



DANIŞMANLIK HİZMETİNİN TANIMI

Programın Adı	TR42/24/TD Teknik Destek Programı
Proje Kodu	TR42/24/TD/0044
Başvuru Sahibi	Kaynarca Mobilya İhtisas Organize Sanayi Bölgesi
Başvuru Dönemi	Eylül - Ekim

1. Program kapsamında başvuru yaptığınız öncelik türü:

Öncelik 7 - Bölgesel Kalkınma Odaklı Danışmanlık Faaliyetleri

2. Beklenen çıktılar:

Alınan Hizmet Kapsamında Gerçekleştirilecek Faaliyet
Sakarya ili mobilya sektörünün mevcut durum analizi, hedef pazar araştırması ve ihracat yol haritası çalışmalarını içeren bir sektör raporu hazırlanması

Beklenen çıktılar arasındaki maddeler Ajans tarafından incelenecek ve gerekli görülenlere () işareti eklenecektir. (*) ile işaretli olan faaliyetler tamamlandıktan sonra, yapılan işin niteliğinin uygun olup olmadığının kontrolü için İzleme ve Değerlendirme Birimi ile iletişime geçilmesi gerekmektedir. (*) ile işaretli aşamalarda ortaya çıkan eksiklikler nedeniyle proje çıktısının Ajans tarafından yetersiz bulunduğu durumlarda, Ajans hizmet tutarından kısmi olarak kesinti yapma hakkını saklı tutar.

3. Proje kapsamında talep edilen danışmanlık faaliyetinin içeriği:

1 - SAKARYA MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN MEVCUT DURUM ANALİZİ

A - Sektörel Profil ve Veri Toplama: Sakarya'daki mobilya sektörünün mevcut üretim kapasitesi, işletme sayısı, istihdam durumu, teknoloji ve dijital altyapı gibi temel göstergelerin incelenmesi ve güncel sektör profili oluşturulması.

B - Güçlü ve Zayıf Yönlerin Analizi (SWOT): Sektörün güçlü yönleri, eksiklikleri, fırsatları ve tehditlerinin analiz edilerek sektörel gelişim için stratejik bir altyapı oluşturulması.

C - Rekabetçi Analiz: Sakarya'daki mobilya sektörünün ulusal ve uluslararası pazardaki diğer rakip şehirlerle ve ülkelerle karşılaştırmalı analizinin yapılması.

D - Sektör Sorunlarının ve Engellerinin Belirlenmesi: İç ve dış pazarda sektörü olumsuz etkileyen finansman, teknoloji, hammadde ve işgücü gibi sorunların değerlendirilmesi.

2 - HEDEF PAZAR ARAŞTIRMASI VE PAZAR GENİŞLETME STRATEJİSİ

A - Uluslararası Pazar Analizi: Mobilya sektörü için küresel pazarlarda, özellikle AB, ABD ve Orta Doğu gibi yüksek talep gösteren pazarlarda derinlemesine pazar analizi yapılması. Bu analiz, ithalat talebi, rakip ülkelerin performansı ve pazarın beklentileri gibi unsurları içermelidir.

B - Potansiyel Hedef Ülkelerin Belirlenmesi: Sakarya mobilya sektörünün mevcut ihracat pazarlarını çeşitlendirmek amacıyla, alternatif pazarların belirlenmesi ve bu pazarların potansiyelini ortaya koyan analizlerin yapılması.

3- İHRACAT YOL HARİTASI VE STRATEJİK PLANLAMA

A - Stratejik Hedeflerin ve Aksiyon Planlarının Belirlenmesi: Mobilya sektörünün ihracat kapasitesini artıracak kısa, orta ve uzun vadeli hedeflerin ve bu hedeflere yönelik somut aksiyon planlarının oluşturulması.

B - Modern Üretim ve Dijital Dönüşüm Stratejisi: Mobilya üretim süreçlerinde verimliliği artıracak ve uluslararası pazarlarda rekabet avantajı sağlayacak modern üretim teknikleri ve dijitalleşme stratejilerinin geliştirilmesi.



C - Markalaşma ve Pazarlama Stratejileri: Sektörün uluslararası pazarlarda rekabet edebilmesi için güçlü bir marka algısı oluşturulması, tanıtım ve pazarlama stratejilerinin belirlenmesi.

D - Sertifikasyon ve Kalite Standartları Uyumu: Sakarya mobilya sektörünün, özellikle AB ve diğer büyük pazarların kalite standartlarına uyum sağlaması için sertifikasyon süreçlerinin planlanması ve yönetilmesi.

E - Finansman Yöntemleri ve Destek Kaynaklarının Belirlenmesi:

- Devlet Destekleri ve Hibeler: Türkiye'deki KOSGEB, Ticaret Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı gibi kurumların sunduğu destek programları, teşvikler, hibe ve kredi olanaklarının araştırılması ve sektör firmalarına uygun olanların belirlenmesi.
- Uluslararası Fonlar ve Proje Destekleri: Avrupa Birliği ve diğer uluslararası fon kaynakları (örneğin Horizon Europe, COSME) aracılığıyla sektörün faydalanabileceği desteklerin belirlenmesi ve başvuru süreçleri için rehberlik edilmesi.
- Yatırım ve İhracat Kredileri: Eximbank gibi kurumlar tarafından sağlanan ihracat kredileri, düşük faizli kredi ve finansman olanaklarının araştırılması ve sektör firmalarına yönelik uygun finansman çözümlerinin önerilmesi.

4 - MEVCUT DURUM ANALİZİ SONUÇ RAPORU VE YOL HARİTASI

A - Raporlama: Sakarya mobilya sektörünün mevcut durum analizi ve önerilen ihracat stratejilerini içeren kapsamlı bir raporun sunulması.

B - Yol Haritasının Sunumu: Hazırlanan yol haritasının, Sakarya mobilya sektörüne özel aksiyon planları ve stratejik önerilerle desteklenerek paydaşlarla paylaşılmak üzere sunulması.

Danışmanlık hizmeti talep edildiği durumda hizmeti verecek firma (yüklenici) için aşağıdaki durum geçerli olacaktır:

Teknik Destek başvurusuna ilişkin faaliyet tamamlandığında Yüklenici'den başvuru konusuyla ilgili bir teknik rapor (araştırma raporları, envanter çalışmaları, eylem planı, yol haritası ve strateji belgesi vb. konuları içeren) talep edilmektedir. Sunulan raporda Ajans tarafından talep edilecek olası güncellemelerin tamamlanması zorunlu olup hazırlanan rapora onay verilmeden proje kapanışı yapılmayacaktır. Hazırlanan rapor alıntı programında incelemeye tabi tutulacaktır. Raporu hazırlayanların gerçek kişi ve unvan bilgilerinin rapora eklenmesi ve Ajansa teslim edilecek raporun hazırlayanlar tarafından ıslak imzalı olarak sunulması zorunludur. Ajans tarafından işin kısmi olarak tamamlandığına kanaat getirilen durumlarda, Ajans işin tamamlanan kısmına uygun oranda ödeme yapma hakkını saklı tutar. Hazırlanacak işin satınalma sözleşmesi ekinde Yüklenici'ye sunulacak kontrol listesindeki kriterlere uygun olarak hazırlanması talep edilmekte olup kontrol ve onay süreci bu liste dikkate alınarak tamamlanacaktır.

- [Değerlendirme Kontrol Listeleri](#)

4. Danışmanlık hizmeti sağlayacak firma/uzmanda aranan şartlar:

- Mobilya sektörü veya benzer üretim sektörlerinde daha önce analiz ve danışmanlık hizmeti sunmuş olmak,
- Mobilya üretim süreçleri, sektördeki yeni teknolojiler, lojistik ve tedarik zinciri yönetimi konularında çalışma(lar) yapmış olmak,
- İlgili sektörlerde ihracat danışmanlığı yapmış olmak; uluslararası ticaret kuralları, hedef pazar analizi ve gümrük prosedürleri gibi konularda bilgi sahibi olmak,
- Sektörel analiz, rekabetçi analiz ve SWOT analizi gibi değerlendirmeler konusunda tecrübe sahibi olmak,
- İhracat ve sektörel gelişime yönelik daha önce en az bir yol haritası hazırlamış olmak.

5. Danışmanlık hizmeti sağlayacak firma/uzmanda aranan referanslar:

Yukarıdaki şartları taşıdığına dair ispatlayıcı belgeler sunabiliyor olmak.

(Yukarıda talep edilen ve belge sunulması gereken durumlar firmalar tarafından belgelenmediği takdirde firmanın verdiği teklif dikkate alınmayacaktır.)



Önemli Not:

- Teknik destek kapsamında danışmanlık ve/veya eğitim ile ilgili uzman masrafları dışında herhangi bir maliyet uygun maliyet değildir. Eğitim süresince kullanılacak malzemenin, ekipmanın, eğitim yerinin, eğitime katılacak kişilerin, eğitim esnasında yapılması düşünülen ikramların organizasyonu ve diğer tüm yan giderler başvuru sahibi kurumun sorumluluğundadır. Ajansın bu konuda hiçbir yükümlülüğü yoktur.
- Başvuru aşamasında sunulan Ek-B: Danışmanlık / Eğitim Formu projenin destek almaya hak kazanması hâlinde "şartname" yerine geçer. Ajans bu şartname doğrultusunda satın alma sürecini yürütür. Satın almaya dair Ajansın kararı nihaidir.
- Proje faaliyetlerinin verimli geçmesi ve uygulamada herhangi bir uyuşmazlık yaşanmaması için, Ajansın satın alma kararını taraflara bildirmesinden itibaren 3 (üç) iş günü içinde Yüklenici ile Yararlanıcı içerik ve uygulama takvimi üzerinde mutabakat sağlar. Nihai içerik ve uygulama takvimi Yüklenici ile Ajans arasında yapılacak sözleşmeye derç edilir. Ajansa sunulan nihai içerik ve uygulama takvimi üzerinde, Ajansın bilgisi ve onayı dışında herhangi bir değişiklik yapılması hâlinde; Ajansın, uygun göreceği tedbirleri alma ve yararlanıcıya başvuru yasağı uygulama hakkı saklıdır.
- Proje faaliyetleri, Ajans ile Yüklenici arasında yapılacak sözleşmenin tarihinden itibaren 6 (altı) ay içinde tamamlanmalıdır. Yararlanıcı, teknik destek faaliyetinin tamamlanmasını müteakip en geç 30 (otuz) gün içerisinde nihai raporunu Ajansa sunmalıdır. Nihai raporunu zamanında teslim etmeyen kurumlar bir sonraki Teknik Destek Programı'ndan faydalanamayacaktır.
- **Proje kapsamında (varsa) analiz çalışması, ön fizibilite vb. rapor niteliğinde hazırlanan materyal(ler) Ajansın onayı alınmadan ve kaynak gösterilmeden Ajans dışı kişi, kurum, kuruluşlarca herhangi bir yerde herhangi bir şekilde kullanılamaz.**
- **Proje kapsamında (varsa) analiz çalışması; ön fizibilite vb. rapor niteliğindeki çalışmanın (çalışmaların) sonuçları ve çalışma sürecinin, Yüklenici Firma/Uzman tarafından Ajans yetkililerine, taraflarca uygun görülen bir tarihte fiziki veya sanal olarak gerçekleştirilecek toplantıda açıklaması talep edilebilecektir. Proje kapsamında yapılan çalışmalar, Ajansın belirlediği formatta Yüklenici'den basılı olarak talep edilebilecektir. Proje kapanışı ve ödeme işlemleri, bahse konu işlemlerin gerçekleştirilmesinin ve Başvuru Sahibi'nin Nihai Raporu Ajans'a sunmasının ardından tamamlanacaktır.**
- **Danışmanlık içerikli projelerde, yapılacak çalışmanın niteliğinin gerektirdiği sayıda saha ziyareti gerçekleştirilmesi zorunludur. Saha çalışması gerçekleştirilmeden uzaktan tamamlanan projelerin kapanışı yapılmayacaktır.**