



Yurtdışında Şirket Kurma ve İhracat Destekleri



Yurtdışında Şirket Kurma ve İhracat Destekleri

1. Doğrudan Yabancı Yatırımlar	2
1.1. Dünyada Doğrudan Yabancı Yatırımlar	2
1.1.1. Doğrudan Yabancı Yatırım Nedir?	2
1.1.2. Türlerine Göre Yabancı Yatırımlar	2
1.1.3. Doğrudan Yabancı Yatırımı Belirleyen Faktörler	3
1.2. Doğrudan Yabancı Yatırım Yaparken Hangi Kurumlarla Görüşeceğiz? Hangi Raporlara ve İstatistiklere Bakacağız?	6
1.2.1. Ticaret Müşavir ve Ataşelikleri	6
1.2.2. Raporlar ve İstatistikler	7
1.2.2.1. CIA World Factbook	7
1.2.2.2. Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi	7
1.2.2.3. OECD	7
1.2.2.4. Big Mac Endeksi	8
1.2.2.5. Diğer Düşünce Kuruluşları	8
1.3. Dünyada Doğrudan Yabancı Yatırımlar	8
1.4. Türkiye'den Dünyaya Doğrudan Yabancı Yatırımlar	9
1.2.1. Yatırım Sayılarımız Bakımından Ülkeler	9
1.2.2. Sermaye Pozisyonu Bakımından Yurtdışı Yatırımlarımız	10
2. Yurtdışında Şirket Kurmaya Ticaret Bakanlığı Destekleri	11

1. Doğrudan Yabancı Yatırımlar

1.1. Dünyada Doğrudan Yabancı Yatırımlar

1.1.1. Doğrudan Yabancı Yatırım Nedir?

Doğrudan yabancı yatırıma ilişkin çok farklı tanımlar vardır. Dünya ticaretinde önde gelen kurumlardan ikisi Uluslararası Para Fonu (IMF) ve OECD tarafından kullanılan kavramla başlayalım.

OECD doğrudan yabancı yatırım için “bir ekonomide yerleşik yatırımcının diğer bir ekonominin yerleşik olan bir işletmeye kalıcı ilişki kurmak amacıyla yaptığı sınır ötesi yatırım” demektedir. Burada kritik kelime “yerleşik” kavramı. Örneğin İngiltere’de 12 aydan fazladır yaşayan bir Türk’ün yaptığı yatırım, Türk yatırımı sayılmaz.

1.1.2. Türlerine Göre Yabancı Yatırımlar

Doğrudan Yabancı Yatırımları kabaca üç şekilde ele alabiliriz.

- **Sıfırdan Yatırımlar (Greenfield Investments)**

Yatırımcı firmanın ev sahibi ülkede tamamen yeni bir tesis veya girişim kurması ile meydana gelen yatırımlar olarak tanımlanabilecek **sıfırdan yatırımlar**

- **Sınır Ötesi Birleşme ve Satın Almalar (Merger and Acquisitions)**

Farklı ülkelerden farklı firmaların varlıklarını ve faaliyetlerini yeni bir yasal oluşum altında bir araya getirmeleri sonucu yapılan yatırımlar **sınır ötesi birleşmeler**, bir firma tarafından, yerleşik olduğu ülke dışında başka bir ülkedeki varlıkların ve ekonomik faaliyetlerin edinilmesi yoluyla gerçekleştirilen yatırımlar ise **sınır ötesi satın almalar** olarak isimlendirilir.

- **Ortak Girişimler (Joint Ventures)**

Herhangi bir çok uluslu şirket ile yerel şirketin amaçlarını gerçekleştirmek üzere kaynaklarını bir araya getirerek oluşturdukları mülkiyeti, faaliyetleri, sorumlulukları, finansal riskleri ana şirketten ayrı olan üçüncü bir şirket olarak kurulan **ortak girişimler** olarak bilinir.



1.1.3. Doğrudan Yabancı Yatırımı Belirleyen Faktörler

Doğrudan yabancı yatırım evlilik gibi zor bir karardır. Firmaların doğrudan yabancı yatırım yaparken temelde aşağıdaki konulara baktığı görülmektedir.

- **Pazar Büyüklüğü ve Doyum Kapasitesi**

Firmaların doğrudan yabancı yatırım yaparken bir pazarda ilk baktığı husus pazar büyüklüğüdür. Bu da temelde GSMH ile ölçülür. Pazarı analiz ederken diğer baktığı husus ise, pazarın doymun olup olmamasıdır. Gelişmiş ülke pazarları genel olarak rekabetin yoğun olduğu, kar marjlarının düşük olduğu pazarlardır. Bu pazarlarda kaliteli ürünlere talep yüksektir. Azgelişmiş ülke pazarları ise daha farklı bir görünüm sergiler. Pazarda rekabet az, büyüme oranları ve kar marjları yüksektir ama istikrarsızlık, yaşam kalitesi ve hukuki koruma zayıftır.

- **Üretim Faktörleri ve Girdi Maliyetleri**

Firmalar, doğrudan yabancı yatırım kararı verirken üretim faktörleri ve girdi maliyetlerine bakar. Üretimin arsa, işgücü, sermaye ve girişimcilik olmak üzere dört faktörü vardır. Aslında ülkeler uluslararası alanda ticaret yaparken bunlardan kendisinde hangisi fazlaysa onu satar. Bir ülkede işgücü çoksa işgücü, su kaynağı çoksa suyla ilgili ürünlerin ihracatı, sermaye çoksa sermaye ihracatı vardır.

Gelişmiş ülkelerde kredilere erişim kolay ve ucuzken, gelişmekte olan ülkelerde pahalıdır. İşgücüne baktığımızda ise durum tam tersidir. Gelişmiş ülkelerde işgücü pahalı, gelişmekte olan ülkelerde ise ucuzdur. Bu durumda, gelişmiş ülkelerde üretim yapmak isteyen firmalar işgücünü makineyle, yazılımla, otomasyonla değiştirmek için yoğun baskı altındadır. Eğer bunu yapamazsa üçüncü ülkelere, işgücünün ucuz olduğu ülkelere nisbeten geri teknolojisini taşıyıp üretim yapabilir.

- **Üçüncü Ülke Pazarlarına Girme İmkanları**

Dünyada ticarete serbestleşme yoğun olsa da, gümrüklerde önemli koruma duvarları var. Bu durumda devreye yine doğrudan yabancı yatırım girer. Örneğin İran'da çalışırken birçok ürünün ithalatı yasaktı. Firmalar ise bunun üstesinden gelmek için ülkeye yatırım yapıyordu. Genelde bu yatırımlar bir önceki paragrafta belirttiğim gibi, eski teknolojiye dayalı yatırımlar oluyordu.

Üçüncü ülke pazarlarına yatırımın diğer bir nedeni de, maliyetler. Örneğin plastik granül taşınması oldukça kolay bir hammadde. Ama siz Gürcistan'da boru satmak istediğinizde ürünün boru olarak taşınması oldukça maliyetli oluyor. Daha fazla kar edebilmek veya yerel üreticilerle rekabet edebilmek için Gürcistan'da yatırım yapıp granülden boru üretebiliyorsunuz. İşte bu durum, doğrudan yabancı yatırımların bir diğer nedeni.

Son olarak, serbest ticaret anlaşmaları ve gümrük birliği uygulamaları ile yatırım yapılan ülkenin yanı sıra farklı ülkelere erişmek de mümkündür. Örneğin Mısır'a yatırım yapıldığında Mısır'ın serbest ticaret anlaşması olduğu ülkelere de avantajlı ürün gönderme imkanı olur. Bazı durumlarda ise, gelişmiş ülkelerin en az gelişmiş ülkelere açtığı tarife kontenjanlarından

yararlanmak mümkündür. Örneğin Etiyopya'da üretilen tekstil ürünlerinin AB ve ABD pazarlarına kolaylıkla girebilmesi buna örnektir.

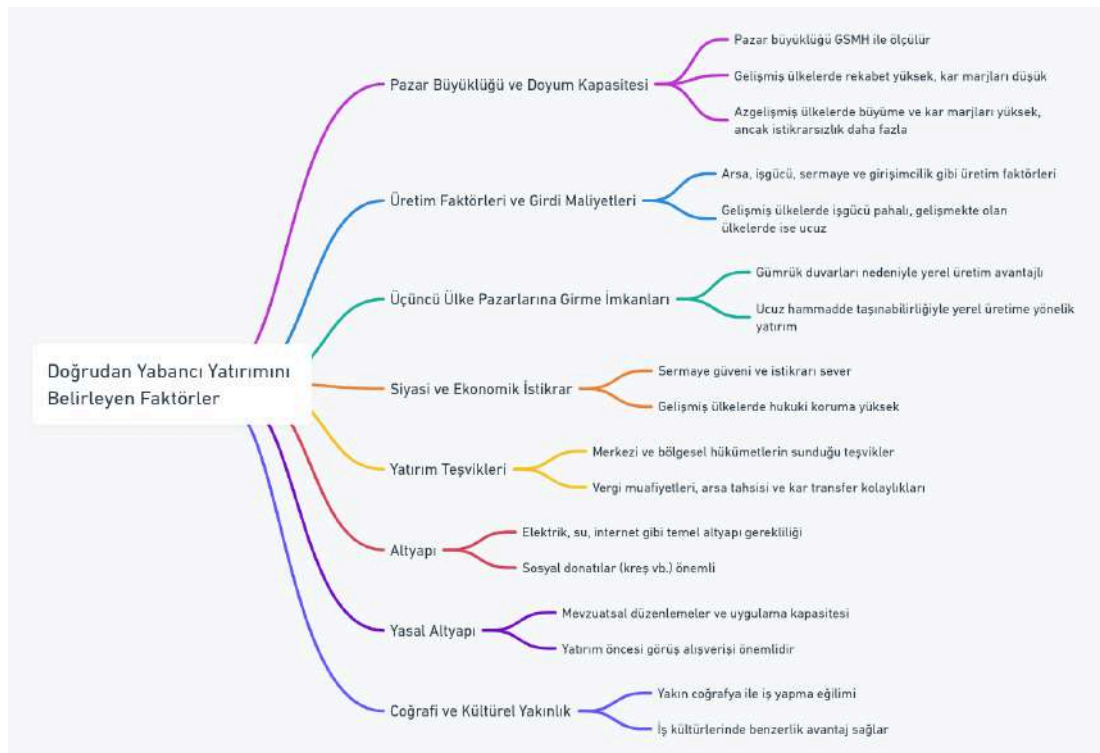
• Siyasi ve Ekonomik İstikrar

Bir ülkeye doğrudan yabancı yatırım için karar verirken siyasi ve ekonomik istikrar önemli. Sermaye güveni ve istikrarı sever. Gelişmiş ülkeler birçok açıdan istikrarlıdır. Hukuki korumalar yüksek, sermayenin devletleştirilmesi gibi uygulamalar ise istisnadır. Bu ülkelere doğrudan yatırım yoğunlukla gitmektedir. Dünyadaki doğrudan yabancı yatırımların büyük kısmı zaten gelişmiş ülkeler arasındadır.

Bunu biraz daha farklı ifade edersek, şunu gözlemleriz. Eskiden dünyada Kuzey-Güney Ticareti yoğundu. Sömürgeci imparatorluklarda ana ülkeden sömürgeye yatırım, kolay şekilde gelebiliyordu. 2. Dünya Savaşı sonrasında sömürgecilik bitince artık devir değişti. Ana kara hükümetinin koruması olmayınca şirketler gitmeye isteksiz oldu. Dünyada doğrudan yabancı yatırımlar ise bu nedenle bir önceki paragrafta gördüğümüz üzere, gelişmiş ülkeler arasına kaydı.

• Yatırım Teşvikleri

Dünyada birçok ülke ve hatta bölgeler yabancı yatırımcılara teşvikler ve muafiyetler veriyor. Ülkelerde genelde bu rolleri hem merkezi hükümetin açıkladığı programlar hem de bölgesel kalkınma ajansları üstlenebiliyor. Yatırım teşvikleri ise oldukça çeşitli oluyor. Bedelsiz arsa tahsisinden gümrük vergisi istisnaları, KDV ve Stopaj istisnası, kar transferinde sorun olmaması gibi hususlar olabiliyor. Bunları çok dikkatli analiz etmek gerekiyor. Bununla birlikte, birçok gelişmekte olan ülkede verilen sözlerin ve hatta yasal muafiyet ve teşviklerinden önemli bir kısmı havada kalabiliyor. Değerlendirmeleri bunları da dikkate alarak yapmakta fayda var.



- **Altyapı**

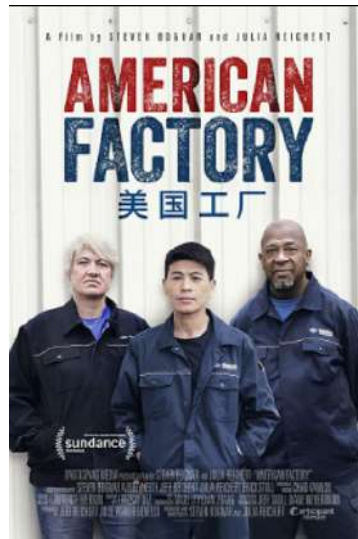
Doğrudan yabancı yatırım yaparken altyapıya çok dikkat etmek gerekiyor. Gelişmekte olan ülkelerde arsa bol olduğu için genelde “Dünyanın en büyük serbest bölgesi” gibi ibarelerle yabancı yatırımcıları çekmek için tanıtımlar görülüyor. Bir bölgeyi analiz ederken temelde metrekaşe başına 25 dolar altyapı yatırımının o zamana kadar yapılmış olması önemli. Aksi takdirde birçok sorunla karşılaşmak olası. Bazen sular kesilir, bazen internet erişimi olmaz, bazen de elektrikler kesilir. Altyapı dediğimizde sosyal donatı alanlarını da gözönünde bulundurmakta fayda var. Örneğin kreşler, vb. Gelişmiş altyapılı bölgeler ise ay gibi parlar. Örneğin ülkemizden örnek verecek olursak, bazı serbest bölgelerde neredeyse hiçbir altyapı yatırımı yoktur. Ege Serbest Bölgesi ise dünyadaki en modern altyapılardan birisine sahiptir.

- **Yasal Altyapı**

Bir önceki başlıkta fiziki altyapıdan (hard infrastructure) bahsetmiştik. Bu başlıkta ise yumuşak altyapıdan (soft infrastructure) bahsedeceğiz. Yasal altyapı aslında mevzuatsal düzenlemeler ve aynı zamanda bu düzenlemeleri uygulama kapasitesi. Mevzuatta birçok husus çok iyi görünebilir ama gelişmekte olan ülkelerde bu hususları işletecek idari kapasite olmayabilir. Bu ikisinin de yatırım yaparken gözlenmesi ve özellikle farklı işletme, kişi ve kurumlardan yatırım yapmadan önce görüş alışverişinde bulunulması önemlidir. İşletmelerle görüş alışverişinde bulunurken aynı sektörden olanların dışındaki kişilerle konuşmak iyi olabilir. Sektörden kişiler genelde önyargılı şekilde bilgi verebilmekte.

- **Coğrafi ve Kültürel Yakınlık**

İş kültürleri iş yaparken önemli. Genelde ülkeler önce yakın coğrafya ile iş yaparlar. Suya atılan taşın halkaları gibi sonrasında ikinci halka, üçüncü halka şeklinde ilerlerler. Ülkemizde de ihracatımızın yüzde 80 gibi önemli bir kısmı dört saat uçuş mesafesindedir. İşte ilk aşamada bu ülkelerde iş yapma, sonrasında ise diğer ülkelere açılma yaygın. Coğrafi ve kültürel karşılaşmalara ilişkin Netflix’te benim de izlediğim ve önerdiğim bir belgeseli sizlere de öneriyorum. Kültürlerle ilgili ayrıca Geert Hofstede ve ekibinin yaptığı araştırmalar ve kültürel boyutlar hakkında bilgiler sunan www.geerthofstede.com sitesini de inceleyebilirsiniz. Bu site, Hofstede’nin ulusal kültürler arasındaki farklılıkları ölçmek için geliştirdiği Kültürel Boyutlar Teorisi’ne odaklanmaktadır.



1.2. Doğrudan Yabancı Yatırım Yaparken Hangi Kurumlarla Görüşeceğiz? Hangi Raporlara ve İstatistiklere Bakacağız?

Doğrudan Yabancı Yatırım yaparken birçok farklı kurumla temasa geçmeniz, masabaşı ve saha araştırmaları yapmanız gerekmektedir. Bunları aşağıda tek tek yazarak ele alalım.

1.2.1. Ticaret Müşavir ve Ataşelikleri

Ticaret Müşavir ve Ataşelikleri, firmalarımızın bir ülkede ilk ulaşması gereken kaynaklar. Bu yapılarda oldukça fazla kurumsal bilgi ve birikim oluyor. Ticaret Müşavir ve Ataşelerimiz her yıl bulundukları ülkelerin genel durumları, ülkedeki yabancı yatırımların durumu, yabancı yatırımlara sağlanan avantajlar, yatırımcıların karşılaştığı sorunlar gibi konularda raporlar hazırlıyor. Bu raporları okumanın yanı sıra, müşavir ve ataşelerimizle yüzyüze görüşüp perspektiflerini dinlemek de önemli. Ticaret Müşavir ve Ataşeliklerimizin listesine ulaşmak için [tıklayınız](#).

Ticaret Müşavir ve Ataşeliklerinden ayrıca hukuk müşavirleri listesi, mali müşavirler listesi, tercüman listesi gibi listeler edinerek ilerlemeniz uygun olacaktır. Bu listelerdeki kişilerle temasa geçerek ve teklif alarak süreçlerinizi etkili bir şekilde yapılandırabilirsiniz. Bu noktada, ucuza kaçacağım derken birçok gereksiz maliyetle de karşılaşmanızın olası olacağını unutmadan, gizli maliyetlere maruz kalmadan, tüm maliyetleri sözleşmelerinize en baştan eklemeniz faydalı olacaktır. Ülkeden ülkeye şirket kurma uygulamaları değişebilmektedir. Örneğin İran'da şirketleri yalnızca avukatlar kurabilirken, Türkiye'de bu durum filliyatta genelde Mali Müşavirler tarafından yapılabilmektedir.

Ticaret Müşavir ve Ataşelerimizden ayrıca ülkedeki aktif iş dünyası örgütlenmelerimizin temsilcilerinin bilgilerini isteyebilir, onlarla da görüşüp özel sektör perspektifini dinleyebilirsiniz.

Bizim Müşavirliklerimizin yanı sıra, farklı ülke Müşavirliklerinin de sayfalarını inceleyebilir, bilgi edinmeye çalışabilirsiniz. Bu sayfaları kapsamlıca analiz ettiğimiz yazımızı [bağlantıdan](#) inceleyebilirsiniz.

1.2.2. Raporlar ve İstatistikler

Bir ülkeye yabancı yatırım yapmaya karar verme aşamasında aşağıdaki raporlara bakmak iyi olacaktır. Bu Strateji için öncelikli derinlikli analizler yapmak gerekmektedir. Bu analizlerin bir kısmını açık kaynaklardan edinebileceğiniz gibi, ücretli kaynaklardan da bedelini ödeyerek edinebilirsiniz. Burada açık kaynaklı siteleri sizler için derledik.

1.2.2.1. CIA World Factbook

Amerika Birleşik Devletleri Merkezi İstihbarat Teşkilatı (Central Intelligence Agency – CIA) tarafından yayınlanan ve dünya ülkeleri hakkında kapsamlı bilgiler içeren bir kaynaktır. Sonuç olarak, küresel siyasi haritalar, ülke profilleri, demografik veriler, coğrafi bilgiler, ekonomik göstergeler, askeri bilgiler ve diğer önemli istatistikleri içerir.

www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/

1.2.2.2. Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi

Doing Business Index olarak bilinen endeks, farklı ülkelerde iş yapma kolaylığını ölçen yıllık bir rapordur. Rapor, işletmeleri etkileyen düzenlemeler hakkında objektif göstergeler ve nicel ölçümler sağlar. İş kurma, inşaat izinleri alma, kredi temini, vergi ödeme, sözleşme uygulama ve iflas çözümü gibi konuları kapsar. Bunun yanısıra birçok uzmanlık kuruluşu aracılığıyla yayınladığı sektörel ve genel nitelikli ülke bazlı raporlar da olabilmektedir.

www.doingbusiness.org

1.2.2.3. OECD

OECD, gelişmiş ülkeler arasındaki ekonomik işbirliğini teşvik etmek ve ekonomik kalkınmayı desteklemek amacıyla kurulmuş olan uluslararası bir örgüttür. Üye ülkeler arasında politika analizi, deneyim paylaşımı ve iyi uygulamaların yayılmasını sağlar. İhracatta pazara giriş stratejileri için OECD, üye ülkelerin ticaret politikaları, düzenlemeler ve ticaret engelleri hakkında kapsamlı veriler ve analizler sunar. Merkezi Paris'te olan OECD, her yıl 500 civarında üst düzey rapor hazırlar. Türkiye kuruluşu 1961 yılında ilk kurulduğu andan beri üyedir.

www.oecd.org

1.2.2.4. Big Mac Endeksi

The Economist dergisi tarafından kullanılmış bir göstergedir ve farklı ülkelerdeki satın alma gücünü karşılaştırmak amacıyla kullanılır. Endeks, bir Big Mac hamburgerinin farklı ülkelerdeki fiyatlarını temel alır. Farklı ülkelerdeki Big Mac fiyatları, döviz kurlarına göre düzeltilir ve bu sayede ülkelerin satın alma gücü paritesi hesaplanır. Endeks, bir ülkenin para biriminin ne kadar değerli veya ucuz olduğunu göstererek ekonomik göstergeleri karşılaştırmak için kullanılır.

www.economist.com/big-mac-index

1.2.2.5. Diğer Düşünce Kuruluşları

Gelişmiş ülkelerde düşünce kuruluşu dediğimiz yapıların da ihracatta pazara giriş stratejileri için önemli katkılar sunabileceği göz önünde bulundurulmalıdır. Örneğin İran'daki çalışmalarım esnasında özellikle Friedrich Ebert-Stiftung gibi Alman think-tanklerinin İran ekonomisine yönelik çalışmaları oldukça ufuk açıcı perspektifler sunmuştur.

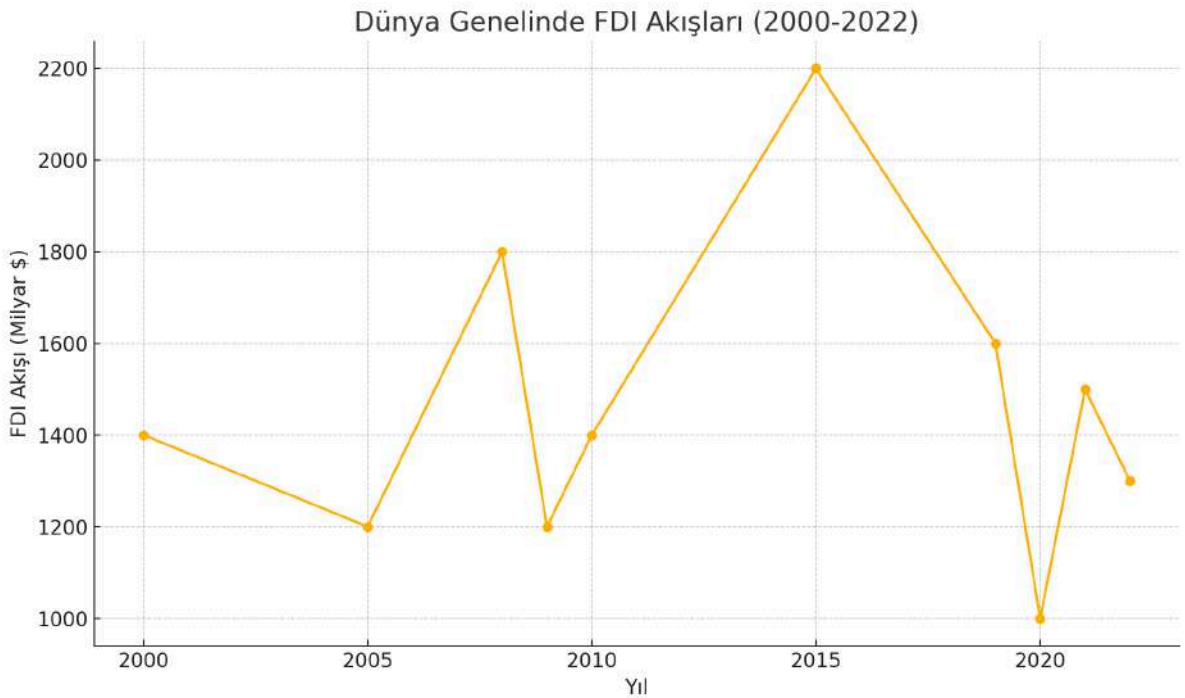
www.fes.de/en

İran Sayfası: <https://www.fes.de/referat-naheer-mittlerer-osten-und-nordafrika/iran>

1.3. Dünyada Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Dünya genelinde doğrudan yabancı yatırım (Foreign Direct Investment - FDI) hareketleri, **küresel ekonomik koşullar**, **politik istikrar** ve **uluslararası ticaret politikaları** gibi faktörlere bağlı olarak yıllar içinde dalgalanmalar göstermektedir. 2000'lerin başında **FDI akışları** hızla artarken, 2008 **küresel finansal krizi** yatırımlarda ciddi bir düşüşe yol açmıştır. Bu dönemin ardından FDI akışları, özellikle gelişmekte olan **Asya pazarı** ve **Latin Amerika ülkeleri** gibi bölgelere yönelerek toparlanma sürecine girmiştir.

2020 yılında **COVID-19 pandemisi** küresel yatırım akışlarında sert bir düşüşe neden olmuş ve birçok sektörde yatırımcı güvenini zayıflatmıştır. Ancak 2021'den itibaren **dijital ekonomi**, **yeşil enerji yatırımları** ve **sürdürülebilir projelere** olan ilginin artmasıyla FDI yeniden canlanmaya başlamıştır.



Kaynak: <https://www.dunya.com/kose-yazisi/dogrudan-yabanci-yatirimlarda-trendler/718635>

1.4. Türkiye'den Dünyaya Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlara ilişkin çalışmalar yapan kurum T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'dür. İstatistikleri de bu kurum derlemekte ve kamuoyu ile paylaşmaktadır.

Bu raporun konusu ise ülkemizde yurtdışına giden doğrudan yabancı yatırımlardır. Türkiye'den yurtdışına giden yabancı yatırımlar için Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürlüğü sorumludur. Yurtdışına yatırım yapmak isteyenler, bu genel müdürlüğe bildirimde bulunur ve her yıl Genel Müdürlüğün yayınladığı Yurtdışı Yatırım anketine katılırlar. Anketin sonuçları Haziran ayı içinde kamuoyu ile paylaşılır. 2024 yılı Yurtdışı Yatırım Raporuna [bağlantıdan](#) ulaşabilirsiniz.

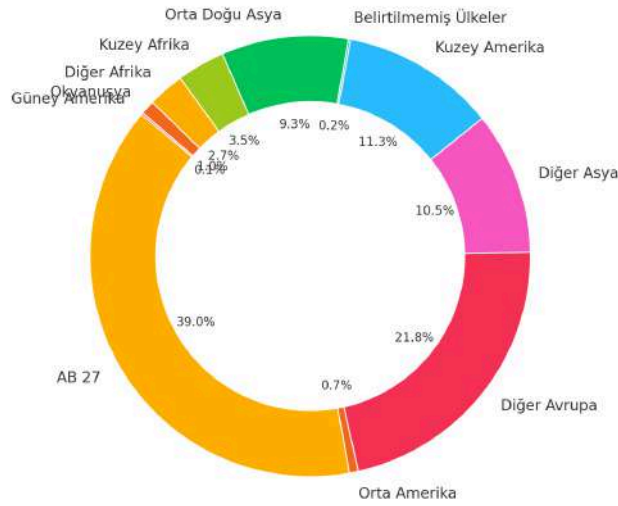
Rapordan aşağıdaki önemli kısımları sizler için özetledik.

1.2.1. Yatırım Sayılarımız Bakımından Ülkeler

Dünyadaki trende paralel olarak gelişmiş ülkeler, yatırım sayımız içinde önde geliyor. Sayı olarak yurt dışındaki yatırımlarımızın yarısı gelişmiş ülkelere olsa da, miktar olarak daha fazlasının olduğunu bir sonraki tabloda göreceğiz.

Bu noktada, özellikle dikkat edilmesi gereken husus, yatırım yapılacak ülkenin farklı ülkelerle imzaladığı anlaşmalardır. Bu anlaşmalar yalnızca o ülkenin mevzuatını değil, diğer ülkelerle olan ilişkilerini de kapsar. Örneğin, Hollanda'nın ülkemiz yatırımcıları için önemli bir destinasyon olmasının ana nedeni, vergi düzenlemeleri, vb. hususlar kadar Hollanda'nın diğer ülkelerle Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşmaları, Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşmaları, İkili Sosyal Güvenlik Anlaşmalarının çok sayıda, etkin ve çağın ihtiyaçlarına cevap verir mahiyette olmasındandır. Denilebilir ki Hollanda, etkili bir yumuşak altyapıyı tüm dünyadan ülkesine gelecek yatırımlar için kurmuştur ve bunu devam ettirmek için canhıraş çalışmaktadır.

Yurtdışı Yatırımların Bölgelere Göre Dağılımı (Yatırım Sayısı İçindeki Pay)

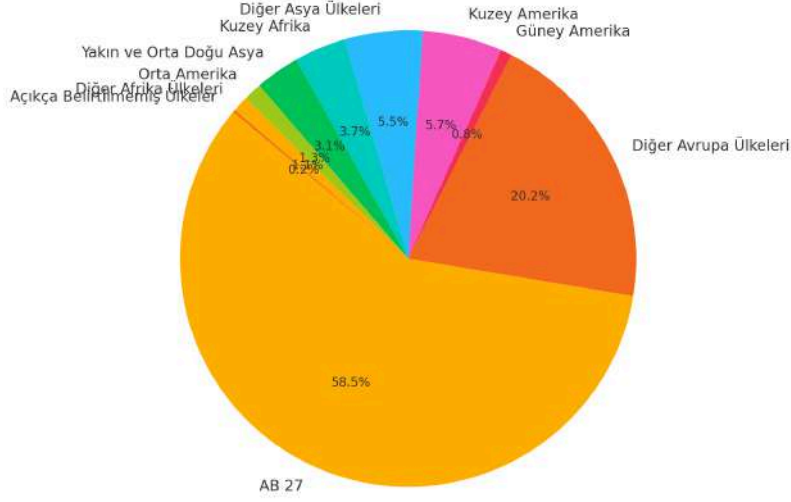


Kaynak: Ticaret Bakanlığı Yurtdışı Yatırım Anketi, 2024.

1.2.2. Sermaye Pozisyonu Bakımından Yurtdışı Yatırımlarımız

Bir önceki tabloda belirttiğimiz gibi, Avrupa ve Kuzey Amerika ülkeleri, toplam yurtdışı yatırım sermaye pozisyonumuz bakımından yüzde 84 ile ilk sırada yer alan ülke grupları.

Yurtdışı Yatırımların Bölgelere Göre Sermaye Pozisyonu İçindeki Pay (%)



Kaynak: Ticaret Bakanlığı Yurtdışı Yatırım Anketi, 2024.

2. Yurtdışında Şirket Kurmaya Ticaret Bakanlığı Destekleri

Ticaret Bakanlığı'nın yurtdışında şirket kurmaya ilişkin birçok desteği vardır. Ticaret Bakanlığının bu desteklerine ilişkin ayrıca birçok yanlış bilgi de bulunmaktadır. Öncelikle bu bilgileri en özet haliyle sunalım.

Ticaret Bakanlığının destekleri mal ihracatına ilişkin destekler, hizmet ihracatına ilişkin destekler, e-ihracata ilişkin destekler ve teknik müşavirlik sektörüne ilişkin destekler olarak yapılanmıştır. Bu raporda temelde mal ihracatına yönelik destekler hakkında bilgi verilecektir.

Mal ihracatı destekleri birçok kalemden oluşmaktadır. Önde gelen destekler aşağıdaki gibidir.

- Marka Tescili ve Korunması
- Pazara Giriş Belgeleri Desteği
- Fuar Desteği
- Tanıtım Desteği
- Birim Desteği
- Yurtdışında Marka ve Şirket Satın Alma Desteği

Bu desteklerin tümünde yurtdışında yapacağınız harcamanın **en az yüzde 50'si Ticaret Bakanlığı** tarafından geri ödenmektedir.

Bu noktada firmalarca sıkça Ticaret Bakanlığının işletme sermayesi desteği olup olmadığı sorulmaktadır. Böyle bir destek bulunmamaktadır.

Ticaret Bakanlığı ihracat desteklerinden yararlanmak için bazı ön şartlar bulunmaktadır.

- Markanın ilk olarak Türkiye'de kaydedilmesi,
- Şahıs şirketi olmaması,
- Yurtdışındaki şirket ile yurtiçindeki şirket arasında organik bağ bulunması.

Organik Bağ Ne Demek?

Yurtdışında şirket ve şube kurmanız durumunda eğer ülkemizdeki şirketle organik bağ varsa o şirket birim olarak kabul edilip desteklenir. Organik bağ tabiri mevzuatta geğer. Kabaca, Türkiye'deki şirketin ortaklarının yurtdışındaki şirketin çoğunluk hissesine sahip olması organik bağ oluştuğu anlamına gelir. Ticaret Bakanlığı, yalnızca şirket kurulmasını değil, Türkiye'deki şirketin yurtdışında şubesinin kurulmasını da destekler.

Mal İhracatı Destekleri Robotu

Destekler oldukęa karışık bir konudur. Bununla ilgili olarak BAZ Girişim Mal İhracatı Destekleri Robotu oluşturduk. Sorularınıza bu robot vasıtasıyla cevap alabilir, takıldığınız yerde bize ulaşabilirsiniz.

<https://www.bazgirisim.com/baz-girisim-mal-ihracati-destekleri-robotu/>

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