

**T.C.
İSTANBUL OKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İHRACAT TEŞVİKLERİNİN TÜRKİYE MUHASEBE
STANDARTLARINA (TMS 20) GÖRE
MUHASEBELEŞTİRİLMESİ**

Talha ENGİN

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İŞLETME ANABİLİM DALI
MUHASEBE VE DENETİM PROGRAMI**

DANIŞMAN

Dr. Öğr. Üyesi İlker CALAYOĞLU

İSTANBUL, Aralık 2019

**T.C.
İSTANBUL OKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İHRACAT TEŞVİKLERİNİN TÜRKİYE MUHASEBE
STANDARTLARINA (TMS 20) GÖRE
MUHASEBELEŞTİRİLMESİ**

Talha ENGİN

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İŞLETME ANABİLİM DALI
MUHASEBE VE DENETİM PROGRAMI**

DANIŞMAN

Dr. Öğr. Üyesi İlker CALAYOĞLU

İSTANBUL, Aralık 2019

T.C.
İSTANBUL OKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**İHRACAT TEŞVİKLERİNİN TÜRKİYE MUHASEBE
STANDARTLARINA (TMS 20) GÖRE
MUHASEBELEŞTİRİLMESİ**

Talha ENGİN
(162008426)

YÜKSEK LİSANS TEZİ
İŞLETME ANABİLİM DALI
MUHASEBE DENETİMİ PROGRAMI

Tezin Enstitüye Teslim Edildiği Tarih:

Tezin Savunulduğu Tarih :

Tez Danışmanı :Dr. Öğr. Üyesi İlker CALAYOĞLU
(İstanbul Okan Üniversitesi)

Diğer Jüri Üyeleri :Prof. Dr. Murat AZALTUN
(Yalova Üniversitesi)

Dr. Öğr. Üyesi İrem BATIBAY
TÜNAYDIN
(İstanbul Okan Üniversitesi)

İSTANBUL, Aralık 2019

ÖNSÖZ

Küreselleşen dünyada uluslararası pazarlarda yer etmek, ihracatı artırmak büyük önem arz etmekte ve yerli üreticilerin bu pazarlara giriş, tutunma, markalaşma sürecinde devlet teşvikleri desteklenmesi amaçlanmaktadır. Bu kapsamda çeşitli yardım ve programlarla Türkiye'deki ihracatçılar desteklenmektedir.

Bu çalışmamın hazırlanmasında öncelikle benden yardımlarını esirgemeyen tez danışmanım Dr. Öğr. Üyesi İlker CALAYOĞLU'na ve AAY Danışmanlık kurucusu Adem Ayhan YILDIZ'a teşekkürlerimi sunarım.

Talha ENGİN

ARALIK/2019

İÇİNDEKİLER

	<u>SAYFA NO</u>
ÖNSÖZ.....	İ
İÇİNDEKİLER.....	İİ
ÖZET	V
ABSTRACT	VI
KISALTMALAR.....	VII
ŞEKİL LİSTESİ.....	VIII
TABLO LİSTESİ	IX
BÖLÜM 1. GİRİŞ VE AMAÇ	1
BÖLÜM 2. DEVLET VE İHRACAT TEŞVİKLERİ.....	3
2.1.DEVLET DESTEKLERİ TANIMI	3
2.2. DEVLET DESTEKLERİNİN AMACI	4
2.3.DEVLET DESTEKLERİNİN ÖZELLİKLERİ.....	4
2.4.TÜRKİYE’DE DEVLET DESTEKLERİ TARİHİ	5
2.5. TÜRKİYE’DE UYGULANAN DEVLET DESTEKLERİ PROGRAMLARI.....	6
2.5.1. KOSGEB Destekleri.....	6
2.5.2. Ticaret Bakanlığı Destekleri.....	8
2.5.2.1. İhracat Destekleri.....	10
2.5.2.2. Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörü Destekleri	13
2.5.2.3 Teknik Müşavirlik Destekleri	15
2.5.2.4 Yatırım Teşvikleri.....	17
2.5.2.4.1. Destek Unsurları.....	17
2.5.2.4.2. Bölgesel Teşvik Uygulamaları	18
2.5.2.4.3. Stratejik Yatırım Teşviki.....	19
2.5.2.4.4. Büyük Ölçekli Teşvik Uygulamaları	20
2.5.3. TÜBİTAK Destekleri	20
2.5.4. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Destekleri.....	24
2.5.5. EXIMBANK Destekleri	25
2.6.İHRACAT DESTEKLERİ TANIMI.....	27
2.7. İHRACAT DESTEKLERİ TARİHİ	28

2.8.İHRACAT DESTEKLERİ AMACI.....	29
2.9.İHRACAT DESTEKLERİ ÖZELLİKLERİ.....	31
BÖLÜM 3: TÜRKİYE’DE UYGULANAN GÜNCEL İHRACAT DESTEKLERİ PROGRAMI	33
3.1. DESTEK ÖDEMELERİ BAŞVURU SÜRECİ.....	33
3.2. PAZAR ARAŞTIRMASI VE PAZARA GİRİŞ DESTEKLERİ	35
3.2.1. Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği	36
3.2.2. E-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği.....	37
3.2.3. Sektörel Ticaret ve Alım Heyetleri Desteği	39
3.2.4 Rapor Satın Alma Desteği	40
3.2.5 Yurt Dışında Yerleşik Şirket Satın Alımı.....	40
3.2.6. Yurt Dışında Yerleşik İleri Teknolojiye Sahip Şirket Alımı.....	41
3.2.7. Yurt Dışında Yerleşik Şirkete Ait Marka Satın Alma Desteği.....	43
3.3. PAZARA GİRİŞ BELGELERİ DESTEĞİ.....	44
3.3.1 Pazara Giriş Belgeleri Desteği.....	44
3.3.2. Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projesi Desteği	45
3.4. FUAR KATILIM DESTEĞİ	46
3.4.1 Yurt Dışı Fuar Katılımlarının Desteklenmesi.....	46
3.4.2 Yurt İçi Fuar Katılımlarının Desteklenmesi	49
3.5. TASARIM DESTEĞİ	51
3.5.1. Tasarımcı Şirketlerin ve Tasarım Ofislerinin Desteklenmesi	51
3.5.2 Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesi Desteği.....	54
3.6. YURT DIŞI BİRİM, MARKA VE TANITIM DESTEĞİ.....	55
3.6.1 Yurt Dışı Birim Desteği.....	55
3.6.2. Yurt Dışı Marka Tescil Desteği.....	60
3.6.3 Yurt Dışı Tanıtım Desteği	61
3.7. MARKALAŞMA VE TURQUALITY DESTEĞİ.....	62
3.7.1. Marka Destek Programı.....	63
3.7.2. Turquality Destekleri.....	65
BÖLÜM 4: DEVLET DESTEKLERİ KAPSAMINDA İHRACAT TEŞVİKLERİNİN TMS 20 STANDARDA GÖRE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ.....	68
4.1. DEVLET TEŞVİKLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ İLE İLGİLİ YAKLAŞIMLAR	68
4.1.1. Gelir Yaklaşımı	68
4.1.2. Sermaye Yaklaşımı.....	69

4.2. FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTLARINA UYGUN HESAP PLANI TASLAĞI	69
4.2.1. Amaç.....	70
4.2.2. Kapsam.....	70
4.3. İHRACAT TEŞVİKLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİNİN ÖRNEKLERLE ANLATIMI ..	73
4.3.1. Gelir Yaklaşımına Göre Muhasebeleştirilmesi	75
4.3.2. Sermaye Yaklaşımına Göre Muhasebeleştirilmesi.....	75
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	78
KAYNAKLAR.....	79
ÖZGEÇMİŞ.....	83



ÖZET

İHRACAT TEŞVİKLERİNİN TÜRKİYE MUHASEBE STANDARTLARINA (TMS 20) GÖRE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Destekler özellikle bölgesel kalkınma, ekonomik kalkınmadaki dengesizliklerin giderilmesi ve ülke çapında büyüme ve gelişme için büyük önem arz eder. Bunun için ülkemiz çeşitli programlarla ülke büyümesini, kalkınmasını ve ihracatın artırması için şirketlere destek olmaktadır. Bu kapsamda doğru bilgi ve müşavirlik işlemleri önem kazanır.

Verilen devlet destekleri kapsamında gerekli bilgilere ulaşılmasında yaşanan bilgi eksikliği ülkemizin kalkınmasında önemli etkileri beraberinde getirmektedir. Özellikle yeni yatırımcıların bu bilgilere ulaşamıyor olması durumunda yatırım yapılmaktan vazgeçilebilmekte yahut yapılan yatırım tamamlanamadan sona erebilmektedir. İşte bu gibi durumların ortadan kaldırılması adına şirketlerin ekonomik kararları üzerinde hak sahibi olan kişilerin ve muhasebe süreçlerini yöneten, şirketlerin ekonomik ve mali kararlarına yön gösteren müşavirlerin üzerlerine daha büyük ödevler düşmektedir.

Çalışmanın amacı, ihracat teşviklerinin TMS 20 standardında ifade edilen Gelir ve Sermaye Yaklaşımı yöntemlerinin nasıl uygulanacağını içerik analizi ve taslak tek tüzün hesap planı ile açıklamak, sonuçlarını karşılaştırmak ve alınan desteğin hangi yaklaşıma uygun olup olmadığını bildirmektir.

Anahtar Kelimeler: Devlet Teşvikleri, TMS 20, Sermaye Yaklaşımı, Gelir Yaklaşımı

Tarih: 20/12/2019

ABSTRACT

EXPORT INCENTIVES TURKISH ACCOUNTING STANDART (TMS 20) ACCOUNTING

Incentives are of particular important for overcoming regional recovery, imbalances in economic development and especially for growth and reconstruction throughout the country. For this reason, our government provides subsidies to companies through various programs for economic growth of the country and development of industry and increase of export. Therefore, accurate information and consultancy processes gain importance.

The lack of information in accessing the necessary information within the scope of the government supports brings important effects on the development of our country. In particular, if new investors are unable to access this information, the investment may be abandoned or the investment may end before completion. In order to eliminate such situations, there is greater responsibility for the persons who are entitled to the economic decisions of the companies and the consultants who manage the accounting processes and guide the economic and financial decisions of the companies.

In front of the study, it is planned how exporters will apply Revenue and Capital Approach methods stated in TMS 20 standard and explain with draft single statutory account plan, ensure that they are prepared and on which side you want your request.

Key Words: Government Incentives, TMS 20, Capital Approach, Income Approach

Date: 20/12/2019

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE	: Araştırma Geliştirme
A.Ş.	: Anonim Şirketi
BİST	: Borsa İstanbul
DFİF	: Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTÖ	: Devlet Ticaret Örgütü
DTSS	: Dış Ticaret Sermaye Şirketi
GİP	: Gelişen İşletmeler Piyasası
GİSDEP	: Giriş Sermayesi Destekleme Programı
İŞGEM	: İş Geliştirme Merkezleri
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
KDV	: Katma Değer Vergisi
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
OECD	: Organization for Economic Cooperation and Development Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
OSB	: Organize Sanayi Bölgesi
SDŞ	: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
TCMB	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TL	: Türk Lirası
TMS	: Türkiye Muhasebe Standartları
TMSF	: Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu

ŞEKİL LİSTESİ

SAYFA NO:

Şekil 1 Ticaret Bakanlığı Destekleri.....	9
Şekil 2 İhracat Destekleri.....	13
Şekil 3 Teknik Müşavirlik ve Sektör Örgütlerine Sağlanan Destekler.....	16
Şekil 4 TÜBİTAK Destekleri	21



TABLO LİSTESİ

SAYFA NO:

Tablo 1 KOSGEB Destekleri	8
Tablo 2 Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörü Destekleri	15
Tablo 3 Teşvik Yatırım Sistemi	17
Tablo 4 Bölgesel Teşvik Uygulamalarında Bölgeler	19
Tablo 5 Bilim ve Sanayi Bakanlığı Destekleri	25
Tablo 6 Taslak Hesap Planındaki Devlet Teşvikleri İle İlgili Olan Hesaplar	71
Tablo 7 TMS 20'ye Göre İhracat Teşvik Türlerinin Sınıflandırılması ve Uygulanabilir Muhasebe Yaklaşımları	73
Tablo 8 Fuar Katılım Giderleri	74

BÖLÜM 1. GİRİŞ VE AMAÇ

Ülke ekonomilerinin güçlü olması, ülkedeki sanayi ve ticaret kuruluşlarının güçlü olması, şirketlerin ve iş birliği kuruluşlarının yeterli nitelikte olması, yurt içi ya da yurt dışı yatırımların ülkeye gelmesi ve yatırım yapmaları sayesinde gerçekleşir. Türkiye'yi daha cazip bir yatırım bölgesi olması için çeşitli teşvik programlarıyla yurt içi ve yurt dışı yatırımcılar özendirilip sermayenin ülkeye giriş yapması amaçlanmıştır. Bu kapsamda çalışmamda yaptığım anlatımlara kısa bir şekilde değinmek gerekirse.

İkinci bölümde, desteklerin tanımı, amacı, özellikleri, tarihi ve bazı teşvik programlarından bahsedilmiştir.

Üçüncü bölümde, doğru bir bilgi kaynağı ve ihracat teşvik kılavuzu olması mahiyetinde hangi giderler ve harcamalar, ne oranda, ne kadar süreyle desteklendiği açıklanmıştır.

Dördüncü bölümde ise, alınan teşviklerin şirketler açısından nasıl muhasebeleştirilmesi gerektiği örneklerle açıklanmıştır.

Ülke ekonomisinin gelişimini, büyümesini ve kalkınmasını sağlamak amacıyla şirketlerin projelerini gerçekleştirmeleri ve ekonomiye katkı sağlamaları için çeşitli yardım ve teşviklerle desteklenmelidir. Devlet teşvikleri; bazen vergisel istisnalar, muafiyetler, bazen bedelsiz yatırım yeri tahsis yapılarak, bazen de nakit destek de bulunularak gerçekleştirilir.

Şirketlerin projelerine yatırım için gerekli kaynağı sağlamaları, ihtiyaçları olan finansal kolaylıklara ulaşımı, vergisel kolaylıklar sağlanması ile geri kalmış bölgelerin kalkınması ve ithalatın sınırlandırılarak ihracatın artırılması sağlanır. Türk marka ve ürünlerin yurt dışına açılmaları ve küresel piyasalarda kendilerini pazarlayıp tanıtılmaları için Türkiye'de pazar araştırması ve pazara giriş destekleri, yurt içi ve yurt dışı fuar katılımlarının desteklenmesi, kendine özgün tasarımlarını geliştirip yabancı ithalatçılara sunabilmeleri için tasarım desteği gibi destekler verilmektedir.

Devlet, toplumsal ve ulusal kalkınmanın sağlanması için bazı ekonomik müdahalelerde bulunmaktadır. Ekonominin küreselleştiği, rekabetin arttığı, yeni pazarların ortaya çıktığı bu dönemde teşvik önemli bir unsur haline gelmiştir. Şirketlerin Ar-Ge harcamalarına destek vererek yüksek teknoloji birim fiyatı çok olan ürünlerin üretilmesi ile ihracatta rekabet gücünün kazanılarak ihracatın artırılması bu sayede

Üretim ihtiyaının artması ve yeni üretim tesisleri açılarak istihdam sağlanması açısından teğviklerin katkısı büyüktür.

Teğviklerin uygulanmasındaki amaçlar bölgesel geliğmiğlik farklarının azaltılması, ekonomik kalkınmasının ülkenin her yerinde aynı seviyeye getirilmesi, teknolojik yatırımların desteklenerek ileri teknoloji sanayi ürünlerin üretilmesini sağlamak, istihdamı sağlayarak iğsizliği azaltmak, üretilen malların kalitesi ile uluslararası piyasalarda rekabet gücü elde etmektir.

Şirketlere verilen bu teğviklerin ve sermaye hareketliliğinin herkesçe doğru anlağılıp telaffuz edilmesi için ortak dil olan muhasebe ve raporlama sisteminde buluğulması gerekmektedir. Bu buluğmanın gerekleğtirilebilmesi için muhasebeleğtirme bazı standartlar ölçüsünde yapılmalı ve takip edilmelidir. Teğviklerin muhasebeleğtirilmesi kapsamında TMS 20 “Devlet Teğviklerinin Muhasebeleğtirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması” standardı ile herkesçe finansal raporlamaların anlağılabilmesi sağlanmığtır.

BÖLÜM 2. DEVLET VE İHRACAT TEŞVİKLERİ

Devletler ekonomik hedeflerini gerçekleştirmek adına çeşitli destek programları uygularlar. Bu bölümde devlet destekleri tanımı yapıldıktan sonra devlet destekleri programları açıklanacaktır.

2.1.DEVLET DESTEKLERİ TANIMI

OECD'nin destek tanımında da belirttiği üzere devlet destekleri yatırımın maliyetini indirip ve karını yükselterek etkileyen veya yatırım risklerini azaltan, yatırımın büyüklüğünü, bölgesini ve sektörünü etkileyen devlet önlemleridir (Onay, 2016, s. 32).

Bir diğer ifade ile devlet destekleri bir ekonomik yapının ulaşılması beklenen hedeflere ulaşmak için gerçekleşmesi amaçlanan ekonomik yatırımlara devlet eliyle verilen maddi destekler ve vergisel kolaylıklardır (Onay, 2016, s. 32).

Devlet destekleri tanımı genel olarak, geliştirilmesi hedeflenen bölgelerin veya ekonomik olarak geri kalmış diğerlerine göre daha çok ve hızlı gelişimini gerçekleştirmek amacıyla devlet tarafından verilen her türlü maddi ve gayri maddi teşvik, destek ile yatırımların oraya yapılmasını sağlamaktır. Yardımların amaçları doğrultusunda, firmaların devletin yardımı olmadan yapacakları cirodan daha yüksek bir ciro yapması ve tüketicilerin mal ve hizmetleri daha düşük temin etmesinin sağlayan devlet aksiyonlarıdır (Onay, 2016, s. 32).

Genel kullanımı dışında teşvik veya devlet desteği kelimesi yerine sübvansiyon, iktisadi gayeli mali yardım, transfer harcamaları, prim, aynı yardım, ucuz kredi vs. gibi kavramlarında kullanıldığını görebiliriz.

TMS20'nin devlet yardımı tanımlamasında ise devlet yardımları, özel kesimin faaliyet konularıyla belirtilen koşulların geçmişte ve gelecekte yerine getirmeyi taahhüt ettiği birtakım şartlar karşılığında işletmeye yapılan maddi kaynaklar şeklindeki devlet yardımlarıdır (Onay, 2016, s. 32).

Türkiye Muhasebe Standartlarında (TMS) belirtilen devlet teşvikleri tanımı şu şekildedir: “İşletmenin faaliyet konuları ile ilgili belirli koşulların geçmişte veya gelecekte yerine getirilmesi karşılığında işletmeye kaynak transferi şeklindeki devlet

yardımlarıdır. Bu teşvikler, bir değer atfedilemeyen devlet ile yaptığı işlemleri kapsamaz.” (Karasioğlu & Kınalı, 2017, s. 141)

Sermaye Piyasa Kurulu (SPK)’nun çıkarttığı tebliğinde devlet yardımları şu şekilde açıklanmıştır: “Önceki dönemlerde veya gelecekte işletmenin esas faaliyet alanı ile ilgili belirli kriterlere uymuş veya uyacak olması karşılığında, devletin işletmeye transfer ettiği ekonomik kaynaklardır.” (Karasioğlu & Kınalı, 2017, s. 141).

2.2. DEVLET DESTEKLERİNİN AMACI

Desteklerin amaçları, sosyal ve ekonomik politikalar ve gelişmişlik düzeylerine göre farklılık göstermektedir. Yeni gelişmekte olan ülkeler de teşvik politikalarıyla ekonomik büyüme, bölgeler arasındaki dengesizlikleri kaldırılması, küreselleşme, rekabet gücünü artırma, istihdamı genişletme, teknoloji transferi, ihracatı arttırmak, Ar-Ge kapsamını genişletmek ve yabancı sermayeyi çekmek hedeflenmektedir. Gelişimini tamamlayan ülkelerde ise teşvikler aracılığıyla, rekabet gücünü elinde tutmak, teknolojik gelişmeyi devamlı kılmak, işsizliği azaltmak, sermayeyi ülkede tutmak ve yurtiçinde oluşan bölgesel dengesizlikleri azaltmayı desteklemek amaçlanmaktadır. (Onay, 2016, s. 32)

Devletlerce teşvik verilmesine neden olan başlıca sebepler ekonomik hedeflere ulaşılmasını sağlayacak yatırım hacmini arttırmak, vergilerin yatırımlar üzerindeki olumsuz etkisini azaltmak, ekonomik istikrarı sağlamak ve enflasyonist etkileri azaltmaktır. Yatırımları belirli alanlara ve bölgelere yönlendirerek gelişmemiş bölgelerdeki geri kalmışlık düzeyini azaltmak, ihracatı arttırmak için döviz kazandırıcı işlemleri planlamak ve uluslararası piyasalarda rekabet gücünü arttırmak ve yeni kurulan sanayi sektörlerini, üreticileri korumaktır (Acinoroğlu, 2009, s. 50).

Devletlerin uygulamakta olduğu teşvik politikalarının birçok amacı olmak ile beraber temel amaç, halkın hedeflerini gerçekleştirme için devlet tarafından finanse edilerek ekonomik kalkınmayı sağlayıp refah seviyesinin yükseltilmesidir.

2.3.DEVLET DESTEKLERİNİN ÖZELLİKLERİ

Teşvik sisteminin kendince belli başlı birtakım özellikleri vardır. Teşviklerin özellikleri şöyle sıralanabilir;

- Devlet tarafından verilir.

- Özel kesime ve kamu kuruluşlarına verilir.
- Devlet için bir maliyet teşkil eder.
- Yatırımcıların yatırımlarını hangi sektöre, bölgeye ve ne kadar büyüklükte olacağını belirler.
- Teşvikler devlet tarafından belli şekillerde verilir; açık, kapalı ve doğrudan ya da dolaylı verilir.
- Teşvikler devlet tarafından işletmelere verilince devlet için bir kaynak kaybı, şirketler için de kaynak kazanımı olur (Onay, 2016).

2.4.TÜRKİYE’DE DEVLET DESTEKLERİ TARİHİ

Devletler ekonomiyi canlandırmak için dışa bağımlılığı azaltmak ve ihracatı arttırarak dünya pazarında yer alma çabası içine girerler. Devletler tarafından özel sektörde yer alan firmalara bazı destekler verilir. Bunlar nakdi ya da nakdi olmayan teşvik, yardım, destek, hibe vs. gibi aksiyonlarla uluslararası piyasalarda rekabet gücünü arttırmaları amacıyla yahut yurt içinde gelişmişlik farkı olan il veya bölgelere yatırım özendirme maksadı ile sübvansiyon, iktisadi gayeli mali yardım, transfer harcamaları, prim, aynı yardım, ucuz kredi vs. gibi destekleri olmuştur (Onay, 2016, s. 32).

Ülkemizde de teşvik tarihi Osmanlı'nın son yıllarına 1913 yılına kadar dayanmaktadır. 1923'ten sonra Kurtuluş Savaşı sonrası ekonomik, nakdi, işgücü, hammadde, kaynak bakımından zayıf kalan özel sektörü kalkındırmak ve canlandırmak adına bazı teşvik ve tedbirler uygulanmıştır (Akdeve & Karagöl, 2013, s. 329).

Dünden bugüne kadar Türkiye teşvik yapısını 5 aşama da inceleyebiliriz;

Birinci Aşama: 1923-1930 yılları arası sanayiye destekleyici Teşvik-i Sanayi Kanunu çıkartılarak ekonomik kalkınma sağlanmaya çalışılmıştır. Bu kanun ile asıl amaçlanan ise savaş sonrası yurt içinde oluşan sermaye kaybını tekrar kazanarak özel sektörün sermaye birikimi yapmasını dönük çabalar yer almıştır (Akdeve & Karagöl, 2013, s. 330).

İkinci Aşama: 1930-1950 yılları arası temel sanayi kuruluşları devlet tarafından kurulmuş ve bazı temel tüketim mallarının ithal edilmesi gerekliliğini azaltmıştır. İhracatı arttırmak için ise özel kesim gelişmesi ve rekabet gücünü arttırmak adına karlı yatırım ve ticari alanlar yaratılmaya çalışılmıştır. Bu dönemde 15 yıl süren devletçilik

politikası temelli yürütülen teşvikler 1942 yılında Teşvik-i Sanayi Kanunu'nun yürürlüğünün sona ermesiyle son bulmuştur (Akdeve & Karagöl, 2013, s. 330).

Üçüncü Aşama: 1950'li yıllarda sanayileşmede devletçilik kavramını bırakıp ithal ikameci politikaya dönülerek liberal ekonomiye geçiş olarak hem yerli girişimciler desteklenmiş hem de yabancı sermayeyi ülkeye çekme gayretinde olunmuştur.

Dördüncü Aşama: 1960'lı yıllarda daha planlı bir ithal ikamet politikasını desteklemek amacıyla Devlet Planlama Teşkilatı'nın kurulması ile ekonomi politikaları daha sistemli ve işlevli yürütülmüştür (Akdeve & Karagöl, 2013, s. 330).

Beşinci Aşama: 1980 sonrası ithal ikameye ve sermaye birikimine dayandırılan ekonomik anlayıştan vazgeçilerek uluslararası pazarda daha çok pay alma, globalleşme, küreselleşme ve ihracatı arttırmaya yönelik hamlelere geçilmiştir. Bu kapsamda Ar-Ge desteklenerek özel kesimin teknoloji transferi ile ilave üretim kapasitesi oluşturma, istihdamı artırma ve global pazarda rekabet gücü kazandırılmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda yatırım indirimi, KDV ötelenmesi, vergi muafiyetleri gibi vergisel kolaylıklar sağlanmıştır (Akdeve & Karagöl, 2013, s. 330).

2.5. TÜRKİYE'DE UYGULANAN DEVLET DESTEKLERİ PROGRAMLARI

Türkiye ekonomik hedeflere ulaşmak, büyümeyi sürdürmek, ihracatı artırmak ve bölgesel kalkınmayı sağlamak için çeşitli destek programları yürürlüğe koymuştur. Bu kapsamda Türkiye'de devlet destekleri uygulama olarak farklı birim ve kurumlarda yürütülür.

2.5.1. KOSGEB Destekleri

KOSGEB açılımı olarak 'Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı' isminden de anlaşılacağı üzere KOSGEB bir KOBİ destek programıdır.

2018 KOBİ Stratejisi Eylem Planı verilerine baktığımızda, toplam işletmelerin %99'a yakını Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) oluşturur. Ama bu kadar çok olmalarına rağmen sadece ülkedeki katma değer %55'ine, toplam satışların %65'ine, ihracatında %59'una sahipler (WEB_1,2019).

Bu kapsamda KOSGEB destekleri ile KOBİ'lerin gelişmeleri ve ülkeye katma değerli ürünler katmaları sağlanmaya çalışılır, çünkü KOBİ'lerin büyümesi ülke

ekonomisinin büyümesi, ihracatın artırılması ve ekonomik kalkınmanın sağlanması için büyük önem arz eder (WEB_1,2019).

KOBİ ve müteşebbisleri çeşitli devlet destek ve teşviklerle koruyarak küresel piyasalarda yer edinmesini sağlamak, yurt içi istihdamı arttırarak işsizliği azaltmak, uluslararası pazarda rekabet gücünü arttırarak ihracatı canlandırmak amacıyla devlet tarafından verilen desteklerdir. Yıllık cirosu 40 milyon TL, işçi sayısı 250 altında olan işletmeler KOBİ sayılmaktadır ve bu desteklerden sadece KOBİ'ler faydalanabilmektedir (WEB_1,2019).

Bu desteklerle amaçlanan KOBİ'lerin;

- Girişimcileri piyasada yer edinme sorunlarının giderilmesi için desteklenmesi,
- Girişimcilerin projelerini gerçekleştirmelerinin sağlanması.

KOSGEB tarafından girişimcilerin projelerini gerçekleştirmesi için sağlanacak proje giderleri kapsamında;

- Projede çalıştırılacak personelin maaş ve ücret giderleri,
- Eğer proje için yeni makine, malzeme, teçhizat ve hammadde alınırsa bunun maliyetinin karşılanması,
- Proje hazırlanırken bir uzman kişi yahut kuruluştan özel danışmanlık hizmeti alındı ise bu kapsamda ödenen giderler karşılanır (<http://www.furkanlardanismanlik.com/>).

KOBİ'ler ve girişimcilerin KOSGEB tarafından desteklenmesi amacıyla 5 kalemden destek türleri oluşturulmuştur.

Birinci olarak, bu kapsamda Girişimcilik Destekleri adı altında girişimciliği geliştirme destek programı sunulmuştur.

İkinci olarak, Ar-Ge, Teknolojik Üretim ve Yerleştirme Destekleri kapsamında Ar-Ge ve inovasyon destek programı, endüstriyel uygulama destek programı, KOBİ teknolojiyatırım-KOBİ teknolojik ürün yatırım destek programı ve stratejik ürün destek programı sunulmuştur.

Üçüncü olarak, İşletme geliştirme, büyüme ve küreselleşme destekleri kapsamında işletme geliştirme destek programı, iş birliği destek destek programı, KOBİGEL-KOBİ gelişim destek programı, uluslararası kuluçka merkezi ve hızlandırıcı destek programı, teknopazar-tekonolojik ürün tanıtım ve pazarlama destek programı sunulmuştur.

Dördüncü olarak, KOBİ Finansman Destekleri kapsamında kredi faiz destek programı ve gelişen işletmeler pazarı KOBİ destek programı sunulmuştur.

Beşinci olarak ise Laboratuvar desteği sağlanmıştır. Bu destekte KOSGEB laboratuvar hizmetleri sunulmuştur (WEB_1,2019).

Tablo 1 KOSGEB Destekleri

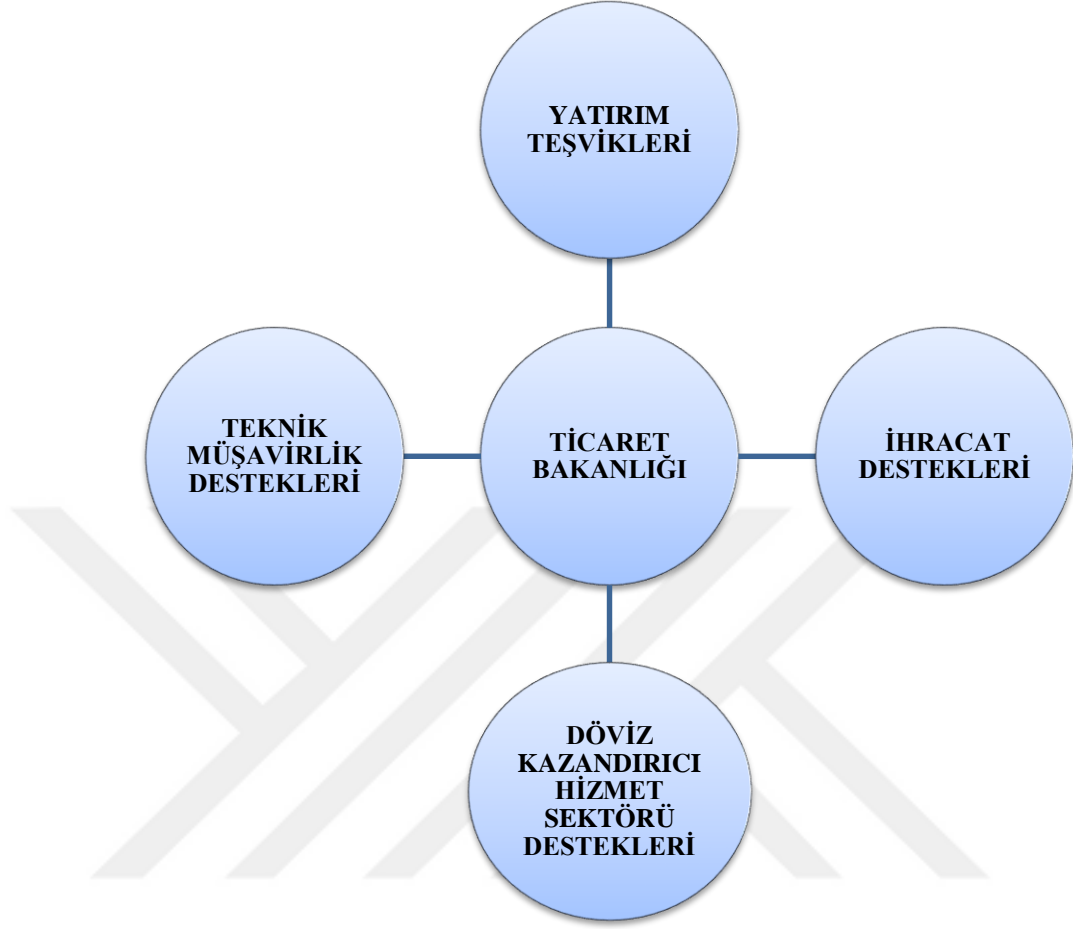
Girişimcilik Destekleri	<ul style="list-style-type: none">Girişimciliği Geliştirme Destek Programı
AR-GE, Teknolojik Üretim ve Yerleştirme Destekleri	<ul style="list-style-type: none">Ar-Ge ve İnovasyon Destek ProgramıEndüstriyel Uygulama Destek ProgramıKOBİ TEKNOYATIRIM - KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek ProgramıStratejik Ürün Destek Programı
İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri	<ul style="list-style-type: none">İşletme Geliştirme Destek Programıİş Birliği Destek ProgramıKOBİGEL – KOBİ Gelişim Destek ProgramıUluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek ProgramıTEKNOPAZAR - Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı
KOBİ Finansman Destekleri	<ul style="list-style-type: none">Kredi Faiz Destek ProgramıGelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı
Laboratuvar Hizmetleri	<ul style="list-style-type: none">KOSGEB Laboratuvar Hizmetleri

Kaynak: (WEB_1,2019)

2.5.2. Ticaret Bakanlığı Destekleri

Ülkemizde Ticaret Bakanlığı Destekleri 4 kalemde inceleyebilir. Bunlar; Yatırım Teşvikleri, Teknik Müşavirlik Destekleri, İhracat Destekleri ve Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörü Destekleridir.

Şekil 1 Ticaret Bakanlığı Destekleri



Kaynak: (WEB_2,2019)

Ülkemizde ihracatı geliştirmek, yerli ürünü korumak ve dünya pazarına sokmak maksadı ile ticaret bakanlığınca üretim, yatırım ve ihracat artırma politikaları geliştirmiştir. Gümrük vergileriyle ithalatı kısıtlayarak yerli malını haksız rekabete karşı korumayı amaçlamıştır. Bunun için bakanlıkça amaçlanan başlıca konular şunlardır;

- Yatırımları destekleyerek üretimi artırmak ve bununla beraber istihdamı artırarak işsizliği azaltmak,
- Ülkeye sermaye girişini sağlamak ve ülkedeki sermayeyi elde tutmak amacıyla yatırım yerlerini yerli ve yabancı yatırımcılar için iyileştirmiştir.
- Ar-Ge ve teknolojik gelişime önem vererek, teknolojik ve yüksek gelirli ürün ihracını artırmak,

- Ülkedeki tüm il ve bölgelerin mevcut potansiyelini artırarak üretime katkı sağlamasını gerçekleştirmek ve bölgeler arası dengesizliklerin ortadan kalkmasını sağlamak,
- Büyük ölçekli yatırımların projeleri desteklenmesi,
- Küresel piyasalarda yerimizi büyütüp sağlamlaştırmak maksadıyla ihracat politikamızda yapısal reformlar yapmak,
- Yeni pazarlar üretmek için çeşitli ülkelerle ticaret antlaşmaları yaparak ticaretimizi artırmak,
- E-ihracatı ihracatçı firmalarımız için kolay ulaşılabilen ve Türk mal ve hizmetlerini küresel piyasalarda e-ihracat yoluyla yer almasını sağlamak,
- Büyüyen ve güçlenen Türkiye imajı ile küresel piyasalarda yer alan markalarımızı desteklemek,
- İthalat politikalarını oluştururken yerli ve milli üreticileri koruyup, desteklemek amacıyla yapmak,
- Türk parası ile ticarete teşvik ederek ihracatçılarımızın ve üreticilerimizin kurda oluşacak dalgalanmalar ve risklerden korunmalarını sağlamak için projeler ve önlemler geliştirmek (WEB_3.2019).

2.5.2.1. İhracat Destekleri

Ülkenin kalkınması büyük oranda ihracatın gelişmesine bağlıdır. Bundan dolayı gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkeler ihracatlarını artırmak, uluslararası pazarlara girmek, uluslararası pazarlarda ki rekabet gücünü korumak, yerli üreticiyi korumak için çabalarlar. Bunun için de üretim maliyetlerini düşürmek, Ar-Ge faaliyetlerini destekleyerek teknolojisi yüksek nitelikli birim fiyatı ve katma değeri yüksek mallar üretilip ihraç ederler. Ülke içinde oluşan bölgesel dengesizlik ve geri kalmış şehirleri canlandırmak, ihracatın artışıyla birlikte üretim haddinin ve kapasitesinin artırılma ihtiyacı ile yeni üretim tesisleri ve fabrikalar kurulmak suretiyle istihdamın artırılarak işsizliğin önüne geçmek, yabancı sermayeyi ülkeye çekmek gibi amaçlardan ötürü teşvik politikalarına başvurulmuştur (WEB_4,2019).

İhracatın artmasında yerli üreticinin yerli ürünle küresel pazara girmesi çok fazla önem arz etmektedir. Bunun için ülkemizde üreticilerin başlıca sorunu hammadde ve enerji kaynaklarının pahalılığıdır. Bu kalemlerin pahalılığı ürün maliyetini artırmakta ve

üreticilerimizin uluslararası pazarda yer edinmelerini zorlaştırmaktadır. Bunun için devletimiz üreticiyi hammadde alımı ve enerji maliyetleri hususunda daha fazla desteklemeli. Diğer yandan yurtdışından alınan makineler ile üretim kapasitesi artırılır ve bu makinelerle yapılan ürünler yurt dışına satılarak ihracatın gerçekleşmesi amaçlanır bunun için devlet çeşitli muafiyetler, vergisel kolaylıklar ve ithalata gelen sınırlamaları uygulamalıdır. Bunların yanında yüksek SSK primleri işverenleri zorlamaktadır. Bunun için işveren SSK primleri desteklenmeli yahut azaltılmalıdır.

İhracatta başarılı olabilmenin bir başka yolu da doğru pazara doğru zamanda doğru ürün sokmaktan geçer bunun için yurt dışı fuarları büyük önem arz eder. Şirketler yurt dışı fuarlara katılarak rakiplerini ve pazarı tanır, rakip malları inceler, kullandıkları teknoloji hakkında bilgi alır ve bu bilgiler ışığında üretim ve pazarlama politikalarını şekillendirirler. Bunların gerçekleşmesi için devletin ve işbirlikçi kuruluşlara büyük bir iş düşer. Bunlar fuarlara katılımları kolaylaştırarak ve destekleyerek şirketlerin orada bulunmalarını sağlamalıdır (WEB_4,2019).

Yurt Dışı Fuarlara Katılım Desteği: Yurt Dışı Fuar Katılım Desteği ile amaçlanan ihracatçı şirketlerin ihraç ürünlerini yurt dışı fuarlarda tanıtım ve pazarlamasını yapmasını destekleyerek küresel pazarda tutundurma faaliyetlerini gerçekleştirmelerine olanak sağlayarak ihracatı artırmaktır (WEB_4,2019).

Yurt İçi Fuarlara Katılım Desteği: Yurt İçi Fuarlara Katılım Desteği ile amaçlanan belli sektörlerde uluslararası nitelikte fuar organizatörlüğü yapan bu konularda faaliyet gösteren firmaların desteklenmesidir (WEB_4,2019).

Pazara Giriş Belgeleri Desteği: Pazara Giriş Belgeleri Desteğinde amaçlanan ihracat ve ara malı üreten firmaların uluslararası tedarik zincirinde daha etkin katılımlarını sağlayabilmektir. Bunun için yaptığı çevre, kaliteli yaşam, insan sağlığına dair düzenlemeler için ve teknik mevzuata uygunluk işlemleri için yaptığı pazara giriş belgelerinin belgelendirilmesi desteklenir (WEB_4,2019).

Yurt Dışı Birim - Marka Ve Tanıtım Faaliyetleri Desteği: Yurt Dışı Birim-Marka ve Tanıtım Faaliyetleri Desteği ile amaçlanan Türkiye’de sınai veya ticari alanlarında faaliyet gösteren firmaların yurt dışında Pazar edinmek adına yaptığı tanıtım, reklam, pazarlama, marka tescili, stant kira giderlerinin bir kısmını karşılamaktır.

Markalaşma ve TURQUALITY® Desteği: Markalaşma ve TURQUALITY Desteği ile amaçlanan küresel çapta markalaşma olanağı olan firmaların üretim, pazarlama, satış

sonrası destek süreçlerini kapsayacak kurumsallaşmalarını ve büyümelerini sağlayarak küresel pazarda Türk malı imajını oluşturmalarını ve tutundurmasını sağlayacak marka destek programıdır (WEB_4,2019).

Tasarım Desteği: Tasarım Desteği ile amaçlanan Türkiye’de tasarım sektörünün oluşup gelişmesini sağlamaktır. Bu hususta 2008/2 sayılı “Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ” çerçevesinde, tasarım ofis ve şirketlerinin gerçekleştireceği reklam, pazarlama, tanıtım, tutundurma, pazara yerleşme, patent, istihdam, tasarım ve faydalı model için yaptığı harcamalar ve yurt dışında faaliyete sokacakları birim, çalışma ofislerini desteklemek (WEB_4,2019).

Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi: Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi ile amacıyla çıkarılan 2010/8 sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ ile firmaların projeler için analiz, eğitim, danışmanlık, pazarlama, tanıtım, tutundurma, istihdam programlarının birbirleriyle uyum içinde hareket etmeleri amaçlanmıştır.

İhracatçıya Alıcı Kredisi ve Sigorta Tazmin Desteği: İhracatçıya Alıcı Kredisi ve Sigorta Tazmin Desteği ile amaçlanan 2023 için planlanan ihracat gelişim stratejileriyle ihracatçı şirketlerimizin ve ülkemizin yatırım malı niteliğinde kabul edilen ürün ve hizmetlerinin küresel piyasalarda rekabet gücünü arttırarak yer edinmesidir (WEB_4,2019).

Şekil 2 İhracat Destekleri



Kaynak: (WEB_5,2019)

2.5.2.2. Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörü Destekleri

Gelişen üretim ve tüketim modelleri, teknolojik yenilikler, yeni iş yapma biçimleri ve politikalar, dünya ticaretinde hızlı ve etkili değişikliklere neden olmaktadır. Bu süreçte, hizmet sektöründeki gelişmelerin de çarpıcı biçimde ilerlediği görülmektedir. DTÖ verileri uyarınca, 2017 yılında mal ihracatı 17,73 trilyon ABD doları düzeyinde gerçekleşirken, hizmet ihracatı ise 5,28 trilyon ABD doları seviyesinde gerçekleşmiştir. Dünya ticareti bir önceki yıla göre artış göstermiş olmakla birlikte, hizmet ticaretinin mal ihracatına göre daha fazla artış gösterdiği görülmektedir. En fazla hizmet ihracatı gerçekleştiren ülkelere baktığımızda, mal ihracatında öncü ülkeler olan ABD, İngiltere, Almanya ve Fransa gibi gelişmiş batılı ülkeler ile Çin, Hindistan, Japonya ve Singapur gibi Asya ülkelerinin 2017 yılında liderliklerini sürdürdüğü görülmektedir. Hizmet ihracatımız 2017 yılında 43,7 milyar ABD doları olarak gerçekleşmiş olup, söz konusu yılda hizmet ticareti net fazlamız 19,9 milyar ABD doları seviyesinde gerçekleşmiştir. Burakamlar çerçevesinde Türkiye, küresel hizmet ihracatından yaklaşık %0,8 pay alarak dünyada 29 uncu sırada, hizmet ithalatından ise 40. sırada yer almıştır. TCMB istatistiklerine göre, 2018 Ocak-Kasım dönemine ilişkin hizmet ticareti net fazlamız 23,6 milyar ABD Doları olarak gerçekleşmiş olup, bir önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık % 23 oranında bir artış kaydedilmiştir. Bu kapsamda mal ihracatının dışında hizmet ihracatında da sürekli bir artışın sağlanmasına yönelik tedbirleri alma görevini yürütmekte olan ticaret bakanlığı 2011 yılından itibaren hizmet sektörlerine yönelik kapsamlı devlet teşvik programları uygulamaktadır. Bu doğrultuda 2015 yılında gerçekleştirilen mevzuat çalışmaları çerçevesinde hazırlanan 2015/8 sayılı “Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretinin Desteklenmesi Hakkında Karar” ile 2015/9 sayılı “Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörleri Markalaşma Destekleri Hakkında Karar” 02.06.2015 tarihli ve 29374 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe sokulmuştur (WEB_2,2019).

Tablo 2 Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörü Destekleri

Ürün-Hizmet Tescil Desteği
Marka Yurtdışı Tescil ve Korunma Desteği
Rapor ve Yurtdışı Şirket Alımına Yönelik Danışmanlık Desteği
Rapor ve Yurtdışı Şirket Alımına Yönelik Danışmanlık Desteği
Belgelendirme Desteği
Reklam, Tanıtım ve Pazarlama Desteği
Yurtdışı Birim Desteği
Danışmanlık Desteği
Acente Komisyon Desteği
Hasta Yol Desteği
Yurtiçi Tanıtım-Eğitim Desteği
Bilgisayar Oyunu-Mobil Uygulama Pazara Giriş Desteği
Bilgisayar Oyunu-Mobil Uygulama Geliştirme Desteği
Film Platosu-Stüdyosu Kullanım Gideri Desteği
Film Reklam Desteği
Ticaret ve Alım Heyeti Desteği
Hizmet Sektörü Rekabet Gücünün Artırılması Projesi Desteği (HİSER)
Yarışma-Etkinlik Desteği
Bireysel Fuar Katılım Desteği
Milli Katılım Organizasyonlarının Desteklenmesi
Tercümanlık Desteği

Kaynak: (WEB_2,2019)

2.5.2.3 Teknik Müşavirlik Destekleri

Teknik Müşavirlik Destekleri kapsamında ticaret bakanlığı genel ve kapsamlı bir teşvik ve yardım sunuyor. Bu destekle birlikte desteklenen kalemler şöyledir;

Reklam, tanıtım, pazarlama ve tutundurma faaliyetleri için bir yılda maksimum 100.000 ABD Doları olmak üzere yarısı 6 yıl boyunca,

Yurtdışı ofisleri için yıllık 40.000 ABD Dolarını aşmamak kaydı ile kiranın yarısı,

Yurtdışı fuar için m² üzerinden ödenen kira ve ulaşım konaklama gideri %50 oranında en fazla 15.000 ABD Doları,

Yurtdışı seminer ve konferans katılımları için bir şirketin en fazla 2 çalışanının yol, konaklama ve katılım bedelleri %50 oranında organizasyon başına 5.000 ABD Doları,

Yeni pazarlar bulma amacı ile gerçekleşen seyahatler için bir yılda maksimum 5 kere olmak üzere %70 oranında en fazla 5.000 ABD Doları,

Mesleki sorumluluk sigortası desteği için %50 oranında en fazla 50.000 ABD Doları,

Yazılım harcamaları desteği için alınan ya da kiralanılan ürün lisansları için %50 oranında yıllık en fazla 50.000 ABD Doları,

Yurtdışı teknik eğitim programları için program başına iki çalışanın yol, konaklama ve katılım bedellerinin %50 oranında yıllık maksimum 50.000 ABD Doları,

Uluslararası nitelikte olan mesleki yarışmalara katılım için yılda en fazla 100.000 ABD Doları,

Yurtdışında girmiş oldukları ihaleler sonucunda aldıkları teknik müşavirlik işleri,

Müteahhitlik ve inşaat malzemesi sektör kuruluşlarınca yapılacak yurt içi ve yurt dışı konferans, seminer, tanıtım, reklam ve pazarlama giderleri,

Fiyat ve İstikrar Destekleme Fonundan karşılanmaktadır. (WEB_6,2019)

Şekil 3 Teknik Müşavirlik ve Sektör Örgütlerine Sağlanan Destekler

TEKNİK MÜŞAVİRLİK ŞİRKETLERİNE SAĞLANAN DESTEKLER

- Proje Desteği
- Yurtdışı Ofis Desteği
- Reklam, Tanıtım ve Pazarlama Desteği
- Pazar Araştırması Desteği
- Yurtdışı Fuar Katılım Desteği
- Seminer ve Konferans Katılım Desteği
- Teknik Müşavirlik ve Teknik Müşavirlik Heyet Programı Desteği
- Yurtdışı Eğitim Desteği
- Yazılım Desteği
- Mesleki Sorumluluk Sigortası Desteği
- Uluslararası Mesleki Yarışmalara Katılım Desteği

SEKTÖR ÖRGÜTLERİNE SAĞLANAN DESTEKLER

- Reklam, Tanıtım ve Pazarlama Desteği
- Yurtdışı Fuar Katılım Desteği
- Yurtdışı Fuar Organizasyonu Desteği
- Seminer ve Konferans Katılım Desteği
- Seminer ve Konferans Organizasyonu Desteği
- Teknik Müşavirlik ve Müteahhitlik Heyet Programı Desteği

Kaynak: (WEB_2,2019)

2.5.2.4 Yatırım Teşvikleri

Devlet şirketlere yatırım desteği kapsamında bazı kolaylık ve destekler verirken amaçladığı bu yatırımlarla beraber gelen istihdamdaki artış bununla beraber işsizliğin azalması, teknolojik gelişim ve birikim, bölgesel kalkınmadaki dengesizliklerin giderilmesidir. Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelere sermayeyi ülkeye getirmek ve ülkede tutmak, kaynak ve sermaye birikimi yapmak için teşvik ve müdahaleler önem arz eder (WEB_5,2019).

Tablo 3 Teşvik Yatırım Sistemi

Genel Teşvik Uygulamaları	Bölgesel Teşvik Uygulamaları	Büyük Ölçekli Teşvik Uygulamaları	Stratejik Yatırımların Uygulamaları	Öncelikli Yatırımların Teşviki
-KDV istisnası	-KDV istisnası	-KDV istisnası	-KDV istisnası	-KDV istisnası
-Gümrük Vergisi	-Gümrük Vergisi	-Gümrük Vergisi	-Gümrük Vergisi	-Gümrük Vergisi
-Gümrük Vergisi	Muafiyeti	Muafiyeti	Muafiyeti	Muafiyeti
Muafiyeti	-Vergi indirimi	-Vergi indirimi	-Vergi indirimi	-Vergi indirimi
-Gelir Vergisi	-Sigorta Primi	-Sigorta Primi	-Sigorta Primi	-Sigorta Primi
Stopajı	İşveren Hissesi	İşveren Hissesi	İşveren Hissesi	İşveren Hissesi
Desteği	Desteği	Desteği	Desteği	Desteği
	-Gelir Vergisi	-Gelir Vergisi	-Gelir Vergisi	-Gelir Vergisi
	Stopajı Desteği	Desteği	Stopajı Desteği	Stopajı Desteği
	-Sigorta Primi (İşçi Hissesi)	-Sigorta Primi (İşçi Hissesi) Desteği	-Sigorta Primi (İşçi Hissesi) Desteği	-Sigorta Primi (İşçi Hissesi) Desteği
	Desteği	-Yatırım Yeri Tahsisi	-Yatırım Yeri Tahsisi	Desteği
	-Yatırım Yeri Tahsisi		-Yatırım Yeri Tahsisi	-Yatırım Yeri Tahsisi
	-Faiz Desteği		-Faiz Desteği	-Faiz Desteği
			-KDV İadesi	

Kaynak: (WEB_5,2019)

2.5.2.4.1. Destek Unsurları

Katma Değer Vergisi İstisnası: Yatırımlar için firmanın yurt içinden veya yurt dışından alınacak yahut kiralanacak makine, teçhizat ve malzeme için KDV'den muaf olunması şeklinde uygulanmaktadır (WEB_7,2019).

Gümrük Vergisi Muafiyeti: Yatırımlar için firmanın yurt dışından alınan makine, teçhizat ve malzemeler için gümrükte ödenen vergilerden muaf tutulur.

Vergi İndirimi: Yatırım yapan firmanın gelir veya kurumlar vergisine yatırım için belirlenen katkı tutarına gelinceye kadar indirim uygulanır (WEB_7,2019).

Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği: Yatırım yapan firmalar için yatırım ile sağlanan ilave işgücü istihdamı için işveren priminin karşılanmasıdır (WEB_7,2019).

Gelir Vergisi Stopajı Desteği: Yatırım kapsamında yatırım gerçekleştiren firmaların ilave işgücü istihdamı için gelir vergisi stopajı terkin edilir. Bu destek sadece 6. Bölgeyi kapsar (WEB_7,2019).

Sigorta Primi (İşçi Hissesi) Desteği: Yatırım yapan firmalar için yatırım ile sağlanan ilave işgücü istihdamı için işçi priminin karşılanmasıdır. Bu destek sadece 6. Bölgeyi kapsar ve büyük ölçekli yatırımlar faydalanır (WEB_7,2019).

Faiz Desteği: Yatırım kapsamında yatırım gerçekleştiren firmaların kullandıkları kredilerinin faizleri sabit yatırım tutarının %70'ine kadar karşılanır (WEB_7,2019).

Yatırım Yeri Tahsisi: Yatırım kapsamında yatırım gerçekleştirecek firmalara bakanlıkça belirlenen kriterlerde yatırım yeri tahsis edilir (WEB_7,2019).

Katma Değer Vergisi İadesi: Yatırım kapsamında stratejik yatırım gerçekleştiren firmaların sabit yatırım tutarı 500 milyon TL üzerinde yaptığı bina-inşaat harcamaları için ödedikleri KDV'leri geri ödenir (WEB_7,2019).

Genel Teşvik Uygulamaları: Yatırım kapsamında belirlenen kriter ve şartları taşımayan firmalar asgari sabit yatırım tutarı ve bölge ayrımı yapılmadan desteklenir (WEB_7,2019).

2.5.2.4.2. Bölgesel Teşvik Uygulamaları

Bölgesel Teşvik Uygulamasında bakanlık her il ve bölgede verilecek destek, teşvik ve yardımları bölgelerin gelişmişlik seviyelerine, sektöre, ihtiyaçlara ve yatırımın büyüklüğüne göre oran ve tutarlarda farklılaştırmaya gitmiştir. Ve bu kapsamda 6 temel bölge oluşturulmuştur (WEB_8,2019).

Bölgeler aşağıdaki tablo belirtildiği üzere çeşitli illeri kapsıyordu.

Tablo 4 Bölgesel Teşvik Uygulamalarında Bölgeler

1. Bölge	2. Bölge	3. Bölge	4. Bölge	5. Bölge	6. Bölge
Ankara	Adana	Balıkesir	Afyonkarahisar	Adıyaman	Ağrı
Antalya	Aydın	Bilecik	Amasya	Aksaray	Ardahan
Bursa	Bolu	Burdur	Artvin	Bayburt	Batman
Eskişehir	Çanakkale	Gaziantep	Bartın	Çankırı	Bingöl
İstanbul	Denizli	Karabük	Çorum	Erzurum	Bitlis
İzmir	Edirne	Karaman	Düzce	Giresun	Diyarbakır
Kocaeli	Isparta	Manisa	Elazığ	Gümüşhane	Hakkâri
Muğla	Kayseri	Mersin	Erzincan	K.Maraş	Iğdır
	Kırklareli	Samsun	Hatay	Kilis	Kars
	Konya	Trabzon	Kastamonu	Niğde	Mardin
	Sakarya	Uşak	Kırıkkale	Ordu	Muş
	Tekirdağ	Zonguldak	Kırşehir	Osmaniye	Siirt
	Yalova		Kütahya	Sinop	Şanlıurfa
			Malatya	Tokat	Şırnak
			Nevşehir	Tunceli	Van
			Rize	Yozgat	
			Sivas		
8 il	13 il	12 il	17 il	16 il	15 il

Kaynak: (WEB_8,2019)

2.5.2.4.3. Stratejik Yatırım Teşviki

Stratejik Yatırım Teşviki programıyla amaçlana ülkenin ithal yükünü azaltmaktır. İthal oranı çok olan ürün, mal ve ara malların yurt içinde üretimini sağlayarak dışa bağımlılığı azaltmayı amaçlar. Bu kapsamda verilen teşvik ve yardımlar için bazı kriterler esas alınır bunlar aşağıda belirtildiği üzere;

- En az yatırım tutarının 50 milyon TL olması,
- Yatırımın yapılacağı üretim konusu yurt içi toplam üretim kapasitesinin ithalattan az olması,
- İlgili yatırım ile kazanılan katma değerın asgari %40 olması (rafineri ve petrokimya yatırımlarında bu şart aranmayacaktır),
- Üretilen ürünün toplam ithalat değerinin son 1 yıl itibarıyla en az 50 milyon \$ olması.

Bunların dışın da asgari sabit yatırım tutarı 3 milyar Türk Lirasının üzerinde olan yatırımlar stratejik yatırım olarak kabul edilir. Bu yatırımlar için desteklenecek faiz tutarı 700.000 Türk Lirasını geçemez. (Planı)

2.5.2.4.4. Büyük Ölçekli Teşvik Uygulamaları

Türkiye'nin teknolojik gelişimini artırmak ve küresel piyasalarda rekabet gücünü artırmak maksadı ile Ar-Ge yatırım ve kapasitesinin artırılması kapsamında 12 yatırım konusu ile büyük ölçekli yatırım teşvik uygulamaları oluşturulmuştur.

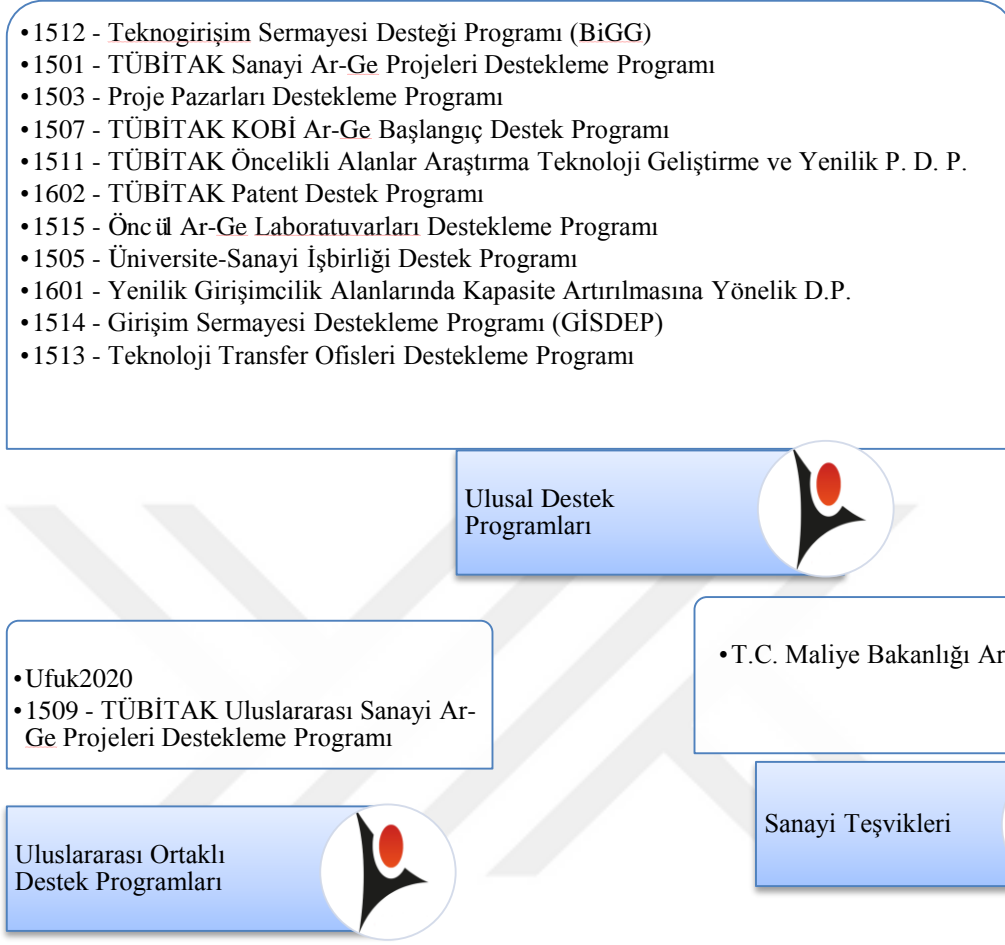
2.5.3. TÜBİTAK Destekleri

TÜBİTAK Desteklerinde amaçlanan yurt içi teknoloji seviyesini arttırarak ve firmaların ileri teknoloji mallar üreterek uluslararası pazarda yer edinmelerini ve birim olarak cirosu yüksek mallar ihraç etmelerini sağlamaktır.

Bu hususta Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesi, akademik yenilik ve gelişmelerin desteklenmesi, endüstriyel araştırmaların desteklenmesi ve ulusal düzeyde teknolojik gelişimin önemini anlatacak dergi, makale, bildiri ve yayın yaparak toplumsal bir farkındalık, algı yaratmak.

Bu kapsamda yurt içinde ve yurt dışında akademik faaliyetleri destekleyecek burs ve ödüller verilmekte, çeşitli alanlarda projelere destekler verilerek Türkiye'nin uluslararası pazarda rekabet gücü artırılmaya çalışılmıştır (WEB_20,2019).

Şekil 4 TÜBİTAK Destekleri



Kaynak: (WEB_20,2019)

1512 Tekno Girişim Sermayesi Desteği Programı: 1512 Programı firmaların ve müteşebbislerin teknolojik ürün, yenilik doğuracak iş fikirlerini katma değer yaratacak, yeni iş sahaları oluşturacak, ülkenin ihracatına ve kalkınmasına sebep olacak, potansiyeli yüksek yatırımlara dönüştürebilmeleri için en başından sonuna kadar girişimcinin desteklenmesi amaçlanmıştır (WEB_20,2019).

1501 Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı: 1501 Programı ile sadece TÜBİTAK tarafından yürütülen ve firmaların teknolojik ürün, inovasyonel yenilik doğuracak iş fikirlerini katma değer yaratacak, yeni iş sahaları oluşturacak, ülkenin ihracatına ve kalkınmasına sebep olacak, potansiyeli yüksek yatırımlara dönüştürebilmeleri için Ar-Ge çalışmalarının desteklenmesi amaçlanmıştır. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Teknoloji ve Yenilik Destek Programlarına

İlişkin Yönetmelik" ve "Sanayi Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Projeleri Destekleme Programı Uygulama Esaslarına uygun olarak yürütülmesi gereken destek kapsamında %60, KOBİ ölçeğindeki kuruluşların ise %75 olarak, en fazla 3 yıl süreyle desteklenmektedir (WEB_20,2019).

1503 Proje Pazarları Destekleme Programı: 1503 Programı ile amaçlanan araştırmacıların, girişimcilerin, üniversitelerin, firmaların projelerini birbirlerine sunarak kendi yetenekleri ve kabiliyetleri dışında ihtiyaç duydukları uzmanlık alanlarından da destek alabilmeleri için yapılan yurt içi ve yurt dışı etkinliklerdir.

1507 TÜBİTAK KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı: 1507 Programı ile amaçlanan KOBİ'lerin Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenerek üretim ve rekabet gücünü arttırmak, verimliliklerini arttırmak ve uluslararası pazarda yer edinmelerini sağlamaktır. Türkiye'de Ar-Ge faaliyetlerinin büyük bir kısmı büyük ölçekli firmalarla sınırlı olup bunu sanayinin büyük bir bölümünü oluşturan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin teknolojik gelişim ve inovasyonlarını sağlayacak Ar-Ge ve teknolojik projelerinin TÜBİTAK tarafından desteklenmesi amaçlanmıştır. Böylelikle KOBİ'ler daha teknolojik, rekabetçi, yenilikçi, az maliyetli, birim bazda getirisi çok olan ürün üretmeleri kolaylaştırılmış olacak ve bu sayede küresel pazarlarda daha çok yer alıp ülkenin ihracatı ve istihdamı artıracaktır (WEB_20,2019).

1511 TÜBİTAK Öncelikli Alanlar Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Projeleri Destekleme Programı: 1511 Programı ile amaçlanan kritik ve ihtiyaç çok duyulan sektör ve projelerin desteklenmesidir. Bu kapsamda verilecek destekler ile ulaşılmak istenen;

- Teknolojik yenilik ve gelişimde hız kazanılması,
- Özgün teknolojilerin ve teknolojisi yüksek ürünlerin üretimi,
- Teknolojik yetkinlik, yeterlilik ve bilgi birikimi oluşturmak,
- Potansiyel yeteneklerin değerlendirilmesi.

1602 TÜBİTAK Patent Destek Programı: 1602 Programı bir patent destek programıdır. Bu programla amaçlanan marka ofislerine yapılan, Türk Paten Enstitüsüne, Dünya Fikri Haklar Örgütüne ve Avrupa, Japonya, ABD Paten ve Marka Ofislerine yapılacak başvuruları desteklemektir (WEB_20,2019).

1515 Ar-Ge Laboratuvarları Destekleme Programı: 1515 Programı ile amaçlanan bilim insanlarımızın kendilerini geliştirmeleri, araştırmalarına nitelik katmaları

ülkemizin bilim ve teknoloji olarak uluslararası düzeyde bir teknoloji merkezi olması amaçlanmıştır. Bu kapsamda bilimse ve teknolojik bilgi üreten firmaların ülkemizde kuracağı teknoloji merkezleri, laboratuvarlarının belli başlı giderleri geri ödemesiz desteklenmektedir. TÜBİTAK tarafından verilen bu destekler kapsamında;

- Yeni bilgiler üretilmesi ve uygulanması,
- Bilimsel yorumların yapılması,
- Güncel ve gelecekte karşılaşılması muhtemel teknolojik ve bilimsel problemlerin çözümlenmesine yönelik çalışmalar yapılması,
- Yeni kurumsal çerçeveler oluşturulmasının amaçlandığı faaliyetler desteklenmesi (WEB_10,2019).

1505 Üniversite-Sanayi İşbirliği Destek Programı: 1505 Programında ülkemizde ki bilgi birikiminin ve teknolojilerinin kullanmalarını taahhüt eden kuruluşların projelerinin üretime dönüştürülme ve sanayileşme sürecinde desteklenmesidir. (WEB_12,2019)

1601 Yenilik Girişimcilik Alanlarında Kapasite Artırılmasına Yönelik Destek Programı: 1601 Programında yatırımların verimliliğinin artırılması, üniversite ve sanayi işbirliklerinin artırılması ile girişimcilik ve yenilik kapsamında istihdam ve üretim artırma amacıyla katkı sağlanması hedeflenir. (WEB_13,2019)

1514 Girişim Sermayesi Destekleme Programı (GİSDEP): 1514 Programında ülkeye katma değer katacak KOBİ'lerin Ar-Ge faaliyetleri sonucunda ürettikleri ürün ve teknolojilerin ticarileştirme ve sanayileştirme için gerekli sermayenin desteklenmesi amaçlanmıştır. TÜBİTAK ile Hazinesinin ortak desteğiyle;

- Erken aşama teknoloji tabanlı girişim şirketlerinin desteklenerek bu firmaların sermaye ihtiyaçlarının desteklenmesi,
- Erken aşama teknoloji tabanlı girişimlerde Ar-Ge ve yenilik sonuçlarının ticarileştirilmesi ve sanayileştirilmesi ile yüksek katma değerli üretim ortamının oluşturulması,
- Girişim şirketlerine sermaye sağlayacak yeni fonların kurulmasının teşvik edilerek girişim sermayesi ekosisteminin oluşturulmasına katkı sağlanması,
- Oluşturulan ekosistemin sürekliliğini sağlamak amacıyla girişim şirketlerinin yaşam döngüsünün her evresine özgü finansal desteklerin zenginleştirilmesi,
- Girişim sermayesi ekosisteminde yer alan yatırımcı sayısının artırılması,

- Erken aşama teknoloji tabanlı girişimlerin desteklenmesine yönelik sürdürülebilir bir girişim sermayesi ekosisteminin oluşturulması,

- Teknoloji Transfer Ofisleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ve yeterlik almış Araştırma Altyapılarında girişim sermayesi konusunda tecrübe ve kaynak birikiminin sağlanması hedeflenmektedir.

1513 Teknoloji Transfer Ofisleri Destekleme Programı: 1513 Programında özel sektör ve üniversitelerin arasında işbirliği sağlanarak sanayinin ihtiyaç duyduğu teknolojinin üniversitelerde üretilip geliştirilmesi ve bunun üretime geçiş yapılmasını desteklemeyi amaçlar. TÜBİTAK, Bilim Teknoloji Yüksek Kurulunun kararı (Üniversitede Yenilikçiliğin ve Girişimciliğin Tetiklenmesi Amacıyla Politika Araçlarının Geliştirilmesi [2011/104]) ile “Teknoloji Transfer Ofislerinin Desteklenmesi” konusunda görevlendirilmiştir (WEB_14,2019).

10.3.19.1. Ufuk2020 Seyahat Desteği: Ufuk2020 Programının amacı proje adaylarının projelerini sunacakları etkinliklere katılmalarının TÜBİTAK tarafından sağlanmasıdır. Bu program projelerde yer almak isteyen akademisyenler, kamu sektörü ve özel sektör çalışanlarına yöneliktir. Destek sürekli olarak başvuruya açık olup seyahat başı 1.500 Avro’ya kadar desteklenir (WEB_15,2019).

2.5.4. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Destekleri

Ülkemizde Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının verdiği destekler ile ülke sanayisinin teknolojik alt yapısını güçlendirerek küresel piyasalarda rekabet gücünü artırmak ve amaçlanır (WEB_7,2019).

Teknolojinin geliştirilmesi ile birim değeri yüksel teknoloji ürün ihracatı yolu açılır ve bununla beraber ülkede üretim kapasitesi artarak istihdam sağlanır.

Ar-Ge faaliyetleri desteklenerek teknolojisi yüksek nitelikli birim fiyatı ve katma değeri yüksek mallar üretip ihraç etmek amaçlanmıştır. Ülke içinde oluşan bölgesel dengesizlik ve geri kalmış şehirleri canlandırmak, ihracatın artışıyla birlikte üretim haddinin ve kapasitesinin artırılma ihtiyacı ile yeni üretim tesisleri ve fabrikalar kurulmak suretiyle istihdamın artırılarak işsizliğin önüne geçmek, yabancı sermayeyi ülkeye çekmek gibi amaçlardan ötürü teşvik politikalarına başvurulmuştur (WEB_7,2019).

Tablo 5 Bilim ve Sanayi Bakanlığı Destekleri

Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı
Rekabet Öncesi İşbirliği Projeleri Desteği
Özel Sektör Ar-Ge ve Tasarım Desteği
Kümelenme Destek Programı
Emlak Vergisi Muafiyeti
Bina İnşaat ve Yapı Kullanma Harcı İstisnası
Tevhit ve İfraz İşlem Harcı İstisnası
Yapı Denetim Kuruluşlarına Ödenecek Hizmet Bedeli İndirimi
Rekabetçi Sektörler Programı

Kaynak: (WEB_7,2019)

2.5.5. EXIMBANK Destekleri

Eximbank desteklerinin amacı ihracatın artırılması için üreticilerin ürettiği ürünlerde ürün çeşitliliğine gidebilmelerini sağlama, ürünlerine nitelik kazandırma, yeni pazarlarda tutunma, uluslararası pazarlarda paylarını büyütme ve rekabet güçlerinin artırma amacı ile girişimlerini destekleyerek teşvik etmektir (WEB_16,2019, 2019).

Türk Eximbank bu amaçla ihracata yönelik üretim yapan şirketlere kısa, orta ve uzun vadeli krediler sağlar.

Eximbank'ın bu kapsamda verdiği destekler;

a) İhracata Hazırlık Kredileri:

Destek Üst Limiti: 25 milyon ABD Doları (Yeni başlayan firmalar için 200 bin ABD Doları)

Bu destekteki amaç ihracatçı firmaların desteklenerek küresel piyasalarda rekabet güçlerinin artırılıp pazar paylarını büyütüp korumalarıdır.

Kredi Kullanılma Şartları:

- Krediden yararlanma son 3 yıl ortalaması ya da krediye başvurulduktan sonraki tarihten geriye dönük olarak 12 ay en az 200.000 ABD Doları ihracat yapmış firmalar yararlanabilir (WEB_16,2019, 2019).

b) KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri:

Destek Üst Limiti: 25 milyon ABD Dolarıdır.

İhracatçı ve ihracata yönelik mal üreten KOBİ'lerin ihracat yapma karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi şartı ile desteklenir.

- Kredi firmalar için üst limiti 25 milyon ABD Dolarıdır.

- TL olarak kullanılan krediler için kredi vadesi en az 540 gündür.

- Döviz kredisi kullanacaklar için kredi vadesi en az 720 gündür. Kredi, ABD Doları, Euro, Japon Yeni ve İngiliz Sterlini olarak kullanılabilir.

c) Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi:

Destek Üst Limiti: Firmanın bir önceki takvim yılı performansı, kredibilitesi ve limit kullanım oranına göre değişmektedir (WEB_16,2019, 2019).

Bu kredi desteği ile dış ticaret şirketlerinin ihracata hazırlık dönemi finansman ihtiyaçlarının uygun vade ve maliyet ile karşılanması amaçlanmaktadır.

d) Sevk Öncesi İhracat Kredileri:

Destek Üst Limiti: 25 milyon ABD Dolarıdır.

Türk Eximbank tarafından bütün sektörler kapsamında verilir. İhracatçıların imalattan üretiminde kadar destekler. Verilen krediler kısa vadelidir (WEB_16,2019, 2019).

e) Reeskont Kredisi:

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'na Türk Eximbank'a tanınan hak kapsamında 17 milyar ABD Doları reeskont limiti kullanılır.

TCMB ve Türk Eximbank tarafından yapılacak değerlendirme ile kredibilitesi uygun bulunan ve Eximbank'tan kullandığı kredilere ilişkin ödeme sorunu olmayan firmalar yararlanabilirler (WEB_16,2019, 2019).

Destek Üst Limiti: Firma limiti döviz ve Türk Lirası kredilerin toplamı olmak üzere azami 350 Milyon ABD Dolarıdır. Dış Ticaret Sermaye Şirketleri için ise limit 400 Milyon ABD Dolarıdır. TL cinsinden kredilerin üst limiti firma limitini aşmayacak şekilde Türk Eximbank tarafından belirlenir (WEB_17,2019).

Destek Alt Limiti: İşlem limiti en az 100 bin ABD Doları ya da karşılığı TL'dir. KOBİ'ler için uygulanan işlem alt limiti ise 50 bin ABD Dolarıdır.

f) Sevk Sonrası Reeskont Kredisi:

TCMB'nin Türk Eximbank'a tanıdığı 17 milyar ABD Doları tutarındaki reeskont limiti kapsamında vadeli ihracat alacakları temlik alınarak kredi kullanılır.

- Poliçe veya bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemlerinden doğan alacaklar,

- Vadeli ihracat akreditiflerine dayalı alacaklar,
- Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamında sigortalanmış vadeli mal mukabili /vesaik mukabili ve akreditifli ihracat alacakları,
- İhracatçı firmalarca ihracat alacağına istinaden düzenlenip faktöring şirketlerine temlik edilen ve Faktöring Şirketlerince Türk Eximbank'a ciro edilen bonolar, ıskonto edilmektedir.

Program kapsamında fon arzı tamamen Eximbank tarafından sağlanacak şekilde kredi tahsis edilmesi halinde firma bazında uygulanacak limit azami 30 Milyon ABD Dolarıdır (WEB_17,2019).

Destek Alt Limiti: En az 15 bin ABD dolarıdır.

g) İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi:

Bu kredi ile amaçlanan şirketlerin ihracat yapmak için üretecekleri malları üretmeleri için gerekli hammadde, makine, teçhizat gibi ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri için kredi verilmesidir.

Destek Üst Limiti: Firma limiti azami 50 milyon ABD Dolarıdır.

h) İhracata Yönelik Yatırım Kredisi:

Bu kredi ile amaçlanan ihracata yönelik firmaların yurt içi ve yurt dışında üretim için gerekli olan makine ve teçhizatları almaları için kredi verilmesidir (WEB_7,2019).

Destek Üst Limiti: Firma limiti azami 50 milyon ABD Dolarıdır.

2.6.İHRACAT DESTEKLERİ TANIMI

Ülkenin kalkınması büyük oranda ihracatın gelişmesine bağlıdır bundan dolayı gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkeler ihracatlarını arttırmaları için şirketlere çeşitli destekler vermişlerdir. Uluslararası pazarlara girmek, uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü korumak, yerli üreticiyi korumak için üretim maliyetlerini düşürmek, Ar-Ge faaliyetlerini destekleyerek teknolojisi yüksek nitelikli birim fiyatı ve katma değeri yüksek mallar üretip ihraç etmek amaçlanmıştır. Ülke içinde oluşan bölgesel dengesizlik ve geri kalmış şehirleri canlandırmak, ihracatın artışıyla birlikte üretim haddinin ve kapasitesinin artırılma ihtiyacı ile yeni üretim tesisleri ve fabrikalar kurulmak suretiyle istihdamın artırılarak işsizliğin önüne geçmek, yabancı sermayeyi ülkeye çekmek gibi amaçlardan ötürü teşvik politikalarına başvurulmuştur.

İhracata yönelik devlet yardımlarının desteklenmesindeki amaç ihrac eden firmaların karşılaştıkları sorunları çözmelerine yardımcı olmak rekabet edebilme potansiyellerini geliştirmektir.

2.7. İHRACAT DESTEKLERİ TARİHİ

Türkiye Cumhuriyeti kurulduktan sonra Kurtuluş Savaşından yeni çıkmış kaynakları tükenmiş, iş gücü azalmış, atölyeler işlemez olmuş ekonomisi çöküntü ve buhran içinde olan ülkeyi devlet yardım ve teşvikleriyle yeniden canlandırılmaya çalışılmıştır. Özellikle bu kapsamda günümüzde olduğu gibi bölgesel değil de ulusal olarak kalınma amaçlanmıştır ve ilk adım olarak 1927 yılında Teşvik-i Sanayi Kanunu yürürlüğe girmiş ve 15 sene sürdürülmüştür. Bu kanunla üreticilere elektrik ve iletişim kolaylıkları sağlanmıştır. Bu kanunun diğer bir artısı da vergilerdeki iyileştirmelerle yerli sanayiye kalkındırarak ülkenin dışa bağımlılığı azaltılmıştır. Devletçilik politikası ile yürütülen bu devlet yardımları 1942 de son bulmuştur (Sağlam, Yolcu, & Eflatun, 2018, s. 564) (Civan, 2006, s. 50) (Özerhan & Yanık, 2015, s. 176).

Bu süre zarfından sonra 1950'lere kadar herhangi bir devlet teşviki uygulanmamıştır. 1950'den 1980 arası özel sektörü destekleyici cazip kredi imkanları devlet tarafından özel sektöre sunulmuş ve ihracat teşvik edilmiş. Bu süre zarfında çiftçilere, tarımsal faaliyetlerin artırılması ve devamlı kılınması amacıyla tedbir paketleri uygulanmıştır. Özellikle 1960 yılında Devlet Planlama Teşkilatının oluşturulmasıyla teşvikler planlı ve sistematik bir hal almıştır.

1968 yılında Kalkınmalı Öncelikli Yöre (KÖY) ile ulusal kalkınmadan bölgesel kalkınmaya ilk adım atılmıştır ve bu kapsam da belirlenen 22 ile özel istisnalar getirilmiştir (Sağlam, Yolcu, & Eflatun, 2018) (Civan, 2006) (Özerhan & Yanık, 2015).

Devlet Planlama Teşkilatının kurulmasıyla daha düzenli bir yapı haline gelen ekonomik yapı sayesinde uluslararası piyasalara ülkemiz açılmış ihracatı yapılan ürünlerin üretimine ağırlık verilmiştir. Lakin bu beraberinde şöyle bir sorunu getirmiştir; ülkemizin işçi gücüne dayalı ihracat malları karşısında ara mal ithalatı artmıştır bu da büyüme ile beraber sürekli artan bir cari açık yaratmıştır. 1980'li yıllarda bunun önüne geçebilmek adına ithal ikameci stratejiden vazgeçirilerek ihracata dönük sanayileşme ön plana alınmıştır. Bunun için de vergi kolaylıkları, ithalata kota ve gümrük tarifeleri

adımları atılmıştır (Sağlam, Yolcu, & Eflatun, 2018, s. 564) (Civan, 2006, s. 50) (Özerhan & Yanık, 2015, s. 136).

1989 yılında çıkartılan uygulama ile Kaynak Kullanımı Destekleme Primi (KKDP) yani üreticilere sağlanan teşviklere nakit para yardımları ilave edilmiştir.

2009 yılına gelindiğinde bölgesel kalkınmadaki eşitsizlikleri gidermek amacıyla teşvikleri 4 yatırım bölgesi olarak ayıran yeni bir teşvik sistemine geçilmiştir. Bu teşvik sistemiyle ayriyeten teknolojik ürün yaratma ve AR-GE niteliği yüksek büyük kapsamlı uluslararası piyasada yer bulacak ihraç talebi yüksek yatırımlara özendirilmek amaçlanmıştır (Sağlam, Yolcu, & Eflatun, 2018, s. 564) (Civan, 2006, s. 50) (Özerhan & Yanık, 2015, s. 136).

2012 yılında eski devlet teşviklerinin zayıflaması, bölgesel gelişmişlik oranlarındaki değişim ve bazı konularda eksik kalması nedeniyle yeni bir teşvik sistemi oluşturulmuştur. Bu sistemde 4 temel yatırım teşviki konusu seçilmiştir. Bunlar konular kapsamında 7 maliyet unsurundan teşvik verilmiştir. Bunlar;

- KDV İstisnası
- Gümrük Vergisi Muafiyeti
- Vergi İndirimi
- Sigorta Primi Destekleri
- Yatırım Yeri Tahsisi
- Gelir Vergisi Stopajı
- KDV İadesi

Bu teşvik sisteminin öncekilere göre daha geniş ve kapsamlı olmasının sebebi il ve bölge bazında ayrı yarı ele alınması bu kapsamda 6 bölge oluşturulması ve her il için 61 kıstas göz önüne alınarak farklılaştırma çeşitlendirilmiştir (Sağlam, Yolcu, & Eflatun, 2018, s. 564) (Civan, 2006, s. 50) (Özerhan & Yanık, 2015, s. 136).

2.8.İHRACAT DESTEKLERİ AMACI

İhracat teşvikinin öncelikli amacı ithalatı önleyip ihracatı geliştirerek cari açığı dengelemektir. Bu kapsamda dünya pazarında yer alabilmek için yerli üreticimiz destekleyici bazı teşvik programları yürürlüğe girmiştir. Devlet ihracata yönelik üreticilere teşvik vererek uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunları giderir, rakiplerine karşı rekabet gücünü artırır. Özellikle KOBİ'lerin desteklenerek dış ticarete

açılması sağlanarak dünyadaki ihracat payımız artırılması amaçlanır (Sağlam, Yolcu, & Eflatun, 2018, s. 564) (Civan, 2006, s. 50) (Özerhan & Yanık, 2015, s. 136).

Yurt dışında yerli mal ve hizmetlerin tanıtılması ve pazarlanması amacıyla ihracat ve hizmet sektörü devlet teşvikleri kapsamında desteklenir. Hizmet sektörü destekleri film, eğitim, sağlık, bilişim ve yönetim danışmanlığını kapsar.

Turquality desteğiyle de yurtdışında Türk malı imajının oluşturulması için markaya yönelik bir destektir mevcut olmayan bu yapının oluşturulması kapsamında gerçekleşir.

Ülkenin kalkınması büyük oranda ihracatın gelişmesine bağlıdır. Bundan dolayı gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkeler ihracatlarını artırmak için uğraşırlar. Uluslararası pazarlara girmek ve buralarda yer edinmek gerekir. Bunun için de uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü korumak ve yerli üreticiyi korumak için üretim maliyetlerini düşürmek gerekir. Ar-Ge faaliyetlerini destekleyerek teknolojisi yüksek nitelikli birim fiyatı ve katma değeri yüksek mallar üretip ihraç etmek, ihracatın artışıyla birlikte üretim haddinin ve kapasitesinin artırılma ihtiyacı ile yeni üretim tesisleri ve fabrikalar kurulmak suretiyle istihdamın artırılarak işsizliğin önüne geçmek, yabancı sermayeyi ülkeye çekmek gibi amaçlardan ötürü teşvik politikalarına başvurulmuştur.

İhracatın artmasında yerli üreticinin yerli ürünle küresel pazara girmesi çok fazla önem arz etmektedir. Bunun için ülkemizde üreticilerin başlıca sorunu hammadde ve enerji kaynaklarının pahalılığıdır. Bu kalemlerin pahalılığı ürün maliyetini artırmakta ve üreticilerimizin uluslararası pazar da yer edinmelerini zorlaştırmaktadır. Bunun için devletimiz üreticiyi hammadde alımı ve enerji maliyetleri konularında destekler (Sağlam, Yolcu, & Eflatun, 2018, s. 564) (Civan, 2006, s. 50) (Özerhan & Yanık, 2015, s. 136).

İhracatta başarılı olabilmenin bir başka yolu da doğru pazara doğru zamanda doğru ürün sokmaktan geçer bunun için yurt dışı fuarları büyük önem arz eder. Şirketler yurt dışı fuarlara katılarak rakiplerini ve pazarı tanır, rakip malları inceler, kullandıkları teknoloji hakkında bilgi alır ve bu bilgiler ışığında üretim ve pazarlama politikalarını şekillendirirler. Bunların gerçekleşmesi için devletin ve işbirlikçi kuruluşlara büyük bir iş düşer. Bunlar fuarlara katılımları kolaylaştırarak ve destekleyerek şirketlerin orada bulunmalarını sağlamalıdır (Sağlam, Yolcu, & Eflatun, 2018, s. 564) (Civan, 2006, s. 50) (Özerhan & Yanık, 2015, s. 136).

İhracat pazarlarında yer edinmek için ürünün kalitesini kanıtlamak lazımdır. Bunun için dünyaca kabul edilen kalite belgeleri alınması mecburidir. Devletimiz bu belgelerin alınmasında şirketlerimize daha çok katkıda bulunmalıdır.

Aşağıdaki unsurları yerine getirmek, ihracatı artırarak bir ülkenin gelişmesi ve bu ülkedeki şirketlerin büyümesi ve rekabet gücünü artırması için gereklidir. Şöyle ki;

- Ciroyu arttırarak kârı arttırmak,
- Uluslararası pazarlarda pay arttırmak,
- İç pazardan çok dış pazara ürün satmak,
- Ekonomideki dalgalanmaları pazara yansıtmadan dengede tutabilmek,
- Üretim kapasitesindeki fazlalığı satabilmek,
- Rekabet gücünü arttırmak,
- İstihdam yaratmak,
- Dış ticaret açığını azaltmak,
- Konusunda uzman kişilerle irtibat kurmak.

İhracatın şirketlere bazı önemli faydaları vardır. Şöyle ki;

- Pazar payını arttırmayı sağlar.
- İç Pazar yetersiz ise üretimi artırır ve bununla beraber istihdam sağlanır.
- İç pazara bağımlılığı azaltarak ülkede gerçekleşebilecek bir olumsuzluktan en az şekilde etkilenir.

- Dış pazarlara girerek, iç pazardaki rekabeti yayma imkânı verir.

- İç pazarda denenmiş ve test edilmiş ürünleri ihraç etmekle dış pazara girilmesini sağlar, pazar araştırması maliyetini azaltır (Sağlam, Yolcu, & Eflatun, 2018, s. 536) (Civan, 2006, s. 50) (Özerhan & Yanık, 2015, s. 136).

2.9.İHRACAT DESTEKLERİ ÖZELLİKLERİ

İhracat desteklerinin amacına baktığımızda, yurt dışına açılma sürecinde ihracata hazırlık, pazarlama, pazara tutundurma ve markalaşma olgunluk aşamalarında firmalarımıza yardımcı olmaktır. Buradan yola çıkarak ihracat desteklerinin özelliklerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz;

- Pazar payını genişleticidir.
- İhracatçının aldığı riski azaltır.

- Pazarlama çalışmalarına yardımcı olur.
- Ürün ve hizmetin uluslararası kalite ve standartlarına uyumunu sağlar.
- Dış ticaret açığına olumlu katkı sağlar.
- İhracatçı ve iş birliği kuruluşlarının daha senkronize hareket etmesine öncülük eder
- Şirketlerin markalarını globalleştirmesine katkı sağlar.
- Şirketlerin kurumsal altyapı kazanmasına ve geliştirmesine katkı sağlar.
- Şirketlere ihracat yol haritası hazırlanmasında fayda sağlar.
- Şirketlerin daha özgün tasarımlarla ve katma değeri daha yüksek ürünlerle uluslararası pazarda var olmasına olanak sağlar.
- Uluslararası yatırımları artırır.
- Tedarikçi firmalarımızın yetkinlik kazanmasını sağlar (Sağlam, Yolcu, & Eflatun, 2018, s. 536) (Civan, 2006, s. 50) (Özerhan & Yanık, 2015, s. 136).

BÖLÜM 3: TÜRKİYE'DE UYGULANAN GÜNCEL İHRACAT DESTEKLERİ PROGRAMI

Bu bölümde destek ödemeleri süreleri ve devlet desteklerinin rakamsal boyutları açıklanacaktır.

3.1. DESTEK ÖDEMELERİ BAŞVURU SÜRECİ

Destek ödemelerinde başvuru sürecinin iyi bir şekilde yönetilmesi önem taşımaktadır. Şirketlerin bu süreç içerisinde yaptıkları hatalar, hak etmiş olsalar dahi, destek ödemelerini geri alamama durumuyla karşı karşıya kalmasına sebep olmaktadır. Bu sebeple şirketler, başvurularını yaparken aşağıdaki sırlamaya dikkat etmeleri gerekmektedir;

- Destek ödeme başvurusu nereye yapılacak?
- Başvuru dosyası nasıl hazırlanacak?
- E-imza ve KEP süreci

Ticaret Bakanlığı desteklerinde başvuru süreci biraz karmaşık yapıdadır. Yapılan başvuruların çok fazla olması, incelemede güçlüğü de beraberinde getirmektedir. Bu sebeple dosya inceleme işlemleri, Bakanlığın kontrolünde farklı kurumlar tarafından yürütülmektedir. Bu kurumlar;

- Ticaret Bakanlığı
- Ticaret Bakanlığı Bölge Müdürlükleri
- İhracatçı Birlikleri
- TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi)

Belirtilen kurumlara yapılacak başvurular destek başlığına göre ya da ödeme/ön onay durumuna göre değişiklik göstermektedir. Bu kurumlara yapılacak başvurular şöyledir;

Ticaret Bakanlığı: Rapor Satın Alma Desteği, Sektörel Ticaret Heyeti Ve Alım Desteği Desteği, Yurt Dışında Şirket Alımı Desteği, Yurt Dışında Yerleşik İleri Teknolojiye Sahip Şirket Alım Desteği, Yurt Dışında Yerleşik Şirkete Ait Marka Satın Alma Desteği, Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projesi Desteği Ön Başvurusu, Tasarım Ve Ürün Geliştirme Projesi Desteği Ön Başvurusu.

Ticaret Bakanlığı Bölge Müdürlükleri: Yurt Dışı Pazar Araştırma Desteği.

İhracatçı Birlikleri: Fuar Katılım Desteği, Pazara Giriş Belgeleri Desteği, Yurt Dışı Birim Desteği, Yurt Dışı Tanıtım Desteği, Marka Tescil Desteği, E-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği, Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesi Ödeme Başvuruları, Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projesi Ödeme Başvuruları, Tasarımcı Şirketleri ve Tasarım Ofisleri Destekleri Ödeme Başvuruları, Turquality Ödeme Başvuruları.

TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi): Turquality Desteği Ön Başvurusu, Tasarımcı Şirketleri Desteği Ön Başvurusu, Tasarım Ofisleri Desteği Ön Başvurusu

Başvuru Dosyası Nasıl Hazırlanır: Başvuru dosyaları hazırlanırken ilgili mevzuatın ekinde bulunan Başvuru İçin Gerekli Belgeler eklerine göre hareket edilmelidir. Bakanlığın sağladığı destekler amaç olarak aynı olsa da her desteğin konusu farklıdır. Bu da başvuru esnasında talep edilen belgelerde farklılık oluşturmaktadır. Ana hatlarıyla başvuru dosyası 3 ana eksenden oluşmaktadır;

Dosya evrakları: Her başvuru dosyasında bulunan dilekçe, destek ödeme başvuru formu, taahhütname, beyanname gibi evrakları ifade eder.

Kurumsal evraklar: Desteğin konusuna göre talep edilen imza sirküleri, ticaret sicil gazetesi, kapasite raporu gibi şirkete ait evrakları ifade eder.

Fiziksel Deliller: Yapılan harcamayı kanıtlamaya yönelik talep edilen evrakları ifade eder.

Dosya hazırlanırken özellikle dikkat edilmesi gereken bilgiler:

Hangi evraklar imza sirkülerinde imzaya yetkili kişi/kişiler tarafından imzalanmalıdır?

İmza sirküleri müştereken mi yoksa münferiden mi düzenlenmiştir?

Müştereken düzenlenen imza sirkülerinde yetkili kişiler, imza gereken evrakları birlikte imzalamışlar mıdır?

Hangi Ticaret Sicil Gazetesi istenmiştir?

Kapasite raporu talep edilmiş midir? Kapasite raporunun olmaması durumunda yapılması gereken nedir?

Kurumsal evrakların süresi devam etmekte midir?

Kurumsal evrakların orijinalleri talep ediliyor mu?

Hangi durumlarda faturaların ıslak imzalı talep edilmesi gerekir?

Faturaların açıklaması başvuru niteliğine uygun mudur?

Ödeme belgeleri banka onaylı mı?

Banka onaylı ödeme belgesinde şube kaşesi bulunuyor mu?

Talep edilen diğ er fiziksel deliller nelerdir?

Başvurularda E-imza ve KEP (Kayıtlı Elektronik Posta) Süreci: 01.04.2018 tarihi itibari ile İhracat Destekleri başvuru şeklinde değışikliğ e gidildi. Yapılan değışiklik ile daha önceden matbu evraklarla yapılan başvuru, yeni sistemde internet üzerinden yapılmaktadır. İnternet üzerinden yapılan başvuru iki aşamadan oluşmaktadır;

-E-imza

-KEP mail gönderimi

E-imza Süreci: Gerekli evraklar hazırlandıktan sonra pdf uzantılı dosyaya çevrilir ve e-imza ile imzalanır. Burada dikkat edilecek hususlar ise şöyledir;

E-imza, nitelikli sertifikalı bir e-imza olmalıdır.

E-imza atılırken imza sirküleri dikkate alınır. Müştereken yetki bulunması durumunda, imza sirkülerinde imzaya yetkisi olan kişilerin her birinin de e-imzası gerekmektedir. Tek e-imza geçerli sayılmayacaktır.

Kullanabileceğiniz farklı e-imza programları bulunmaktadır. En çok kullanılan ve başvuru esnasında en az sorun yaşayacağınız 2 tane e-imza programı bulunmaktadır. Bunlar TÜBİTAK/İmzager ve TÜRKKEP/Kepport uygulamalarıdır.

KEP Mail Gönderimi: E-imza ile imzalanan pdf uzantılı dosyalar KEP adresi üzerinden ilgili kurumun KEP adresine gönderilecektir. Başvurularda KEP sisteminin kullanılmasının amacı, gönderilen maillerin takip edilebiliyor olmasıdır. Gönderilen her mail için en az 3 farklı delil (mail sistem tarafından teslim alındı, karşı tarafa gönderildi ve okundu) oluşmaktadır ve bu sayede yaptığınız başvurunun ulaşım ulaşmadığını takip edebiliyorsunuz. En çok kullanılan 2 KEP adresi PTTKEP ve TÜRKKEP'tir.

3.2. PAZAR ARAŞTIRMASI VE PAZARA GİRİŞ DESTEKLERİ

Alım heyeti kapsamında uluslararası piyasalarda yer edinmek, pazar payını büyütmek, yeni pazarlar bulmak ve bulunan pazarlarda tutunmak yoluyla ihracatımızın artırılmasını sağlamak için yurt dışında ithalatçı firma statüsünde olan şirket yetkilerini ülkemize getirerek ikili iş görüşmeleri yapılmasını sağlamaktır. Bu kapsamda meslek kuruluşlarını ziyaret ettirilir, üretim tesisleri tanıtılır ve fuarlara katılmaları sağlanır.

Bu destekteki amaç, ülkemiz de bulunan sanayi ve ticaret şirketlerinin ve iş birliği kuruluşlarının Pazar araştırmasında ve pazara giriş faaliyetleri kapsamında yaptıkları harcamalar Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan desteklenmesidir (WEB_18,2019).

Yönetmelikte belirtilen iş birliği kuruluşları sırasıyla;

- Türkiye İhracatçılar Meclisi
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
- Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
- İhracatçı Birlikleri
- Ticaret ve Sanayi Odaları
- Organize Sanayi Bölgeleri
- Endüstri Bölgeleri
- Teknoloji Geliştirme Bölgeleri
- Sektör Dernekleri ve Kuruluşları
- Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
- Ticaret Borsaları
- İşveren Sendikaları
- İmalatçıların kurdukları dernek, kooperatif ve birlikler

Bu kuruluşlar ihracatçıların daha organize şekilde çalışması, pazara açılmaları, maliyetleri azaltmaları, daha iyi bir bilgi akışı ile daha doğru bilgiye ulaşmaları ve uluslararası pazarlarda yer edinip ihracatlarını artırmaları için çaba gösterir. Bu kapsamda benzer sektörlerdeki yurt dışı şirketleri temsilcileri ile organizasyonlar düzenlenerek üretim tesisleri yerinde gösterilir ve ticari açıdan ülkemizdeki şirketlerin tanıtım yapılır (WEB_2,2019).

Hangi şirketler bu tebliğ kapsamında olduğuna ilişkin 13/1/2011 tarihli ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 124'üncü maddesinde belirtilen kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri bu kapsam içinde yer alır. Şirket ortakları ya da personelini bu teşviklerden yararlandırılır (WEB_2,2019).

3.2.1. Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği

İhracatçı şirketlerin yaptığı yurt dışı pazar araştırması gezilerinin de yapılan harcamaların %70'i ve yurt dışı pazar araştırması gezisi başına en fazla 5.000 ABD Dolarına kadar destek verilir (WEB_2,2019).

Yurt dışı pazar araştırması gezisi kapsamında bir şirket için en fazla iki şirket çalışanının bazı giderleri desteklenir. Bu giderler şöyledir;

Ulaşım giderleri kapsamın da uluslararası ve şehirlerarası ulaşımda kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile kiralana aracın günlük 50 ABD Doları kadar harcamalar (WEB_2,2019).

Konaklama kapsamın da kişi başına günlük 150 ABD Dolarına kadar konaklama (oda + kahvaltı) giderleri destek kapsamı içinde yer alır.

Yılda şirketler için en fazla 10 yurt dışı gezisi desteklenir.

Bu gezilerin en az 2 en fazla da 10 günü karşılanır. Bu desteklenecek günlerde en az bir şirket ya da kurumla görüşülmelidir yoksa o gün desteklenmez.

Bir yıl da aynı bir ülkeye gidilmesi için yılda en fazla 2 defa destek verilir.

Bir yurt dışı gezisi en fazla 3 ülke kapsayabilir (WEB_2,2019).

Aşağıda sayılan faaliyetler ilgili tebliğde geçen 5. madde uyarınca desteklenmez;

- Pazar araştırması için gidilmeyen geziler,
- Yurt dışı gezisine pazar araştırması için gidilen ülkede fuara katılan şirketler.

Destek ile ilgili genel esaslar ise aşağıdaki gibidir;

- Yurt dışı pazar araştırması gezisi en az 2 en fazla 10 gün desteklenir.

- Yurt dışı gezisi Türkiye'den başlamalı ve Türkiye'de bitmeli.

- Yurt dışı pazar araştırmasında her gün en az bir şirket ya da kuruluşla görüşülmeli yoksa o gün destek alınmaz.

- Gezi kapsamında görüşme yapılmayan bir şehir olursa orada yapılan ulaşım harcamaları desteklenmez.

Bir yurt dışı pazar araştırması gezisinde ulaşım ve konaklama giderleri en fazla 3 ülkeye kadar desteklenir (WEB_2,2019).

Türkiye'den görüşme yapılmayacak bir ülkeye gidilirse destek sağlanmaz ama o ülkeden görüşme yapılacak bir ülkeye geçilirse destek verilir.

Aşağıdaki harcamalar ilgili Tebliğin 5. maddesince desteklenmez;

- İhracatın amaçlanmadığı geziler,

- Resmi ya da özel kurumlarca yurt dışın da gerçekleştirilen toplantı, sergi, konferans vb. organizasyonlar,

- Grup seyahatleri (5 ve üzeri şirket olursa)

3.2.2. E-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği

İş birliği kuruluşlarının e-ticaret sitelerine toplu üyeliklerinde %80 oranında bir destek söz konusudur.

E-ticaret sitelerine toplu üyelik başvurularında yer alan her firma için iş birliği kuruluşlarına maksimum yıl da 2.000 ABD Doları olmak üzere yardım edilir.

“İş birliği kuruluşlarının toplu üyelik desteğinden yararlanabilmesi için başvuruda en az 250 şirketin yer alması gerekir. Ancak iş birliği kuruluşu, bu fıkra kapsamında onaylanan başvurularını müteakip şirket ilave etme talebinde bulunabilir. İlave edilen şirketlerin, desteğe esas üyelik bitiş tarihinin belirlenmesinde daha önce onaylanan grubun üyelik bitiş tarihi esas alınır.” (Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ, Sayı:2011/1, Madde 13 – Değişik: RG-13/4/2017-30037).

İlgili tebliğ uyarınca 13.maddede geçen destekten en fazla 5 e-ticaret sitesi için faydalanabilir.

Toplu üyeliklerde en fazla bir site için 3 yıl üyeliğe destek verilir.

İlgili Tebliğin 13. Maddesinde belirtilen destekten yararlanabilmek için üye olunmak istenen sitenin bakanlıkça onaylı site olması gerekir.

E-ticaret sitelerinde yapılan reklam harcamaları desteklenmez.

Destek kapsamına alınma şartları aşağıdaki gibidir;

- Toplu üyelik desteklerinden yararlanabilmesi için iş birliği kuruluşları EK D’de bulunan belgelerle ve bir e- ticaret projesi ile Bakanlığa başvuru yapar.

- Proje başvurusunun onaylandığı tarihte başvuru e-ticaret sitesi Bakanlık onayına sunulur.

- İş birliği kuruluşu ortak proje sunabilirler.

- Proje grupları projeleri onaylandıktan sonra EK D’de bulunan proje grubu başvuru belgeleri ile birlikte Bakanlığın onayına sunar.

- Bir şirket bir tane e-ticaret sitesi için maksimum 3 yıl destek alabilir. Tebliğde yer alan “şirket” tanımına uygunluk şartı aranır.

- İş birliği kuruluşları, EK D’de yer alan belgelerde değişiklik talebinde bulunabilir.

- Eğer projesi onaylanan bir e-ticaret sitesi var ise bu site revizeye konu edilemez.

- Bakanlık ödeme başvurularını sonuçlandırılırken İhracat Genel Müdürlüğüne verilen proje onaylarını esas alır.

- E-Ticaret sitelerinden alınan faturalarda geçen hizmet süresi en fazla 1 yıl olabilir.

- Proje grubunca alınacak ödemelerin, iş birliği kuruluşu tarafından farklı tarihlerde yapılması durumunda destek ödeme başvuruları ayrı ayrı ibraz edilebilir. Her destek ödeme başvurusunun ilgili ödeme belgesi tarihinden itibaren en geç 6 ay içerisinde sunulması gerekir.

- Destek kapsamına alınan projeler için yılda 1 kez olmak üzere değerlendirme yapılır. Bakanlık inceledikleri raporları uygun görmez ise projeyi desteklemez (2011/1 Sayılı Pazar Araştırması Ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğin Uygulama Usul Ve Esaslarına İlişkin Genelge Madde 17).

3.2.3. Sektörel Ticaret ve Alım Heyetleri Desteği

Sektörel ticaret ve alım heyeti desteği kapsamında, sektörel ticaret desteği şirketlerce yapılan giderlerin %50 oranında ve program başına 100.000 ABD Dolarına kadardır. Alım heyeti programları kapsamında yapılan giderlerin %50 oranında ve program başına 75.000 ABD Dolarına kadar destek verilir.

Bu kapsamda desteklenecek giderler bir şirketin bir seyahatinde en fazla iki çalışanın ekonomi sınıfı uçak tren, gemi, otobüs ya da araç kiralama harcamalarıdır (Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ, Sayı:2011/1,MADDE 11 – (Değişik: RG-24/11/2016-29898)).

Konaklama kapsamında en fazla iki kişinin kişi başına günlük 150 ABD Dolarına kadar konaklama giderleri karşılanır. En fazla 10 güne kadar.

Tanıtım ve Organizasyon Giderleri kapsamında karşılanacak harcamalar şöyledir;

- Tercümanlık giderleri,
- Görüşmeler için kiralanan yerlerin kiralama giderleri,
- Fuara katılmak için yapılan harcamalar,
- Tanıtım ve reklam giderleri,
- Halkla ilişkiler için yapılan harcamalar,
- Nakliye giderleri. (Vergi, Sigorta, Harç Resim, Gümrük giderleri hariç)

Destekten yararlanmak isteyen firmalar iş birliği kuruluşları ile birlikte Ek-C'de bulunan başvuru belgeleri ile İhracat Genel Müdürlüğüne 3 ay öncesinde başvuru yaparlar.

3.2.4 Rapor Satın Alma Desteği

Rapor Satın Alma Desteği kapsamında mali ve hukuki danışmanlık için yapılan harcamalarda yıllık en fazla %60 oranında 200.000 ABD Dolarına kadar karşılanır.

Bu kapsam da satın alınan raporların faturası en fazla 2 yıllık olmalıdır.

Destek için bakanlıktan n onay alınması gerekir (Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ, Sayı:2011/1, MADDE 8 – Değişik: RG-24/11/2016-29898).

Tebliğin 8. Maddesinde de belirtildiği üzere yıl hesabı yapılırken destek ödeme başvuru tarihi dikkate alınır.

3.2.5 Yurt Dışında Yerleşik Şirket Satın Alımı

Yurt Dışında Yerleşik Şirket Satın Alımı kapsamında Şirketler için %60 oranında 200.000 Dolar, iş birliği kuruluşları için %75 oranında 200.000 Dolar destek verilir.

n onay başvurusu tarihi itibariyle yurt dışında yerleşik Şirkete ait markanın yerleşik olduğu ülkede veya uluslararası olarak en az 10 yıldır tescilli olması ve tescilin geçerlilik süresinin devam ediyor olması gerekir.

Markası alınacak yurt dışında yerleşik Şirket ortakları ile destek başvurusunda bulunan Şirket ortakları arasında ortaklık ilişkisi olması halinde, müracaat destek kapsamında değerlendirilmez.

Bir Şirket en fazla 3 marka için kredi faiz desteğinden yararlanır.

Yurt dışında yerleşik Şirkete ait markanın alım bedeli, markanın satın alımına yönelik sözleşme tutarı ile satın alınacak markaya ilişkin danışmanlık firmasınca hazırlanmış Marka Değerleme Raporu dikkate alınarak Bakanlık tarafından değerlendirilir.

Destekten yararlanacak Şirketin Bakanlığa sunacağı yurt dışında yerleşik Şirkete ait Marka Değerleme Raporu, 2006/4 sayılı Türk rnlerinin Yurt dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ'e ilişkin Uygulama Usul ve Esasları Genelgesi kapsamında Bakanlık tarafından yetkilendirilmiş olan yönetim danışmanlığı firmaları veya,

- ISO 10668 (Markaların Finansal Açıdan Değerlemesine İlişkin Gerekli Hususları Düzenleyen Uluslararası Standard), International Valuation Standards Council-IVSC (Uluslararası Değerleme Standartları Komitesi) tarafından ortaya konan uluslararası standartlar ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun 14/07/2003–18/07/2003 tarih ve 2003/34

sayılı Kurul Haftalık Bülteni'nde ilan edilmiş olan "Değerleme Hizmeti Verecek Şirketlere İlişkin Esaslar" başlıklı 17/07/2003 tarih ve 37/875 sayılı Kararı çerçevesinde faaliyet gösteren,

- Marka değerlemeye ilişkin uluslararası ve yerel düzeyde danışmanlık tecrübesine ve farklı ülkelerdeki uygulamalar konusunda bilgi birikimine sahip olan,
- Finansal, ticari, hukuki ve yönetim danışmanlığı verecek departmanları bulunan,
- Fiilen ve kesintisiz olarak en az 5 yıldır faaliyette bulunan,
- Raporu hazırlayacak danışmanları, marka değerlemeye yönelik en az 5 yıllık danışmanlık tecrübesine sahip olan danışmanlık firmaları tarafından hazırlanır.
- Marka Değerleme Raporunun da bulunması gereken hususlar aşağıdaki gibidir.
- Marka değerlemesinde kullanılan yöntem ve yöntemin kullanılış nedeni,
- Markası satın alınacak şirketin piyasa değeri ve münhasıran marka değeri,
- Markası satın alınacak şirketin mevcut finansal durumu/karlılığı,
- Markası satın alınacak şirketin iş modeli, personel, tedarikçi ve müşteri yapısı hakkında detaylı bilgi.

"Destekten yararlanacak şirketler Bakanlığa sunacağı yurtdışında yerleşik şirkete ait Marka Değerleme Raporu için, Tebliğ'in 8'inci, Genelge'nin 7'nci maddesi kapsamında sağlanan rapor desteğinden faydalanabilir." (2011/1 Sayılı Pazar Araştırması Ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğin Uygulama Usul Ve Esaslarına İlişkin Genelge Yurtdışında Yerleşik Şirkete Ait Marka Satın Alımı-Genel Esaslar Madde 11 - Değişik: 05/04/2018)

3.2.6. Yurt Dışında Yerleşik İleri Teknolojiye Sahip Şirket Alımı

Bu destek kapsamının da şirketler için %75 oranında 500.000 Dolar kadar destek sağlanır. Faiz kredilerinin Türk Lirası olarak alınan kredilerde 5 puan döviz olarak alınan kredilerde 2 puan olmak üzere toplamda 3.000.000 Dolar karşılır (Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ, Sayı:2011/1, MADDE 9 – Başlığı ile birlikte değişik: RG-22/2/2018-30340).

Tebliğin 9. Maddesinin de belirtildiği üzere 1.fıkrası kapsamında yılın hesaplanmasında destek ödeme başvuru tarihi esas alınır.

İleri teknolojiye sahip yurt dışı şirketin alım bedeli, şirketin satın alınmasına yönelik sözleşme tutarı ile satın alınacak şirkete ilişkin danışmanlık firmasınınca hazırlanmış Şirket Değerleme Raporu dikkate alınarak Bakanlık tarafından değerlendirilir.

Destekten yararlanacak şirketin Bakanlığa sunacağı ileri teknolojiye sahip yurt dışı şirkete ait Şirket Değerleme Raporu, 2006/4 sayılı Türk Ürünlerinin Yurt dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ'e ilişkin Uygulama Usul ve Esasları Genelgesi kapsamında Bakanlık tarafından yetkilendirilmiş olan yönetim danışmanlığı firmaları veya;

- ISO 10668 (Markaların Finansal Açından Değerlemesine İlişkin Gerekli Hususları Düzenleyen Uluslararası Standard), International Valuation Standards Council-IVSC (Uluslararası Değerleme Standartları Komitesi) tarafından ortaya konan uluslararası standartlar ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun 14/07/2003–18/07/2003 tarih ve 2003/34 sayılı Kurul Haftalık Bülteni'nde ilan edilmiş olan "Değerleme Hizmeti Verecek Şirketlere İlişkin Esaslar" başlıklı 17/07/2003 tarih ve 37/875 sayılı Kararı çerçevesinde faaliyet gösteren,

- Şirket değerlemeye ilişkin uluslararası ve yerel düzeyde danışmanlık tecrübesine ve farklı ülkelerde ki uygulamalar konusunda bilgi birikimine sahip olan,

- Finansal, ticari, hukuki ve yönetim danışmanlığı verecek departmanları bulunan,

- Fiilen ve kesintisiz olarak en az 5 yıldır faaliyette bulunan,

- Raporu hazırlayacak danışmanları, şirket değerlemeye yönelik en az 5 yıllık danışmanlık tecrübesine sahip olan, danışmanlık firmaları tarafından hazırlanır.

İleri Teknolojiye Sahip Yurt dışı Şirket Değerleme Raporunun aşağıdaki hususları içermesi gerekir.

- Şirket değerlemesinde kullanılan yöntem ve yöntemin kullanılış nedeni,

- İleri teknolojiye sahip yurt dışı şirketin piyasa değeri,

- İleri teknolojiye sahip yurt dışı şirketin mevcut finansal durumu/karlılığı,

- İleri teknolojiye sahip yurt dışı şirketin iş modeli, personel, tedarikçi ve müşteri yapısı hakkında detaylı bilgi.

"Destekten yararlanacak şirketler Bakanlığa sunacağı ileri teknolojiye sahip yurtdışı şirkete ait Şirket Değerleme Raporu için, Tebliğ'in 8'inci ve 9'uncu, Genelge'nin 7. Maddesi kapsamında sağlanan desteklerden faydalanabilir." (2011/1 Sayılı Pazar Araştırması Ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğin Uygulama Usul Ve Esaslarına

İlişkin Genelge Yurtdışında Yerleşik Şirkete Ait Marka Satın Alımı-Genel Esaslar Madde 8 - Değişik: 05/04/2018).

2.2.7. Yurt Dışında Yerleşik Şirkete Ait Marka Satın Alma Desteği

Ön onay başvurusu tarihi itibarıyla yurt dışında yerleşik şirkete ait markanın yerleşik olduğu ülkede veya uluslararası olarak en az 10 yıldır tescilli olması ve tescilin geçerlilik süresinin devam ediyor olması gerekir.

Markası alınacak yurt dışında yerleşik şirket/şirketin ortakları ile destek başvurusunda bulunan şirket/şirketin ortakları arasında ortaklık ilişkisi olması halinde, müracaat destek kapsamında değerlendirilmez.

Bir şirket en fazla 3 marka için kredi faiz desteğinden yararlanır.

Yurt dışında yerleşik şirkete ait markanın alım bedeli, markanın satın alımına yönelik sözleşme tutarı ile satın alınacak markaya ilişkin danışmanlık firmasınınca hazırlanmış Marka Değerleme Raporu dikkate alınarak Bakanlık tarafından değerlendirilir.

Destekten yararlanacak şirketin Bakanlığa sunacağı yurt dışında yerleşik şirkete ait Marka Değerleme Raporu, 2006/4 sayılı Türk Ürünlerinin Yurt dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ'e ilişkin Uygulama Usul ve Esasları Genelgesi kapsamında Bakanlık tarafından yetkilendirilmiş olan yönetim danışmanlığı firmaları veya,

- ISO 10668 (Markaların Finansal Açından Değerlemesine İlişkin Gerekli Hususları Düzenleyen Uluslararası Standart), International Valuation Standards Council-IVSC (Uluslararası Değerleme Standartları Komitesi) tarafından ortaya konan uluslararası standartlar ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun 14/07/2003–18/07/2003 tarih ve 2003/34 sayılı Kurul Haftalık Bülteni'nde ilan edilmiş olan "Değerleme Hizmeti Verecek Şirketlere İlişkin Esaslar" başlıklı 17/07/2003 tarih ve 37/875 sayılı Kararı çerçevesinde faaliyet gösteren,

- Marka değerlemeye ilişkin uluslararası ve yerel düzeyde danışmanlık tecrübesine ve farklı ülkelerdeki uygulamalar konusunda bilgi birikimine sahip olan,

- Finansal, ticari, hukuki ve yönetim danışmanlığı verecek departmanları bulunan,

- Fiilen ve kesintisiz olarak en az 5 yıldır faaliyette bulunan,

- Raporu hazırlayacak danışmanları, marka değerlemeye yönelik en az 5 yıllık danışmanlık tecrübesine sahip olan danışmanlık firmaları tarafından hazırlanır.
- Marka Değerleme Raporunun aşağıdaki hususları içermesi gerekir.
- Marka değerlemesinde kullanılan yöntem ve yöntemin kullanılış nedeni,
- Markası satın alınacak şirketin piyasa değeri ve münhasıran marka değeri,
- Markası satın alınacak şirketin mevcut finansal durumu/karlılığı,
- Markası satın alınacak şirketin iş modeli, personel, tedarikçi ve müşteri yapısı hakkında detaylı bilgi.

“Destekten yararlanacak şirketler Bakanlığa sunacağı yurtdışında yerleşik şirkete ait Marka Değerleme Raporu için, Tebliğ’in 8’inci, Genelge’nin 7. maddesi kapsamında sağlanan rapor desteğinden faydalanabilir.” (2011/1 Sayılı Pazar Araştırması Ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğin Uygulama Usul Ve Esaslarına İlişkin Genelge Yurtdışında Yerleşik Şirkete Ait Marka Satın Alımı-Genel Esaslar Madde 11 - Değişik: 05/04/2018)

3.3. PAZARA GİRİŞ BELGELERİ DESTEĞİ

Pazara Giriş Belgeleri Desteği ile amaçlanan şirketleri ihracatlarını artırabilmesi için alması gereken çevre ve kalite belgelerine yapılan harcamaların Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan karşılanmasıdır. (2014/8 Sayılı Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar Madde 1Değişik: RG-12/11/2016-29886)

3.3.1 Pazara Giriş Belgeleri Desteği

Pazara Giriş Belgeleri Desteği kapsamında Pazara Giriş Belgelerinin %50’si desteklenir. Şirket başına yıllık en fazla 250.000 Dolar destek verilir. Eğer Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projesi kapsamında bir proje sunulursa 2 yıl için %50 oranında 1.000.000 Dolar desteklenir (2014/8 Sayılı Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar Madde 5 – Değişik: RG-12/11/2016-29886).

Bu kapsamda karşılanacak giderler şöyledir;

- Müracaat ve müracaat için istenen belgelerin harcamaları,
- Belgelerin incelenmesi için yapılan harcamalar,
- Belge kullanım ücretlerinin 1. yılı,

- Analiz ve raporlama harcamaları,
- Kayıt ücretlerine yapılan harcamalar,
- Tarımsal ürünlerdeki sertifika harcamaları,
- Tarımsal ürünlerdeki akreditasyon harcamaları (2014/8 Sayılı Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar'ın Uygulama Usul Ve Esasları Genelgesi Madde 5).

Aşağıdaki giderler bu kapsam dışında tutulur;

- Danışmanlık harcamaları,
- Ulaşım harcamaları,
- Gözetim harcaması,
- Tarımsal ürünlerin muayene kontrol harcamaları (2014/8 Sayılı Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar'ın Uygulama Usul Ve Esasları Genelgesi Madde 6).

3.3.2. Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projesi Desteği

Bu destek kapsamında amaçlanan yerli üreticilerin küresel bazda bir markaya tedarikçi olma potansiyeli var ise bu şirketlerin ara mamul üretimine katkı sağlanmaktadır.

Bu destekle, üreticilerin ihracat potansiyellerini artırmak için makine, teçhizat, yurt dışı depo harcamaları, yurt dışı ofis harcamaları, yurt dışı müşteri görüşmeleri, yurt dışı seyahat ve konaklama gibi harcamaları desteklenir. Yapılan bu harcamaların desteklenmesi %50 oranında 1.000.000 Dolar olarak gerçekleşir.

Bakanlığa başvuruda aşağıdaki kriterler aranır;

- Üretimini artıracak potansiyel,
- Finansal olarak iyi durumda olması,
- Bilgi yeterliliği,
- Organizasyon yetkinliği.

Bakanlık gerekli gördüğü durumlarda başvuru sahibi tedarikçinin Küresel Firma ile bağlantıya geçtiğini teyidin veya Küresel Firma hakkında Ticaret Müşavirliğinden/Ataşeliğinden görüş alabilir.

Yetkinlik Projesi kapsamında aşağıdaki giderler desteklenir;

- Makine, teçhizat ve ekipman alımları,

- Yazılım güncelleme ve alımı,
- Müşteri ziyaretleri ve eğitim masrafları,
- Sertifika ve analiz harcamaları (2014/8 Sayılı Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar'ın Uygulama Usul Ve Esasları Genelgesi Madde 14).

Tedarikçilerin makine, ekipman ve donanım alımının desteklenmesi bakanlıkça uygun bulunan ve KTZ katılım süreçlerinde ihtiyaç duydukları; ürün geliştirme (prototip/numune), test, analiz, doğrulama, kalite kontrol veya ölçme amaçlarına hizmet edecek makine, ekipman ve donanım alımları destek kapsamındadır.

Bu madde kapsamında sadece makine, ekipman, donanım alımı desteklenir. Kurulum, nakliye giderleri ve nakliye giderleri kapsamında sigorta, vergi, resim, harç, gümrük hizmet bedeli, gümrük komisyonu, gümrük teminat bedeli desteklenmez.

Proje dahilinde şirketlerce alınan ve desteklenen makine ve teçhizat donanımlar, yazılımlar 3 yıl boyunca satılmaz (2014/8 Sayılı Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar'ın Uygulama Usul Ve Esasları Genelgesi Madde 15).

Bu tebliğ kapsamında seyahat ve müşteri ziyaretleri için yapılan ekonomi sınıfı ulaşım harcamaları en fazla 100.000 Dolar desteklenir (2014/8 Sayılı Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar'ın Uygulama Usul Ve Esasları Genelgesi Madde 18).

3.4. FUAR KATILIM DESTEĞİ

Fuar Katılım Desteğinin amacı şirketlerin Bakanlıkça gösterilen sektörel nitelikteki yurt içi ve yurt dışındaki fuarlara katılım yapmaları için şirketlerin belli oranlarda desteklenmesidir (2014/4 Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt İçi Fuarların Desteklenmesine İlişkin Karar Madde 1 – Değişik: R.G. 12/11/2016 – 29886).

Bu destekler ile şirketlerin fuarlara katılıp ürünlerini tanıtmaya fırsatı verir bu da ihracat ürünlerinin uluslararası pazarlarda tanıtılıp ihracat yapılmasına olanak sağlar.

3.4.1 Yurt Dışı Fuar Katılımlarının Desteklenmesi

Fuar katılımının desteklenmesindeki amaç şirketleri fuarlara katılmalarını ve ihracat ürünlerini tanıtmaları için sevk etmektir. Yurt dışı fuar organizasyonlarına katılan ihracatçı firmalara fuarda kiraladıkları alan büyüklüğünü metrekare bazında destek verilir.

Destek tutarları her fuar için ayrı hesaplanır. Her bir fuar ayrı ayrı esas alınacağı gibi ülke ya da sektör için de ayrıştırma yapılabilir (2017/4 Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Karar Madde 5).

Yurt dışı fuar organizasyonların da verilecek desteğe tutarı organizatörlerin hazırladığı tahmini maliyet tablosuna bakılarak Ticaret Müşavirliği/Ataşeliği görüşü alınır ve desteklenen fuarla ilgili geçmiş dönem de yapılan işler dikkate alınır ona göre rakam belirlenir. İhtiyaç duyulur ise sunulan maliyet bilgilerine yönelik rapor için farklı kuruluşlardan görüş de alınabilir.

Bireysel katılımın desteklediği fuarlar için desteğe esas tutar dikkate alınır. Desteğe konu fuar, ülke ve sektörle ilgili geçmiş dönem de gerçekleşen işlemler için ilgili Ticaret Müşavirliği görüşü alınır (2017/4 Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Kararın Uygulama Usul Ve Esasları Genelgesi Madde 3).

Katılımcı şirketlerin yurt dışı fuar organizasyonlarını ve Bakanlıkça bireysel katılımcıları desteklediği fuarlar da katılımların desteklenmesi için katılımcılar tarafından fuar öncesinden önce bildirilmeli ya da fuarın bittikten sonra 3 ay için de ek de bulunan belgelerin katılımcılara ait olan KEP adresinden bulunduğu İhracatçı Birliği Genel Sekreterliğinin KEP adresine bildirilmesi gerekir.

KEP ile yapılan başvurular da imza sirküleri ve istenen belgelerde her bir katılımcıyı temsil eden yetki verilen kişi veya kişilerin 5070 sayılı “Elektronik İmza Kanunu” standardına uyumlu şekilde elektronik sertifika kullanılarak oluşturulan elektronik imza ile imzalanması ve elektronik imzası gerekir. Dokümanların dosya uzantılarının .pdf veya .pdf.imz formatında olması gereklidir.

“Bu Genelge kapsamındaki başvuru ve bildirimlerde kullanılan Kayıtlı Elektronik Posta (KEP), 29/01/2013 tarih ve 28533 sayılı Resmi Gazete de yayımlanarak yürürlüğe giren Elektronik Tebligat Yönetmeliği hükümleri uyarınca; elektronik iletilerin, gönderimi ve teslimatı da dâhil olmak üzere kullanımına ilişkin olarak hukuki delil sağlayan, elektronik postanın nitelikli şeklini ifade eder “ (2017/4 Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Kararın Uygulama Usul Ve Esasları Genelgesi Madde 4).

Bu Karar sonucun da desteklenen fuardan sonra İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği tarafından sonuçlandırılır.

Yurt dışı fuar organizasyonlarının desteklemesi kapsamında Bakanlıkça görevlendirilen İhracatçı Birliği Genel Sekreterliğine başvuru yapılır.

“Destek başvurularının bu maddenin beşinci fıkrasında belirtilenden farklı bir İhracatçı Birliği Genel Sekreterliğine yapılması ve başvuru yapılan İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği tarafından başvurunun incelenmeye başlanması ve işleme alınması halinde destek başvurusu, başvuruda bulunulan İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği tarafından sonuçlandırılır” (2017/4 Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımların Desteklenmesine İlişkin Kararın Uygulama Usul Ve Esasları Genelgesi Madde 4).

Yurt dışı fuar organizasyonlarının desteklenmesi kapsamında Bakanlık'ın görevlendirdiği bireysel katılımın desteklendiği fuarlar için başvuru dosyaları Gözlemci Raporuyla sonuçlandırılır. Gözlemci isterse organizatörden ve katılımcıdan metrekare tespitine için fatura ya da benzer belgeler talep etme hakkı vardır.

Gözlemci katılımcıların fuar da kaç metrekare alan tuttuğunu stantta görevli yetkililerin imzasının bulunduğu katılımcı listesi tutanağını düzenler. Söz konusu tutanak fuar gözlemcileri ile birlikte organizatör yetkilisi ve varsa ilgili ülkedeki Ticaret Müşavirince imzalanır.

Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi Tebliğinde yer alan 1. ve 2. madde kapsamında aranan kriterleri taşımayan başvurular İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği tarafından kabul edilmez (2017/4 Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımların Desteklenmesine İlişkin Kararın Uygulama Usul Ve Esasları Genelgesi Madde 4).

Fuarlara katılan firmalar için her bir fuar için verilecek destek tutarı yurt dışı fuarın genel nitelikli olması durumunda en fazla 50.000 Türk Lirasını eğer sektörel nitelikli ise en fazla 75.000 Türk Lirasını İhracat Genel Müdürlüğünün belirlediği prestijli fuarlardan biri olması halinde en fazla 250.000 Türk Lirasıdır.

Destek için verilecek tutar hesaplanırken katılımcıların yaptığı toplam harcamanın %50'si eğer Bakanlıkça belirlenen hedef ülkelerden biri ise %70'i geçemez.

“Bu Karar kapsamında yer alan destek üst limitleri her takvim yılı başında (TÜFE + Yİ-ÜFE)/2 oranında güncellenir” (2017/4 Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Karar Madde 8).

3.4.2 Yurt İçi Fuar Katılımlarının Desteklenmesi

Yurt içi fuar katılımlarının desteklenmesinde amaçlanan Bakanlıkça belirlenen nitelikli uluslararası yurt içi fuarların yabancı sermayeli firmalar ve kuruluşlara tanıtımının sağlanmasıdır. Uluslararası düzeyde katılımın artırılması amacıyla organizatörlerin yapacakları harcamalar ve katılımcıların yaptığı harcamalar Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan (DFİF) karşılanmasıdır (Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt İçi Fuarların Desteklenmesine İlişkin 2014/4 Karar Sayılı Madde 1 – Değişik: R.G. 12/11/2016 - 29886).

“Bu Karar, 27.12.1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan “İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararına dayanılarak hazırlanmıştır” (Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt İçi Fuarların Desteklenmesine İlişkin 2014/4 Sayılı Kararın Uygulama Usul Ve Esasları Genelgesi Madde 3 – Değişik: R.G. 12.11.2016 - 29886).

Yapılan yurt içi fuarların destek kapsamına alınabilmesi için bazı şartlar aranır. Şöyle ki;

- TOBB internet sitesinde ve Türkiye Ticaret Sicili Gazetesinde yayınlanan yıllık yurt içi fuar takvimin de yer almalıdır

- En son düzenlenen yurt içi fuarda ya da son düzenlenen üç fuardan en az ikisinde yabancı ziyaretçi sayısı 1500'den fazla olmalıdır.

- En son düzenlenen yurt içi fuarda ya da son düzenlenen üç fuardan en az ikisinde yabancı ziyaretçi sayısı toplam ziyaretçi sayısına oranı en az %5 olmalıdır.

- En son düzenlenen yurt içi fuarda ya da son düzenlenen üç fuardan en az toplam katılımcı sayısı en az 300 olmalıdır.

- En son düzenlenen yurt içi fuarda ya da son düzenlenen üç fuardan en az ikisinde yabancı katılımcı sayısı toplam katılımcı sayısına oranı %5'in üzerinde olmalıdır.

- En son düzenlenen yurt içi fuarda ya da son düzenlenen üç fuardan en az ikisinde katılımcılara verilen stant alanı en az 10.000 metrekare olmalıdır.

- En son düzenlenen yurt içi fuarda ya da son düzenlenen üç fuardan en az ikisinde yabancı katılımcılara verilen toplam stant alanının en az 300 metrekare olmalıdır.

Bu şartları taşıyan yurt içi fuarlar Bakanlıkça belirlenenler destek kapsamına alınır.

“Bir takvim yılında, destek kapsamına alınmış yurtiçi fuarlar arasında belirli bir konuda fuar bulunmaması durumunda, bu maddenin birinci fıkrasında yer alan altı şarttan en az dördünü taşıması koşuluyla, o konudaki fuarlar arasından dış ticaret politikaları, ihracat stratejileri ve ekonomik öncelikler doğrultusunda Bakanlıkça (İhracat Genel Müdürlüğü) belirlenenler destek kapsamına alınır.” (Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt İçi Fuarların Desteklenmesine İlişkin 2014/4 Sayılı Kararın Uygulama Usul Ve Esasları Genelgesi MADDE 5- Değişik: R.G. 12/01/2018 - 30299).

Yurt içi fuarını ilk kez düzenleyecek olmaları durumunda organizatörler yurt içi fuarların tespitine ilişkin şartları taşıdığına dair fuar bitikten sonra fuar izleme raporu ve gözlemci raporu alması gerekir.

Yurt içi fuarın belirtilen koşulları taşıdığına dair sırası ile istenen evraklar şöyledir;

- İhracat Genel Müdürlüğünce yurt içi fuarda değerlendirme görevini yerine getirmek üzere görevlendirilen Bakanlık veya İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri personeli tarafından hazırlanan Gözlemci Raporu,

- İhracat Genel Müdürlüğünce uygun görülen denetim şirketleri veya kuruluşları tarafından verilen İzleme Raporu,

- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Fuar İstatistikleri,

- Organizatör beyanı (Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt İçi Fuarların Desteklenmesine İlişkin 2014/4 Sayılı Kararın Uygulama Usul Ve Esasları Genelgesi MADDE 5- Değişik: R.G. 12/01/2018 - 30299).

Fuarın destek kapsamına alınabilmesi için bazı şartlar aranır. Bu şartlar;

- Yabancı ziyaretçi sayısı

- Yabancı katılımcı sayısı

- Yabancı katılımcılara tahsis edilen stant alanı

“Bir takvim yılında birden fazla düzenlenen yurt içi fuarlarda bir önceki yılın fuarları birlikte değerlendirilebilir. Karar’ın 4’üncü maddesinin birinci fıkrasının (c) bendinde tanımlanan izleme raporu, “UFI- Uluslararası Fuarlar Birliği’nce” muteber denetim şirketleri veya kuruluşları ile Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu tarafından tüm alanlarda yetkilendirilen bağımsız denetim kuruluşları tarafından hazırlanır.” (Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt İçi Fuarların

Desteklenmesine İlişkin 2014/4 Sayılı Kararın Uygulama Usul Ve Esasları Genelgesi Madde 4- Değişik: R.G. 12/01/2018 – 30299).

3.5. TASARIM DESTEĞİ

Tasarım Desteğindeki amaç ülkemizde bulunan tasarım olgusunun ve algısının oluşturulmasıdır. Tasarım geliştiren ve üreten şirketlerimiz ve iş birliği kuruluşları gerçekleştireceği tanıtım, tutundurma, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları karşılanır. Ayrıca yurt dışında açacakları ofislere ilişkin harcamalar ile firmaların yurtdışı pazarlarına yönelik yaptığı yüksek katma değerli ihraç ürünlerinin geliştirilmesi maksatıyla yaptıkları tasarım ve ürün geliştirme projelerine ilişkin harcamaların Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan desteklenmesidir (Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ, Sayı: 2008/2 Madde 1 – Değişik:RG-21/12/2014-29212).

3.5.1. Tasarımcı Şirketlerin ve Tasarım Ofislerinin Desteklenmesi

Tasarımcı şirketlerin ve tasarım ofislerinin desteklenmesi kapsamında destek tasarımcı şirketlerin yurt dışında tanınmaları ve markalaşmaları amacı ile bazı destekler verilir bunlar;

- Yurt dışına yapılan reklam, tanıtım giderlerinin %50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Doları kadarı desteklenir.
- Şirketlerin yurt dışı birimlerinin dekorasyon ve kurulum harcamaları ve mimari çalışmaları %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları kadarı desteklenir.
- Yurt dışında açacakları ofislerin brüt kira giderleri ve bu ofislerin kiralanmasına ilişkin emlakçılık ve danışmanlık harcamaları bunun yanında harç, resim, vergi harcamaları %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları kadar desteklenir.
- Patentlerin, faydalı modellerin ve endüstriyel nitelikte olan tasarımların tesciline ilişkin giderlerin ve markalarının yurt dışında tescil edilmesi için yapılan harcamaların bunun yanında bunların yenilenmesi için yapılan giderlerin %50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları kadarının desteklenmesi,
- İşe alınan tasarımcıların ve modelistlerin brüt maaş giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Dolar kadarı desteklenir.
- Uluslararası Pazarda rekabet gücünü arttırmak için yapacakları danışmanlık harcamalarının %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Dolar kadarı desteklenir.

(Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ, Sayı: 2008/2 Madde 4 - Değişik: RG - 24/11/2016-29898).

Şirketlerin uluslararası pazarlarda tanıtımı ve markalaşması için tasarım ofislerinin desteklenmesi kapsamında;

- Şirketlerin yurt dışında yapacakları giderlerin %50 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Dolar kadarı desteklenir.

- Şirketlerin yurt dışında açacakları ofisler ile ilgili yapacakları harcamaların kurulum ve dekorasyon harcamaları ve mimari çalışmalarının %50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları kadarı desteklenir.

- Şirketlerin yurt dışında açacakları ofisler ile ilgili yapacakları harcamaların brüt kira giderleri ve bu ofislerinin kiralanmasına ilişkin danışmanlık harcamaları ve resim, harç, vergi harcamaları için %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Dolar kadarı desteklenir.

- Şirketlerin yurt dışında açacakları ofisler ile ilgili yapacakları harcamaların patentlerin, faydalı modellemelerin ve endüstriyel nitelikte olan tasarımların tescillerine ilişkin giderlerin ve markalarının yurt dışında tescillerini yenilemek maksatıyla yaptığı harcamaların %50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Dolar kadarı desteklenir.

- Şirketlerin yurt dışında açacakları ofisler ile ilgili yapacakları harcamaların işe alınan tasarımcıların ve modelistlerin brüt maaş giderlerinin %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Dolar kadarı desteklenir.

- Şirketlerin yurt dışında açacakları ofisler ile ilgili yapacakları harcamaların uluslararası pazarlar rekabet gücünü arttırmak maksatıyla yaptıkları harcamaların %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Dolar kadarı desteklenir (Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ, Sayı: 2008/2 Madde 5 - Değişik: RG - 24/11/2016-29898).

Şirketlerin yurt dışında açacakları ofisler ile ilgili yapacakları harcamaların tanıtım faaliyetleri amacıyla desteklenmeyen giderler şöyledir;

- Konaklama harcamaları desteklenmez
- Nakliye harcamaları desteklenmez
- Türkçe yapılan tanıtım harcamaları desteklenmez
- Yurt içine yönelik tanıtım harcamaları desteklenmez

- Seminer, konferans ve kongre katılımları için harcanan ulaşım giderleri ekonomi sınıfı gemi, tren, uçak ve otobüs bileti ücretleri desteklenir.

Tasarım şirketlerinin harcama yetkisi verilen şirket çalışanı ve ilişkili kişi olarak değerlendirilmeyen bayi ve temsilcisi tarafından gerçekleştirilen tanıtım faaliyet giderleri firmaya fatura edilmesi şartıyla ve üçüncü şirketle bayi ve temsilcisi arasında yapılan sözleşmeyle fatura ve ödeme belgesinin sunulması durumunda desteklenir.

“Yurt içinden temin edilen tanıtım malzemelerinin hedef pazarlara bedelsiz olarak gönderildiğinin gümrük beyannameleri (bedelsiz veya iz bedeli üzerinden düzenlenmelidir), miktar bazında detaylı olarak düzenlenmiş kurye, kargo faturaları vb. belgeler ile tevsik edilmesi gerekmektedir. Söz konusu malzemelerin, firmanın organik bağı bulunan yurtdışı şirketine gönderilmesi halinde gümrük beyannamesinin bedelsiz düzenlenme şartı aranmaz” (2008/2 Sayılı Tasarım Desteği Hakkında Tebliğe İlişkin Uygulama Usul Ve Esaslarına Ait Genelge Madde 8).

Yurt dışı fuarlara katılımın desteklenmesi kapsamında desteklenecek giderler şöyledir;

- Fuar katılımı için ödenen bedeller
- Fuar da tutulan yerin kirası
- Stant tutulmasına ilişkin harcamalar
- Nakliye harcamaları
- Fuar katılım sözleşmelerin de bulunan zorunlu harcamalar desteklenir.

Tanıtım faaliyetleri için yapılan harcamaların desteklenmesi kapsamında;

- Organizatörün yaptığı katılım harcamaları desteklenir
- Nakliye harcamaları
- El ilanı harcamaları
- Reklam harcamaları
- Katalog harcamaları
- Elektronik ekran harcamaları
- Billboard reklam harcamaları
- Bina cephesi reklamı harcamaları
- Defile harcamaları

- Satışa konu yapılmayan ve üzerin de markanın da yer aldığı promosyon malzemelerinin giderleri desteklenir (2008/2 Sayılı Tasarım Desteği Hakkında Tebliğe İlişkin Uygulama Usul Ve Esaslarına Ait Genelge Madde 8).

3.5.2 Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesi Desteği

Tasarım ve ürün geliştirme projelerinin desteklenmesi amacıyla desteklenecek giderler;

- İşe alınan tasarımcının, modelistin ve mühendislerin brüt maaşları toplam en fazla 1.000.000 ABD Dolar kadarı desteklenir

- Teçhizat, malzeme ve yazılım giderlerinin toplam en fazla 250.000 ABD Dolar kadarı desteklenir

- Seyahat ve web sitesi üyeliğine ilişkin harcamaların toplam en fazla 150.000 ABD Doları kadarı %50 oranında desteklenir.

Tasarım projesi olarak bir şirket de en fazla bir adet projesi desteklenir.

İşe alınan tasarımcılardan en fazla ikisi yabancı olabilir (Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ, Sayı: 2008/2 Madde 6/A – Değişik:RG-21/12/2014-29212).

“Gemi ve yat sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin Türkiye’de yerleşik şirketlerden alacakları tasarım hizmetine ilişkin giderleri yıllık en fazla 200.000 ABD Dolarına kadar %50 oranında 5 yıl süresince desteklenir” (Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ, Sayı: 2008/2 Madde 6/B – Değişik:RG-21/12/2014-29212).

Tasarım ve ürün geliştirme projesi için uygun görülen şirketler ve harcama yetkisi bulunan yurt içinde veya yurt dışında yerleşik şirket tarafından işe alınmış tasarımcılar, modelistler ve mühendisler brüt ücretleri desteklenir. Tasarımcı tarafından üye olunan ilgili mesleki örgütün Bakanlıktan ön onay almış olması gerekir. İşveren primi ile fazla mesaileri, sosyal yardımları, ikramiyeleri, primleri ve diğer yan hak ödemeleri brüt ücret kapsamında değerlendirilmez.

Tasarımcılar, modelistler ve mühendis olan ortaklara ödenen brüt maaş ve benzeri diğer ödemeler destek kapsamı dışında değerlendirilir.

Şirketlerin tasarım ve ürün geliştirme projesi kapsamında;

- Ek 3 de belirtildiği üzere teçhizat ve alet gibi malzemelerin giderleri eğer bunlar ikinci el alınırsa giderleri destek kapsamına sokulmaz

- Ek 3 de belirtildiği üzere yazılım ürünleri ile söz konusu ürünlerin üst versiyonlarından satın alınır ya da kiralama yapılırsa bunların giderleri ve bunlarla ilgili olan lisansları ve yıllık bakım-güncelleme harcamaları desteklenir. Bunlar ile beraber alınan yazılımların devreye sokulması, iyileştirilmesi ve devamlılığının sağlanması için yapılan danışmanlık ve eğitim giderleri desteklenir

- Web sitesi üyeliği işlerinde nihai tüketiciler için olmayan sektöre özgü yenilik kazandıran tasarım ve trendlerin bulunduğu web sitesi üyelikleri ve yenilenmesi desteklenir

- Tasarımcıların, modelistlerin ve mühendislerin ekonomi sınıfı ulaşım giderleri de destek kapsamında desteklenir

“Bakanlık, alınan alet/teçhizat malzemenin rayice ve içerik olarak belirlenen kapsama uygunluğu konularında destek kapsamındaki şirketten Bakanlıkça belirlenen bilirkişi, uzman veya uzman kurum/kuruluşlardan temin edilmek üzere rapor talep edebilir. Söz konusu rapora ilişkin harcamalar destek kapsamında değerlendirilmez” (2008/2 Sayılı Tasarım Desteği Hakkında Tebliğe İlişkin Uygulama Usul Ve Esaslarına Ait Genelge Madde 14).

3.6. YURT DIŞI BİRİM, MARKA VE TANITIM DESTEĞİ

Yurt dışı marka tanıtım desteğindeki amaç ülkemizdeki şirketlerin ve İş birliği Kuruluşlarının üyelerinin yurt dışında gerçekleştirecekleri tanıtım, reklam, marka tescil harcamaları ve ihracat yapmak maksatıyla yurt dışında açılan birimlerin kira bedelleri ve Türkiye Ticaret Merkezlerine ilişkin giderlerinin bir kısmının Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu tarafından karşılanmasıdır (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2010/6 Madde 2 – Değişik:RG-12/12/2014-29203).

3.6.1 Yurt Dışı Birim Desteği

Yurt dışı birim kira giderlerinin desteğinden yararlanılması için şirketlerin doğrudan birim açabileceği gibi yurt dışında faaliyet gösteren şirketleri veya şubeleri de birim açabilir. Bunun için yurt dışındaki şirket ve Türkiye’deki ana şirket arasında organik bağın olması gerekmektedir.

Türkiye’de bulunan ana şirket ile yurt dışında bulunan şirket arasında organik bağın olması için bazı şartlar aranır. Şöyle ki;

- Organik bağ bulunması için şirketin tüzel kişilik olarak yurt dışındaki şirkete ortak olması gereklidir

- Organik bağ bulunması için şirketin tüm ortaklarının yurt dışındaki şirkete ortak olması gereklidir

- Organik bağ bulunması için şirketin en az %51’ine sahip ortak veya ortaklarının yurt dışında açılan şirkete ortak olması gerekmektedir

- Organik bağ bulunması için şirketin halka açık olması durumun da halka açıklık oranı düştükten sonra şirketin %51’ine sahip ortak ya da ortakların yurt dışında açılan şirkete ortak olması gerekmektedir

Yapılacak destek ödeme oranı hesaplanırken yurt dışı ortaklık oranına göre düzenlenir.

Yurt dışında açılacak şirketin Türkiye’deki ana şirketin kuruluş tarihinden sonra açılması gereklidir. Fakat daha önce ortaklığı bulunmayan yurt dışındaki şirkete ortak olunması halinde ya da yurt dışındaki şirketin hisselerinin tamamının ya da bir kısmının Türkiye’deki ana şirketin kuruluş tarihinden sonra satın alınması halinde yurt dışı şirketinin ana şirketten sonra kurulmuş olması sorun teşkil etmez (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2010/6 Madde 5 – Değişik:RG-12/12/2014-29203).

Şirketlerin veya bu şirketler ile aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyette bulunan şirket ya da şubelerin yurt dışında açılan birimlerin kira harcamalarının desteklenmesi kapsamında;

- Açılan birimin eğer mağaza ise %50 oranında ve yıllık en fazla 120.000 ABD Doları kadar destek verilir

- Açılan birim ofis, showroom, depo ve ürün teşhir serası veya tarlası ya da reyon ile üzerine bina yapılmak üzere kiralanan arazi olması durumunda %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Dolarına kadar destek kapsamına alınır

- Yurt dışında ana sanayiye orijinal parça üreten ya da tedarik eden şirketlerin veya bu şirketler ile arasında organik bağ ilişkisi bulunan ve yurt dışında faaliyet de bulunan şirketin ya da şubelerinin yurt dışında kiraladıkları depolar kira gideri ile depolama

hizmetleri satın aldığı harcamalar % 50 oranında ve yıllık en fazla 250.000 ABD Doları kadarına destek verilir.

İş birliği Kuruluşlarına bağlı olan firmaların faaliyette bulunmak amacı ile kiralayacakları yurt dışı ofisler için ödeyecekleri kira giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları kadarı destek kapsamında değerlendirilir (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2010/6 Madde 6 – Değişik:RG-12/12/2014-29203).

Şirketlerin ya da şirketler ile aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyette bulunan şirketlerin ya da şubelerinin yurt dışında açtıkları birimlerinin kira harcamaları her açılan birim için;

- Açılan birim eğer mağaza ise %40 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları kadar desteklenir

- Açılan birim eğer showroom, depo ya da ofis ise ürün tanıtım serası ya da tarlası ya da reyonla üzerine bina yapılmak üzere kiralanmış arazi olması durumunda da %40 oranında ve yıllık en fazla 75.000 ABD Doları kadar desteklenir (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2010/6 Madde 7 – Değişik:RG-12/12/2014-29203).

Şirketlerin ve İş birliği Kuruluşların kira harcamaları desteğinden yararlanması için her bir ülke için en fazla 4 yıl yararlanabilir. 4 yıllık süre ülkedeki ilk birim için ilk destek ödemesi esas alınır ödeme belgesi tarihinden itibaren süre başlar.

Bu destekten yararlanabilmek için kiracı ve kiralayanın ilişkili kişi olmaması ve kiralanmış yerin konut olmaması gereklidir (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2010/6 Madde 8 – Değişik:RG-12/12/2014-29203).

Bu Tebliğ de geçen kira desteğinden en fazla 25 birim için yararlanılır.

Bu desteklerden yararlanmak isteyenler tebliğin yayımlandığı tarihten önce açılmış olsa bile yurt dışı birimler için desteklerden yararlandırılırlar.

İpotekli satış yöntemi ile satın alınan birimler var ise ödeme planında bulunan ödeme taksitleri kira gideri olarak dikkate alınarak işlem yapılır. Böyle durumlarda yapılacak yıllık destek ödemeleri rayiç bedele göre hesaplanır ve bunun sonucunda çıkan rakam yıllık kira destek ödeme tutarını aşamaz (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım

Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2010/6 Madde 9 – Değişik:RG-12/12/2014-29203).

Bu Tebliğ de bulunan desteklerden yararlandırılan birimler Türkiye’de de üretilen ürünlerin pazarlanmasını yapması gereklidir.

Tebliğ kapsamında yabancı markalar için yurt içinde fason olarak üretilen ürünlerin pazarlaması için yapılan reklam ve kira giderleri karşılık görmez.

Yurt dışın da ana sanayiye yönelik orijinal parçaları üreten ya da tedarikinde bulunan şirketler için Türkiye’de üretilen ara mallar fason statüsüne sokulmaz (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2010/6 Madde 10 – Değişik:RG-12/12/2014-29203).

Bu destek kapsamında açılan yurt dışı biriminin kapatılması ya da taşınması durumunda yahut bu Tebliğdeki 5. Maddede de belirtildiği üzere organik bağın sona ermesi halinde, birimin kapandığı veya taşındığı yahut organik bağ sona erer ise organik bağın sona erdiği tarihten itibaren 1 ay içerisinde şirket ya da İş birliği Kuruluşunca Ticaret Müşaviri Bakanlık Temsilcisine bildiriye bulunması gerekir. Ticaret Müşaviri ya da Bakanlık Temsilcisi kapanmış taşınmış yahut organik bağı sona ermiş birimi şirket ise İBGS’ye, İş birliği Kuruluşu ise Bakanlığa bildirir. Eğer bildirim yapılmaz ise haksız olarak kazanıldığı tespit edilen ödemeler geri alınır (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2010/6 Madde 11 – Değişik:RG-12/12/2014-29203).

“Kira desteği başvurularında (reyonlara ilişkin komisyon ödemeleri hariç) fatura ibrazı zorunlu değildir. Ödeme belgesinde kira ödemesinin hangi aya ait olduğunun açık olarak belirlenemediği durumlarda kiraya verenden fatura veya konuya ilişkin ödemelerin hangi aya ait olduğuna dair yazı alınması ve bu yazının Ticaret Müşavirlikleri/Ataşeliklerine onaylatılması gerekir” (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Genelge Madde 7).

Distribütörce gerçekleştirilen hipermarketlerde ürünlerin tanıtımı için kiralanan reyonların bedelleri desteklenebilmesi için bu harcamaların distribütörce şirket veya şirketin yurt dışı şirketine fatura edilmesi gerekir. Şirket veya şirketin yurt dışı şirketine distribütörlere yapılan ödemelerin bankadan ödenmesi gereklidir. Distribütör ile üçüncü taraf arasında düzenlenen belgelerin Ticaret Müşavirliğine onaylatılması

gerekir (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Genelge Madde 7).

İlgili Genelgede 6 ay ve daha fazla dönemde kira ödemeleri eğer tek seferde yapılmış ise destek ödemesi “Yurt Dışı Birim Yerinde İnceleme ve Değerlendirme Formunun (EK-8 veya EK-9)” içeriğine göre düzenlenir ve ilgili kuruma ibraz edilir (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Genelge Madde 8).

İşletme yapılacak giderlerin destek kapsamına alınması sebebi ile kira desteği için net kira tutarı ve işletme giderlerinin kira sözleşmesinde açık bir şekilde belirtilmesi gereklidir. Yahut kiraya veren tarafından alınacak açıklayıcı bir yazının Ticaret Müşavirliklerine onaylatılarak İBGS’ye iletilmelidir (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Genelge Madde 9).

İpotekli satış ile satın alınan birimlerin destek kapsamında değerlendirilmesi için bazı hususların olması gerekir. Satış gerçekleştiğinde bunun gerçekleştiğine dair bir belge veya tapu ya da bunların ödeme planı sunulmalıdır. İpotekli satış yöntemi ile satın alınan birime ait yıllık destek ödemeleri hesaplanırken Ticaret Müşaviri veya Bakanlık Temsilcisince tespit edilen yıllık kira rayi çbedeli dikkate alınır (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Genelge Madde 9).

Yurt dışında sanayiye orijinal parça üreten ya da tedarik eden şirketlerin ya da bu şirketler ile aralarında organik bağ bulunan şirketlerin yükleme ve boşaltma giderleri depolama hizmeti kapsamında destek verilir (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Genelge Madde 9).

Destek başvurusunda bulunulan bir yurt dışı biriminin adresi değiştirilirse yeni adresteki birim eski adresteki birimin devamı olarak kabul edilir.

“2010/6 sayılı Tebliğin 11 inci maddesi çerçevesinde Ticaret Müşaviri/Ataşesi/Bakanlık Temsilcisi’ne yapılacak bildirimler yazılı olarak gerçekleştirilir” (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Genelge Madde 10).

Bu Genelgeye konu edilen kira sözleşmesinin içeriğinde ve aynı adreste bulunan başka birimler için ortak bir kira bedeli belirlenmesi durumunda bu birimler tek bir birim olarak değerlendirilir. Kira hesaplaması limiti en fazla olan birime göre yapılır.

Aynı sözleşmeyle bir mağaza zincirinde birden fazla mağaza da reyon kiralanması halinde bu sözleşme konusu reyonlar büt ün halinde tek bir birim kabul edilir.

“Mağaza ya da marketlerde şirketlerin Türkiye’de üretilen ürünlerin satışının yapılması amacıyla kiraladığı belirli bölümler reyon olarak değerlendirilir. Cadde ya da alışveriş merkezleri içerisindeki koridorlar üzerinde Türkiye’de üretilen ürünlerin satışının yapılması amacıyla kiralanmış kiosklar mağaza olarak değerlendirilir. Depo olarak belirli bir alan kiralamanın dışında birden çok şirkete depoculuk hizmeti veren şirketlerden depo kiralınması da mümkündür” (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Genelge Madde 11).

“Destek kapsamında bulunan ve destek ödemeleri devam eden şirketlerin kira sözleşmelerinin değişmesi durumunda yeni kira sözleşmesi Ticaret Müşavirlikleri/Ataşeliklerine sunulur ve Ticaret Müşavirlikleri/Ataşelikleri söz konusu kira tutarının rayice uygunluğunu inceleyerek onaylar. Birim kiralarında, Tebliğde belirtilen süre limitleri hesaplanırken söz konusu birimin destek ödemesine esas teşkil eden ilk kira döneminin başlangıç tarihi esas alınır. Devam eden dönemde birime ilişkin destek başvurusu yapılmamış olması limite esas süreyi kesmez” (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Genelge Madde 12).

3.6.2. Yurt Dışı Marka Tescil Desteği

Yurt dışı marka tescil desteği kapsamında firmaların yurt içi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının yurt dışında da tescili edilmesine ilişkin giderlerinin % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Dolar kadarının desteklenmesi amaçlanır (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2010/6 Madde 16).

Firmalar Tebliğin 16. Maddesinde belirtilen marka tescili ve korunmasına yönelik olan desteklerden en fazla 4 yıl süre ile faydalanabilirler. 4 yıllık süre başlangıcı olarak ilk destek ödemesinin ödeme belgesindeki tarih olarak kabul edilir. *“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” (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2010/6 Madde 17).*

3.6.3 Yurt Dışı Tanıtım Desteği

Tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi kapsamında firmalar ve bu firmaların bağlı oldukları iş birliği kuruluşları tarafından ya da bu Tebliğ de bulunan 5. Madde de belirtildiği üzere şirket ile arasında organik bağ olan yurt dışı şirketi ya da bunlara bağlı şubelerin yaptığı harcamalar. Bunların Türkiye’de ürettiği malların ihracata yönelik olarak ürettikleri ve Genelgede de belirtilmiş olan reklam, tanıtım, tutundurma ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin giderler destek kapsamına alınır (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2010/6 Madde MADDE 12 – (Değişik:RG-2/12/2016-29906).

Yurt dışı tanıtım desteği kapsamında destek ödemesi yurt dışı ortaklık oranına göre hesaplanmaktadır (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2010/6 Madde MADDE 12 – (Değişik:RG-2/12/2016-29906).

Yurt dışı tanıtım desteği kapsamında desteklenen şirketlerin yurt dışı birimi bulunan ve bu şirketlerin üye oldukları İş birliği Kuruluşları tarafından Türkiye’de üretilen mallar ile ilgili olarak yurt dışına gerçekleştirdikleri harcamalar desteklenir. Bu harcamalar Genelgede de belirtilmiş olan reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine yapılan giderlerin %60 oranında ve yurt dışı birimin bulunduğu her bir ülke için yıllık en fazla 150.000 ABD Dolar kadarına destek verilir.

Bu Tebliğ kapsamında desteklenen yurt dışı birimi olmayan fakat yurt içi marka tescil belgesi bulunan ve tanıtım, reklam yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip olan veya marka tescil başvurusunda bulunmuş olan şirketler tarafından yapılan giderler desteklenir. Bu giderlerin Türkiye’de üretilen malların ihracı ile ilgili olması gerekir. Bu giderler Genelgede de belirtildiği üzere reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin olmalı ve harcamaların %60 oranında yıllık en fazla 250.000 ABD Dolar kadarı desteklenir.

Markaların tescili ile ilgili olarak yurt içi marka tescil belgesine sahip olan şirket ve bunların organik bağı olan şirketler tarafınca gerçekleştirilecek yurt dışı tanıtım faaliyetleri de destek kapsamına alınır.

Yurt içi marka tescil belgesine sahip olan şirket ve bunun yurt dışında tanıtım faaliyetini gerçekleştiren şirketler arasındaki organik bağın olması için gerekli şartlar;

- Yurt içi marka tescil belgesi olan firmanın en az %51'ine yurt dışında tanıtım faaliyetini yapan yurt içi şirkete ortak olması gereklidir

- Yurt içi marka tescil belgesi olan şirketin en az %51 oranına sahip ortak ya da ortaklarının yurt dışı tanıtım faaliyetini yapan yurt içi şirkete ortak olması gerekir

- Yurt içi marka tescil belgesi olan şirket eğer halka açık şirket ise halka açıklık oranı düşükten sonra kalan şirketin %51 oranına sahip olması gerekir (Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2010/6 Madde MADDE 14 – (Değişik:RG-2/12/2016-29906).

3.7. MARKALAŞMA ve TURQUALİTY DESTEĞİ

Markalaşma ve turquality desteğindeki amaç İhracatçı Birlikleri vb. kuruluşların yurt dışında tanıtım maksatıyla gerçekleştirdikleri giderleri desteklemektir. Türkiye'de bulunan şirketlerin ürünlerinin markalaşması amacıyla gerçekleştirdikleri faaliyetle ilgili ilişkin olan giderlerin ve İhracatçı Birliklerinin TURQUALITY® Programı içinde firmalara yurt içinde ve yurt dışında markalaşma sürecinde vereceği desteklere ilişkin harcamaları destekler. Türk markalarının uluslararası pazarlara girişi ve tutunmaları için yapacakları her türlü harcamaya ilişkin giderler karşılanır. Bunun yanında olumlu ve kaliteli Türk malı imajının yerleştirilmesi maksatı ile yurt içinde yahut yurt dışında yapacakları her türlü harcamaların Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanması amaçlanır (Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2006\4 Madde 1).

Bu tebliğ kapsamında desteklenen ürünlerinin yurt dışı pazarlarda tanıtılması için reklam ve danışmanlık ile pazar araştırması çalışması ve raporlarına ilişkin yaptıkları giderlerin karşılanma tutarları şöyledir;

- Bu destek oranı birlikler için %80 oranında ve proje başına yıllık en fazla 1.000.000 TL tutarı kadar gerçekleşir

- Bu destek Üretici Dernekleri ve Üretici Birlikleri için %50 oranında ve yıllık en fazla 400.000 TL tutarı kadar gerçekleşir

- Bu destek ile Türkiye İhracatçılar Meclisi ve onun işigal ettiği sektörü tek başına temsil eden Birlikler için %80 oranında ve proje başına yıllık en fazla 2.000.000 TL tutarı kadar gerçekleşir

- Bu destek ile birden çok birlik tarafından hazırlanan ve destek kapsamına alınan projeler için birlik başına 1.000.000 TL tutarı kadar destek verilir

Bu tebliğin 1. fıkrasında yer alan destek unsurlarından yararlanmak isteyen kuruluşların bütçelerinin de yer aldığı projeleri ile Bakanlığa müracaat etmeleri gerekir ve projelerin Bakanlık tarafından onaylanması gereklidir.

Bu desteklerin başlangıç tarihi olarak kuruluşların Bakanlıkça destek kapsamına alındığı tarih kabul edilir ve bu tarihten itibaren yapılan harcamalar destek kapsamına alınır.

Kuruluşlara verilen destekler Bakanlıkça destek kapsamına alındıktan itibaren proje başına en az 1 en fazla 4 yıl süreyle verilir ve her bir kuruluş için aynı zamanda en fazla iki proje desteklenir.

Bu tebliğin 1. Fıkrasında geçen destek üst limitleri her yıl başında bu formüle göre hesaplanır $(TÜFE + Yİ-ÜFE)/2$ ve çıkan oranda güncelleme yapılır (Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2006\4 Madde 9).

3.7.1. Marka Destek Programı

Marka Destek Programı kapsamında desteklerden yararlanan şirketlerin destek tutarları şöyledir;

- Destek kapsamında görülen markaların patentleri, faydalı modelleri ve endüstriyel nitelikteki tasarım tescilleriyle ilgili yaptıkları harcamaların ve destek kapsamında tutulan markalarının yurt dışında tescilleri ile bu tescillerin yenilenmesi için yaptıkları harcamaların %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 TL tutarı kadar desteklenir

- Bakanlık tarafından belirtilen hedef pazarlarda destek kapsamında bulunan ürünleri ile ilgili olarak yaptıkları reklam, tanıtım harcamalarının %50'si yıllık en fazla 1.600.000 TL tutarı kadar desteklenir

Bakanlık tarafından belirlenen hedef pazarlarda destek kapsamında bulunan markalı ürünleri ile ilgili olarak açtıkları mağazalar, ofisler, depolar ve satış sonrasında servis hizmeti verdikleri birimleri şu tutarlarda destekler;

- Brüt kiralınının, belediye harç ve resim vs. giderlerinin, açılan birimlerin kiralanması için emlakçılara verilen komisyon ya da danışmalık giderlerinin %50'si yıllık en fazla 2.400.000 TL tutarı kadar desteklenir

- Kiralanan birim de eğer bir mimari çalışma olduysa ya da kurulum ve dekorasyon için yapılan harcamalar %50'si yıllık en fazla 1.200.000 TL tutarı kadar desteklenir

- Bakanlık tarafından belirlenen hedef pazarlar da faaliyet gösteren ve farklı markaların satıldığı marketlerde destek kapsamına alınan markalı ürünleriyle ilgili olarak kiralandıkları reyonlar ve raflar, mağazalarda tutulan “shop in shop” denilen dekorasyon köşeleri, tablet “kiosk” da verilen ürünlerde, standlarda gösterilen ürünlerde örneğin “floor display”, ürünlerin teşhiri için kurulan satış alanların da brüt kiralar, belediyeye yapılan ödemeler, emlak ya da hukuki danışmalık komisyonları, konsept çalışmaları için yapılan harcamaların %50'si yıllık en fazla 800.000 TL tutarı kadar desteklenir

- Yurt dışı pazarlıklarına girişte zorunlu tutulan ya da şirkete avantaj getirecek kalite ve çevre sertifikaları ile rakip ürünler arasında rekabet gücünü artıracak insan can, mal emniyetini ve güvenliğini gösteren işaretlerin alımındaki harcamalar. Bunun yanında destek kapsamında bulunan marka ürünleri ile ilgili yaptıkları ruhsatlandırma harcamaları, birtakım testler ve klinik testlerine yönelik harcamalarının %50'si yıllık en fazla 1.000.000 TL tutarı kadar desteklenir

Şirketlerin Bakanlık tarafından belirlen hedef pazarlarda destek kapsamına alınan markalı ürünler ile ilgili olarak yaptığı franchising sistemi ile faaliyete geçirilecek yıllık en fazla 10 mağazasına birtakım destekler verilir. Şöyle ki;

- Kurulum ve dekorasyon giderleri her bir mağaza için %50'si en fazla 200.000 TL tutarı kadar desteklenir

- Şirketlerin kira giderlerinin her bir mağaza başına en fazla iki yıl da %50'si mağaza başına yıllık en fazla 200.000 TL tutarı kadar desteklenir

- Şirketlerin uluslararası pazarda rekabet gücü kazanmaları maksadıyla yaptıkları danışmanlık giderlerinin yıllık en fazla 1.200.000 TL tutarı kadar desteklenir

- Şirketlerin destek kapsamına alınan ürünlerinin tasarım ve ürün geliştirme konularında işe aldıkları çalışanlarının modacılar, endüstriyel nitelikli ürün tasarımcıları ve mühendislerin giderlerinin %50'si yıllık en fazla 800.000 TL tutarı kadar desteklenir

- Şirketlerin destek kapsamına alınan ürünlerinin Bakanlık tarafından belirlenen hedef pazarlara yaptıkları pazar araştırması çalışması ve raporlarına ilişkin giderlerinin %50'si yıllık en fazla 400.000 TL tutarı kadar desteklenir

- Şirketlerin destek kapsamına alınan ürünlerinin markalı ürünleri ile ilgili olarak yaptıkları harcamaların yurt dışı fuar katılımlarına yönelik olan ve Genelgede de belirtilen giderlerin %50 oranı kadar desteklenir

- Şirketlerin destek kapsamına alınan ürünlerinin Bakanlık tarafından belirlenen hedef pazarlarda ve destek kapsamında bulunan markalı ürünleri ile ilgili olarak yaptıkları depolama masraflarının %50 oranı kadarı desteklenir

“Birinci fıkra çerçevesinde sağlanan desteklere ilişkin limitler destek kapsamındaki her bir marka için geçerlidir. Birinci fıkrada belirtilen destek üst limitleri her takvim yılı başında $(TÜFE + Yİ-ÜFE)/2$ oranında güncellenir” (Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®’nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2006/4 Madde 10).

3.7.2. Turquality Destekleri

Turquality Destekleri devlet destekleri ile global pazarlarda markalaşmayı amaçlayan bir programdır. Ülkemizin uluslararası pazarda rekabet avantajı sağlaması için markalaşma potansiyeli olan ürünlerin üretim, pazarlama, satış ve satış sonrası süreçlerini destekler. Bu programdaki asıl amaç kaliteli Türk malı imajının yerleştirilmesidir. Bu kapsamda hedef 10 yılda 10 dünya markası yaratma hedeflenir. Bunun getirisi olarak Türk malı imajını geliştirmek ve marka potansiyeli olan şirketlere destek vererek ihracatımızın arttırılması hedeflenmektedir.

Turquality Destek programına başvuran firmalarda aranan ön koşul şartlarından ilki Türkiye’de tescilli bir markası olmasıdır. İkinci şart olarak da yurt dışında sunacağı projelerin en az birinde aynı markanın tescil edilmiş olması gerekir.

Turquality Destek programına başvuran firmalar değerlendirildikten sonra 100 puan üzerinden puanlama ve değerlendirme yapılır. Eğer şirket 50-80 puan arasında alırsa Marka programına dahil edilir ama 80 üstü puan alırsa Turquality Destek programı kapsamına alınır. Turqualit Destek programına alınan firmalar üst limit olmaksızın %50 oranında 5 yıl destek alırlar. Bu verilen 5 yıla performans ve geri dönüşe bağlı bir ilave 5 yıl daha verilebilir.

Bu destek kapsamında desteklenecek kalemler şöyledir;

- Firmaların Turquality Sertifikası ile ilgili ürünlerinin patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları destek kapsamındadır

- Firmaların Turquality Sertifikası için markalarının yurt dışında tescil edilmesi ve tescilinin yenilenmesi için yapılan harcamalar destek kapsamındadır

- Firmalar için uluslararası pazarlara giriş için zorunlu tutulan ya da kendilerine rekabet avantajı sağlayacak sertifikalar alımı desteklenir. Bunların yanında Turquality Sertifikasını olan markalı ürünleri ile ilgili olarak yaptıkları ruhsatlandırma, test, klinik test ve işlemlerine yönelik danışmanlık dâhil her türlü giderleri yıllık en fazla 2.000.000 TL kadar desteklenir

- Turquality Sertifikalı ürünleri ile ilgili olarak tasarım ve ürün geliştirme personeli istihdam edilirse bunlara ait giderlerin aynı anda en fazla 10 kişi olmak üzere desteklenir

- Bakanlık tarafından belirlenen hedef pazarlarda Turquality Sertifikası olan markalı ürünleri ile ilgili olarak yapacakları ve Genelgede de belirtilmiş olan tanıtım harcamaları desteklenir

Turquality Destek programı kapsamında Bakanlık tarafından onaylanan hedef pazarlarda firmaların Turquality Sertifikası olan markalı ürünleri ile ilgili olarak;

- Aynı zamanda açtıkları ne fazla 50 mağaza destek kapsamında desteklenir

- Açılan bu mağazaların brüt kira giderleri, belediye harcamaları ve emlak komisyon giderleri ile hukuki danışmanlık harcamalarına destek verilir

- Bu kapsamda açılan mağazaların dekorasyon mimari çalışması mağaza başına en fazla 800.000 TL kadar desteğe tabidir

Turquality Destek programı kapsamında firmaların açtıkları ofis, depo ve showroom giderleri desteklenmesine ilişkin;

- Açılan bu birimlerin brüt kira giderleri, belediye harcamaları ve emlak komisyon giderleri ile hukuki danışmanlık harcamalarına destek verilir

- Bu kapsamda açılan birimlerin dekorasyon mimari çalışması mağaza başına en fazla 800.000 TL kadar desteğe tabidir

Turquality Destek programı kapsamında Franchising sistemi ile faaliyete geçirilen en fazla 100 mağazaya ilişkin olarak;

- Açılan mağazalara ait kira giderleri en fazla iki yıl ve yıllık mağaza başına en fazla 800.000 TL kadar desteklenir

- Bu mağazaların dekorasyon mimari çalışmaları mağaza başına en fazla 400.000 TL kadar desteklenir

“Birinci fıkrada çerçevesinde sağlanan desteklere ilişkin limitler destek kapsamındaki her bir marka için geçerlidir. Birinci fıkrada belirtilen destek üst limitleri her takvim yılı başında $(TÜFE + Yİ-ÜFE)/2$ oranında güncellenir” (Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®’nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ TEBLİĞ NO: 2006/4 Madde 11)



BÖLÜM 4: DEVLET DESTEKLERİ KAPSAMINDA İHRACAT TEŞVİKLERİNİN TMS 20 STANDARDINA GÖRE MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Devlet yardımı alan işletmelerin kaynak giriş çıkışlarını kaydetmesi ve raporlaması, finansal tabloların doğru olarak hazırlanması için önem arz eder. Kaynak giriş çıkışlarında öncelikle uygun bir muhasebeleştirme yöntemi belirlenir. (Sağlam, Yolcu, & Eflatun, 2018, s. 536) (Civan, 2006, s. 50) (Özerhan & Yanık, 2015, s. 136).

TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması standardında uygulanabilecek olan muhasebeleştirme yöntemleri ve bu yöntemlerin ilkeleri bildirilmiştir. Söz konusu yöntemler aşağıdaki başlıklarda açıklanmıştır. Ayrıca güncel ihracat teşviklerinden örnek senaryolar eşliğinde muhasebeleştirme yaklaşımları detaylıca örneklendirilmiştir.

4.1. DEVLET TEŞVİKLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİ İLE İLGİLİ YAKLAŞIMLAR

TMS 20 Devlet Teşviklerinin ve Devlet Yardımlarının Muhasebeleştirilmesi standardında iki ayrı muhasebeleştirme yaklaşımı vardır. Bunlar *Sermaye Yaklaşımı* ve *Gelir Yaklaşımı*'dir. (TMS 20, 2019, m.13)

4.1.1. Gelir Yaklaşımı

“Gelir yaklaşımında, devlet teşviklerinin, ilgili teşviklerle karşılanması amaçlanan maliyetlerin gider olarak muhasebeleştirildiği dönemler boyunca sistematik bir biçimde kâr ya da zarara alınması esastır.” (TMS 20, 2019, m.16)

“Belirli harcamalardaki devlet teşvikleri, ilgili harcamaların finansal tablolara yansıtıldığı dönemde kâr ya da zararda muhasebeleştirilir.” (TMS 20, 2019, m.17)

Gelir yaklaşımının dayandığı gerekçeler ise şunlardır (TMS 20, 2019, m.15):

“(a) Devlet teşvikleri, hissedarlar dışındaki bir kaynaktan elde edilmiş olmaları nedeniyle, doğrudan öz kaynak olarak kaydedilmemeli, fakat uygun dönemlerde kâr ya da zarar olarak muhasebeleştirilmelidir;

(b) Devlet teşvikleri nadiren karşılıksızdır. İşletmeler koşullara uymakla ve önceden konan yükümlülüklerini yerine getirmekle teşvikleri kazanır. Bu nedenle bu teşvikler sözü edilen teşviklerle karşılanması amaçlanan maliyetlerin gider olarak muhasebeleştirildiği dönemler boyunca kâr ya da zararda muhasebeleştirilmelidir ve

(c) Gelir vergisi ve diğer vergilerin bir tür harcama olması göz önüne alındığında, mali politikaların bir uzantısı olan devlet teşvikleri de kâr veya zarar ile ilişkilendirilmelidir.”

Yönteme dair açıklayıcı örnekler ilerleyen başlıklarda olacaktır.

4.1.2.Sermaye Yaklaşımı

Sermaye yaklaşımının dayandığı gerekçeler ise şunlardır (TMS 20, 2019, m.14):

“(a) Bir finansman aracı olan devlet teşvikleri, finanse ettikleri harcama kalemini netleştirmek amacıyla kâr veya zararda muhasebeleştirilmek yerine, finansal durum tablosu (bilanço) ile ilişkilendirilmelidir. Geri ödeme beklenmediğinden, bu tür teşvikler kâr ya da zarar dışında muhasebeleştirilmelidir ve

(b) Kazanılmış bir gelir olmamaları, aksine herhangi bir maliyeti olmaksızın devlet tarafından sağlanan bir teşviki temsil etmeleri nedeniyle, devlet teşviklerine kar veya zararda yer verilmemelidir.”

Sermaye yaklaşımında 38x/48x Alınan Devlet Teşvikleri Hesapları kullanılır. Bu da alınan desteklerin gelir tablosunda hemen gözükmemesine sebep olur. Tahakkuk esasına göre kayıt yapan şirketler önce gider hesabına kayıt yapar, sonra teşvikten yararlanınca bunları gelir olarak yazması gerekir.

4.2. FİNANSAL RAPORLAMA STANDARTLARINA UYGUN HESAP PLANI TASLAĞI

Kamu Gözetim Kurumu tarafından 2019 Mart ayı itibari ile TFRS-TMS ve VUK uyumlu olarak bir taslak hesap planı yayınlanmıştır. Amaç ve kapsam aşağıdaki gibidir.

4.2.1. Amaç

“Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı; bilanço usulünde defter tutan teşebbüs ve işletmelerin finansal durumu ve faaliyet sonuçlarını sağlıklı ve güvenilir bir biçimde geçerli finansal raporlama çerçevesine göre izlemesini ve finansal tablolarını geçerli finansal raporlama çerçevesine uygun olarak hazırlamasını sağlayacak bir muhasebe sistemi oluşturabilmeleri, sunulan finansal bilgilerin gerçeğe ve ihtiyaca uygun, anlaşılabilir, doğrulanabilir ve karşılaştırılabilir olma niteliklerinin artırılması, işletmeler tarafından kullanılan hesaplarda ve muhasebeleştirme esaslarında uygulamada tekdüzenin sağlanması ve işletmelerde denetimin kolaylaştırılması amacıyla hazırlanmıştır.” (WEB_19, 2019)

4.2.2. Kapsam

“Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı, finansal kuruluşlar dışındaki bilanço esasına göre defter tutan tüm işletmelerin ihtiyaçlarını karşılayacak nitelikte olup, işletmelerin muhasebe kayıtlarını geçerli finansal raporlama çerçevesine göre tutmalarına olanak sağlamaktadır. Bu hesap planı, 10/12/2003 tarih ve 5018 sayılı Kamu Malî Yönetimi ve Kontrol Kanunu kapsamındaki işletme ve kuruluşlar hariç finansal tablolarını Türkiye Muhasebe Standartlarına (TMS), Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğlerini (MSUGT) veya ilgili diğer mevzuata göre hazırlayan işletmeler tarafından kullanılabilir. Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planının hazırlanmasında; bilanço esasına göre defter tutmakla beraber 19/10/2005 tarihli ve 5411 sayılı Bankacılık Kanununda öngörülen faaliyet konularından en az birini yürütmek üzere kurulan kuruluşlar, kalkınma ve yatırım bankaları ve finansal holding şirketleri ile 6/12/2012 tarihli ve 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu, 3/6/2007 tarihli ve 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ve 28/3/2001 tarihli 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ve bunların ilgili mevzuatı çerçevesinde sigortacılık, bireysel emeklilik veya sermaye piyasası faaliyetlerinde bulunmak üzere kurulan finansal kuruluşlar gibi finansal kuruluşların kendi sektörel hesap planları bulunduğundan bu işletmelerin ihtiyaçları dikkate alınmamıştır.” (WEB_19, 2019)

Yukarıdaki amaç ve kapsam dâhilindeki çalışmalar gereği, önümüzdeki zamanlarda uygulanacak olan hesap planına bu taslak hesap planı, mevcut hesap planından daha

yakındır. Bu sebeple bu çalışmada sonraki başlıklarda verilecek olan örneklerde taslak hesap planındaki devlet teşvikleri ile ilgili hesaplar kullanılacaktır. Tablo 6'daki hesaplar, taslak hesap planında olan ve devlet teşvikleri ile ilgili olan hesaplardır.

Tablo 6 Taslak Hesap Planındaki Devlet Teşvikleri İle İlgili Olan Hesaplar

382 Alınan Devlet Teşvikleri
482 Alınan Devlet Teşvikleri
546 Yedeklerde İzlenen Devlet Teşvik Gelirleri
644 Esas Faaliyetlerden Diğer Çeşitli Gelir ve Kazançlar

“382 Alınan Devlet Teşvikleri hesabında, alınan veya alınacak olan devlet teşviklerinin uygulanan geçerli finansal raporlama çerçevesine göre ileriki aylarda kâr veya zarar hesaplarına aktarılacak olan kısımlarının izlenmesinde kullanılır. Diğer taraftan, TFRS’yi uygulayan işletmelerin varlıklara ilişkin teşvikleri finansal durum tablolarında varlığın defter değerinden indirerek göstermeyi tercih ettikleri durumda bu hesap kullanılmaz.” (WEB_19, 2019)

“Bu hesabın işleyişinde alınan veya alınacak olan devlet teşvikleri karşılığında ilgili varlık muhasebeleştirildiğinde teşvik tutarının henüz kâr veya zarar hesaplarına aktarılamayacak kısmı bu hesaba alacak kaydedilir. İzleyen dönemlerde teşviklere ilişkin bu hesapta yer alan tutarlar “644 Esas Faaliyetlerden Diğer Çeşitli Gelir ve Kazançlar” hesabına ya da teşvikle karşılanması amaçlanan giderlerin kaydedildiği hesaba aktarıldıkça bu hesaba borç kaydı yapılır. Koşullardaki değişmeler sonucu bu hesapta izlenen tutarların devlete geri ödenecek olması durumunda hesaba borç kaydı yapılır.” (WEB_19, 2019)

“482 Alınan Devlet Teşvikleri hesabında, alınan veya alınacak olan devlet teşviklerinin uygulanan geçerli finansal raporlama çerçevesine göre gelecek yıllarda kâr veya zarar tablosu hesaplarına aktarılacak olan kısımlarının izlenmesinde kullanılır. Diğer taraftan, TFRS’yi uygulayan işletmelerin varlıklara ilişkin teşvikleri finansal durum tablolarında varlığın defter değerinden indirerek göstermeyi tercih ettikleri durumda bu hesap kullanılmaz”. (WEB_19, 2019)

“Bu hesabın işleyişi alınan veya alınacak olan devlet teşvikleri karşılığında ilgili varlık muhasebeleştirildiğinde alınan veya alınacak olan teşvik tutarının gelecek yıllarda kâr veya zarar hesaplarına aktarılacak kısmı bu hesaba alacak kaydedilir.

Dönem sonlarında, devlet teşviklerine ilişkin tutarlardan gelecek on iki ay içerisinde kâr veya zarar hesaplarına yansıtılması beklenenler bu hesabın borcu karşılığında “382 Alınan Devlet Teşvikleri” hesabına aktarılır. Koşullardaki değişimler sonucu bu hesapta izlenen tutarların devlete geri ödenecek olması durumunda hesaba borç kaydı yapılır.” (WEB_19, 2019)

“546 Yedeklerde İzlenen Devlet Teşvik Gelirleri hesabında, vergi mevzuatı ya da ilgili diğer mevzuat uyarınca yedeklerde tutulması gereken devlet teşviklerinin izlenmesinde kullanılır. Diğer taraftan, TFRS ya da BOBİ FRS’yi uygulayan işletmeler, gelecek yıllarda kâr veya zarar tablosu hesaplarına aktaracakları devlet teşviklerini bu hesapta değil “382 Alınan Devlet Teşvikleri / 482 Alınan Devlet Teşvikleri” hesabında (ya da TFRS uygulayan işletmeler açısından ilgili varlığın defter değerinden indirmek suretiyle) izlerler. Bunlar, kâr veya zarar hesaplarına yansıttıkları devlet teşvik gelirlerini izleyen dönemin başında dönem net kârından bu hesaba aktararak bu hesapta izleyebilir. Bu hesabın işleyişinde yedeklerde tutulması zorunlu devlet teşvikleri bu hesaba alacak kaydedilir. Teşvike konu işlem tamamlandığında geçmiş yıl kârlarına aktarılarak kapatılır.” (WEB_19, 2019)

“644 Esas Faaliyetlerden Diğer Çeşitli Gelir ve Kazançlar hesabında, işletmenin esas faaliyetleri dolayısıyla elde ettiği diğer gelir ve kazançlarının izlenmesinde kullanılır. Örneğin, devlet teşviklerinin teşvikle karşılanması amaçlanan giderlerin izlendiği hesaplardan indirilerek izlenmediği durumlarda, döneme ilişkin devlet teşvik gelirleri bu hesapta izlenir. Ayrıca, korunma muhasebesi uygulamasına ya da uygulamamasına bakılmaksızın, işletmenin esas faaliyetleriyle ilgili işlemlerden ortaya çıkması beklenen risklerden korunmak amacıyla tarafı olduğu türev araçlardan ortaya çıkan ve uygulanan geçerli finansal raporlama çerçevesine göre kâr veya zarar hesaplarında gösterilecek olan kazançlar da bu hesapta izlenir. Bu hesabın işleyişi işletmenin esas faaliyetleri kapsamında elde ettiği diğer gelir ve kazançlar bu hesabın alacağına kaydedilir. Dönem sonlarında “690 Sürdürülen Faaliyetler Dönem Kârı veya Zararı” hesabına yapılan aktarımda hesaba borç kaydedilerek, hesap kapatılır.” (WEB_19, 2019)

13X Teşvik Gelirlerinden Alacaklar hesabında, dönemde hak edilen teşvik geliri aktifleştirilir. Hak edilen teşvik tutarının tahsil dönemi birden fazla döneme sirayet ediyorsa dönemsellik gereği 382 ve 482 Alınan Devlet Teşvikleri hesapları arasında

paylaştırılır. Devlet teşviki tahsil edildiğinde bu hesap alacak çalışarak kapatılır. (WEB_20,2019).

Bu hesap, mevcut taslak hesap planında yoktur. Yukarıda işleyişleri açıklanan hesapların ve ilkelerin prensiplere uygun olarak çalışabilmesi için gereklidir. Taslak hesap planına göre 130 numaralı hesap boştaadır.

4.3. İHRACAT TEŞVİKLERİNİN MUHASEBELEŞTİRİLMESİNİN ÖRNEKLERLE ANLATIMI

Bu bölümde verilen teşvik türlerine göre ihracat teşviklerinin muhasebeleştirilmesinin örnekler ile açıklanması sağlanacaktır.

TMS 20’de bahsedilen teşvik türleri ile ihracat teşvik türlerinin eşleştirilmesi tablo 7’de özetlenmiştir.

Tablo 7 TMS 20'ye Göre İhracat Teşvik Türlerinin Sınıflandırılması ve Uygulanabilir Muhasebe Yaklaşımları

Kaynak Transfer Türü	Teşvik Türü	TMS 20 Madde No	İhracat Teşvikleri	Uygulanabilir Muhasebe Yaklaşımı
Parasal	Acil Finansman	21	Yok	
	Geçmiş Maliyetlerin Karşılanması	22	*Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Destekleri *Pazara Giriş Belgeleri Desteği *Fuar Katılım Desteği *Tasarım Desteği *Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Desteği *Markalaşma ve Turquality Desteği	Tahsilatı aynı dönemde olacak ise Gelir, farklı dönemlerde olacak ise Sermaye Yaklaşımı
Parasal Olmayan	Duran Varlık Transferi	23	Yok	

TMS 20 22. maddede şöyle bir ifade geçer; “Bir devlet teşvikine, geçmiş bir hesap döneminde gerçekleşmiş gider ve zararların karşılanmasına yönelik olarak hak kazanılmış olabilir. Bu tür teşvikler finansal tablolara olan etkisinin açıkça anlaşılabilmesi için gerekli açıklamalar ile birlikte, tahsil edilebilir hale geldiği dönemin kâr ya da zararında muhasebeleştirilir”. Bu maddeye göre bu çalışmanın konusu olan ihracat teşviklerinin hepsi gerçekleşmiş giderlerin karşılanması şeklinde sürdürüldüğünden ve tahsil dönemleri aynı dönemde olup olmadığı teşvik başvurusu

anında kesin olarak bilinemediğinden dolayı dönemsellik ilkesinin ihlal edilme riski bulunmaktadır. Bu durumda ihtiyatlılık gereği dönemselliği gözeterek sermaye yaklaşımı uygulanmalıdır.

Tablo 7'deki ihracat teşviklerinin türlerine göre TMS 20'ye dayanarak muhasebeleştirme açısından bir fark olmadığı anlaşılmıştır. Bu sebeple her bir ihracat türüne göre ayrı ayrı senaryolar üretilmeyecek olup, Fuar Katılım Desteği üzerinden geliştirilecek senaryolar vasıtasıyla hem sermaye hem de gelir yaklaşımı açıklanacaktır.

Bu destek kapsamında olan harcamalar nakliye, tanıtım masrafları, yer kirası ve stant inşasıdır.

Aşağıda verilen kapsamlı örnek, öncelikle gelir yaklaşımına göre sonra ise sermaye yaklaşımına göre muhasebeleştirilecek ve açıklanacaktır.

Örnek 1: X AŞ. pazarlama faaliyetleri kapsamında yeni ürünlerini tanıtabilmek adına yurtiçinde katıldığı fuar için çeşitli harcamalarda bulunmuştur. Bu harcamaların tamamı banka yolu ile ödenmiştir. Yapılmış olan harcamalar ve konuları tablo 8'deki gibidir.

Tablo 8 Fuar Katılım Giderleri

Harcama Tarihi	Harcama Konusu	Tutar
01.08.2019	Stant Kira	20.000 TL
01.08.2019	Nakliye	5.000 TL
01.08.2019	Reklam ve Tanıtım	10.000 TL
01.08.2019	Stant Montaj ve Kurulum	15.000 TL

X AŞ.'nin harcamalarından sonraki konuyla alakalı sonraki işlemleri aşağıdaki gibidir.

- 15.09.2019 tarihinde yurtiçinde fuarlara katılım desteği başvurusunda bulunmuştur.
- 10.10.2019 tarihinde destek başvurusu kabul edilmiştir.
- 05.11.2019 tarihinde harcamaların %50'si banka hesabına geçmiştir.

4.3.1. Gelir Yaklaşımına Göre Muhasebeleştirilmesi

Örnek 1'deki olaylar dönemi mali yıl olarak alan X A.Ş. için tamamı aynı dönem içinde gerçekleşmiştir. Başvurunun kabul edilmesi (Desteğin tahakkuk etmesi) ile tahsilatı arasında dönem farklılığının olmaması gibi durumlarda aşağıdaki gibi kayıtlar gerçekleştirilebilir.

----- **01.08.2019** -----

760 Paz. Sat. Dağ. Gid. 50.000

(nakiye:5.000, kira:20.000,reklam:10.000,kurulum:15.000)

102 Banka 50.000

(Fuar Giderlerinin Muhasebe Kaydı)

----- **10.10.2019** -----

13X Teşvik Gelirlerinden Alacaklar 25.000

644 Esas Faaliyetlerden Diğer Çeşitli Gelir ve Kazançlar 25.000

(Teşvikin Elde Edilmesine Hak Kazanılması)

----- **05.11.2019** -----

102 Bankalar 25.000

13X Teşvik Gelirlerinden Alacaklar 25.000

(Teşvikin Tahsil Edilmesi)

4.3.2. Sermaye Yaklaşımına Göre Muhasebeleştirilmesi

Örnek 1'deki olayların sermaye yaklaşımına göre zorunlu olarak kayıt edilebilmesi için dönemi mali yıl olarak alan X A.Ş. için yukarıdaki olaylardan başvurunun kabul edilmesi (Desteğin tahakkuk etmesi) ile tahsilatı arasında dönem farklılığının olması gerekmektedir. Buna uygun olarak işlem tarihleri aşağıdaki gibidir.

X A.Ş.'nin harcamalarından sonraki konuyla alakalı sonraki işlemleri aşağıdaki gibidir.

- 15.09.2019 tarihinde yurtiçinde fuarlara katılım desteği başvurusunda bulunmuştur.
- 10.10.2019 tarihinde destek başvurusu kabul edilmiştir.
- 15.01.2019 tarihinde harcamaların %50'si banka hesabına geçmiştir.

----- **01.08.2019** -----

760 Paz. Sat. Dağ. Gid. 50.000

(nakiye:5.000, kira:20.000,reklam:10.000,kurulum:15.000)

102 Banka 50.000

(Fuar Giderlerinin Muhasebe Kaydı)

----- **10.10.2019** -----

13X Teşvik Gelirlerinden Alacaklar 25.000

482 Alınan Devlet Destekleri 25.000

(Teşvikin Elde Edilmesine Hak Kazanılması)

----- **31.12.2019** -----

482 Alınan Devlet Destekleri 25.000

382 Alınan Devlet Destekleri 25.000

(Dönemsellik gereği teşvikin kısa vadeli hesaba aktarılması)

----- **15.01.2019** -----

102 Bankalar 25.000

13X Teşvik Gelirlerinden Alacaklar 25.000

(Teşvikin Tahsil Edilmesi)

----- **15.01.2019** -----

382 Alınan Devlet Destekleri 25.000

644 Esas Faaliyetlerden Diğer Çeşitli Gelir ve Kazançlar 25.000

(Teşvikin Gelir Kaydedilmesi)

İhracat destekleri konusunda kabul edilen başvuru ile tahsilat arasında kanun ve yönetmeliklerde tanımlanmış net bir süre olmamakla birlikte teamül şeklinde

standartlaşmış bir süre de yoktur. Bu durumda gelir yöntemine göre kayıt yapıldığında dönemselliğin korunacağı şüphelidir ve ihlal edilmesi gayet mümkündür. İhtiyatlılık gereği ihracat teşviklerinin muhasebe kayıtlarını sermaye yaklaşımına göre kayıt etmek muhasebe ilke ve prensiplerine daha uygun olacaktır.



SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye’de Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) 09.04.2008 tarihinde aldığı karar ile SPK’ye bağlı işletmelerin TFRS’ye uygun muhasebe kullanmasını zorunlu kılmıştır. Yeni teşvik sistemiyle birlikte bu teşviklerden yararlanan şirketler Türkiye Muhasebe Standartlarından olan TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması standardına uygun muhasebeleştirme yapmaları gerekir. SPK’ye tabi olmayan şirketler Türkiye Finansal Raporlama Standardına (TFRS) göre defter tutmak zorunda değildir; lakin Türk Ticaret Kanunu’na göre her işletme muhasebeleştirme hususunda Türkiye Muhasebe Standartları Kurulunca (TMSK) düzenlenen Türkiye Finansal Raporlama Standartlarına (TFRS) uygun olmalıdır.

TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması tebliği Madde 5’te de belirtildiği üzere 31\12\2005 tarihinden sonra başlayan hesap dönemleri için geçerlidir. Bu standartta sermaye yaklaşımı ve gelir yaklaşımı olmak üzere iki yaklaşım bulunmaktadır.

İhracat desteklerinde harcama ve tahsilatı aynı dönemde olur ise Gelir Yaklaşımı, farklı dönemlerde olur ise Sermaye Yaklaşımı kullanılması gerektiği anlaşılmıştır.

Bu yaklaşımlar dâhilinde kullanabilecek hesaplar; 382 Alınan Devlet Teşvikleri, 482 Alınan Devlet Teşvikleri, 546 Yedeklerde İzlenen Devlet Teşvik Gelirleri, 644 Esas Faaliyetlerden Diğer Çeşitli Gelir ve Kazançlar olarak saptanmıştır.

Teşviklerin elde edilmesine hak kazanılması ve tahsil edilmesi sürecinde 13X Teşvik Gelirlerinden Alacaklar hesabı yukarıda verdiğimiz hesapları düzenleyici olarak kullanılmalıdır. Bu hesap, şuanda taslak hesap planında bulunmamaktadır. 130 numaralı hesap boştaadır.

Sonuç olarak finansal tabloların muhasebe standartlarına göre uygun tutulması bu tablolara olan güvenin artmasını sağlar ve bilgi kullanıcılarının ihtiyaçlarını doğru şekilde karşılar. Bu sebeple alınan devlet desteklerinin muhasebeleştirilmesi için iki yaklaşımdan hangisinin kullanılması gerektiği konusunda bilgiler verilmiştir. Bu bilgiler doğrultusunda ihracat desteklerinin harcama, başvuru ve tahsil süreci arasında belirli bir tarih olmadığını bu sebeple dönemselliğin ihlal edilmemesi ve ihtiyatlılık gereği aynı dönemde tahsilat yapılmış ise gelir, farklı dönemde tahsilat gerçekleşmiş ise sermaye yaklaşımı kullanılmasının doğru olacağı kanısına ulaşılmıştır.

KAYNAKLAR

KİTAPLAR:

Sağlam, N, Yolcu, M, Eflatun, A.O Eflatun (2018), “*Örneklerle UFRS Kayıtları*” , Özbaran Ofset Matbaacılık, Ankara, 4.

Kemer,O (2003),”*Bir Dış Ticaret Politikası Aracı İhracat Teşvikleri*”, Alfa Yayıncılık, İstanbul,1.

Civan, M (2006), “*TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması*”, Tesmer, Ankara,1.

Özerhan, Y, Yanık, S (2015), “*Açıklamalı Örnek Uygulamalı TMS/TFRS*” TÜRMOB, Ankara,3.

TEZLER:

Aydın, U (2015), *Devlet Teşvikler ve Muhasebeleştirilmesinin VUK İle TMS 20 Açısından Karşılaştırılması*, Okan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Paçacı, S (2011), *Devlet Teşvikleri ve Yardımları Standardına Göre Şirketlere Sağlanan Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi*, Sakaya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Küçükkahraman, B (2013), *TMS20 Standardına Göre Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi*, AFYON Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, AFYON.

Kavcar, B (2011), *TMS20'YE Göre Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Örnek Bir İşletmede Uygulanması*, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Kalkan, G (2002), *Türkiye'de İhracatı Teşvik Tedbirleri, Bu Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Koşulları ve Muhasebeleştirilmesi*, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Akgündüz, M (2010), *İhracatta Devlet Yardımları ve Muhasebeleştirilmesi*, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

MAKALELER:

Kara, S (2015), “World Of IFRS”, Ekim 2015
http://dergi.mumeyek.org/e_dergi.php?sayi=12/2015

Karasioğlu, F,Kınalı, F (2017), “TMS 20 Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilme ve Finansal Raporlama Süreci”, Cilt 20 Sayı 2, s 140-150,
<https://dergipark.org.tr/selcuksbmyd/issue/31741/314710>

Akdoğan, U. (2011). Türkiye Coğrafyasında Uygulanan Devlet Teşvikleri ve Devlet Yardımlarının Uluslararası Muhasebe Standartları Çerçevesinde Analizi. World of Accounting Science, 13(4), 259-281.
<https://dergipark.org.tr/tr/pub/dpusbe/issue/4787/66073>

Civan, M., Kara, E., Körpi, M., Karaca, C., (2012). Açıklamalı Örnekli Ve Uygulamalı Kobi Tfrs Kapsamında Finansal Raporlama Ve Uygulamaları. Yaşar Cevizli Mağazaları, Şelçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Dergisi,20(2),141-143
<https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/356603>

Zeytinoğlu, E. (2015). Devlet Teşvik ve Yardımlarının TMS 20 Kapsamında Muhasebeleştirilmesine Yönelik Değerlendirmeler. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi. 45. Sayı. 175-189 <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/56090>

Onay, A. (2016), “Muhasebe Standartları Kapsamında Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi”, Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8. Sayı .31-45 <https://dergipark.org.tr/download/article-file/415862>

Tunçez, A, Ateş A (2016). “ Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Devlet Yardımlarının Açıklanması Standardı(TMS20) Kapsamında Turizm Sektöründe Muhasebe İşlemleri”. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi Cilt:19 41.Yıl Özel Sayısı ss.87-96 <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/264351>

Uluslan, H (2008). “Türk Muhasebe Hukuku Çerçevesinde Devlet Teşviklerinin Muhasebeleştirilmesi ve Raporlanması”. Bozok Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt: 22 Temmuz 2008 Sayı: 2 <https://dergipark.org.tr/download/article-file/30213>

Okutmuş, E, Uyar, S, Gövce, M (2015). “Sağlık Turizminde Devlet Teşviklerinin TMS 20 Kapsamında Muhasebeleştirilmesi”. C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 16, Sayı 2, 2015 <https://dergipark.org.tr/download/article-file/48572>

RESMİ GAZETE:

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu, Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ NO: 2011/1 ,17.01.2015 Tarih ve 29239 Sayılı Resmi Gazete

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu, Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ NO: 2011/1 ,24.10.2016 Tarih ve 29898 Sayılı Resmi Gazete

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu, Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar Hakkında Tebliğ NO: 2014/8 ,04.09.2014 Tarih ve 29109 Sayılı Resmi Gazete

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu, Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar Hakkında Tebliğ NO: 2014/8 ,12.11.2016 Tarih ve 29886 Sayılı Resmi Gazete

Ticaret Bakanlığı, Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt İçi Fuarların Desteklenmesine İlişkin Karar Hakkında Tebliğ NO: 2014\4, 16.08.2014 Tarih ve 29090 Sayılı Resmi Gazete

Ekonomi Bakanlığı, Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt İçi Fuarların Desteklenmesine İlişkin Karar Hakkında Tebliğ NO: 2014\4, 16.08.2014 Tarih ve 29090 Sayılı Resmi Gazete

Ekonomi Bakanlığı, Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt İçi Fuarların Desteklenmesine İlişkin Karar Hakkında Tebliğ NO: 2014\4, 12.11.2016 Tarih ve 29886 Sayılı Resmi Gazete

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu, Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Karar Hakkında Tebliğ NO: 2017/4 ,31.03.2017 Tarih ve 17639 Sayılı Resmi Gazete

Ekonomi Bakanlığı, Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ NO: 2018/2 ,21.12.2014 Tarih ve 29212 Sayılı Resmi Gazete

Ekonomi Bakanlığı, Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ NO: 2010/6 ,18.08.2010 Tarih ve 27676 Sayılı Resmi Gazete

Ekonomi Bakanlığı, Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ NO: 2006/4 ,01.06.2014 Tarih ve 30083 Sayılı Resmi Gazete

İNTERNET:

WEB_1, (2019), <https://www.kosgeb.gov.tr/>, 01 05, 2019.

WEB_2, (2019), <https://ticaret.gov.tr/>, 05 11, 2019.

WEB_3, (2019), <http://www.uib.org.tr/>, 10 10,2019

WEB_4, (2019), <https://www.baib.gov.tr/tr/>, 01 10, 2019.

WEB_5, (2019), <https://www.tim.org.tr/tr/>, 01.11.2019

WEB_6, (2019), <http://www.realiteymm.com.tr/>, 01 10, 2019.

WEB_7, (2019), <https://www.sanayi.gov.tr/> ,02 02, 2019.

- WEB_8, (2019), <https://dengemusavirlik.com/>, 02 09, 2019.*
- WEB_9, (2019), <http://istanbulymmo.org.tr/TR/>,02 08, 2019.*
- WEB_10, (2019), <https://www.tubitak.gov.tr/>, 02 02, 2019.*
- WEB_11, (2019), <http://www.dogaka.gov.tr/>, 03 02, 2019.*
- WEB_13,(2019), <http://investinbingol.gov.tr/>, 03 02, 2019.*
- WEB_14,(2019),<http://acikerisim.aku.edu.tr/>, 04 02, 2019.*
- WEB_15, (2019), <https://ufuk2020.org.tr/tr/>, 03 10, 2019.*
- WEB_16, (2019),<https://www.eximbank.gov.tr/>, 03 20, 2019.*
- WEB_17, (2019), <http://lonca.gov.tr/>, 03 21, 2019.*
- WEB_18, (2019), <https://www.taksimdanismanlik.com/>, 05 15, 2019.*
- WEB_19, (2019), <https://www.kgk.gov.tr/>, 02 20, 2019.*
- WEB_20, (2019), <https://www.muhasabe.tr/>, 02 20, 2019.*

ÖZGEÇMİŞ

1990 yılında dünyaya gelen Talha ENGİN İlkokulu Mahmut Kemal İnal İ.O da tamamlamıştır. 2008 yılında Samandıra Lisesi'nden mezun olan Talha Engin 2014 yılında Sakarya Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümünden mezun olmuştur. 2017 yılında Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde Muhasebe ve Denetim Bölümünde yüksek lisansa başlamıştır.

İSMMMO'ya bağlı bir mali müşavirdir. Mali Müşavirlik bürosunda mesleğini icra etmektedir.

