



C- İşbirliği-Güçbirliği Destek Programı

Programın Amacı: KOBİ'lerin işbirliği-güçbirliği anlayışıyla bir araya gelerek; ortak tedarik, ortak tasarım, ortak pazarlama, ortak laboratuvar, ortak imalat, ortak hizmet sunumu ve benzeri konular ile Orta-Yüksek ve Yüksek Teknoloji alanlarında hazırlayacakları ortak imalata yönelik işbirliği-güçbirliği projelerinin desteklenmesi amaçlanmaktadır.

İşbirliği-Güçbirliği Ortaklık Modelleri

- Proje ortağı işletmelerin mevcudiyetlerini koruyarak kurulacak işletici kuruluşa ortak olmaları,
- Proje ortağı işletmelerin bir kısmı ya da tamamı kendilerini feshederek kurulacak işletici kuruluşa dâhil olmaları,
- Proje ortağı işletmelerin bir kısmı kendilerini feshederek ortaklardan birinin bünyesinde birleşmesi gerekmektedir.

Ayrıca Proje başvurusunda, işbirliği-güçbirliği amacı ile en az 5 işletmenin bir araya gelmesi şartı aranır. Projenin, Orta-Yüksek ve Yüksek Teknoloji alanlarında gerçekleştirilecek olması durumunda ise en az 3 işletmenin bir araya gelmesi yeterlidir.

D-KOBİ Proje Destek Programı

Programın Amacı ve Gerekçesi: İşletmelere özgü sorunların işletmeler tarafından projelendirildiği ve projelendirilen maliyetlerin desteklenebildiği bir programa ihtiyaç duyulması, KOBİ'lerde proje kültürü ve bilincinin oluşturulması, İşletmelerin proje yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi, esnek destekleme sistemine ihtiyaç duyulması.

E- KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı

Programın Amacı ve Gerekçesi: Ülkenin ulusal ve uluslararası hedefleri doğrultusunda, küçük ve orta ölçekli işletmelerin, ekonomideki paylarının ve etkinliklerinin artırılması, KOBİ'lerin rekabet güçlerinin ve sağladıkları katma değer in yükseltilmesi amacıyla hazırlayacakları projelerin desteklenmesidir.

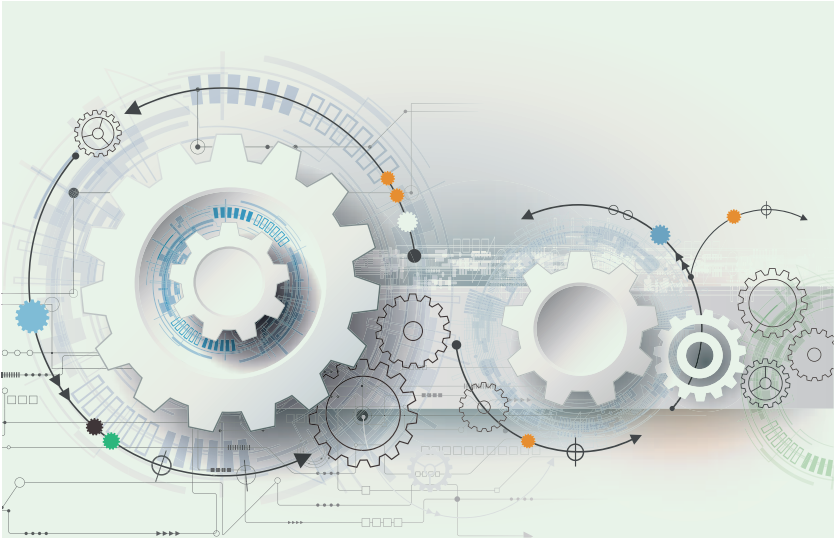
Destek Unsurları: Destek unsurları, Proje Teklif Çağrısı özelinde konunun özelliği dikkate alınarak değişiklik arz edecektir.

F- TEKNOPAZAR-Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı

Programın Amacı ve Gerekçesi: Teknoloji Tabanlı KOBİ'lerin uluslararası pazarlarda rekabet güçlerinin artırılması, Ar-Ge ve İnovasyon projelerinin sonuçlarının ticarileştirilmesine yönelik destek mekanizmalarına ihtiyaç duyulması, Teknolojik Ürüne yönelik Tanıtım ve Pazarlama faaliyetlerinin desteklenmesi.

Program Süresi: Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama (TEKNOPAZAR) Destek Programı süresi 12 ay'dır.

Başvuru Şartları: Ar-Ge, yenilik veya tasarım projesi kamu kaynakları ile desteklenerek başarıyla tamamlanan projelerin sonucunda ortaya çıkmış teknolojik ürün/prototipe sahip veya kullanım hakkını sözleşme ile hak sahibinden devralmış işletmeler, Patent belgesi ile koruma altına alınmış teknolojik ürün/prototipe sahip veya patent hakkını Türk Patent Enstitüsü nezdinde devralmış işletmeler, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından verilen Teknolojik Ürün (TÜR) Deneyim Belgesine sahip işletmeler başvurabilir.





G- Tematik Proje Destek Programı

Programın Amacı ve Gerekçesi: KOBİ'lerin kendi işletmelerini geliştirmeleri ve Meslek Kuruluşları tarafından küçük ve orta ölçekli işletmelerin geliştirilmesi amacıyla daha fazla proje hazırlamalarının teşvik edilmesi, Makro strateji dokümanlarında işaret edilen öncelikler dikkate alınarak belirlenen tematik alanlarda bölgesel ve sektörel ihtiyaçların karşılanması, KOBİ'lerin uluslararası mevzuat ve önceliklere uyumunun sağlanması.

- Çağrı esaslı tematik program desteklenecek proje giderleri
- Personel net ücretleri ve seyahat giderleri,
- Yeni makine-ekipman, yazılım ve donanım alımı veya kiralınması giderleri,
- Sarf malzemesi giderleri,
- Hizmet alım giderleri,
- Genel idari giderler.

H- Kredi Faiz Desteği

Programın Amacı ve Gerekçesi: Kredi Faiz Desteği programları ile KOSGEB tarafından; küçük ve orta ölçekli işletmelere uygun koşullarda finansal destek temin edilerek,

- Üretim, kalite ve standartlarını artırmaları,
- Finansman sorunlarının çözümü,
- İstihdam yaratmaları,
- Uluslararası düzeyde rekabet etmelerinin sağlanmasıdır.

KOSGEB'in 2003 yılından itibaren sağladığı finansal destekler, Bakanlar Kurulu Kararı gereğince 2008 yılına kadar üç kamu bankası aracılığıyla sağlanmış, 2008 yılı Mayıs ayında ise yeniden düzenlenen Bakanlar Kurulu Kararı kapsamında, halen Türkiye'de faaliyette bulunan kamu bankaları, özel bankalar, katılım bankaları ile yapılan Protokollerle KOBİ'lere kullanılacak kredilerin faiz/kâr payı, komisyon vb. giderlerinin program türüne göre kısmen ya da tamamen karşılanması şeklinde sürdürülmektedir.

Ortaklık şartları: Esnaf ve sanatkar olmak, esnaf ve sanatkar siciline kayıtlı bulunmak, İş veya ikamet yeri kooperatifin çalışma bölgesi içinde bulunmak, başka bir Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifli ortağı olmamak.

Ortaklığa Giriş Şartları taşıyanlar yazılı olarak kooperatife müracaat ederler. Müracaat sahibinin durumu Yönetim Kurulu tarafından araştırılır. Kabul veya ret kararı 15 gün içerisinde ilgiliye yazılı olarak bildirilir. Kooperatif, kredi talebi ile ilgili olarak; Ortağın ekonomik ve mali durumunu araştırır, istihbarat raporu veya bülteni düzenler ve kefalet haddini tespit eder, kredi teklifini Türkiye Halk Bankası'na iletir. İletilen teklif Türkiye Halk Bankası'nca incelenir ve banka tarafından tekrar istihbarat yapılır. İstihbarat olumlu sonuçlandığı takdirde ortak kredilendirilir.

KOBİ GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

Girişimciler, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de, iş fikirlerini hayata geçirebilmek için gerekli olan finansman kaynaklarına ulaşmakta büyük zorluklar çekmektedirler. Deneyimi, yeterli sermayesi veya teminatı olmayan girişimcilerin, işin başında gerekli olan çekirdek ve başlangıç sermayesini veya işlerini büyütmek için gerekli olan ilave sermayeyi banka kaynaklarını kullanarak gelecekteki yollardan sağlamaları pek mümkün olamamaktadır.

Şu anda bu boşluk genellikle girişimcilerin ya kendileri, arkadaş ve aile çevresinden sağladıkları kaynaklarla ya da küçük bir kısmı ise devlet kaynaklı desteklerle doldurulmaya çalışılmaktadır. Halbuki bu kaynak gelişmiş batı ülkelerinde, yenilikçi iş fikrini daha fikir aşamasından itibaren destekleyerek yenilikçiliğin girişimciliğe dönüşmesinde önemli rol oynayan, iş melekleri adı verilen bir sınıf veya daha profesyonel ve kurumsal yapı olan girişim sermayesi fonları tarafından sağlanmaktadır.





Girişim sermayesi fonları ve iş melekleri yatırım yaptıkları şirketlere finansman sağlamanın yanı sıra, gerekli olan yönetsel ve stratejik desteği de sağlayarak şirketlerin daha hızlı büyümelerine de büyük katkı yapmaktadırlar.

KOBİ A.Ş.

Yüksek büyüme potansiyeline sahip yeni pazarlar, yeni teknoloji veya ürün, yeni bir üretim şekli veya hizmet biçimi tasarlayan vizyon sahibi girişimcilerin yenilikçi projelerine yatırım yapmaktadır. Ürün/hizmet açısından rakiplerine göre avantajlı pozisyonda olmalarına rağmen, kapasite ve finansman darlığı çeken KOBİ'lere finansman ve yönetsel destek sağlamaktadır. Girişim sermayesi ve iş melekleri modellerinin ülkemizde de gelişmesi ve farkındalıklarının artırılması için gerekli altyapıyı oluşturmayı misyon olarak edinmiştir.

Yatırım yapılacak şirketin Sanayi Bakanlığı'nca yayınlanan son tebliğe uygun olması, farklılık yaratması, gelişime uygun, yeni ürün/hizmet portföyü sunuyor olması özellikleri aranmaktadır. Daha fazla bilgi için: www.kobias.com.tr

KALKINMA AJANSLARI

Kalkınma Ajansları bölgeler arası eşitsizliklerin azaltılması ve bölgesel kalkınmanın sağlanması için Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) koordinasyonunda kurulmuş özerk kamu kuruluşlarıdır. Asıl görevleri, kamu, özel sektör ve Sivil Toplum Kuruluşları arasında işbirliğini destekleyerek yerel potansiyelin açığa çıkmasını sağlamaktır. Kalkınma Ajansı, detayları yıllık çalışma programında ve başvuru rehberinde açıkça belirtilmek kaydıyla, yerel idarelerin, üniversitelerin,

diğer kamu kurum ve kuruluşlarının, kamu kurumu niteliğinde meslek kuruluşlarının, sivil toplum kuruluşlarının, kâr amacı güden işletmelerin, kooperatiflerin, birliklerin ve diğer gerçek ve tüzel kişilerin proje veya faaliyetlerini Kalkınma Ajansları Proje ve Faaliyet Destekleme Yönetmeliği'nde belirtilen usul ve esaslar dâhilinde mali ve teknik destek olmak üzere iki şekilde desteklemektedir. Bu Yönetmelik kapsamında Ajanslar tarafından uygulanacak Mali Destek türleri şunlardır: Doğrudan Finansman Desteği, Faiz Desteği, Faizsiz Kredi Desteği.

Doğrudan Finansman Desteği: Ajansın belirlediği usul ve kurallar çerçevesinde, belli proje ve faaliyetlere yaptığı karşılıksız yardımlardır. Ajansın esas itibarıyla proje teklif çağrısı yöntemiyle kullandığı desteklerden oluşmaktadır.

Faiz desteği: Kâr amacı güden gerçek ve tüzel kişilerin ilgili aracı kuruluş ile Ajans arasında imzalanacak protokolde belirtilen nitelikteki projeleri için, ilgili aracı kuruluşlardan alacakları krediler karşılığında ödeyecekleri faiz giderlerinin, Ajans tarafından karşılanmasını öngören karşılıksız yardımdır. Bu destekten Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), çiftçi ve çiftçi grupları, serbest meslek sahipleri yararlanabilmektedir.

Faizsiz kredi desteği: Ajans tarafından kâr amacı güden gerçek ve tüzel kişilerin ilgili aracı kuruluş ile Ajans arasında imzalanacak protokolde belirtilen nitelikteki projeleri için, ilgili aracı kuruluşlar eliyle kredi verilmesidir. Bu mali destek Kalkınma Ajansları Proje ve Faaliyet Destekleme Yönetmeliği ve Destek Yönetim Kılavuzundaki usul ve esaslar dâhilinde Ajans tarafından sağlanmakta ve mali destek faiz ödenmeksizin taksitler halinde geri ödenmektedir.

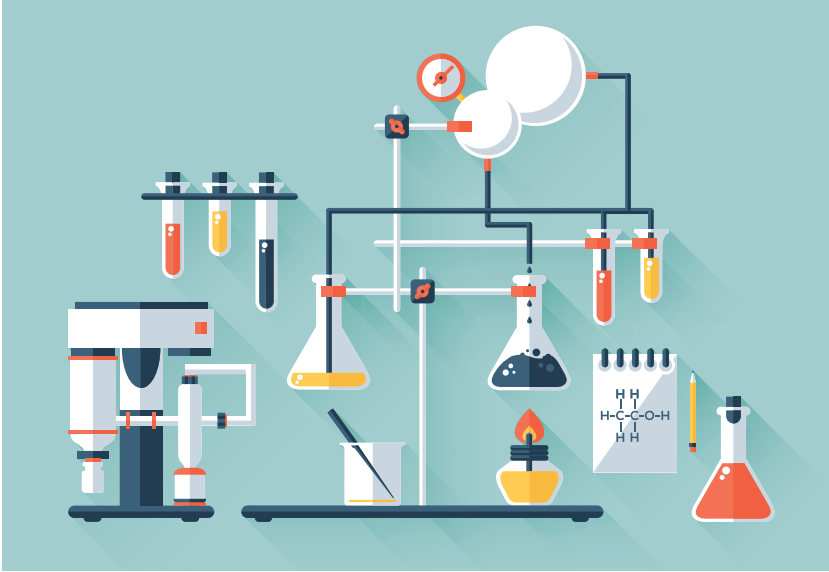


TÜBİTAK-KOBİ AR-GE BAŞLANGIÇ DESTEK PROGRAMI

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ) yönelik strateji ve eylem planlarında geliştirilen temel strateji; KOBİ'lerin verimliliklerini, katma değer içindeki paylarının ve uluslararası rekabet güçlerinin artırılması esasına dayanmaktadır. KOBİ'lerin Ar-Ge ve yenilik projeleri için farklılaştırılmış bir destek programı TÜBİTAK tarafından kurgulanmış ve uygulamaya alınmıştır. Projelere program kapsamında sağlanacak desteklerle KOBİ'lerin, teknoloji ve yenilik kapasitelerinin geliştirilerek daha rekabetçi olmaları, sistematik proje yapabilmeleri, katma değeri yüksek ürün geliştirebilmeleri, kurumsal araştırma teknoloji geliştirme kültürüne sahip olmaları, ulusal ve uluslararası destek programlarında daha etkin yer almaları hedeflenmektedir.

KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı ile, KOBİ'lerin yeni bir ürün üretilmesi, mevcut bir ürünün geliştirilmesi, iyileştirilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konularında KOBİ'ler tarafından yürütülen 500.000 TL bütçe ve 18 ay süre ile sınırlı ilk 3 projenin TÜBİTAK tarafından desteklenmesi amaçlanmıştır. Ayrıca bu üç projeye ilaveten, ortaklı proje başvurusu yapılması koşuluyla 2 proje daha bu programda desteklenebilmektedir. Destek oranı her dönem için sabit olup yüzde 75'tir.





Başvurular sürekli açıktır ve yılın her günü eteydeb.tubitak.gov.tr adresinden online olarak yapılabilir. Ancak, proje desteği, proje önerisinin (AGY100) PRO-DİS üzerinden gönderildiği başvuru tarihinin bulunduğu ayın birinci gününden önce başlatılmaz. Proje başlangıç tarihi, bu koşul da dikkate alınarak, kuruluş tarafından başvuruyu takip eden herhangi bir ayın birinci günü olarak belirlenir.

TÜBİTAK-AB Horizon 2020 Çerçeve Programı

AB tarafından, üye ülkelerin çeşitli alanlardaki ulusal politika ve uygulamalarının birbirine yakınlaştırılması amacıyla oluşturulan Topluluk Programlarından biridir. AB Çerçeve Programları, diğer birçok Topluluk Programı gibi amaçları ve bütçesi ile belli bir dönem için tasarlanan çok yıllık programlardır. Ülkemiz ilk kez AB 6. Çerçeve Programı'ndan itibaren bu programa dahil olmuştur. AB 6. Çerçeve Programı 2002-2006 yılları arasında devam etmiş olup, yerini 2007-2013 yıllarını kapsayan AB 7. Çerçeve Programı'na bırakmıştır. 2014 yılından 2020 yılına kadar yürürlükte olan program Horizon 2020 olacaktır.

Horizon 2020, devam etmekte olan 7. Çerçeve programının devamı niteliğinde Ar-Ge ve inovasyon projelerinin desteklendiği bir AB programıdır. Horizon 2020 dünyanın en büyük sivil araştırma programı olma özelliğine sahiptir. Çok yıllık projeleri desteklemektedir. H2020 çağrılarında desteklenecek olan proje konuları, Avrupa Komisyonu, programa üye ülkeler ve AB bünyesinde faaliyet gösteren kuruluşların görüşleri doğrultusunda oluşur. Bireysel araştırmacılar, akademisyenler, üniversiteler, araştırma kuruluşları, kamu kuruluşları ve sanayi kuruluşları H2020'ye başvuru yapabilirler. Detaylı bilgi için www.h2020.org.tr adresinden ilgili alanın içeriği ve çalışma programları incelenebilmektedir.



FAKTORİNG

İşletmelerin mal ve hizmet satışlarından doğan, fatura veya fatura yerine geçen belgelere dayalı, henüz tahsil edilmemiş vadeli alacaklarının faktoring şirketi tarafından temlik alınması yoluyla, alacakların kısa süre içinde nakde dönüştürülmesinde kullanılan finansal bir çözümdür. Alacakların yönetimi şeklinde de tanımlanabilen faktoring, finansman, garanti ve tahsilat hizmetleri sunan bir finansal üründür. Faktoring işlemi yapılması için en az üç taraf olması gereklidir: Alıcı, satıcı ve faktoring şirketi. Öncelikle faktoring şirketi iki taraf için de belli araştırmalar yapar. Bu araştırma sonucuna göre işlem hakkında karar verir. Daha sonra satıcıyla belirlenen şartlar altında sözleşme imzalar ve satıcının istediği miktardaki bütün alacaklarını üstlenir. Bunun karşılığında bir avans verir ve alacakların vadesi geldikçe faktoring şirketi tarafından satıcıya ödeme yapılır.

Faktoring şirketi alacakları alıcıdan tahsil eder. Tahsil edip etmemesi satıcıyı ilgilendirmez. Alıcı, her türlü alacağını faktoring şirketinden alır. Böylelikle alacaklar konusunda risklerini minimuma indirir. Faktoring işlemleri özellikle KOBİ'ler için önemli bir sigortalama yöntemidir. Alacaklarını temin etmekte zorlanan firmalar için önemli bir kurumdur. Faktoring işlemlerinin avantajlarına bakıldığında ve katlanılacak maliyetler göz önüne alındığında, ticaretin gelişmesi açısından çok önemli bir yer tutar. Ticaretin belli başlı risklerini üstlenmek istemeyen firmalar, faktoringi seçerek ileriye dönük işlemlerini daha rahat bir şekilde yapmaktadır.

Factoring Hizmet Türleri:

Finansman: İşletme, ticari faaliyetlerinin devamı için ihtiyacı olan finansman kaynağını sağlamak adına vadesi henüz gelmemiş olan alacaklarını, belli bir oran üzerinden faktoring şirketine devreder. Şirket, ticari faaliyetlerinin devamı için aldığı bu tutarları kullanır ve nakit akışında kolaylık sağlar.

Garanti: Faktoring sözleşmesi çerçevesinde borçlu işletmenin ödeme güclüğü içine düşmesi halinde, alacağın garanti edilmesidir. İşletme, alacakları konusundaki riski, faktoring şirketlerine devrederek ticari hayatını koruma altına alır. Faktoring şirketleri de alacakların ödenmesi konusunda, satıcı tarafa garanti verir.

Tahsilat Hizmetleri: Faktoring şirketi alacak hesaplarını, kayıtlarını tutar, vadesinde takibini, tahsilatını ve ilgili raporlamasını üstlenir ve alacaklılık hakkı faktoring şirketine geçer.

Factoring Türleri:

Yurtiçi Faktoring: Alıcı, satıcı ve faktoring şirketinin aynı ülkede bulunmasıyla yapılan faktoring işlemidir.

Uluslararası Faktoring: Farklı ülkelerde olan alıcı ve satıcının gerçekleştirdiği faktoring işlemidir. Uluslararası faktoring işleminde dört taraf bulunmaktadır. Alıcı, satıcı yurtiçi faktoring şirketi (ihracat faktörü) ve alıcının ülkesinde bulunan muhabir faktoring şirketi (ithalat faktörü).





Açık (ihbarlı) Faktoring: Satıcının faaliyetinden doğan anlaşma kapsamı içindeki alacaklar doğduğu andan itibaren faktoring şirketine devredilir ve bu işlem alıcıya bildirilir. Genellikle bu bildirim satıcının hazırladığı faturaya not düşülmesi şeklinde yapılır. Faktoring şirketi devraldığı alacakların riskini tamamen veya kısmen üstlenir. Tahsil etmeme durumunda faktoring şirketi belirli bir vadeye kadar alacakları satıcıya iade edebilir veya alacakların takibini üstlenebilir. Alacakların tahsil riski dışındaki faktoring işleminin diğer işlevleri de (tahsilât, muhasebe, müşteri değerlemesi vb.) yapılan anlaşma ile faktoring şirketine devredilebilir.

Gizli (örtülü-sessiz-ihbarsız) Faktoring: Faktoring işlemleri tamamıyla satıcı adına yürütülür. Temel özelliği alıcının ve üçüncü kişilerin faktoring işleminden haberi olmamasıdır. Alıcı, faktoring şirketi ile satıcı arasındaki faktoring ilişkisinden haberdar olmadığı için ödemelerini direkt olarak satıcıya yapar ve yükümlülüğünden kurtulur. Satıcı ise ödemeleri anında faktoring şirketine iletir, bu durumda faktoring şirketi alacakların tahsil edilmeme riskini (teminat) işlevini üstlenmez. Bu tür faktoring uygulamalarında satıcının faktoring şirketine ödemeleri zamanında veya hiç yapmaması şeklindeki bir durumun ortaya çıkması halinde faktoring şirketine alıcıya ihbar yetkisi verilmiştir.

Gerçek (geleneksel, old-line, non-recourse) Faktoring: Faktoring şirketinin kredi riskini üstlendiği faktoring türüdür. Faktoring şirketi, satıcının alacaklarını tek bir kalem olarak devralır. Kredi riskini üstlenmesinden dolayı faktoring şirketi, satıcının satış yaptığı veya yapabileceği piyasalarda çok iyi bir araştırma yapmak zorundadır. Uluslararası faktoring işleminde bu araştırma için alıcının bulunduğu ülkedeki faktoring şirketlerinden yararlanmaktadır.

Gerçek Olmayan Faktoring: Faktoring şirketinin kredi riskini üstlenmediği faktoring türüdür. Satın alınan alacakların, alıcı tarafından vadesinde ödenmesi durumunda faktoring şirketi alacakları satıcıya geri verme imkânına sahiptir. Ancak satıcının likidite yapısının bozulması engellemek amacıyla vade bitiminden itibaren 30 ile 90 gün arasında bir süre faktoring şirketi rücu hakkını saklı tutabilmektedir. Kredi riskinin olmaması faktoring şirketinin daha rahat davranmasına neden olur. Alacakların yüzde 100'ü bu tür faktoring işleminde devredilebilir ve faktoring şirketi müşteri değerlemesi konusunda gerçek faktoring işlemine oranla çok daha az çaba harcar. Faktoring şirketi satıcıya karşı ön ödeme ve hizmet işlevlerini kredi riskinden bağımsız olarak yerine getirir.

Vadeli Faktoring: Bu yöntemle faktoring şirketi, satıcıya ödemeleri vade sonunda yapar. Faktoring işleminin ön ödeme işlevi söz konusu değildir. Ödeme yapılacak vade aylık kredili satışların ortalama vadesi bulunarak hesaplanır. Ancak farklı bir uygulama; her bir alıcıdan yapılan tahsilattan sonra veya borçlunun acze düşmesi durumunda tahsilden önce ödeme yapma şeklinde görülmektedir. Ön ödeme dışındaki faktoring işleminin diğer işlevleri tarafların anlaşmaları doğrultusunda bu türde de geçerlidir. Ayrıca açık veya gizli olarak gerçekleştirilebilir. Örtülü faktoring işleminden bahsedilmesi kendisine yaptığı ödemelerin tamamını faktoring şirketine iletmek zorundadır.

İskontolu Faktoring: Satıcının faktoring şirketine devrettiği alacakların vadesinden önce faktörün ödeme yapması (ön ödeme) şeklindeki faktoring türüdür. Satıcı, faktoring şirketine alacaklarını iskonto ettirerek vadeden önce nakit

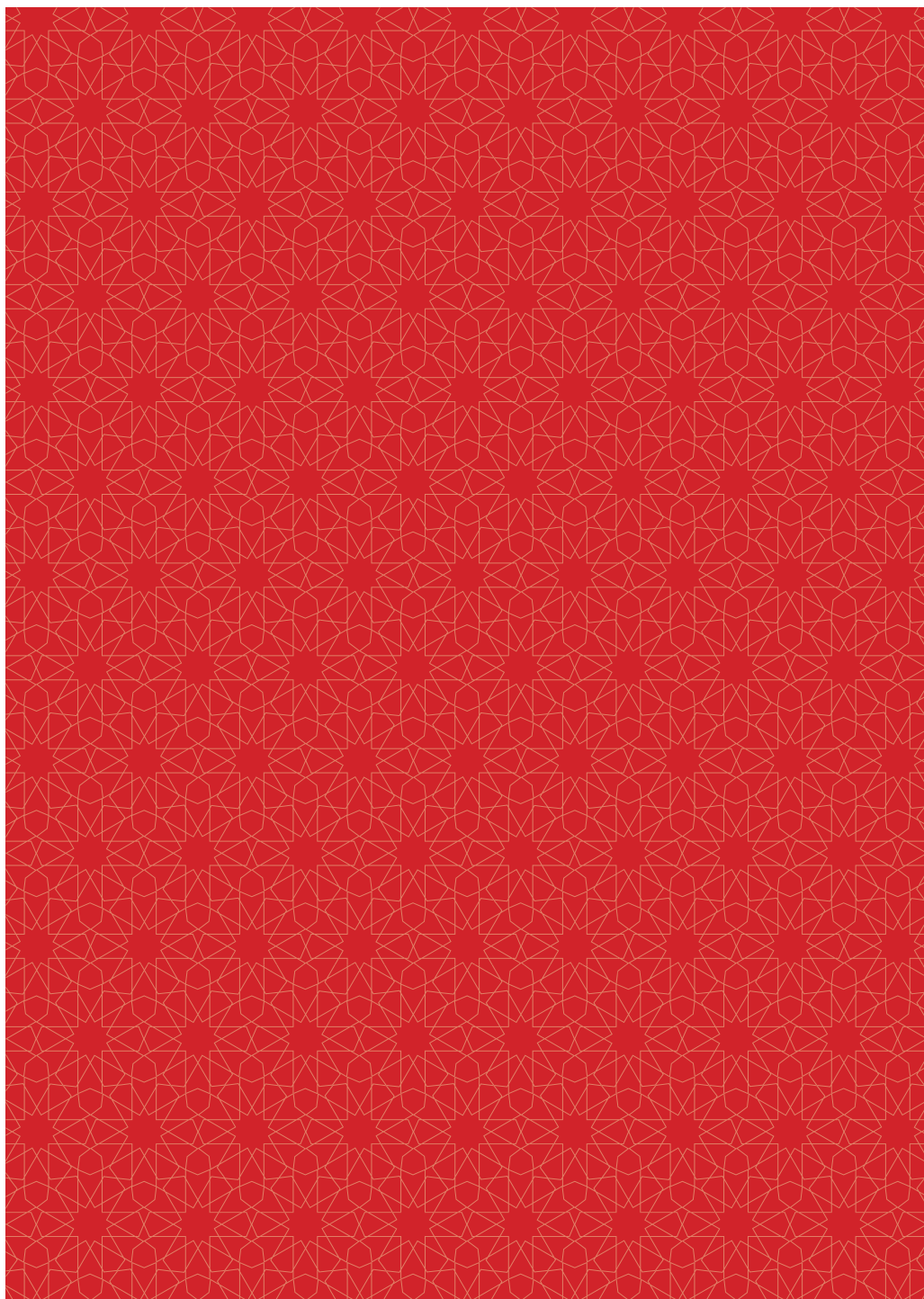




imkânına kavuşur. Faktoring şirketine satıcıya alacakların yüzde 80'i kadar ön ödeme yapmakta, kalan yüzde 20'yi masrafları ve komisyonu düşştükten sonra vade sonunda ödemektedir. Bu tür faktoring işleminde yüzde 80'i ön ödemeden dolayı kur riski bu oranda faktoring şirketine ait olmaktadır. İskontolu faktoring işleminde temel işlev finansman ihtiyacını karşılamaktır. Bu nedenle faktoringin idari hizmetlerine ve riske karşı koruma işlevine ihtiyacı olmayan fakat finansman sıkıntısını içinde olan işletmeler tarafından daha çok tercih edilmektedir

Faktoring yapmanın avantajları

- Satıcılara peşin, alıcılara vadeli alış yapabilme olanağı sunar.
- Alacakların ödenmeme riskini ve tahsilat problemlerini firmalardan alarak, işletmelerin üretim, pazarlama, reklam gibi işlere rahat yönelmelerine yardımcı olur.
- Alıcıların finansal riskini üstlenerek, alıcılarla ilgili kredi, risk takip, istihbarat hizmetiyle yeni pazarlara ve yeni alıcılara güvenli satış imkânı yaratır.
- Güvenli açık hesap ve vadeli satış olanağıyla rekabet şansının artırılmasına olanak sağlar.
- Alacakların uzman kuruluş tarafından tahsili ve yönetimine imkân tanır.
- Esnek finansman fırsatı, vadeli faturaları istenilen zamanda istenilen şekilde nakde dönüştürme imkânı sunar.
- Nakit akışının düzenli ve gerçekçi olmasını sağlar.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelere alacakların temlik yoluyla işletme sermayesi yaratılabilmesine imkân tanır.
- Bilanço kısa vadeli aktif değerlerinin daha hızlı dönmesine yardımcı olur.



5.

BÖLÜM

ŞİGORTA VE VERGİ'YE İLİŞKİN SÜREÇ YÖNETİMİ

- ŞİGORTA
- VERGİ