

## 2022 Yılı Düzenlemeleri ile Şirketlere Yönelik İhracat Destekleri

Nihat Kamil ANIL<sup>1</sup>

Ayşe ANIL<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Doç. Dr., T.C. Kırklareli Üniversitesi, Vize MYO, nka@klu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2816-1450

<sup>2</sup>Öğr. Gör., T.C. Kırklareli Üniversitesi / Vize MYO, ayse.anil@klu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2816-1450

**Özet:** İhracat destekleri diğer bir nitelemeyle ihracat teşvikleri, ticari faaliyetleri yanında ihracat açısından da büyük öneme sahip olan KOBİ'lerin kalifiye ihracat elemanlarına sahip olmama, finansal kaynak/sermaye sorunları ve eğitim yetersizliği gibi ihracat engellerinin bertaraf edilmesinde varlığı asla yadsınamaz bir rol oynamaktadır. İşletmelerin gerek ihracata hazırlanması gerekse ihracat yapan firmaların ihracatlarını sürdürülebilir hale getirilmesi, yeni pazarlara açılması ve markalaşması amaçlarına yönelik dağınık mevzuatlara yayılan ihracat destekleri 2022 yılı itibarıyla bir araya getirilmiş, revize edilmiş, güncellenmiş ve yeni destekler eklenerek firmalarımıza yarar sağlamak için yürürlüğe sokulmuştur.

Çalışmamız şirketlere ve işbirliği kuruluşlarına yönelik düzenlenen ihracat teşviklerinin şirketlere olan bölümüne yoğunlaşmış, ihracat konusunda düzenlemeler yapan, otorite olan, kalifiye uzmanlara sahip ve tek başlarına genel itibarıyla ihracat yapmayan işbirliği kuruluşlarına yönelik ihracat desteklerini kapsamı dışında tutulmuştur. Çalışma yazarların tüm iyi niyeti ve bilgisi dahilinde (yayınlanması amacıyla dergi gönderilen tarihe kadar ki süre içinde) yeni ihracat destekleri üzerine gerçekleştirilen ilk akademik çalışma olma özelliğine de taşınmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Yeni İhracat Teşvikleri/Destekleri, Yeni Devlet Yardımları, Dış Ticaret, İhracat

### Export Promotions for Companies amended in 2022

**Abstract:** Export promotions, in other words, export incentives/supports play an undeniable role in eliminating export barriers such as qualified export personnel, financial resource/capital problems, education. As of 2022, Export promotions which were scattered in several different decrees, were revised, updated and promulgated for Turkish firms getting ready to export, being supported to have sustainable exporting, and overcoming export barrier due to lacks of their financial/capital limitations, qualified personnel, and branding abilities. This study focuses on export promotions for firms. Export promotion for cooperating organizations were not included since these organizations are export authorities, have qualified personnel, and generally do not export by themselves. By the all goodwill and knowledge of the authors, this study will be the first academic paper on new export promotions (within the period until the paper were sent for the journal to be reviewed and published).

**Keywords:** New Export Promotions, New Government Promotions, Foreign Trade, Export

### 1. GİRİŞ

Dünya ihracatı 2022 yılı verileri ile yeni bir rekor kırarak 32 trilyon dolara ulaşmıştır (UNCTAD, 2022). Ülkemizin 2022 yılı ihracatı 254 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir (Ticaret Bakanlığı, 2023). Küresel dış ticaret bağlamında bakıldığında dünyanın ilk 20 ekonomisi içinde yer alan ülkemizin dünya ihracatında payı 2021 yılı için %1,01; ithalatındaki payı da %1,21 olarak raporlanmaktadır (TÜİK, 2023). İhracatçı firmalarımızın sayısı 100.000 işletmeyi geçmiş olmasına rağmen (TİM, 2022) maalesef ülkemiz gerekli atığı tam manasıyla

gerçekleştirememiş ve hala aşağıda verilen tablodaki orta ve düşük teknoloji ürün ihracatını yüksek teknoloji ürün ihracatına doğru kaydıramamıştır. Tablo 1'e göre toplam ihracatımızın %32'si düşük, %65'i orta ve sadece %3'ü yüksek teknoloji yoğun ürünlerden oluşmaktadır. Oysa ki yüksek teknoloji yoğun ihracat oranları Dünya Bankası verilerine göre Türkiye'nin de içinde bulunduğu üst orta gelirli ülkeler grubu ortalaması %25'lerde; Hırvatistan'da %10, Kolombiya'da %11, Çek Cumhuriyeti'de %20, Vietnam'da %40 seviyelerindedir (Worldbank, 2022).

Tablo 1: Teknoloji Yoğunluğuna Bağlı Ürünler İhracatı

Teknoloji Düzeyi	2021	2022	Ocak – Aralık (milyar dolar)		İhracat
			2021-2022 Değişim	2022 Toplam içindeki Payı	
Yüksek Teknolojili Ürünler	6,5	7,4	% 15	% 3	
Orta-Yüksek Teknolojili Ürünler	71,0	81,2	% 15	% 34	
Orta-Düşük Teknolojili Ürünler	66,0	73,9	% 12	% 31	
Düşük Teknolojili Ürünler	69,2	77,8	% 12	%32	
Toplam	212,8	240,3*	% 13	% 100	

\* 2022 yılı ihracatımız 254 milyar dolar olarak açıklanırken burada 240 milyar dolar olarak verilmiş ve aradaki fark hakkında bir açıklama sunulmamıştır. Sadece not olarak: "Cari aya ait veriler Bakanlığımız idari kayıtlarından, önceki dönemlere ilişkin veriler ise resmi dış ticaret verilerinden derlenerek hazırlanmıştır." İbaresini yer almıştır.

Kaynak: Ticaret Bakanlığı ve TÜİK (2022)

Yüksek teknoloji ürün üretim ve ihracatımızın düşük seviyede bulunmasının nedeni AR-GE yatırımlarının/çalışmalarının ve inovasyon düzeyinin istenilen rakamlara ulaşmamasıdır. Değinen 100.000 ihracatçı firmanın sadece 1/3'ü her ay düzenli bir biçimde ihracat yapmaktadır ve bu firmaların çoğu da KOBİ'lerden oluşmaktadır (TİM 2022). KOBİ'lerin en büyük sorunlarından başında da AR-GE (Şahin ve Özudoğru, 2019: 323); inovasyon (Demirdöğen, 2019, 419-420 ve Global Innovation Index 2022-37.sırada) ve patentli ürün (Kasa ve Arslan, 2019: 1822) üretmelerinin kısıtlı olması ve beşeri sermaye yatırımlarının yetersizliğidir (Güneş ve Akın, 2019: 26 ve Mota, Moreira, ve Alves, 2021: 1).

Yukarıdaki Tablo 1'e ek olarak kilogram başına ihracatımıza bakıldığında 2021 yılında 1,2 dolar/kg olan ihracatımız 2022 yılı itibarıyla 1,5 dolar/kg olarak artış göstermektedir. İhracatımızın savunma sanayi ve havacılık sektörü 70dolar/kg, hazır giyim ve konfeksiyon 15 dolar/kg, yaş meyve ve sebze 0,6 dolar/kg ve mobilya, kağıt ve orman ürünleri de 1 dolar/kg olarak gerçekleşmiştir. Kısa vadeli hedef de kilogram başı ihracatımızın 2 dolar seviyelerine yükseltmektir. Bunun gerçekleşmesinde de AR-GE yatırımları ve markalaşma yatmaktadır (Çengel, 2023a ve 2023b). İşte bu noktada özellikle de KOBİ'lerimizin karşı karşıya olduğu bu kısıtların bertaraf edilmesi için ihracat destekleri devreye girmektedir. Böylelikle AR-GE yatırımlarının hız kazanması, markalaşmanın sağlanması, ihracat motivasyonunun artırılması, kaynak ve kabiliyetlerin geliştirilmesi ve yeni pazarlara açılması gibi

olma özelliğine sahiptir. Yeniden düzenlenen ihracat desteklerini basitleştirerek akademik ve iş çevrelere sunmuş, araştırmacılara da gelecekte yapacakları çalışmalara ışık tutmayı amaçlamıştır. Öncelikle önerilen çalışma olarak da ihracat desteklerinin verimliliğinin araştırılmasıdır. Böylelikle desteklerin amaçlarına ulaşması ve daha etkin olması için revizyonlar yapılabilecek ve yeni destekler yürürlüğe girebilecektir (Freixanet, 2022: 1-2).

engellerin olumsuz etkisi azaltılmakta ve/veya ortadan kaldırılmakta (Catanzaro ve Teyssier, 2021: 1480-1482; Mota, Moreira, ve Alves, 2021: 1; Malca et al., 2020) ve ihracat destekleri sayesinde firmalar üzerinde olumlu etkiler yaratılarak daha etkin ihracat stratejileri geliştirilebilmekte (Leonidou, Palihawadana, ve Theodosiou, 2011: 1) böylelikle firmaların ihracat performansı artmaktadır (Shamsuddoha, Ali ve Oly Ndubisi, 2009: 408).

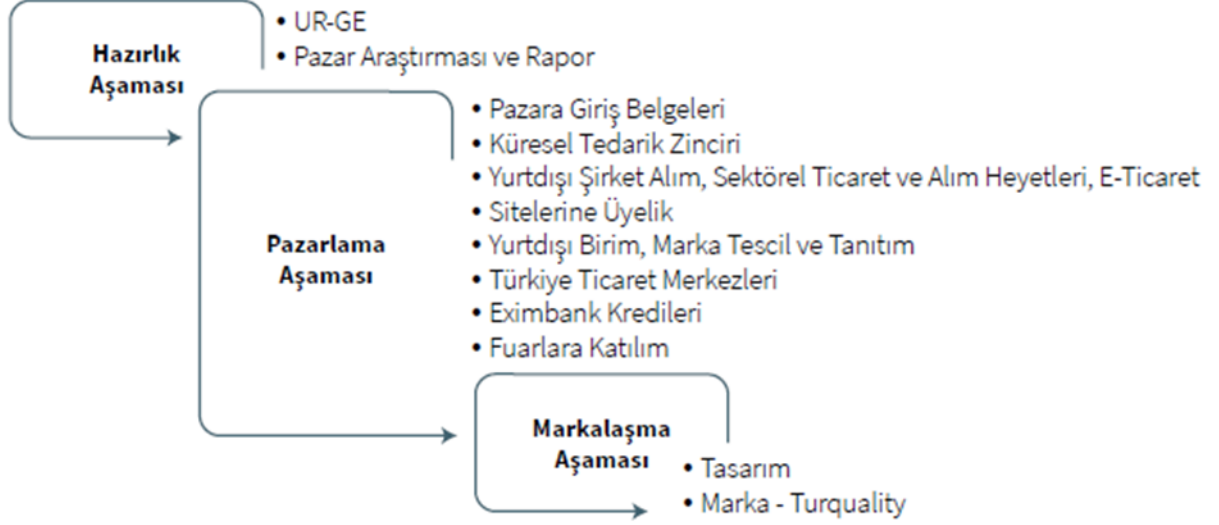
Yukarıda bahsedilen tüm bu hususların da etkisi ile ihracat destekleri yeniden yapılandırılmıştır ve 18 Ağustos 2022 tarih ve 31927 sayılı Resmi Gazete' de 5973 sayılı "İhracat Destekleri Hakkında Karar" yayınlanıp yürürlüğe girmiş, Karar'ın 1. Maddesinde yeni ihracat destekleri kararının amacı "Şirketlerin ihracata hazırlanması ve uluslararası pazarlarda rekabet avantajı kazandırılması amacıyla tasarım ve kurumsal kapasitelerin güçlendirilmesi, ürünlerin yurtdışında tanıtımı, pazarlanması, tutundurulması ve markalaşmasının desteklenmesine yönelik giderler ile ihracatımızın sürdürülebilir artışının sağlanması için gerekli diğer faaliyetlere ilişkin giderlerin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu (DFİF)'ndan karşılanmasını düzenleme amacıyla hazırlanmıştır" denilmektedir. Ticaret Bakanlığı'nca desteklere ilişkin genelgelerin çoğunluğu hazırlanmıştır (Bazıları üzerinde de çalışmalar hala devam etmektedir).

Çalışmamız şirketlere yönelik ihracat desteklerine odaklanmış yazarların bilgileri ve iyi niyetleri dahilinde (basım için uluslararası hakemli dergiye gönderdikleri tarihe kadar) 2022 yılı ihracat destekleri üzerine yazılan ilk makale

## 2. İHRACATA YÖNELİK DEVLET DESTEKLERİ

Nisan ve Ağustos 2022 tarihli güncellemelerden önce Ticaret Bakanlığı, ihracata yönelik destekleri 3 seviyeye ayırtırmaktaydı.

Şekil 1: 18/09/2022 Güncelleme Öncesi İhracat Destekleri



Kaynak: Ticaret Bakanlığı

18 Ağustos 2022 tarih ve 31927 sayılı 5973 sayılı "İhracat Destekleri Hakkında Karar" ile yeni ihracat destekleri ihracatçıların kullanımına sunulmuştur.

Tablo 2: Ticaret Bakanlığı Destekleri

İhracat Destekleri	
5973 sayılı "İhracat Destekleri Hakkında Karar"	
Şirketlere Yönelik Destekler	İşbirliği Kuruluşlarına Yönelik Destekler
Pazara Giriş Belgesi Desteği (Md.3)	UR-GE Projesi Desteği (Md.19)
Yurt Dışı Marka Tescil Desteği (Md.4)	<b>İhracat Konsorsiyumu Desteği (Md.20) (Yeni)</b>
<b>Pazara Giriş Projesi Hazırlama Desteği (Md.5) (Yeni)</b>	Pazara Giriş Rapor Desteği (Md.21)
Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği (Md.6)	Sanal Fuar Katılım Desteği (Md.22)
Yurt Dışı Fuar Desteği (Md.7)	Sanal Fuar Organizasyonu Desteği (Md.23)
Yurt İçi Fuar Desteği (Md.8)	Sektörel Ticaret Heyeti ve Alım Heyeti Desteği (Md.24)
Yurt Dışı Şirket ve Yurt Dışında Yerleşik Şirkete Ait Marka Alım Desteği (Md.9)	Sanal Ticaret Heyeti Desteği (Md.25)
Küresel Tedarik Zinciri Desteği (Md.10)	Tasarım Organizasyonu Desteği (Md.26)
Birim Kira Desteği (Md.11)	TURQUALITY Tanıtım Projesi Desteği (Md.27)
Tanıtım Desteği (Md.12)	
Eximbank'ın Uyguladığı Faiz Oranı ile CIRR Arasındaki Farkın Desteklenmesi ve Eximbank İhracat Kredi Sigortası Tazmin Desteği (Md.13)	
Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesi Desteği (Md.14)	
Tasarımcı Şirket ve Tasarım Ofisi Desteği (Md.15)	
Gemi ve Yat Sektöründe Faaliyet Gösteren Şirketlere Tasarım Desteği (Md.16)	
Marka ve Turquality Destekleri (Md.17)	
<b>Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği (Md.18) (Yeni)</b>	

Bu çalışmada sadece şirketlere ihracat desteklerine odaklanılmaktadır.

18 Ağustos 2022 Tarih ve 31927 sayılı Resmi Gazete' de yayınlanan 5973 sayılı "İhracat Destekleri Hakkında Karar" ile hemen hemen 200 sayfa bulan ve 14 farklı mevzuatta yer alan "İhracatta Devlet Destekleri" birleştirilmiş, yeni destekler eklenmiş ve

basitleştirilmiştir. Genel olarak yapılan değişiklikler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Md.35'de belirlendiği gibi Mülga Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu tarafından yürürlüğe konulan 9 karar/tebliğ ve 2 Cumhurbaşkanlığı Kararı yürürlükten kaldırılmıştır.

- “Pazara Giriş Projesi Hazırlama Desteği”, “Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği” ve “İhracat Konsorsiyumları Desteği” olmak üzere 3 adet “Yeni Nesil” destek ihracat desteklerine eklenmiştir.
- Destekler şirketlere ve işbirliği kuruluşlarına yönelik olacak şekilde kolaylaştırılıp 2 gruba ayrılmıştır.
- Destek oranları önceden %40, %50, %60, %70, %75 şeklinde iken yeni karar ile basitleştirilerek %50 ve %75 oranları şeklinde ve üst limitleri de Türk Lirası cinsinden yeniden düzenlenmiştir (ABD Dolarından Türk Lirasına geçiş ile bazı desteklerin üst limitlerinde düşüşler görülmektedir. Ayrıca %50 ve %75 oranları basitleştirme sağlarken %60 ve %70 oranlarında da azalma gerçekleşmektedir).
- İstisna olarak Ticaret Bakanlığı uhdesinde olmak üzere verilen destek oranları hedef ülkeler için en fazla 20 puan; hedef sektörler için ise en çok 5 puan artırılabilir.
- Desteklere verilen üst limitler her takvim yılı başında  $(TÜFE+Yİ-ÜFE)/2$  formülüne göre belirlenecektir.
- Desteklerle ilgili hususlar çıkarılacak genelgeler ile düzenlenecektir.
- Başvurular Destek Yönetim Sistemi (DYS) üzerinden yapılmak zorundadır

Tablo 3: Pazara Giriş Belgesi Desteği: Tür, Oran ve Limit

Destek Türü	Destek Oranı	Destek Limiti
Akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınacak;		
Belge/Sertifikalar, Test/analiz raporu giderleri, Tarım ürünlerine ilişkin laboratuvar analizleri ve belgelendirme giderleri, İlaç ruhsatlandırma ve tıbbi cihaz kayıt giderleri	%50	Şirket başına 4.000.000TL/Yıl
Genelge EK 1/B - Destek Kapsamındaki Pazara Giriş Belgeleri’ni listelemektedir. <sup>1</sup> Başvuru mercii: Destek Yönetim Sistemi (DYS) üzerinden üyesi olunan İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (İBGS) Yeni düzenleme ile getirilen yenilikler ile		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ruhsatlandırma ve kayıt giderleri,</li> <li>• Ürün belgelerinin yanı sıra sistem belgeleri ile ilgili yenileme giderleri ve</li> <li>• Test/analiz sonucunda belge/sertifika düzenlenmeye gerek olmadan tüm test/analiz raporları destek kapsamına alınmaktadır.</li> </ul>		
Genelge’nin 4.maddesinin 2.fıkrasına istinaden		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eğitim ve danışmanlık hizmetleri</li> <li>• Yol ve konaklama masrafları</li> <li>• Gözetim bedeli</li> </ul>		

<sup>1</sup> <https://www.ticaret.gov.tr/destekler/ihracat-destekleri/mulga-karar-teblig-bazinda-destek-mevzuati/mulga-2014-8-sayili-pazara-giris-belgesi-destegine-iliskin-genelge/destek-1-pazara-giris-belgeleri>

## 2.1. Şirketlere Yönelik Destekler

Şirketlere yönelik 5973 sayılı kararda 16 adet destek düzenlenmektedir. Aşağıda karar madde sayısına göre bu destekler açıklanmaktadır. Karar ile 2 yeni destek:

- **Pazara Giriş Projesi Hazırlama Desteği (Md.5)**
- **Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği (Md.18)**

İhracat desteklerine eklenmiştir. Ayrıca mevcut desteklerde de çeşitli düzenlemeler yapılmıştır.

Verilen tablolar, T.C. Cumhurbaşkanlığı Kararı, Ticaret Bakanlığı sunum, dosya, bilgi notu ve genelgelerinden yararlanılarak yazarlar tarafından oluşturulmuştur. Tablolarda yazarlarca en önemli görülen bilgiler araştırmacılar ve özellikle şirket yöneticileri için özet halinde verilmektedir.

### 2.1.1. Pazara Giriş Belgesi Desteği (Md.3)

Pazara giriş belgesi, ruhsatlandırma ve kayıt işlemlerine ait giderleri kapsamaktadır. Böylelikle şirketler, akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan sağlayacakları belge/sertifikalar, test/analiz raporu, tarım ürünlerine ilişkin laboratuvar analizleri ve belgelendirme, ilaç ruhsatlandırma ve tıbbi cihaz kayıt giderlerine ilişkin harcamalarında devlet desteğinden Tablo 3’de özetlenen şekilde yararlanabileceklerdir.

- Tarım ürünlerine ilişkin muayene ücretleri **desteklenmemektedir.**

Başvuru mercii: Şirketin üyesi olduğu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (İBGS)

### 2.1.2. Yurt Dışı Marka Tescil Desteği (Md.4)

Şirketlerin ülkemizde tescil ettirdikleri markalarının yurtdışında da tescil ettirip

markalaşmalarına ve bu markalarının korunmasına ilişkin katlanacakları giderlerin desteklenmesi açısından belirlenen destek oran, limit ve destekten yararlanma süreleri Tablo 4'de verilmektedir.

Tablo 4: Yurt Dışı Marka Tescil Desteği: Tür, Oran ve Limit

Destek Türü	Destek Oranı	Destek Limiti
Yurt içi marka tescil belgesine sahip olunan markaların Yurt dışı tescili giderleri (marka/patent bürosu hizmet, danışmanlık giderleri, markanın o ülkede başka bir şirket adına tescil ettirilmediğine ilişkin olarak yapılacak araştırma, inceleme, avukatlık ile ilgili bütün zorunlu giderleri)	%50	
Yurt dışı tescilin korunması giderleri (Yurt dışında tescil ettirilmiş markalarının korunmasına ilişkin avukatlık giderleri)	Hedef Ülkelere +%20	750.000TL/Yıl (azami 4 yıl)
Başvuru mercii: Üyesi olunan İBGS (inceleyici kuruluş) Genelge'nin 4.maddesinin 3. ve 4. fıkralarına istinaden	Hedef Sektörlere +%5	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marka yenileme giderleri,</li> <li>• Türk Mali imajına zarar veren, ülke menşeyini farklı gösteren ifade, sembol, şekil, işaret veya ülke, şehir isimlerinin kullanılması halinde ilgili giderler <b>desteklenmemektedir.</b></li> </ul>		

### 2.1.3. Pazara Giriş Projesi Hazırlama Desteği (Md.5) (YENİ DESTEK)

İlk kez (yeni) verilen bu destek ile "İhracat planı: Pazara giriş projesinin çıktısı" olarak ilk defa mevzuatımıza ilgili genelge ile girmiştir. İhracat Planı ilk 3'ü bir arada olmak üzere aşağıda verilen 6 kısımdan oluşmaktadır:

- 1a. Şirket Mevcut Durum Analizi
- 1b. Değer Zinciri Analizi
- 1c. Rekabet Analizi

2. Hedef Pazar Analizi

3. Her hedef pazar için ayrı hazırlanacak olan pazarlama stratejisi

4. Markalaşma Stratejisi

5. E-İhracat

6. Her hedef pazar için ayrı hazırlanacak olan uygulama planının hazırlanması

Bu destek ile ihracatçıların yeni pazarlara girip ihracat gelirlerini ve dolayısıyla da makro çapta da ülke ekonomisine yapacakları katkıyı artırılması mümkün olabilmektedir.

Tablo 5: Pazara Giriş Projesi Hazırlama Desteği

Destek Türü	Destek Oranı	Destek Limiti
İhracat Planının Hazırlanması (İhracat Planı)	%50	200.000TL / Proje başına Şirket Başına 2 Proje
Projenin, ön inceleme çalışması sonrası Bakanlık projeyi ön incelemeye alıp onayladığı takdirde şirket projeye başlayabilmektedir.		
Başvuruda eksik bilgi veya belge bulunması ve/veya ek bilgi belge istenmesi durumunda bunların tamamlanması için 3 ay süre verilmektedir.		
Başvuru: Bakanlık (İhracat Genel Müdürlüğü)		
İncelemeci kuruluş: Bakanlık tarafından görevlendirilen (İBGS)		
Genelge ekinde (Ek-2) verildiği gibi hazırlanacaktır.		

**2.1.4. Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği (Md.6)**

Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği ile şirket çalışanlarından en fazla 2 kişinin ulaşım ve konaklama giderleri Tablo 6'da özetlendiği gibi destek kapsamındadır.

Tablo 6: Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği

Destek Türü	Destek Oranı	Destek Limiti
<b>Şirketin azami 2 kişi çalışanınin</b>		100.000TL
<b>Ulaşım:</b> Yurtdışı ve şehirlerarası ulaşımında ödenen ekonomik sınıf dahilindeki uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücret giderleri		Yıllık azami 5 adet; Toplamda 20 adet
<b>Konaklama:</b> Kişi başına günlük 2.500 TL'ye kadar konaklama (oda + kahvaltı) giderleri	%50	Aynı ülke için azami 2 yurt dışı pazar araştırması faaliyeti / Yıl Her bir yurt dışı pazar araştırması faaliyetinde en fazla 3 farklı ülke

En az 2 gün (zorunlu) en fazla 10 günlük araştırma desteklenmektedir.  
Yolculukta geçen süre 10 günlük süreye dahil **değildir**.  
Araştırma, ilgili ülkelere varış tarihine göre 1 sonraki günden itibaren başlamaktadır.  
Türkiye'den çıkış ve Türkiye'ye dönüş yapılması gerektirmektedir.  
Görüşme yapılmayan günler için konaklama giderleri **desteklenmemektedir**.  
Yolda geçen süre hariç 10 ila 20 gün arasında olan seyahatlerde ilk 10 güne ait konaklama giderleri ile ulaşım giderleri desteklenmektedir.  
20 günden fazla süren yurt dışı pazar araştırması faaliyeti **desteklenmemektedir**.  
Desteklenen her bir gün için araştırmaya dahil edilen ülkelerdeki farklı en az 1 kurum/kuruluş ya da şirket ile görüşmesi gerekmektedir.  
Araştırma süresince görüşme yapılmayan ülkeye gidilmesi durumunda o ülkeye geçişte kullanılan ulaşım ve konaklama giderleri **desteklenmemektedir**.  
Şirketin pazar araştırması yapılan ülkede yurt dışı birimi/ofisi varsa **destekten yararlandırılmamaktadır**.  
Desteklenmeyecek hususlar genelgenin 5. maddesinde sayılmaktadır.  
Başvuru: Bakanlık (İhracat Genel Müdürlüğü)  
Ödeme için Başvuru: İncelemeci kuruluş: Bakanlık tarafından görevlendirilen (İBGS)

**2.1.5. Yurt Dışı Fuar Desteği (Md.7)**

stant, nakliye ve ulaşım giderleri Yurt Dışı Fuar Desteği kapsamında desteklenmektedir.

Şirketlerin katıldığı genel, sektörel veya prestijli yurtdışı fuarlarda gerçekleştirecekleri yer kirası,

Tablo 7: Yurt Dışı Fuar Desteği

Destek Türü	Destek Tutarı ve Oranı	Destek Limiti
Desteğe Esas Tutar:	Desteğe esas tutar X m <sup>2</sup>	Genel Ticaret Fuarları (Milli Katılım)
Yer Kirası,	%50	150.000 TL
Stant,	Hedef Ülkelere	Sektörel Fuarlar (Milli / Bireysel Katılım)
Nakliye,	%70	250.000 TL
Ulaşım Giderleri	Hedef Ülkedeki Hedef Sektörlere	Prestijli Fuarlar (Milli / Bireysel Katılım)
	%75	750.000 TL

Azami 5 fuar katılımı / Yıl  
Azami 10 defa katılım / Aynı yurt dışı fuar  
Azami 2 prestijli fuar katılımı / Yıl  
**Sadece Mikro ve küçük işletmeler için 10 fuar katılımı / Yıl ve %75 destek oranı**  
Yurt dışı/yurt içi fuar katılımcısının bir fuara birden fazla stant ile katılımı halinde yalnızca seçeceği stant Karar kapsamında desteklenir  
Özel markalı üretim (private label) yapan ya da ve fason üretim gerçekleştiren şirketler, yabancı şirketlerin veya zincir mağazaların unvan, marka ve logolarını, bu şirketlere veya zincir mağazalara üretim gerçekleştirdiklerini DYS üzerinden belgelemek şartıyla, stant alanlarında bunları kullanabilirler.  
Başvuru: İBGS

Bu destek, aynı zamanda Yurtdışı Fuar Organizatör Tanıtım Desteği'ni de içermektedir. Destekten

yararlanmak için 9 faaliyet içerinden en az 6 adetinin gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

Tablo 8: Yurtdışı Fuar Organizatör Tanıtım Desteği

Destek Türü	Destek Oranı	Destek Limiti
En az 6'sı gerçekleştirilmek kaydıyla: 1-Defile, 2-Fuarın konusunu oluşturan sektörler ile ilgili seminer, basın toplantısı ya da duyuru, 3-Milli katılım organizasyonları kapsamında fuar alanı/merkezinde organizasyonu tanıtıcı reklamlar ile Türk/sektörel Türk ihraç ürünleri ve yabancı şirketlerin katıldığı sektörel fuarlarda fuar alanı/merkezi haricinde organizasyonu tanıtıcı reklamlar, 4-Videowall ve multivizyon gösterileri, 5-İnternet, mobil ve benzeri dijital ortamları da içeren yazılı, görsel iletişim veya reklam kampanyalarının yayımlanmasına dair hizmetler, 6-Fuarın düzenlendiği sektöre yönelik influencer çalışması, 7-Tadım ve Türk kültürüne yönelik etkinlikler, 8-Fuarın düzenlendiği ülkede, yabancı dilde yayın yapan ana akım kitle iletişim araçlarında ve yabancı ülke/ülkelerde yayımlanan sektörel dergilerde gerçekleştirilecek reklamlar, 9-İkili iş görüşmelerinin gerçekleşeceği alanın kiralanması, ihtiyaç duyulması halinde ikili iş görüşmesi faaliyetinin gerçekleşmesi için gerekli teknik ekipman ve ikili iş görüşmesine yönelik eşleştirme hizmetleri (tercüme, yemek ve ikram giderleri hariç). Birden fazla etkinliğin yer aldığı bentlerde zikredilen faaliyetlerden herhangi birinin tanıtım faaliyeti projesinde yer alması yeterli olmaktadır. Yukarıdaki kalemler dışındaki tanıtım etkinlikleri, Bakanlık (İhracat Genel Müdürlüğü) tarafından destek kapsamına alınabilmektedir. Bu etkinlikler, asgari etkinlik sayısının belirlenmesinde <b>dikkate alınmamaktadır</b> .	Bakanlığın Belirlediği Fuar İçin % 75	2.000.000 TL
	Diğer Fuar İçin % 50	1.000.000 TL

### 2.1.6. Yurt İçi Fuar Desteği (Md.8)

Yurt İçi Fuar Desteği de hem fuara katılan şirketlere hem de fuar organizatörlerinin tanıtım masraflarına yöneliktir. Fuara katılan şirketlerin yer kirası ile stant

ve fuar organizatörlerinin tanıtım masrafları Tablo 9'da verilen oran, adet ve limitler dahilinde destek kapsamında yer almaktadır.

Tablo 9: Yurt İçi Fuar Desteği

Destek Türü	Destek Oranı / Adedi	Destek Limiti
Fuar Katılımcılarının Yer Kirası ve Stant Masrafları	%50 Azami 3 Fuar / Yıl	80.000TL
Fuar Organizatörlerinin Tanıtım Masrafları*: 1-Yurt içi Fuarın konusuna dair seminer, konferans ve toplantı, 2-Reklam panoları ile bina, durak ve araçlarda giydirme yöntemiyle gerçekleştirilecek tanıtımlar ile yurt içi fuara ilişkin duyuru ve davet, 3-Videowall ve multivizyon gösterileri, 4-İnternet, mobil ve benzeri dijital ortamları da içeren yazılı ve görsel iletişim veya reklam kampanyalarının yayımlanmasına dair hizmetler, 5-Yurt içi fuarın konusu ile ilgili sektör(lerde) gerçekleştirilen uluslararası yurt dışı fuar ziyareti ile ilgili olarak en fazla 2 organizatör çalışmasının ulaşım ile konaklama,	%50 (Aynı yurtiçi fuar azami 10 defa)	Yurtdışı tanıtımı 1.500.000 TL

6-Yurt içi fuarın konusunu oluşturan sektör/sektörlerde organize edilen uluslararası yurt dışı fuarlarda toplam alanı 9 metrekareyi geçmemek üzere info stant katılımları,	Yurtiçi tanıtımı 500.000TL
7-Yurt içi fuarın konusuna ilişkin sektör(lerde) gerçekleştirilen uluslararası yurt dışı fuarlarda gösteri/etkinlik/trend alanı *fuar öncesinde ve fuar esnasında yapılacak olan gösteri/etkinlik/trend alanına ve bu alanda gerçekleştirilecek faaliyetlere ilişkin yapılacak harcamalar, bir yurt içi fuar kapsamında organizatör tanıtım desteği için sağlanan toplam harcamaların <b>%25'i ile sınırlıdır.</b> Ön Onay Başvuru: Bakanlık (İhracat Genel Müdürlüğü) (Fuar başlama tarihinden en geç 3 ay önce - özel ve zorunlu haller istisnadır)	

### 2.1.7. Yurt Dışı Şirket ve Yurt Dışında Yerleşik Şirkete Ait Marka Alım Desteği (Md.9)

Yurt dışında yerleşik şirket, ileri teknoloji şirketi ve marka alımı için satın alınan danışmanlık hizmetleri

giderleri ile ileri teknoloji şirketi ve marka alımı kredisine giderlerin desteklenmesi sağlanmaktadır. Böylelikle yüksek ve ileri teknoloji ürün ihracatımızın artırılması teşvik edilmektedir.

Tablo 10: Yurt Dışı Şirket ve Yurt Dışında Yerleşik Şirkete Ait Marka Alım Desteği

Destek Türü	Destek Tutarı ve Oranı	Destek Limiti
Yurt Dışında Yerleşik Şirket Danışmanlık Giderleri*	%50	3.000.000 TL/ yıl
İleri Teknoloji Şirket Danışmanlık Giderleri	%50	7.500.000 TL/ yıl
İleri Teknoloji Şirket Alım Kredisi	5 Puan (TL) 2 Puan (Döviz)	45.000.000 TL
Marka Alım Danışmanlık Giderleri	%50	3.000.000 TL/ yıl
Marka Alım Kredisi	5 Puan (TL) 2 Puan (Döviz)	30.000.000 TL

\* Yurt dışında yerleşik şirketin yüksek teknolojiye ve teknoloji transferi sağlayacak imkanı olması durumunda destek limiti 7.500.000 TL'ye çıkarılabilir.  
Faiz desteği meblağı, ödenen faizle ilgili meblağın %50'sini aşamaz.  
Faiz desteği, ilk faiz ödeme tarihinden başlayarak 5 yıl içinde yapılan faiz ödemelerine verilir.  
Faiz desteği kapsamına giren kredinin hesaplanmasında, yurtdışındaki ileri teknolojiye sahip şirketlerin veya yurtdışında bulunan firmaya ait markanın satın alınma bedelinin en çok %50'si esas alınmaktadır.  
Başvuru: Bakanlık (İhracat Gn. Md.)

### 2.1.8. Küresel Tedarik Zinciri Desteği (Md.10)

Üretici firmaların ara malı üretim ve ihracat yetkinliklerinin artırılması sayesinde küresel firmaların tedarik zincirine girebilmesini sağlamak için yapacakları makine, ekipman ve donanım,

yazılım alımı, eğitim, danışmanlık, sertifikasyon, test/analiz, ürün doğrulama giderleri, yurt dışı depo kira giderleri ve depolama hizmet giderleri (yükleme, boşaltma, elleçleme) harcamaları desteklenmektedir.

Tablo 11: Küresel Tedarik Zinciri Desteği

Destek Türü	Destek Oranı	Destek Limiti
Makine, Ekipman ve Donanım Alımı, Yazılım Alımı, Eğitim, Danışmanlık, Sertifikasyon, Test Analiz, Ürün Doğrulama Giderleri*	%50	Şirket başına 15.000.000 TL/2yıl
Yurt Dışı Depo Kira Giderleri ve Depolama Hizmet Giderleri (Yükleme, Boşaltma, Elleçleme)**	%50	4.000.000TL/yıl (azami 4 yıl)

Destekten yararlandırılacak şirketlerin, destek başvuru tarihinden en az 1 yıl önce kurulmuş olması gerekir.  
\*Üretici şirketlerin en fazla 1 projesi destek kapsamındadır.  
\*Destekten yararlandırılacak şirketlerin, destek başvuru tarihinden önce birimin bulunduğu ülkeye en az 1 kere ihracat yapması gerekmektedir  
\*ürün geliştirme (prototip/numune), test, analiz, doğrulama, kalite kontrol veya ölçme amaçlarına hizmet edecek makine, ekipman ve donanım alımları desteklenmek olup sadece yeni (kullanılmamış) ürünler desteklenmektedir. Kurulum, nakliye giderleri ve nakliye giderleri kapsamında sigorta, vergi, resim, harç,



gümrük hizmet bedeli, gümrük komisyonu, gümrük teminat bedeli **desteklenmemektedir**. Satın alma tarihinden başlayarak 3 yıl süresince bir başka firmaya/kuruluşa **satılamaz**. Tedarikçilerin, KTZ yetkinlik projeleri kapsamında başvurdukları ve Bakanlıkça (İhracat Genel Müdürlüğü) uygun bulunan eğitim ve danışmanlık hizmetlerine ait bedeller desteklenmektedir.

\*\*Yurtdışı ana sanayiye orijinal parça üreten ve/veya tedarik eden şirket olunması ve ürünlerin Türkiye’de üretilmesi gerekmektedir. Azami 25 birim desteklenmektedir.

\*\* Hedef Ülkelere + %20, Hedef Sektörlere + %5

KTZ yetkinlik projesi desteğinden istifade eden tedarikçi, proje süresince Bakanlık tarafından saplanan aynı destek unsurlarından **yararlanamaz**.

Grup şirketleri KTZ proje desteği limiti kaldırılmıştır.

Başvuru: Bakanlık

### 2.1.9. Birim Kira Desteği (Md.11)

Destek başvurusundan en az 1 yıl önce kurulan şirketlerin mağaza, depo, ofis/ paylaşımlı ofis,

sergi/teşhir salonu, ürün teşhir serası/tarlası, reyon/raf/dekorasyonlu köşe/kiosk/stant ve üzerine bina yapılmak üzere kiralanan arsa giderleri birim kira desteği kapsamındadır.

Tablo 12: Birim Kira Desteği

Destek Türü	Destek Oranı	Destek Limiti
<ul style="list-style-type: none"> <li>Mağaza</li> <li>Depo</li> <li>Ofis/</li> <li>Paylaşımlı ofis</li> <li>Sergi/teşhir salonu</li> <li>Ürün teşhir serası/tarlası</li> <li>Reyon/raf/dekorasyonlu köşe/kiosk/stant</li> <li>Üstüne bina yapılmak amacıyla kiralanan arsa</li> </ul>	%50 Hedef Ülkelere %70 Hedef Sektörlere %75	Birim başı 2.000.000TL/yıl 4 Yıl/ ülke başına Azami 25 birim

Şirketlerin bu destekten faydalanabilmeleri için destek başvuru tarihinden en az 1 yıl önce kurulmuş olması zorunludur.

Ancak Türkiye’de üretilen ürünlerin pazarlanması şartıyla desteklerden faydalanılabilir.

Ürünlerin, yabancı markalar için yurt içinde fason olarak üretilmesi halinde pazarlandığı birimlerin kira giderleri Birim Kira Destekleri Genelgesi ile **desteklenmemektedir**.

Destek talebine konu birimin bulunduğu ülkeden birimde pazarlanan ürünlere ilişkin Türkiye’ye ithalat yapılması durumunda bu birime ilişkin giderler **desteklenmemektedir**.

Başvuru: Şirketin üyesi bulunduğu İBGS

### 2.1.10 Tanıtım Desteği (Md.12)

Şirketlerin gerçekleştirecekleri TV/radyo, internet, basılı tanıtım, iç ve dış mekanlarda gerçekleştirilen

tanıtım, özel ve diğer tanıtım giderleri tanıtım desteğini konusunu oluşturmaktadır.

Tablo 13: Tanıtım Desteği

Destek Türü	Destek Oranı	Destek Limiti
<b>TV ve Radyo:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>TV/Radyo reklamları</li> <li>TV/Radyo programlarına sponsorluk</li> </ul> <b>İnternet:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>İnternet ortamında verilen reklamlar</li> <li>Destek kapsamına alınan yurt dışı birimlerin ya da yurt dışında tescilli/tescil başvurusu bulunan markaların internet sitesi /çevrim içi satış sitesi tasarımı</li> <li>Sosyal medya tasarımı</li> <li>Sosyal medyada verilen reklamlar</li> <li>Akıllı cihazlara yönelik uygulama giderleri</li> <li>Arama motoru ve dijital platformlarda firma/ürün/ marka tanıtımı</li> </ul>	%50	

- Yabancı dilde hazırlanmış dijital kataloglara ilişkin giderler
- Web 3 mağaza tasarımı, kurulumu, aylık hosting giderleri ve bu mağazaların tanıtımı

**Basılı Tanıtım:**

- Afiş/broşür/el ilanı
- Gazete/dergi reklamları
- Periyodik mağaza dergilerinde/kataloglarında yer alma/reklam verme
- Katalog/kartela

**İç ve Dış Mekanlarda Gerçekleştirilen Tanıtım:**

- Elektronik ekranlar
- Billboard/pano/tabela
- Bina/cephe/duvar/çatı reklamı
- Durak/taşıtlarda yer alan reklam/gyidirme
- Totem Reklamı

**Özel Tanıtım Giderleri:**

- Çevrim içi olanlar da dahil olmak üzere zincir marketlerin raflarına girmek için bir defalığına mahsus yapılan ödemeler (Listeleme bedeli)
- Satışa konu olmayan ve üzerinde markanın yer aldığı tanıtım malzemeleri
- Ürünlerin satışa sunulduğu (üzerinde markanın iletişimi yapılan) standlar/soğutucular
- Tadım aktiviteleri
- Defile/gösteri/seminer/konferans düzenleme gideri
- 3 aya kadar geçici (pop-up) mağazacılık gideri
- Halkla ilişkiler (PR) ajansı ücretleri/komisyonları
- Film/dizi/belgesel/dijital oyunlarda ürün yerleştirme
- Sosyal medya etkileyicisi (influencer) aracılığıyla yapılan tanıtımlar

**Diğer Tanıtım Harcamaları:**

- Toplu e-posta/SMS/MMS
- Tanıtım filmi yapımı
- Sponsorluk
- Yapı bilgi modeli (BIM) objelerinin\* uluslararası platformda sergilenme aidatı

Ürünler Türkiye’de üretilmelidir.

\*Akıllı ürün objelerinin oluşturulmasına yönelik giderler tanıtım faaliyetine ilişkin prodüksiyon giderleri, söz konusu tanıtım faaliyetinin yurt dışında yayımlandığının tevsik edildiği durumda desteklenmektedir.

Başvuru: Şirketin üyesi bulunduğu İBGS

**Birime Bağlı Tanıtım****Desteği:**

Her Bir Ülke Başı  
2.500.000TL/yıl  
4 yıl

**Marka Tesciline Bağlı Tanıtım****Desteği:**

4.000.000TL/yıl  
4 yıl

Hedef  
Ülkelere  
%70  
Hedef  
Sektörlere  
%75

### 2.1.11. Eximbank’ın Uyguladığı Faiz Oranı ile CIRR Arasındaki Farkın Desteklenmesi ve Eximbank İhracat Kredi Sigortası Tazmin Desteği (Md.13)

Türk Eximbank, bir yandan yurt dışı alıcıları, ülkemizden yapacakları yatırım/sermaye malı ithalatlarını desteklemek amacıyla CIRR (OECD’nin

belirlediği minimum Referans Ticari Faiz Oranları) üzerinden kredilendirebilme diğer yandan da ihracatçılarımızın yeni pazar ve müşterilere yapacakları ihracatlarında yükledikleri riskleri sigortalayabilme amacını yerine getirmektedir. Bu destek ile Eximbank’ın uyguladığı faiz oranı ile CIRR arasında oluşan fark ve ihracat kredi sigortası tazmini sağlanmaktadır.

Tablo 14: Eximbank’ın Uyguladığı Faiz Oranı ile CIRR Arasındaki Farkın Desteklenmesi ve Eximbank İhracat Kredi Sigortası Tazmin Desteği

Destek Türü	Destek Limiti
Eximbank tarafından kullanılan orta ve uzun vadeli yatırım malı niteliğindeki mal ihracatı alıcı kredilerinde (yurtiçi ve/veya yurtdışı bankalar aracılığıyla kullanılan alıcı kredileri ile alıcı veya bankasının kredi	

hesaplarında izlenen iskonto kredileri dahil) Eximbank'ın uyguladığı faiz oranı ile CIRR arasındaki farka tekabül eden faiz giderlerinin tamamı desteklenir.

Eximbank ihracat kredi sigortası programları dahilinde sigorta kapsamına alınan ve yıllık olarak düzenlenen reasürans anlaşması çerçevesinde reasüre edilen risklerden doğan tazminat ödemeleri neticesinde oluşan zarar rasyosunun takvim yılı bazında %60'ın üzerine çıkması durumunda, bu oranın üzerinde kalan tazminat tutarlarının reasürans anlaşmasında belirlenen Eximbank payına düşen giderleri desteklenmektedir.

20.000.000TL/yıl

**Destek Oranı**    **Destek Limiti**

Eximbank ihracat kredi sigortası programları kapsamında özellikle yatırım malı; makine ve teçhizat gibi orta ve uzun vadeli sigortaya konu spesifik nitelikteki mal ihracatının sigortalanmasına yönelik işlemlerde, Eximbank tarafından herhangi bir reasürör bulunamaması ve/veya reasürans tutarının yetersiz olması durumunda, Eximbank tarafından yapılan tazminat ödemelerinin reasüre edilemeyen desteklenir.

%50    100.000TL/yıl

Yatırım mallarına ilişkin liste Genelge Ek-2'de belirlenmiştir. 422 adettir.

Başvuru: Bakanlık

### 2.1.12. Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesi Desteği (Md.14)

maaş giderleri, internet sitesi üyeliği, alet, teçhizat, malzeme ve yazılım giderlerini içermektedir.

Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesi Desteği şirketlerin tasarımcı, modelist ve mühendis brüt

Tablo 15: Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesi

Destek Türü	Destek Oranı	Destek Limiti
Tasarımcı, Modelist ve Mühendis Brüt Maaş Giderleri		3.000.000TL / Proje Başı Aynı anda 10 kişi (azami 2 yabancı tasarımcı) 3+2 yıl
İnternet Sitesi Üyeliği Giderleri		500.000TL / Proje Başı 3+2 yıl
Alet, Teçhizat, Malzeme ve Yazılım Giderleri*	%50	1.500.000TL / Proje Başı 3+2 yıl

\* Liste oldukça uzun olduğu için bkz.: Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesi Desteğine İlişkin Genelge EK-2 Alet, Teçhizat, Malzeme ve Yazılım Giderleri

2. el satın almanın gerçekleştirilmesi halinde bu giderler destek kapsamında değerlendirilmemektedir.

Şirketlerin, desteğe başvurmaları için destek başvuru tarihinden en az 1 yıl önce ihracat yapmaları gerekmektedir.

Şirketler, destek kapsamına alındığında yıllık yararlanacakları destek tutarı yıllık ihracatlarının %50'sinden fazla **olamaz**.

Bir şirket en fazla bir projesi için desteklenmektedir. Destek süresince veya sonrasında, bu destekten yararlanan şirketin farklı bir projesi **desteklenmemektedir**.

Proje kapsamında yeni istihdam edilen tasarımcı/modelist/mühendis ve destek başvurusunun Bakanlığa yapıldığı tarihten en fazla 6 ay önce şirkette işe başlayan tasarımcı/modelist/mühendis brüt ücretleri desteklenmektedir.

Şirket içi birimler arasında veya şirket ile organik bağı bulunan şirketler arasında yer değiştiren personel yeni istihdam olarak **değerlendirilmez**.

Tasarımcı/modelist/mühendis ortaklar ile idari pozisyonlarda görev alan personelin istihdam gideri de **desteklenmemektedir**.

Destelenen şirketin internet sitesi üyeliği kapsamında; nihai tüketiciye yönelik **olmaması** gerekmektedir.

İnternet sitesi üyelikleri ve yenilenmesine yönelik giderlerin desteklenmesi için internet sitesinin sektöre özgü yeni tasarım ve trendlerini içermesi gerekmektedir.

Başvuru: Ön inceleme için Bakanlık

**2.1.13. Tasarımcı Şirket ve Tasarım Ofisi Desteği (Md.15)**

Desteğin amacı tasarımcı şirketlerin ve tasarım ofislerinin yurt dışında tanınmaları ve markalaşmalarına yardımcı olmaktır. Destek Tablo 16: Tasarımcı Şirket ve Tasarım Ofisi Desteği

kapsamında reklam, tanıtım, pazarlama, danışmanlık giderleri, birim kira giderleri, temel kurulum / dekorasyon giderleri, patent, faydalı, model ve endüstriyel tasarım tescilli giderleri, tasarımcıların brüt maaş giderleri yer almaktadır.

Destek Türü	Destek Oranı ve Süre	Destek Limiti	
		Tasarımcı Şirketler	Tasarım Ofisleri
Reklam, Tanıtım, Pazarlama*		1.500.000TL/yıl	1.200.000TL/yıl
Danışmanlık Giderleri		1.000.000TL/yıl	800.000TL/yıl
Birim Kira Giderleri		1.000.000TL/yıl	800.000TL/yıl
Temel Kurulum / Dekorasyon Giderleri		500.000TL/yıl	300.000TL/yıl
Patent, Faydalı Model ve Endüstriyel Tasarım Tescilli Giderleri	%50 4 yıl	250.000TL/yıl	300.000TL/yıl
Tasarımcıların Brüt Maaş Giderleri		750.000TL/yıl	1.600.000TL/yıl

\* Oldukça uzun olduğu için bkz.: Tasarımcı Şirket Ve Tasarım Ofisi Desteğine İlişkin Genelge EK-2 Tasarımcı Şirket/Tasarım Ofisi İçin Destek Kapsamında Değerlendirilen Tanıtım Faaliyetleri EK-3 Tasarımcı Şirket/Tasarım Ofisi İçin Destek Kapsamında Değerlendirilen Danışmanlık Faaliyetleri Ek 2'de sayılan tanıtım faaliyetleri desteklenirken; Tanıtım faaliyetleri kapsamında:

- Ulaşım ve konaklama giderleri,
- Tanıtım malzemelerinin nakliye bedelleri,
- Türkçe yapılan tanıtım harcamaları,
- Yurt içine yönelik tanıtım harcamaları,
- Yurt dışında Türkçe yayın yapan yayın organlarında yayınlanan tanıtım harcamaları **desteklenmemektedir**.

Desteklenen marka, küresel yabancı markanın ana sanayi tedarikçisi/üreticisi ise birlikte markalamaya (co-branding) ilişkin harcamalar **desteklenmemektedir**.  
Danışmanlık hizmeti için ulaşım ve konaklama giderleri **desteklenmemektedir**.  
Donanımına ilişkin harcamalar **desteklenmemektedir**.  
Başvuru: Bakanlık

**2.1.14. Gemi ve Yat Sektöründe Faaliyet Gösteren Şirketlere Tasarım Desteği (Md.16)**

Gemi ve yat sektöründe faaliyet gösteren şirketlere yönelik bu şirketlerce alınan tasarım hizmeti destek kapsamındadır.

Tablo 17: Gemi ve Yat Sektöründe Faaliyet Gösteren Şirketlere Tasarım Desteği

Destek Türü	Destek Oranı	Destek Limiti
Şirketlerce Alınan Tasarım Hizmeti	%50	3.000.000TL/yıl 5 yıl

Başvuru: Şirketin üyesi bulunduğu İBGS

**2.1.15. Marka ve Turquality Destekleri (Md.17)**

Marka ve Turquality desteği olmak üzere Kararın 17. maddesinin 1. ve 2. fıkralarınca 2 farklı destek programı belirlenmiştir. Diğer desteklerden farklı olarak, şirketlerin ihracatın artırılması amacının çok daha ötesini hedefleyen ilk ve tek destek programıdır. İhracatçılarımızın güçlü, tanınır

markalar yaratması, markalaşması ve yüksek rekabet avantajının elde edilmesi en temel amacını oluşturmaktadır (İMMİB, 2021).

Her 2 destek programı ile sağlanan destekler birbirinin aynı iken farkı ise süredir. Tablo 16'da marka ve Turquality desteklerinin kapsamı ve süreleri özet halinde verilmektedir.

Tablo 18: Marka ve Turquality Destekleri

Destek Türü	Destek Oranı
Patent	
Faydalı model	
Endüstriyel tasarım tescili	
Pazara giriş belgesi, Ruhsatlandırma	
İstihdam	
Danışmanlık	
Gelişim Yol Haritası*	Marka destek programı: %50 ve 4 yıl boyunca;
Yurt dışı marka tescil/yenileme/koruma	
Pazar araştırması çalışması ve raporları	
Klinik test işlemleri	
Tanıtım	Turquality Programı : %50
Fuar	
Depolama hizmeti, birim kira/temel kurulum/konsept mimari çalışma	
Franchise	
Franchise desteği hedef pazar başına 5 yıl olarak belirlenmektedir.	
Turquality desteği verilen şirketlerin/markaların hedef pazarlarına yönelik faaliyetlerine ait giderler her bir hedef pazar için 5 yıl süreyle desteklenmektedir.	
Turquality desteğinden yararlanan şirketlerin/markaların kurumsal altyapı oluşturmalarına ait giderleri her bir hedef pazar bazında 5 yıl boyunca desteklenmektedir.	
Turquality desteğinden faydalanan şirketler/markalar Kararın 17. Maddesinin 6.fıkrasında sayılan desteklerden <b>yararlanamazlar</b> .	
Turquality desteğinden faydalanılırken şirketin çoğunluk hisseleri (%50'den fazla hisse) satılabilir. Bu durumda desteklenen marka için çoğunluk hisselerini alan şirket devir işlemi sonrası 2 ay içinde vereceği taahhütname ile destek kapsamındaki kurumsallaşmaya yönelik projeleri ile hedef pazarlarında markalaşmaya yönelik faaliyetlerin devam ettirileceğini beyan etmek zorundadır. Aksi takdirde marka destek programından çıkarılmakta ve varsa sonuçlandırılmamış başvuruları da <b>reddedilmektedir</b> .	
Satın alınan yabancı markalar destek kapsamına <b>alınmamaktadır</b> .	
*Gelişim yol haritası: "Destek kapsamına alınan şirketin mevcut bulunduğu konum, sahip olduğu vizyon ve kurumsal stratejileri ile operasyon ve destek süreçleri, organizasyonları ve teknolojik yetkinliklerinin detaylı olarak incelendiği, uluslararası en iyi uygulamalar göz önünde bulundurularak iyileştirme alanlarının tespit edildiği ve bu alanların şirketlerin stratejik öncelikleri doğrultusunda projelendirilip performans göstergeleri ile hedeflerinin yer aldığı ve destek kapsamına alınan şirketin destek kapsamındaki markasına ve destek dönemine ilişkin uygulayacağı stratejik iş planını içeren çalışmayı" tanımlamaktadır.	
Başvuru: Bakanlık	

### 2.1.16. Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği (Md.18) (YENİ DESTEK)

İlk kez (yeni) verilen bu destek ile "Çok kanallı zincir mağazalar" şu şekilde tanımlanmaktadır: "Müşteri marka perakende kanalı etkileşimini sağlamak üzere, fiziksel perakende mağazası, dijital ağ, cihaz, platformlar ile birden fazla temas noktası üzerinden müşteriye ulaşan, gıda dışı sektörlerde faaliyet

gösteren, aynı tüzel kişi sahipliğinde bir merkeze bağlı olarak faaliyet gösteren yurt içinde en az 100 fiziksel perakende mağazası bulunan perakende satış noktalarını ifade eder" (Karar Md. 1(ç)).

Bu şartlara haiz şirketlerin; tanıtım giderleri, birim kira giderleri, temel kurulum/ dekorasyon giderleri, franchise, yurt dışı marka tescil/ tescil yenilenmesi ve korunması, pazar araştırması çalışması ve raporları bu destek kapsamına alınmıştır.

Tablo 19: Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği

Destek Türü	Destek Oranı	Destek Limiti
Tanıtım Giderleri*		9.000.000TL/yıl; Ülke Başına 5 yıl
Birim Kira Giderleri**		2.000.000 TL / Birim Başına Yıllık; Birim Başına 5 yıl
Temel Kurulum/Dekorasyon Giderleri***	% 50/70	3.000.000TL / Birim Başına; Birim Başına 1 kez

Franchise\*\*\*\* 2.000.000TL / Birim Başına;  
Birim Başına 2 yıl  
Yurt Dışı Marka Tescil, Tescil Yenilenmesi 750.000TL/yıl;  
ve Korunması\*\*\*\*\* Şirket Kapsamında Olduğu Sürece

Pazar Araştırması Çalışması ve Raporları\*\*\*\*\* 2.000.000TL/yıl;  
Şirket Kapsamında Olduğu Sürece

\*Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteğine İlişkin Genelge EK-1’de belirtilen tanıtım faaliyetleri desteklenmektedir.  
\*Yurt içi tanıtım ve Türkçe yapılan tanıtım harcamaları, ulaşım ve konaklama masrafları ve tanıtım malzemelerinin nakliyesine ilişkin harcamalar **desteklenmemektedir**.

\*\*Destek kapsamındaki şirket/harcama yetkisi verilen şirketin kendi bayi/temsilci/franchise /distribütöründen birimin kiralaması; kiraya veren ile kiralayan şirketin ilişkili kişi olması ve kiralanan yerin konut olarak kullanılması durumunda bu hususlar destek kapsamında **değerlendirilmemektedir**.

\*\*\*Kurulum/dekorasyon giderleri kapsamında şirketin:

- Marka ve logoyu gösterir tabela, kepenk sistemi,
- Kamera güvenlik sistemi,
- Ürünler için güvenlik sistemi,
- Alarm sistemi,
- Yer ve duvar döşemeleri, kartonpiyer / alçıpan / boya / badana, ışıklandırma sistemi ve malzemeleri,
- Merkezi taşınmaz havalandırma tertibatı,
- Raf, dolap, vitrin, profil askılık ile montaj/demontaj ve işçilik ile ilgili harcamaları desteklenmektedir.

\*\*\*\*Şirketin yurt dışında, destek kapsamındaki markası ile ilgili olarak franchising sistemi ile faaliyete geçirilecek mağazalarına ilişkin brüt kira, kurulum/dekorasyon ile konsept mimari çalışma giderleri destek kapsamında yer almaktadır.

\*\*\*\*Franchise verilen taraf, birimi kiraya veren taraf ve destek kapsamındaki şirket/harcama yetkisi verilen şirket arasında bir ilişki olmaması gerekmektedir.

\*\*\*\*\*şirketin destek kapsamına alınan çok kanallı zincir mağaza markasının yurt dışında tescil ettirilmesi ve tescilinin yenilenmesine yönelik bütün zorunlu giderleri:

- (Marka-patent bürosu hizmet, danışmanlık giderleri,
- Markanın o ülkede başka bir şirket adına tescil ettirilip ettirilmediğine ilişkin olarak yapılacak araştırma, inceleme giderleri),
- Yurt dışı tescilinin korunmasına ilişkin avukatlık ve danışmanlık harcamaları desteklenmektedir.

\*\*\*\*\*Şirketin yurt dışında, destek kapsamındaki markası ile ilgili olarak

- Rakip analizi, Rakip ürün analizi,
- Kullanıcı deneyimi,
- Segmentasyon, rekabet, imaj, algı, gizli müşteri, müşteri memnuniyeti,
- Lokasyon, dağıtım kanalı,
- İletişim, fiyat ve trend araştırmaları konularındaki pazar araştırması çalışması ve raporlarına ilişkin giderler desteklenmektedir.

Satın alınan yabancı çok kanallı zincir mağazalar bu destekten **yararlanamamaktadır**.

Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği ile desteklenen şirketler destek süresi boyunca “İhracat Destekleri Kararı”nın 3., 4., 5., 6., 7., 10(3.fıkrası),11., 12., 14., 15., 16. ve 17. Maddelerinde anılan desteklerden **faidalandırılmamaktadır**.

Başvuru: Bakanlık

### 3. SONUÇ VE ÖNERİLER

18 Ağustos 2022 tarih ve 31927 sayılı Resmi Gazete’ de yayınlanan 5973 sayılı “İhracat Destekleri Hakkında Karar” ile dağınık bir vaziyette bulunan ihracat destekleri bir araya toplanmıştır. Bu önemli gelişme ile ihracatçıların destekler hakkında bilgilenmesi ve başvuruları kolaylaşmıştır. İhracat destekleri 5973 sayılı Karar ile “Şirketlere Yönelik Destekler ve İşbirliği Kuruluşlarına Yönelik

Destekler” olmak üzere 2 şekilde düzenlenmiştir. Şirketlere 16; işbirliği kuruluşlarına da 9 farklı destek sunulmaktadır.

Karar ile tüm ihracat destekleri milli paramız TL cinsinden; tüm destek oranları da %50 oranından belirlenmiştir. Ayrıca, hedef ülkelere %20 ve hedef sektörler %5 ek destek oranları Ticaret Bakanlığı’nca artırılabilir.

Karar ile “Pazara Giriş Projesi Hazırlama Desteği”, “Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği” ve “İhracat Konsorsiyumları Desteği” mevzuatımıza eklenmiş, ilk kez şirketlerin yararlanmasına sunulmuştur. Çok büyük önem arz eden ve bu karara kadar mevzuatta bulunmayan “İhracat planı” da büyük bir yenilik olarak mevzuatımızda yerini almıştır. Ayrıca bazı var olan desteklere ise yeni düzenlemeler getirilmiştir:

- **Yurt Dışı Fuar Desteği:**

- Bir takvim yılı içinde en fazla 5 fuar için destek verilme şartıyla fuar katılım desteğinde sınırlamaya gidilmiştir.
- Yurt dışı fuar katılımcıları için desteklenebilecekleri azami fuar sayısı 10 adet olarak belirlenmiştir.
- Aynı fuar için de azami 10 defa destekten yararlanma imkanı sağlanmıştır.

- **Yurt İçi Fuar Desteği:**

- İlk kez düzenlenecek yurt içi fuar desteklerden yararlanamayacaktır.
- Bir takvim yılı içinde en fazla 3 fuar için destek verilerek sınırlama getirilmiştir.
- Toplam katılımcı sayısı 300’den 400’e çıkarılmıştır.
- Fuarın destek kapsamına alınabilmesi için, “Yabancı ziyaretçi sayısının toplam ziyaretçi sayısına oranı” %5 ten %10’a yükseltilmiştir.,
- Fuarın destek kapsamına alınabilmesi için “Yabancı katılımcı sayısının toplam katılımcı sayısına oranı” da %5 artırılarak %10 olarak belirlenmiştir.

- **Pazara Giriş Belge Desteği**

- Ruhsatlandırma ve kayıt giderleri destek kapsamına eklenmiştir.
- Ürün belgelerinin yanı sıra sistem belgelerine ilişkin yenileme giderleri destek kapsamına dahil edilmiştir.

Araştırması Desteği” ile en az 2 gün (zorunlu) en fazla 10 günlük araştırma desteklenmektedir ki 1 tam gün de tamamlanabilen araştırmalar bu destekten yararlanamamaktadır. Özellikle ikinci el verilerden yararlanılarak birbirine komşu veya yakın 2 küçük ülke için (Lüksemburg, Lihtenştayn ve Andorra gibi) 2 şer günden toplamda 4 gün harcanmasının gerekliliği tekrardan incelenmeli gerekiyorsa bu ülkelerle ilgili liste yapılmalıdır. İkinci

- Tüm test/analiz raporları, belge/sertifika düzenlenmeye gerek olmadan desteklere dahil edilmiştir.
- İlaç ve tıbbi cihaz /sarf sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlerin pazara girişte zorunlu olarak yaptıkları kayıt, izin ve ruhsatlandırma işlemlerine ait giderler destek kapsamına alınmıştır.

- **Küresel Tedarik Zinciri (KTZ) Desteği**

- Müşteri ziyaretleri destek kapsamından çıkarılmıştır
- Grup şirketleri KTZ proje desteği limiti kaldırılmıştır.
- Yurt dışı depo kira giderleri destek kapsamına dahil edilmiştir.

- **Yurt Dışı Birim Marka Tanıtım Desteği**

- İlk kez “paylaşımlı ofislerin üyelik giderleri” destek kapsamına dahil edilmiştir.
- **Sınai/ticari şirket ayrımı** kaldırılmıştır.
- **Birim tipine göre farklı limit** uygulaması kaldırılmıştır.

- **Tasarım Desteği**

- Tasarım ve ürün geliştirme projesi desteğinden seyahat giderleri ve gemi ve yat sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin alacakları tasarım hizmetini Türkiye’de yerleşik şirketlerden alma zorunluluğu kaldırılmıştır.
- Tasarımcı Şirket ve Tasarımcı Ofis desteğinde Fuar ve Tanıtım Faaliyetleri harcamaları da destek kapsamına dahil edilmiştir.

Fakat desteklerle ilgili olarak birkaç noktanın sorgulanması ve üzerinde durulması gereken hususlar bulunmaktadır. İlki, “Yurt Dışı Pazar

önemli husus da “TL olarak belirtilen şartlar ile üst limitler takvim yılı başında en fazla bir önceki yılın yıllık (TÜFE + Yi-ÜFE)/2 oranında güncellenir” şeklinde hükmüdür. TL bazında ve destek üst limitleri her takvim yılı başı itibarıyla (TÜFE+Yi-ÜFE)/2 formülüne ve milli para birimine göre yapılan düzenleme olumlu bir gelişmedir. Fakat döviz kurlarındaki değişim bu desteklerden sağlanan

faıdayı ve hazineye olan yükünü ne şekilde etkileyeceğinin üzerinde durulması gerekmektedir.

Çalışmamız şirketlere yönelik ihracat desteklerine odaklanmış ve 2022 yılı itibarıyla yeniden düzenlenen ihracat desteklerini basitleştirerek akademik ve iş çevrelere sunmuş, araştırmacılara da gelecekte yapacakları çalışmalara ışık tutmayı amaçlamıştır. Yakın gelecekte de özellikle ihracat desteklerinin verimliliği hakkında nicel araştırmaların yapılmasını da literatüre önemli katkılarda bulunacaktır.

#### KAYNAKÇA

- Catanzaro, A., & Teyssier, C. (2021). Export promotion programs, export capabilities, and risk management practices of internationalized SMEs. *Small Business Economics*, 57(3), 1479–1503.
- Çengel, F., (2023a). 250 Milyar Dolar İhracat Türkiye'nin Sadece Konfor Alanı, <https://www.dunya.com/kose-yazisi/250-milyar-dolar-ihracat-turkiyenin-sadece-konfor-alani/680141>.
- Çengel, F., (2023b). Teknolojiyi 70 Dolar Mobilyayı 1 Dolara İhrac Ediyoruz, <https://www.dunya.com/kose-yazisi/teknolojiyi-70-dolar-mobilyayi-1-dolara-ihrac-ediyoruz/682389>
- Demirdöğen, S. (2019). İşletmelerin inovasyon yapmalarına engel olan faktörlerin belirlenmesine yönelik bir araştırma: Erzincan organize sanayi bölgesi örneği. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (54), 417-446. [https://www.wipo.int/global\\_innovation\\_index/en/2022/](https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2022/)
- Freixanet, J. (2022). Export promotion programs: A system-based systematic review and agenda for future research. *Journal of World Business*, 57(4), 1-16
- Global Innovation Index (2022).
- Güneş, S. & Akın, T. (2019). Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı: Lider Ülkeler ve Türkiye Analizi . *Sosyoekonomi*, 27 (40), 11-29 . DOI: 10.17233/sosyoekonomi.2019.02.01
- İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri- İMMİB - (2021). *Turquality Nedir?* [immib.org.tr/files/Doc/turqualitynedir.pdf&cd=16&hl=tr&ct=clnk&gl=tr](http://immib.org.tr/files/Doc/turqualitynedir.pdf&cd=16&hl=tr&ct=clnk&gl=tr) (E.T. 18-12-2022)
- Kasa, H. & Arslan, G. (2020). Endüstri 4.0 Kapsamında Teorik Bir Analiz: Türkiye Örneği . *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 19 (76), 1810-1826 .
- Leonidou, L. C., Paliwadana, D., & Theodosiou, M. (2011). National export-promotion programs as drivers of organizational resources and capabilities: effects on strategy, competitive advantage, and performance. *Journal of International Marketing*, 19(2), 1-29.
- Malca, O., Peña-Vinces, J., & Acedo, F. J. (2020). Export promotion programmes as export performance catalysts for SMEs: insights from an emerging economy. *Small Business Economics*, 55(3), 831-851.
- Mota, J., Moreira, A., & Alves, A. (2021). Impact of Export Promotion Programs on Export Performance. *Economies*, 9(3), 1-16.
- Resmi Gazete (2022). [www.resmigazete.gov.tr](http://www.resmigazete.gov.tr)
- Shamsuddoha, A.K., Yunus Ali, M. and Oly Ndubisi, N. (2009), Impact of government export assistance on internationalization of SMEs from developing nations, *Journal of Enterprise Information Management*, Vol. 22 No. 4, pp. 408-422.
- Şahin, B. D., & Özudoğru, H. (2019). KOBİ'lerde Üretim ve Pazarlama Sorunları: Ostim Örneği 1. *Third Sector Social Economic Review*, 54(1), 320-333.
- Ticaret Bakanlığı (2023). [www.ticaret.gov.tr](http://www.ticaret.gov.tr)
- TİM (2022) [www.tim.org.tr](http://www.tim.org.tr)
- TÜİK (2023). [www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr)
- UNCTAD (2022). Global Trade Set Hit Record 32 Trillion 2022 Outlook Increasingly Gloomy 2023 <https://unctad.org/news/global-trade-set-hit-record-32-trillion-2022-outlook-increasingly-gloomy-2023>
- WorldBank (2022). Turkey Economic Monitor. [www.worldbank.org/tr/country/turkey/publication/ec-omic-monitor](http://www.worldbank.org/tr/country/turkey/publication/ec-omic-monitor)