



Mal İhracatı Destekleri Rehberi

1. Giriş: İhracatın Yeni Döneminde Yolunuzu Aydınlatacak Rehber

2025 yılı, KOBİ'lerin global pazarda daha güçlü bir şekilde yer alabilmeleri için yepyeni fırsatlar sunuyor. Ancak bu fırsatlara ulaşmak, doğru bilgiye, stratejik yönetime ve güncel mevzuata hâkim olmayı gerektiriyor. İşte tam bu noktada, elinizde tuttuğunuz bu rehber; **mal ihracatına yönelik devlet destekleri** hakkında sade, güncel ve uygulanabilir bilgilerle donatıldı.

Türkiye’de birçok firma kaliteli ürün üretse de; hedef pazar seçimi, teşvik başvuruları, belge hazırlıkları ve dijital tanıtım süreçlerinde yaşanan belirsizlikler, ihracatın önündeki en büyük engellerden biri olmaya devam ediyor. Bu rehber, tüm bu süreçleri anlaşılır şekilde adım adım açıklıyor ve size **ihracata hazırlıkta yol haritası** sunuyor.

Bu rehberde neler bulacaksınız?

- Hedef ülke ve sektörler gere artırılmış destek oranları
- Marka tescilinden fuar katılımına kadar tüm başlıca destek türleri
- 2025 yılı itibarıyla güncellenmiş limitler, başvuru şartları ve püf noktaları
- Hangi destekten nasıl ve ne zaman yararlanacağınızın sade açıklamaları
- Sık yapılan hatalar ve başarılı başvuru için öneriler

Hedefimiz net: Türkiye’de ihracat yapma potansiyeline sahip her KOBİ’nin, **en doğru desteklerden maksimum düzeyde faydalanarak**, global pazarda sürdürülebilir bir yer edinmesini sağlamak.

Unutmayın: **İhracat sadece mal göndermek değil, bilgiyle büyümek demektir.**

Bu rehberi yanınızda tutun ve fırsatları kaçırmadan ilerleyin!

BAZ Girişim Ekibi

2. Önemli Kavramlar

İhracat desteklerinde birçok kavram var ama aşağıdakileri bilmek hayat kurtarır.

2.1. Hedef Ülkeler

- Ticaret Bakanlığı'nın ihracat destekleri kapsamında belirlediği **hedef ülkeler**, fuar destekleri için stratejik önceliğe sahiptir.
- Bu ülkeler, genellikle ihracat potansiyeli yüksek pazarlardan oluşmakta olup, firma ve sektörlerin bu ülkelere yönelik etkinlikleri desteklenir.

2025 yılındaki mal ihracatındaki hedef ülkeler aşağıdaki gibidir:

- Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Avustralya, Azerbaycan, Bahreyn, Bangladeş, Birleşik Arap Emirlikleri, Birleşik Krallık, Bosna Hersek, Brezilya, Cezayir, Çekya, Çin Halk Cumhuriyeti, Endonezya, Etiyopya, Fas, Fildişi Sahili, Filipinler, Fransa, Gana, Güney Afrika Cumhuriyeti, Güney Kore, Hindistan, Irak, İspanya, İtalya, Japonya, Kamboçya, Kanada, Katar, Kenya, Kolombiya, Kuveyt, Libya, Malezya, Meksika, Mısır, Nijerya, Özbekistan, Pakistan, Peru, Portekiz, Romanya, Rusya Federasyonu, Senegal, Sırbistan, Suudi Arabistan, Şili, Tanzanya, Tayland, Tunus, Umman, Ürdün, Venezuela, Vietnam

2.2. Hedef Sektörler

- Ticaret Bakanlığı, bazı **öncelikli sektörler**e yönelik %5 ilave destek imkânı sağlamaktadır. Bu sektörler, NACE kodları ile tanımlanmış olup aşağıda listelenmiştir:
 - **Gıda Sektörü**
 - 03: Balıkçılık ve su ürünleri yetiştiriciliği
 - 10: Gıda ürünlerinin imalatı
 - 11: İçeceklerin imalatı
 - **Elektrik-Elektronik Sektörü**
 - 26: Bilgisayarların, elektronik ve optik ürünlerin imalatı
 - 27: Elektrikli teçhizat imalatı
 - **Makine Sektörü**
 - 28: Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makina ve Ekipman İmalatı
 - **Otomotiv Sektörü**
 - 29: Motorlu kara taşıtı, treyler ve yarı treyler imalatı
 - 30: Diğer ulaşım araçlarının imalatı
 - **Kimya Sektörü**
 - 19: Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı

2.3. Organik Bağ

“Organik bağ: Tüzel kişilikler arasında doğrudan veya dolaylı olarak %51 ve üzerinde ortaklık ilişkisini,” ifade ediyor.

2.4. İlişkili Kişi

“İlişkili kişi: 13/1/2011 tarihli ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanununun 195 inci maddesi hükümleri saklı kalmak kaydıyla;

- a) Şirketin kurucusu, ortağı, yöneticisi ve çalışanı olan gerçek kişi veya tüzel kişiler,
- b) Şirketin kurucusu, ortağı, yöneticisi veya çalışanı olan gerçek kişi veya tüzel kişilerin, kurucusu, ortağı, yöneticisi veya çalışanı oldukları diğer şirketler ile gerçek kişiler,
- c) Şirketin ortağı olan gerçek kişi ile eşi ve çocukları,
- ç) Şirketin ortağı olan tüzel kişi ile bu tüzel kişinin kurucusu, ortağı, yöneticisi veya çalışanı olan gerçek kişi veya tüzel kişiler,
- d) Şirketin, mal veya hizmet aldığı veya şirketin mal veya hizmet sattığı diğer şirketin kurucusu, ortağı, yöneticisi veya çalışanı olan gerçek kişi veya tüzel kişiler,

ilişkili kişi sayılır.”

3. Teşvik Türleri ve Kapsamları

3.1. Pazara Giriş Belgeleri ve Sertifikasyon Desteği

3.1.1. Pazara Giriş Belgesi Desteği Nedir?

Yeni pazarlara adım atmak isteyen her ihracatçının karşılaştığı en büyük engellerden biri, yurt dışı mevzuatlara uygunluk belgelendirmesidir. İşte bu noktada devreye giren **Pazara Giriş Belgesi Desteği**, şirketlerin hedef ülke piyasalarına girişinde gerekli olan test, analiz, ruhsat ve kayıt işlemlerine dair maliyetleri karşılamayı amaçlayan bir devlet desteğidir.

3.1.2. Desteğin Amacı

Amaç, ürünlerin hedef pazarlara daha kolay, hızlı ve düşük maliyetle girişini sağlamak. Böylece firmalar kalite belgeleri, sağlık-güvenlik sertifikaları, çevre uyumluluğu ve diğer teknik uygunluk belgelerine erişimde devletin mali gücünden faydalananıyor.

3.1.3. İhracatçılar İçin Neden Önemli?

Belge almak, hem zaman hem para ister. Bu destek sayesinde firmalar, pazarlama faaliyetlerinden önce regülasyonları tamamlarken ciddi maliyet avantajı sağlar. Özellikle tıbbi cihazlar, ilaçlar, kozmetik ve tarım ürünleri gibi düzenlemelere tabi sektörlerde hayati öneme sahiptir.

3.1.4. Kimler Yararlanabilir?

Başvuru Yapan Şirketlerin Şartları

- Türkiye'de kurulmuş, ihracat yapan veya yapmaya hazırlanan şirketler
- Belge başvurusu yapılan ürün şirket tarafından üretilmeli
- Başvurular belge tarihinden itibaren **6 ay içinde** yapılmalı.

3.1.5. Desteklenen Gider Türleri

Pazara Giriş Belgelerine Ait Giderler

Test, Analiz, Belgelendirme

- Ürün uygunluk testleri
- Analiz raporları
- Belgelendirme kuruluşlarından alınan sertifikalar

Akreditasyon ve Yenileme Giderleri

- Belge yenileme işlemleri
- Kapsam genişletme faaliyetleri

Ruhsatlandırma ve Kayıt İşlemleri

Tıbbi Cihazlar ve İlaçlar

- Ruhsat başvuru harçları
- Biyo-eşdeğerlilik, klinik çalışmalar
- İyi Üretim Uygulamaları (GMP) denetim harçları

Klinik Çalışmalar ve Harçlar

- REACH tüzüğü kayıt ücretleri
- Seri serbest bırakma analizleri

3.2. Yurt Dışı Pazar Araştırması Rapor Desteği

Firmalarımızın Ticaret Bakanlığı İhracat Destekleri arasında en çok kullandığı desteklerin başında “Seyahat Desteği” gelmekte idi. 15 Nisan 2024 tarihinden itibaren seyahat desteği mevzuatı önemli ölçüde değişti. Yeni dönemde bu destekten faydalanmak isteyen firmalar için yeni şartlar ve süreçler var. Seyahat desteğinden yararlanmak için yurtdışı pazar araştırması raporu hazırlayıp Ticaret Bakanlığına ön onay için başvurmak gerekli. Bu yazımızda, yurtdışı pazar araştırması desteği hakkında detayları, başvuru sürecini ve İGE A.Ş. ile Eximbank gibi finansal destekler ile ilişkisini ve bu desteğin nasıl kullanılacağını ele alacağız.

3.2.1. Yurtdışı Pazar Araştırması Desteği Nedir?

Yurtdışı pazar araştırması desteği, ihracat yapmayı planlayan veya yurtdışı pazarlarını genişletmek isteyen şirketlerin belirli seyahat ve araştırma masraflarını karşılamak için sağlanan bir devlet desteğidir. Bu destek kapsamında, yurtdışı pazar araştırması yapmanız, bu araştırma kapsamındaki belirlenen ülkelere yaptığınız yurtdışı seyahatleri ve konaklama masrafları geri ödeniyor.

15 Nisan 2024'te Yapılan Mevzuat Değişiklikleri

15 Nisan 2024 tarihinde yurtdışı pazar araştırması desteği için başvuru süreçleri değişti. Artık,

- **İhracat Planı Onayı Zorunluluğu:** Yurtdışı pazar araştırması desteğinden faydalanmak isteyen şirketler, artık öncelikle Ticaret Bakanlığı'na bir ihracat planı sunmak ve bu plan için ön onay almak zorunda. İhracat planında şirketlerin hedef pazarları, pazara giriş stratejileri ve ihracat hedefleri olmalı.
- **Danışmanlık Hizmeti:** İhracat planının hazırlanması sürecinde, şirketler Ticaret Bakanlığı tarafından onaylı danışmanlık firmalarından destek alabilir. Bu hizmet kapsamında sağlanan danışmanlık giderleri de destek kapsamında.
- **Destek Kapsamındaki Hedef Pazarlar:** İhracat planında belirtilen hedef pazarlara yönelik olarak yapılan seyahat ve konaklama giderleri desteklenir. Bu nedenle, ihracat planı hazırlarken hedef pazarların doğru belirlenmesi önemlidir.

3.2.2. Yurtdışı Pazar Araştırması Desteğinden Kimler Faydalanabilir?

Yurtdışı pazar araştırması desteğinden faydalanmak isteyen firmaların belirli koşulları yerine getirmesi gerekmektedir:

- **İhracat Planı Onayı:** Danışmanlık hizmeti ile hazırlanan veya şirketin kendi bünyesinde oluşturduğu ihracat planı, Ticaret Bakanlığı'na sunulurken onaylanmalıdır. Bu plan onaylanmadan destek başvurusu yapılamaz.
- **İhracatçı Birliklerine Üyelik:** Şirketlerin, Türkiye'deki ihracatçı birliklerine kayıtlı olmaları gerekmektedir. Bu, destek sürecinin ilk adımıdır.

- **DYS Kayıt Zorunluluğu:** Ticaret Bakanlığı'nın Destek Yönetim Sistemi (DYS) üzerinden kayıt yaptırmak zorunludur. Bu sistem üzerinden başvuru yapılarak süreç yönetilir.

3.2.3. Destek Kapsamında Karşılana n Giderler Nelerdir?

Yurtdışı pazar araştırması desteği kapsamında Ticaret Bakanlığı tarafından karşılanan başlıca giderler şunlardır:

- **Ulaşım Giderleri:** Uluslararası uçak biletleri (ekonomi sınıfı) ve şehirler arası ulaşım giderleri desteklenir. Ancak, şehir içi ulaşım giderleri destek kapsamı dışındadır. Ayrıca, seyahat edilen ülkede ve seyahat süresince desteklenen uçuşların ekonomi sınıfında olması gerekmektedir.
- **Konaklama Giderleri:** Oda ve kahvaltı dahil konaklama harcamaları belirli limitler dahilinde karşılanır. Güncel olarak 2024 yılı için gecelik destek limiti 6.952 TL'dir. Konaklamanın süit oda veya daire tipi olmaması gerekmektedir.
- **Görüşme Masrafları:** Hedef pazardaki potansiyel müşteriler ve iş ortakları ile yapılan görüşmelerin masrafları destek kapsamındadır. En az iki farklı firmayla yapılan görüşmeler destek için zorunlu kriterler arasında yer alır.

3.2.4. Yurtdışı Pazar Araştırması Desteğine Nasıl Başvurulur?

Bu destekten faydalanmak isteyen firmalar, başvuru sürecini doğru bir şekilde yönetmelidir. Başvuru adımları şu şekildedir:

- **İhracat Planının Hazırlanması ve Onayı:** Şirketler, belirlenen hedef pazarlara yönelik stratejik bir ihracat planı hazırlar. Bu plan, pazara giriş stratejilerini, ürünlerin hedef pazardaki potansiyelini ve pazardaki rakip analizini içermelidir. Planın onayı için Ticaret Bakanlığına başvuruda bulunulmalıdır.
- **Danışmanlık Hizmeti:** Danışmanlık hizmeti alınarak hazırlanan ihracat planları, bakanlık onayına sunulur. Bu hizmet için Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen kriterlere uygun danışmanlık firmaları seçilmelidir.
- **DYS Üzerinden Kayıt ve Başvuru:** Başvuru, Ticaret Bakanlığı'nın Destek Yönetim Sistemi (DYS) üzerinden yapılır. Başvuru sırasında konaklama faturaları, uçak biletleri ve yapılan görüşmelere dair detaylı bilgiler sisteme yüklenmelidir.
- **Seyahat Dönüş Tarihinden İtibaren 3 Ay İçinde Başvuru:** Destek başvurusu, seyahat dönüş tarihinden itibaren 3 ay içinde tamamlanmalıdır. Bu süre içinde başvurusu yapılmayan destek talepleri değerlendirmeye alınmaz.

3.2.5. İhracat Planının Onaylanmasının Avantajları: İGE A.Ş. ve Eximbank Desteği

İhracat planı onaylanan şirketler için Ticaret Bakanlığı; İGE A.Ş. ve Eximbank aracılığıyla ek finansman olanakları sunmaktadır. Bu destekler, ihracat sürecinde şirketlerin likidite ihtiyaçlarını karşılamalarına yardımcı olur.

- **Prefinansman Olanakları:** İhracat planı onaylanan şirketler, ihracat planında belirtilen faaliyetlere yönelik olarak Eximbank'a başvuru yaparak, İGE A.Ş. kefaletiyle

prefinansman kredisi kullanabilirler. Bu kredi, ihracat süreçlerindeki nakit akışını düzenleyerek, planlı yatırımların gerçekleştirilmesini sağlar.

- **İGE A.Ş. (İhracatı Geliştirme Anonim Şirketi):** Onaylanmış ihracat planına sahip şirketler, İGE A.Ş. aracılığıyla kredi kefalet desteği alabilirler. İGE A.Ş., ihracatçı firmalara Eximbank tarafından sağlanan kredilere kefalet sağlayarak, şirketlerin krediye daha kolay erişimini sağlar.
- **Eximbank Kredileri:** Onaylanmış ihracat planı bulunan şirketler, Eximbank'a başvurarak ihracat öncesi ve ihracat sonrası finansman kredilerinden faydalanabilirler. Bu krediler, özellikle ihracat planında belirtilen hedef pazarlara yönelik yapılacak faaliyetler için kullanılabilir.

3.2.6. Yurtdışı Pazar Araştırması Desteğinde Dikkat Edilmesi Gerekenler

Destekten faydalanmak isteyen şirketlerin dikkat etmesi gereken önemli noktalar şunlardır:

- **Hedef Ülkelerle Sınırlı Destek:** Onaylanmış ihracat planında belirtilen hedef ülkelere yapılan seyahatler desteklenir. Tüm yurtdışı seyahatler bu kapsamda değildir.
- **Görüşme Yapılmayan Ülkelerde Harcama Desteği Yok:** Seyahat edilen ülkede görüşme yapılmayan günler için konaklama giderleri desteklenmez. Ayrıca, görüşme yapılmayan ülkelerden yapılan dönüşler de destek kapsamında değerlendirilmez.
- **Harcama Belge ve Faturalarının İbrazı:** Tüm harcamalar için fatura ve ödeme belgelerinin ibraz edilmesi gerekmektedir. Elektronik biletlerin yanı sıra, konaklama için otel faturası ve detaylı rezervasyon bilgileri de başvuru evrakları arasında yer almalıdır.
- **Danışmanlık Şirketi Kriterleri:** Eğer ihracat planı hazırlama aşamasında bir danışmanlık hizmeti alınacaksa, yönetim danışmanlığı için akredite şirketlerden olması veya danışmanlık şirketinin en az 3 yıldır faaliyet gösteriyor bulunması ve bünyesinde en az 5 danışmanın çalışması gerekmektedir.

3.2.7. Yurtdışı Pazar Araştırması Desteğinin Avantajları Nelerdir?

Ticaret Bakanlığı'nın sağladığı yurtdışı pazar araştırması desteği, şirketlerin uluslararası pazarlarda daha etkin bir şekilde rekabet edebilmesi için önemli avantajlar sunar:

- **Maliyetlerin Azaltılması:** Ulaşım ve konaklama gibi temel masrafların belirli oranlarda karşılanması, şirketlerin bütçesini rahatlatır ve yurtdışı pazarlarına daha rahat odaklanmalarını sağlar.
- **Doğrudan Pazar Bilgisi Elde Etme:** Hedef pazardaki potansiyel müşterilerle doğrudan temas kurma imkânı sunarak, pazarın dinamiklerini ve müşteri taleplerini yerinde gözlemlene fırsatı verir.
- **Rekabet Avantajı Sağlar:** Yurtdışı pazarları yakından tanıyan şirketler, rekabet avantajı elde eder ve pazarlama stratejilerini daha doğru belirleyebilir. İhracat planları doğrultusunda yapılan bu araştırmalar, şirketlerin uzun vadeli stratejik planlamalarına katkı sağlar.

3.2.8. Sonuç: Yurtdışı Pazar Araştırması Desteği ile Global Pazarların Kapısını Aralayın

Ticaret Bakanlığı'nın yurtdışı pazar araştırması desteği, ihracat yapmak isteyen şirketler için önemli bir fırsat. 15 Nisan 2024'te yapılan mevzuat değişiklikleriyle birlikte, ihracat planı onayı ve danışmanlık hizmeti gibi yeni şartlar geldi. Bu destek kapsamında hazırlanan rapor ile İGE A.Ş. ve Eximbank desteklerinden de faydalanmak mümkün.

3.3. Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği

3.3.1. Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği Nedir?

Ticaret Bakanlığı desteğinden hemen her yıl 27-28 bin firma yararlanıyor. Bu desteklerden en yaygınları, fuar ve seyahat desteği.

15 Nisan 2024 tarihinde Ticaret Bakanlığı, **yurtdışı pazar araştırması desteği** olarak isimlendirilen, ihracat camiasında ise **seyahat desteği** olarak bilinen konuda bir düzenlemeye gitti.

Bu destekten yararlanabilmek için artık

- önce Ticaret Bakanlığının onayladığı bir pazar araştırması raporu olacak
- onaylanan rapor doğrultusunda seyahat yapılan ülkelere yapılan harcamalar desteklenecek.

Bakanlığın istediği türde raporu,

- Firmalar kendileri hazırlayıp Bakanlığın onayına sunabilir.
- Bakanlığın yetkilendirdiği kurumlardan danışmanlık hizmeti alabilir.

ProTip: İhracat Planı Onayı yalnızca seyahat desteklerinden yararlanmak gibi düşünülüyor. Çok daha fazlası.

3.3.2. Seyahat Desteğinde Hangi Kalemler Desteklenir?

Seyahat desteği kapsamında 2025 yılında desteklenecek başlıklar ve üst limitler her bir seyahat başına aşağıda.

- Ulaşım + Konaklama (En Fazla 2 Kişi): 379.455 TL
- Günlük Konaklama Gideri (Kişi Başı): 9.486 TL

ProTip: Bir yılda en fazla 5 seyahat için yararlanacağınıza göre, alabileceğiniz desteğin tümü 2025 yılı için neredeyse 2 milyon TL'ye ulaşıyor.

3.3.3. Seyahat Desteğinden Kimler Yararlanabilir?

Bu destekten yalnızca 1. Başlık kapsamında **ihracat iş planı** hazırlayan firmalar yararlanabilir.

- Sınai ve ticari mal ticareti yapan şirketler yararlanabilir.
- Hizmet sektörü firmaları ise bu destekten yararlanamaz.

Son olarak, şahıs şirketlerinin de ihracat desteklerinden yararlanamayacağını unutmayın.

3.3.4. Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteğinde Dikkat Edilmesi Gerekenler Nelerdir?

3.3.4.1. Yıllık Başvuru Sınırı

- Bir şirket, **her yıl en fazla 5** araştırma faaliyeti için destek alabilir.
- **Aynı ülkeye yönelik yıllık destek hakkı ise 2** faaliyetle sınırlıdır.

3.3.4.2. Toplam Başvuru Limiti

Destek programından yararlanmak için

- yılda 5,
- 4 yılda ise **en fazla 20 başvuru** yapılabilir.

3.3.4.3. Araştırma Süresi

- Araştırma süresi **en az 2 gün, en fazla 10 gün (yol hariç) olabilir.**
- **20 günü aşan faaliyetler desteklenmez** ve sadece ilk 10 günlük harcamalar değerlendirmeye alınır.

3.3.4.4. Ülke Sayısı Sınırı

- Bir araştırma faaliyeti sırasında **en fazla 3 ülke** destekleniyor.
- Daha fazla ülkeye giderseniz, **sadece ilk 3 ülkenin** harcamaları destekleniyor.

3.3.5. Başvuru Sırasında Dikkat Edilmesi Gerekenler Nelerdir?

Başvuru dosyasının eksiksiz hazırlanması önemli. Bunun için

- Yanıltıcı bilgi veya belge vermeyin.
- Görüşülen tüm kurum, kuruluş ve şirket bilgilerini derleyin.
- Başvuru sonrası bilgilerde değişiklik yapılamayacağını unutmayın.

ProTip: Aynı anda standlı fuara katılım yapılan bir ülkede, eş zamanlı olarak pazar araştırması desteği başvurusu yapılamaz.

3.3.6. Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteğine Nasıl Başvurulur?

“Devletin işleri ne de karışık? Hangi belgeleri hazırlamalıyım?” dersiniz, en basit haliyle aşağıda.

- Görüşülen kurum ve şirket bilgileri
- Harcamaları kanıtlayan faturalar ve kayıtlar
- Araştırma faaliyetinin tarihlerini içeren belgeler

ProTip: Başvuruda doğru ve eksiksiz bilgi verilmesi, hızlı bir süreçte paranızı geri almanızı sağlar.

3.3.7. Yurtdışı Pazar Araştırmasında Hangi Hususlar Desteklenmez?

Seyahat desteği için bazı giderler destek kapsamı dışında. Kabaca bakalım.

3.3.7.1. Görüşme Yapılmayan Günlerde Konaklama Giderleri Desteklenmiyor.

Konaklamalarda aşağıdaki hususlar desteklenmiyor.

- Daire tipi kiralamalar
- Seyahat başlangıç ve bitiş günleri
- Resmi tatil (hafta sonu dahil) günlerinde yapılan

Seyahat planınızı buna göre yapmayı unutmayın. Bu kısımla ilgili bir yazıyı en kısa zamanda hazırlayacağız. BAZ Girişim sitesini takipte kalın.

3.3.7.2. Görüşme Yapılmayan Ülkeye Ulaşım Giderleri Desteklenmiyor.

Ulaşım giderlerinde ise aşağıda hususlar desteklenmiyor.

- Görüşme yapılmayan ülkeye yapılan ulaşım giderleri
- Görüşme yapılmayan ülkeler arasında yapılan geçişlerde kullanılan ulaşım ve konaklama giderleri.

ProTip: Olabildiğince seyahat ettiğiniz her ülkede görüşme ayarlamaya çalışın.

3.3.7.3. Pazar Araştırması Yapılan Ülkede Biriminiz Varsa Destek Alamazsınız.

Pazar araştırması yapacağınız ülkede

- ofis, mağaza, showroom, depo, kioskunuz varsa
- yukarıdaki başlıklarda zaten destekten yararlanıyorsanız,
- Ticaret Bakanlığı, “Zaten pazarı biliyorsunuz deyip seyahat desteğinden yararlanamazsınız.” diyor. Haklı da.

3.3.7.4. Grup Seyahatleri ve Organizasyonlara Katılım Giderleri de Desteklenmiyor.

Ticaret Bakanlığı, Türkiye İhracatçılar Birliği ve işbirliği kuruluşları ile ticaret ve alım heyetleri için zaten programlar düzenliyor ve firmaları destekliyor. İşte bu yüzden,

- Beş veya daha fazla şirketin birlikte yaptığı grup seyahatleri ve organizasyonlar

destek kapsamı dışında. Bu kapsamda desteklenmeyen faaliyetler:

- Toplantılar
- Konferanslar
- Sergi ve benzeri organizasyonlar.

Ticaret heyetleri yazımız için **tıklayın.**

3.3.7.5. Fuara Stand ile Katılan Şirketlerin Başvuruları Desteklenmiyor.

Bir ülkede fuara stand ile katıldıysanız zaten fuar desteği alıyorsunuz. İşte bu yüzden

- Aynı anda hem fuara stand ile katılım
- hem de pazar araştırması desteği alamıyorsunuz.

Fuar dışındaki zamanlarda pazar araştırması için giderseniz ise herhangi bir sorun yok.

3.3.7.6. Şirket Çalışanlarının Eşleri ve İkinci Derece Akrabalarının Seyahat Giderleri Desteklenmiyor.

Ticaret Bakanlığı bunları düzenlerken ne çok vaka görmüştür kimbilir. İşte tam da buna örnek.

Şirket çalışanlarının

- eşleri
- ikinci dereceye kadar kan hısımları
- şirket ortağı veya çalışan olsa bile destekten

seyahat giderleri desteğinden yararlanamaz.

3.4. Yurt Dışı Tanıtım Desteği

3.4.1. Yurt Dışı Tanıtım Desteği Nedir?

Kendi markanızı dünyaya açmak istiyor ama tanıtım maliyetleri gözünüzü mü korkutuyor? İyi haber: Ticaret Bakanlığı tam da bu konuda yanınızda! Bu destek sayesinde firmalar; reklam, pazarlama ve tanıtım gibi büyük bütçeler gerektiren faaliyetlerini daha düşük maliyetle hayata geçirebiliyor.

Hedef? Daha fazla ihracat, daha güçlü marka bilinirliği ve sürdürülebilir büyüme.

3.4.2. Destek Kapsamı ve Hedefi

3.4.2.1. Desteklenen Şirketler Kimlerdir?

- Türkiye'de kurulu ve en az **1 yıllık geçmişli olan** şirketler
- Organik bağa sahip yurt dışı iştirakleri veya şubeleri bulunan şirketler
- Marka tescilini Türkiye'de yaptırmış ve yurtdışı tescil başvurusunu tamamlamış olanlar

3.4.2.2. Desteklenmeyen Durumlar

- Tescilli Türkiye'de olmayan markalar
- Fason üretim yapılan yabancı markalar
- Türkçe tanıtım faaliyetleri
- İç pazara yönelik reklam çalışmaları

3.4.3. Destek Türleri Nelerdir?

3.4.3.1. Marka Tesciline Bağlı Tanıtım

Bu destek türü, yurt içinde tescilli bir markanız varsa ve yurtdışında tanıtım yapmak istiyorsanız geçerli. Ancak bunun için markanızı taşıyan şirket ile tanıtımı yapan şirket arasında **%51'lik organik bağ** aranıyor.

3.4.3.2. Birime Bağlı Tanıtım

Yurt dışında bir temsilcilik, ofis veya mağaza açtıysanız, bu birim üzerinden yapılan tanıtımlar için destek alabilirsiniz. Destek süresi maksimum **4 yıldır**.

3.4.4. Desteklenen Tanıtım Faaliyetleri

TV ve Radyo Faaliyetleri

- TV ve radyo reklamları
- Programlara sponsorluk

İnternet ve Dijital Pazarlama Faaliyetleri

SEO ve Dijital Reklamlar

- Arama motoru reklamları
- Arama motoru optimizasyonu (SEO)

Sosyal Medya ve Mobil Uygulama Giderleri

- Sosyal medya reklamları
- Akıllı cihaz uygulama tasarım ve yayınlama
- Dijital kataloglar

Basılı Yayın ve Kataloglar

- Broşür, afiş, kartela
- Gazete ve dergi reklamları
- Katalog giderleri

Dış Mekan Reklamları

- Billboard, tabela, durak giydirme
- Totem reklamları
- Bina cephe reklamları

Özel Tanıtım Harcamaları

- Zincir marketlere giriş bedelleri
- Ücretsiz dağıtılan promosyon ürünleri
- PR ajansı ücretleri

Diğer Tanıtım Harcamaları

- Influencer tanıtımları

- Tanıtım filmi yapımı
- Sponsorluk ve ürün yerleştirme
- Web3 mağaza tanıtımı

3.4.5. Başvuru Şartları ve Süreci

3.4.5.1. Destek Alabilmek İçin Gerekli Belgeler

- Ödeme belgeleri (fatura, banka dekontu)
- Sözleşmeler (75.000 TL üzeri faaliyetlerde zorunlu)
- Gümrük belgeleri (fiziki ürün gönderimi varsa)

3.4.5.2. Destek Yönetim Sistemi (DYS) Üzerinden Başvuru

Tüm süreç DYS üzerinden yürütülüyor. Belgelerin yüklenmesi, bildirimlerin yapılması ve başvuru takibi tamamen dijital.

3.4.5.3. Eksik Tamamlama ve Onay Süreci

Eksik belgeler varsa, 3 ay içinde tamamlanmazsa başvuru geçersiz sayılıyor. Gerekli durumlarda ek süre tanınıyor.

3.4.6. Harcamaların Desteklenmesi İçin Gerekli Kurallar

3.4.6.1. Gider Belgeleri ve Sözleşme Zorunluluğu

Destek alınacak tanıtım faaliyetlerinin faturalandırılması ve gerektiğinde sözleşmeyle belgelenmesi gerekiyor.

3.4.6.2. Harcamalarda Rayiç Değerlendirme ve İlişkili Kişi Kriteri

Harcamaların piyasa rayicine uygun olması şart. Ayrıca, faturayı düzenleyen kişi/kurumla başvuran şirket **ilişkili kişi** olmamalı.

3.4.7. Ödeme ve Mahsup Süreci

3.4.7.1. Hazine ve SGK Borçları Durumu

Devlet, destek ödemesi yapmadan önce şirketin Hazine ve SGK borcu olup olmadığını kontrol ediyor. Varsa, destek tutarı borçlara mahsup ediliyor.

3.4.7.2. Ödemelerin Bankacılık Sistemi Üzerinden Yapılması

Tüm ödemelerin banka kanalıyla, şirket hesabından yapılması gerekiyor. Elden, cirolu çekle ya da müşteri çekiyle yapılan ödemeler desteklenmez.

3.4.8. İlave Destekler ve Hedef Ülkeler

3.4.8.1. Hedef Ülke ve Sektörlerde İlave Destek Oranları

- Hedef ülkelere yönelik tanıtımda: +%20 destek
- Hedef sektörlerde yönelik tanıtımda: +%5 destek

3.4.8.2. Çoklu Ülke Tanıtımları

Bir reklam birden fazla ülkede yayınlanıyorsa, bu ülkeler hedef ülke listesindeyse ilave desteklerden faydalanabilirsiniz.

3.4.9. Sık Yapılan Hatalar ve Uyarılar

3.4.9.1. Destek Dışı Harcamalar

- Türkçe içerikler
- Türkiye içi tanıtımlar
- Ücretsiz veya sembolik bedelli olmayan ihracat belgeleri

3.4.9.2. Süre Aşımı ve Geri Ödeme Riski

Başvurular ödeme tarihinden itibaren **6 ay içinde** yapılmalı. Aksi halde başvuru hakkı kaybedilir.

3.4.10. Sonuç

Yurt dışı tanıtım desteği, ihracatçılar için adeta altın bir fırsat. Hem markanızı global sahneye taşırsınız hem de devletin desteğiyle maliyetlerinizi düşürürsünüz. Ancak desteklerden tam anlamıyla yararlanmak için kuralları iyi bilmek, belgeleri eksiksiz sunmak ve süreci doğru yönetmek şart. Bu rehberi cebinize koyun ve pazarlama faaliyetlerinizi bir üst seviyeye taşıyın!

3.5. Marka Tescili ve Korunması Desteği

3.5.1. Yurtdışı Marka Tescil Desteği Nedir?

Yurt dışı marka tescil desteği, Türkiye'de tescillenmiş markaların

- yurt dışında tescili,
- kayıt altına alınması
- korunması için yapılan harcamaların

belirli bir kısmının desteklenmesini amaçlar.

3.5.2. Yurtdışı Marka Tescil Desteğinde Desteklenen Giderler Nelerdir?

Yurt dışı marka tescil başvurusu ve marka koruma sürecinde aşağıdaki giderler desteklenir.

3.5.2.1. Marka/Patent Bürosu Hizmet Giderleri:

Yurt dışında markanın tescil edilmesi için marka veya patent bürolarından alınan hizmetlerin maliyetleri desteklenir. Markanın kayıt işlemleri için ödenen ücretler ve büro hizmetleri dahil edilir.

3.5.2.2. Danışmanlık Giderleri:

Marka tescil sürecinde profesyonel danışmanlık firmalarından alınan destekler de kapsam dahilindedir. Danışmanlık hizmeti, başvurunun eksiksiz ve doğru bir şekilde yapılması ve sürecin takibi için alınabilir.

3.5.2.3. Tescil Araştırma ve İnceleme Giderleri:

Markanın, tescil edilmek istenen ülkede başka bir şirket adına önceden kayıtlı olup olmadığının belirlenmesi için yapılan tüm araştırma ve inceleme giderleri desteklenir. Bu giderler, markanın mevcut kayıt durumunu analiz etmek için yapılan kapsamlı araştırma ve incelemeleri içerir.

3.5.2.4. Avukatlık Giderleri:

Markanın yurt dışı tescili ve korunması sürecinde yapılan hukuki işlemler için avukatlık hizmetleri desteklenir. Bu kapsamda, marka haklarının korunması için yapılan her türlü avukatlık creti ve yurt dışındaki yasal süreçlerde (itiraz, dava açma, vb.) yapılan avukatlık masrafları desteklenir.

3.5.2.5. Zorunlu Harç ve Vergiler:

Yurt dışında markanın tescil edilmesi sürecinde zorunlu olarak ödenmesi gereken tüm harçlar ve vergi giderleri desteklenmektedir. Örneğin, marka tescil başvurusu sırasında ilgili ülkenin talep ettiği kayıt creti veya başvuru harcı gibi giderler bu kapsamda yer alır.

3.5.3. Yurtdışı Marka Tescil Desteğinde Desteklenmeyen Giderler Nelerdir?

- **Marka Yenileme Giderleri:** Marka tescil yenilemeleri desteklenmez.
- **Türk Malı İmajına Zarar Veren İçerikler:** Markanın yurtdışında tescili sırasında, Türk malı imajını olumsuz etkileyen ifade, sembol veya işaretlerin kullanılması durumunda bu giderler destek kapsamında değerlendirilmez.
- **İlişkili Kişi Faturalandırmaları:** Destek başvurusunda bulunan şirket ile ilişkili kişilerden alınan hizmetler (ortak, eş, akraba gibi) desteklenmez.

3.5.4. Destek Süresi ve Ödeme Koşulları

- **Süre:** Destek, ilk ödeme tarihinden itibaren 4 yıl boyunca geçerlidir. Başvuru yapılmamış dönemlerde bile süre kesintiye uğramaz.
- **Ödeme Koşulları:** Ödemeler, **şirketin banka hesabı** üzerinden yapılmalıdır. Kredi kartı harcamaları, **banka onaylı** hesap dökümleri veya çek ödemesi gibi belgeler destek kapsamında değerlendirilir. Ancak müşteri çeki ya da cirolu çek ödemeleri desteklenmez.

3.5.5. İlave Destek Oranları ve Hedef Ülke-Sektör Desteği

Bakanlık tarafından belirlenen hedef ülkeler ve sektörler listesinde yer alan başvurular için ek destekler sağlanır:

- **Hedef Ülkeler İçin:** Destek oranına 20 puan ilave edilir.
- **Hedef Sektörler İçin:** Destek oranına 5 puan ilave edilir.

3.5.6. Başvuru Tarihinin Belirlenmesi

- **Başvuru Tarihinin Belirlenmesi:** Yurt dışı marka tescil desteği için şirketler ödeme belgesi tarihinden itibaren 6 ay içerisinde başvurularını yaparlar.

3.6. Fuar Desteği

Belirli yurtiçi ve yurtdışı fuarlar, ihracatçı firmalar için yeni pazarlara açılma ve uluslararası müşterilerle buluşma açısından büyük fırsatlar sunar. Ancak, bu süreçte dikkat edilmesi gereken önemli noktalar bulunmaktadır.

3.6.1. Fuara Katılım Şekilleri

3.6.1.1. Milli Katılım

Eğer fuara milli katılım seçeneği mevcutsa ve bu yolla katılmak istiyorsanız, öncelikle Ticaret Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiş İhracatçı Birlikleri, Odalar veya fuar organizatörleri ile iletişime geçerek fiyatlar ve stantlar hakkında bilgi almalısınız.

3.6.1.1.1. Milli Katılımın Avantajları:

- **Prestij ve Güvenilirlik:** Devlet desteğiyle uluslararası fuarlarda yer almak, firmanızın prestijini artırır ve güvenilirliğini pekiştirir. [Baz Girişim](#)
- **Maliyet Tasarrufu:** Ortak alan kullanımı ve devlet destekleri sayesinde maliyetlerinizi düşürebilirsiniz.
- **Ağ Kurma:** Diğer katılımcı firmalarla işbirliği ve bilgi paylaşımı fırsatları yakalayabilirsiniz.
- **Yeni Pazar Fırsatları:** Uluslararası alanda yeni müşteriler ve iş ortakları edinme şansınız artar.

3.6.1.2. Bireysel Katılım

Eğer fuara bireysel olarak katılmayı planlıyorsanız, fuarın resmi organizatörüyle doğrudan iletişime geçerek sözleşme ve diğer detaylar hakkında bilgi almanız gerekmektedir. Bu durumda, Türk Pavilyonu dışında bağımsız bir stant ile katılım sağlarsınız.

3.6.2. Ticaret Bakanlığı'nın Fuar Destekleri

Ticaret Bakanlığı, firmaların belirli yurtiçi ve yurtdışı fuarlara katılımını desteklemektedir. Bu destekler, metrekare başına belirlenen oranlarda olup, ülkeye, firmanın büyüklüğüne ve sektöre göre değişiklik gösterebilir. Destek oranları en az %75'e kadar çıkmaktadır. Ödemeler Türk Lirası olarak, Türkiye'deki hesaba yapılmaktadır.

3.6.2.1. Desteklerden Yararlanma Şartları:

- **Şirketin Türkiye'de Kurulmuş Olması:** Desteklerden faydalanabilmek için şirketinizin Türkiye'de kurulmuş ve şahıs şirketi olmaması gerekmektedir.
- **Marka Kaydının Bulunması:** Firmanızın marka tescilinin yapılmış olması şarttır.

- **Ödemelerin Türkiye’den Yapılması:** Fuara ilişkin tüm ödemelerin Türkiye’deki şirket hesabınızdan gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

Firmaların belirli şartlar altında yurtiçindeki ve yurtdışındaki fuarlara katılımı desteklenmektedir. Destek oranı %50-%75 e arasındadır.

3.6.2.2. Destek Oranları:

- Fuar katılımlarında destek oranı **%50** olarak belirlenmiştir.
- Eğer fuar, Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen hedef ülke ve hedef sektör listesi kapsamındaysa, ilave oranlar uygulanabilir:
 - **Hedef Ülke:** Ek **%20** destek oranı
 - **Hedef Sektör:** Ek **%5** destek oranı

3.6.2.3. Bir Yıl içinde firmalar kaç adet fuar desteği alabilirler?

Küçük ve Mikro İşletmeler	10 adet yurtdışı fuar (+3 adet sezonluk fuar) 3 adet yurt içi fuar (+3 adet sezonluk fuar)
Orta ve Büyük İşletmeler	5 adet yurt dışı fuar (+3 adet sezonluk fuar) 3 adet yurt içi fuar (+3 adet sezonluk fuar)

Sezonluk fuar: Aynı takvim yılı içerisinde aynı ülkede ve aynı sektöre yönelik düzenlenen aynı isimli fuarların yalnızca iki versiyonunu ifade eder.

3.6.2.4. Destek Kapsamında Karşılanan Giderler

- Fuar katılım bedeli (stand alanı, dekorasyon, stand kirası)
- Nakliye giderleri
- Tanıtım materyali hazırlanması giderleri

3.7. Gemi ve Yat Sektörüne Tasarım Desteği:

3.7.1. Gemi ve Yat Tasarımı Neden Destekleniyor?

Dünya denizlerinde Türk imzasını taşıyan gemi ve yatların sayısı her geçen gün artıyor. Ancak rekabetin yoğun olduğu bu sektörde, sadece üretmek yetmiyor; özgün tasarımlar, fonksiyonel yenilikler ve küresel pazarda fark yaratacak estetik dokunuşlar gerekiyor. İşte bu noktada devreye giren “**Gemi ve Yat Sektörüne Tasarım Desteği**”, firmalara devlet eliyle büyük bir ivme kazandırıyor.

3.7.2. Gemi ve Yat Sektörüne Yönelik Tasarım Desteği Nedir?

Bu destek, 5973 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı'na dayanarak Ticaret Bakanlığı tarafından uygulamaya alınan, gemi ve yat sektöründe faaliyet gösteren ihracatçı firmaların tasarım odaklı harcamalarını finanse eden bir teşvik programıdır.

3.7.2.1. Destek Hangi Amaçla Sunuluyor?

- İhracata konu olacak tasarımların teşviki
- Türk gemi ve yatlarının global pazarda rekabet gücünün artırılması
- Katma değerli ürün geliştirilmesinin desteklenmesi

3.7.3. Kimler Yararlanabilir?

- Gemi ve yat üretimi yapan ihracatçı firmalar
- Tasarım faaliyeti gerçekleştiren gemi inşa şirketleri
- Organik bağı bulunan iştirakleriyle tasarım iş birliği yürüten üreticiler

3.7.5. Destek Kapsamında Neler Var?

3.7.5.1. Tasarım Giderleri

- Tasarımcı istihdamı (gemi inşa mühendisi, endüstriyel tasarımcı, 3D modelleme uzmanı)
- Yazılım, lisans ve donanım alımları
- Prototipleme giderleri

3.7.5.2. Yurt Dışı Tanıtım ve Lansman Giderleri

- Tanıtım videoları, kataloglar, 3D sunumlar

- Yurt dışı fuarlarda gemi/yat tasarım tanıtımları
- Web sitesi, sosyal medya, dijital platformlar üzerinden tanıtım

3.7.5.3. Projeye Özel Danışmanlık ve Eğitim

- Tasarım odaklı yazılım eğitimi
- Uluslararası klas kuruluşları danışmanlıkları
- Yeşil gemi, hibrit sistemler gibi yenilikçi projelerde uzman katkısı

3.8. Yurtdışı Birim Kira Desteği

İhracat yapmak, küresel pazarda rekabet edebilmek için işletmelerin dışa açılmasını gerektiriyor. Döviz kazanacaksınız ama döviz harcayacaksınız. Yurtdışına açılırken çokça bu şekilde harcama yapmanız gerekiyor. Bu harcamalardan birisi de ofis, depo, mağaza veya showroom gibi birimlerin kira giderleri. Bu noktada Ticaret Bakanlığı, ihracatçı firmalara önemli bir destek sunuyor: **Yurtdışı Birim Kira Desteği**.

3.8.1. Yurtdışı Birim Kira Desteği Nedir?

Ticaret Bakanlığı'nın sağladığı yurtdışı birim kira desteği, ihracatçı firmanızın yurtdışında açtığı ofis, depo, mağaza, showroom, raf ve benzeri birimlerin kira giderlerini karşılamak amacıyla verilir.

Yurtdışı Birim Kira Desteği Videomuz İçin Tıklayın.

3.8.2. Kimler Bu Destekten Yararlanabilir?

Yurtdışı birim kira desteğinden yararlanabilmek için belirli şartları taşımanız gerekli. Bu şartları kabaca özetlersek:

- **İhracat Yapıyor Olmanız**

Destekten yararlanmak istiyorsanız yurtdışındaki birim açtığınız ülkeye ihracat yapıyor olmanız gerekli. Ayrıca, yıllık alacağınız destek miktarının en az iki katı kadar ihracat yapmalısınız. İlk yıl bu şart aranmaz.

- **Firmanızın Şahıs Şirketi Olmaması**

Şahıs şirketleri Ticaret Bakanlığı Mal İhracatı desteklerinden yararlanamıyor. Bu konuya dikkat edin.

- **Firmanızın En Az Bir Yaşında Olması**

Türkiye'de yerleşik firmanızın en az bir yıl önce kurulmuş olması şartı var.

- **Organik Bağınızın Bulunması**

Yurtdışında açacağınız birimin, Türkiye'deki firma ile organik bağ taşıması gerekli. Türkiye'deki şirketinizin ortaklarından birisi yurtdışındaki birime ortak olmalı veya Türkiye'deki şirketinizin tüzel kişiliği ile yurt dışındaki şirket arasında bir bağ bulunması gerekli. Türkiye'deki şirketinizin %51 hissesine sahip ortak veya ortaklarınızın yurt dışı şirkete ortak olması şartı bulunuyor.

- **Şirket Kuruluş Tarihi**

Yurtdışında açılacak olan biriminizin, Türkiye'deki şirketin kuruluş tarihinden sonra kurulması yine şartlardan biri. Devir ve satın alma durumunda ise devir tarihi esas alınıyor.

3.8.3. Destek Miktarı ve Süresi

Ticaret Bakanlığı, 2024 yılı için yurtdışındaki her bir biriminiz için yıllık 5.591.174TL'ye kadar %50 oranında kira desteği sağlar. Bu destekten, her ülke için 4 yıl boyunca yararlanabilirsiniz. Örneğin Almanya'da bir ofis açan bir firma, 4 yıl boyunca Almanya'daki ofisinin kira giderlerinin yarısını devlet desteğiyle karşılayabilmektedir. Almanya 2024 yılında hedef ülke olduğu için artı 20 puan destek almak mümkün. Ayrıca 5 hedef sektörden birisinde faaliyet gösteriyorsanız alacağınız desteğe artı 5 puan daha eklenir.

Firmanız, toplamda **25 birim** için kira desteğinden faydalanabilmektedir. Bu birimler; ofis, depo, mağaza, showroom, reyon, kiosk gibi yerler olabilir.

3.9. Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projeleri Desteği

Küresel Tedarik Zinciri Desteği veya kısa adıyla KTZ desteği, Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı tarafından sağlanan ve Türk firmalarının küresel tedarik zincirlerine entegre olmalarını amaçlayan bir teşvik programıdır. Bu destek, firmaların küresel firmalara ara mamul tedarikçisi olma süreçlerinde ihtiyaç duydukları makine, ekipman ve yazılım gibi harcamaların karşılanmasını hedefler.

3.9.1. KTZ Yetkinlik Projeleri Desteği Nedir?

KTZ Desteği, Türk ihracatçıların uluslararası tedarik zincirlerine entegrasyonunu hedefler. Bu noktada program, ihracatçıların üretim kapasitelerini ve kalite standartlarını artırır. Desteklenen kalemler aşağıdadır.

- yazılım,
- makine, ekipman,
- eğitim ve danışmanlık hizmetleri,
- sertifikasyon, test ve analiz giderleri.

3.9.2. Küresel Tedarik Zinciri Desteğinden Yararlanma Koşulları Nelerdir?

KTZ desteğinden yararlanmak isteyen firmaların belirli kriterleri karşılaması gerekmektedir:

- **Ara Mamul Üreticisi Olma Şartı:** Küresel bir firmaya ara mamul üreten ya da üretecek olan firmalar başvurabilir.
- **Küresel Tedarikçi Olma Şartı:** Firmanın, küresel bir firmaya tedarik sağlayacak yeni bir ürün geliştirmesi ya da mevcut ürünlerini yeni bir küresel firmaya tedarik etmeyi hedeflemesi gereklidir.
- **Proje Onayı:** Başvurulacak projenin Bakanlık tarafından onaylanması şarttır. Onay sonrası, projenin gerektirdiği harcamalar iki yıl süreyle destek kapsamına alınır.

3.9.3. Destek Başvuru Süreci

KTZ Yetkinlik Projeleri Desteği için gerekli işlemler aşağıda.

- **Başvuru Belgelerinin Hazırlanması:** Gerekli belgeler EK-1 formunda belirtilmiştir. Başvuru, DYS kanalıyla olur.
- **Başvuru İncelemesi:** Bakanlık (İhracat Genel Müdürlüğü) başvuruları içerik, şekil ve bütünlük açısından inceler. Bakanlık, projeyi inceler ve karar verir.

Başvuruda aşağıdaki detayların olması gerekir.

- **Proje Başvuru Formu:** Projenin detaylarını ve ihracat hedeflerini içeren form.
- **Küresel Firma ile İlişkiyi Kanıtlayan Belgeler:** Niyet mektubu, sözleşme, sipariş formu gibi belgeler.
- **Ürün Geliştirme Bilgileri:** Ürünün küresel firma için nasıl geliştirileceği hakkında detaylı bilgiler.

3.9.4. Destek Kapsamında Yer Alan Harcamalar

KTZ Yetkinlik Projeleri Desteği kapsamında aşağıdaki harcamalar desteklenir.

- **Makine ve Ekipman Alımları:**
 - Üretim kapasitesini artırıcı
 - Kalite kontrolü sağlayıcı yeni makine ve ekipman alımı
- **Yazılım Harcamaları:**
 - Üretim süreçlerinin iyileştirilmesi
 - Verimliliğin artırıcı yazılımlar
- **Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri:**
 - Şirketlerin teknik ve idari kapasitelerini artırıcı eğitim ve danışmanlık hizmetleri
- **Sertifikasyon ve Test/Analiz Giderleri:**
 - Ürünlerin uluslararası standartlara uygunluğunu sağlamak için gerekli sertifikasyon ve test/analiz harcamaları

3.9.5. KTZ Projeleri İle Alabileceğimiz Miktar Ne Kadar?

Destek, harcamaların %50'si oranında sağlanmakta olup, 2024 yılı için üst limit 41 milyon TL olarak belirlenmiştir.

3.9.5.1. Başvuru Sonrası Süreç ve Ödeme

Proje onaylandıktan sonra, yapılan harcamaların ödeme belgeleri en geç 6 ay içinde DYS sistemine yüklenmelidir. Ödeme başvurusunda şu belgeler gereklidir:

- Fatura ve Proforma Fatura: Satın alınan makine, ekipman veya hizmetin detaylarını içeren belgeler.
- Makine Teslim Belgesi: Makinenin işletmeye teslim edildiğine dair fotoğraf ve belgeler.
- Yazılım Kurulum Görselleri: Yazılımın kurulumunu ve kullanılacağını gösteren ekran görüntüleri.

Ek Destek: Yurt Dışı Depo Giderleri

KTZ desteği kapsamında ayrıca, yurt dışındaki küresel firmalara ürün tedarik eden Türk firmaları için yurt dışı depoların kira ve depolama giderleri de desteklenmektedir. Bu destekten yararlanmak için, firmanın depo kiralama ve hizmet bedeli belgeleri sunması gerekmektedir. Bu destek, her ülke için en fazla 4 yıl süreyle ve en fazla 25 birim için sağlanabilir.

Önemli Noktalar

- **Ön Onay Gerekliliği:** Proje ve harcamalar öncelikle Bakanlık tarafından onaylanmalıdır.
- **Destek Başvurusu:** Harcamalar yapıldıktan sonra destek ödemesi için başvuru yapılmalıdır.

- **DYS Sistemi:** Tüm başvuru ve takip süreçleri DYS üzerinden yürütölmektedir.

KTZ desteği, Türkiye'deki firmaların küresel pazarlara açılmalarına önemli bir katkı sağlamakta ve firmaların büyüme süreçlerinde büyük bir mali destek sağlamaktadır.

3.9.6. KTZ Yetkinlik Projeleri ile İhracatınızı Artırın

Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projeleri Desteği, ihracatçılar için büyük bir fırsat sunar. Bu noktada destek, şirketlerin küresel pazarlarda rekabet gücünü artırır. Siz de KTZ Destekleri ile sürdürülebilir büyüme sağlayın.

3.10. Marka ve Turquality Destekleri

3.10.1. Marka ve Turquality Destekleri Nedir?

Bu destek programı Ticaret Bakanlığı tarafından çıkarılan genelge ile birlikte yürürlüğe girmiştir. Hedefi, ihracatı artırırken eş zamanlı olarak ihracatçılara markalaşma imkanı vermektir.

Belli bir seviyeye gelmiş bulunan ve hedef pazarlardan birinde tescilli olan markaların yurtdışına açılması ve dünyaca tanınması için ihracatçılara sunulan bir program türüdür.

Ticaret bakanlığı tarafından verilen bu destekler Türkiye'deki markaların uluslararası pazarlarda daha etkin ve geniş olabilmeleri için verilen önemli iki destektir. Bu program yurtdışında yapılan tanıtım ve yatırımlar için geliştirilmiştir. Ayrıca, Marka destekleri ve Turquality destekleri olarak ikiye ayrılmaktadır. destek unsurlarını ayrı ayrı ele alacağız.

3.10.1.1. Marka Destekleri

Türk markalarının yurt içinde ve yurt dışındaki pazar paylarını geliştirmeleri ve marka bilinirliklerini artırmak için başvurabilecekleri teşvik ve hibe programıdır. Destek kapsamında markaların gerçekleştireceği tanıtım faaliyetlerine yönelik teşvikler verilmektedir. Bu noktada program Altı farklı tanıtım unsuru kapsamında destek sağlanmaktadır, bu destekler şunlardır:

- **TV ve Radyo**

Yapılan reklamlar, reklamların telif giderleri, reklam videolarının ülke bazlı adaptasyonu ve TV/Radyo programlarına sponsor olmak destek kapsamındadır.

- **İnternet**

E-ticaret sitelerine üye olmak, internet ortamında verilen reklamlar, online satış sitesi veya internet sitesi, bakımı/güncellemesi, sosyal medya reklamları, Arama motorlarında veya dijital platformlarda marka tanıtımı, yabancı dilde hazırlanmış katalog giderleri internet üzerinden yapılan tanıtımlarda desteklenmektedir.

- **Basılı Tanıtım**

Afiş/ broşür/ el ilanı, gazete ve dergi ilanları, katalog ve kartela bastırılması tanıtım kapsamında desteklenecektir.

- **İç ve Dış Mekanlarda Gerçekleştirilen Tanıtımlar**

Elektronik ekranlar, billboard/ pano/ tabela, totem reklamı, cephe/ duvar/ çatı reklamları, durak/ taşıtlarda yer alan reklamlar tanıtım kapsamındadır.

- **Özel Tanıtım Giderleri**

Defile, show, özel sergi, lansman, marka promosyon, tadım aktiviteleri, basın/ halkla ilişkiler ajansı ücretleri, markaya konu ürüne ilişkin numuneler özel tanıtım gideri olarak nitelendirilecektir.

- **Diğer Tanıtım Harcamaları**

Tanıtım filmi yapımı, sinema reklamı, sponsorluk, toplu e-posta/SMS gönderimi, film/dizi/ oyunlarda ürün yerleştirme ve influencer aracılığıyla yapılan tanıtımlar destek unsuru olarak sayılmaktadır.

Destek kapsamında dijital pazar yerlerine yönelik tanıtımlar desteklenmemektedir.

3.10.1.2. Turquality Destekleri

3.10.1.2.1. Turquality Nedir?

TURQUALITY®, rekabet avantajını elinde bulunduran ve markalaşma potansiyeli olan ürün gruplarına sahip firmaların, üretim, pazarlama, satış ve [satış sonrası](#) hizmetlerine kadar bütün süreçleri kapsayacak şekilde yönetsel bilgi birikimi, kurumsallaşma ve gelişimlerini sağlayarak uluslararası pazarlarda kendi markalarını tanıtmak amacıyla oluşturulmuş devlet destekli ilk ve tek markalaşma programıdır. Programın amacı sadece ihracatı artırmak değildir. Bunun yanında firmaların markalaşmasına katkıda bulunmayı amaçlamaktadır.

3.10.1.2.2. Turquality Programının Hedefleri Nelerdir ?

Program marka olma potansiyeli olan firmalara markalaşma yolunda destek sağlamayı hedefler. Bununla birlikte Türk markalarını global boyuta taşımak için markaların gelişimlerine yönelik destekler vermektedir. Ayrıca, Türk firmalarının marka bilincini artırmayı ve pazar bilgisi konusunda onları bilgilendirmeyi hedefler. Firmalar program kapsamında Turquality markası adı altında süreci ilerletir.

3.10.1.2.3. Turquality Programı nasıl işler?

Program kapsamına alınan firmalara gelişim yol haritası çalışması ve stratejik iş planı çalışması yapılmaktadır. Ayrıca çalışma kapsamında firmalara markalaşma yol haritası oluşturulur. Bu noktada firmalar Bakanlık tarafından belirlenen danışmanlık şirketlerinden danışmanlık hizmeti alır.

Peki, danışmanlık hizmeti nasıl yapılır?

Öncelikle firmanın mevcut durumunun detaylı analizi yapılır ve küresel piyasada kendi sektöründeki en iyi firmalarla karşılaştırılır. Ardından, iyileştirme projeleri belirlenir. Bu noktada her marka için ayrı ayrı oluşturulan Gelişim Yol Haritası ile bu iyileştirme projeleri destek dönemi içinde gerçekleştirilecek şekilde programlanmaktadır.

Program kapsamında firmaların orta ve üst düzey yöneticilerine kendilerine geliştirmelerine yönelik yönetici geliştirme programı düzenlenmektedir. Üniversiteler ortaklığı ile gerçekleştirilen bu eğitimler yöneticileri sektörlerinde bilinçlendirmeyi amaçlamaktadır.

3.10.1.2.4. Program Kapsamında Hangi Destek Unsurları Var?

- Tanıtım Desteği
- Fuar Desteği
- Kurumsal Altyapıya Yönelik Danışmanlık Desteği
- İstihdam Desteği
- Hedef Pazara Yönelik Danışmanlık Desteği
- Birim Desteği
- Franchise Desteği
- Patent, Faydalı Model, Endüstriyel Tasarım Tescili ile Yurt Dışı Marka Tescil / Yenileme / Koruma Desteği
- Pazara giriş belgesi, ruhsatlandırma ile klinik test işlemleri desteği
- Pazar araştırması çalışması ve raporları desteği
- Gelişim Yol Haritası Desteği

Marka ve Turquality Destekleri verilen teşvikler ile firmaların uluslararası pazarda devlet desteği ile ilerlemesini sağlıyor. Ardından hem ihracat kapasitesini artırmayı hem de markalaşmanın artmasını hedeflemektedir. Koşulları sağlayan firmalar gerekli belgeleri doldurarak destek programına başvurabilirler. Böylece onay alan firmalar belirli danışmanlık firmalarıyla çalışmalarını gerçekleştirerek desteklerden yararlanmaya başlayabilirler.

3.11. Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesi Desteği

3.11.1. Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesi Desteği Nedir?

İhracat yapıyor ama rekabet gücünüzü artırmak için yeni ürün tasarımlarına mı ihtiyacınız var? Devlet tam bu noktada sizi destekliyor. 5973 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı kapsamında yer alan Tasarım ve Ürün Geliştirme Projesi Desteği, ihracatçı şirketlerin küresel pazarda güçlü markalar haline gelmesi için finansal destek sağlıyor.

3.11.1.1. Desteğin Genel Amacı ve Önemi

Amaç net: Katma değerli, özgün ve ihracata uygun ürünlerin geliştirilmesi. Üstelik bu süreçte ihtiyacınız olan istihdam, ekipman ve yazılım gibi kalemlerde devlet desteğiyle maliyet avantajı sağlıyorsunuz.

3.11.2. Kimler Faydalanabilir?

Uygunluk Şartları

- En az 1 yıl önce ihracat yapmış olmak
- Sınai veya ticari faaliyette bulunmak
- Projeyi DYS üzerinden sunmak
- Projenin Bakanlıkça destek kapsamına alınmış olması

3.11.3. Destek Kapsamında Hangi Giderler Var?

- İstihdam Giderleri
- Tasarımcı, Modelist ve Mühendis Desteği
- Eğitim ve Mezuniyet Şartları
- İstihdam Kısıtları
- Alet, Teçhizat ve Yazılım Giderleri
- Yazılım Lisans ve Abonelik Giderleri
- İnternet Sitesi Üyeliği Giderleri

3.12. Tasarımcı Şirket ve Tasarım Ofisi Desteği

3.12.1. Tasarımcı Şirket ve Tasarım Ofisi Desteği Nedir?

Türkiye'nin ihracat vizyonunda yaratıcı ekonominin gücü her geçen gün artıyor. Moda, endüstriyel tasarım, tekstil ve daha birçok sektörde tasarımın merkezde olduğu bir dünyada, Ticaret Bakanlığı tarafından sunulan Tasarımcı Şirket ve Tasarım Ofisi Desteği, tasarım odaklı firmalara uluslararası rekabet avantajı kazandırmak için sunulan çok yönlü bir teşvik sistemidir.

3.12.2. Tasarımcı Şirket ile Tasarım Ofisi Arasındaki Farklar

- **Tasarımcı Şirket:** Tescilli bir markası bulunan, endüstriyel veya moda tasarımında faaliyet gösteren, ihracat potansiyeli olan şirketlerdir.
- **Tasarım Ofisi:** Tasarım hizmeti üreten ancak üretim faaliyeti olmayan, bağımsız tasarım stüdyolarıdır.

3.12.3. Kimler Faydalanabilir?

Başvuru Şartları

- Başvuru DYS (Destek Yönetim Sistemi) üzerinden yapılmalıdır.
- Başvuruda bulunulan markanın, başvuru tarihinden en az 1 yıl önce yurt içinde tescil edilmiş olması gerekir.
- Başvuruda bulunan firmanın, moda veya endüstriyel tasarım alanında münhasıran faaliyet göstermesi zorunludur.

Tasarımcı Sahiplik Oranı

Tasarımcı şirket veya ofisin hisselerinin %50'den fazlası, moda ya da endüstriyel tasarım alanında lisans mezunu tasarımcılara ait olmalıdır.

Marka Tescil Zorunluluğu

Başvuruda bulunulan markanın ya başvuru sahibi şirkete ya da organik bağ bulunan bir şirkete ait olması gerekir.

3.12. Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği

3.12.1. Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği Nedir?

Yurt dışı pazarlara açılmak isteyen büyük perakende markaları için devletin sunduğu en stratejik desteklerden biri: Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği. Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülen bu destek programı, 5973 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı kapsamında çok kanallı mağaza markalarına yurt dışında tanıtım, kurulum ve kira desteği gibi kritik avantajlar sunar.

3.12.1.1. Desteğin Amacı

Amaç, yurt dışı pazarlarda Türk markalarının daha görünür, rekabetçi ve kalıcı hale gelmesini sağlamaktır. Bu destek, sadece fiziki mağazalara değil; aynı zamanda dijital, mobil ve diğer perakende kanallarını da kapsayan bir sistematik içinde işletmelere güç kazandırır.

3.12.2. Bu Destekten Kimler Faydalanabilir?

Başvuru Şartları

- Türkiye’de en az 100 fiziksel perakende mağazası bulunan şirketler
- Yurt içi ve yurt dışı marka tescil belgeleri bulunan firmalar
- Markası ile yurt dışında perakende satış yapan ve tanıtım gerçekleştiren şirketler.

Marka ve Mağaza Kriterleri

- Yurt içi marka tescil tarihi, yurt dışı tescil tarihinden önce veya aynı gün olmalıdır.
- Başvurulan markada Türk malı imajına zarar verecek unsur bulunmamalıdır.
- Marka tescili, başvuru yapan firmaya veya onunla organik bağı bulunan bir şirkete ait olmalıdır.

3.12.3. Destek Kalemleri Nelerdir?

Tanıtım Desteği (EK-1 Kapsamı)

- TV, radyo reklamları, sponsorluklar
- Sosyal medya ve dijital reklamlar
- Web sitesi tasarımı, SEO, içerik optimizasyonu
- Billboard, durak giydirme, afiş, katalog
- Influencer ve ürün yerleştirme

- Pop-up mağaza tanıtımı, lansman organizasyonları

Not: Tanıtım sadece yurt dışına yönelik ve yabancı dille yapılmalıdır. Türkçe tanıtımlar desteklenmez.

Kira, Kurulum ve Konsept Mimari Desteği

- Yurt dışında kiralanan mağazaların brüt kira bedeli
- Mağaza dekorasyonu: tabela, vitrin, aydınlatma, zemin kaplama vb.
- Yerel yönetim izinleri, mimari danışmanlık ve güvenlik sistemleri
- Bakanlık yurt dışı temsilcisi tarafından yapılan yerinde inceleme (EK-2) şarttır.

Franchise Desteği

- Franchising ile açılan yurt dışı mağazaların kira ve dekorasyon giderleri desteklenir.
- Franchise veren taraf ile ilişkili kişi olunmamalıdır.

Marka Tescil, Yenileme ve Koruma Desteği

- Marka araştırma ve tescil harcamaları
- Patent ve tasarım başvuruları
- Avukatlık ve danışmanlık giderleri

Pazar Araştırması ve Rapor Desteği

- Rakip analizi, kullanıcı deneyimi çalışmaları
- Gizli müşteri, fiyat ve algı araştırmaları
- Lokasyon analizi, iletişim stratejisi danışmanlığı

4. Ticaret Bakanlığı Destek Yönetim Sistemi

1. Ticaret Bakanlığı Destek Yönetim Sistemi Nedir?

Ticaret Bakanlığı Destek Yönetim Sistemi (DYS), ihracata yönelik devlet destekleri, devlet teşvikleri ve muafiyetleri başvurularının online olarak alınması ve sonuçlandırılmasını sağlayan sistemdir.

2. DYS'nin İhracatçılar İçin Faydası ve Avantajı Nedir?

İhracatçılara yönelik geliştirilmiş bu platform, iş süreçlerini daha etkili ve verimli hale getirmek amacıyla bir dizi avantaj sunmaktadır. İşte bu platformun sağladığı temel özellikler:

2.1. Kolay Destek Başvurusu:

İhracatçılar, tek bir adımda destek başvurusu yapma imkanına sahiptir. Bu, işletmelerin ihtiyaçlarına hızlı ve etkili çözümler bulmalarını sağlar.

2.2. Geçmiş Destek Bilgilerine Hızlı Erişim:

İhracatçılar, geçmiş dönemde alınan destek bilgilerine kolayca ulaşabilir. Bu, geçmiş deneyimlerden ders çıkararak stratejik kararlar almalarını destekler.

2.3. DİR/HİR Belgeleri Tek Ekran:

Sahip olunan Dış Ticaret İşlemleri Rehberi (DİR) ve Hizmet İhracat Rehberi (HİR) belgelerini tek bir ekran üzerinde görme imkanı sağlar, böylece süreçlerin daha şeffaf ve yönetilebilir olmasını sağlar.

2.4. Vergi Resim Harç İstisnası Belgeleri İzleme:

İhracatçılar, sahip oldukları vergi, resim ve harç istisnası belgelerini tek bir ekranda görüntüleyerek vergi avantajlarından tam anlamıyla faydalanabilir.

2.5. Evrakları Dijitalleştirme:

Kağıt ve diğer fiziksel evrakları asgari düzeye indirme özelliği, işletmelerin verimliliğini artırır ve çevre dostu bir yaklaşım sunar.

2.6. Entegrasyon ve İşbirliği:

İhracatçı Birlikleri ve Yurtdışı Ticaret Müşavirlikleri ile tam entegrasyon, işletmelerin uluslararası pazarlarda daha etkin bir şekilde faaliyet göstermelerini sağlar.

2.7. Pazarlama Faaliyetlerine Hızlı Erişim:

Yurtdışı fuarlar, sektörel ticaret heyetleri ve diğer pazarlama faaliyetlerine hızlı erişim, işletmelerin uluslararası arenada daha görünür olmalarını sağlar.

2.8. Bakanlık Hizmetlerine Tek Ekrandan Erişim:

Bakanlığın ihracatçılara sunduğu çeşitli hizmetlere tek bir ekrandan erişim, işletmelerin devlet desteklerinden tam anlamıyla yararlanmalarına olanak tanır.

Bu kapsamlı platform, iş süreçlerini optimize etme, maliyetleri düşürme ve ihracatçılara daha rekabetçi bir avantaj sunma amacıyla tasarlanmıştır.

3. DYS'ye Nasıl Başvurulur?

DYS kuruluşu için ihracatçı birliklerine başvurulması gerekmektedir. Bu işlemi firmaların ve işbirliği kuruluşlarının kendisinin yapması gerekmektedir. DYS kurulduktan sonra danışmanlık şirketlerine noter onaylı vekalet verilerek işlemlerin bu firmalar tarafından yapılması mümkündür.

DYS'ye **şahsen veya KEP üzerinden İhracatçı Birliklerine** başvuru yaparak DYS sistem tanımlaması yaptırılmaktadır.

4. DYS Devlet Desteklerinde, Teşviklerinde, Muafiyetlerinde Hangi Alanları Kapsamaktadır?

DYS ile aşağıdaki teşvik, destek ve muafiyetlerin sistem üzerinden gerçekleştirilmesi mümkündür.

4.1. İhracat Destekleri:

Uluslararası pazarda faaliyet gösteren işletmelere finansal destek ve teşvikler sunar.

4.2. Hizmet Sektörü Destekleri:

Hizmet sektöründeki işletmelerin uluslararası rekabetçiliğini artırmayı hedefler.

4.3. Belgesiz İhracat Kredileri:

İhracat yapan işletmelerin finansal ihtiyaçlarına çözüm sunar.

4.4. Dahilde İşleme Rejimi:

İç piyasada üretilen ürünlerin ihracatını teşvik eder, üretim maliyetlerini düşürür.

4.5. Hariçte İşleme Rejimi:

İthal edilen malın işlenmesiyle üretilen ürünlerin ihraç edilmesine imkan tanır.

4.6. Vergi, Resim, Harç İstisnası:

İhracatçılara vergi, resim ve harç muafiyeti sağlar, maliyetleri düşürür.

Bu desteklerle, işletmeler sürdürülebilir büyüme ve uluslararası rekabet avantajı sağlar.

5. DYS Yararlanıcı Tanımlama İşlemi Başvurusunda Sunulması Gereken Bilgi ve Belgeler

İhtiyacınız olan belgeler şunlardır:

- **EK A (Sistem Kullanım Taahhütnamesi):** Sistemi kullanım taahhütnamesi belgesi.

- **EK B (Yararlanıcı Bilgi Formu):** Yararlanıcı bilgi formu.
- **İmza Sirküleri:** İşletmenin imza sirküleri.
- **Ticaret Sicil Gazetesi** veya Elektronik Ortamda Alınan Ticaret Sicil Belgesi ekleyin. Belge, güncel ortaklık yapısını gösterebilir.
- **Vekaletname:** Vekalet durumu varsa ilgili vekaletname.
- **Kapasite Raporu (Varsa):** İlgili kapasite raporu.
- **EK C (Kullanıcı Yetkilendirme Formu):** Kullanıcı yetkilendirme formu ve yetkilendirilen kişinin kimlik fotokopisi.

Bu belgeler, işlemlerinizi sorunsuz bir şekilde yürütebilmeniz için gerekli olan temel dokümanlardır.

6. DYS'de Vekalet veya Yetkilendirme Nedir?

Yetkilendirilmesi talep edilen kişi için gereken belgeler şu şekildedir:

- **a. Firma İçinde Çalışanlar İçin:** Çalıştığı firma veya kuruluşun son aya ait SGK belgesi (Firma/Kuruluş SGK Bildirgesi, kişiye ait SGK Hizmet Dökümü vb.) sunulmalıdır.
- **b. Firma İçinde Çalışmayanlar İçin:** Eğer kişi, firma bünyesinde çalışmıyorsa, yetkilendirme belgesinin (EK C) noter onayıyla sunulması gerekmektedir.

7. DYS Başvurusunda Dikkat Edilecek Hususlar

7.1. Tam Bilgi Doldurma:

Yararlanıcıların başvuru sürecinde yer alan tüm formları eksiksiz bir şekilde doldurmaları gerekmektedir. Bu aşama başvurunun geçerliliği ve işlemlerin sorunsuz ilerlemesi açısından oldukça önemlidir.

7.2. Sektör Bilgileri:

Yararlanıcıların faaliyet gösterdiği sektörleri belirlemek için NACE kodlarını ve sektör adlarını belirtmeleri gerekmektedir. Bu bilgiler, başvurunun doğru kategoride değerlendirilmesine yardımcı olacaktır.

7.3. İmza Yetkisi:

Tüm başvuru formları, İmza Sirkülerinde temsile yetkisi olan (münferit/müşterek) aynı kişiler tarafından imzalanmalıdır. Bu, başvurunun güvenilirliği ve doğruluğu açısından gereklidir.

Bu adımların doğru bir şekilde tamamlanması, başvuru sürecinin hızlı ve sorunsuz bir şekilde ilerlemesini sağlayacaktır.

DYS ve KEP süreçleri hakkında merak edilenleri ele aldığımız yayılımızı izlemek için tıklayınız.

Sonuç

DYS, ihracatçılara devlet desteklerinden en iyi şekilde faydalanma imkanı sunarak, uluslararası rekabet gücünü artırır. Bu noktada, başvuruların kolayca yapılabilmesi ve süreçlerin şeffaf bir şekilde yönetilmesi, işletmelerin maliyetlerini düşürürken, verimliliğini artırır. Böylece, ihracat hedeflerinizi gerçekleştirmek için DYS'yi etkin şekilde kullanarak, küresel pazarda rekabet avantajı elde edebilirsiniz.

5. Başvuru Süreci ve İpuçları

Başvuru Adımları:

1. Hedef pazarınızı ve destek almak istediğiniz faaliyetleri netleştirin
2. Harcama kalemlerinizi planlayın, ön onay gerekiyorsa süreci başlatın
3. **Ticaret Bakanlığı'nın DYS sistemi** üzerinden e-başvuru yapın
4. Fatura, ödeme belgeleri ve destek dokümanlarını eksiksiz şekilde sisteme yükleyin
5. Ödeme talebinizi sistem üzerinden oluşturun ve başvuruyu tamamlayın

Gerekli Belgeler:

- Faturalar ve ödeme dekontları
- Reklam, çeviri, yazılım vb. harcamalar için içerik çıktıları
- Danışmanlık hizmeti varsa: sözleşme ve hizmet raporu
- Faaliyetle ilgili sözleşmeler, rezervasyon belgeleri, tanıtım materyalleri

Başvuru İpuçları:

- Belgeleri dijital ve yüksek çözünürlüklü şekilde saklayın
- Her harcama kalemini destek türüyle eşleştirin
- Ödemelerinizi mutlaka **Türkiye'den ve firma hesabından** yapın
- Başvuru zamanlaması: **faaliyetten önce başvuru – faaliyet sonrası ödeme talebi**

6. Sık Sorulan Sorular

Sık Sorulan 3 Soru:

Aynı anda birden fazla destekten yararlanabilir miyim?

Evet. Aynı faaliyet için olmamak koşuluyla, farklı destekler aynı anda kullanılabilir.

Yeni kurulan firmalar da faydalanabilir mi?

İlk ihracatını yapmamış firmalar da, hedef pazar geliştirme niyetleri varsa desteklerin birçoğuna başvuru yapabilir.

Süreci kim takip ediyor?

Tüm başvuru ve ödeme işlemleri firmaya aittir; ancak profesyonel danışmanlık desteğiyle süreç %40 daha hızlı ve eksiksiz tamamlanır.

7. Destek Alın – Süreci Beraber Yönetelim

BAZ Girişim olarak amacımız; KOBİ'lerin karmaşık başvuru süreçleriyle vakit kaybetmeden, ihracat teşviklerinden **maksimum oranda faydalanmasını sağlamak**.

- Hangi destekten ne oranda yararlanabileceğinizi belirliyoruz
- Belgelerinizi birlikte hazırlıyor, başvurularınızı sizin adınıza tamamlıyoruz
- Tüm süreç boyunca takvimsel ve yasal uyumluluğu sağlıyoruz



Siz de teşviklerden faydalanarak ihracat maliyetlerinizi düşürmek isterseniz:



[**\[Ücretsiz Görüşme Planla\]**](#)

BAZ Girişim

İhracat Mentorunuz BAZ
Girişim, küresel pazarları
kazanmada devlet
destekleri, dijital
pazarlama ve ihracat
danışmanlığıyla yanınızda.

bazgirisim.com



info@bazgirisim.com



+90 312 418 46 58