



Tecrübe en pahalı öğrenme yöntemidir...

10 Ocak 2024

# UR-GE

2010/8 - ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN  
GELİŞTİRİLMESİNİN DESTEKLENMESİ



# URGE NEDİR?

# ULUSLARARASI REKABETÇİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

23 Eylül 2010 tarihinde kısaca UR-GE diye anılan “Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ” yürürlüğe girmiştir. Tebliğ, şirketlerimizin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü arttırmayı hedeflemektedir. Bu kapsamda, ihtiyaç analizi, eğitim/danışmanlık, yurt dışı pazarlama ve alım heyeti gibi faaliyetler desteklenmektedir.

# İşbirliği Kuruluđu

- Türkiye İhracatçılar Meclisi
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
- Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
- İhracatçı Birlikleri
- **Ticaret ve/veya Sanayi Odaları**
- Organize Sanayi Bölgeleri
- Endüstri Bölgeleri
- Teknoloji Geliştirme Bölgeleri
- Sektör Dernekleri ve Kuruluşları
- Sektörel Dış Ticaret řirketleri (SDř)
- Ticaret Borsaları
- İşveren Sendikaları
- İmalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifleri

# Bazı URGE Referanslarımız



İSTANBUL SU ÜRÜNLERİ VE HAYVANSAL MAMULLER İHRACATÇILARI BİRLİĞİ



JEWELLERY EXPORTERS' ASSOCIATION



**BTSO**  
BURSA TİCARET VE SANAYİ ODASI



# İhtiyaç Analizi Referanslarımız



- Denizli İhracatçılar Birliği, Tekstil
- SAHA, Savunma Sanayi
- Bilkent Cyberpark, Yazılım
- Eskişehir Sanayi Odası, Yazılım
- Gaziantep Sanayi Odası, Gıda
- Gaziantep Sanayi Odası, Savunma Sanayi
- AKİB, Gıda
- TSÜAB, Hububat
- TSÜAB, Patates
- Mücevher İhracatçıları Birliği, Pırlanta
- OSTİM, İş Makinaları
- İstanbul İhr. Birlikleri, Gıda
- Malatya TSO, Tekstil
- TSÜAB, Sebze
- Edremit Ticaret Odası, Zeytin
- Gaziantep Sanayi Odası, Hazır Giyim
- İKMİB, Kozmetik
- Ege İhracatçılar Birliği, Doğaltaş - Mermer
- İKMİB, Kozmetik
- Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği, İnşaat
- Gaziantep Sanayi Odası, Ayakkabı
- Bandırma Ticaret Borsası, Kanatlı
- Düzce Ticaret Borsası, Fındık
- Gaziantep Sanayi Odası, İplik
- Sakarya Makine İmalatçıları Birliği, Makine
- Gaziantep Sanayi Odası, Plastik
- Diyarbakır Organize Sanayi Bölgesi, İnşaat
- İDDMİB, Bakır
- Afyon TSO, Doğal Taş ve Mermer
- Mücevher İhracatçıları Birliği, Mücevher
- Gaziantep Sanayi Odası, Un ve Unlu Mamuller
- Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği, İnşaat
- Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği, Gıda
- Pamukkale Üniversitesi Teknopark, Bilişim
- MÜTİSAD, Mücevher
- Gazi Teknopark, Bilişim
- Antalya TSO, Tarım
- Kahramanmaraş TSO, Tekstil
- Ankara Sanayi Odası, Biyoteknoloji ve Medikal
- Ankara Sanayi Odası, Plastik

# Destekler Nelerdir?

	İhtiyaç Analizi	Eğitim / Danışmanlık	Yurt Dışı Pazarlama *	Alım Heyeti	İstihdam	Sanal Yurtdışı Heyet
Destek Oranı	%75	%75	%75	%75	%75	%75
Desteklenen Kurum	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu
Destek Tutarı	16.776,612 TL		6.989,354 TL	4.192,994 TL	Emsal Ücret	2.235,543 TL
Program	Program Süresince (36 Ay + 2 Yıl)		10 Adet	10 Adet	2 Kişi	10 Adet

# Destekler Nelerdir?

- URGE projelerinin işleyişinin geliştirilmesine yönelik işbirliği kuruluşları tarafından gerçekleştirilecek faaliyetler ilişkin giderler 11.183,893 TL olarak desteklemektedir.
- Kişi başı günlük konaklama gideri ise 10,969 TL olarak belirlenmiştir.

# Proje Hedefi

Yeni pazarlara giriş mi?

veya

İhracat hacmini arttırmak mı?



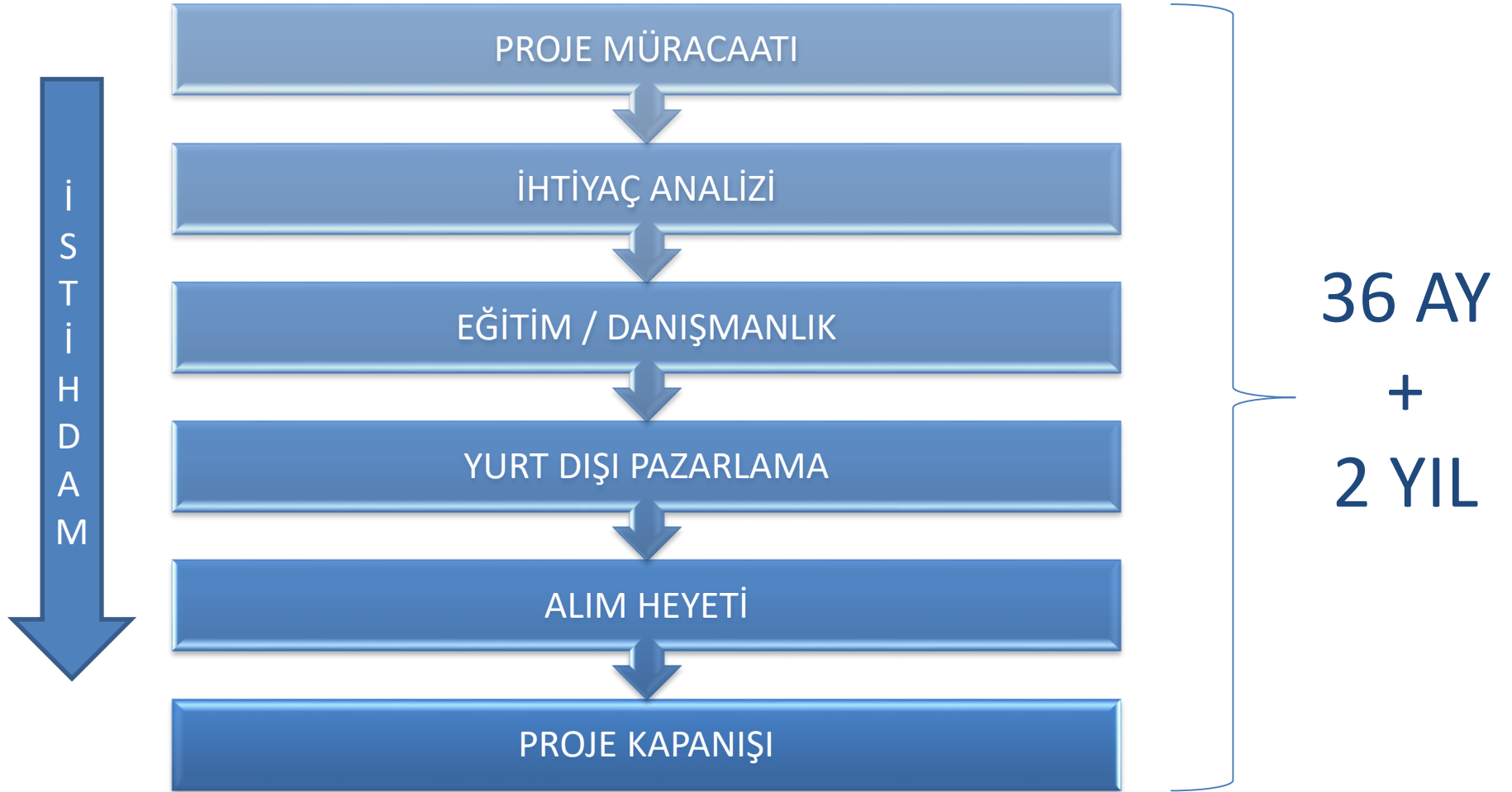
# Projeye tüm şirketler katılabilir mi?

URGE projelerine;

- Şahıs firmaları,
- Başka bir URGE projesinde yer alan şirketler,
- İşbirliği Kuruluşuna üye olmayan şirketler,

haricindeki tüm şirketler katılabilir.

# URGE Projelerinde İşleyiş



# Proje müracaatını kim yapacak?

2010/8 sayılı Tebliğ, müracaatların iş birliği kuruluşları tarafından yapılacağını belirtmektedir.

## Avantaj

Şirketler URGE projelerinde bürokratik işlemlerle uğraşmamaktadır...

# İhtiyaç Analizi Nedir?

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

**Destek Miktarı : 16.776,612 TL**

**Destek Oranı : % 75**

# İNOVAKADEMİ

## İhtiyaç Analizi

### Metodolojisi

# Hangi Eğitim ve Danışmanlıklar?

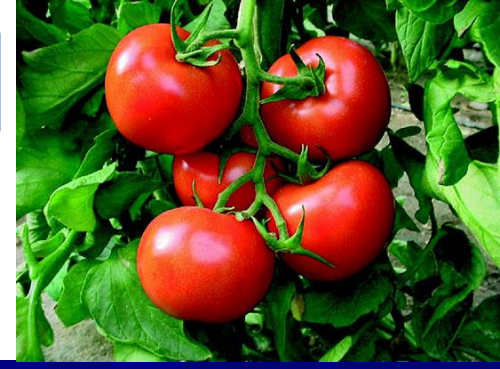
- Dış Ticaret Yönetimi
- Uluslararası Pazarlama ve Elektronik Ticaret
- Markalaşma
- İnovasyon ve Kümelenme
- Kurumsallaşma ve İnsan Kaynakları Yönetimi
- Bilgi ve İletişim Teknolojileri
- Finansal Yönetim ve Risk Yönetimi
- Kalite ve Verimlilik
- Proje Yönetimi ve Stratejik Yönetim
- Dış Ticaret Danışmanlığı
- Bakanlıkça uygun görülen sektöre özgü konular
- Küme tanıtım danışmanlığı

**ÖRNEKTİR**

**Destek Miktarı : 16.776,612 TL**

**Destek Oranı : % 75**

İhraç değeri yüksek domates...



# Avantaj

---

- %75 destek
- Ürün iyileştirmeye yönelik sektörel eğitim ve danışmanlıklar
- Küme gücü ile kaliteli eğitimler

# Destekler Nelerdir?

	İhtiyaç Analizi	Eğitim / Danışmanlık	Yurt Dışı Pazarlama *	Alım Heyeti	İstihdam	Sanal Yurtdışı Heyet
Destek Oranı	%75	%75	%75	%75	%75	%75
Desteklenen Kurum	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu	İşbirliği Kuruluşu
Destek Tutarı	16.776,612 TL		6.989,354 TL	4.192,994 TL	Emsal Ücret	2.235,543 TL
Program	Program Süresince (36 Ay + 2 Yıl)		10 Adet	10 Adet	2 Kişi	10 Adet



# Yurtdışı Pazarlama Programları

- Ortak Pazar Araştırmaları
- Pazar Ziyaretleri
- Ticaret Heyetleri
- Şirket EŞleştirme Faaliyetleri
- K¼me Tanıtım Faaliyetleri
- B2B Organizasyonlar

**Program boyunca toplam 10 adet iŐ gezisi d¼zenlenebilmektedir**

**Destek Miktarı : 6.989,354 TL (Her bir program için)**  
(Sanal Heyet: 2.235,543 TL)  
**Destek Oranı : % 75**

# Yurtdışı Pazarlama Programları

Hangi giderler desteklenmektedir?

- Ulaşım
- Konaklama
- Tanıtım ve Organizasyon Giderleri
  - Tercümanlık gideri
  - Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri
  - Fuar ziyaretine ilişkin giderler (1 sefer)
  - Görsel ve yazılı tanıtım giderleri
  - Halkla ilişkiler hizmeti gideri
  - Sergilenecek ürünlerin nakliye giderleri

**Program boyunca toplam 10 adet iş gezisi düzenlenebilmektedir**

**Destek Miktarı : 6.989,354 TL (Her bir program için)**  
(Sanal Heyet: 2.235,543 TL)

**Destek Oranı : % 75**

Bizim Őirkette kimse  
İngilizce bilmiyor!!!

URGE projeleri kapsamında  
tercümanlık giderleri karşılanmaktadır.

# Alım Heyeti Programları

- İkili İş Görüşmeleri
- Tesis Ziyaretleri
- Meslek Kuruluşu Ziyaretleri

Yurtdışında yerleşik ithalatçı firmalar, kurum ve kuruluşlar, basın mensupları Türkiye'ye davet edilebilir

# Alım Heyeti Programları

Hangi giderler desteklenmektedir?

- Ulaşım
- Konaklama
- 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

**Program boyunca toplam 10 adet gezi düzenlenebilmektedir**

**Destek Miktarı : 4.192,994 TL (Her bir program için)**  
**Destek Oranı : % 75**

# Ana Stratejimiz Ne Olmalı?

---

Uzak ve yeni pazarlar mı?

veya

Olabildiğince çok yurt dışı gezi mi?

# İstihdam

Proje kapsamında yürütölen programların organizasyonunun ve koordinasyonunun sağlanması amacıyla en fazla 2 kişinin işbirliği kuruluşu tarafından istihdam edilmesidir.

Şirketler için istihdam desteği söz konusu değildir.

**Program boyunca toplam 2 kişi**

**Destek Miktarı : Emsal ücret**  
**Destek Oranı : % 75**

# Sanal Yurtdışı Pazarlama

İşbirliği Kuruluşu max 1 ay önce müracaat eder

## Desteklenen Kalemler

- Faaliyet tanıtımına yönelik internet, mobil ve benzeri mecralarda tanıtım giderleri
- Planlama ve Koordinasyon giderleri
- Eşleştirme ve B2B organizasyon giderleri
- Platformlara ödenen giderler
- Tercümanlık giderleri

**Destek Miktarı : 800.000 TL**

**Destek Oranı : % 75**



Farkımız: Şirket Karneleri

# OSTİM – İş ve İnşaat Makineleri (İŞİM) Firmalarının IV. Uluslararası Rekabet Gücünün Arttırılması Projesi

## İhtiyaç Analizi Katılımcı Şirket Değerlendirmeleri

Level 1	1. Dış Ticaret	2. Tedarik Zinciri Yönetimi	3. Üretim Süreçleri	4. İnsan Kaynakları	5. Satış & Pazarlama	6. Muhasebe & Finans
Level 2	1.1 Hedef Pazar Araştırması	2.1 TZ Oluşumu, Çeşitliliği, Yeterliliği, Bağımlılığı	3.1 Üretim Planlama, Bilgi ve İşleyiş Yetkinliği	4.1 İşgören Bulma ve Seçme	5.1 Pazar Araştırması	6.1 Muhasebe İşleyiş Yetkinliği
	1.2 Belgeler ve Teorik Bilgiler	2.2 Satın Alma ve Sipariş Süreçleri	3.2 Talep Yönetimi İşlemleri Bilgi ve İşleyiş Yetkinliği	4.2 İş Analizi ve Görev Tanımları	5.2 Pazarlama Planı ve Stratejisi	6.2 Finansal Planlama
	1.3 Müşteri İlişkileri	2.3 Depo Yönetimi (Hammadde, Yarı Mamul, Son Ürün)	3.3 Malzeme İhtiyaç Planlaması	4.3 İş Değerlemesi ve Ücret Yönetimi	5.3 Müşteri Hizmetleri Yönetimi	6.3 Maliyet Muhasebesi Kavramsal Tasarımı
	1.4 Devlet Destekleri	2.4 TZY ve Organizasyonu, Kontrol, Değerleme	3.4 Üretim Süreçlerinde Kalite Kontrol Bilgi ve İşleyiş Yetkinliği	4.4 Eğitim ve Geliştirme	5.4 Satış Gücünün Yönetilmesi ve Planlanması	6.4 Bilanço İzleme
	1.5 İhracat Yetkinliği	2.5 Teknoloji Kullanımı ve Entegrasyonu	3.5 Üretim Yönetimi-Tedarik Zinciri Yönetimi Entegrasyonu	4.5 Kariyer Yönetimi, Terfi ve Ödüllendirme	5.5 Dijital Pazarlama Yetkinliği	
				5.6 Marka Oluşturma		

## Üç Frekanslı Değerlendirme Notu

### İncelenen alanda şirketin mevcut durumu...

### ... bu durumun not karşılığı

- Şirket uluslararası rakipleri ile aynı seviyede yada üzerinde...



Bu durumda (i) şirket bu konumunu nasıl koruyabilir ve geliştirebilir (ii) konumunu pekiştirmek için alması gereken eğitim ve danışmanlıklar (iii) tüm diğer tavsiyeler

- Şirket uluslararası rekabetçilik koşullarında 'ortalama' bir görünüm sergiliyor...



Bu durumda (i) şirket nasıl daha rekabetçi olabilir, (ii) alması gereken eğitim ve danışmanlıklar (iii) tüm diğer tavsiyeler

- Şirket uluslararası rekabette dezavantajlı konumda...



Bu durumda (i) şirket nasıl daha rekabetçi olabilir, (ii) alması gereken eğitim ve danışmanlıklar (iii) tüm diğer tavsiyeler

X A.Ş.

# X A.Ş. - Dış Ticaret Yönetimi

Genel Değerlendirme	Alt-kriterler	Kırmızı	Sarı	Yeşil
Y	1. Hedef Pazar Araştırması	●	●	●
	2. Belgeler ve Teorik Bilgiler	●	●	●
	3. Müşteri İlişkileri	●	●	●
	4. Devlet Destekleri	●	●	●
	5. İhracat Yetkinliği	●	●	●


## Notlamanın Gerekçesi ve Tavsiyeler

1. Firmanın cirosunun %18'i iç pazar, %82'i dış pazar satışından oluşmaktadır.
2. İhracat departmanında 3 kişi bulunmaktadır.
3. Firma ihracatta, toptancılar ve fason üretim yaptıracak müşterileri hedeflemektedir. Yurt dışı pazar araştırmaları ile ilgili URGE danışmanlığı, Kosgeb destekleri kullanılmış, Rusya ile ilgili özel bir istihbarat çalışması yapılmıştır. Dış pazarda Çin, Avrupa ve Amerika'daki rakipler tanınmaktadır.
4. Yabancı dil konusunda sorun yaşanmadığı ve ihracat uygulamaları konularına hakim oldukları tespit edilmiştir.
5. Sipariştten teslimata kadar olan süreçler ihracat bölümü tarafından takip edilmektedir.
6. Dış ticaret konusunda Dahilde İşleme İzin Belgesi, Fuar Destekleri, Eximbank İhracat Kredisi, Yurtdışı Pazarlama Destekleri, Yurtdışı Ofis Başvurusu desteklerini kullanılmaktadır.

## Eğitim ve Danışmanlık İhtiyacı

1. İhracatta Devlet Destekleri Eğitimi
2. Hedef Pazar Analizi Danışmanlığı
3. Kurumsallaşma ve Dış Ticaret Danışmanlığı

## X A.Ş.–Tedarik Zinciri Yönetimi

Genel Değerlendirme	Alt-kriterler	Kırmızı	Sarı	Yeşil
	1. Tedarik Zinciri Oluşumu, Çeşitliliği, Yeterliliği, Bağımlılığı	●	●	●
	2. Satın Alma ve Sipariş Süreçleri	●	●	●
	3. Depo Yönetimi (Hammadde, yarı mamul, son ürün)	●	●	●
	4. Tedarik Zinciri Yönetimi ve Organizasyonu, Kontrol, Değerleme	●	●	●
	5. Teknoloji Kullanımı ve Entegrasyonu (ERP, CRM...)	●	●	●


### Notlamanın Gerekçesi ve Tavsiyeler

1. Saç, metal, boru, motor gibi kalemler tedarik edilmektedir. Kalitesine göre bilinen tedarikçiler kullanılmaktadır.
2. Satın alma ve sipariş süreçleriyle ilgili iş akış şeması bulunmaktadır, Kanban danışmanlık alınarak üretim süreçlerinde uygulanmaktadır.
3. Depo sayımı 3 ayda bir nihai ürün ve hammaddeler için yapılmakta, firmada tek bir depo bulunmaktadır.
4. Yüklü ve kritik malzeme alımlarında tedarikçilerle sözleşme yapılmakta, küçük kalemlerde sipariş üzerinden ilerlenmektedir.
5. Tedarikçilerden motor konusunda A sınıfı motor, saç, metal ve borularda ISO 9001 kalite belgesi talep edilmektedir. Tedarikçiler gerektiğinde denetlenmektedir.
6. Tedarik Zinciri Yönetimi için bir CRM yazılımı kullanılmamaktadır.

### Eğitim ve Danışmanlık İhtiyacı

1. Tedarik Zinciri Yönetimi Eğitimi
2. Üretim Planlama ve Stok Yönetimi Eğitimi
3. Malzeme İhtiyaç Planlaması Eğitimi
4. Tedarik Zinciri Yönetimi Danışmanlığı

## X A.Ş.– Üretim Süreçleri

Genel Değerlendirme	Alt-kriterler	Kırmızı	Sarı	Yeşil
	1. Üretim Planlama, Bilgi ve İşleyiş Yetkinliği	●	●	●
	2. Talep Yönetimi İşlemleri Bilgi ve İşleyiş Yetkinliği	●	●	●
	3. Malzeme İhtiyaç Planlaması	●	●	●
	4. Üretim Süreçlerinde Kalite Kontrol Bilgi ve İşleyiş Yetkinliği	●	●	●
	5. Üretim Yönetimi - Tedarik Zinciri Yönetimi Entegrasyonu	●	●	●
	6. Tasarım / AR-GE / ÜR-GE / Inovasyon Yetkinliği	●	●	●
	7. Küresel Tedarik Zinciri	●	●	●
	8. Sertifikasyon	●	●	●

### Notlamanın Gerekçesi ve Tavsiyeler

1. Üretim planlama fabrika müdürü ve ilgili mühendis tarafından, fason ve Oscar ürünleri için iki ürün tipi için ayrı ayrı yapılmaktadır.
2. Hem stoğa hem siparişe üretim yapılmakta, yaz gibi hızlı sezonlarda stok oranları artırılmaktadır. Müşterilerden alınacak tahminlerin yardımıyla, talep tahminleri regresyon yöntemiyle yapılmaktadır.
3. Malzeme ihtiyaç planlaması gerçekleştirilmekte, üretimde kullanılan makinelerin bakımları periyodik olarak yapılmaktadır.
4. Üretim süreçleri için çizelgeleme yapılmaktadır. Firmanın ISO 9001, Yerli Malı, TSE, CE Conformity gibi belgeleri bulunmaktadır.
5. Kalite Kontrol departmanı bulunmamakta, üretim ekibi tarafından yürütülmektedir.
6. Mühendis kökenli olan yönetimi ile Oscar son derece ARGE ve tasarım odaklı bir firmadır. Isıtma ve elektrikli araçlar konusunda tasarım çalışmaları yapılmaktadır. Tam zamanlı bir mühendis çalışmaktadır.
7. Kosgeb ve Tübitak'la ilgili projeler başarıyla tamamlanmıştır.
8. Firmanın 13 tane faydalı model ve patenti vardır. Örnekler : El mastarı, perdah makine bıçağı olarak olabilecektir.
9. Küresel Tedarik Zinciri olmaması nihai üretici olması nedeniyle söz konusu değildir.
10. ERP sistemi olarak Canias sistemi kullanılmaktadır.

### Eğitim ve Danışmanlık İhtiyacı

1. Yalın Üretim Teknikleri
2. Akreditasyon / Standardizasyon / Sertifikasyon Eğitimi
3. İnovasyon Danışmanlığı

## X A.Ş.– İnsan Kaynakları

Genel Değerlendirme	Alt-kriterler	Kırmızı	Sarı	Yeşil
S	1. İşgören Bulma ve Seçme	●	●	●
	2. İş Analizi ve Görev Tanımları	●	●	●
	3. İş Değerlemesi ve Ücret Yönetimi	●	●	●
	4. Eğitim ve Geliştirme	●	●	●
	5. Kariyer Yönetimi, Terfi ve Ödüllendirme	●	●	●

### Notlamanın Gerekçesi ve Tavsiyeler

1. Firmada 56 mavi, 21 beyaz yakalı toplam 77 kişi çalışmaktadır. İK departmanı bulunmamaktadır.
2. İş görüşmelerinde her bölüm yöneticisi görüşmeleri gerçekleştirmektedir. Adaylara tanıtım/referans, gazete ilanı ve İşkur aracılığıyla ulaşılmaktadır.
3. Firmanın daha önceki ISO çalışmaları nedeniyle yazılı organizasyon şeması vardır ve iş analizleri yapılmıştır.
4. Çalışanların performans değerlendirilmesi 6 ayda bir yapılmaktadır.
5. Yasal zorunluluklardan dolayı eğitimler verilmektedir, eğitim ihtiyaç analizi yapılmıştır. İhracat, üretim teknikleri eğitimleri alınmıştır.
6. Kariyer planlaması yapılmamakta, yeni işe alınan çalışanlara 1 haftalık oryantasyon gerçekleştirilmektedir.

### Eğitim ve Danışmanlık İhtiyacı

1. İnsan Kaynakları Planlama Eğitimi
2. İnsan Kaynakları Danışmanlığı
3. Kurumsallaşma Danışmanlığı



## X A.Ş.– Satış ve Pazarlama

Genel Değerlendirme	Alt-kriterler	Kırmızı	Sarı	Yeşil
S	1. Pazar Araştırması	●	●	●
	2. Pazarlama Planı ve Stratejisi	●	●	●
	3. Müşteri Hizmetleri Yönetimi	●	●	●
	4. Satış Gücünün Yönetilmesi ve Planlanması	●	●	●
	5. Marka Oluşturma	●	●	●


### Notlamanın Gerekçesi ve Tavsiyeler

1. Satış ve pazarlama bölümleri birlikte çalışmaktadır. İlgili bölümde yurt içi ve yurt dışı satış için 3'er toplam 6 kişi bulunmaktadır.
2. Yeni pazarların geliştirilmesi konusunda pazarlama çalışması yapılmıştır.
3. Müşteri Hizmetleri Yönetimi olarak ayrı bir bölüm olmamakla birlikte, müşteriden gelen şikayetler üretim ekibi tarafından değerlendirilmekte ve aksiyon alınmaktadır. Bunun yanında yurtdışındaki müşterilerine satış sonrası destek eğitimi verilmektedir.
4. Satış, Pazarlama bütçesi yoktur, daha öncesi yıllık fuar bütçesi belirlenmiştir.
5. Satış ve pazarlama ekibi zaman zaman eğitim almakta ve prim sistemi uygulanmaktadır.
6. Türkçe, İngilizce web sitesi ve İngilizce dahil 5 dilde ürün kataloğu bulunmaktadır. Yurt içi marka ve logo tescili bulunmaktadır. E-ticaret ısınma grubu(Osca Isınma Çözümleri) için kullanılmaktadır.
7. Firmanın Facebook ve Youtube hesapları bulunmaktadır.
8. Profesyonel bir marka yönetimi desteği alınmamaktadır.

### Eğitim ve Danışmanlık İhtiyacı

1. Satış Stratejileri Eğitimi
2. Pazarlama Teknikleri Eğitimi
3. Pazarlama Yönetimi Danışmanlığı
4. Marka Yönetimi Danışmanlığı

## X A.Ş.– Muhasebe / Finans

Genel Değerlendirme	Alt-kriterler	Kırmızı	Sarı	Yeşil
	1. Muhasebe İşleyiş Yetkinliği	●	●	●
	2. Finansal Planlama	●	●	●
	3. Maliyet Muhasebesi Kavramsal Tasarım	●	●	●
	4. Bilanço İzleme	●	●	●

### Notlamanın Gerekçesi ve Tavsiyeler

1. Muhasebe şirket bünyesinde takip edilmekte olup 3 kişi çalışmaktadır.
2. Finans bölümü muhasebe bölümünden ayrıdır ve 1 kişi çalışmaktadır. Finans süreçleri finans bölümü tarafından yönetilmektedir.
3. Satış, üretim, hammadde konularında bütçe uygulaması yapılmaktadır.
4. Üretilen malın maliyeti hem fason hem de Oscar markası için ayrı ayrı hesaplanmaktadır.
5. Gelir Tablosu, Bilanço, Satışların Maliyeti Tablosu ve Nakit Akım Tablosu 3 ayda bir hazırlanmaktadır.
6. Yönetim Kurulu'nda finansal bilgi kullanılmaktadır.

### Eğitim ve Danışmanlık İhtiyacı

1. Dış Ticaretin Finansmanı Eğitimi
2. Finansal Planlama Danışmanlığı
3. Maliyet Muhasebesi Yönetimi Danışmanlığı

# Örnek 36 Aylık Yol Haritası

TSÜAB URGE PROJESİ 36 AYLIK YOL HARİTASI																																						
Faaliyetler	2019				2020												2021												2022							BÜTÇE (USD)		
	Ay				Ay												Ay												Ay									
	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7		
<b>Eğitim</b>																																						
Eğitim 1 (Dış Ticaret Eğitimi)				X																																	2.000	
Eğitim 2 (Tohumculukta Kalite Eğitimi)								X																													4.000	
Eğitim 3 (İleri Satış Teknikleri ve Pazarlama Eğitimi)													X																								2.000	
Eğitim 4 (Sebze Islahında Moleküler Marker ve Haploidi Tekniklerinin Uygulanması Eğitimi)																	X																				4.000	
Eğitim 5 (Son Teknoloji Uygulamaları Eğitimi - CRISPR)																						X															8.000	
Eğitim 6 (Hedef Pazar Analizi ve Ticari İstihbarat)																										X											2.000	
Eğitim 7 (Kurumsallaşma)																																	X				2.000	
<b>Danışmanlık</b>																																						
Danışmanlık 1 (Hedef Pazar Analizi ve Ticari İstihbarat)					X	X	X	X	X	X																											100.000	
Danışmanlık 2 (Dış Ticaret)																X	X	X	X	X	X																100.000	
Danışmanlık 3 (Pazarlama Yönetimi)																										X	X	X	X	X	X							100.000
<b>Tanıtım</b>																																						
Kümenin Yurtdışı Tanıtımı					X	X	X	X	X	X																											400.000	
<b>Yurtdışı Pazarlama</b>																																						
İspanya (ISF)						X																															200.000	
Çin							X																														200.000	
Fas										X																											200.000	
Kazakistan - Özbekistan														X																							200.000	
Pakistan																	X																				200.000	
ABD																							X														200.000	
Hollanda																										X											200.000	
Azerbaycan																													X								200.000	
Endonezya																																	X				200.000	
İran																																		X			200.000	
<b>Alım Heyeti</b>																																						
Alım Heyeti - 1										X																											130.000	
Alım Heyeti - 2															X																						130.000	
Alım Heyeti - 3																							X														130.000	
Alım Heyeti - 4																										X											130.000	
<b>Proje Personeli-1</b>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	72.000	
<b>Proje Personeli-2</b>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	72.000
<b>T O P L A M</b>																																					<b>3.388.000</b>	

# Farkımız: Katılımcı ve Uygulanabilir Hedef Pazar Analizi

## İLETİŞİM

### İnovakademi Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti.

Cevizli Mah. Mustafa Kemal Cad. Hukukçular Towers A Blok

No:66 A Kat:18 D.No:111 Kartal İstanbul

Email: [gerol@inovakademi.com](mailto:gerol@inovakademi.com)

GSM: 533 761 19 34

Telefon: 216 709 73 32

Faks: 850 522 34 03

COPYRIGHT © 2010 TÜM HAKLARI SAKLIDIR

Bu sunum İnovakademi'ye özeldir ve gizlidir ve sadece paylaşılan alıcı ve dinleyicilerin kullanımı için hazırlanmıştır. Bu dokümanın herhangi bir parçası herhangi bir amaç için fotokopi çekilerek, kayıt edilerek, kağıt ve elektronik ortamında İnovakademi'nin yazılı izni olmadan paylaşamaz