

# MOBİLYA AKSESUARLARI ÜRETİM TESİSİ FİZİBİLİTE RAPORU

2015 FİZİBİLİTE  
RAPORU

# MOBİLYA AKSESUARLARI ÜRETİM TESİSİ FİZİBİLİTE RAPORU

# İÇİNDEKİLER

1.	ÖNSÖZ.....	2
2.	ÇALIŞMA ÖZETİ.....	3
2.1	YATIRIMIN KONUSU.....	3
2.2	ÜRETİLECEK ÜRÜN/HİZMET.....	3
2.3	YATIRIM YERİ.....	3
2.4	TESİS KAPASİTESİ.....	3
2.5	TOPLAM YATIRIM TUTARI.....	3
2.6	YATIRIM SÜRESİ.....	3
2.7	KAPASİTE KULLANIM ORANI.....	3
2.8	İSTİHDAM KAPASİTESİ.....	3
2.9	YATIRIMIN GERİ DÖNÜŞ SÜRESİ.....	3
2.10	İÇ VERİMLİLİK ORANI.....	3
2.11	BASİT KARLILIK ORANI.....	3
2.12	NET BUGÜNKÜ DEĞER.....	3
2.13	NACE KODU.....	3
3.	PAZAR ARAŞTIRMASI.....	4
3.1	MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN YAPISI VE ÖZELLİKLERİ.....	4
3.2	MOBİLYA AKSESUARLARI SEKTÖRÜN YAPISI VE ÖZELLİKLERİ.....	6
3.3	PAZARIN BÜYÜKLÜĞÜ VE PAZAR PROFİLİ.....	7
3.4	REKABET YAPISI VE RAKİPLERİN ÖZELLİKLERİ.....	8
3.5	HEDEF MÜŞTERİ GRUBU VE ÖZELLİKLERİ.....	8
3.6	HEDEFLenen SATIŞ DÜZEYİ.....	10
3.7	SATIŞ FİYATLARI.....	10
3.8	DAĞITIM KANALLARI.....	10
4.	HAMMADDE VE DİĞER GİRDİLERİN PLANLAMASI.....	11
4.1	HAMMADDE VE DİĞER GİRDİLER.....	11
4.2	HAMMADDE VE DİĞER GİRDİ MİKTARLARI.....	12
5.	İNSAN KAYNAKLARI PLANLAMASI.....	13
5.1	PERSONEL YÖNETİMİ.....	13
5.2	ORGANİZASYON ŞEMASI.....	13
6.	ÜRETİM PLANLAMASI.....	14
6.1	ÜRETİM MAKİNELERİ VE TEKNİK ÖZELLİKLERİ.....	14
6.2	KAPASİTE KULLANIM ORANI.....	16
6.3	ÜRETİM MİKTARI.....	16
6.4	ÜRETİM AKIŞ ŞEMASI.....	16
7.	FİNANSAL HESAPLAMALAR.....	17
7.1	BAŞLANGIÇ SABİT YATIRIM.....	17
7.2	HAMMADDE VE YARDIMCI MALZEME GİDERLERİ.....	17
7.3	PERSONEL GİDERLERİ.....	18
7.4	ENERJİ GİDERLERİ.....	18
7.5	YILLIK İŞLETME GİDERLERİ.....	20
7.7	BAŞLANGIÇ İŞLETME SERMAYESİ İHTİYACI.....	21
7.8	TOPLAM FİNANSMAN İHTİYACI VE TEMİN PLANI.....	21
7.9	YILLIK SATIŞ GELİRLERİ.....	23
7.10	YILLIK İŞLETME GELİR – GİDER FARKI.....	23
7.11	KARLILIK ANALİZİ.....	24
7.12	1.YIL NAKİT AKIŞ TABLOSU.....	25
7.13	GENEL NAKİT AKIŞ TABLOSU.....	26
7.14	KARLILIK TABLOSU.....	27
8.	FİNANSAL VERİLERİ DEĞERLENDİRME.....	28
8.1	NET BUGÜNKÜ DEĞER.....	28
8.2	İÇ KARLILIK ORANI.....	28
8.3	YATIRIMIN GERİ DÖNÜŞ SÜRESİ.....	28
8.4	BİRİM FİYAT/MALİYET KARLILIK ORANI.....	28
9.	SONUÇ VE ÖNERİLER.....	29
10.	YATIRIMIN YARARLANACAĞI TEŞVİKLER.....	30
10.1	FAİZ DESTEĞİ.....	30
10.2	YATIRIM YERİ TAHSİSİ.....	30
10.3	VERGİ İNDİRİMİ.....	30
10.4	GÜMRÜK VERGİSİ MUAFİYETİ VE KDV İSTİSNASI.....	31
10.5	SİGORTA PRİMİ İŞVEREN HİSSESİ DESTEĞİ.....	31
10.6	KARŞILAŞTIRMALI BÖLGESEL TEŞVİK UYGULAMASI.....	32
11.	EKLER: YAPILAN KABULLER.....	33
12.	KAYNAKÇA.....	35



# Ön SÖZ

Türkiye’de AB sürecinde ve dünyadaki gelişmeler karşısında ihtiyaç duyulan en önemli konulardan birisi kaynakların akıllıca kullanılmasıdır. Bu durum siyasal ve ekonomik aktörler tarafından yatırım, üretim ve istihdama yönelik reformların hayata geçirmesine bağlıdır. Bir ülkenin çalışan nüfusunun güçlü bir yapıya sahip olması ülkenin kalkınmasının temel unsuru olarak görülmektedir. Günümüzde Türkiye’nin de dâhil olduğu birçok ülke işsizlik sorununa çözüm bulmak için mücadele vermektedir. İşsizlik konusunda başarıyı yakalayan ülkeler gelişmiş kategorisinde yer almakla birlikte bazı gelişmiş ülkeler de işsizlik sorunuyla başa çıkamamış durumdadır.

İstihdamın artırılması yöntemlerinden biri girişimciliğin geliştirilmesi ve yeni işletmelerin kurulmasının sağlanmasıdır. Ülkelerin ekonomilerini dışa bağımlılıktan kurtarmalarının ve üretime dayalı olarak işleyen bir yapı kurmalarının en önemli aracı girişimciliği teşvik etmek olarak ortaya çıkmaktadır. Girişimcilik sadece bireysel karar alıcıların kariyer planlamaları açısından değil aynı zamanda ekonomik gelişmeden sorumlu olan aktörler için de önem kazanmıştır. Ekonomik ve sosyal kalkınmada girişimcilik günümüzde en etkin araçlardan biridir.

Türkiye’de ekonomik alanda büyük bir değişim yaşanmaktadır. Bölgesel kalkınma stratejilerinin etkisiyle Türkiye’de yapılan yatırımlar doğu ve güneydoğu bölgelerine doğru kayma eğilimindedir. Gerçekleştirilen yatırımlar ile bu bölgelerde yer alan iller de ekonomik olarak kalkınmaya başlamıştır. Bu noktada Diyarbakır ilinin bir an önce ön plana çıkarılması ve potansiyel yatırımcıların dikkatinin çekilerek ile yatırım yapılmasının sağlanması gerekmektedir. Bu proje sonunda ilde yatırım yapmayı hedefleyen girişimcilerin il için doğru ve kazançlı sektörlerle yönlendirilmesi sağlanacaktır. Böylelikle ilin ekonomik kalkınması için yapılacak çalışmalara projenin bitimiyle yön verilmeye başlanacaktır. Bu sayede ilin ve dolayısıyla TRC2 Bölgesi’nin sosyo-ekonomik gelişmesine katkı sağlanacaktır.

Bu kapsamda, Karacadağ Kalkınma Ajansı tarafından 2013 Yılı Doğrudan Faaliyet Desteği Programı kapsamında desteklenen projenin amacı Diyarbakır'da faaliyet gösteren imalat sanayindeki firmaların hammadde ve yardımcı malzeme kullanım potansiyellerini tespit etmek, bu sayede Diyarbakır'da yeni yatırım yapacak girişimcilere mevcut firmaların girdi ihtiyaçlarını giderecek yatırım yapmalarını önermektir. Proje çerçevesinde Diyarbakır ilindeki imalatçı 200 firmanın kullandığı hammaddeler, miktarları, alış fiyatları ve tedarik ettikleri iller tespit edilmiş, daha sonra yapılan analiz sonucunda 3 adet yatırım potansiyeli olan hammadde belirlenmiştir. Potansiyel yan sanayi yatırımları belirlenirken ildeki birden çok firmanın ortak kullanımı, kullanma miktarının orta ölçekli bir yatırım için yeterli talebi oluşturup oluşturmayacağı, yatırımın büyüklüğü göz önüne alınarak karar verilmiştir.

Hazırlanan fizibilitelerin bazı kısıtları ve belirsizlikleri mevcuttur. Yatırımı yapacak yatırımcı ve ne zaman yapılacağı konuları belirsizlik, detaylı pazar bilgilerinin olmaması belirsizlik olarak görülmektedir. Bu belirsizlikler ve kısıtlar altında hazırlanan raporlarda duyarlılık analizleri yapılması, gelecekte ortaya çıkabilecek değişimlere karşı raporların kullanım değerini artırıcı olumlu bir unsur olarak görülmektedir. Ancak, yukarıda açık bir şekilde ifade edilen kısıtlar altında hazırlanan fizibilite çalışmalarının, özel sektör için yol gösterici bir doküman olarak değerlendirilmesi ve uygulama aşaması öncesinde yukarıda sözü edilen konularda ilave çalışmalar ile raporların güncelleştirilmesi gerekmektedir.

## 2. ÇALIŞMA ÖZETİ

### 2.1 Yatırımın Konusu

Diyarbakır ilinde mobilya aksesuarları ( kulp, kapı kolu) üretim tesisi

### 2.2 Üretilecek Ürün/Hizmet

Çeşitli ebatlarda zamak ve alüminyum kulplar, kapı kolları,

### 2.3 Yatırım Yeri

Diyarbakır ili Organize Sanayi Bölgesi

### 2.4 Tesis Kapasitesi

1 vardiya 10 saat esasına göre yıllık 1.200.000 adet kulp, kapı kolu

### 2.5 Toplam Yatırım Tutarı

1.028.548 TL

### 2.6 Yatırım Süresi

12 ay

### 2.7 Kapasite Kullanım Oranı

1.yıl için % 60

### 2.8 İstihdam Kapasitesi

Tam zamanlı 15 kişi

### 2.9 Yatırımın Geri Dönüş Süresi

3.yıl ilk çeyrek

### 2.10 İç Verimlilik Oranı

%81

### 2.11 Basit Karlılık Oranı

% 65

### 2.12 Net Bugünkü Değer

1.536.310 TL

### 2.13 NACE Kodu

46.47.01

## 3.1 MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN YAPISI VE ÖZELLİKLERİ

1990'lı yıllara kadar geleneksel çizgisini devam ettiren Türkiye Mobilya sektörü bu tarihten itibaren sektöre orta ve büyük ölçekli firmaların katılımı ile ülke imalat sanayi içindeki payını ancak % 3 e çıkarmıştır.

Sektörde direk olarak 100.000'in üzerinde kişi istihdam edilirken bu alanda faaliyet gösteren işletme sayısı 30.000'i bulmaktadır. Sektörün ana hammaddesini temin eden orman endüstrisi ve dolayısı ile orman köylüleri ile birlikte çalışan sayısı 8 milyon kişiyi bulmaktadır. Bu ise Nüfusun %12'sinin orman, orman ürünleri ve mobilya sektöründe istihdam edildiği anlamına gelmektedir.

Mobilya sektörü son 15-20 yıl içerisinde orta ve büyük ölçekli işletmelerin sayısındaki artışla önemli bir gelişme sağlamıştır. Bunun sonucu olarak 2001 yılından itibaren dış ticaret dengemiz bakımından sektör artışı geçmiş ve yıllık %154 ithalatı karşılama ve %13 lük büyüme oranı yakalamıştır.

Dünya'nın en büyük mobilya pazarı olan Avrupa Birliği'ne ve modern anlamda mobilya kültürü ile yakın zamanda tanışan Orta Doğuya yakınlığımız ve son 5 yıldaki ekonomik ve siyasi istikrarı dikkate aldığımızda Türkiye'de mobilya sektörünün gerekli şartları sağladığı zaman ileriki dönemlerde de hızlı gelişimine devam edeceği düşünülmektedir.

2005 yılı itibariyle, Dünya Mobilya üretimi 220 milyar \$'ı aşmıştır. Bunun 150 milyar \$'ı iç talep tarafından tüketilirken 70 milyar \$'lık bölümü uluslararası ticarete konu olmuştur. Türkiye Mobilya Sektörünün üretimi ise 6 milyar \$'ı aşmıştır. Bu rakam kereste, parke, yonga levha, lif levha, kaplama ve kontrplak üretimiyle birlikte 8 Milyar \$ dır. Mobilya ihracatı 2005'te bir önceki yıla göre % 25 1999 yılına göre ise % 500 artış göstererek 760 milyon \$'a yükselmiştir.

Türkiye'nin Dünya Mobilya ihracatındaki payı da her geçen gün artmakta olup 2001 yılında % 0,34 iken 2005 yılında % 0,70 seviyesine çıkmıştır. Geline nokta itibari ile durum sevindirici, ancak ülke potansiyeline göre oldukça düşüktür. Türk mobilya sektörünün, dünya mobilya ticaretinden aldığı payın %5 'e çıkarılması orta vadede hedef olarak alınmalı ve bunun gerçekleştirilmesi için çaba içine girilmelidir.

Tüm veriler gelişen ve büyüyen bir pazara işaret etmekle birlikte her geçen gün artan küresel rekabet, işletmelerin stratejilerini sürekli canlı tutacak ve hedeflerini gerçekleştirecek, bilgi, teknoloji ve insan kaynağını en verimli şekilde yönetmesini mecburi kılmaktadır.

9.Kalkınma Planı verilerine göre 2001 yılından itibaren sürekli gelişen Mobilya Sektörü, Dünya’da ilk 25’te, Avrupa’da ise ilk 6.sırada yer almaktadır. Bu da sektörün büyüme potansiyelinin bir göstergesidir. Bu potansiyeli belirlemek adına 2014 yılı itibari ile Türkiye Yurtiçi Mobilya talep projeksiyonu yaklaşık 14.000.000.000 \$ civarında yapılmaktadır. Bu rakam ise bugüne göre % 133 lük bir büyümeyi öngörmektedir. Sürekli büyüme kalıcı hale getirildiği sürece sadece iç talebe bağlı olarak Mobilya sektörü de genel ekonomik büyümenin üzerinde yıllık %13 büyüme potansiyeline sahip olacaktır. Ancak ülkemizdeki tüm reel sektörler gibi mobilya sektörü de kredi faizlerinin aşırı yüksekliğinden, Türk Lirasının aşırı değerlenmesinden, istihdam üzerindeki vergilerin ağırlığından, kayıt dışılığın kontrol altına alınamamasından dolayı olumsuz etkilenmektedir.

200 metrekare atölyelerden, 100 bin metrekare tesislere kadar üretimi yapılan bir ürün olan mobilya; üretici firma sayısındaki fazlalık ile diğer sektörlerden farklılaşmaktadır. Değişen dünya ve yaşam anlayışı ile birlikte Mobilya da bir ihtiyaç olmanın yanında zevk ve yaşam alanlarının vazgeçilmezi olmayı başarmış, mekanların aksesuarı olarak sadece üst gelir gruplarının değil geniş toplum kesimlerine hitap edecek tarzda modern mimarideki yerini almıştır. 19 yüzyılda ve 20. yüzyılın ilk yarısında daha çok sarayları ve ağa konaklarını tefriş için kullanılan mobilya günümüzde sektörün endüstrileşmesi ile geniş kitlelere hitap eder hale gelmiştir. Sektörün gelişimi ve genel ekonomik gelişmişlik açısından bunun faydası görmezlikten gelinemez. Ancak her sektörde olduğu gibi mobilya sektöründe de aktörler doğuş ve gelişim bölümünde sergilemiş oldukları başarıyı olgunlaşma döneminde gösterememektedirler.

Başarısız olunan nokta nedir? Bu açıdan bakıldığında öncelikle mobilyaya anlam katan unsurlar estetik, fonksiyonellik ve aksesuar gibi önemli ayrıntılardır; Bir de günümüzün bakış açısına göre doğru malzemenin seçimi önemli bir konudur. Estetiği, fonksiyonelliği, aksesuarı seçilen tarza uygun malzeme ile yoğuracak işinin ehli tasarımcı eksikliği sektörün dünya piyasaları ile rekabet etmesinde önündeki en büyük engeli teşkil etmektedir. Şu halde Türkiye Mobilya sektörü %90 oranında iç piyasa bağımlı olarak çalışmaktadır. Sektörün içerideki dalgalanmalardan etkilenmeden büyüebilmesinin yolu ise ortak zevklere veya odaklanılan pazarın zevklerine göre dizayn ve tasarıma ağırlık vermektir. Kısacası esasta farklılıkları ortaya koyacak kadroları sektöre kazandırmak yegane çözüm yoludur.

Sektörün ikinci ana sorunu MARKALAŞAMAMA veya markalaşmanın ehemmiyetinin henüz yeterince algılanamamasıdır. Buna çok büyük ihtiyaç vardır. Fakat markalaşmanın önemi ve markalaşmanın ifade ettiği anlam maalesef sektör temsilcileri tarafından henüz doğru olarak ve yeterince algılanabilmiş değildir.



Dünyada bütün gelişmiş sektörlerin ortak özellikleri rekabete paralel olarak sanayinin de gelişmişlik düzeyi bakımından ileride olmasıdır.

Bu sektörlerde üretici ihtiyaçlarını çok iyi anlayabilen, üretici ile aynı tarzda düşünebilen teknik ve yönetim kabiliyeti gelişmiş, hızlı cevap verebilen, kalitesini sürekli artıran güçlü işbirlikçilere her zaman ihtiyaç vardır. Sektör bu eksikliği mutlak surette aşmalıdır. AB'ye girme sürecindeki ülkemiz için yapacağımız en önemli katkılardan biri de sektörün özgün dizaynlar oluşturabilme, üretkenlik kabiliyetini geliştirme ve buna bağlı olarak ta küresel pazarda daha geniş payları elde etmemize imkan sağlayacak yapılanmalara gidilmekte geç kalınmamasıdır.

### 3.2 MOBİLYA AKSESUARLARI SEKTÖRÜN YAPISI VE ÖZELLİKLERİ

Mobilya aksesuarları denince aklımıza ayaklar, tekerlekler, PVC profiller, bağlantı elemanları, menteşe sistemleri, alüminyum ürünler, ray sistemleri, kapı kolları, kulp çeşitleri, ankastre mutfak ürünleri, metal kiler sepetler, kilit sistemleri, tutkal ve yapıştırıcılar, boya grubu, bant grubu, ahşap kapı fitilleri, cam fitilleri, sunta vidaları ve muhtelif hırdavat ürünleri gibi birçok kategori gelir. Mobilya aksesuarları mobilyanın ruhunu yansıtır. Aksesuarsız bir mobilyadan söz etmek mümkün değildir. Ürünün kalitesini kullanılan malzemelerin kalitesi belirler.

Kaliteli mobilya için kaliteli aksesuarlar şarttır. Tüketiciler artık mobilya aksesuarlarının önemini fark ettiler ve bütünün küçük detaylarda gizli olduğunun bilin-cine vardılar. Ürünün dayanıklılığını, estetik özelliklerini ve markasını sorgulamaya başladılar. Hayatı kolaylaştıran, emniyet özelliklerine sahip, dayanıklı ve farklılık yaratan ürünleri tercih ediyorlar. Sektörde 15-20 yıl öncesine nazaran Türkiye sanayisi artık çok daha güçlü ve gelişmiş durumda. Mobilya sektörü ürünlerini önceden özellikle İtalya ve Almanya'dan temin ederken artık aradığı her türlü malzemeyi ülke içinden bulabiliyor. Ürettiğimiz ürünler Avrupa ve Amerika pazarlarında alıcı buluyor. Elbette bunu özellikle son yıllarda değiştirdiğimiz kalite anlayışımıza ve çalışmalarımıza borçluyuz. Yurt içi ve yurt dışı pazarda aranan bir konuma gelen mobilya aksesuarları sanayimiz Türk mobilya ihracatının artışında önemli bir rol oynamıştır.

Türk Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSDER) verilerine göre Türk mobilya sektörünün ihracatı 2012 Ocak-Haziran aylarında 2011 yılının Ocak-Haziran aylarına göre yüzde 18 artmış, ithalat ise yüzde 11 azalmıştır. Son iki yıldır yüzde 20 büyüyen mobilya ihracatının, önümüzdeki dönemde de yükselişine devam edeceği ve gelecek 5 yıl içinde dünyadaki ilk 10 ihracatçı ülke içinde olacağı vurgulanmaktadır.

Mobilya aksesuarları sektöründe ciddi bir rekabet yaşanmaktadır. Bunun sebebi yurtdışı firmalarının pazara ucuz fiyatlarla ve ilgi çekici ürünlerle giriş yapmış olmasıdır. Rakiplerin ve pazarın hızla değiştiği dünya piyasasında rekabet edebilmek için, ar-ge, reklam ve pazarlama çalışmalarına önem vermek ve yeni yatırımlar yapmak şarttır. Diğer sektörlerde olduğu gibi mobilya aksesuarlarında da başarı oranını arttırmak için verimsizliklerin önüne geçilmelidir. Müşteri hizmetleri ve satış sonrası servis imkanları konusunda çalışmalar yapılmalı, hızlı teslim sağlanmalı ve nakliye maliyetleri düşürülmelidir.

### 3.3 PAZARIN BÜYÜKLÜĞÜ VE PAZAR PROFİLİ

İnşaat sektörü, yatırımlarla doğrudan ilgili olması nedeniyle ekonominin genel durumundan kolayca etkilenebilen bir sektördür. İnşaat sektörü, doğrudan ya da dolaylı olarak birçok alt sektöre girdi-çıkta sağladığı için ekonomide lokomotif etkisi yaratarak geniş bir etki alanı oluşturmaktadır. Fabrika, atölye, imalathane, mağaza, dükkan gibi işyerlerinin faaliyet olarak ekonomiye kazandırılması, ihtiyaç duyulan mekanların yapımı ile mümkündür. İnşaat sektörünün üretimi, genel ekonomik yapıdaki değişim hakkında da önemli bilgiler vermektedir. Ülkemizde, inşaat sektörünün en önemli faaliyeti olan konut üretimi; şehirleşme, halkın barınması, istihdam gibi sosyal konuları da kapsadığından, sektörün gelişimi sosyo-ekonomik yapının da gelişiminin göstergelerinden birini oluşturmaktadır

Diyarbakır ilinde inşaat sektörü son 10 yıl içinde hızlı bir yükseliş göstermiştir. Kayapınar ilçesinin yeni yerleşim alanı olarak imara açılması sektörü sürekli büyümesine katkıda bulunmuştur. Buna paralel olarak lüks konutlar, lüks siteler, villalar yapılmaya başlanmıştır.

İnşaat sektörünün gelişimi beraberinde mobilya sektörünün gelişimini sağlamış, son 10 yıl içinde ilde üretici firma sayısı artmıştır. Ayrıca atölye tipi, merdiven altı mobilya ürünleri üretimi yapan, siparişe dayalı firma sayısında da artış olmuştur.

Diyarbakır ili Hammadde potansiyel araştırması sonuçları sektörün Diyarbakır ilinde hızla geliştiğini göstermiştir. Diyarbakır Organize Sanayi Bölgesinde 13 adet mobilya ürünleri imalatçısı firma, şehir merkezinde ise 90 adet atölye tipi siparişe dayalı çalışan mobilyacının olduğu tespit edilmiştir.

Bu firmaların mobilya aksesuarları tüketimleri üretim kapasitelerine göre farklılık göstermekle birlikte önemli bir yan sanayi potansiyeli oluşturduğu belirlenmiştir.

7

Bu firmaların arasından 43 firmanın hammadde kullanımları analiz edilmiştir. Analiz sonucu firmaların yıllık

1.020.150 adet kulp, 233.500 adet kapı kolu kullandığı belirlenmiştir. Analizi yapılmayana firmalar ile birlikte bu sayının 3 kat daha fazla olduğu rahatlıkla söylenebilir.

Bu durum mobilya aksesuarları üretimi yapacak bir yatırımın pazarının sadece Diyarbakır özelinde bile yeterli miktarda olduğu sonucunu göstermektedir. Halbuki Diyarbakır dışında tüm bölge illerinin aksesuar ihtiyacı göz önüne alındığında pazarın yeterli miktarda olacağı söylenebilir.

### **3.4 REKABET YAPISI VE RAKİPLERİN ÖZELLİKLERİ**

Mobilya aksesuarları sektörü tekstil sektörü gibi, mobilya sektörü gibi modası olan, trendleri olan tasarımın ürün satışını doğrudan etkilediği, görselliğin ön planda olduğu bir sektördür. Bu sebeple üretilecek ürünlerde ürün kalitesi ile birlikte tasarım kalitesi ve yenilik önemli rol oynayacaktır. Sektörün yoğunlaştığı bölge olan Marmara Bölgesindeki firmalar arasındaki en önemli rekabet unsuru tasarımdır. Bu nedenle firmalar her yıl koleksiyonlarını geliştirmekte ve yenilemektedir.

### **3.5 HEDEF MÜŞTERİ GRUBU VE ÖZELLİKLERİ**

Projenin birincil hedef grubu Diyarbakır ilinde faaliyet gösteren firmalardır. Diyarbakır ili hammadde potansiyeli araştırması sonuçlarına göre Diyarbakır ilinde kulp, kapı kolu kullanan firmalar ve bu firmaların yıllık tüketimleri şöyledir.

İldeki 17 firmanın yılda 1.020.150 adet kulp, 4 firmanın 233.500 adet kapı kolu, 19 firmanın kullandığı belirlenmiştir.

## HEDEF MÜŞTERİ GRUBU VE ÖZELLİKLERİ

Projenin birincil hedef grubu Diyarbakır ilinde faaliyet gösteren firmalardır. Diyarbakır ili hammadde potansiyeli araştırması sonuçlarına göre Diyarbakır ilinde kulp, kapı kolu kullanan firmalar ve bu firmaların yıllık tüketimleri şöyledir.

İldeki 17 firmanın yılda 1.020.150 adet kulp, 4 firmanın 233.500 adet kapı kolu, 19 firmanın kullandığı belirlenmiştir.

Firma Adı	Adresi
1 Numara Mobilya İnş. Petrol. Turz. Tem. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	OSB. 1. Etap Tekstik Bölümü 115. Ada 13 Nolu Parsel
Kahraman Mobilya	2. Marangozlar Sitesi B-3/ Blok No:3
Aruser Mobilya	Ek Sanayi Sitesi A-7 Blok No:2/10
Novars Mobilya	OSB 2. Etap 957 Ada 21. Cad. No:6
A-Z Mobilya Ltd. Şti.	OSB 1. Etap 7. Cad. No: 18
Özde Mobilya Dek. Tes. İmalat	2. Sanayi Sitesi Marangozlar Bölümü 3/B No:16/18
Akın Mobilya	2. Sanayi Sitesi C.4 No:22
Diyar Orman Ürünleri İnş. Tem. Ltd. Şti.	2. Sanayi Sitesi A-8 Blok No: 32
Han Mobilya ve Dekorasyon Atölyesi	Sanaya Mah. 2 Sanayi Sitesi Marangozcular 34. Sokak No:14
Savcı Mobilya Seri İmalat Ve Toptan Satış	2. Sanayi Sitesi 33. Sokak No:2
Özkaya Orman Ürünleri	Sanayi Sitesi 7 Sokak No: 82 Yenişehir
Derya Mobilya	3. Sanayi Sitesi 33. Sokak No:3
Çiçek Mobilya	Marangozlar 2. Sanayi Sitesi A-7 No: 1
Arıncı Mobilya	Sanayi Sitesi 23. Blok No: 13
Yeni Emek Mobilya (Akudy Mobilya)	Karayolları Kantar Kavşağı Köşkler Sitesi Altı A-Blok Bağlar
Uğur Mobilya	Sanayi Sitesi 20. Blok No: 8
Dede Mobilya	Marangozlar 2. Sanayi Sitesi B-2 Blok No
Modelsan Mobilya- İnşaat	2. Sanayi Sitesi Marangozlar 34. Sokak C-4 Blok No: 4

### 3.6 HEDEFLENEN SATIŞ DÜZEYİ

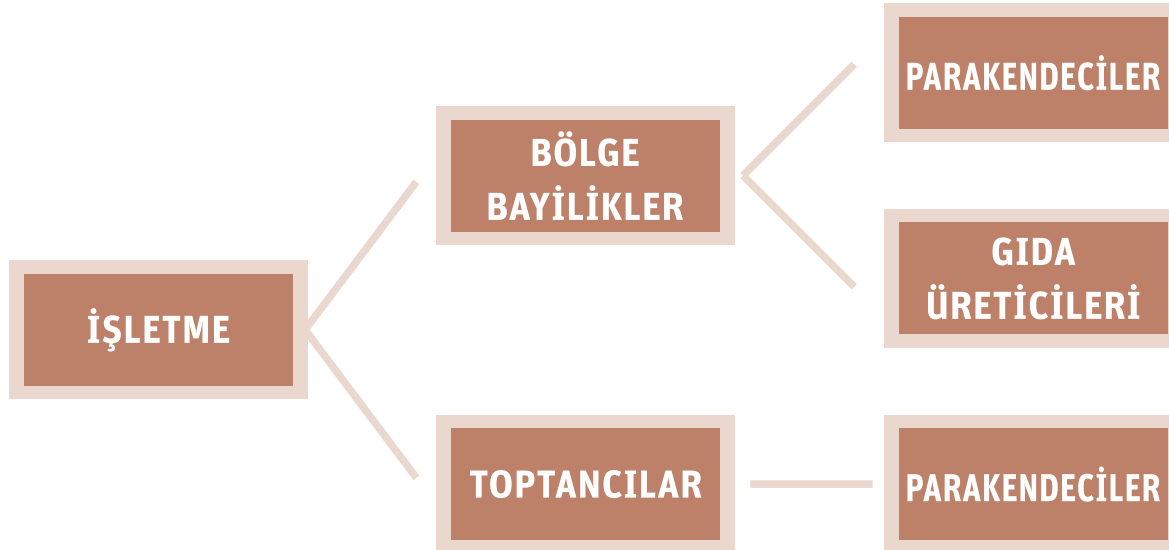
Ürün	1.Ay	2.Ay	3.Ay	4.Ay	5.Ay	6.Ay	7.Ay	8.Ay	9.Ay	10.Ay	11.Ay	12.Ay
Alüminyum ve Zamak Kulp, Kapı Kolu	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

### 3.7 SATIŞ FİYATLARI

Diyarbakır ilindeki firmalar 100 gramlık zamak yüzey kaplamalı kulpu adedi ortalama 1,40 TL'den tedarik etmektedirler. Ayrıca adet başına 0,03 TL nakliye ödemektedirler. Diyarbakır ilinde kurulacak yeni yatırımla 1 adet mobilya aksesuarı zamak kulp satış fiyatı 1,30 TL olacak ve nakliye bedeli olmayacaktır.

### 3.8 DAĞITIM KANALLARI

Diyarbakır ilinde kurulması planlanan "Mobilya Aksesuarları Üretim Tesisi" ürün satışlarının doğrudan pazarlama elemanı vasıtasıyla fabrikadan yapılacağı öngörülmüştür. İşletmenin ilerleyen yıllarında dağıtım ağının toptancılara ve bölge bayiliklerine ulaştırılması hedeflenmektedir. Ürünler Toptancılar ve bölge bayilikleri vasıtasıyla üreticiler ve perakendecilere ulaştırılacaktır.



# 4. HAMMADDE VE DİĞER GİRDİLERİN PLANLAMASI



## 4.1 HAMMADDE VE DİĞER GİRDİLER

**Zamak:** Zamak bir metal alaşımıdır ve ana bileşenlerini çinko alüminyum, magnezyum ve bakır oluşturur. Bu metaller değişik zamalarda değişik oranlarda bulunur. Zamak 3- zamak 5 gibi değişik sertlikte alaşımlarında bu maddeler değişik oranlarda bulunur. Yatırımın 1. Ana hammaddesidir ve İstanbul'daki ithalatçı firmalar aracılığıyla yurt dışından temin edilir. Fiyatları metal borsasına göre değişkenlik gösterir, döviz cinsinden fiyatlandırılır, ürün alımları ağırlıklı peşindir.

**Alüminyum:** Periyodik sistemin 3A grubunda bulunan metalik bir element. Atom numarası 13, atom ağırlığı 27, yoğunluğu 25°C'de, 2,698 g/cm<sup>3</sup>, erime noktası 659,7°C, kaynama noktası 2057°C'dir. bütün bileşiklerinde +3 değerlidir. Sanayide demirden sonra ikinci derecede önemli bir elementtir. Yatırımın 2.ana hammaddesidir, Diyarbakır il merkezinde toptancılardan ve Çukurova illerinden temin edilebilir. Ürün fiyatları metal borsası fiyatlarına göre belirlenir, döviz veya TL cinsinden fiyatlandırılabilir. Vadeli alımlar mümkündür.

**Krom ve Nikel:** Zamak ve alüminyum kulplar, kapı kollarının yüzey kaplamalarında kullanılır. Yardımcı malzemedir, ürün fiyatları metal borsasına göre değişkenlik gösterir. Döviz veya TL cinsinden fiyatlandırılabilir.

**Plastik Taşlar:** Metal ekstrüzyon işleminden çıkmış zamak veya alüminyum ürünlerin yüzey temizliği için sarf malzeme olarak kullanılır.

**Çapak Alma Sıvıları:** Yüzeyi temizlenmiş ürünlerin çapaklarını almak için uygulanır.

**Porselen Parlatma Taşı:** Yüzeyi temizlenmiş ve çapakları alınmış ürünlerin parlatılması için kullanılan sarf malzemedir.

**Parlatma Kimyasalı:** Yüzey parlatma işleminde kullanılan kimyasaldır.

**Kurutma Granülü:** Yüzey parlatmaları tamamlanan ürünlerin kurutma işlemi sırasında kullanılan sarf malzemedir.

## 4.2 HAMMADDE VE DİĞER GİRDİ MİKTARLARI

HAMMADDE VE DİĞER GİRDİ MİKTARLARI		
Hammadde	1 adet için Kullanılan Miktar	Yıllık Toplam Kullanım
Zamak	0,05 kg	60.000 kg
Alüminyum	0,05 kg	60.000 kg
Yüzey Temizleme Sarf Malzemeleri	0,005 kg	6.000 kg
Yüzey Kaplama Malzemeleri (Krom, Nikel, Lak, İnox)	0,015 kg	18.000 kg



# 5. İNSAN KAYNAKLARI PLANLAMASI



## 5.1 PERSONEL YÖNETİMİ

**İşletme Müdürü:** Üretimden, çalışan personellerden, satışlardan, tüm resmi iş ve işlemlerden sorumlu olarak çalışacak.

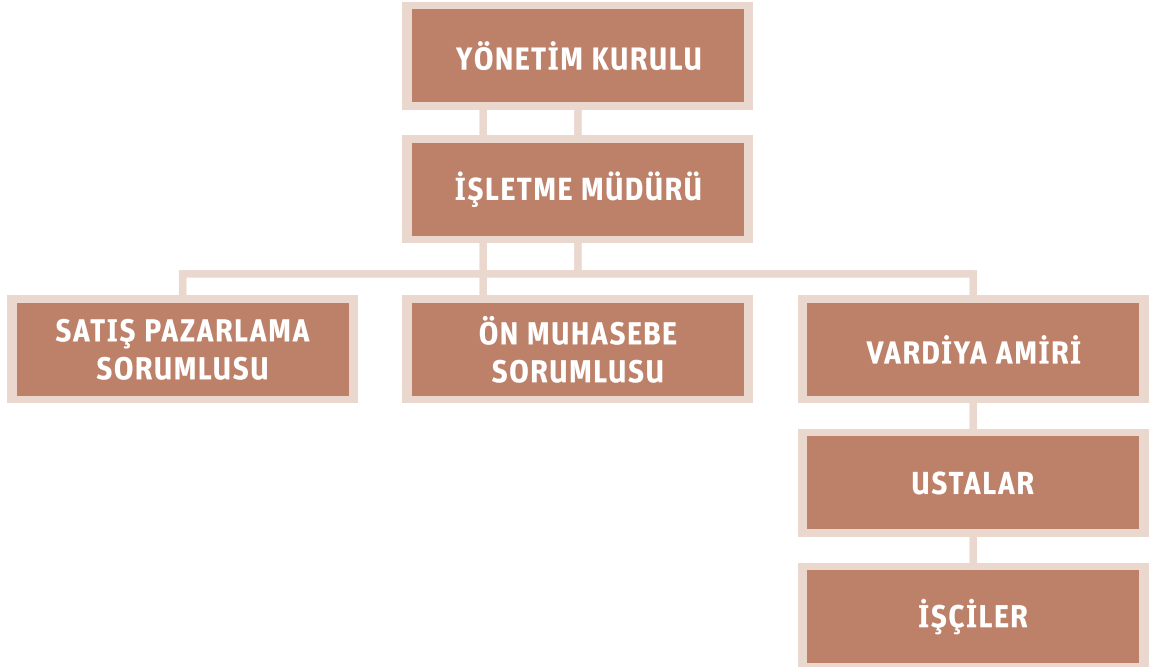
**Satış Pazarlama Sorumlusu:** Müşteri ilişkilerinden, sıcak satış işlerinden, satış sonrası hizmetlerden, tahsilattan sorumlu olarak çalışacak

**Ön Muhasebe Sorumlusu:** Giriş çıkış işlemlerinden, personelin maaş ödemelerinden, vergi ve SGK ödemelerinden, ayrıca mamul ve ham depo stoklarının kontrolünden sorumlu olarak çalışacak

**Vardiya Amiri:** Vardiyalarda işçi ve ustaların amiri olarak sorumludur. Vardiya amiri üretimin gerçekleşmesinden sorumlu olarak çalışacak

**Usta-İşçi:** Üretimde çalışacak usta ve işçiler makinelerin çalıştırılmasından , çalıştıkları bölümlerdeki kayıtların tutulmasından sorumlu olarak çalışacaklar.

## 5.2 ORGANİZASYON ŞEMASI





# 6. ÜRETİM PLANLAMASI

## 6.1 ÜRETİM MAKİNELERİ VE TEKNİK ÖZELLİKLERİ

Üretim hattında kullanılacak makineler ve teknik özellikleri şöyledir;

**Zamak Metal Ekstrüzyon Makinesi:** Zamak metalin sıcak kamara sistemi le ergitilerek kalıplara döküldüğü, kalıplardan şekil alarak istenen boy ve ebatlarda kulp, kapı kolu üretiminin gerçekleştiği makinedir.

**Makinenin teknik özellikleri aşağıdaki gibidir;**

- Mengene Kilitleme Gücü 50 ton
- Enjeksiyon Kuvveti 8,5 ton
- Enjeksiyon Stroku 140 mm
- İtici Kuvveti 3 ton
- İtici Stroku 65 mm
- Çalışma Basıncı 120 bar
- Max Parça Ağırlığı 1000 gram
- Piston Çapı 55 mm
- Motor Gücü 11 kw/sa
- Yağ Kapasitesi 360 kg
- Makine Ebatları 3200 x1700x2050 mm
- Makine Ağırlığı 3000 kg
- Fırın 24kw/sa



**Alüminyum Enjeksiyon Makinesi:**

**400 litre Vibrasyon Makinesi:** Ekstrüzyondan çıkan metal ürünlerde çapak alma ve yüzey temizleme işlemi için kullanılır. Islak temizleme işlemi gerçekleştirir.

**Teknik özellikleri şöyledir;**

- 400 litre hacimli i
- 3 fazlı 400/50 gerilim
- Standart Elektrik Panolu, düz zaman göstergeli

- Aşınmaya karşı uzun ömürlü
- 90 shore poliüretan ile kaplanmış kazan
- Aşındırma, çapak alma, parlatma ve radüsleme işlemleri için kullanıma uygun
- 0-300 rpm devirli,
- 3 kw özel motor



MOBİLYA  
AKSESUARLARI  
ÜRETİM TESİSİ  
FEZİBİLİTE RAPORU

**200 litre Vibrasyonlu Kurutma Makinesi:** Islak yüzey temizleme işlemi tamamlandıktan sonra ürün kurutuma makinesinde granüller yardımıyla kurutulur. Teknik özellikleri şöyledir;

- Kapasite: 200 litre
- Elektrik Güç 1,1 kw
- Hız: 1400 rpm
- Isıtma Gücü: 1,8 / 3,6
- Gerilim: 380 Volt 50 Hertz
- Ağırlık: 300 kg



**Metal Yüzey Kaplama Hattı:** Yüzey temizliği tamamlanan metal ürünlerin bir sonraki aşamada kaplama işlemlerinin yapıldığı üretim hattıdır. Hattın makine ekipmanları şöyledir;

- 450 litre Şeffaf Lak Banyosu,
- Safsu Cihazı
- Box Türü Arabalı Fırın
- 1000 litre Parlak Nikel Banyosu
- 1000 litre Siyanürlü Bakır Banyosu,
- Ultrasonik Cihaz ve Kimyasalları
- 400 litre Elektrikli Y.A Banyosu
- Alüminyum Zinkat Hattı
- 400 litre Dekoratif Parlak Krom Banyo

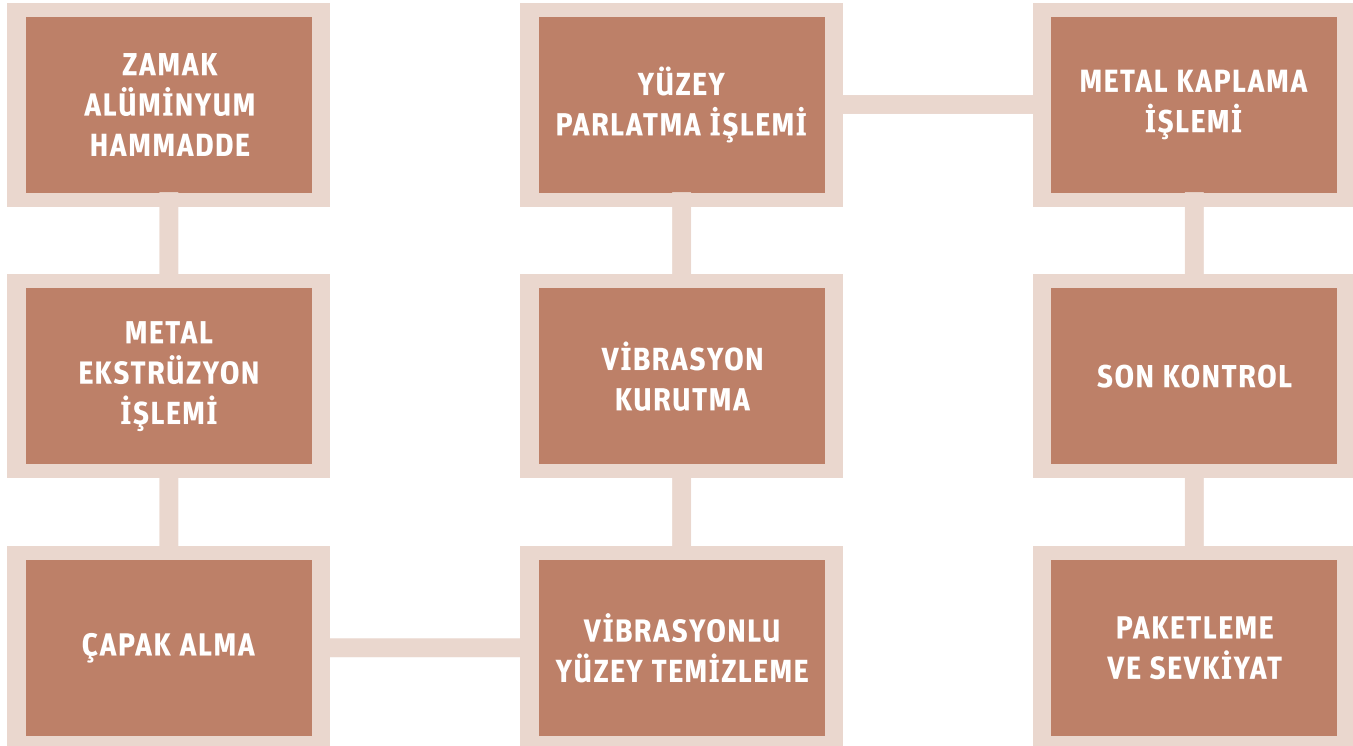
## 6.2 KAPASİTE KULLANIM ORANI

1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4.Yıl	5.Yıl	6.Yıl	7.Yıl	8.Yıl	9.Yıl	10.Yıl
0,6	0,65	0,7	0,75	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8

## 6.3 ÜRETİM MİKTARI

Tesiste saatlik 400 adet kulp, kapı kolu üretimi gerçekleştirilecektir. (Günlük tek vardiyada 8 vardiya saati 10 saat olarak belirlenmiştir )  $400 \text{ adet} \times 10 \text{ saat} = 4.000 \text{ adettir}$ . Yıllık çalışma gün sayısını 300 gün olarak hesapladığımızda yıllık üretim kapasitesi  $4.000 \text{ adet} \times 300 \text{ gün} = 1.200.000 \text{ adet}$  olarak tespit edilmiştir.

## 6.4 ÜRETİM AKIŞ ŞEMASI



## 7.1 BAŞLANGIÇ SABİT YATIRIM

TABLO 3 - BAŞLANGIÇ YATIRIM SERMAYESİ İHTİYACI TABLOSU

Yatırım Harcamaları	Tutar (TL)
1. Arsa Bedeli - OSB Arsa Katılım Payı	50.000
2. Etüt ve Proje Giderleri	15.000
3. Arazi Düzenleme ve Hazırlık Yapıları Gideri	16.000
4. BİNA - İNŞAAT GİDERLERİ	
( Bayındırlık 2013 Yılı II.Sınıf C Grubu Sanayi Yapıları Yapı Birim Fiyatına Göre )	320.000
5. Makine Ve Teçhizat Giderleri	414.920
6. Taşıt Araçları	0
7. Nakliye ve Sigorta Giderleri ( 5 Nolu Kalemin %2'si )	8.298
8. Kurulum ve Montaj Giderleri ( 5 Nolu Kalemin % 3'ü )	12.448
10. Genel ve İşletmeye Alma Giderleri	30.000
<b>Toplam Sabit Yatırım Tutarı (TL)</b>	<b>866.666</b>

## 7.2 HAMMADDE VE YARDIMCI MALZEME GİDERLERİ

TABLO 4 - HAMMADDE GİDERLERİ TABLOSU (YIL 1)

100 gram kulp veya kapı kolu

Hammadde	1 adet için Kullanılan Miktar	Birim	Üretim Kapasitesi (adet/ yıl)	Yıllık Toplam Kullanım	Birim	Birim Alış Fiyatı	Toplam Yıllık Maliyet (TL)
Zamak Alaşım Metal	0,05	kg	1.200.000	60.000	kg	5,05	303.064
Alüminyum	0,05	kg	1.200.000	60.000	kg	4,50	270.000
<b>Yıllık Toplam Hammadde Maliyeti (TL)</b>							<b>573.064 TL</b>

Yardımcı Malzemeler

Yardımcı Malzeme	1 adet için Kullanılan Miktar	Birim	Üretim Kapasitesi (adet/ yıl)	Yıllık Toplam Kullanım	Birim	Birim Alış Fiyatı	Toplam Yıllık Maliyet (TL)
Yüzey Temizleme Sarf Malzemeleri	0,005	kg	1.200.000	6.000	kg	4,00	24.000
Yüzey Kaplama Malzemeleri	0,015	kg	1.200.000	18.000	kg	5,00	90.000
<b>Yıllık Toplam Yardımcı Malzeme Maliyeti (TL)</b>							<b>114.000 TL</b>

## 7.3 PERSONEL GİDERLERİ

TABLO 5 - YILLIK PERSONEL GİDERLERİ TABLOSU (YIL 1)

Personel	Adet	Aylık Birim Brüt Maaş (TL) **	Toplam Aylık Gider (TL)	Toplam Yıllık Gider (TL)
Satış ve Pazarlama Sorumlusu	1	1.000	1.000	12.000
Ön Muhasebe Sorumlusu	1	1.000	1.000	12.000
Vardiya Amiri	1	1.000	1.000	12.000
Usta-İşçi	8	846	6.768	81.216
<b>TOPLAM YILLIK PERSONEL GİDERİ (TL)</b>				<b>117.216 TL</b>

## 7.4 ENERJİ GİDERLERİ

TABLO 6 - ENERJİ GİDERİ

Makine İsmi	Enerji Tüketimi (KW)	Günlük Çalışma Süresi (Saat)	Günlük Tüketim (KW)	Harcama Tutar (TL)
Metal Enjeksiyon Makinesi	41,60	10	416	83,20 TL
Vibrasyonlu Yüzey Temizleme Hattı	14,40	10	144	28,80 TL
Krom, Nikel, Lak Yüzey Kaplama Hattı	21,00	10	210	42,00 TL
Diğer ( aydınlatma vb. )	18,00	10	180	36,00 TL
<b>TOPLAM</b>			<b>560</b>	<b>190,00 TL</b>
<b>Yıllık Tüketim</b>			<b>168000</b>	<b>57.000,00 TL</b>

<sup>1</sup> Yatırım teşvik yasası kapsamında yapılacağı için çalışan maaşlarından SGK, vergi kesintileri yapılmamıştır

## 7.5 YILLIK İŞLETME GİDERLERİ

TABLO 7 - YILLIK İŞLETME GİDERLERİ TABLOSU - YIL 1

Gider Kalemleri	Tam Kapasitede Toplam Gider	% Sabit	% Değişken	KKO'ya Göre Reel Gider <sup>2</sup>
1. Hammadde	573.064	0	100	343.838
2. Yardımcı Madde Ve İşletme Malzemeleri	114.000	0	100	68.400
3. Kira Gideri (OSB Aidat Gideri)	0	100	0	0
4. Enerji	57.000	10	90	36.480
5. Su	10.800	20	80	7.344
6. Yakıt (Isınma İçin)	40.000	40	60	30.400
7. İşçilik - Personel	117.216	20	80	79.707
8. Bakım - Onarım	20.746	20	80	14.107
9. Patent - Lisans	0	100	0	0
10. Genel Giderler	20.000	50	50	16.000
11. Pazarlama-Satış Giderleri	20.000	20	80	13.600
12. Ambalaj - Paketleme Giderleri	0	0	100	0
<b>Toplam (TL)</b>	<b>972.826</b>			<b>609.876</b>

## 7.6 BİRİM MALİYET VE BAŞABAŞ NOKTASI

TABLO 8 - BİRİM MALİYET VE BAŞABAŞ NOKTASI

Gider Kalemleri	Toplam Gider	% Sabit	% Değişken	Sabit Gider	Değişken Gider
1. Hammadde	343.838	0	100	0	343.838
2. Yardımcı Madde ve İşletme Malzemeleri	68.400	0	100	0	68.400
3. Kira	0	100	0	0	0
4. Enerji	36.480	10	90	3.648	32.832
5. Su	7.344	20	80	1.469	5.875
6. Yakıt	30.400	40	60	12.160	18.240
7. İşçilik - Personel	79.707	20	80	15.941	63.766
8. Bakım - Onarım	14.107	20	80	2.821	11.286
9. Patent - Lisans	0	100	0	0	0
10. Genel Giderler	16.000	50	50	8.000	8.000
11. Pazarlama-Satış Giderleri	13.600	20	80	2.720	10.880
12. Ambalaj - Paketleme Giderleri	0	0	100	0	0
<b>Toplam</b>	<b>609.876</b>			<b>46.760</b>	<b>563.117</b>

### Başabaş Noktası Hesabı

- Yıllık Toplam Gider 609.876 TL
- Yıllık Sabit Giderler 46.760 TL
- Yıllık Değişken Giderler 563.117 TL
- Yıllık Üretim Miktarı 720.000 adet
- Birim Üretim Maliyeti 0,847 TL
- Birim Sabit Maliyet 0,065 TL
- Birim Değişken Maliyet 0,782 TL
- Birim Satış Fiyatı 1,300 TL/adet

**Başabaş Noktası = Yıllık Sabit Giderler / ( Birim Satış Fiyatı – Birim Değişken Maliyet )**

Başabaş Noktası 90.288 adet

## 7.7 BAŞLANGIÇ İŞLETME SERMAYESİ İHTİYACI

**TABLO 9 - İŞLETME SERMAYESİ TABLOSU (1.YIL)**

Hammadde ve Ambalaj Malzemesi İşletme Sermayesi İhtiyacı

	Yıllık İşletme Giderleri (KKO'ya Göre)	Stok Süresi (Ay)	İŞLETME SERMAYESİ İHTİYACI (TL)
1. Hammadde ve Yardımcı Malzeme	412.238	2,00	68.706
<b>TOPLAM HAMMADDE İŞLETME SERMAYESİ İHTİYACI (TL)</b>			<b>68.706</b>

Mamul Madde İşletme Sermayesi İhtiyacı (10 günlük bitmiş ürün stoku için)

	Birim (adet)	Elde Bulunması Gerekli Stok Maliyeti (TL)	İŞLETME SERMAYESİ İHTİYACI (TL)
Mamul Ürün	50.000	0,85 TL	42.353
<b>TOPLAM MAMUL MADDE İŞLETME SERMAYESİ İHTİYACI (TL)</b>			<b>42.353</b>

Müşteriye Bağlı Mal Değeri

	Yıllık Hammadde Giderleri (KKO'ya Göre)	Müşteriye Yapılacak Satışın Vadesi (Ay)	İŞLETME SERMAYESİ İHTİYACI (TL)
Yıllık Hammadde Giderleri Toplamı (KKO'ya Göre)	412.238	1,00	34.353
<b>MÜŞTERİYE BAĞLI MAL DEĞERİ (TL)</b>			<b>34.353</b>

Genel ve Diğer Giderler Nakit İhtiyacı

	Yıllık Giderleri (KKO'ya Göre)	Sermaye İhtiyacı Duyulan Süre (Ay)	İŞLETME SERMAYESİ İHTİYACI
Yıllık Genel Gider Toplamı	16.000	1,00	1.333
Diğer Giderler Toplamı (Elektrik, Kira Su, İşçilik, Pazarlama)	181.638	1,00	15.137
<b>GENEL GİDERLER NAKİT İHTİYACI</b>			<b>16.470</b>

<b>TOPLAM İŞLETME SERMAYESİ İHTİYACI ( TL )</b>	<b>161.882</b>
---	----------------



## 7.8 TOPLAM FİNANSMAN İHTİYACI VE TEMİN PLANI

**TABLO 10 - FİNANSMAN İHTİYACI VE KAYNAKLARI**

FİNANSMAN İHTİYACI (TL)	
1. BAŞLANGIÇ YATIRIMI	866.666
2. İŞLETME SERMAYESİ	161.882
<b>TOPLAM FİNANSMAN İHTİYACI</b>	<b>1.028.548</b>

FİNANSMAN KAYNAKLARI	
1. ÖZKAYNAKLAR	528.548
2. YATIRIM KREDİSİ	500.000
<b>3. İŞLETME SERMAYESİ KREDİSİ</b>	<b>0</b>
<b>TOPLAM FİNANSMAN (TL)</b>	<b>1.028.548</b>

**TABLO 11 - KREDİ GERİ ÖDEME TABLOSU**

Yatırım Kredisi (1 yılı ödemesiz toplam 4 yıl, % 8 yıllık faiz)

Yatırım Kredisi Tutarı (TL)				1.000.000 TL
	Kalan Borç	Anapara Ödemesi	Faiz Ödemesi	Toplam Ödeme (TL)
1nci Yıl 1 nci 6 ay	500.000	0	12.500	12.500
1nci Yıl 2 nci 6 ay	500.000	0	12.500	12.500
<b>1nci Yıl Top. Ödeme</b>		<b>0</b>	<b>25.000</b>	<b>25.000</b>
2 nci Yıl 1 nci 6 ay	500.000	83.333	12.500	95.833
2 nci Yıl 2 nci 6 ay	416.667	83.333	10.417	93.750
<b>2 nci Yıl Top. Ödeme</b>		<b>166.667</b>	<b>22.917</b>	<b>189.583</b>
3 ncü Yıl 1 nci 6 ay	333.333	83.333	8.333	91.667
3 ncü Yıl 2 nci 6 ay	250.000	83.333	6.250	89.583
<b>3 ncü Yıl Top. Ödeme</b>		<b>166.667</b>	<b>14.583</b>	<b>181.250</b>
4 ncü Yıl 1 nci 6 ay	166.667	83.333	4.167	87.500
4 ncü Yıl 2 nci 6 ay	83.333	83.333	2.083	85.417
<b>4 ncü Yıl Top. Ödeme</b>		<b>166.667</b>	<b>6.250</b>	<b>172.917</b>
<b>TOPLAM ÖDEME</b>		<b>500.000</b>	<b>68.750</b>	<b>568.750</b>

## 7.9 YILLIK SATIŞ GELİRLERİ

TABLO 12 - YILLIK SATIŞ GELİRLERİ TABLOSU - YIL 1

Ürün Adı	Üretim Kapasitesi	Birim	Satış Fiyatı	Birim	Toplam Satış Geliri (TL / yıl)
100 gram Kulp, Kapı Kolu	1.200.000	adet/yıl	1,30 TL	adet	1.560.000 TL
TAM KAPASİTEDE YILLIK SATIŞ GELİRİ (TL)					1.560.000 TL
KKO'YA GÖRE YILLIK SATIŞ GELİRİ (TL)				% 60	936.000 TL

TABLO 13 - YILLARA GÖRE KKO'YA GÖRE SATIŞ GELİRLERİ

YIL	SATIŞ FİYATI	ÜRETİM KAPASİTESİ	TOPLAM SATIŞ GELİRİ (TL)
2	1,352	780.000	1.107.288
3	1,406	840.000	1.240.163
4	1,462	900.000	1.381.895
5	1,521	960.000	1.532.983
6	1,582	960.000	1.594.302
7	1,645	960.000	1.658.074
8	1,711	960.000	1.724.397
9	1,779	960.000	1.793.373
10	1,850	960.000	1.865.108

## 7.10 YILLIK İŞLETME GELİR - GİDER FARKI

TABLO 14 - İŞLETME GELİR - GİDER ANALİZİ TABLOSU

AÇIKLAMALAR	YILLAR
	1
SATIŞ GELİRLERİ	936.000
İŞLETME GİDERLERİ	609.876
GELİR - GİDER FARKI	326.124

**TABLO 15 - İŞLETME GELİR - GİDER ANALİZİ TABLOSU (10 YIL)**

AÇIKLAMALAR	YILLAR									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
SATIŞ GELİRLERİ	936.000	1.107.288	1.240.163	1.381.895	1.532.983	1.594.302	1.658.074	1.724.397	1.793.373	1.865.108
İŞLETME GİDERLERİ	609.876	686.519	769.222	858.459	954.740	1.001.579	1.041.642	1.083.308	1.126.640	1.171.706
GELİR - GİDER FARKI	326.124	420.769	470.940	523.437	578.243	592.723	616.432	641.089	666.733	693.402

## 7.11 KARLILIK ANALİZİ

**TABLO 16 - KARLILIK ANALİZİ TABLOSU**

AÇIKLAMALAR	YIL
	1
SATIŞ GELİRLERİ	936.000
İŞLETME GİDERLERİ	609.876
AMORTİSMANLAR	57.492
FİNANSMAN GİDERİ	25.000
<b>VERGİ ÖNCESİ KAR</b>	<b>243.632</b>
VERGİLER	4.873
<b>VERGİ SONRASI KAR</b>	<b>238.759</b>
AMORTİSMANLAR	57.492
<b>TOPLAM</b>	<b>296.251</b>

TABLO 17 - 1.YIL NAKİT AKIŞ TABLOSU

NAKİT GİRİŞLERİ	1.YIL
YATIRIM KREDİSİ	500.000
ÖZKAYNAK	528.548
İŞLETME GELİR - GİDER FARKI	326.124
İŞLETME SERMAYESİ KREDİSİ	0
YILBAŞI ELDEKİ NAKİT	0
<b>NAKİT GİRİŞLERİ TOPLAMI</b>	<b>1.354.672</b>
NAKİT ÇIKIŞLARI	1
BAŞLANGIÇ SABİT YATIRIM TUTARI	866.666
İŞLETME SERMAYESİ	161.882
Kredi Faiz Ödemeleri	25.000
Kredi Anapara Ödemeleri	0
<b>KREDİ ÖDEMELERİ TOPLAMI</b>	<b>25.000</b>
VERGİLER	4.873
<b>NAKİT ÇIKIŞLARI TOPLAMI</b>	<b>1.058.421</b>
<b>YIL SONU ELDEKİ NAKİT</b>	<b>296.251</b>

## 7.13 GENEL NAKİT AKIŞ TABLOSU

TABLO 18 - GENEL NAKİT AKIM TABLOSU

NAKİT GİRİŞLERİ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
YATIRIM KREDİSİ	500.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÖZKAYNAK	528.548	0	0	0	0	0	0	0	0	0
İŞLETME GELİR - GİDER FARKI	326.124	420.769	470.940	523.437	578.243	592.723	616.432	641.089	666.733	693.402
İŞLETME KREDİSİ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
YILBAŞI ELDEKİ NAKİT	0	296.251	507.140	776.401	1.106.164	1.663.199	2.245.217	2.850.470	3.479.887	4.134.435
<b>NAKİT GİRİŞLERİ TOPLAMI</b>	<b>1.354.672</b>	<b>717.021</b>	<b>978.080</b>	<b>1.299.837</b>	<b>1.684.406</b>	<b>2.255.922</b>	<b>2.861.649</b>	<b>3.491.559</b>	<b>4.146.620</b>	<b>4.827.837</b>
NAKİT ÇIKIŞLARI										
BAŞLANGIÇ SABİT YATIRIM TUTARI	866.666	0	0	0	0	0	0	0	0	0
İŞLETME SERMAYESİ	161.882	13.490	12.452	11.563	10.792	0	0	0	0	0
Kredi Faiz Ödemeleri	25.000	22.917	14.583	6.250	0	0	0	0	0	0
Kredi Anapara Ödemeleri	0	166.667	166.667	166.667	0	0	0	0	0	0
<b>KREDİ ÖDEMELERİ TOPLAMI</b>	<b>25.000</b>	<b>189.583</b>	<b>181.250</b>	<b>172.917</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
VERGİLER	4.873	6.807	7.977	9.194	10.415	10.705	11.179	11.672	12.185	12.718
<b>NAKİT ÇIKIŞLARI TOPLAMI</b>	<b>1.058.421</b>	<b>209.881</b>	<b>201.680</b>	<b>193.674</b>	<b>21.207</b>	<b>10.705</b>	<b>11.179</b>	<b>11.672</b>	<b>12.185</b>	<b>12.718</b>
<b>YIL SONU ELDEKİ NAKİT</b>	<b>296.251</b>	<b>507.140</b>	<b>776.401</b>	<b>1.106.164</b>	<b>1.663.199</b>	<b>2.245.217</b>	<b>2.850.470</b>	<b>3.479.887</b>	<b>4.134.435</b>	<b>4.815.119</b>

## 7.14 KARLILIK TABLOSU

**TABLO 19 - GENEL KARLILIK TABLOSU**

AÇIKLAMALAR	YILLAR									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
SATIŞ GELİRLERİ	936.000	1.107.288	1.240.163	1.381.895	1.532.983	1.594.302	1.658.074	1.724.397	1.793.373	1.865.108
İŞLETME GİDERLERİ	609.876	686.519	769.222	858.459	954.740	1.001.579	1.041.642	1.083.308	1.126.640	1.171.706
AMORTİSMANLAR	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492
FİNANSMAN GİDERİ	25.000	22.917	14.583	6.250	0	0	0	0	0	0
<b>VERGİ ÖNCESİ KAR</b>	<b>243.632</b>	<b>340.361</b>	<b>398.865</b>	<b>459.695</b>	<b>520.751</b>	<b>535.231</b>	<b>558.940</b>	<b>583.597</b>	<b>609.241</b>	<b>635.910</b>
VERGİLER	4.873	6.807	7.977	9.194	10.415	10.705	11.179	11.672	12.185	12.718
<b>VERGİ SONRASI KAR</b>	<b>238.759</b>	<b>333.554</b>	<b>390.888</b>	<b>450.501</b>	<b>510.336</b>	<b>524.526</b>	<b>547.761</b>	<b>571.925</b>	<b>597.056</b>	<b>623.192</b>
AMORTİSMANLAR	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492
İŞLETME SERMAYESİ	161.882	13.490	12.452	11.563	10.792	0	0	0	0	0
SABİT YATIRIM	866.666	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>NET NAKİT AKIMLAR</b>	<b>-732.297</b>	<b>377.555</b>	<b>435.927</b>	<b>496.430</b>	<b>557.035</b>	<b>582.018</b>	<b>605.253</b>	<b>629.417</b>	<b>654.548</b>	<b>680.684</b>
<b>KÜMÜLATİF NET NAKİT AKIMLAR</b>	<b>-732.297</b>	<b>-354.741</b>	<b>81.186</b>	<b>577.616</b>	<b>1.134.651</b>	<b>1.716.669</b>	<b>2.321.922</b>	<b>2.951.339</b>	<b>3.605.887</b>	<b>4.286.571</b>

# 8. FİNANSAL VERİLERİ DEĞERLENDİRME

## 8.1 NET BUGÜNKÜ DEĞER

Net bugünkü değer Karlılık Analizi tablosunda Net Nakit Akımlar değerlerinin % 10 iskonto değeri ile bugüne çekilmesidir. Bu değer fizibilitede **1.114.485 TL** olarak tespit edilmiştir. Buna göre

**NBD – Toplam Başlangıç Sabit Yatırım Tutarı = 1.114.485 TL - 1.028.548 TL = 85.937 TL'dir**

**Değer pozitif olduğu için yatırım önerilebilir bir yatırımdır.**

## 8.2 İÇ KARLILIK ORANI

Fizibilitede yapılan hesaplama göre İç verim oranı % 62'dir. Yatırımın % 62'lik olası risklere karşı (faiz yükselmeleri, enflasyon vb.) koruma kapasitesi vardır.

**Değer pozitif ve oran piyasa koşullarına göre yüksek olduğu için yatırım önerilebilir bir yatırımdır.**

## 8.3 YATIRIMIN GERİ DÖNÜŞ SÜRESİ

Karlılık tablosunun “Kümülatif Net Nakit Akımlar” satırının (-)'den (+) geçtiği 3. yılda yatırım geri dönmektedir. İyi şartlardaki bir yatırımın geri dönüş süresi 5 yıl olarak düşünüldüğünde yatırımın 3 yılda dönmesi karlı bir yatırım olduğunu gösterir.

**Bu göstergeye göre yatırım yapılabilir.**

## 8.4 BİRİM FİYAT/MALİYET KARLILIK ORANI

1 adet 100 gram kulp veya kapı kolu için birim maliyet toplamı 0,847 TL olarak tespit edilmiştir. Bununla birlikte 1 adet 100 gram kulp veya kapı kolu satış fiyatı 1,30 TL'dir.

**Buna Göre Birim Karlılık Oranı = ( Birim Satış Fiyatı – Birim Maliyet ) / Birim Maliyet**  
**= ( 1,30 TL – 0,847 TL ) / 0,847 TL**  
**= 0,53 = % 53**

Basit karlılık oranı % 53 olarak tespit edilmiştir. Piyasa koşullarına bakıldığında bu oran makul seviyededir. Ve yatırımı yapılabilir olarak göstermektedir.

## 9. SONUÇ VE ÖNERİLER



Başta Diyarbakır olmak üzere bölgenin tamamında inşaat sektörü sürekliliğini koruyan başat sektörlerden biridir. İnşaat sektörü büyüdükçe beraberinde birçok sektörü harekete geçirmektedir. Bunlardan ilki mobilya sektörüdür. Her yeni yapılan konut veya ticaret alanı mobilya ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır. Dolayısıyla mobilya aksesuarları ihtiyacı da sürekliliği olacak bir ürün halindedir. Bu sebeple aksesuar üretimi ihtiyacı açıkça ortadadır.

Diyarbakır ilinde ray sistemleri ve mobilya 1 firma bulunmaktadır. Firmanın daha çok ray sistemleri alanına yoğunlaştığı gözlemlenmiştir. Bu sebeple kulp ve kapı kolu üretimi alanında önemli bir açık olduğu hammadde potansiyeli araştırması sonuçlarında kendine göstermektedir. Şöyle ki aksesuar temininde firmalara temin yeri olarak nerelerden temin ediyorsunuz sorusu da sorulmuştur. Firmaların % 80'inden fazlası il dışından temin ettiğini belirtmiştir. Bu sebeple dışa bağımlılık halen devam etmektedir.

Sektörün yapısına bakıldığında ülke genelinde fazla sayıda aksesuar üreticisi firma olduğu ve bu firmaların yoğunlaşma bölgesinin daha çok Marmara Bölgesi olduğu belirlenmiştir. Türkiye'nin doğu ve güneydoğu bölgelerinde aksesuar üreticisi yok denecek kadar azdır. Bu tarafıyla yatırımın önerilebilir bir yatırım olduğu söylenebilir.

Fizibilite sonuçlarına bakıldığında karlılığın kabul edilebilir karlılık düzeyinin üstünde olduğu, yatırımın geri dönüş süresinin 3.yılda gerçekleştiği ( KOBİ yatırımlarında kabul edilebilir geri dönüş süresi 5 yıldır ), Net Bugünkü Değer ve iç Karlılık oranlarının pozitif olduğu kısacası 4 açıdan da yatırımın önerilebilir olduğu tespit edilmiştir.

Yatırımın riskler barındıran tarafı ise şöyledir; kulp ve kapı kolu sektöründe hammadde alüminyum ve zamak ile yardımcı malzemelerin tamamında il dışına bağımlılık söz konusudur. Zamak ithal edilmekte, diğer ürünler ise batı illerinden tedarik edilmektedir. Bu durum yatırımın hammadde temini açısından riskli olduğunu göstermektedir.

Bir diğer durum ise sektörde tasarım ve koleksiyon açısından çok güçlü olma ihtiyacı vardır. Rekabet edebilmek için güçlü tasarımlara ihtiyaç vardır. Bu sebeple yeni yatırım olarak ilk yıllarda bu yönüyle zorlanılabilir. Metal sektöründe ağırlıklı peşin çalışma koşulları ve dövize bağlı hammaddelerin kullanılması üçüncü bir risk alanı olarak tespit edilmiştir.

Sonuç itibariyle mobilya aksesuarları üretimi alanında bölgemizde açık olduğu belli, yatırım yapıldığı taktirde karlılığı kabul edilebilir seviyelerin üstünde buna mukabil sektör kendi içinde riskler barındırmaktadır.



## 10.1 FAİZ DESTEĞİ

Yeni Teşvik Sistemi kapsamında uygulanacak olan Faiz Desteği oranları bölgesel bazda aşağıdaki tablodaki gibidir

Bölgeler	Destek Oranı		Azami Destek Tutarı (Bin-)
	- Cinsi Kredi	Döviz Cinsi Kredi	
I	-	-	-
II	-	-	-
III	3 Puan	1 Puan	500
IV	4 Puan	1 Puan	600
V	5 Puan	2 Puan	700
Diyarbakır (6. Bölge)	7 Puan	2 Puan	900

6. Bölgede yer alan Diyarbakır ilinde yapılacak asgari sabit yatırım tutarı üzerindeki yatırımlarda kullanılacak olan yatırım kredilerinde TL bazında 7 puan, döviz kredileri bazında 2 puan faiz indirimi uygulanacaktır. Azami Faiz Desteği de 900.000,00 TL'ye çıkarılmıştır.

## 10.2 YATIRIM YERİ TAHSİSİ

Bakanlıkça teşvik belgesi düzenlenmiş büyük ölçekli yatırımlar ile bölgesel desteklerden yararlanacak yatırımlar için Maliye Bakanlığı'nca belirlenen esas ve usuller çerçevesinde yatırım yeri tahsis edilebilecektir.

## 10.3 VERGİ İNDİRİMİ

Asgari sabit yatırım tutarı üzerindeki yatırımlara uygulanacak yatırıma katkı oranları ve vergi indirim oranları aşağıdaki gibi uygulanacaktır.

TABLO 21 - Vergi İndirim Oranları

Bölgeler	Bölgesel Teşvik Uygulamaları		Büyük Ölçekli Yatırımların Teşviki		İşletme/Yatırım Döneminde Uygulanacak Yatırıma Katkı Oranı	
	Yatırıma Katkı Oranı (%)	Vergi İndirim Oranı (%)	Yatırıma Katkı Oranı (%)	Vergi İndirim Oranı (%)	Yatırıma Katkı Oranı (%)	Vergi İndirim Oranı (%)
1. Bölge	15	50	25	50	0	100
Diyarbakır (6. Bölge)	50	90	60	90	80	20

Yeni teşvik sistemi ile ayrıca yatırım döneminde yatırıma katkı uygulaması başlatılmış olup yatırımcılar yatırıma katkı tutarının %80'ine kadar olan kısmını diğer faaliyetlerinden elde ettikleri ticari kazançlarına uygulama imkânı getirilmiştir. Diğer %20'sinin de 6. Bölgede yer alan illerimize yapmış olduğu yatırım sonrası işletme döneminde elde edeceği kazancına uygulanacak olan kurumlar vergisinden düşeceklerdir. Ayrıca Yatırımın OSB'de yapılması durumunda bölgesel teşvik uygulamasında yer alan yatırıma katkı oranı %55 olarak uygulanacaktır.

#### 10.4 GÜMRÜK VERGİSİ MUAFİYETİ VE KDV İSTİSNASI

Diyarbakır, Yeni Teşvik Sistemine göre 6. Bölge'de yer almakta olup, desteklenen sektörlerin genişliği, iş gücü maliyetlerinin azaltılması ve finansman imkânlarının genişletilmesi ile yatırımlarda en avantajlı il arasındadır. Asgari Sabit Yatırım Tutarı (500.000,00 TL) üzerindeki tüm sektörler Diyarbakır ilinin de içinde yer aldığı 6. Bölge'de, bölgesel destek kapsamında değerlendirilmektedir. Bu kapsamda değerlendirilen yatırımlara uygulanan destek unsurları ve destek oranları şunlardır:

**Gümrük Vergi Muafiyeti:** Asgari sabit yatırım tutarının üstündeki tüm Teşvik Belgesi kapsamında yatırım malları, İthalat Rejimi Kararı gereğince ödenmesi gereken Gümrük Vergisi'nden muaf tutulacaktır.

**KDV İstisnası:** Asgari sabit yatırım tutarının üstündeki Teşvik Belgesi'ne haiz yatırımcılara teşvik belgesi kapsamında yapılacak makine ve teçhizat ithalat ve yerli teslimleri katma değer vergisinden istisna edilecektir.

#### 10.5 SİGORTA PRİMİ İŞVEREN HİSSESİ DESTEĞİ

Yeni Teşvik sistemi ile uygulanacak olan Sigorta Primi İşveren Desteği uygulama dönemi ve uygulama oranları aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

TABLO 22 - SİGORTA PRİMİ DESTEĞİ

Bölgeler	31.12.2015'e kadar	01.01.2016 itibariyle	Destek Tavanı (Sabit Yatırıma Oranı - %)	
			Bölgesel Teşvik Uygulamaları	Büyük Ölçekli Yatırımların Teşviki
I	2 yıl	-	10	3
II	3 yıl	-	15	5
III	5 yıl	3 yıl	20	8
IV	6 yıl	5 yıl	25	10
V	7 yıl	6 yıl	35	11
Diyarbakır (6. Bölge)	10 yıl	7 yıl	50	15

Buna ek olarak 6. Bölge'de yer alan Diyarbakır ilinde yapılacak sabit yatırım tutarı üzerindeki yatırımlarla sağlanan yeni istihdamlar için asgari ücret üzerinden hesaplanacak **GELİR VERGİSİ STOPAJI ve SİGORTA PRİMİ İŞÇİ HİSSESİ 10 YIL SÜREYLE** terkin edilecektir. Sadece 6. Bölge'de yapılacak yatırımlar için Sigorta Primi İşçi ve İşveren Hissesi Destekleri ile Gelir Vergisi Stopajı desteğinin birlikte uygulanması sonucunda elde edilecek maddi karşılığın, brüt asgari ücretin yaklaşık %38'ine karşılık geldiği görülmektedir. Bu çerçevede Diyarbakır'ın içerisinde yer aldığı 6. Bölge, işgücü maliyeti açısından ülkemizin en avantajlı ili haline gelmiştir.

## 10.6 KARŞILAŞTIRMALI BÖLGESEL TEŞVİK UYGULAMASI

TABLO 23 - KARŞILAŞTIRMALI BÖLGESEL TEŞVİK UYGULAMASI

DESTEK UNSURLARI		I	II	III	IV	V	Diyarbakır (6. Bölge)
KDV İstisnası		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Gümrük Vergisi Muafiyeti		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Vergi İndirimi Yatırıma Katkı Oranı (%)	OSB Dışı	15	20	25	30	40	50
	OSB İçi	20	25	30	40	50	55
Sigorta Primi İşveren His. Desteği (Destek Süresi)	OSB Dışı	2 yıl	3 yıl	5 yıl	6 yıl	7 yıl	10 yıl
	OSB İçi	3 yıl	5 yıl	6 yıl	7 yıl	10 yıl	12 yıl
Yatırım Yeri Tahsisi		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Faiz Desteği		YOK	YOK	✓	✓	✓	✓
Gelir Vergisi Stopajı Desteği		YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	10 yıl
Sigorta Primi İşçi Hissesi Desteği (Destek Süresi)		YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	10 yıl

## 1- YILLARA GÖRE AMORTİSMAN GİDERLERİ (TL OLARAK)

YILLARA GÖRE AMORTİSMAN GİDERLERİ (TL OLARAK)									
1.Yıl	2.Yıl	3.Yıl	4.Yıl	5.Yıl	6.Yıl	7.Yıl	8.Yıl	9.Yıl	10.Yıl
57.492	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492	57.492

## 2. İŞLETME GİDERLERİ İÇİN SABİT - DEĞİŞKEN ORANLARI

İŞLETME GİDERLERİ İÇİN SABİT - DEĞİŞKEN ORANLARI		
İŞLETME GİDERLERİ İÇİN SABİT - DEĞİŞKEN ORANLARI	% Sabit	% Değişken
1. HAMMADDE	0	100
2. YARDIMCI MADDE VE İŞLETME MALZEMELERİ	0	100
3. KİRA	100	0
4. ENERJİ	10	90
5. SU	20	80
6. YAKIT	40	60
7. İŞÇİLİK - PERSONEL	20	80
8. BAKIM - ONARIM	20	80
9. PATENT - LİSANS	100	0
10. GENEL GİDERLER	50	50
11. PAZARLAMA-SATIŞ GİDERLERİ	20	80
12. AMBALAJ - PAKETLEME GİDERLERİ	0	100

## 3- YILLARA GÖRE VERGİ ORANLARI (BRÜT KARIN YÜZDESİ OLARAK)

YILLARA GÖRE VERGİ ORANLARI (BRÜT KARIN YÜZDESİ OLARAK)									
YIL 1	YIL 2	YIL 3	YIL 4	YIL 5	YIL 6	YIL 7	YIL 8	YIL 9	YIL 10
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2

#### 4- FİYAT DEĞİŞİM ORANLARI

FİYAT DEĞİŞİM ORANLARI	
DEĞERLER	
Yıllık Satış Fiyat Artışı (%)	4
Yıllık İşletme Giderleri Fiyat Artışı (%)	4
Yıllık Personel Maaş Artışları (%)	10

#### 5. DOLAR VE EURO KURU

DOLAR VE EURO KURU	
1 Euro	2,98 TL
1 USD	2,18 TL



## 12. KAYNAKÇA

1. Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği ( MOSDER )
2. Kalkınma Bakanlığı 9.Kalkınma Planı



## DİYARBAKIR

### YATIRIM DESTEK OFİSİ

*Diyarbakır YDO genel olarak aşağıdaki faaliyetleri yürütmektedir:*

- İlin iş ve yatırım ortamını Ulusal ve Uluslar arası düzeyde tanıtmak ve ile yatırımcı çekmek,
- Yatırımcılara ücretsiz bilgi sağlamak ve onları yönlendirmek,
- İlin iş ve yatırım ortamına ilişkin analiz, rapor ve strateji çalışmaları yapmak/yaptırmak,
- İlin iş ve yatırım ortamına ilişkin envanter çalışmaları yürütmek,
- İş ve yatırım ortamının geliştirilmesine yönelik olarak ilgili kurum ve kuruluşlarla ortak çalışmalar yapmak, Yatırımları izlemek,
- Devlet yardımlarına ilişkin olarak, ilgili mevzuatta belirtilen iş ve işlemleri yapmak,
- Yatırımcıların izin ve ruhsat işlemleri ile diğer idari iş ve işlemlerini, ilgili makam ve merciler nezdinde sonuçlandırmak üzere ajans yönetim kurulu adına tek elden takip ve koordine etmek,
- Bilgilendirme ve raporlama çalışmaları yapmak.

## DİYARBAKIR YATIRIM DESTEK OFİSİ

🏠:Selahattini Eyyubi Mah. Urfa  
BulvarıNo:15/A 21080  
Bağlar/DİYARBAKIR / TÜRKİYE

☎:0 (412) 237 12 16-17

☎:0 (412) 237 12 14

✉:dbakirydo@karacadag.org.tr

[www.investdiyarbakir.com](http://www.investdiyarbakir.com)

👉 [www.karacadag.org.tr](http://www.karacadag.org.tr)

 **DESTEK HATTI**  
**444 63 21**

 [www.facebook.com/DiyarbakirYDO](http://www.facebook.com/DiyarbakirYDO)

 [www.twitter.com/DiyarbakirYDO](http://www.twitter.com/DiyarbakirYDO)

*“Yatırımlarınız için  
Doğru Anahtar”*