

ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİNİN DESTEKLENMESİ



UR-GE



İSTANBUL İHRACATÇI BİRLİKLERİ
GENEL SEKRETERLİĞİ

1 – ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

URGE VİZYONU

Proje yaklaşımını ve kümelenme yaklaşımını esas alan yerel dinamiklerin harekete geçirilmesine olanak sağlayarak, işbirliği kuruluşlarının önderliğinde ihracat seferberliği başlatmak

2-ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

Aynı ya da benzer iş kolunda faaliyet gösteren, coğrafi olarak birbirine yakın, birbirleriyle işbirliği ve rekabet halinde olan

- ▶ üretici firmaların,
- ▶ yan sanayi firmalarının,
- ▶ hizmet tedarikçilerinin ve
- ▶ kurumların (örneğin üniversiteler, kalkınma ajansları, odalar, sektör dernekleri)

bir araya geldiği bir çalışma modelidir.

**KÜMELENME
NEDİR?**

3-ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

UR-GE DESTEĞİ İLE KÜMELENME YAKLAŞIMI

Firmaların, işbirliği kuruluşları önderliğinde :

- **Ortak** ihtiyaç analizi,
- **Ortak** öğrenme (eğitim ve danışmanlık)
- **Ortak** pazarlama (tanıtım, marka, ticaret heyeti, eşleştirme)

gibi ihracata yönelik eylem ve faaliyetlerinin desteklenmesi

4-ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

**UR-GE
DESTEĞİ**

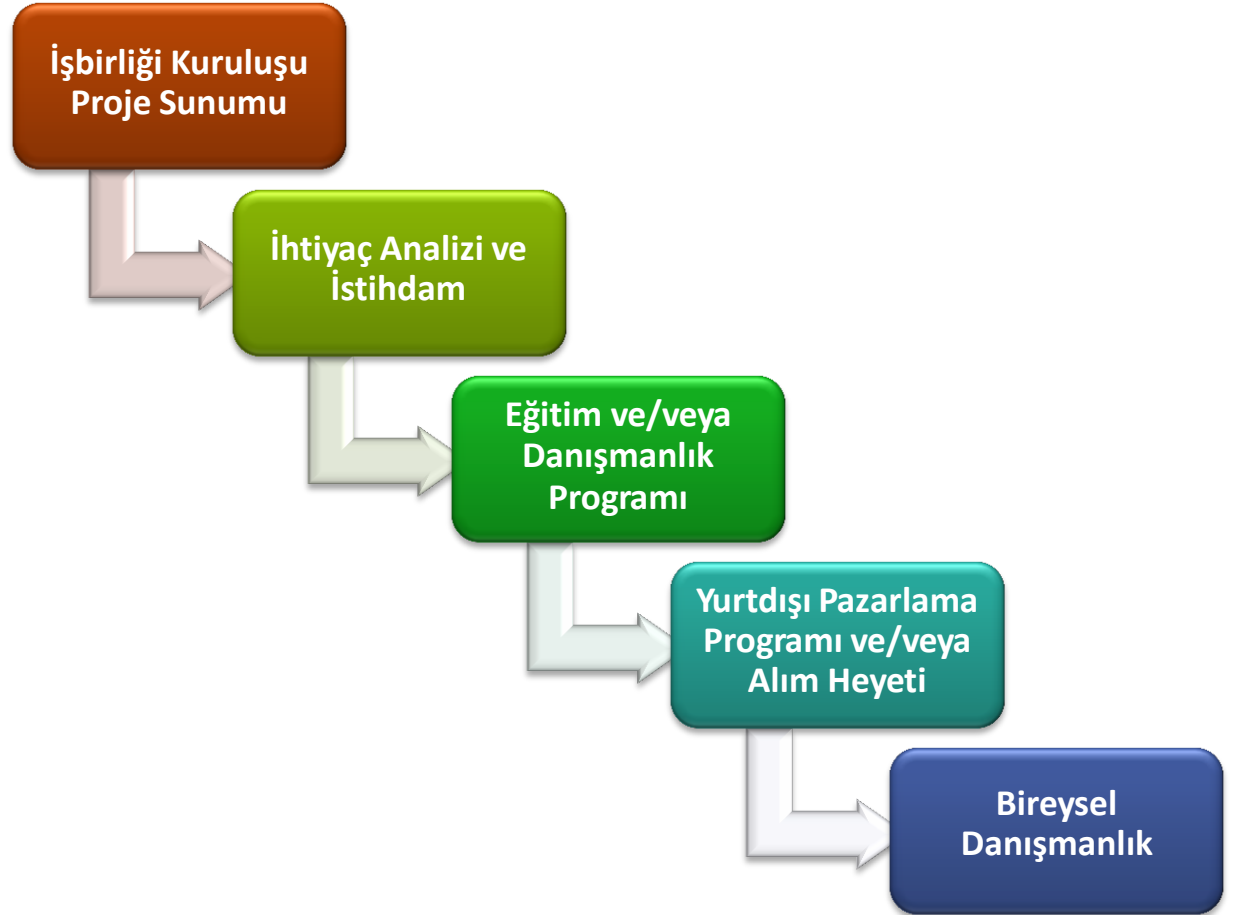


**İşbirliği
Kuruluđu**



5-ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

DESTEK SÜRECİ



A-ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

İHTİYAÇ ANALİZİ

- Proje Hazırlık Evresi
- Ortak Vizyon Oluşturma Evresi
- Makro & Mikro Rekabetçilik Analizleri
- Sektördeki Trendler
- Firma Analizleri
- Yurtdışı Pazar Fırsatları
- Proje Yol Haritası (3 Yıllık Stratejik Planlama)

Destek Miktarı : 400.000 ABD Doları

Destek Oranı : %75

Faaliyet Sayısı: 1

B-ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

EĞİTİM VE DANIŞMANLIK PROGRAMLARI

- Dış Ticaret Yönetimi
- Uluslararası Pazarlama ve Elektronik Ticaret
- Markalaşma
- Inovasyon ve Kümelenme
- Kurumsallaşma ve İnsan Kaynakları Yönetimi
- Bilgi ve İletişim Teknolojileri
- Finansal Yönetim ve Risk Yönetimi
- Kalite ve Verimlilik
- Proje Yönetimi ve Stratejik Yönetim
- Tedarik Zinciri Yönetimi
- Bakanlıkça uygun görülen sektöre özgü konular

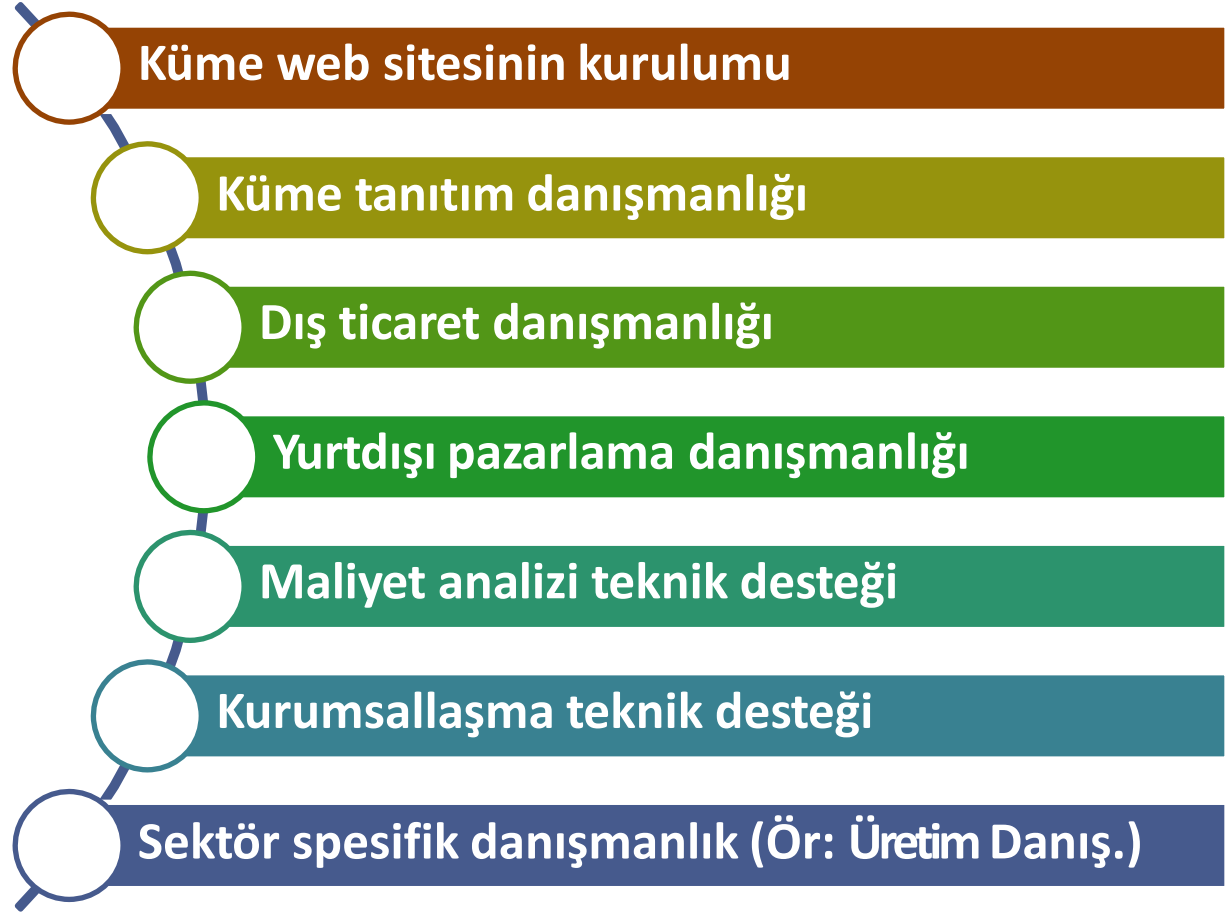
Destek Miktarı : 400.000 ABD Doları

Destek Oranı : %75

Faaliyet Sayısı: Asgari 1

B-ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

ÖRNEK EĞİTİM VE DANIŞMANLIK PROGRAMLARI





C-ULUSLAR ARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

YURTDIŞI PAZARLAMA PROGRAMLARI

Desteklenen Faaliyetler

- Ticaret heyetleri
- Ortak pazar araştırmaları
- Pazar ziyaretleri
- Yurtdışı fuar ziyareti (1 defa)
- EŞleştirme faaliyeti
- Kúme tanıtım faaliyetleri

Destek Miktarı : Program başına 150.000 Dolar

Destek Oranı : %75

Faaliyet Sayısı: Azami 10

C-ULUSLAR ARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

YURTDIŞI PAZARLAMA PROGRAMLARI

Destek Kapsamındaki Giderler

- Ulaşım giderleri (uçak bileti, shuttle vb.)
- Konaklama giderleri
- Tanıtım ve organizasyon giderleri
 - Tercümanlık gideri,
 - Toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri,
 - Görsel ve yazılı tanıtım giderleri
 - Halkla ilişkiler hizmeti gideri

Destek Miktarı : Program başına 150.000 Dolar

Destek Oranı : %75

Faaliyet Sayısı: Azami 10

Not: Yemek desteği verilmemektedir.



D-ULUSLAR ARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

ALIM HEYETİ PROGRAMLARI

Desteklenen Faaliyetler

Yurtdışında yerleşik ithalatçı firmaların, kurum ve kuruluşların, basın mensuplarının Türkiye'ye davet edilerek

- İkili iş görüşmeleri gerçekleştirmeleri
- Tesis ziyaretleri
- Meslek kuruluşu ziyaretleri desteklenir.

Destek Miktarı : Program başına 100.000 Dolar

Destek Oranı : % 75

Faaliyet Sayısı: Azami 10

D-ULUSLAR ARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

ALIM HEYETİ PROGRAMLARI

Destek Kapsamındaki Giderler

- Ulaşım giderleri
- Konaklama giderleri
- Tanıtım ve organizasyon giderleri
 - Tercümanlık gideri,
 - Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri,
 - Görsel ve yazılı tanıtım giderleri
 - Halkla ilişkiler hizmeti gideri

Destek Miktarı : Program başına 100.000 Dolar

Destek Oranı : % 75

Faaliyet Sayısı: Azami 10



E-ULUSLAR ARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

İSTİHDAM

Desteklenen Faaliyet

- ▶ Proje kapsamında yürütülen programların organizasyonun ve koordinasyonunun sağlanması amacıyla **2 kişinin** işbirliği kuruluşu tarafından istihdam edilmesi (*istihdam edilecek personellerin tebliğde yer alan özelliklere haiz olması esastır.*)

Destek Miktarı : 2 Personel

Destek Oranı : % 75

F-ULUSLAR ARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

Hedef Grup

- Proje Bazlı Desteğe Katılan Firmalar

Desteklenen Faaliyetler

- Bilgi ve İletişim Teknolojileri
- Finansal Yönetim ve Risk Yönetimi
- Kalite ve Verimlilik
- Üretim ve Tedarik Zinciri Yönetimi
- Bakanlıkça uygun görülen firma ihtiyaçlarına özgü diğer konularda danışmanlık alımı

Destek Miktarı : 50.000 ABD Doları

Destek Oranı : %70

Süre: 3 yıl boyunca

**ŞİRKETLER İÇİN
BİREYSEL
DANIŞMANLIK**

6-ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

	İhtiyaç Analizi	Eğitim / Danışmanlık	Yurt Dışı Pazarlama	Alım Heyeti	İstihdam	Bireysel Danışmanlık
Destek Oranı	%75	%75	%75	%75	%75	%70
Desteklenen Kurum	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	Şirketler
Destek Tutarı (USD)	400.000		150.000 (Program Başına)	100.000 (Program Başına)	Emsal Brüt Ücret	50.000
Program	Program süresince (Maks. 36 Ay)		10 Adet	10 Adet	2 Kişi	3 Yıl

G-ULUSLAR ARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

Diğer Hususlar !

- Proje süresi 36 aydır. Bakanlığı uygun görüşüne istinaden +2 yıl proje süresi uzatılabilir.
- Tüm faaliyetler ortaklaşa ve aynı tarihlerde gerçekleştirildiği takdirde desteklenir. Bireysel olarak sadece, proje bitiminden sonraki 3 içerisinde %70 oranında yıllık 50.000 USD bireysel danışmanlık desteği altında alınabilir.
- İlk olarak ihtiyaç analizi raporu hazırlanmalı. Daha sonra mutlaka bir eğitim programı gerçekleştirilmeli. İhtiyaç analizi ve eğitim programlarına katılmayan firmalar, proje kapsamında hiçbir destekten faydalanamaz.
- Ticaret ve Alım heyetleri gerçekleştirilecek pazarlar ve gerçekleştirilecek faaliyetlerin yöntemi üye firmaların tercihleri ile belirlenir ve herhangi bir kısıtlama yoktur.
- Fuar ziyareti proje süresince sadece 1 sefere mahsus desteklenir. (Yurtiçi fuarlar destek dışıdır).
- Küme etkinlikleri kapsamında her firmadan en fazla 2 kişi destek olarak faaliyetlere katılabilir. Bu iki kişi firma sahibi/ortağı ya da SGK'lı çalışanı olmalıdır.

G-ULUSLAR ARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

Diğer Hususlar !

- Grup şirketlerden sadece de Ur – Ge proje kapsamında üye olan firmanın SGK’lı çalışanı destek alabilir. Örnek olarak A, B ve C şirketlerinden, Ur- Ge projesine üye olan firma A ise, B ve ya C firması SGK’lı çalışanı faaliyete katılmaz.
- Birlik sekretaryasının süreci daha etkin yürütebilmesi için; her üye firmanın 1 proje temsilcisi görevlendirmesi önemli bir kolaylık sağlayacaktır.
- Faaliyet öncesi bilgilendirme toplantılarına ve faaliyet sonrası istişare toplantılarına katılım önem arz eder.
- Geri ödemelerin eksiksiz yapılabilmesi için grup programına riayet edilmeli; İİB tarafından istenen evraklar eksiksiz ve zamanında iletilmelidir.
- Faaliyetler Birlik tarafında pre-finansmanlı gerçekleştirilebilir, geri ödeme şeklinde destek sonra firmalara iade edilebilir veya proje havuzu oluşturularak toplanacak paradan düşülebilir. Destek kullanımı Birlik Yönetim Kurulunun inisiyatifindedir.
- Faaliyetlerin geri ödemeli yapılması durumunda geri ödeme tarihleri öngörülememektedir; Bakanlığın onayına istinaden yapılır. Geri ödemeler vergi borcundan düşülmez.
- Faaliyeti bütçesi için proje havuzu oluşturulması durumunda, proje sonunda artı-eksi bakiye proje üyesi firmalara yansıtılır.

TEŐEKKÜRLER

- Günay ERDOĐAN / İşbirliği Kuruluő Proje Uzmanı
0212 454 0500 (dhl:1546) / 0501 912 5789
gerdogan@iib.org.tr
- **Mobilya Őube**
Departman Tel: 0212 454 0500
Departman E-mail: agaç@iib.org.tr