + kahvaltı) giderleri,
- Tercümanlık gideri,
- Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri,

20 <https://ticaret.gov.tr/destekler/ihracat-destekleri/teblig-bazinda-destek-mevzuati/2011-1-sayili-pazar-arastirmasi-ve-pazara-giris-destegi-hakkinda-teblig>

- Fuar katılımına ilişkin giderler,
- Görsel ve yazılı tanıtım giderleri,
- Halkla ilişkiler hizmeti gideri,
- Sergilenecek ürünlerin nakliye giderleri.

4.3.2. YURT DIŞI BİRİM, MARKA VE TANITIM FAALİYETLERİNİN DESTEKLENMESİ

Desteğin amacı Türkiye’de faaliyet gösteren sını ve ticari şirketler ile iş birliği kuruluşlarının, yurt dışında gerçekleştirdikleri tanıtım ve marka tescil giderleri, mal ticareti yapmak amacıyla yurt dışında açtıkları birimlere ilişkin kira giderleri ve Türkiye Ticaret Merkezlerine ilişkin giderlerinin bir kısmının Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan (DFİF) karşılanmasıdır.

Birim Kira Giderlerinin Desteklenmesi

Sını ve ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri tarafından yurt dışında açılan birimlerin kira giderleri, her bir birim başına; açılan birimin mağaza olması halinde % 50 oranında ve yıllık en fazla 120.000 USD’ye kadar, açılan birimin depo, ofis, showroom, ürün teşhir serası / tarlası veya reyon ile üzerine bina yapılmak üzere kiralanan arsa olması halinde % 50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 USD’ye kadar desteklenir.

Yurt dışı ana sanayiye orijinal parça üreten veya tedarik eden sını ve ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri tarafından yurt dışında kiralanan depo kira gideri ile genelgede belirtilen depolama hizmetlerine yönelik giderler %50 oranında ve yıllık en fazla 250.000 USD’ye kadar desteklenir.

İş birliği Kuruluşlarının üyelerinin faaliyette bulunması amacıyla kiralayacakları yurt dışı ofislerin kira giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 USD’ye kadar desteklenir.

Ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri tarafından yurt dışında açılan birimlerin kira giderleri (reyon olması halinde kira veya komisyon giderleri), her bir birim başına; açılan birimin mağaza olması halinde %40 oranında ve yıllık en fazla 100.000 USD’ye kadar, açılan birimin depo, ofis, showroom, ürün teşhir serası veya reyon ile üzerine bina yapılmak üzere kiralanan arsa olması halinde % 40 oranında ve yıllık en fazla 75.000 USD’ye kadar desteklenir.

Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketler ve İş birliği Kuruluşlarınca, Türkiye’de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen ve genelgede belirtilen reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin giderler; %60 oranında ve yurt dışı birimin bulunduğu her bir ülke için yıllık en fazla 150.000 USD’ye kadar desteklenir.

Desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketlerce, yurt dışı biriminin bulunmadığı ülkelerde Türkiye’de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen ve genelgede belirtilen reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin giderler, yurt içi marka tescil belgesi bulunması ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip olunması ya da marka tescili için başvurulmuş olması koşuluyla, %60 oranında ve yıllık en fazla 150.000 USD’ye kadar desteklenir.

Destek kapsamında olan, yurt dışı birimi bulunmayan ancak yurt içi marka tescil belgesine ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip olan ya da marka tescil başvurusu yapmış şirketlerce Türkiye’de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen ve genelgede belirtilen reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin giderler de %60 oranında ve yıllık en fazla 250.000 USD’ye kadar desteklenir.

Bir markaya ilişkin, yurt içi marka tescil belgesine sahip şirket ile organik bağı olan şirket tarafından gerçekleştirilen yurt dışı tanıtım faaliyetleri de %60 oranında ve yurt dışı birimin bulunduğu her bir ülke için yıllık en fazla 150.000 USD’ye kadar desteklenir. Şirketler ve iş birliği kuruluşları tanıtım desteğinden en fazla 4 yıl süresince yararlanır.

Yurt Dışı Marka Tescil Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Şirketlerin yurt içi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri, %50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 USD’ye kadar desteklenir.

Şirketler, marka tescili ve korunmasına yönelik destekten en fazla 4 yıl süresince yararlanabilir. Yurt içi marka tescili gerçekleşmeden yurt dışı marka tescil başvurusunun yapılmış olması durumunda, destek başvuru süresi içerisinde yurt içi marka tescil işleminin gerçekleşmiş olması şartıyla, söz konusu markanın yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri desteklenir.²¹

21 <https://ticaret.gov.tr/destekler/ihracat-destekleri/yurtdisi-birim-marka-ve-tanitim-destegi>

5. KREDİLER VE KEFALETLER

5.1. KREDİ GARANTİ FONU KEFALETLERİ

Kredi Garanti Fonunun (KGF) kendi kaynaklarını kullanarak sağladığı Özkaynak Kefaletlerinden sadece KOBİ ölçekli işletmeler yararlanabilmekte olup, yararlanıcı başına 3 milyon TL'ye kadar kefalet verilmektedir.

İşletme kredilerinde azami 1 yıl ödemesiz dönem dahil olmak üzere 5 yıla kadar, yatırım kredilerinde ise azami 2 yıl ödemesiz dönem dahil olmak üzere 7 yıla kadar kefalet sağlanabilmektedir. Hazine destekli KGF kefaletlerinde ise; KOBİ ölçekli işletmeler

50 milyon TL'ye kadar, KOBİ dışı işletmeler 350 milyon TL'ye kadar kefalet kullanabilmektedir. COVID-19 sebebiyle KGF, sağladığı kefaletlerin bakiye tutarını 250 milyar TL'den 500 milyar TL'ye çıkarmıştır. Kefalet limiti de 25 milyar TL'den 50 milyar TL'ye çıkarılmıştır.²²

5.1.1. ÖZKAYNAK KEFALETLERİ

5.1.1.1. Banka Kredileri

TABLO 26: KREDİ GARANTİ FONU - BANKA KREDİSİ KEFALETLERİ²³

Program İsmi	Açıklama	Kaynak	Vade	Limit	Başvuru Koşulu
COSME (İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği Programı)	KOBİ'lerin rekabet edebilirliğinin ve sürdürülebilirliğinin güçlendirilmesi ve girişimcilik kültürünün teşvik edilmesi için KOBİ'lerin finansmana erişiminin desteklenmesi	Avrupa Yatırım Fonu (EIF)	Minimum 12 ay ödemesiz dönem dahil olmak üzere 36-60 ay	Azami kefalet tutarı 900.000 TL, azami kredi tutarı 1.125.000 TL	KOBİ tanımına uyan şirketler

22 www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/03/20200330-8.pdf

23 www.kgf.com.tr/index.php/tr/urunlerimiz/ozkaynak-kefaletlerimiz/banka-kredileri/cosme-2020
<https://www.kgf.com.tr/index.php/tr/urunlerimiz/ozkaynak-kefaletlerimiz/banka-kredileri/kosgeb-kobi-finansman-destek-programi>
<https://www.kgf.com.tr/index.php/tr/urunlerimiz/ozkaynak-kefaletlerimiz/banka-kredileri/ozkaynak>
<https://www.kgf.com.tr/index.php/tr/urunlerimiz/ozkaynak-kefaletlerimiz/banka-kredileri/eximbank-kredileri>

Program İsmi	Açıklama	Kaynak	Vade	Limit	Başvuru Koşulu
KOSGEB KOBİ Finansman Destek Programı	KOBİ'lerin finansmana erişiminin kolaylaştırılması, banka tarafından işletmelere kredi kullandırılmasını müteakip faiz / kâr payının tamamının veya bir kısmının KOSGEB tarafından karşılandığı finansal desteklerdir.	KGF AŞ Özkaynağı	İşletme Kredileri: 12 ve 18 ay Makine Teçhizat Kredileri: 12, 18, 24, 30 ve 36 ay	Girişimci İşletme üst limiti: 50.000 TL* Stratejik ve Öncelikli Sektörlerdeki İşletme üst limiti: 500.000 TL	KOSGEB Veri Tabanında kayıtlı ve aktif KOBİ Bilgi Beyannamesi güncel KOSGEB Desteklerinden yasaklı olmayan girişimci işletme veya stratejik ve öncelikli sektörlerdeki işletme
Özkaynak	KGF AŞ'nin kendi bünyesinde yapacağı kredi değerliliği tespiti sonrasında sağladığı kefalettir.	KGF AŞ Özkaynağı	İşletme kredileri: 6-60 ay (ödemesiz dönem azami 1 yıl) Yatırım kredileri: 6-84 ay (ödemesiz dönem azami 2 yıl)	Her bir yararlanıcı, grup lehine kefalet limiti azami 3 milyon TL'dir.	KOBİ tanımına uyan şirketler
Eximbank	Türk Eximbank tarafından uygun bulunan kredi başvurusu için, kredinin anapara, faiz ve taahhüt riskleri toplamının (kredi riski) %100'ü oranında KGF kefaleti sağlanmaktadır.	KGF AŞ Özkaynağı	Eximbank kredisi vadesine göre	3 milyon TL veya muadili yabancı paradır	Firmanın ihracatçı ve döviz kazandırıcı faaliyeti olan KOBİ olması

* Girişimcinin genç, kadın, engelli, gazi veya birinci derecede şehit yakını olması durumunda 70.000 TL'dir.

5.1.1.2. Doğrudan Krediler

TABLO 27: KREDİ GARANTİ FONU - DOĞRUDAN KREDİ KEFALETLERİ²⁴

Program İsmi	Açıklama	Kaynak	Vade	Limit	Başvuru Koşulu
KOSGEB Geri Ödemeli Destekleri	KOSGEB Destek Programları kapsamında verilen destekler için KOBİ'ler lehine KGF AŞ tarafından doğrudan kefalet sağlanmaktadır.	KGF AŞ Özkaynağı	KOSGEB destek programının vadesi	Azami 3 milyon TL	Firmanın KOSGEB'den destek ödemesi almaya hak kazanan işletmelerden biri olması
TÜBİTAK Transfer Ödemeleri	Araştırma ve geliştirmeye dayalı, ürün ve / veya süreçte teknolojik yenilik içeren, sanayide uygulanabilir ve ekonomik değeri olan projelere sahip KOBİ'lerin KGF'nin %100 kefaleti ile TÜBİTAK tarafından yapılan transfer ödemelerinin teminatlandırılması	KGF AŞ Özkaynağı	TÜBİTAK projesi vadesi	*1,25 milyon TL	KOBİ niteliklerine sahip olması TÜBİTAK tarafından desteklenmeye hak kazanmış olması Daha önce TÜBİTAK tarafından desteklenen projesinde teminat mektubunun nakde çevrilmemiş olması İflas, konkordato durumunda olmaması SGK borcunun olmaması
Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Destekleri	Öncelikli teknoloji alanlarında yer alan Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri sonucu ortaya çıkan yeni ürün / ürünleri ticarileştirmek, uluslararası pazarlarda yer alarak teknolojik ürün ihracatına öncülük etmek ve ülkemizde yerleşik işletmelerin yapacakları yatırımları desteklemek üzere proje sahibi KOBİ'lere yapılan Geri Ödemesiz Destek ile ön ödemelerinin KGF kefaleti ile teminatlandırılması amaçlanmaktadır.	KGF AŞ Özkaynağı	Bakanlıkla yapılan sözleşmedeki vade	Azami 1 milyon TL	KOBİ olması Bakanlık tarafından Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı kapsamında Geri Ödemesiz Destek almaya hak kazanmış olması Daha önce Bakanlık tarafından desteklenen projesinde teminat mektubunun nakde çevrilmemiş olması İflas, konkordato durumunda olmaması SGK borcunun olmaması

* Bu tutarın üstünde kefalet limiti gerektirecek destek uygulamalarında KGF Yönetim Kurulu onayı ile kefalet limiti 5 milyon TL'ye yükseltilebilecektir. Limitin hesaplanmasında, işletmenin KGF öz kaynaklarından kullandığı mevcut kefalet riskleri de dâhil edilecektir. Ancak işletme lehine KGF tarafından Hazine desteklerinden verilen kefalet riskleri limite dâhil edilmez.

24 www.kgf.com.tr/index.php/tr/urunlerimiz/ozkaynak-kefaletlerimiz/dogrudan-krediler/kosgeb-geri-odemeli-destekleri
www.kgf.com.tr/index.php/tr/urunlerimiz/ozkaynak-kefaletlerimiz/dogrudan-krediler/tubitak-transfer-odemeleri
www.kgf.com.tr/index.php/tr/urunlerimiz/ozkaynak-kefaletlerimiz/dogrudan-krediler/t-c-sanayi-ve-teknoloji-bakanligi-destekleri

5.1.2. HAZİNE DESTEKLİ KEFALETLER

5.1.2.1. Mikro İşletmeler Destek Paketi

T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, Hazine destekli kefalet işlemleri kapsamında Mikro İşletmeler Destek Paketi için Kredi Garanti Fonu A.Ş.'ye kefalet limiti tahsis etmiştir.

Destek paketi ile maaş ve kira ödemeleri başta olmak üzere, KOBİ'lerin tüm sabit giderlerinin ve nakit ihtiyaçlarının

karşlanması hedeflenmektedir. 01.11.2021 tarihine kadar kullandırım sağlanacaktır. Vade süresi 12 - 48 ay arasındadır.

TABLO 28: HAZİNE DESTEKLİ KEFALETLER

Yararlanıcı	Ciro	Kefalet Üst Limiti	Kredi Üst Limiti	Kefalet Oranı
KOBİ	0-1 milyon TL	40.000 TL	50.000 TL	%80
	1-3 milyon TL	80.000 TL	100.000 TL	

Mikro işletmeler destek paketine ek olarak Hazine tarafından finanse edilen başka destekler de mevcuttur. Bunlar, OPEX Kredi

Destek Paketi, 2021 Nefes Kredisi, Ekonomi Değer Kredisi, Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası Destek Programıdır.²⁵

5.2. TÜRK EXİMBANK KREDİLERİ

Türk Eximbank çeşitli destek ve finansman imkânlarıyla COVID-19 salgınından zarar gören işletmelere destek olurken bir yandan benzer gerekçelerle ortaya çıkan küresel talep daralmalarına karşın dış ticarete gösterdikleri performansı sürdürülebilir kılmak üzere çalışmalar yapmaktadır.

25 www.kgf.com.tr/index.php/tr/urunlerimiz/hazine-destekli-kefaletler/mikro-isletmeler-destek-paketi
<https://www.kgf.com.tr/index.php/tr/urunlerimiz/hazine-destekli-kefaletler/diger/opex-kredi-destek-paketi>
<https://www.kgf.com.tr/index.php/tr/urunlerimiz/hazine-destekli-kefaletler/2021-nefes-kredisi>
<https://www.kgf.com.tr/index.php/tr/urunlerimiz/hazine-destekli-kefaletler/diger/ekonomi-deger-kredisi>
<https://www.kgf.com.tr/index.php/tr/urunlerimiz/hazine-destekli-kefaletler/diger/turkiye-kalkinma-ve-yatirim-bankasi-kredi-destek-paketi>

COVID-19 sürecinde, kredi programlarında ve teminat yöntemlerinde çeşitlilik sağlanırken kredi vadesi, ihracat taahhüt süresi ve alıcı limit vadelerinde uzatım yapılmıştır. Döviz reeskont kredilerinde

maksimum vade 360 günden 720 güne çıkartılıp uzun vadeli 4 milyar dolar döviz reeskont kredisi kullanılmıştır. İhracat taahhüt süreleri de 12 ay uzatılmıştır.

TABLO 29: TÜRK EXİMBANK DESTEKLERİ

Kredi	Kapsam	Limit	Vade
TL Reeskont Kredisi	Çalışanlara ücret ödemeleri	KOBİ'ler için: 25 milyon TL KOBİ dışı işletmeler için: 50 milyon TL	360 Gün
	Tedarikçilere olan borçlar		
	Kira ödemeleri		
	Yurt içi mal ve hizmet alımları ödemeleri		
	Kamu kurum ve kuruluşlarına yapılan ödemeler		
Eximbank kredi geri ödemeleri			

İlk defa kredi kullanacak firmalar kapasite raporu, ticaret sicil gazetesi, faaliyet ruhsatı ve altı aydan eski olmamak kaydıyla alınmış ihracatçı belgesiyle kredi başvurusu yapabilirler.^{26,27}

İş Bankası, 500.000 TL'ye kadar, 36 aya varan vadede aylık eşit taksit ödemeli veya 6 ay anapara ve faiz ödemesiz kredi sunmaktadır.

5.3. KADIN GİRİŞİMCİ KREDİLERİ

Birçok bankamızın kadın girişimcilerimize özel olarak sunduğu kredi imkânları bulunmaktadır. Dönemsel olarak faiz oranlarının değişkenlik gösterdiği kredilerin detayları bankaların internet sayfasında bulunmaktadır.

Vakıfbank, 60 aya varan vadelerde EBRD Kadın Girişimci İşletme Kredisi ve EBRD Kadın Girişimci İhracat Kredisi, 84 aya varan vadelerde EBRD Kadın Girişimci İşyeri Edindirme Kredisini kadın girişimcilere sağlamaktadır.

Garanti BBVA, IFC'den alınan 75 milyon USD tutarında fonu, kadın girişimcilere işletme sermayesi kredisi olarak kullanılmaktadır. Azami 450.000 TL tutarında olan kredi 36 aya varan vade seçeneklerine sahiptir.

Halkbank, işini kurmuş olan kadın girişimciler için azami 100.000 TL, 6 aydan kısa süredir faaliyette bulunanlar için azami 50.000 TL kredi sağlamaktadır. Kredi, azami 6 ay anapara ödemesiz dönem olmak üzere 36 ay vadeli.

KGF, bir iş fikrine dayalı olarak faaliyet gösteren ve faaliyet süresi en fazla 2 yıl olan kadın ortaklı işletmelerin kullanacakları kredilere kefalet sağlamaktadır. Kefalet üst limiti azami 2.500.000 TL, azami kefalet oranı %90'dır.

26 COVID-19 Kapsamında Ülkemizde Alınan Önlemler ve Devlet Destekleri Raporu, İTKİB

27 www.eximbank.gov.tr

6. ULUSLARARASI FİNANS KURULUŞLARININ SAĞLADIĞI KAYNAKLAR

6.1. INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (IFC)

IFC pandemi sonrası global ölçekte COVID-19 Destek Paketini devreye almıştır. Bu bağlamda, Türk bankalarıyla imzaladığı sözleşmelerle toplamda 75 milyon USD krediyle salgından etkilenen KOBİ'ler ve özel sektörün ticari faaliyetlerini desteklemeyi hedeflemiştir. COVID-19 Destek Paketi, KOBİ'lerin kısa vadeli nakit ihtiyaçlarını karşılamayı ve mevcut istihdam seviyelerini sürdürmelerini teşvik etmeye yöneliktir.

COVID-19 Destek Paketi kapsamında özel sektör şirketlerine de finansman sağlanmıştır. İlaç sektöründe faaliyet gösteren bir üreticiye 10 milyon EUR tutarında işletme sermayesi kredisi plase edilmiştir.²⁸

6.2. EUROPEAN BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT & VAKIFBANK

VakıfBank, Türkiye'de kadın girişimciliğinin artırılması, iş yaşamına kadınların katılımının teşvik edilmesi ve kadın girişimcilerin işletme faaliyetleri esnasında ortaya çıkacak olan finansal ihtiyaçlarının karşılanması amacı ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankasından (EBRD) 30 milyon USD tutarında bir fon temin etmiştir. Temin edilen fon kapsamında, kadın işletmecilerin birçok ihtiyacına yönelik olarak hazırlanan kredi ürünleri, uygun faiz oranları ve 84 aya varan vadeler ile sunulmakta, bunun yanı sıra kadın girişimcilere birçok bankacılık ürün ve hizmetinde özel avantajlar sağlanmaktadır.

28 <https://pressroom.ifc.org/all/pages/PressDetail.aspx?ID=17783>
www.findevgateway.org/news/ifc-finances-garanti-bbva-support-turkish-msmes-amid-covid-19-pandemic

EBRD kaynaklı Kadın Girişimcilere Destek Paketi kapsamında, kadın işletmelerine yönelik olarak 60 aya varan vadelerde EBRD Kadın Girişimci İşletme Kredisi ve EBRD Kadın Girişimci İhracat Kredisi, 84 aya varan vadelerde EBRD Kadın Girişimci İşyeri Edindirme Kredisi sunulmaktadır. EBRD Kadın Girişimci İhracat Kredisi USD ve EUR para birimlerinde kullanılabilmektedir.

Krediden yararlanacak işletmelerde aranan özellikler aşağıdaki gibidir:

- 250'den daha az tam zamanlı personel çalıştırıyor olması,
- Yıllık cirosunun 50 milyon euro'yu veya bilanço büyüklüğünün 43 milyon euro'yu geçmemesi,
- Türkiye Cumhuriyeti sınırları içerisinde yerleşik olarak faaliyet göstermesi,
- Çoğunluk hissesi ve denetiminin özel sektörde olması,
- EBRD Kadın Girişimci tanımı kapsamına girmesi gerekmektedir.

EBRD Kadın Girişimci Tanımı

EBRD Kadın Girişimci tanımı kapsamı şirket türlerine göre farklılık göstermektedir. Buna göre; gerçek kişi işletmelerinde, işletme sahibinin ve yöneticisinin kadın olması ve işletmeyi temsil ve ilzama yetkili kişinin ya işletme sahibi ya da başka bir kadın olması gerekmektedir. İşletmenin yöneticisi ve işletmeyi temsile ve ilzama yetkili kişi erkek ise bahse konu işletme "EBRD Kadın Girişimci" kapsamında değerlendirilemez.

Limited Şirketlerde aranan şartlar:

- Ortaklardan birinin kadın olması (ortaklık payı dikkate alınmayacaktır) ve bu ortağın aynı zamanda şirketi temsile münferiden yetkili olması veya,
- Şirketi temsile yetkili olan müdürlerden birinin kadın olması veya,
- Şirket müdürleri şirketi müştereken temsile ve ilzama yetkili iseler müdürlerin çoğunun kadın olması veya,
- Yönetim kurulu tarafından görevlendirilen en üst düzey işletme yöneticisinin kadın olması.

Anonim Şirketlerde aranan şartlar:

- Yönetim kurulu tarafından görevlendirilen en üst düzey yöneticinin kadın olması,
- Yönetim kurulu tarafından yapılmış bir yönetim yetkisi devri söz konusu değilse, yönetim kurulu üyelerinin çoğunluğunun kadın olması gereklidir.²⁹

6.3. WORLD BANK

COVID-19 pandemisi ve krizin çok büyük boyutlara ulaşan etkilerini ortadan kaldırma ihtiyacının aciliyeti sebebiyle, Dünya Bankası Grubu, gelişmekte olan ülkelerin pandemiye geniş kapsamlı ve hızlı bir şekilde müdahale etme kapasitelerini desteklemek amacıyla şimdiye kadarki en büyük finansman ve bilgi kaynaklarını bir araya getirerek küresel düzeyde krize müdahale etmiştir.

Dünya Bankası Grubu, ülkelerin halk sağlığı müdahalelerini güçlendirmek, yoksul ve kırılgan durumdaki insanları korumak, işletmeleri desteklemek ve ekonomik toparlanmayı hızlandırmak için 160 milyar USD düzeyinde bir kaynağı harekete geçirmiştir.

Banka Türkiye’de krize karşı acil durum müdahalelerini desteklemek için hızlı, esnek ve stratejik bir yaklaşım uygulamış, krizin farklı yönlerine cevap verebilmek amacıyla 2020 yılında hızlı bir şekilde aşağıda yer alan kalkınma projelerini hazırlamıştır:

- Banka, 24 Nisan 2020 tarihinde, Türkiye’nin COVID-19 krizinin sağlık etkilerine karşı uyguladığı önlemleri desteklemek amacıyla T.C. Sağlık Bakanlığı tarafından uygulanacak olan COVID-19 Acil Sağlık Operasyonu için 100 milyon USD tutarında bir projeyi onayladı. Proje, Dünya Bankasının 2 Nisan 2020 tarihinde açıkladığı 14 milyar USD tutarındaki Küresel Hızlandırılmış Fonunun bir parçasını oluşturmaktadır. Bu finansman Türkiye’nin etki azaltma ve hastalık yönetimi olanaklarını güçlendirerek COVID-19 pandemisinin potansiyel olarak yüksek sağlık ve insan maliyetlerinden kaçınma kapasitesini güçlendirecektir. Banka, bu proje ile desteklenen önlemlerle insanların hayatlarını kurtarılmasına katkıda bulunmayı umut etmektedir.

- Banka, 12 Haziran 2020 tarihinde krizden ciddi bir şekilde etkilenen şirketlerin ihracat kapasitesini korumak için Türk Eximbank tarafından uygulanacak olan ve ihracat odaklı küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ve ihracat odaklı orta-büyük ölçekli işletmelerin uzun vadeli finansmana erişimini artırmayı amaçlayan 273 milyon USD tutarındaki Türkiye Uzun Vadeli İhracat Finansmanı Garantisi Projesini onayladı. Projenin yenilikçi tasarımı, IBRD’nin Türkiye’de ilk kez sağladığı garanti sayesinde özel sektör finansmanını harekete geçirme ve geleneksel kredi hatlarından finansal aracılığı desteklemek için piyasaya dayalı kaldıraçlı enstrümanlara geçme stratejisi ile de uyumludur.
- Banka, 28 Ağustos 2020 tarihinde, COVID-19 pandemisinden ekonomik olarak etkilenen veya pandemi koşullarına uyum sağlamaya çalışan KOBİ’ler için finansmana erişim imkânı sağlamayı amaçlayan 500 milyon USD tutarındaki Türkiye Acil Durum Şirket Desteği Projesini onayladı. Proje, Vakıfbank ve TKYB’ye sağlanan finansal destek yoluyla uygulanmaktadır.
- **Banka, 18 Aralık 2020 tarihinde, COVID-19 krizinden etkilenen mikro ve küçük işletmelerin kapanmalarının önlenmesine ve kriz sırasında bu işletmelerin istihdamlarını korumalarına yardımcı olmak amacıyla KOSGEB aracılığıyla 300 milyon USD tutarındaki Türkiye’deki Mikro ve Küçük İşletmeler için Hızlı Destek Projesini onayladı.** Proje, imalat şirketleri ile üretim, bilimsel araştırma ve geliştirme ve bilgisayar programlama üzerinde odaklanan diğer yenilikçi genç şirketler için geri ödenebilir destek finansmanı sağlayarak Türk halkını ve işletmelerini desteklemektedir.

Yukarıda belirtilen acil COVID-19 operasyonlarına ek olarak Dünya Bankasının “Ülke İşbirliği Çerçevesi (CPF)” doğrultusunda uyguladığı düzenli destek programı, Türkiye’nin krizden daha güçlü bir şekilde toparlanarak çıkmasını sağlamaya odaklanarak daha adil ve sürdürülebilir büyüme hedefiyle işlemeye devam etmiştir.

Program, artan mali hareket alanı, yetersiz hizmet alan kesimler için finansmana daha iyi erişim ve seçili sektörlerde rekabet gücünün ve istihdamın artırılması yoluyla mali yönetim, finansal sektör, rekabetçilik ve özel sektör yatırımı alanlarındaki zorlukları ele almak amacıyla hükümete ve Türkiye’deki paydaşlara yönelik birçok destek alanını kapsamaktadır. Türkiye’nin son birkaç yılda yaşadığı ekonomik volatilité göz önüne alındığında, daha güçlü makroekonomik ve mali yönetim üzerindeki vurgu daha da önemli hale gelmiştir.³⁰

7. AR-GE VERGİ TEŞVİKLERİ

193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu, 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu ve 5746 sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun kapsamında mükelleflerin, münhasıran yeni teknoloji ve bilgi arayışına yönelik araştırma ve geliştirme faaliyetleri çerçevesinde, işletmeleri bünyesinde 2008 hesap döneminden itibaren yaptıkları harcamaların %100'ü kurum kazancının tespitinde Ar-Ge indirimini olarak dikkate alınabilecektir.

Kurumlar Vergisi mükellefleri ise seçmeli olarak 5746 sayılı Kanun kapsamında Ar-Ge indiriminden yararlanacaklar ya da Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 10 uncu maddesinin birinci fıkrasının a) bendindeki Ar-Ge indiriminden yararlanacaklardır.

Başvuru Süreci

- 193, 5520 ve 5746 sayılı kanunlarla sağlanan Ar-Ge indiriminden yararlanmak için Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığına başvuru yapılır. Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı, mükellef tarafından başvurusu yapılmış Ar-Ge indirimine konu projenin, Ar-Ge faaliyeti olup olmadığına ilişkin değerlendirmesini yapmak üzere TÜBİTAK'a gönderir.
- Ar-Ge indirimine konu proje, TÜBİTAK tarafından desteklenmiş bir proje ise TÜBİTAK tarafından desteklenmiş projeler hakkında Ar-Ge projesi olup olmadığına ilişkin ayrıca bir inceleme yapılması için Gelir İdaresi Başkanlığına müracaat edilmez. TÜBİTAK tarafından desteklenmiş projelere ilişkin, Ar-Ge indiriminden yararlanabilmek için, TÜBİTAK' tan alınan destek karar yazısının bir örneğinin YMM tasdik raporuna eklenerek ilgili vergi dairesine müracaat edilmesi yeterli olacaktır (Mevzuat: 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu Kapsamında 1 Seri No.lu Tebliğ (10. Diğer İndirimler)).
- Ar-Ge İndirimine konu proje, TÜBİTAK'ın desteklediği bir proje değilse Ar-Ge indiriminin uygulanmaya başlanacağı döneme ait geçici vergi beyannamesinin verileceği tarihe kadar Ar-Ge faaliyetiyle ilgili olarak, 1 seri no.lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği'nde yer alan formata uygun olarak hazırlanan "Ar-Ge Projesi Raporu" Gelir İdaresi Başkanlığına gönderilir.
- Gelir İdaresi Başkanlığı istenen formata uygun olarak hazırlanan raporun genel değerlendirmesini yaptıktan sonra, projenin bilimsel olarak incelenerek "münhasıran yeni bilgi ve teknoloji arayışına yönelik olup olmadığına" tespit edilmesi amacıyla, ilgili proje başvurusunu TÜBİTAK'a gönderir. Eş zamanlı olarak Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından, TÜBİTAK'a 15.000 TL'yi aşmamak üzere proje bütçesinin %0,3'ü oranında bir tutarı ödemesi konusunda mükellefe bildirimde bulunulur. Mükellefin, söz konusu tutarı TÜBİTAK'a ödemesi ve ilgili banka dekontunu TÜBİTAK'a göndermesi sonrasında başvurunun değerlendirme süreci başlar.
- TÜBİTAK, ilgili proje başvurusunu değerlendirmesini yapmak üzere hakemlere gönderir. Hakemler, yerinde yaptıkları değerlendirme ziyaretleri sonrasında hazırladıkları Değerlendirme Raporlarını TÜBİTAK' a gönderir.

TÜBİTAK ilgili projenin, Ar-Ge nitelikli olup olmadığına ilişkin kararını, hakemler tarafından düzenlenen Değerlendirme Raporları ile birlikte Gelir İdaresi Başkanlığına iletir. Gelir İdaresi Başkanlığı değerlendirme sonucunu mükellefe bildirir.

Vergi Avantajları

5746 Sayılı Araştırma Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun kapsamında Ar-Ge Tasarım Merkezlerinde gerçekleştirilen Ar-Ge ve yenilik veya tasarım harcamalarının tamamı 31 Aralık 2023 tarihine kadar kurum kazancının tespitinde indirim konusu yapılabilecektir.

Ayrıca, aşağıdaki göstergelerden herhangi birinde bir önceki yıla göre en az %20 artış sağlayan Ar-Ge Tasarım merkezlerinde, o yıl yapılan Ar-Ge ve yenilik veya tasarım harcamalarının bir önceki yıla göre artış tutarının %50'si ticari kazancın tespitinde indirim konusu yapılabilecektir:

- Ar-Ge veya tasarım harcamalarının toplam ciro içindeki payı,

- Tescil edilen ulusal veya uluslararası patent sayısı,
- Uluslararası destekli proje sayısı,
- Lisansüstü dereceli araştırmacı sayısının toplam Ar-Ge personeli sayısına oranı,
- Toplam araştırmacı sayısının toplam Ar-Ge personeli sayısına oranı,
- Ar-Ge sonucu ortaya çıkan yeni ürünlerden elde edilen cironun toplam ciroya oranı.

Gelir Vergisi Stopajı Teşviki

5746 sayılı Kanun kapsamında, kamu personeli hariç olmak üzere Ar-Ge merkezlerinde çalışan Ar-Ge ve destek personelinin, bu çalışmaları karşılığında elde ettikleri ücretleri üzerinden hesaplanan gelir vergisinin;

- Doktoralı veya temel bilimler alanlarından birinde en az yüksek lisans derecesine sahip olanlar için %95'i,
- Yüksek lisans derecesine sahip veya temel bilimler alanlarından birinde lisans derecesine sahip olanlar için %90'ı,
- Diğerleri için %80'i, verilecek muhtasar beyanname üzerinden tahakkuk eden vergiden indirilmek suretiyle terkin edilir.

Sigorta Primi İşveren Payı Desteği

5746 sayılı Kanun hükümleri çerçevesinde kamu personeli hariç olmak üzere Ar-Ge merkezlerinde çalışan Ar-Ge ve destek personelinin Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine ilişkin çalışmaları karşılığında elde ettikleri ücretleri üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren hissesinin yarısı Hazine tarafından Maliye Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanmaktadır.

Damga Vergisi İstisnası

5746 sayılı kanun kapsamındaki her türlü Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri ile ilgili olarak düzenlenen kağıtlar damga vergisinden istisnadır.

Gümrük Vergisi İstisnası

Ar-Ge, yenilik ve tasarım projeleri ile ilgili araştırmalarda kullanılmak üzere ithal edilen eşya, gümrük vergisi ve her türlü fondan, bu kapsamda düzenlenen kağıtlar ve yapılan işlemler damga vergisi ve harçtan müstesna edilmiştir.

Temel Bilimler Alanlarından Mezun Personel için Sağlanan Ek Destek

Temel bilimler alanlarında (matematik, fizik, kimya, biyoloji) en az lisans derecesine sahip Ar-Ge personeli istihdam eden Ar-Ge merkezlerine, bu personelin her birine ödedikleri aylık ücretin o yıl için uygulanan asgari ücretin aylık brüt tutarı kadarlık kısmı iki yıl süreyle, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bütçesine konulacak ödenekten karşılanacaktır.³¹

31 www.tubitak.gov.tr/destekler/sanayi/sanayi-tesvikleri/icerik-tc-maliye-bakanligi-ar-ge-indirimi
www.pwc.com.tr/turkiye-de-arge-ve-tasarim-tesvikleri

8. COVID-19 SÜRECİNDE ÇIKARILAN DERSLER

8.1. COVID-19'UN MAKROEKONOMİK ETKİLERİ

COVID-19 salgını daha önce yaşanan krizlerden çok daha farklı bir yapıya sahip olup ulaşım, turizm, gıda gibi insan temasının yoğun olduğu birçok sektörde olumsuz etkilere neden olmuştur. Küresel ekonomide hem arz hem de talepte aynı anda etkiler yaşanmış ve bu sebeple şok etkisi daha büyük olmuştur.

COVID-19'un ekonomiler üzerindeki sarmal etkileri aşağıda sıralanmaktadır:

- Gıda ve sağlık gibi temel ihtiyaç sektörleri dışında her türlü tüketim ve yatırım harcamaları azalmıştır.

- Sosyal mesafe olgusunun gündemde olması ve daha etkin hale gelmesi evde kalma süresini artırmıştır. COVID-19 salgınına yakalanan insanların ekonomiye katkısı azalmış ve alınan önlemler nedeniyle nüfusun yarısından fazlası üretim ve tüketim faaliyetlerinden çekilmiştir.
- Söz konusu durum hem tedarik bölümünü aksatmış hem de önemli ölçüde talep daralması yaratmıştır.
- Sağlık önlemleri ve tedarik zincirindeki bozulmalar üretimde kesintilere yol açmıştır. Ara malı üreten firmaların tedarikindeki kesintiler maliyetleri de artırmıştır.
- Düşük gelir gruplarının, esnaf / küçük işletmelerin ve hane halkının gelirlerini önemli ölçüde azaltarak, ekonomik daralmaya ve sosyal problemlere sebep olmuştur.
- Dünyada tarım, hayvancılık sektörleri ön plana çıkarken, su kaynaklarının yönetilme süreci de tartışılır hale gelmiştir.

8.2. COVID-19'UN KOBİ'LER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

COVID-19 salgınının yol açmış olduğu ekonomik sorunlar özellikle KOBİ'leri daha derinden etkilemektedir. İşyerlerinin kapanması veya tedarikte yaşanan sıkıntılar büyük işletmelere oranla KOBİ'ler üzerinde daha büyük bir baskı oluşturmaktadır.

KOBİ'ler firma büyüklüğü açısından tekil olarak her zaman öne çıkmasalar da ILO tarafından yapılan bir araştırmada küresel istihdamın %70'inin bu firmalar tarafından gerçekleştirildiği tespit edilmiştir.³² Benzer şekilde de ülkemizde KOBİ'ler istihdam açısından büyük bir önem taşımaktadırlar. Türkiye'de istihdamın %90'ı KOBİ'ler tarafından sağlanmaktadır.

Devletlerin likidite sorununa karşı uyguladıkları para politikalarına rağmen, KOBİ'lerin kredi kanallarına erişim sorunları, onları krize karşı daha duyarlı hale getirmektedir.³³

Hedefler için İş Dünyası'nın Türkiye'de yer alan KOBİ'lere yönelik gerçekleştirdiği **"COVID-19 Krizinin İşletmeler Üzerindeki Etkileri"** anketi de benzer sonuçlar ortaya

koymaktadır.³⁴ Anket sonuçları Türkiye'nin farklı bölgelerine göre KOBİ'leri, verdikleri tepkileri ve krizle mücadele yöntemlerini detaylı bir şekilde incelemiştir. Ankete katılan 780 firmanın %62'si krizden büyük ölçüde etkilendiğini belirtirken sadece %3'ü hiç etkilendiğini söylemiştir. Ciroda meydana gelen kayıplar da ankete katılan firmaların çoğunu etkilemiştir. Katılımcıların yarıdan fazlası cirolarının %50'den daha fazla düştüğünü ifade etmişlerdir. Yarı yarıya ciro düşüşleri, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde firmaların %71'ini etkilerken Batı Anadolu Bölgesi'nde bu oran %32'dir.

Diğer taraftan **bu tür bir krize hazırlıklı olma durumu sorulduğunda firmaların büyük çoğunluğu planlarının olmadığını belirtmiştir. Özellikle ölçek küçüldükçe firmalarda krize yönelik iş sürekliliği ya da acil eylem planlarının varlığı azalmaktadır.** Tedarik zincirlerinde ortaya çıkan kırılganlıklar nedeniyle çok sayıda yöneticinin şirket operasyonlarını yeniden yapılandıracağı, aynı zamanda küresel ekonomik toparlanmanın zaman alacağı öngörülmektedir. Araştırmalara göre yöneticilerin sermaye dağılımını yeniden şekillendireceği, kriz sonrası için birleşme ve satın alma planları yaptıkları belirtilmektedir. İş modeli ve otomasyonlara yönelik geliştirmelerin yapılacağı, mevcut krizin düşük kar marjlarına neden olacağı, sermaye dağılımlarının değişeceği, firma stratejilerinin ve portföylerin daha sık gözden geçirileceği tahmin edilmektedir.

Yapılan araştırmalarda, tekstil, turizm, otomotiv, makine, gıda, lojistik, imalat, imalat sanayii, konaklama-yiyecek hizmetleri, inşaat, gayrimenkul, ulaştırma ve depolama, kültür-sanat-eğlence sektörlerinin en çok etkilenen sektörler olduğu tespit edilmiştir.

32 wcms_723282.pdf (ilo.org), Global evidence on the contribution to employment by the self-employed, micro-enterprises and SME's, International Labour Organization, 2019

33 SME_and_Entrepreneurship_Outlook_2021.pdf (innovationpost.it), OECD SME and Entrepreneurship Outlook, 2021

34 b4gbbhaziran2020-4231.pdf (turkonfed.org), COVID-19 Krizinin İşletmeler Üzerindeki Etkileri, Hedefler İçin İş Dünyası, 2020

Olumlu etkilenen sektörler ise öncelikli olarak sağlık, daha sonra bilgi ve iletişim teknolojileri sektörleridir.

Krizin KOBİ'ler üzerindeki ekonomik etkilerini aşağıdaki ana başlıklarla özetleyebiliriz:

- Azalan ve ne zaman geri döneceği belirsiz talep ve bozulan tedarik zinciri,
- Nakit ve işletme sermayesi sorunları,
- Tüketici talebindeki gerileme sonucunda işletmelerin stoklarındaki yığılmalar,
- Teslim edilemeyen kritik bileşenler sebebiyle üretim sürecindeki gecikmeler,
- Tahsilattaki gecikmeler veya tahsil edilemeyen alacaklar,
- Kısa vadeli nakit akışı kısıtlamaları nedeniyle tedarikçi ödemelerinde gecikmeler,
- Ticari hayatın içinde kritik bir rol oynayan vadeli çeklerin ödenmemesi,
- Finansman sorunları.

8.3. ÇIKARILAN DERSLER

Tüm dünyayı derinden etkileyen bu salgın ilk sağlık krizi olmadığı gibi son da olmayacaktır. Diğer bütün salgınlar gibi geride izler bırakarak hayatımızda değişikliklere neden olacaktır. **Bu salgın nedeniyle sosyal, ekonomik ve kültürel alanlarda bazı gelişmeler ve değişimler yaşanacaktır. Bununla birlikte salgın; büyüme, gelişme, inovasyon ve dijitalleşmeyle daha verimli çalışma modellerinin hayatımıza girmesi için bir fırsat olarak değerlendirilmelidir.** COVID-19'dan ekonomik boyutta çıkarmamız gereken dersler ve benzer krizlerde uygulamamız gereken mikro ve makro ölçekteki stratejileri şöyle sıralayabiliriz:

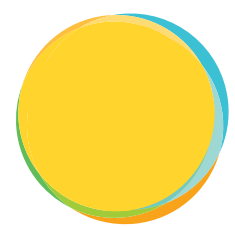
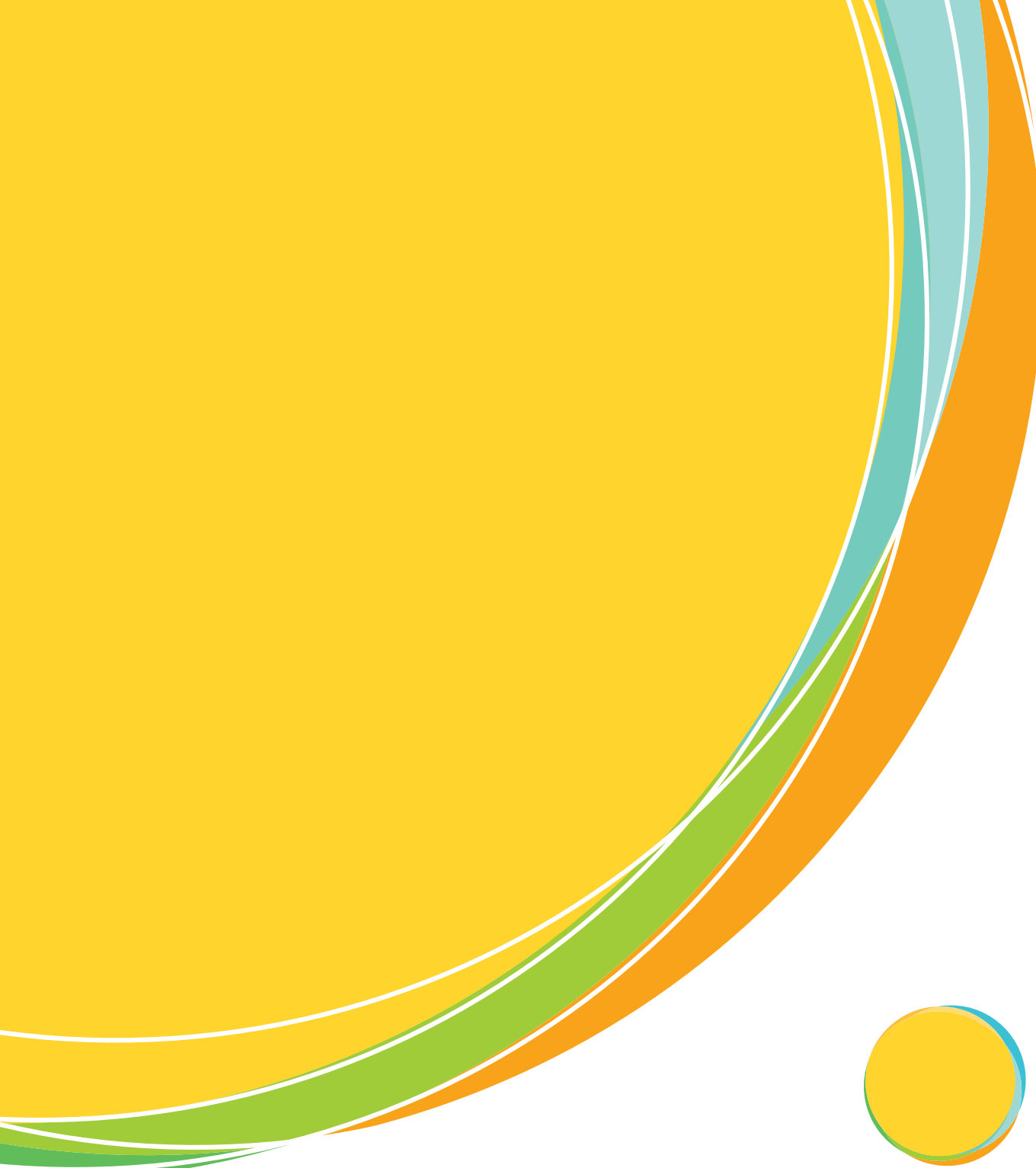
- KOBİ'lerin kurumsallaşma yönündeki eksikleri bu krizde ortaya çıkmıştır. Bu alanda devlet destekli danışmanlık ve eğitim hizmetlerine ihtiyaç vardır.
- KOBİ'lerin kriz yönetimi ve gelecek planlaması noktasında eksiklikleri ortaya çıkmıştır. Bundan dolayı, KOSGEB ve üniversite işbirlikleri kurularak KOBİ'lere yönelik eğitim faaliyetlerinin artırılması gerekmektedir. Örneğin; kriz yönetimi, finansal planlama, e-ihracat, inovatif ürün geliştirme, online satış vb. konularda uzaktan eğitim platformu kurularak eğitimler organize edilmelidir.
- KOBİ'lerde dijital dönüşüm çalışmaları başlamakla birlikte yavaş ilerlemektedir. Bu bağlamda, sektörel bazda dijital dönüşüm iyi uygulama örnekleri ortaya konmalı ve hayata geçirilmesi hususunda destek sağlanmalıdır. Dijital dönüşüm gerçekleştiren ve online olarak aktif satışlar yapan KOBİ'ler vergi indirimleri vb. araçlarla teşvik edilmelidir.
- Arz zincirinin bozulması KOBİ'ler için önemli bir risk teşkil etmektedir. İthal ara malları temini için kamu koordinasyonu sağlanarak benzer sektörlerde çalışan firmaların ortak hareket etmesi sağlanmalı, böylelikle alımda rekabet gücünün artışı ve arz güvenliği sağlanmalıdır.
- Nakit akışı ve işletme sermayesinin yönetilmesi konusunda disipline edilmiş nakit akış tahminleri oluşturulmalıdır. Alternatif senaryolarla desteklenen 13 haftalık katı bir nakit akış tahmin süreci uygulanmalı ve nakit akış tahminleri revize edilmelidir.
- İşletme sermayesi ile ilgili hızlı aksiyonlar alınmalıdır. Kredi veren kuruluşlar, işletmelerin işletme sermayesini optimize ettiğinden ve nakit akış avantajı sağlamak için hızlı ve somut önlemlerin önceden alınmış olduğundan emin olmak isteyecektir.

- KOBİ'leri desteklemek amacıyla faizsiz tahviller ihraç edilmeli ve bunlar KOBİ'lere finansman olarak sağlanmalıdır.
- Melek yatırımcılar KOBİ'lere yatırım yapmaları konusunda teşvik edilmeli ve buna uygun yasal mevzuat hazırlanmalıdır.
- İş kanununda gerekli değişiklikler yapılarak esnek çalışma imkânı sağlanmalıdır.
- KOBİ'lerin cari alacaklarının sigorta kapsamına alınması için alacak sigortası zorunlu hale getirilmelidir.
- Tüketim alışkanlarındaki değişim ve tasarruflarda yaşanacak olan artışlar nedeniyle ortaya çıkacak olan talep açığının önlenmesi için düşük gelirli grupların desteklenmesi, arz fazlası olan ürünlerde devletin nihai alıcı olabileceği bir modelin geliştirilmesi gerekmektedir.³⁵

35 <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iticusbe/issue/55168/754384#author1500036>
Salgın Sonrası KOBİ'lerin ve İstihdamın Korunması için Alınması Gereken Tedbirler
COVID-19 Kapsamında Ülkemizde Alınan Önlemler ve Devlet Destekleri

9. KAYNAKÇA

- T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı - www.yatirimadestek.gov.tr
- KOSGEB - www.kosgeb.gov.tr
- T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı - www.sanayi.gov.tr
- T.C. Ticaret Bakanlığı - www.ticaret.gov.tr
- Kredi Garanti Fonu - www.kgf.com.tr
- Eximbank - www.eximbank.gov.tr
- TÜBİTAK - www.tubitak.gov.tr
- T.C. Dışişleri Avrupa Birliği Başkanlığı - www.ab.gov.tr
- European Commission - www.ec.europa.eu
- Ufuk 2020 - <https://ufuk2020.org.tr/tr>
- International Finance Corporation - www.ifc.org
- World Bank - www.worldbank.org
- European Bank for Reconstruction and Development - www.ebrd.com/turkey.html
- Vakıfbank - www.vakifbankkobidost.com.tr/
- Devlet Mahsülleri Ofisi - www.dmo.gov.tr
- COVID-19'un İşletmelere Olan Finansal Etkileri ve Çözüm Önerileri, Deloitte
- Pricewaterhouse Coopers - www.pwc.com.tr
- COVID-19 ve Ekonomik Kriz: KOBİ'ler Özelinde Bir Değerlendirme ve Politika Önerileri, Taha EĞRİ / Ayça DOĞANER
- International Labour Organization - www.ilo.org
- OECD - www.oecd.org
- Business for Goals - www.business4goals.org
- İGİAD Salgın Sonrası KOBİ'lerin ve İstihdamın Korunması için Alınması Gereken Tedbirler, Türkiye İktisadi Girişim ve İş Ahlakı Derneği
- COVID-19 Kapsamında Ülkemizde Alınan Önlemler ve Devlet Destekleri, İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri



   
business4goals

business4goals.org

