

# STRATEJİK ÜRÜNE İLİŞKİN BİLGİ DOKÜMANI

**1. İŞLETME BİLGİLERİ** (Paydaş/Büyük işletme ile işbirliği yapılması ve birden fazla işletmenin proje ortağı olması halinde işletme sayısı kadar çoğaltılacaktır.)

| 1.1 İşletmeye Ait Bilgiler       |  |
|----------------------------------|--|
| Unvanı                           |  |
| Vergi No /T.C Kimlik No          |  |
| Adresi                           |  |
| Telefon                          |  |
| Faks                             |  |
| E-Posta                          |  |
| Web Adresi                       |  |
| Faaliyet Alanları (NACE Kodları) |  |
| Kuruluş Yılı                     |  |

| 1.2 Projeden Sorumlu Şahısların İletişim Bilgileri |               |              |         |         |
|--|---------------|--------------|---------|---------|
| Adı ve Soyadı                                      | Unvanı/Görevi | TC Kimlik No | Telefon | E-Posta |
|  |               |              |         |         |
|  |               |              |         |         |
| ...  |               |              |         |         |

| 1.3 İşletme Ortaklarına Ait Bilgiler |                       |        |             |
|--------------------------------------|-----------------------|--------|-------------|
| Ortaklar (Kişi/Firma)                | TC Kimlik No/Vergi No | Uyruğu | Hisse Oranı |
|                                      |                       |        |             |
|                                      |                       |        |             |
| ...                                  |                       |        |             |

| 1.4 İşletme Personel Dağılımı |         |               |        |           |               |       |        |
|-------------------------------|---------|---------------|--------|-----------|---------------|-------|--------|
| Birimi                        | Doktora | Yüksek Lisans | Lisans | Ön Lisans | Lise ve Dengi | Diğer | Toplam |
| Üretim                        |         |               |        |           |               |       |        |
| Ar-Ge                         |         |               |        |           |               |       |        |
| Diğer                         |         |               |        |           |               |       |        |
| <b>Toplam</b>                 |         |               |        |           |               |       |        |

| İŞLETME ADI:   |      |      |      |
|--|------|------|------|
| 1.5 FİNANSAL-ÇALIŞAN BİLGİLERİ                         |      |      |      |
| 1.5.1 BİLANÇO HESABI ESASINA GÖRE DEFTER TUTANLAR İÇİN |      |      |      |
| 1.5.1.1 MALİ BİLANÇO BİLGİLERİ*                        | 20.. | 20.. | 20.. |



STRATEJİK ÜRÜN DESTEK PROGRAMI  
BİLGİ DOKÜMANI

|   |             |             |             |
|---|-------------|-------------|-------------|
| <b>I. Dönen Varlıklar</b>                   |             |             |             |
| <b>II. Duran Varlıklar</b>                  |             |             |             |
| <b>Aktif Toplamı</b>                        |             |             |             |
| <b>III. Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar</b>   |             |             |             |
| <b>IV. Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar</b>    |             |             |             |
| <b>V. Öz Kaynaklar</b>                      |             |             |             |
| <b>Pasif Toplamı</b>                        |             |             |             |
| <b>1.5.1.2 GELİR TABLOSU BİLGİLERİ*</b>     | <b>20..</b> | <b>20..</b> | <b>20..</b> |
| <b>A- Brüt Satışlar</b>                     |             |             |             |
| 1- Yurtiçi Satışlar                         |             |             |             |
| 2- Yurtdışı Satışlar                        |             |             |             |
| 3- Diğer Gelirler                           |             |             |             |
| <b>B- Satış İndirimleri(-)</b>              |             |             |             |
| <b>C- Net Satışlar</b>                      |             |             |             |
| <b>D-Satışların Maliyeti(-)</b>             |             |             |             |
| <b>Brüt Satış Karı veya Zararı</b>          |             |             |             |
| <b>E- Faaliyet Giderleri</b>                |             |             |             |
| 1- Araştırma ve Geliştirme Giderleri(-)     |             |             |             |
| 2- Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri(-) |             |             |             |
| 3- Genel Yönetim Giderleri(-)               |             |             |             |
| <b>Faaliyet Karı veya Zararı</b>            |             |             |             |
| <b>1.5.1.3 ÇALIŞAN BİLGİLERİ</b>            | <b>20..</b> | <b>20..</b> | <b>20..</b> |
| <b>A. Gün Sayısı Toplamı**</b>              |             |             |             |
| <b>B. Ortalama Çalışan Sayısı (A/360)</b>   |             |             |             |

(\*)Onaylı Kurumlar/Gelir Vergisi Beyannamesine göre doldurulacaktır.

(\*\*)Her yılın Ocak-Aralık Dönemi SGK Tahakkuk Fişleri dikkate alınarak doldurulacaktır.

|  |             |             |             |
|--|-------------|-------------|-------------|
| <b>İŞLETME ADI:</b>  |             |             |             |
| <b>1.5.2 İŞLETME HESABI ESASINA GÖRE DEFTER TUTANLAR İÇİN</b>    |             |             |             |
| <b>1.5.2.1 GELİR*</b>  | <b>20..</b> | <b>20..</b> | <b>20..</b> |
| <b>Dönem İçinde Elde Edilen Hasılat</b>                          |             |             |             |
| <b>Diğer Gelirler</b>  |             |             |             |
| <b>Dönem Sonu Emtia Mevcudu</b>                                  |             |             |             |
| <b>Gelir Genel Toplamı</b>                                       |             |             |             |
| <b>1.5.2.2 GİDER*</b>  | <b>20..</b> | <b>20..</b> | <b>20..</b> |
| <b>Dönem Başı Emtia Mevcudu</b>                                  |             |             |             |
| <b>Dönem İçinde Satın Alınan Emtia</b>                           |             |             |             |
| <b>Giderler</b>  |             |             |             |
| <b>Gider Genel Toplamı</b>                                       |             |             |             |
| <b>KAR/ZARAR (1.5.2.1 Gelir Toplamı - 1.5.2.2.Gider Toplamı)</b> |             |             |             |
| <b>1.5.2.3 ÇALIŞAN BİLGİLERİ</b>                                 | <b>20..</b> | <b>20..</b> | <b>20..</b> |
| <b>A. Gün Sayısı Toplamı**</b>                                   |             |             |             |
| <b>B. Ortalama Kişi Sayısı (A/360)</b>                           |             |             |             |

(\*) Onaylı Gelir Vergisi Beyannamesine göre doldurulacaktır.

(\*\*)Her yılın Ocak-Aralık Dönemi SGK Tahakkuk Fişleri ve İşletme Sahibi dikkate alınarak doldurulacaktır.

## 2. PROJE İLE İLGİLİ BİLGİLER

### 2.1 Üretim Yeri İle İlgili Bilgiler

|  |  |
|--|--|
| Üretim Yeri  |  |
| İli  |  |
| İlçesi   |  |
| Adresi   |  |
| OSB'de/TGB'de Olması Halinde Bölgenin Adı            |  |
| Açık Alan (m <sup>2</sup> )                          |  |
| Kapalı Alan (m <sup>2</sup> )                        |  |
| Varsa; üretim için alınan yasal izinleri belirtiniz. |  |

### 2.2. Üretim Kapasitesi İle İlgili Bilgiler

|   |               |               |
|---|---------------|---------------|
| Proje Tamamlandıktan Sonra Tam Üretim Kapasitesi (Adet, ton, m <sup>3</sup> , vb) |               |               |
| <b>Proje Tamamlandıktan Sonra Planlanan Üretim Miktarı</b>                        |               |               |
| <b>1. Yıl</b>   | <b>2. Yıl</b> | <b>3. Yıl</b> |
|   |               |               |

## 3. PROJENİN TEKNİK AÇIDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

### 3.1. Projeye konu ürünün üretim süreci, iş akışı ve üretim teknolojileri hakkında bilgi veriniz.

(Üretimin hammaddeden başlayarak ürün haline gelene kadarki aşamalarını detaylı anlatınız. Bu kapsamda talep edilen makine-teçhizat ve yazılımın gerekçelerini açıklayınız. Projeye konu ürünün üretim teknolojisi hakkında varsa farklı metotlar ile karşılaştırmalı bilgiler veriniz.)

(Paydaş/Büyük işletme ile birlikte birden fazla işletmenin proje sunması halinde üretimin her aşamasının hangi işletme tarafından yapılacağı varsa paydaşın/büyük işletmenin katkısı ile birlikte projeye konu ürünün son halinin hangi işletme tarafından verileceği detaylı bir şekilde açıklanmalıdır.)

**3.2. Ürün veya üretim yöntemi için gereken ulusal ve uluslararası standartlar hakkında bilgi veriniz.**

(Pazarın veya varsa paydaşın/büyük işletmenin istediği sertifikasyonlar, teknik özellikler nelerdir? Bunun için hangi testlerin yapılması ve belgelerin alınması gerekmektedir? Üretim için gerekli olan yasal izinler var mıdır? Varsa nelerdir? Alınmasıyla ilgili öngörülen süreç nedir?)

**3.3. Projeye konu ürüne ilişkin üretim kapasiteniz hakkında bilgi veriniz.**

(Stratejik Ürüne yönelik varsa mevcut üretim kapasitenizi ve hedeflediğiniz üretim kapasitenizi anlatınız.)

**3.4. Projeye konu ürünün üretilmesine yönelik insan kaynağı planlamasını açıklayınız.**

(Proje kapsamında ihtiyaç duyulan personel sayısı, projedeki görevleri ve iş tanımlarını detaylı açıklayınız.)

**4. PROJEYE KONU ÜRÜNÜN PAZAR AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ**

**4.1 Projeye Konu Ürüne Yönelik Rekabet ve Pazar Analizi**

**Ürüne ilişkin ithalat/ihracat bilgileri\***

| İthalat Bilgileri<br>(son 3 yıllık) | 20.. | 20.. | 20.. |
|-------------------------------------|------|------|------|
| İthalat tutarı (TL)                 |      |      |      |
| İthalat miktarı                     |      |      |      |
| İhracat Bilgileri<br>(son 3 yıllık) | 20.. | 20.. | 20.. |
| İhracat tutarı (TL)                 |      |      |      |
| İhracat miktarı                     |      |      |      |

\*Bilgilere ilişkin doküman eklenecektir.

**Yurtiçi Rakipler**

| Rakip İşletme | Ürün Satış Fiyatları | Pazar Payı | Avantajları | Dezavantajları |
|---------------|----------------------|------------|-------------|----------------|
|               |                      |            |             |                |
|               |                      |            |             |                |
| ...           |                      |            |             |                |

| Yurtdışı Rakipler |                      |            |             |                |
|-------------------|----------------------|------------|-------------|----------------|
| Rakip İşletme     | Ürün Satış Fiyatları | Pazar Payı | Avantajları | Dezavantajları |
|                   |                      |            |             |                |
|                   |                      |            |             |                |
| ...               |                      |            |             |                |

#### Pazara Giriş ve Rekabet Stratejiniz Nedir?

(Pazara giriş aşamasındaki yapılacak çalışmaları, piyasadaki rekabet koşulları ve rakipleri dikkate alarak izleyeceğiniz stratejileri açıklayınız.)

Üreteceğiniz ürünün halen ithal edilmekte olan muadillerine göre avantajları nelerdir, pazarın sizi tercih etme nedenleri nelerdir? Pazarlama ve satış süreci hakkında bilgi veriniz.

Ürün sadece yurtiçi pazar hedefli mi? Yurtdışı pazarı için çalışma yapılacak mı?

Paydaşın/Büyük İşletmenin Dışında Alternatif Pazar Stratejiniz Hakkında Bilgi Veriniz.)

#### Projeye Konu Ürünün İthalata ve İhracata Olabilecek Etkilerini Açıklayınız.

#### 4.2 Projeye Konu Ürünün Müşterisi ve Talep Yapısı

**Yurt İçi Müşteriler** (Sektör, bölge, yapılması planlanan satış miktarı açısından yurt içi hedef müşteri gruplarını gözeterek detaylandırınız.)

| Müşteri Kitlesi | Öngörülen Talep |
|-----------------|-----------------|
|                 |                 |
|                 |                 |
| ...             | ...             |

**Yurt Dışı Müşteriler** (Sektör, bölge, yapılması planlanan satış miktarı açısından yurt dışı hedef müşteri gruplarını gözeterek detaylandırınız.)

| Müşteri Kitlesi | Öngörülen Talep |
|-----------------|-----------------|
|                 |                 |
|                 |                 |
| ...             | ...             |

#### 4.3 Tahmini Satış Planı

**Halihazırda Projeye Konu Ürün İle İlgili Verilen Teklif, Alınan Sipariş vb. Gibi Yapılan İş Bağlantıları Var mı? Açıklayınız.**

(Ürüne ilişkin alınan teklifler, siparişler vb. iş bağlantıları, paydaş/büyük işletme ile işbirliği



STRATEJİK ÜRÜN DESTEK PROGRAMI  
BİLGİ DOKÜMANI

*yapılması halinde satış miktarı ve öngörülen satış fiyatı hakkında bilgi veriniz.)*

| <b>Projenin Tamamlanmasını Takiben 3 Yıllık Tahmini Satış Planınızı Belirtiniz.</b> |               |             |               |             |               |             |
|---|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|
| SATIŞLAR  | 1. Yıl        |             | 2. Yıl        |             | 3. Yıl        |             |
|   | Satış Miktarı | Tutarı (TL) | Satış Miktarı | Tutarı (TL) | Satış Miktarı | Tutarı (TL) |
| Yurt İçi Satışlar   |               |             |               |             |               |             |
| Yurt Dışı Satışlar  |               |             |               |             |               |             |

| <b>Üretim Maliyeti ve Karlılık</b>  |  |
|---|--|
| <i>(Üretim maliyetleri ve hesaplama yöntemleri hakkında bilgi veriniz. Muadil ürünler ile üreteceğiniz stratejik ürünün satış fiyatını kıyaslayınız. Tam kapasite ile üretimde öngörülen karlılık tahminlerinizi belirtiniz.)</i> |  |