

TEŞVİK PROGRAMLARININ SAYISI 40'TAN 10'UN ALTINA ÇEKİLECEK

KOSGEB kredileri sadeleşerek büyüyor

LEVENT
AKBAY

levent.akbay@nbe.com.tr



Yeni dönem hedeflerini yalınlaşma ve dijitalleşme olarak belirleyen T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), ilk aşamada mükerrer teşviklerden çıkarak teşvik programlarının sayısını 40'tan 10'un altına çekecek. Ar-Ge başta olmak üzere bazı teşviklerden çıkacak olan KOSGEB, "torba teşvik" sistemine geçerek teşviklerden yararlanan KOBİ'lerin yatırım alt kalemlerindeki harcama kısıtlarını da kaldıracak. Böylelikle yatırımcılar, aldıkları kredileri yatırım alt kalemlerindeki ayrı kalemler için istedikleri kadar kullanabilecekler.

KOSGEB bu kapsamda Teknolojik Gelişme Seviyesi 6 ve sonrasındaki ürünleri destekleyecek. Bu seviyenin altındaki ürünlere yönelik teşvikler TÜBİTAK tarafından verilecek. Paralel olarak, 2024 teşvik uygulamalarında baz olacak kredi limitleri de artırılabilecek. Destek miktarlarının yüzde 100'den fazla artırılması beklentiler arasında.

TEŞVİK UYGULAMALARI SADELEŞİYOR

Teşvik politikalarının sadeleşmesi, aynı konularda farklı kurumların teşvik programlarının çakışmasını kaynaklandı. 12. Kalkınma Planı'nda da mükerrer teşviklerin kaldırılması hedefler arasına konuldu. Bu çerçevede 40'tan fazla teşvik uygulamasının tek haneli sayılara çekilmesi gündeme geldi. KOSGEB'in bu konudaki hazırlıkları son şeklini almak üzere.

Yeni teşvik modeli netleştiğinde yatırımcılar, destek almak için teknolojik ürün belgesi, proje bitirme belgeleri ve üretilmiş prototip ile başvuruda bulunacak. KOSGEB bu aşamadan sonra kapasite geliştirmeyi destekleyecek. Bu çerçevede makine, personel, yazılım, kalıp, sertifikasyon gibi ihtiyaçlar karşılanacak.

KOSGEB'in teşvik sisteminde önemli değişiklikler yaşanacak. Torba teşvik sistemine geçecek KOSGEB, Teknolojik Gelişme Seviyesi 6 ve sonrasındaki ürünleri destekleyecek. Bu seviyenin altındaki ürünlere yönelik teşvikler TÜBİTAK tarafından verilecek. 2024 teşvikleri limitlerinin artırılması da gündemde. Destek miktarları yüzde 100'den fazla artırılabilecek.

**18** milyar TL

KOSGEB'İN 2023'TE SAĞLADIĞI DESTEK

107 bin

KOSGEB'İN 2023'TE DESTEK VERDİĞİ ŞİRKET SAYISI

KÂRLILIK VE VERİMLİLİK DE GÖZETİLECEK

Daha önce ayrı programlarda ve limitlerle kullanılan tanıtım, pazarlama, yazılım, personel, makine, kalıp, test, analiz ve sertifikasyon destekleri tek bir torba teşvik içine alınacak. Proje onaylandığında, proje sahipleri ana limiti, istedikleri alt proje başlıkları için istedikleri miktarlarda kullanabilecekler. KOSGEB bundan sonra bu projelerin kârlılık ve verimliliği ile ilgilenecek. Bu arada proje değerlendirme aşamasındaki kurullar yeniden şekillendirilerek, kurullardaki sektör temsilcilerinin sayısı artırılabilecek.

Yalınlaşma ve şeffaflık çerçevesinde teşvik programları içerisindeki mayınlar da temizlenecek. Teşvik limitlerinin tamamının kullanılmasını önleyen engeller baştan kaldırılmış olacak. KOSGEB'in dijitalleşmeye



Girişimcilik destekleri devam edecek. İş kurma, iş geliştirme yanında sürdürülen personel desteği asgari ücret artışı oranında artırılabilecek.

yönelik adımları da hızlanacak. Halen desteklere çevrimiçi ulaşılabilir. 3 milyon 773 bin KOBİ'nin tamamının verilerine erişilebiliyor. Tedarik zincirleri arasındaki eşleştirmeleri sağlayabilecek nitelikte bir yapı var. KOSGEB dönüşümün ardından, KOBİ'leri eşleştirip, mentörlük yapan bir kurum haline gelecek. Bin

KOBİ uzmanı ile sahaya inmeye başlayan KOSGEB, dijitalleşmenin getirdiği erişilebilirlik vizyonunu genişletecek.

Önümüzdeki dönemde sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve enerji verimliliğine odaklanacak olan KOSGEB, sahaya inen uzmanları ile "Yeşil Sanayi" projesine küçük ve orta boy işletmelerin katılımını daha da artırmaya çalışacak. Projenin 160 milyon dolarlık bölümü; güneş panelleri, 87,5 milyon dolarlık döngüsel ekonomi, atık ve su yönetimi destekleri, 2,5 milyon doları da KOSGEB eğitimlerine ayrılacak.

KOSGEB, döngüsel ekonomi tarafındaki teşviklere daha da odaklanarak teknolojik sıçrama ve katma değer artışına aracılık edecek. Sürdürülebilirlik, KOSGEB'in ana hedefi haline getirilecek.

Bu sayede sürdürülebilirlik Dairesi kurularak, Dünya Bankası ve EBRD gibi dış finansman kaynaklarına yönelerek küresel bir misyon edinecek.

Son 3 yılda KOSGEB tarafından sağlanan desteklerin yüzde 53'ü imalat sanayisine verildi. Orta Vadeli Plan'da bu oranın yüzde 78'e çıkarılması planlandı. Yeni stratejik plan buna göre hazırlandı. Bu çerçevede KOSGEB, imalat sanayi firmalarına daha fazla ilgi gösterecek.

Finansal erişim sağlayan KOSGEB, 2023'te 107 bin KOBİ'ye, 18 milyar TL destek verdi. Bu desteğin yüzde 33'ü geri ödemeli, yüzde 67'si hibe oldu. Aktarılan kaynakların 12,8 milyar TL'si son iki ayda deprem bölgelerindeki afetzedeye KOBİ'lere kullanıldı. Bu miktarın yüzde 41'i esnaf, yüzde 59'u ticaret ve sanayi odası kayıtlı işletmelere aktarıldı. 2023'te 200 bin başvuru değerlendirildi.

Chippin, KOBİ'lere yönelik hizmet ağını artıracak

Teknoloji şirketi Chippin, farklı sadakat programlarını bir araya getiren ve ödeme ile birleştiren uygulamaları ile hızlı büyüyor. 200 marka ve 15 bin noktada olduklarını dile getiren Chippin CEO'su Sabri İnci, KOBİ'lere yönelik hizmet ağını artırmak için harekete geçtiklerini dile getirdi.

Chippin, farklı sadakat programlarını bir araya getirerek bu programları ödeme ile birleştiren bir platform olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Hem Koç Topluluğu içerisinde Opet, Koçtaş, Arçelik, Tofaş gibi farklı firmalara hem de topluluk dışındaki önemli markalara kampanya altyapısı ya da CRM sistemleri sağlıyor.

Sabri
İnci

Tüketicinin dijitalleşmeye yönelik hızla adaptasyonunun tüm şirketlere bu konuda avantajlar yarattığını ve yeni gelir kanalı oluşturduğunu aktaran Sabri İnci, küçük ve orta boy işletmeleri daha fazla iş gündemlerine



Küçük ve orta boy işletmelerle ilgili daha fazla mesai yürüteceğiz. Sağlayacağımız avantajlar KOBİ'leri rekabette daha da öne çıkaracak.

taşıyacaklarını kaydeden Sabri İnci, şu değerlendirmeyi yaptı: "Yerel markalar kendi sadakat programını geliştirecek büyüklükte değil. İkili bir iş birliği yapmış olacağız. Mahallenizdeki yeni nesil butik kahveciden kahvenizi alsanız,

bir zincire gitmeseniz bile puan kazanabileceksiniz. 15 bin yerel noktaya ulaşarak kullanıcılarımıza geniş çaplı bir erişim sağlamayı hedefliyoruz. Bulduğumuz nokta sayısında katlamalı büyüyeceğiz. Ayrıca, kullanıcı sayımızı 2,5 milyondan 10 milyona çıkararak Türkiye'de platforma değer katacak büyük perakendecilerin entegrasyonlarına devam edeceğiz" dedi.

KİŞİSELLEŞTİRİLMİŞ TEKLİFLER ÖNEM TAŞIYOR

"Sadece KOBİ'lerin değil perakende sektöründe faaliyet gösteren tüm oyuncuların müşteri verisini toplamasını, işlemlerini,

tanınmasını ve ona uygun teklifler geliştirmesi için şirket içinde kuracağı yapı büyük maliyetler anlamına geliyor" diyen Sabri İnci, "İş zekası, müşteri analitiği, akıllı kampanya kaslarına sahip platformumuz işletmelere verimli bir alternatif sunuyor. Yaptığımız araştırmalar bu modellerin kullanımını sayesinde müşteriye doğru ve kişiselleştirilmiş tekliflerle ulaşma olasılığının yüzde 30 arttığını gösteriyor. Bu da KOBİ'lere büyümeleri için önemli bir fırsat sağlarken rekabette öne çıkmayı da beraberinde getirecek. Çünkü alakasız tanıtıma maruz kaldığımızda markaya olan sempati de kayboluyor" diye konuştu.