

# GİRİŞİMCİLİK VE YENİLİKÇİLİK DERS NOTLARI 2020

ÖĞR. GÖR MÜRSEL KAN  
ONDOKUZ MAYIS ÜNİVERSİTESİ  
ÇARŞAMBA TİCARET BORSASI



# Tartışalım

- Sizce girişimci kime denir?
- Çevrenizde gördüğünüz başarılı girişimlerden örnek verebilir misiniz?
- Bir girişimciyi diğer insanlardan ayıran özellikler neler olabilir?



- Ağaçta duran kuş, dalın kırılmasından hiç korkmaz. Onun güveni ağaca değil, kendi kanatlarındadır.
- KENDİNİZE GÜVENİN.

# Girişimcilik ve Yenilikçilik

## Ne yapacağız?

- Yenilikçilik, var olan kaynakları kullanarak mevcut sorunları yaratıcı bir şekilde çözmek...
- Girişimcilik ise, hem bu yaratıcı süreci içeren hem de bu yaratıcı süreç içinde ortaya çıkan çözümleri hayata geçirmeyi ve hayata geçirirken ortaya çıkan sorunlara yine yaratıcı çözümler bulmayı kapsayan bir süreçtir.
- Yenilikçilik ve girişimcilik ilişkisi detaylı bir şekilde irdelenecektir.
- Girişimciliğin aşamalarını konuşacağız.
- Ayrıca girişimciliğe farklı bakış açıları, modeller ve farklı girişimcilik türleri bu ders içinde birlikte tartışacağımız konular arasında yer alacaktır.

“Başarı basittir: Doğru  
şeyi, doğru zamanda, doğru  
şekilde yapın.”

*Picklest*  
(Arnold H. Glasgow)



# 1. GİRİŞİMCİLİKTE TEMEL KAVRAMLAR

- Ekonomi ile ilişkili temel kavramlar; **ihtiyaç, arz, talep, fayda, fiyat, piyasa** vb. olarak sıralanabilir. Üreticilerin ürettiği mal veya hizmetlerin tamamına arz, tüketicilerin bedelini ödemek şartıyla mal veya hizmetlere sahip olma isteğine talep denir. İhtiyaç ise karşılandığı zaman fayda, karşılanmadığı zaman mutsuzluk ve ızdırap yaratır. İhtiyaçların karşılanma bedeli fiyattır ve tüm bunlar piyasayı oluşturur.

# Girişimci ve Girişimcilik Kavramı

- **Girişimci** (müteşebbis), toplumun gereksinim duyduğu bir malı ya da hizmeti bulup onu üretmeye girişen ve yaratıcılığıyla buna ön ayak olan kişi olarak tanımlanabilir.
- Bir başka tanıma göre **girişimci**, ekonomik gördüğü bir iş için emeğini ve sermayesini risk ederek pazara katılmak cesaretini gösteren kişidir.
- **Girişimcilik**, girişimci kişinin fırsatları görerek, risk alarak, öncü ve rekabetçi olarak gerçekleştirdiği bir değer oluşturma sürecidir.
- **Girişimci ise** kazanç elde etmek üzere emek, sermaye, doğal kaynaklar ve teknolojiyi örgütleyerek kendi işini kuran kişidir.

# • Girişimci

- Girişimci, toplumun gereksinim duyduğu
  - *ürünler üreterek,*
  - *hizmetler sunarak,*
  - *ya da ticaret yaparak,*
- maddi-manevi kazanç sağlamayı hedefleyen, bu amaçla kendi işini kurmak için harekete geçen ve iş fikrini gerçekleştirmek için
  - *araştırma,*
  - *planlama,*
  - *örgütlenme,*
  - *koordinasyon*



- **Girişimci** (devam)

- alışmaları yapan, sonuçta
  - *gerekli bilgi-beceri,*
  - *işyeri, eleman, makine-ekipman v.b. işletme girdileri ile*
  - *finansman kaynaklarını*
- bir araya getirerek, **kendi işini kuran kişidir.**
- Girişimci kendi geleceğini kendi çabalarıyla Őekillendiren kişidir

# Giriřimci dūřüncenin dört ana bileřeni

- Yenilikçi ve yaratıcı olma, risk alma, öncü olma ve rekabetçi düşünme
- **Yenilikçi ve yaratıcı olmak:** Girişimcilik; ürün, hizmet, teknoloji ya da üretim açısından yaratıcı ve alışılmamış çözümler bulmayı gerektirir. Alışılmış iş yapma kalıplarının yıkıldığı yerde girişimci düşünce başlar. Girişimci, başkalarının baktığı ama göremediğı fırsatları fark edip bunları birer iş fikrine dönüştürür.

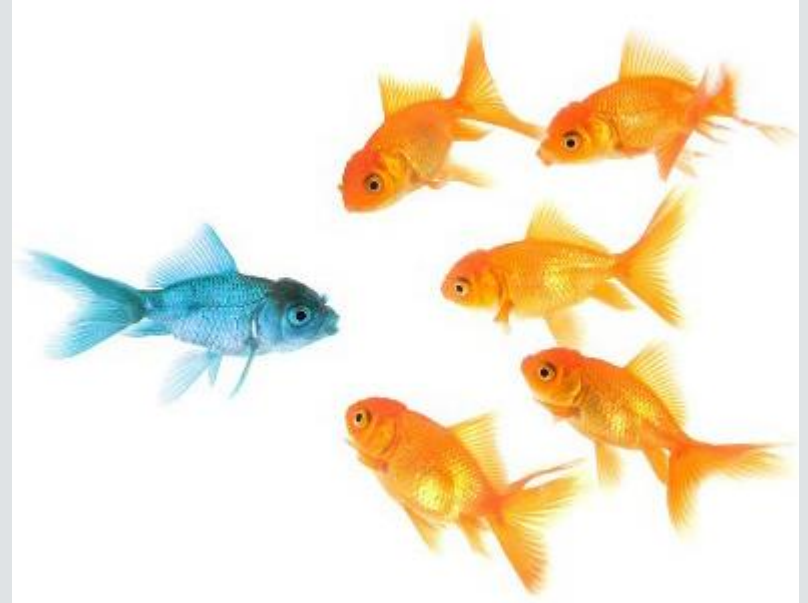
## Giriřimci dūřuncenin dōrt ana bileőeni 2

- **Risk almak:** Giriřimci; teknolojik değişimi, pazar yapısını, kanuni dūzenlemeleri ve rekabeti gōzetererek risk ũstlenir. Risk almak; onu sıradan bir iř sahibi, patron ya da yōneticiden ayıran ۆnemli bir ۆzelliktir.



# Giriřimci dūřūncenin dōrt ana bileőeni 3

- **Öncü olmak:** Giriřimci, bařkalarını izlemeden yenilikçi dūřūncesini gerçekleřtirecek iř planlarını oluřturup hızla faaliyete geçer. Bir fikri gerçekleřtirme tutkusuyla eyleme bařlar, öne geçer.



# Girişimci düşüncenin dört ana bileşeni 4



- **Rekabetçi düşünmek:** Tüketici daima yüksek kaliteyi, düşük fiyatı ve daha fazla seçeneği ister. Bu sebeple girişimci, rekabet edebilmek için tüketici odaklı düşünür ve buna uygun çözümler üretir.

## ■ ***Start-Up***

- Bir Pazar ihtiyacını giderme amacı taşıyan yenilikçi bir ürün, süreç ve ya servis sunan, genel olarak yeni kurulmuş ve hızlı büyüme gösteren bir yapıdır. Genellikle hızlı bir şekilde ölçeklenebilir bir iş modeli ortaya çıkarmak için kurulan küçük bir işletme, ortaklık veya organizasyondur.

## ■ ***Melek Yatırımcı (AngellInvestor)***

- Girişimin ilk aşamalarında, gelecek vadettiğini düşündüğü girişimlere destek sağlayan yatırımcılardır.

## ■ ***İş Planı (Business Plan)***

- Yatırımcının aradığı başarı özelliklerinin girişimci devarolduğunu gösteren girişimcinin yolharitası niteliğindeki plandır. İş planında;
- Yönetici Özeti, Problem ve çözüm önerisi, Ürün/Hizmet tanımı, Değer önerme, Pazarlama planı, Yönetim ekibi, Stratejik ortakları, Büyüme planı, Hedefler, Mevcut konumlandırma, Müşteri Segmentasyonu, Risk faktörleri, Finansal durum, Çıkış stratejisi gibi başlıklar bulunur.

## ■ ***İş Modeli Kanvası (Business Model Canvas)***

- Gelişmekte olan bir firmanın değer önerisi, altyapı, müşteriler ve finans planının açıklandığı iş modelinin görsel bir grafik aracılığı ile gösterildiği stratejik yönetim şablonudur..

## ■ ***İş Modeli Kanvası (Business Model Canvas)***

- Gelişmekte olan bir firmanın değer önerisi, altyapı, müşteriler ve finans planının açıklandığı iş modelinin görsel bir grafik aracılığı ile gösterildiği stratejik yönetim şablonudur..

## ■ ***Kurucu Ortak (Co-founder)***

- Kuruluş aşamasında girişime ortak olan kişidir..

## ■ ***Ön Kuluçka (Pre-Incubation)***

- 1) Potansiyel girişimcilerin iş fikri, iş modeli ve iş planı geliştirme sürecinde ihtiyaç duydukları desteği sunmak ve başarılı bir start-up kurma şanslarını arttırmak için sunulan her türlü hizmetin yer aldığı kuluçka evresidir.
- 2) Kuluçkadan önce iş fikirlerinin pazarda uygulanabilirliğinin test edildiği ve risklerin azaltıldığı bir ortamdır. Ön kuluçka, finansal risk taşıyan, pazar potansiyelinin belirlenmesi ve ekip yetkinlikleri gibi konularda eksiklikler yaşayan, sermaye ihtiyacı olan potansiyel girişimcilere çözümler sunar. Yeni bir iş geliştirme sürecinin başlangıç noktasıdır.



## ■ ***Yaratıcı Yıkım (Creative Destruction)***

- Joseph Schumpeter tarafından 1942 yılında "Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi" adlı eserde ortaya atılan bir terimdir. Sürekli yeniliğin yapılması ve gelen yeniliğin eskisini yok etmesi anlamında kullanılır.

## ■ ***Kitlese Fonlama (Crowd-Funding)***

- Girişime inanan, yatırım yapmaya değer bulan çok sayıda bireysel yatırımcıdan oluşan "kitlenin/ grubun" belirli girişime veya projeye yaptığı yatırımdır.

## ■ ***Demo Günü (Demo Day)***

- Hızlandırıcı ya da diğer kuluçka programlarını tamamlayan şirketlerin programdan mezun oldukları ve potansiyel yatırımcılara 5 ila 15 dakikalık zaman dilimlerinde sunum yaptıkları gündür.

## ■ ***Tasarımcı Düşünce (Design Thinking)***

- Tasarım sürecinin kavram oluşturma aşamasına dayanan, inovasyonda toplum ve doğanın ihtiyaçlarını temel alan bir yaklaşımdır. Tasarımcı düşünce bir ihtiyaç için alternatifler yaratmayı ve bu alternatifler arasından seçim yapmayı gerektirir. Tasarımcı düşünce döngüsünü üç aşamada tamamlar. Bunlardan ilki fırsatların tanımlandığı "ilham" aşaması; ikincisi çözümlerin üretildiği "fikir" aşaması; üçüncüsü ise "uygulama" aşamasıdır.

## ■ **Durum Tespiti (Due Diligence)**

- *Yatırım yapılacak şirketin yatırım öncesi derinlemesine incelenmesidir.*

## ■ **Asansör Konuşması/Sunumu\_ (Elevator Pitch)**

- *Yatırımcıya yapılan en kısa sunumdur. Girişimciye ayrılan süre 30 saniyedir. Sunumun odağı problem / çözüm, değer önerisi ve girişimci ile hissedarların pazarda elde edecekleri fırsat üzerine olmalıdır. Bir asansör konuşması esnasında marka tanınırlığını sağlamak büyük bir kazanım olacaktır.*

## ■ **Çıkış Stratejisi (Exit Strategy)**

- *Girişimci ya da yatırımcının, şirketin istenilen başarıya ulaşmasından sonra şirketteki haklarını ve hisselerini satma stratejisidir. Yatırımın geri dönüşü, karlılık gibi unsurlar dikkate alınır.*

## ■ **Yenilik / İnovasyon**

- *Bir katma değer sonucu değişiklik yaratan yeni bir fikirdir. Yenilik; teknoloji, süreç veya bir iş modeli olabilir. Yenilikçi olmak yeni olmaktan çok daha fazlasını gerektirmektedir. İnovasyon, kombinasyondur.*

## ■ **İç Girişimcilik (Intrapreneurship)**

- *Şirket içi çalışanların girişimci özellikler göstererek ürün/hizmet ya da süreçlerde yenilik yaratmasıdır. İç girişimcilik çalışanları düşünmeye, hayal etmeye, harekete geçmeye ve yaratıcılığa teşvik eder.*

## ■ **Halka Arz (IPO (Initial Public Offering))**

- *Özel bir şirkete ait hisse senetlerinin halka açık ilk satışıdır. Yatırımcılar halka arzdan bir süre sonra hisse senetlerinin likiditesini (nakite çevrim) kaybetmesinden dolayı hisselerini satma eğilimindedirler.*

## ■ **Yalın Girişim (Lean Startup)**

- *Müşterilerin isteklerini göz önünde bulundurarak hızlı ve düşük maliyetli ürün/hizmet üretmeye dayanan methodolojidir. Yeni bir yaklaşım olmasına rağmen methodolojinin "en uygun ürün" ve "pivotlama" gibi konseptleri girişimcilik dünyasında yerini almış ve okullarda müfredatlara girmeye başlamıştır.*

## ■ **Çılgın Mucit Sendromu (Mad Scientist Syndrome)**

- *Parlak bir fikrin yatırımcıları etkilemek, yatırım sermayesi çekmek ve her türlü rakibe karşı üstünlük sağlamak için yeterli olacağı yönünde geliştirilen bir inançtır. Teknoloji tabanlı girişim fikri olan girişimciler, işin Ar-Ge kısmına o kadar odaklanmaktadır ki işletmecilik kısmını göz ardı ederek piyasaya yönelik fırsatları kaçırmaktadır. Bu tür girişimciler, aldıkları yatırım sermayesinin de büyük bir kısmını en eğlenceli buldukları kısma, başka bir deyişle Ar-Ge çalışmalarına harcamaya eğilimindedirler.*

## ■ **Pazarlama Planı (Marketing Plan)**

- *Ürün ve hizmetin nasıl dağıtılacağı, fiyatlandırılacağı ve tanıtılacağına ilişkin stratejiyi ve piyasa koşullarının tanımlanmasıdır.*

## ■ **Mentor**

- *Girişimci adaylarına neyi nasıl yapacaklarını keşfetmelerine yardım eden kişidir. İdeal mentor, kendi başarı ve başarısızlıklarını anlatarak bunu başarabilendir.*

## ■ **En Uygun Ürün / En Yalın Ürün (MVP-Minimum Viable Product)**

- *Müşteri geri bildirimini ortaya çıkarmak için kullanılacak en az seviyede özelliğe sahip ürün örneğidir. Temel olarak MVP bir PowerPoint sunumu, bir video veya bir demo olabilir. Web/mobil ürünler için Taslak ve Kapsamlı MVP olarak iki farklı şekilde ortaya çıkar. Her ikisinin de ana hedefi müşterilere ürünün sunduğu çözüm hakkında fikir vermek ve düşüncelerini öğrenmektir.*

## ■ **Patent**

- *Bir fikrin uygulanması, satılması ya da kullanılması konusunda koruma altına alınmasıdır. Sahibine patentlenen kapsam konusunda diğer kişilere karşı uygulama, satılma ya da kullanılma konusunda koruma sağlayan fikri haktır.*

## ■ **Pivot**

- *Girişimcilik açısından yön değiştirme (pivot) kavramı, stratejide yapılan değişikliğe işaret etmektedir. Startup'ların büyük bir kısmı doğru müşteriyi bulmak, doğru değer önermesi sunmak ve doğru kanallarla işe koyulmak adına bu zorlu süreçten geçer.*

## ■ **Ortak alışma Alanı (Co-working Space)**

- *Esnek zaman dilimleri içerisinde çeşitli imkanlarla birlikte çalışma alanlarının üyelik ile kiralanabildiği yerlerdir. Kullanıcıları girişimciler, kurumlar, sanatçılar, öğrenciler, araştırmacılar gibi farklı alanlardan gelen kişiler olabilir. Verilen temel hizmetler şunlardır:*
- *İnternet bağlantısı, elektrik, Bilgisayar, telefon, fax, yazıcı gibi ofis araçları, Konferans ve toplantı odaları, Kütüphane, ay, kahve vb. ikramlıklar, Sosyal alan, Depolama alanları.*
- *Bu imkanlara ek olarak bazı ortak çalışma alanları kullanıcılarına üyelik türüne göre ağ kurma etkinlikleri gibi hizmetler de sunmaktadır.*

- **Kavramsal Doğrulama (POC-Proof Of Concept)**
- *Bir ürün ya da hizmetin girişimci dışında da yararlanıcılarının bulunduğunu ve potansiyel bir pazara sahip olduğunu gösterebilmektir. Kavram Kanıtlamanın gerçekleştirilebileceği birden fazla yöntem bulunmaktadır. Bunlar arasında en yaygın ve etkili olanlar alpha/beta kullanıcı testi ve Kano analizidir.*
- **Yatırımın Geri Dönüşü (RÜİ-Return On Investment)**
- *Yatırımcının şirketten çıkış yaparken elde ettiği kazanç ile şirket kurulum aşamasında yaptığı yatırım tutarı arasındaki farktır.*
- **Spin-off**
- *Bir kamu kurumu ya da üniversitenin entelektüel birikimiyle kurulan küçük, yeni yüksek teknolojili şirketlerdir.*

## ■ ***Teknoloji Olgunluk Seviyesi***

- Teknoloji Olgunluk Seviyesi (TOS), belirli bir teknolojinin olgunluğunu değerlendirmek amacıyla geliştirilmiş sistematik bir ölçüm sistemidir ve farklı teknolojiler arasında olgunluk seviyeleri bakımından kıyaslama yapabilmek adına tutarlı bir kıyaslama metriği sunar.

## ■ ***Unicorn***

- 1 milyar dolarlık değerlemeye ulaşan girişime verilen isimdir.

## ■ ***Değer Önerisi / Değer Önermesi (Value Proposition)***

- Müşteriler için yapılan işi tanımlar. Müşterilerin sorun veya ihtiyaçları doğrultusunda (üretkenlik, statü, basitlik, uygunluk vb.) sunulan çözümlerin tamamını içerir. Bir değer teklifi girişimin müşteri sınıflandırması ile uyumlu olmalıdır.

## ■ VC (Venture Capital)

- *Risk Sermayesi dinamik, yaratıcı ve yenilikçi ancak finansman gücü yeterli olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini geliştirmelerine imkan sağlayan, gerektiğinde işletme ve yönetim desteği de veren, hisse senedi karşılığında sermaye aktarımı sağlayan bir finansal kaynak sağlama yöntemidir. Risk Sermayesi sayesinde, bankacılık sisteminden yüksek faizler dolayısıyla kredi alamayan küçük ve orta büyüklükteki işletme sahipleri, yeni buluş ve ürünlerini üretmek için giriştikleri yatırımları finanse etmektedirler.*



# ÖRNEK GİRİŞİMCİLER



**39 yıl önce sıvacıydı  
şimdi 3 bin kişinin patronu**

55 yaşındaki Kayserili Mustafa Eraslan 39 yıl önce, Kayseri'de TV al, gazetesini, radyosunu, dershanesini, akaryakıt istasyonunu, beton santrali ve sigorta şirketi var.

22 AĞUSTOS 2004 REFERANS

## Sıvacıydı, riskleri göze aldı 3 bin kişinin patronu oldu

55 yaşındaki Kayserili işadamı Mustafa Eraslan, iş hayatına sıvacı olarak başladı. Bugün üç otel ve farklı alanlardaki yatırımları ile 3 bin kişiye istihdam sağlayan Eraslan'a göre başarının sırrı risk almak.

### DENİZ KALENDERGİL

Kayseri'de 39 yıl önce sıvacı olarak başladı iş hayatına Mustafa Eraslan... Bugün üç oteli olan farklı alanlardaki yatırımları ile üç bin kişiye istihdam sağlıyor. Eraslan'ın gelecek hedefi otel zincirini yeni kentlerle sürdürmek.

Eraslan'ın öyküsü girişimci bir Kayserili'nin neler yapabileceğinin örneği aslında. İş hayatına sıvacılıkla başlıyor ilerleyen yıllarda inşaat sektörünü öncelikli alan olarak seçiyor. Eraslan, bugüne kadar 17 bin konutluk inşaat projeleri gerçekleştireyor. 55 yaşındaki Eraslan'ın bugün üç oteli, Kayseri'de TV'si, gazetesini, radyosunu, dershanesini, akaryakıt istasyonunu, beton santrali ve sigorta şirketi var.

Gittigi kentlerde otelcilik öneminin gömmesi nedeniyle otelcilik işine gördüğü anlıyor Eraslan. 1997'de Kayseri'de Grand Eras Otel'i'ni hizmete açıyor. İkinci otel için Erciyesu tercih eden Mustafa Eraslan, bir ay önce de Aksaray'da üçüncü otelini hizmete almış. Eraslan'ın hedefi 600 yataklı kapasiteli Grand Eras Otel'in zincirinin halkalarını her üç yılda bir genişletmek. Eraslan, yeni oteller için Antalya veya Ankara'yı tercih edecek.

### Dershane tamam sıra okulda

"İmanla yatırım, geleceğe yatırımdır" diyor Eraslan, bu felsefeye doğrultusunda açmış olduğu dershanesine okul da ilave etmek istiyor.

Mustafa Eraslan, "Anaculum'dan liseye kadar geçen süreçte eğitim vermeyi düşündüğümüz okulumuz yakında hayata geçecek" şeklinde konuşuyor.

Eraslan, girişimciliğin sırrını da "Hayata risksiz hiçbir şey olmaz. Bir adam riskli düşünmüyorsa, başkanı da geleceği de düşünmemelidir. Başarısızlıkta risk yoktur" diye açıklıyor.

### Türkiye virajlı bir ülke

Yıllardır yatırım yapıpken yaşadıkları ise Mustafa Eraslan'ı ödülecek etkilemiş. Türkiye ile ABD ve Avrupa ülkelerini kıyaslayan Eraslan, bu zorlukları da şöyle anlatıyor: "Bu ülkelerde uzmanlar size 'bu yıl enflasyon yüzde 2 diyor ve siz de kendinizi ona göre hazırlayın' derler. Tebliğe yok, viraj yok. Ama burada Türkiye, Akşam yatırıyorsunuz, sabah bir depremin, toz, duman, fırtına... Bu nedenle Türkiye'de büyümek çok tehlikeli. Bu ülkelerde her babayla büyüyemez. Hesap yapıldıkça ödülecek zorlanıyoruz."



Çalışma hayatına sıvacı olarak başlayan Mustafa Eraslan, şu anda 3 bin kişiye istihdam yaratan şirketlerin başında.

# Örnek Girişimci: Hüsnu Özyeğin



# Kapsam ve içerik açısından girişimcilik türleri

1. Yaratıcı girişimcilik / fırsat girişimciliği
2. İç girişimcilik / dış girişimcilik
3. Kadın girişimciliği
4. Sosyal girişimcilik
5. Kamu ve Özel Sektör Girişimciliği
6. İnternet girişimciliği

1. **Fırsat Girişimciliği**: Pazardaki fırsatları görerek ya da potansiyel fırsatları sezinleyerek *mevcut olan* bir mal ya da hizmeti pazara sunmaktır.
2. **Yaratıcı Girişimcilik**: Yeni bir fikir veya buluşu ya da mevcut olan bir mal ya da hizmeti dizayn, fiyat , kalite gibi yönlerden iyileştirerek kar elde edecek biçimde pazara sunulmasıdır.

## 2. İ Girişimcilik-Dış Girişimcilik

- İşletme içinde girişimciliğe ortam sağlayan yapı, i girişimciliktir.
- Bunun dışında kalan girişimcilik ise **dış girişimcilik** olarak adlandırılmaktadır.
- İ girişimcilik, faaliyet gösteren bir işletmedeki tüm alanlarda (yeni üründe / hizmette, yönetimde, pazarlamada, satın almada, üretimde, satışta ve bunların fonksiyonlarında) yapılan yeniliklerin ticari hle gelme çabaları ve sonuçlarıdır.
- Örneğin **masaüstü bilgisayar** reten bir fabrikada **dizüstü bilgisayar üretimine** geçilmesi i girişimcilik, aynı girişimcinin **cam sektöründe** de faaliyet göstermesi ise dış girişimciliktir.

# 3. Kadın Girişimciliği

- Kâr amacı güderek ekonomik mal veya hizmet üretmek ya da sadece pazarlamak için üretim faktörlerini sistemli bir şekilde bir araya getiren ve girişimlerinin sonucunda doğabilecek risklere katlanan kadınlara kadın girişimci adı verilir.

# Kadın Girişimcilerin oğalma Nedenleri

- Sosyo-kültürel altyapıdaki değişim sonucunda çok sayıda kadının çalışma hayatına girmesi ve öğretim düzeylerinin yükselmesi,
- Yönetimin orta kadrolarında bulunan kadınların çalıştıkları şirketlerde personel azaltma politikası izlenmesi endişesi ile bir gün işlerini kaybedebilecekleri düşüncesi ve dolayısıyla kendi kendilerinin patronu olmayı arzulamaları,
- Başarılı kadın girişimcilerin sayısının artması ile örnek alabilecekleri kişilerin çoğalması olarak sıralanabilir.

# 4. Sosyal Girişimcilik

- Girişimcilik yaklaşımlarının öncelikli toplumsal sorunlara uyarlanması ve böylece çevre, insan hakları, kalkınma gibi çeşitli toplumsal sorunların çözümüne yönelik yaratıcı ve sistematik çözümler geliştirilmesini kapsar.
- Sosyal girişimci, toplumun karmaşık sorunlarına çözümler üreten kişidir. Çözüm üretirken de daima olaylara olumlu yaklaşır.



# 5. Kamu ve Özel Sektör Girişimciliği

Kamu girişimcileri, genellikle katı bütçe kısıtlamaları ile ve siyasi otoritenin kararlarına bağlı olarak çalışır. Kimi zaman ekonomik kısıtlamaların ağırlık kazandığı alanlarda; genellikle dışarıdan gelen dürtülerle karar veren, kendi yarattığı kaynakları değil, hazır ya da kamunun ürettiği kaynakları kullanan kişidir.

Özel sektör girişimciliği türünü ikiye ayırılır. Diğer bir girişimci türü olan ve piyasa ekonomisi içinde yer alan girişimci türü ise **dinamik girişimci** ve **olağan girişimci** olarak ikiye ayrılabilir.

# 6. İnternet Girişimciliği

- İnternet girişimciliği; risk alarak yaratıcı veya yenilikçi çözümler geliştiren ve bunları iyi yönetimle birleştiren, yeni ya da mevcut kuruluşların asıl iş alanları dışında, internetsiz var olamayacak şekillerde ekonomik aktivite veya sosyal fayda yaratma olarak tanımlanmaktadır.



## İŞGÜCÜ İSTATİSTİKLERİ

Kasım 2017 | Bin Kişi



TOPLAM



KADIN



ERKEK

15 Yaş Üzeri Nüfus

60.223

30.399

29.824

İşgücü

31.790

10.287

21.503

İş Gücüne Katılım Oranı

%52,8

%33,8

%72,1

İstihdam Oranı

%47,3

%29,3

%65,8



## İŞSİZLİK İSTATİSTİKLERİ

Kasım 2017

İşsizlik Oranı

%10,3

%12,6

%8,8

# “İSTATİSTİKLERLE KADIN 2018” (TÜİK)

- Türkiye’de kadınlarda istihdam oranı 2017’de yüzde 28,9 olurken, eğitim seviyesi arttıkça kadınların iş gücüne daha fazla katıldıkları belirlendi.
- Buna göre, Türkiye’de 2017 yılında, 25 ve daha yukarı yaşta olan ve en az bir eğitim düzeyini tamamlayanların toplam nüfus içindeki oranı yüzde 89,5’i bulurken, bu oran erkeklerde yüzde 95,5, kadınlarda ise yüzde 83,6 olarak tespit edildi.
- Hanehalkı iş gücü araştırması sonuçlarına göre 2017 yılında, Türkiye’de 15 ve daha yukarı yaştaki istihdam edilenlerin oranı yüzde 47,1 olarak belirlenirken, bu oran erkeklerde yüzde 65,6, kadınlarda ise yüzde 28,9 seviyesinde gerçekleşti.

## “İSTATİSTİKLERLE KADIN 2018” (TÜİK)

- Eğitim durumuna göre iş gücüne katılım oranına bakıldığında kadınların eğitim seviyesi yükseldikçe iş gücüne daha fazla katıldıkları görüldü.
- Okuryazar olmayan kadınların iş gücüne katılım oranı yüzde 15,9, lise altı eğitilmiş kadınların iş gücüne katılım oranı yüzde 27,7, lise mezunu kadınların iş gücüne katılım oranı yüzde 34,3, mesleki veya teknik lise mezunu kadınların iş gücüne katılım oranı yüzde 42,6, yükseköğretim mezunu kadınların iş gücüne katılım oranı yüzde 72,7 olarak belirlendi.

“İSTATİSTİKLERLE KADIN 2018” (TÜİK)

# İstihdam oranı en fazla hizmet sektöründe

- Hanehalkı iş gücü araştırması sonuçlarına göre, 2017 yılında cinsiyete ve ekonomik faaliyetlere göre istihdam oranı incelendiğinde, tarım sektöründe toplam istihdam oranı yüzde 19,4, erkek istihdam oranı yüzde 15,4, kadın istihdam oranı ise yüzde 28,3 olarak tespit edildi.
- Sanayi sektöründe toplam istihdam oranı yüzde 26,5, erkek istihdam oranı yüzde 31,4, kadın istihdam oranı ise yüzde 15,6 oldu. Hizmet sektöründe ise toplam istihdam oranı yüzde 54,1’i bulurken, bu oran erkeklerde yüzde 53,2, kadınlarda yüzde 56,1 olarak belirlendi.

“İSTATİSTİKLERLE KADIN 2018” (TÜİK)

# İş ve aile yaşamının uyumu

- İş ve aile yaşamının uyumu, 2018 araştırması sonuçlarına göre, istihdamda olan 18-64 yaş grubundaki bireylerin yüzde 46,9'unun bakım sorumluluğu bulunurken bu oran erkeklerde yüzde 48,1, kadınlarda ise yüzde 44,2 olarak gerçekleşti. Diğer taraftan, iş gücüne dahil olmayanların yüzde 38,7'sinin bakım sorumluluğu bulunurken erkeklerde bu oran yüzde 14,8, kadınlarda ise yüzde 45,9 oldu.

## Kadın profesör oranı yüzde 31,2

- Yükseköğretim istatistiklerine göre, kadın profesör oranı 2008-2009 öğretim yılında yüzde 27,4 iken 2017-2018 öğretim yılında yüzde 31,2 oldu. Doçent kadrosunda görev yapan kadın oranı yüzde 38,8, öğretim görevlisi kadrosunda görev yapan kadın oranı ise yüzde 50,2.

# Türkiye’de Kadın Girişimciliği

- Türkiye’de kadınlarda girişimcilik oranı yüzde 7 civarında seyrediyor.
- Kadınların önündeki en büyük engel kültürden kaynaklı kadın-erkek eşitsizliği.
- Fakat Türkiye’de başarılı işlere imza atmış pek çok kadın girişimci de var.
- Türkiye’de 1990’lı yıllardan itibaren iş kadınlarının yarısından fazlasının ticaret sektöründe girişimci olduğu, genellikle 30-39 yaş diliminde yer aldığı, yarısına yakınının eğitim düzeyinin sadece lise eğitimi düzeyinde kaldığı ve genellikle kentli oldukları belirlenmiştir.



# Türkiyede Kadın Girişimciliği

- Ülkemizde 1995-2009 arasındaki dönemde kadın çalışanların oranı kırsal alanda %49'dan %36'ya düşmüş, kentlerde %17'den %21'e çıkmıştır. Bu durum kadınların tarımsal faaliyetlerden çok ticari ve ekonomik alanda daha bilinçli girişimcilik faaliyetlerine yöneldiğini göstermektedir.
- TÜİK, İstatistiklerle Kadın 2013 verilerine göre Türkiye'de kadınların işgücüne katılım oranı yüzde 25.9.
- Bu rakamla Türkiye, kadın istihdamında OECD'nin ve Avrupa Birliği ortalamasının çok gerisinde kalıyor.

# Türkiyede Kadın Girişimciliği

- TÜİK'in istatistiklerine göre istihdamda 7.4 milyon kadın var.
- KAGİDER Başkanı Dr. Gülden Türktan, bu rakamın yaklaşık 900 bininin kendi hesabına çalışan veya işveren olan kadınlar olduğunu, öte yandan, TOBB'a kayıtlı 1.5 milyon işletmenin sadece 93 bininin kadın adıyla işveren olarak kayıtlı olduğunu söylüyor.
- Uluslararası araştırmalara göre dünyada işverenler içerisinde kendi işini kuran ve girişimcilik faaliyetleri içerisinde olan kadınların oranı %25-33 iken bu oran ülkemizde %7 civarındadır.

# Örnek alışmalar



# Kadın Gücü Projesi

## KADIN GÜCÜ PROJESİ İLE HER OPET İSTASYONUNA EN AZ İKİ KADIN ÇALIŞAN

- Akaryakıt sektörünün yenilikçi ve öncü kuruluşu OPET'in Türkiye'nin gündemindeki en önemli konulardan biri olan 'kadın istihdamı'na yönelik başlattığı yeni sosyal sorumluluk projesi 'Kadın Gücü' hızla devam ediyor.
- Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ve OPET işbirliği ile OPET istasyonlarında kadın istihdamının artırılmasına yönelik hazırlanan proje kapsamında istasyonlarındaki insan kaynakları süreçlerini gözden geçiren OPET, her istasyonunda en az iki kadın çalışanın olmasını hedefliyor.

# Evde yapıyor! 5 farklı ÷lkeye ihraç ediyor

- Ev hanımı Sibel İnanlı, kendi ürettiği ayakkabıları 5 farklı ÷lkeye gönderiyor. En çok sosyal medya hesapları üzerinden sipariş alan İnanlı, siparişlere yetişemiyor.
- Bahçelievler Yenibosna'da yaşayan iki çocuk annesi Sibel İnanlı, 12 yıldır kendi evinde örgü ayakkabıları satarak aile bütçesine katkı sağlıyor. 35 yaşındaki Sibel İnanlı, 12 yıl önce evde hobi ile başlayan daha sonra ise el becerisi ile işinde profesyonelleşen İnanlı, şık ve zarif dantel ayakkabıları önce komşularına ve yakın çevresine yaptı. İnanlı, sosyal medyada kendi elleri ile ürettiği ayakkabıları büyük ilgi görünce seri üretime geçmeye karar verdi.



<http://ekonomi.haber7.com/kobi/haber/2899952-evde-yapiyor-5-farkli-ulkeye-ihrac-ediyor>

18.03.2020

# Evde yapıyor! 5 farklı ülkeye ihraç ediyor (2)

- Spor ayakkabı, terlik, babet, bot ayakkabı gibi ürünler üreten İnanlı, tüm bunları tığ işi tekniğiyle yapıyor. Evde oturmak yerine ayakkabı dikerek aile bütçesine katkı sağlayan Sibel İnanlı, kendi temin ettiği aletlerle ürettiği örgü ayakkabılarını 5 ülkeye ihracat ediyor. Bir ayakkabı dikiminin üç gününü aldığını anlatan İnanlı, Bahçelievler Belediye Başkanı Hakan Bahadır sayesinde sesini duyurduğunu ifade etti. İnanlı'nın tek hayali ise belediye nezdinde küçücük bir dükkan ve bu dükkanda ayakkabı üretiminin devamını sağlamak. Ayrıca bu alana ilgi duyan kişilere ders vermek istediğini söyledi.

## Evde yapıyor! 5 farklı ülkeye ihraç ediyor (3) “KORE, FRANSA, HOLLANDA, İSVİÇRE VE KAZAKİSTAN’DAN SİPARİŞ ALDIM”

- Sipariş aldıkça yapıyorum. Seri üretim olmadığı için kişiye özel yapıyorum. Bir ayakkabı yapımı üç günümü alıyor. Birine yaptım çok memnun kaldı, oda diğer arkadaşına tavsiye etti ve bu şekilde yurt dışından da sipariş almaya başladım. Kore, Fransa, Hollanda, İsviçre ve Kazakistan’dan sipariş aldım. Bir ayakkabının temeli ve ilmeği çok önemlidir. İnternet üzerinden temelini anlatmam imkansız. Evde bire bir ders verdim. Bunların içinde öğretmen ve ev hanımları da var. İlkokul mezunuyum. Ben çok okumak istedim ama babam okutmadı” dedi.



# ÇİN'DEN GELİP SAKARYA'DA GİRİŞİMCİ OLDU

- **Crystal BAYRAKTAR**, Çin Halk Cumhuriyeti'nin üçüncü büyük şehri olan Guangzhou'dan geliyor. Çin'de birçok çok uluslu şirkette çalışan Bayraktar, 2008 yılında bir Türk ile evlenip Türkiye'ye taşındı. 3 yıllık ev kadınlığının ardından kendi işini kurmaya karar verdi. Şu anda Sakarya'da kişiye özel dikilmiş erkek gömleklerini online olarak hem yurt içine hem yurt dışına satıyor.



Kaynak: [www.huriyyet.com.tr](http://www.huriyyet.com.tr)  
(26.08.2014 – 16.16)

## Crystal BAYRAKTAR

- Bayraktar, online alışveriş sitesi **gomlekplus.com**'u nasıl kurduğunu şöyle anlatıyor: “Biliyordum ki sadece ev hanımı olamazdım daha fazlasını üretmeliydim. Yabancı bir kadın ve ufak bir çocuk annesi olarak ne yapabilirim diye çevreme bakınmaya başladım. İş fikrimiz şans eseri doğdu. Daha doğrusu eşimle başladı. Eşim yoğun çalışan bir işadamı, iyi giyinmeyi seviyor. Ama mevcut gömleklerinden pek memnun değildi. Ya kalıp olarak vücuda tam oturma problemi vardı ya da fazla renk ve desen seçeneği yoktu.
- Öte yandan erkekler alışveriş yapmaktan çok fazla hoşlanmıyorlar.
- Buradan benim iş fikrim doğdu: Erkek gömleği, özel dikim, iyi kalite kumaş ve online. **Time2shirt.com ve gomlekplus.com** bu fikirden doğdular.”
- Bayraktar işini kurmak isteyenlere 3 tavsiyede bulunuyor:
- - Yapmayı gerçekten sevdiğiniz işi seçin ve kolay vazgeçmeyin.  
- Kendiniz için yapın, başkası için değil.  
- Daha iyiyi hayal edin, çok çalışın ve daha yükseğe ulaşın



Alışverişe Başla

İlk özel dikim gömleğinize sahip olmanın tam zamanı.



GÖMLEK  
GALERİ

ozel-dikim.aspx?tabId=168

3 ADIMDA KİŞİYE ÖZEL GÖMLEK



TASARIM &  
SIPARIS



PROVA  
GÖMLEK



ÜRÜN  
TESLİMAT

ONLINE TERZİ

ÖLÇÜ ALMAYA GEREK YOK  
ÇOK KOLAY 3 ADIM!



KOL  
DÜĞMELERİ

# SOSYAL GİRİŞİMCİLİK VE EN BAŞARILI ÖRNEĞİ



- Daha önce bahsetmiş miydim bilmiyorum ama San Francisco'da yaşıyorum. Şehirde son iki senedir kadın, erkek, çoluk çocuk birçok insanın ayağında bir markaya ait bezden ayakkabılara denk geliyorum.
- En sonunda yine bir mağazada denk geldiğim bu ayakkabıyı elime alıp inceledim. Nedir bu bez ayakkabının hikmeti? Ayakkabı, keten tarzı bir bezden olup tabanı ile dikilerek birleştirilmiş hafif bir ayakkabıydı.
- Ayakkabının içinde gördüğüm mesaj ile ayakkabının bu kadar çok ilgili görmesinin sırrını keşfetmiş oldum. Ayakkabının içinde *“For every pair you purchase, Toms will give a pair of shoes to a child in need.”* yani bu ayakkabı markası harika bir vaatte bulunuyor. **Satın alınan her ayakkabı için firma, bir çift ayakkabıyı ihtiyaç sahibi bir çocuğa veriyor.** Bu fikrin bende bıraktığı iz mükemmeldi.

# SOSYAL GİRİŞİMCİLİK VE EN BAŞARILI ÖRNEĞİ

- Peki, marka neler yapmış, Markanın doğuşunu inceleyelim.
- Girişimci, 2006 yılında Arjantin seyahati sırasında gittiği bölgedeki bez ayakkabılardan esinleniyor ve kendi ayakkabı markasını yaratma fikri doğuyor fakat girişimcinin dikkatini sadece ayakkabılar değil, bölgedeki fakirlikten doğan ayakkabısızlık ve sonucunda olumsuz yaşam koşulları dikkatini çekiyor.
- Seyahatinin ardından küçük bir ekiple fizibilite çalışmalarına başlayan sosyal girişimci, kısa sürede kendi imalathanesini kuruyor. Ürettikleri ayakkabı Arjantinli çiftçilerin giydiği ve Alpargata olarak bilinen modelin aynısı. Marka, üretmek ve dağıtmak fikrine odaklanıyor. Firma, ilk yıllarda bu iş model ile 1 milyon çift ayakkabı satmayı başarıyor.

# SOSYAL GİRİŞİMCİLİK VE EN BAŞARILI ÖRNEĞİ

- İlk yılın sonunda girişimci ve çalışanları, çift katlı bir otobüs ile Arjantin'e gidiyor. Bu bölgede ayakkabısız çocuklara ve ailelere kendi elleriyle ayakkabı dağıtıyorlar. Hatta bu yaptıkları çalışmanın kısa bir de belgeseli çekiliyor.
- Belgeselde büyük bir zevkle teker teker çocuklara ayakkabıları giydiriyorlar.
- Ayakkabılara sahip olan çocukların gözlerindeki sevinç görülmeye değerdi.
- Belgesel boyunca yöre halkının yaşadığı yerler çekilmiş. Fabrikaların atıklarının biriktiği bölgede yaşayan bir mahalledeki çocukların hepsi ayakkabısızdı. Bu çocuklar salgın hastalık kapma tehlikesiyle burun buruna yaşam sürdürüyorlardı.
- Belgeselde girişimci, elinden geldiği kadar iş modelini sürdürüp dünya üzerinde ayakkabı ihtiyacı kalan çocuk bırakmamayı planladıklarını belirtiyor.

Kaynak: <http://www.vadidekireyhan.com> (26.08.2014 – 16.40)

# ÖDEV

- Ülkemizdeki girişimcilerin başarı hikâyelerini araştırınız.
- Çevrenizdeki işletme sahiplerinin başarılı bir girişimci özelliklerini sahip olup olmadığını gözlemleyiniz.
- Çeşitli kuruluşların web sitelerinden girişimcilere ne tür destek sağladıklarını araştırınız.

“Aklın kavradığı ve inandığı  
her şey başarılabilir.”

*(Napoleon Bonaparte)*





# Girişimci Kendi İşini Kurarak;

- İş edinir, iş edindirir, istihdamı artırır,
- Ekonomik g¼c¼ kazanır,
- Oluşturduğu artı değer ile içinde bulunduğu topluma fayda sağlar,
- Kendi g¼r¼ř ve planlarına uygun olarak çalışma olanağı bulur,
- Kendi başına başarmanın manevi tatminine ulaşır,
- Bağımsız çalışma ortamına sahip olur,
- Kendi geleceğini kendi çalışma isteği ve çabası ile şekillendirir.

# Kendi İşine Sahip Olanların Bu Yolu Seçme Nedenleri Nelerdir?

- **Zorunluluklarla İlgili Nedenler**
  - Aile işlerini devam ettirme zorunluluğu
  - Ücretli iş bulma olanağının kısıtlılığı
- **Pratik Nedenler**
  - Gerekli geliri kazanmanın bir yolu
  - Emeklilik dönemini dolduracak faaliyetler
  - Ek bir gelir ihtiyacı
  - Boş zamanları değerlendirme çabası
  - Aileye gelecekte bir iş alanı bırakma isteği

# Kendi İşine Sahip Olanların Bu Yolu Seçme Nedenleri Nelerdir?

## ■ Kişisel Yapıyla İlgili Nedenler

- Başkaları için çalışmama isteği
- Bağımsız bir çalışma ortamı ve sürelerle sahip olma arzusu
- Emir altında çalışmama isteği
- Kendi geleceğine kendi karar ve çabaları ile şekil verme isteği
- Kişisel tatmin, yaratıcılığı geliştirme çabası
- Hedeflenen farklı bir sosyal statüye ulaşma çabası

# Girişimci Olmayı Etkileyen Faktörler

- **Demografik Faktörler:** Yaş, eğitim durumu, gelir düzeyi, sermayenin olup olmadığı, aile yapısı, kültür, bireyin yaşadığı çevrenin girişimcilik algısı.
- **Psikolojik Faktörler:** Güç güdüsü, başarıma ihtiyacı ve başarıma güdüsü, bağıllık güdüsü, motivasyon düzeyi, öğrenme kapasitesi.
- **Ekonomik Faktörler:** Bireyin ve ailenin sermaye gücü ve desteği, girişimciliği sermaye olarak destekleyen kurum ve kuruluşların varlığı, girişimcilere sağlanan hibe, kredi vb. uygulamalar.
- **Politik Faktörler:** Yasaların girişimcilikle ilgili teşvikleri, girişimciliğe sağlanan olanaklar.
- **Diğer Faktörler:** Bağımsızlık duygusu, arkadaş desteği vb.

# Girişimci ve Girişimciliğin Önemi

- Sanayi toplumlarında girişimcilik, toplumun refah düzeyini korumayı amaçlayan bir gereklilik biçimine dönüşmüştür.
- Bilgi toplumunda ise teknolojik gelişmelerin mevcut kurumların değişmesinde etkilerini sezebilen ve bunu pazara çevirip üretilen mal ve hizmetle geçinebilen girişimci önemlidir.
- Girişimcilik işsizliğin azaltılmasında ve istihdam artışında önemli bir rolü vardır.
- Girişimciler oluşturdukları KOBİ'lerle dinamik, esnek ve değişen şartlara kolayca uyum sağlar.

# Girişimci ve Girişimciliğin Önemi

- Türklerin girişimciliğe ilgi duymamalarının en iyi göstergesi mevcut işletmelerin yaşıdır. Türkiye’de iş hayatında 200 yılını doldurmuş yalnız 3 işletme bulunmaktadır (Alpugan,1994).
- Girişimcilik bir kültür olayıdır. KOBİ’lerin varlık nedeni de girişim kültürüdür. 1960’lı yıllara kadar memuriyet toplumda en itibarlı meslek olarak kabul görürken 1960’lı yıllardan sonra sanayicilik, serbest meslekler, tüccarlık, memurluk ve işçilik olarak sıralanmıştır.
- Kore Bankası tarafından yayımlanan bir rapora göre, 41 ülkede yapılmış araştırma sonucunda dünyada 5 bin 586 şirketin 200 yıldan eski tarihi bulunuyor. Bu şirketlerinden 3 bin 146’sı Japonya’da, 837’si de Almanya’da kurulmuş (Radikal 2014).

# Türkiye'nin en eski aile şirketi 243 yaşında

237 yıllık Hacı Bekir Lokumları Türkiye'nin en eski markası. İşte listedeki diğer 'en eski'ler...



<http://www.radikal.com.tr/ekonomi/turkiyenin-en-eski-aile-sirketi-237-yasinda-1208727/>

# Türkiye'nin en eski şirketleri

Hacı Bekir Lokumları Hacı Bekir 1777

İskender Mehmetoğlu İskender Efendi 1860

Ziraat Bankası Mithat Paşa 1863

Hafız Mustafa İsmail Hakkızade 1864

Altan Şekerleme Karagözoğlu Emin Bin 1865

Vefa Bozacısı Hacı Sadık 1870 Karaköy Güllüoğlu Hacı Mehmet Güllü 1871

Kuru Kahveci Mehmet Efendi Mehmet Efendi 1871

Sabuncakis İstiraki Sabuncakis 1874

Erden Gıda Sanayi Mahir ve Kamil Kardeşler 1878 Komili Komili Hasan 1878

Çögenler Helvacılık Rasif Efendi 1883

Cemilzade Şekerci Udi Cemil Bey 1883

- Cemilzade Şekerci Udi Cemil Bey 1883
- Hacı Abdullah Abdullah Efendi 1888 Hacı Şakir Hacı Ali 1889
- Teksima Tekstil Mehmet Botsalı 1893
- Tuzcuoğlu Nakliyat Tuzcuzaade Ahmet Bey 1893
- Konyalı Lokantası Ahmet Doyuran 1897
- Alevli AŞ Yuda Levi 1898
- Pandeli Lokantası Pandeli 1901 Arkas Holding Gabriel Arcas 1902
- Bebek Badem Ezmecisi Mehmet Halil Bey 1904
- Koska Hacı Emin Bey 1907
- İlançılık David Samanon, Jak Hulli 1909
- Ece Ajandası Mehmet Sadık Bey 1910
- Abdi İbrahim Eczacı Abdi İbrahim 1912
- Uludağ Mehmet Hakkı Bey 1912
- Yenigün Reçelleri Mahmut Yağcılar 1914



# Girişimci ve Girişimciliğin Önemi

- Yapılan araştırmalar Türkiye’de baba mesleği sanayicilik ve ticaret olanların genellikle girişimci; baba mesleği memur olanların da daha çok profesyonel yönetici olduklarını göstermiştir.

# Başarılı Girişimcinin Ortak Özellikleri

1. Uygun görülen riskleri göze alan kişidir.
2. Kararlıdır.
3. Çok yönlüdür.
4. İş bitiren kişidir.
5. Kendine güvenen kişidir.
6. Disiplinlidir/Planlı hareket eder
7. Fırsatları görebilme yeteneğine sahiptir.
8. Yüksek hayal gücüne sahiptir.
9. Atılcıdır
10. İleri görüşlüdür
11. Önderdir
12. Uyumludur
13. Sosyaldır

# Girişimcinin İş Kurmak İçin 4 Temel Unsura İhtiyacı Vardır

- **İş fikri** - Girişimcinin piyasada, kendi bilgi ve deneyimine ya da kaynaklarına uygun bir konuyu “iş fırsatı” olarak tanımlaması gerekir.
- **Girişimcilik Nitelikleri** - İş fikrini gerçekleştirmek için girişimcilik özelliklerine ve en önemlisi kendine güvene ve işin gerektirdiği uğraşı vermek için motivasyona sahip olması gerekir.
- **Yönetim Bilgi ve Becerileri** - İşin gerektirdiği teknik ve işlevsel yöneticilik becerilerini kazanması, geliştirmesi ya da bu özelliklere sahip kişileri örgütlemesi gerekir.
- **Kaynaklar** - İşin kurulması için gerekli insan, bilgi, ürün ve hizmetin sağlanması için girdi olarak gerekli tüm kaynaklara ulaşması gerekir.(finansman, bilgi-beceri, işyeri, işgücü, makine-ekipman, malzeme, zaman)

# İnsan Neden Girişimci Olur?

- Hayatını daha değerli kılmak için
- Değersiz bulduğu insanlardan emir almamak için
- Bağımsız çalışıp bağımsız yaşamak için
- Çok para hayalinin peşinde koşmak için
- Yaşamın her anını umutla doldurmak için

# Girişimciyi Başarısızlığa Götüren Hatalar

- **Kişisel güven:** iş ve özel yaşamda mutlaka olmalı, aranmalıdır fakat sadece kişisel güvene dayanan işler tökezlemeye mahkûmdur. İşle ilgili gerekli araştırmalar yapılmalı ve deneyim eksikliği dikkate alınmalıdır.
- **Yanlış ortak:** Ortak seçimi genelde hâlihazırdaki duruma göre yapılır. Kişi kendi eksiğini tamamlayacak kişiyi ortak seçer. Fikri var, parası yoksa paralı ortak; ürünü var, pazarı yoksa satıcı ortak bulur. Aradan bir iki sene geçince şirket para kazanır veya satışı oturur, ortağa ihtiyaç kalmaz. Bu durumun çözümü, ortak seçerken gelecekteki ihtiyaçları ve dengeleri de gözetererek bugüne değil, yarına bakmaktır.

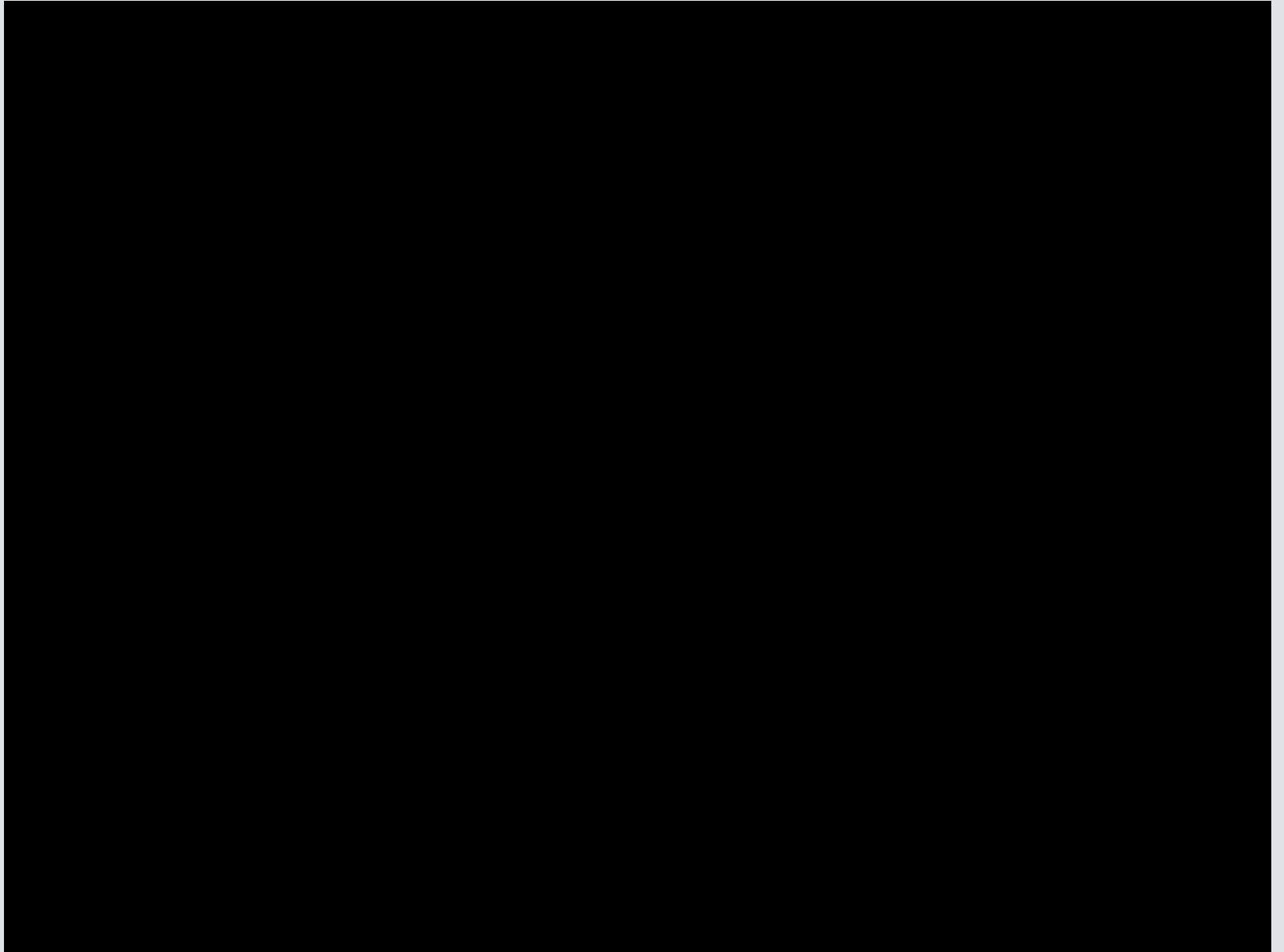
# Girişimciyi Başarısızlığa Götüren Hatalar

- **Eksik kayıt:** Yazmayı sevmediğimiz için pek kayıt tutmayız. Sonra da bu kimdi, kime, neyi, kaça satmıştık, diye arar dururuz. İşin parçası olan her şey, her zaman bulunabilecek şekilde kaydedilmeli ve saklanmalıdır.
- **İyimserlik:** İş kararlarını alırken pembe gözlüklerimizi takarız. Kötüyü düşünmez, beklentilerimizi yükseltiriz. Satış cirosunu ve zamanlamasını abartır, masraf ve giderleri düşük öngörürüz. Karamsarlığa bürünmek doğru değil fakat gerçekçi de olmalıyız. Araştırmalarımızı iyi yapmalıyız ve her zaman bir B planı bulundurmalıyız. İyimser planımız tutmazsa en azından ne yapacağımızı bilmeliyiz.

# Girişimciyi Başarısızlığa Götüren Hatalar

- **Kanıksama:** Elinden geleni yapmak, çalışan için belki yeterli olabilir fakat girişimci için yeterli değildir. Başarı ancak planlı çalışmayla gelir. Elden gelen yetmeyecekse çekilmek zarardan kurtarır. “Herkes kadar kötü” olmak, iş yapacağım diye ortaya çıkmayı gerektirmez

ÖRNEK GİRİŞİMCİLER: Ali Sabancı, Acun Ilıcalı, Ender Buruk video





# ÖDEV-2

- Çeşitli kuruluşların web sitelerinden girişimcilere ne tür destek sağladıklarını araştırınız.

# 12 Büyük Girişimcinin Hikayesi

- İnternet dünyasında fikirleriyle ve yaptıklarıyla çığır açan 12 dev ismin başarıya giden yoldaki formülleri...
- <https://www.girisimcigazetesi.com/12-Buyuk-Girisimcinin-Hikayesi/66>

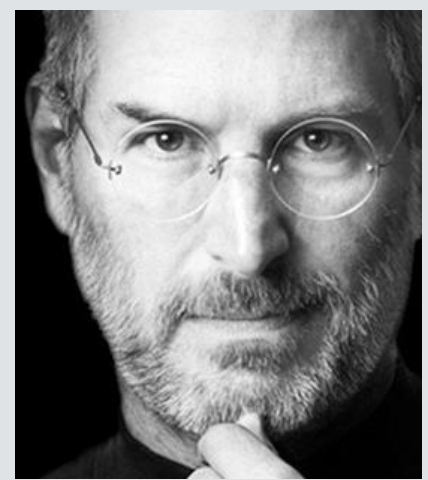
# 12 Büyük Girişimcinin Hikayesi (devam)

- Çoğu kişi bu denli büyük başarı hikayelerinin altında gizli bir formül veya ilahi bir dokunuş arar fakat durumu ‘inanmak başarmanın yarısıdır’ sözüyle açıklamak daha gerçekçi bir yaklaşım olacaktır; en azından internet dünyasının en önemli 12 girişimcisinin fikri bu yönde.
- İnternet ve bilgisayar dünyası son 10 yılda sürekli değişirken, bu yeni çağa damgasını vuran 12 kişi var. Bu 12 kişi işlerinde gizli formüller kullanmak yerine yaptıkları işe karakterlerini yansıtarak buldukları noktaya geldiler. İşte kurdukları şirketlerle internet dünyasında çığır açan 12 büyük isim ve onları başarıya götüren karakter zellikleri...

# 12 Büyük Girişimcinin Hikayesi (devam-2)

- Steve Jobs (Apple)
- Sergey Brin ve Larry Page (Google)
- Aaron Patzer (Mint.com)
- Mark Zuckerberg (Facebook)
- Tim Ferris (Girişimci, spor kitap yazarı)
- Chad Hurley, Steve Chen ve Jawed Karim (Youtube)
- Paul Graham (Viaweb kurucu)
- Niklas Zennstrom (Kazaa ve Skype)
- Max Levchin (eBay)
- Jeff Bezos (Amazon)
- Tom Anderson (Myspace)
- Jimmy Wales (Wikipedia)

# 12 Büyük Girişimcinin Hikayesi (1)



## Steve Jobs / KARARLILIK

- ‘Kararlılık’ sözcüğü için sözlükteki karşılığına bakarken yanında Steve Jobs’un ismi yazmıyorsa sözlükte bir hata olduğu düşünülebilir. Jobs 2005’te Stanford Üniversitesi’nde yaptığı ünlü konuşmasında genç mezunlara ‘kararlılık’ hakkında bolca öğüt vermişti. Jobs 1980’lerde kendi kurduğu şirketi Apple’dan nasıl kovulduğunu ve yaşadıklarını şu şekilde özetledi: “30 yaşındaydım ve kapı dışarı edilmişim. Endişe, bir girişimcinin hayatında olmazsa olmaz hislerden biridir, fakat kurduğum şirketin tepesindeyken alaşağı edilip şirketi başkalarının elinde görmek gibisi yok.”
- Steve Jobs yaşadığı çaresizliği, ‘iCon’ adlı kitapta intihar planları yaptığını açıklayarak dile getmişti. Çoğu insanın vazgeçeceği noktada Jobs’un kararlılığı ortaya çıktı. O zamanlarda iki sıradan şirket olan Pixar ve Next’i çok yüksek noktalara taşıdı ve sonunda zor durumdaki **Apple**’ın başına geçerek şirketi zirveye oturttu. Jobs’un silikon vadisinde kalma konusundaki kararlığı başarısının ‘açık formülü’.

# 12 Büyük Girişimcinin Hikayesi (2)



- **Sergey Brin ve Larry Page / YENİLİKÇİLİK**
- **Google**'ı kurucuları Sergey Brin ve Larry Page para peşinde koşan iki işadamaı değildi. Sadece en iyi arama teknolojisini oluşturmaya çalışan iki 'hacker'dılar. Google'ı yapılandırırken bu işin nasıl sonuçlanacağına dair net bir fikirleri de yoktu. İçlerinde sadece yeni bir şey üretme isteği ve gerçekten üst düzey bir teknoloji açlığı vardı.
- 90'lara ağırlığını koyan Yahoo! ve Lycos gibi birçok arama motoru, Google'un bindiği treni kaçırdılar ve şimdi sadece uzaktan izlemekle yetiniyorlar. İkili, Google Adwords açılincaya kadar yeterince para kazanamadı, fakat adanmışlıkları ve sabırlarıyla internet devriminde önemli rol sahibi oldular.

# 12 Büyük Girişimcinin Hikayesi (3)



## Aaron Patzer / TUTUMLULUK

- Büyük koltuklar, geniş bir ofis, pahalı mobilyalar büyük bir şirketin olmazsa olmazı gibi görünebilir. **Mint.com**'un kurucusu **Aaron Patzer** ise bu 'ihtişam' efsanesini çürütmekte oldukça başarılı. Tutumlu ve sade karakterini çalışma hayatına da yansıtan Patzer, açtığı internet sitesiyle internet dünyasında bir ilki başardı.
- Mint.com ziyaretçilerine bütçelerini denkleştirmek için çok kolay ve ucuz bir yol sundu. Patzer, 90'larda kullanıcılarını oldukça zarara uğratan benzer sitelere tutumluluk dersi verdi.
- Mint.com'un 2009 kârı 170 milyon dolar olarak açıklanırken Patzer'in tutumluluk politikası meyvesini vermiş gibi görünüyor.

# 12 Büyük Girişimcinin Hikayesi (4)



- **Mark Zuckerberg / DENEYSELLİK**
- Başarılı girişimciler yarattıkları ürün başarılı olduktan sonra rahat koltuklarının, zaferin tadını çıkarmayı severler. Normal olarak başarıya ulaşmış bir üründe büyük değişiklikler yapmak girişimcileri genelde korkutur. Bu görüşün en büyük düşmanı **Facebook** kurucusu **Mark Zuckerberg**'ten başkası olmasa gerek.
- **Facebook** dev bir sosyal iletişim ağı haline geldikten sonra bile Zuckerberg sitenin arayüzünde köklü değişiklikler yapmaktan hiç çekinmedi. Yaptığı hamlelerle tabuları yıkan Zuckerberg değişimle en başta eleştiriler olsa da şu anda işler oldukça iyi gidiyor gibi gözüküyor. Yapılan değişiklik sonrasında Facebook değerini ikiye katladı ve hala büyümeye devam ediyor.



# 12 Büyük Girişimcinin Hikayesi (5)



- Timothy Ferriss /MARJİNALLİK
- Girişimci Tim Ferriss, **Four Hour Work Week** (4 Saatlik alışma Haftası) adlı kitabıyla girişimcilere yeni bir iş kültürü aşıladı. İnsanların kişisel yaşam zamanlarını hafta sonu ve tatillerini sıkıştırmasını eleştiren Ferris, yaşamak istediğimiz yaşamı bugün yaşamak için çalışmayı öneriyor. Bu konudaki püf noktayı para kazanmak için daha mücadele, daha fazla sistemler kurmak olarak gösteren Ferris'e göre sadece istediği yaşam tarzını sürdürenler başarılı olabilir.
- Ferris amacı, bol boş zaman yaratıp tembellik yapmak değil, zamanı yapmak istediği şeylerle doldurmak olarak tanımlıyor. Spor aşığı olan Ferris, yaptığı tüm işlerini sporla harmanlayarak yapıyor ve oldukça başarılı olduğu kaçınılmaz bir gerçek.



## 12 Büyük Girişimcinin Hikayesi (6)

- **Chad Hurley, Steve Chen ve Jawed Karim /SADELİK**
- Üç kafadar girişimci Chad Hurley, Steve Chen ve Jawed Karim mühendislerin en ünlü tabirlerinden biri olan “KISS” (keep it simple, stupid) (basit olsun, salak) deyimini en iyi anlayanlardan... Sadece kendi videolarını yüklemek için kullandıkları basit bir arayüz uygulamasıyla kurdukları site bugün en çok tıklanan sitelerin başını çekiyor.
- Büyük hayaller peşinden koşmadan yola çıkan girişimciler, basitliğin çekiciliğini kullanarak her gün milyonların girdiği bir internet sitesi kurdular. Dünyayı değiştirmek gibi amaçları olmamalarına rağmen **YouTube**'dan sonra dünyanın daha farklı bir yer olduğunu kabul etmeliyiz. Google bu ‘basit’ site için 2007 yılında 1 milyar ödedi ve kendi bünyesine kattı.

# 12 Büyük Girişimcinin Hikayesi (7)



- **Paul Graham / TÜKETİCİ ODAKLI**
- İnternette iş başarısı hakkında kitap yazabilecek biri varsa bu kişi Paul Graham'dan başkası olamaz. Graham, bugün birçok yeni kurulan internet şirketine başlangıç sermayesi sağlayan bir girişimci, Y Combinator şirketinin kurucu ortağı. 1995 yılında Viaweb'i kurduğunda, tek amacı, teknolojiyle barışık olmayan girişimcilere internet üzerinde mağaza açmayı ve bu mağazayı yönetmeyi sağlayan bir servis sağlamaktı.
- **Viaweb**, başarılı servisler sağlayarak 1998'de Yahoo tarafından 45 milyon dolara satın alındı. Graham'ın deneyimlerinden çıkardığı sonuç ise 'insanlara sadece istedikleri şeyleri sun ne azı ne fazlası'.



## 12 Büyük Girişimcinin Hikayesi (8)

- **Niklas Zennstrom / TABULARI YIKAN**
- İsveçli girişimci Niklas Zennstrom internet dünyasındaki kuralları tam anlamıyla tekrar yazdı ve bilinen kuralların değişmesine neden oldu. Zennstrom'un geliştirdiği programlar **Kazaa ve Skype** internetin paylaşım boyutunu bambaşka noktalara getirdi.
- Kazaa programının 'peer to peer' (eşten eşe) paylaşım sistemini kullanması kullanıcıların her türlü dosyanın paylaşımını oldukça kolaylaştırdı ve hızlandırdı. Bu durum medya tekellerini oldukça zor durumda bıraktı.
- Çok ucuz konuşma imkanı sağlayan Skype'ta telekom devlerini köşeye sıkıştırdı. Aslında Zennstrom'un tabuları yıkarken işi çok da kolay olmadı; müzik şirketlerinin kendisine açtığı davalar nedeniyle yıllarca ABD'ye giremedi.



## 12 Büyük Girişimcinin Hikayesi (9)

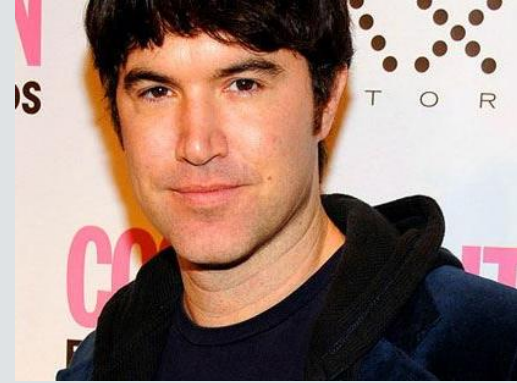
- Max Levchin / ODAKLANMAK
- **Paypal** kurulduktan kısa süre sonra başarı basamaklarını hızlıca tırmanıyordu ama sitenin başı yolsuzluklarla ciddi anlamda dertteydi. İlk yıllarda bu durum kâr oranlarını ciddi biçimde etkiliyordu.
- Max Levchin zor yolu seçti ve yolsuzluklara odaklandı. Şu anda Paypal online ödemelerde en güvenilir marka oldu. 2002'de eBay 1.5 milyar dolara PayPal'ı satın aldı.
- Levchin'in verdiği mesaj: Sorun ne kadar büyük olursa olsun zaman içinde odağını kaybetmeden çözüm için çalışmak, konsantre olmak, vazgeçmemek...

# 12 Büyük Girişimcinin Hikayesi (10)



- Jeff Bezos / HIRS
- Her türlü video oyunu, kitap, CD ve DVD'yi internet sitesinde satacağını düşündüğünde Jeff Bezos'u çoğu kişi ciddiye almamış. Ama hırs küpü olarak adlandırılacabilecek Bezos mega dükkan **amazon.com**'un şu anki konumuna gelmesini hırsına borçlu. Kâra geçmesi oldukça uzun sürse de amazon.com için her şey yolunda gibi gözüküyor.

# 12 Büyük Girişimcinin Hikayesi (11)



- Tom Anderson / FIRSATÇILIK
- İnternet üzerinde servet yapanların başında gelen Tom Anderson'a göre piyasada bir sürü sosyal ağ kullanıcısı ve müzik paylaşım sitesi vardı. Anderson'un fırsatçılığında tam olarak bu noktada devreye girdi. Sosyal ağ ve müzik-video paylaşım fikrini ilk defa birleştiren Anderson'un sitesine 500 milyondan fazla kişi üye oldu. Karışık ve profesyonel olmamakla eleştirilen **Myspace** daha çok müzik grupları ve gençler tarafından tercih ediliyor. Yüksek kullanıcı kitlesi tarafından iştahı kabaran medya devi New Corp Myspace'i 580 milyon dolara satın aldı.

# 12 Büyük Girişimcinin Hikayesi (12)



- Jimmy Wales /ESNEKLİK
- Paul Graham önemli hedeflere ulaşmak için sarsılmaz bir özveri ve güzel bir plan gerekli olduğunu söylerken bu sözün Wikipedia'nın babası Jimmy Wales tarafından oldukça ciddiye alınacağını düşünmemişti. Wales bir bilimadamı gibi küçük bir düşünceden büyük bir fikre giden yolu takip etti. Bu küçük iz ise esnek olma fikriydi.
- **Wikipedia**kullanıcıları sitenin kurucuları tarafından eklenen bilgilerin yanına kendi sahip olduklarını ekleyebildiklerini görünce siteye olan ilgi geometrik bir hızla artmaya başladı.
- Kontrollü esnekliğin gücünü kullanan Wales şu anda dünyanın en büyük online ansiklopedisinin sahibi ve birçok girişimciye esneklik konusunda yol gösteriyor.



“Hiç kimse başarı merdivenini  
elleri cebinde tırmanmamıştır.”

*(Konfüçyüs)*



# Girişimciliğin Desteklenmesi

Ülkemizde girişimcilere destek sağlayan pek çok kuruluş vardır. Bu kuruluşlar girişimcilere;


- ❖ Finansman desteği,
- ❖ Eğitim desteği,
- ❖ Yatırım desteği,
- ❖ Danışmanlık desteği,
- ❖ Pazar desteği,
- ❖ İhracat desteği,
- ❖ Bilgi desteği,
- ❖ Araştırma ve geliştirme desteği,
- ❖ Mikro kredi ve özel konularda destek sağlamaktadır.

# GİRİŞİMCİLERE DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

- Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı
- Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı
- Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı
- Avrupa Birliği Hibe Fonları
- İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)
- Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı (KEDV)
- Kredi Garanti Fonu (KGF)
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi (KOSGEB)
- Mesleki Eğitimi ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEKSA)
- Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı
- Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)
- Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK)
- Türkiye Halk Bankası (HALKBANK)
- Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER)
- Türkiye Kalkınma Vakfı
- Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB)
- Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)
- Türkiye Grameen Mikrofinans Programı
- KGF Kadın Girişimci Desteği
- TOBB Kadın Girişimciler Kurulu
- TESKOMB (Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkezi Birliği)
- Türk Eximbank
- KGF Kredi Garanti Fonu
- Kalkınma Ajansları Destekleri
- İŞKUR

# Çalışma soruları 1

- 1. Girişimciyi başarısızlığa götüren hataları neler?
- 2. Girişimci düşüncenin ana bileşenlerini sayınız?
- 3. Girişimci ve girişimcilik arasındaki farkı kavrayabildiniz mi?
- 4. Girişimcilik türlerinin kaçına ayrılıyor?

A photograph of a person standing on the peak of a large, rugged rock formation. The person is silhouetted against a clear, dark blue sky. The rock face is textured and layered, with shadows highlighting its uneven surface. The overall mood is one of solitude and achievement.

“Büyük işler insanlarla dağlar  
karşılaşınca meydana gelir.”

*(William Blake)*



# GİRİŞİMCİLİĞİN EKONOMİK, TOPLUMSAL VE KÜLTÜREL TEMELLERİ

- Hammaddeye dayalı ekonomiden bilgiye dayalı ekonomiye geçişte ekonomik gelişmenin temelini oluşturan unsur yenilik yaratmak ve rekabet etmektir.

# GİRİŞİMÇİNİN ÜRETİM SÜRECİNE SAĞLADIĞI BAŞLICA KATKILAR

- Üretim kaynaklarını yeni bir tarzda birleştirerek kullanılmayan üretim faktörlerinin kullanılmasını sağlar.
- Kullanılmakta olan üretim araçlarının ve mevcut girdilerinin değişik şekillerde kullanımı ile üretimi artırır.
- Girişimci yeni düşüncelerin yaratılması, yayılması ve uygulanmasını hızlandırır.
- Günümüz "Risk Sermayesi"nin ilk örneğini sunan kişi Marco Polo'dur. Avrupa'da iktisadi gelişmeye olan ilginin hızlı bir şekilde artmasının nedeni yüksek oranlı işsizliktir. Girişimciliğin ulusal ekonomilerin rekabet güçlerine katkısı yeni mal ve hizmetler yaratmaktır.

# KAPİTALİST SİSTEMDE MÜLK SAHİPLERİNİN İŞLEVLERİ

- Mali sermayenin devreye sokulması.  
Üretim araçlarının koordinasyonu, işletmenin yönetimi ve işletilmesi.
- Yatırımlarla ilgili stratejik kararların alınması.
- İş adamının, emeği üretim sürecinde istihdam etme, mali sermaye tedarik etme işlevleri ile bilinmeyen gelecek karşısındaki karar alma pozisyonunu ayrı değerlendiren kişi Cantillon'dur.



- **NEOKLASİKLERE GÖRE GİRİŞİMCİNİN TEMEL ROLÜ:** Piyasaların dengede bulunmasına katkı yapmaktır.
- **AVUSTURYA EKOLÜNE GÖRE GİRİŞİMCİNİN TEMEL ROLÜ:** Kâr fırsatlarını yakalamaktır.
- **ALMAN EKOLÜNE GÖRE GİRİŞİMCİNİN TEMEL ROLÜ:** Bir değişim, reform ya da devrim yapmaktır.

# BATI KÜLTÜRÜNÜN BELİRLEYİCİ BOYUTLARI

- ❖ Risk alan
- ❖ Hiyerarşik sistemle çalışan
- ❖ Yenilikçi
- ❖ Yüksek bireysellik
- ❖ Hatalardan ders çıkaran
- ❖ Bağımsızlık

# MAX WEBER'İN İFADESİYLE BİR ÖZEL KİŞİLİK TİPİ OLARAK GİRİŞİMCİLİĞİN TÜM BATI DÜNYASI İÇERİSİNDE ÇİZDİĞİ GENEL ÖZELLİKLER

Bireyselleşmenin önem kazanması.

İş ve özel hayatın birbirinden ayrışması.

Ekonomik ve sosyal çıkarların dünya görüşünü belirleme eğilimi.

Üretimin en önemli değer olmasına olanak veren ve "çalışma" kavramını bir ibadet olarak kutsallaştıran yeni bir ahlaki tavır.

"Dinamik Girişimcilik" kavramını ortaya atan isim Schumpeter'dir.

Alman ekolünün temsilcileri Von Thünen, Schumpeter ve Baumol'dur. Neoklasik ekolünün temsilcileri Marshall, Say ve Knight'tır. Avusturya ekolünün temsilcileri Menger, Von Mises ve Kirzner'dir.


# CANTILLON'A GÖRE EKONOMİYE ETKİ EDEN VE ONLARI BİÇİMLENDİREN EKONOMİK UNSURLAR

Kaynaklara sahip olan kişiler (o dönemin arazi sahipleri).  
Bu kaynaklarla çalışanları bir araya getiren girişimciler.  
İstihdam edilerek iş yapan profesyoneller.

**Girişimciliğin ulusal ekonomilerin rekabet güçlerine katkısı:** Yeni mal ve hizmetler yaratmaktır.

# GİRİŞİMCİLERİN KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ

- ❖ Başarı ihtiyacı
- ❖ Hayal gücü,
- ❖ Vizyon ve öngörü
- ❖ Risk üstlenme
- ❖ Esneklik
- ❖ Yüksek kontrol yeteneği
- ❖ Yenilikçilik
- ❖ Yaşama olumlu bakış
- ❖ Olaylara nesnel bakabilme
- ❖ Çalışkanlık
- ❖ Kararlılık
- ❖ Açık fikirli olma
- ❖ Cesaret
- ❖ Rekabeti sevmek
- ❖ Kendini geliştirmeye çalışmak
- ❖ Yaptığı hatalardan ders alabilmek
- ❖ Meraklı olmak
- ❖ İnsanlarla kolay iletişim kurabilmek
- ❖ Sorunları fırsat olarak görebilmek
- ❖ Olaylara geniş açıdan bakabilmek
- ❖ Liderlik özelliğine sahip ol

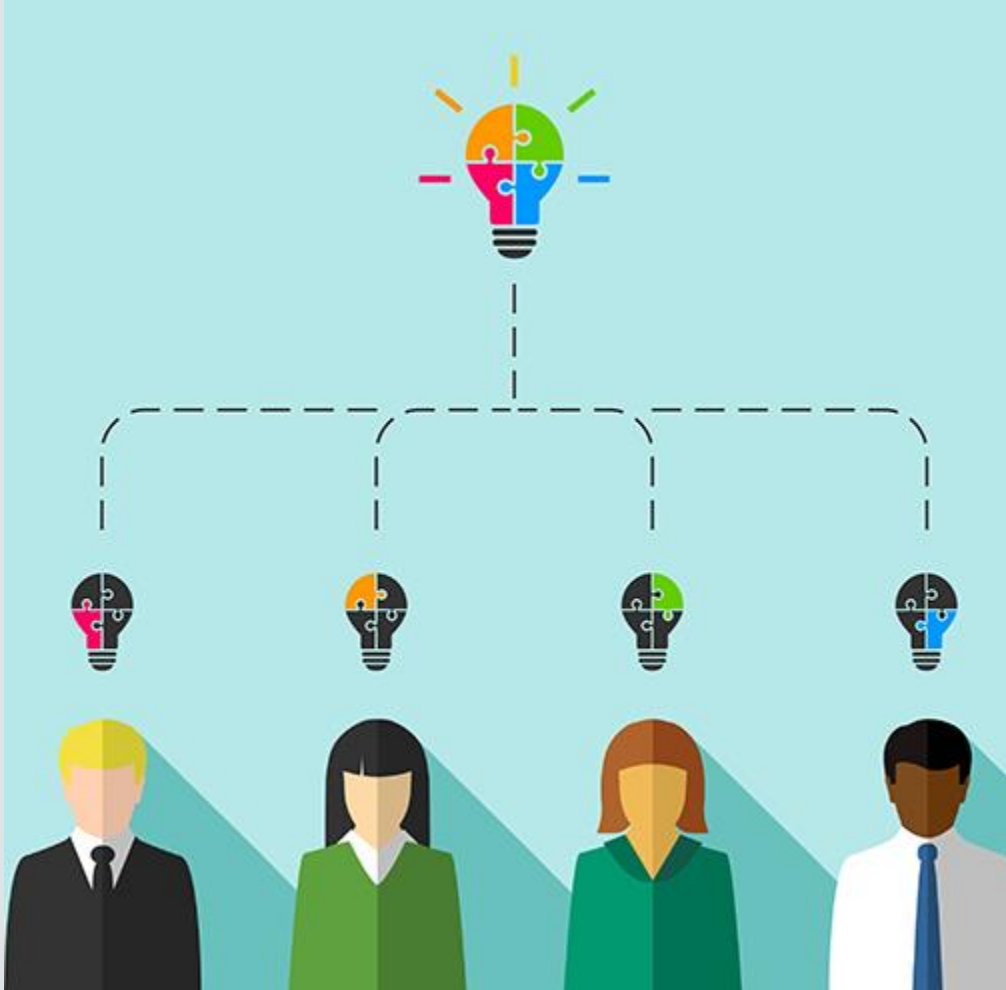


“Bazı insanlar olmasını  
ister, bazıları olmasını bekler,  
bazıları ise öldürür.”

*(Michael Jordan)*



# İNNOVASYON



**Hali hazırda piyasada bulunan birçok ürünün ve hizmetin tüketici için kolaylaştırılması, değiştirilmesi veya farklı bir fikir ile önemli bir alanda değişiklik yapılmasına veya bir sorunu ortadan kaldıracak yeni bir işletme yeniliğine İnnovasyon deniliyor.**

# İNOVASYON ÖRNEKLERİ

İnovasyon'un başrolünde yer alan girişimci ve yatırımcılar genellikle üniversitelerden yeni çıkmış yada direkt üniversite öğrencileri olmasıyla da büyük dikkat çekiyor. Yani genç beyinler yaratıcı inovasyon örnekleri sunma konusunda kesinlikle daha başarılı. <https://www.karliisfikirleri.com>

## USB İLE ŞARJ EDİLEBİLEN PİLLER



Birçok teknoloji marketinde satılmaya başlanılan USB ile Şarj Edilebilir Piller'e yoğun ilgi var. Özellikle sık sık seyahat ediyorsanız, size bile birkaç tane lazım! 2 tanesini Amazon'da 8 Euro'ya satın alabilmek mümkün. Dikkat çekici harika bir inovasyon fikri.



# Cep telefonunun gelişimi



# Drone



# İNOVASYON ÖRNEKLERİ

**OTOPARK ÇİLESİNE SON**  
YEŞİL – KIRMIZI ışıklar



**Tablet Şeklinde El Sabunu**



# KARMAŐIK TUŐLARA ÇÖZÜM

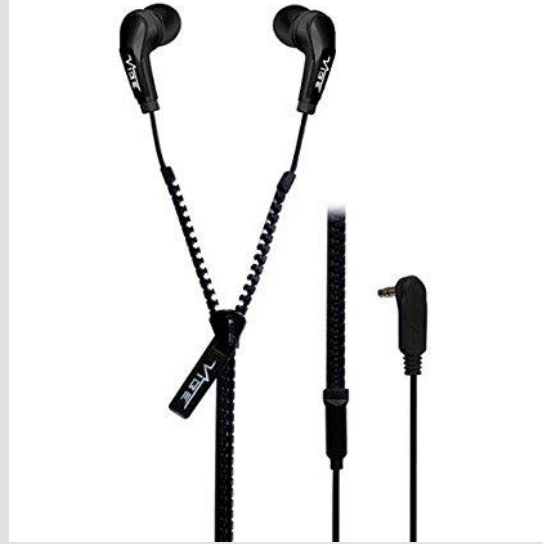
Dünyanın en büyük otomotiv devlerinden BMW'nin karmaőik ön konsol tuőları için Playstation'un oyun konsolunun patentini kullanması da önemli inovasyon örnekleri arasında yer alıyor. Bu sayede el alışkanlığını da kullanan BMW bir çok övgü de almayı başardı.



## SOĞUK KAHVEYE SON



## KARIŞMAYAN KULAKLIK



## EĞLENCELİ ÇÖP KUTULARI



## GÜNEŞ PANJURLARI ELEKTRİK ÜRETİYOR



## LAZER TAŞINABİLİR KLAVYE



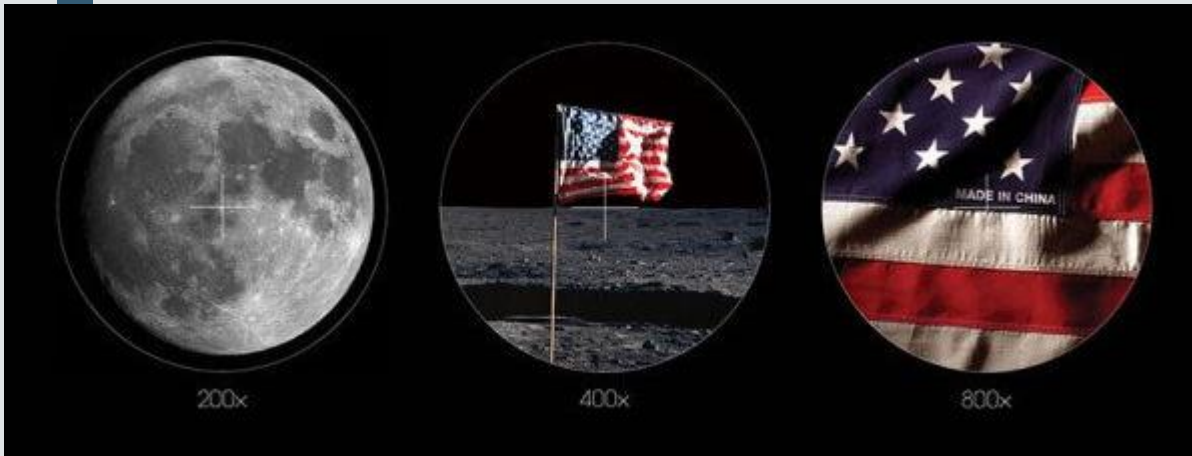
## Diyetisyen İnovaktif Reklam Örneği

## KFC'nin İlginç Baharatlı Tavuk Reklamı



## Orion Teleskopları – Texas Üniversitesi

## Otomatik Ev Temizleme Robotu



# Girişimcilik Süreci

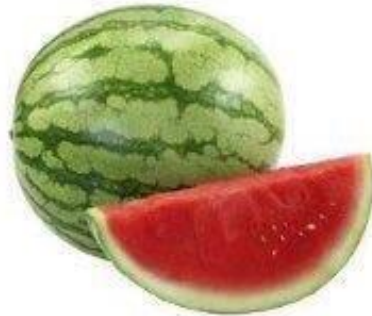
İş fikrini işe dönüştüren süreçlere girişimcilik süreçleri denir.

Girişimciliği, zamana yayılan çeşitli aktiviteler içeren süreçler bütünü olarak algılamak gerekir. İş fikrinin bulunmasıyla başlar.

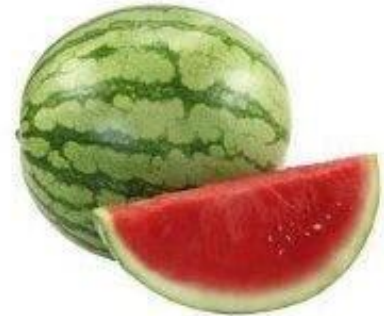
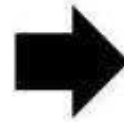
Fikrin kârli şekilde paraya çevrilmesine kadar devam eder. Bu aradaki kritik kararlar girişimciliğin süreçlerini oluşturur.

Bu süreçler girişimciliğin sistematik yapısını ortaya koyar. Bunlar, işletmelerin doğumunu da gösteren süreçlerdir.

## BUSINESSMAN

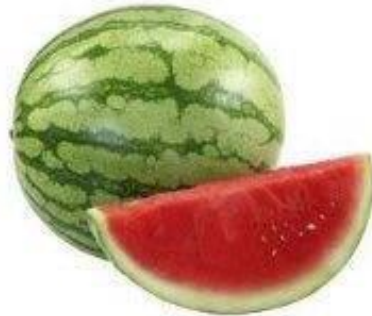


\$1



\$1.50

## ENTREPRENEUR



\$1



\$5



# Girişimcilik Süreci

## 4 aşamalı bir süreçtir:

1. Fırsatların tanımlanması ve belirlenmesi
2. Gerekli kaynakların belirlenmesi
3. İş planının geliştirilmesi
4. İşletmenin kurulması ve yönetimi



# 1-Fırsatların Tanımlanması ve Belirlenmesi

- İhtiyaçlardan ve değişimden kaynaklanan fırsatlar girişimciler tarafından dikkatle tanımlanmalıdır.
- İş fikri bu aşamada ortaya çıkar.
- Pazarda neler olduğunu izleme ve fırsatları sezebilme girişimcilerin temel özellikleridir.

# 1-Fırsatların Tanımlanması ve Belirlenmesi

*Bu aşamada yanıtlanması gereken sorular şunlardır:*

1. Söz konusu fırsat pazarın hangi ihtiyacını karşılamaktadır?
2. Bu Pazar ihtiyacına yönelik gözlemleriniz nelerdir?
3. İlgili konuda Pazar araştırması yapıldı mı?
4. Rekabet düzeyi nedir?
5. Uluslararası Pazar koşulları nelerdir?
6. Bu faaliyetlerden elde edilecek getiri düzeyi nedir?

# 1-Fırsatların Tanımlanması ve Belirlenmesi

- Örneğin, emlak vergisi izleme ve tahsilat sistemi yazılımı satan bir yazılım firmasının bilmesi gereken bilgiler arasında, bulunduğu bölgenin belediyesinin yıllık emlak vergisi toplama potansiyeli ile tahsil edebildiği miktar ve mevcut tahsilat sürecinin belediyeye yaklaşık maliyeti yer almaktadır.
- Bu bilgiye dayalı olarak girişimci ürünün belediye için önemini anlar ve tanıtımını daha güçlü yapar. Bu bilginin bulunması için girişimci,belediyenin ilgili bölümünü, bölgede vergi alanına giren yapıların toplamını, vergi oranları sürecindeki işlemleri araştırmalıdır.

# 1-Fırsatların Tanımlanması ve Belirlenmesi

- Örneğin, tıbbî cihazlar üretmek ya da satmak amacıyla iş kurmak isteyen bir girişimci,Türkiye çapında özel ya da kamu sektörlerinde yer alan her türlü sağlık kuruluşunu potansiyel müşteri grubu içine alarak araştırma yapmalıdır. Bu kuruluşlarda, satın alma süreçlerinin nasıl geçtiğini, kamu için ihale sürecini, özel sektör için alım, seçim, kabul süreçlerini ve uyguladıkları ödeme planlarını belirlemelidir.

# İŞ FİKRİ OLUŞTURMA

- **İş fikri**, işletmenin ilk adımı ve baőlangıcıdır. Girişimcilerin başarılı olabileceklerine inandıkları, yetenekleri, bilgi ve beceri düzeylerine uygun sahip olduğunu dőőündükleri ve uygulamaya karar verdikleri fikirlere iş fikri denir.
- Bir iş fikri bulmak ve uygulamak girişimciliğin ilk adımıdır.

# İŞ FİKRİ BULMANIN YOLLARI

- ➤ Girişimci adayı yeni bir fikir geliştirebilir.
- ➤ Başkasının fikrini model alabilir veya değiştirerek kullanabilir.
- ➤ Başka birisinden iş fikri satın alabilir.



# İYİ BİR İŞ FİKRİNİN ÖZELLİKLERİ

- 1. İnsanların satın almak isteyecekleri
- 2. İnsanların karşılaştıkları sorunlara bir çözüm sunacak erişilebilir bir ürün veya hizmeti
- 3. İşletmenin sahibi olarak girişimcinin bilgi ve deneyim sahibi olduğu bir mal veya hizmeti sunmayı hedeflemelidir.

# İş Fikri Üretmek İçin Kaynaklar

- Mevcut işletmeler
- Tüketiciler
- Dağıtım kanalları
- Araştırma ve geliştirme
- Yenilikler
- Patentler ve lisans anlaşmaları
- Araştırma kurumları
- Devlet
- Sanayi ve ticaret bağlantıları ile fuarlar
- Gazete, dergi ve ekonomik bültenler
- İnternet
- Televizyon ve radyo

# İş Fikirleri Oluşturma Yöntemleri

- İş fikirleri müşterilerin günümüzde ve gelecekteki ihtiyaçlarına cevap vermeli ve sorunlarını çözmelidir.
- **Sorunların Çözümü**

Birçok ürün ve hizmet, belli sorunlara yanıt olarak geliştirilmiştir.

- Leke çözücü
- Tüp cila (ayakkabı için)
- Süper market el arabaları
- Hırsızlık alarmı

## Bir sorunla karşı karşıya iken sorunu çözmek için takip edilen bir aşamalar dizisi aşağıda sıralanmıştır:

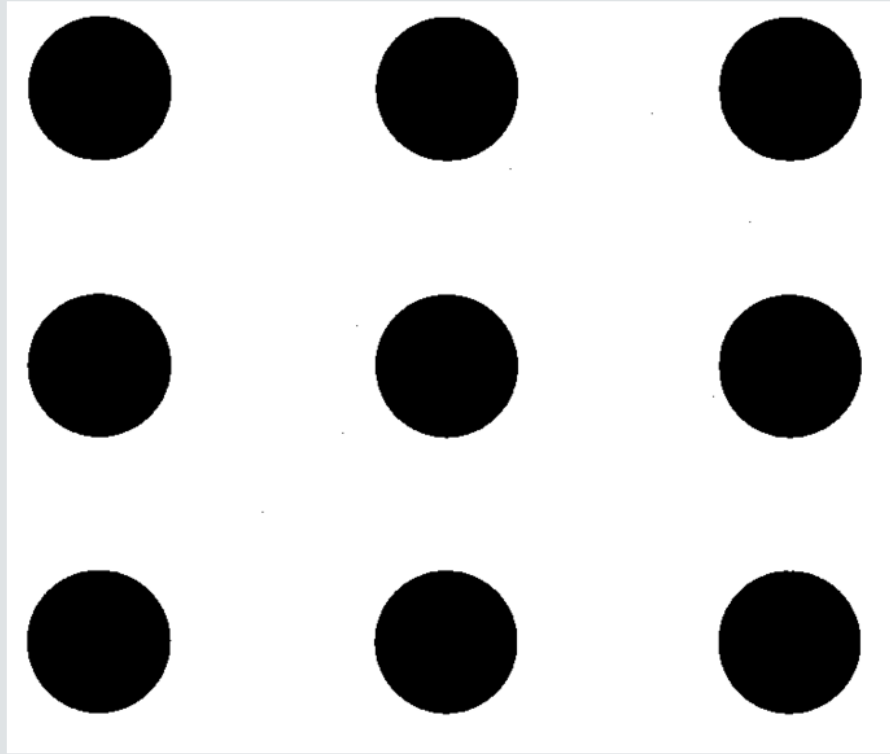
- Olguların / gerçeklerin belirlenmesi
- Sorunun nedenini öğrenilmesi
- Çözümler hakkında düşünülmesi
- Mümkün olan çözümlerin elenmesi
- En iyi çözümün seçilmesi
- Seçilen çözümün uygulanması
- Başarı veya başarısızlığın değerlendirilmesi

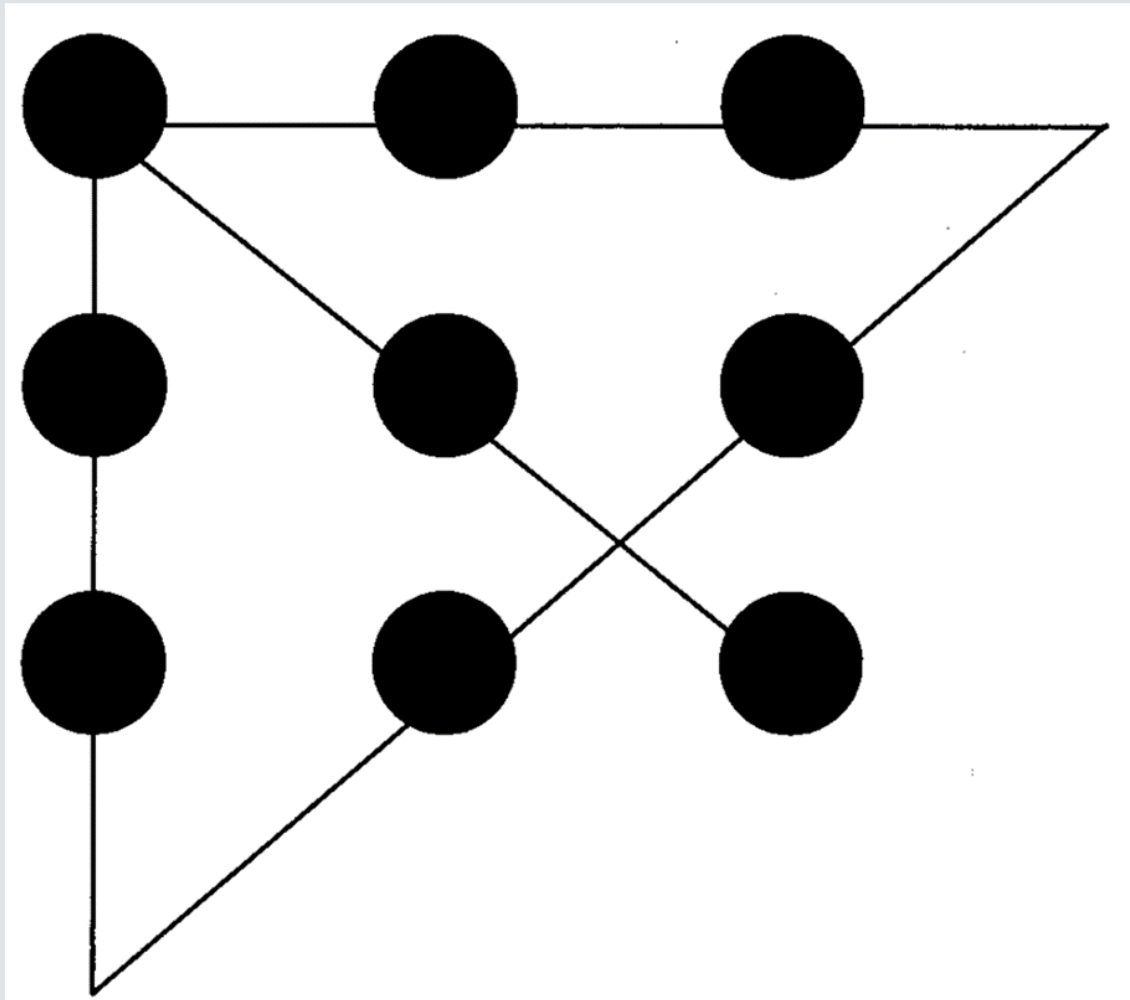
# İhtiyaçları Karşılama

İnsanların temel ihtiyaçlarını karşılamak için birçok iş fikri üretilebilir: İşte ihtiyaçlar:

- Yiyecek ve içecek
- Giyim
- Barınma
- Ulaştırma
- Eğlence
- Bilgi
- Arkadaşlık

# Kalıplarınızı kırın, farklı düşünün





## ■ Becerilerinizi Kullanmak

Birçok insan, sahip oldukları iş becerilerine dayalı bir iş kurmayı düşünür. Bunlar **kaynakçılık, aşçılık, mühendislik veya kelime işlem hizmetleri** olabilir.

## ■ Taklit

Yapılan bir girişimin başarılı olduğunu görerek aynı yerde, aynı tipte, benzer hizmetler veren bir şirket kurmak, Türkiye’de eskiden bu yana çok yaygın bir anlayıştır. Oysa her işletme kendi içinde bir dinamiğe sahiptir. **Bir başkasının yaptığıнын aynısını yaparak bir adım öne geçmek mümkün olmamaktadır.** Bunun için yapılan işe ve hizmete mutlaka yenilik getirmeli, bir iş fikri hayata geçirirken yenilikçi tarafı mutlaka ön plana çıkarılmalıdır.



Belirttiğimiz bu sebeplere dayalı olarak iş fikirleri oluşturmak için kullanılan yöntemlerden bazıları şunlardır:

- Beyin fırtınası
- Ters beyin fırtınası
- Zihin haritası
- Akıcılık egzersizi

# Beyin Fırtınası

- Beyin fırtınası; bir konuya çözüm getirmek, karar vermek, hayal yoluyla düşünce ve fikir üretmek için kullanılan üretimci bir tekniktir.
- Beyin fırtınası tek başına yapılabileceği gibi bir grupta da yapılabilir. Bu yöntemde fikirlerin akla gelir gelmez açığa çıkması istenir. Fikirler başta yargılanmaz ve eleştirilmez, hiçbir fikir saçma olarak değerlendirilmez. Böylece kişinin tüm fikirlerini çekinmeden, aklına geldiği gibi sunması sağlanmaya çalışılır. Yargılama yapılmadığı için fikirlerin birbirini besleyeceği varsayılır.

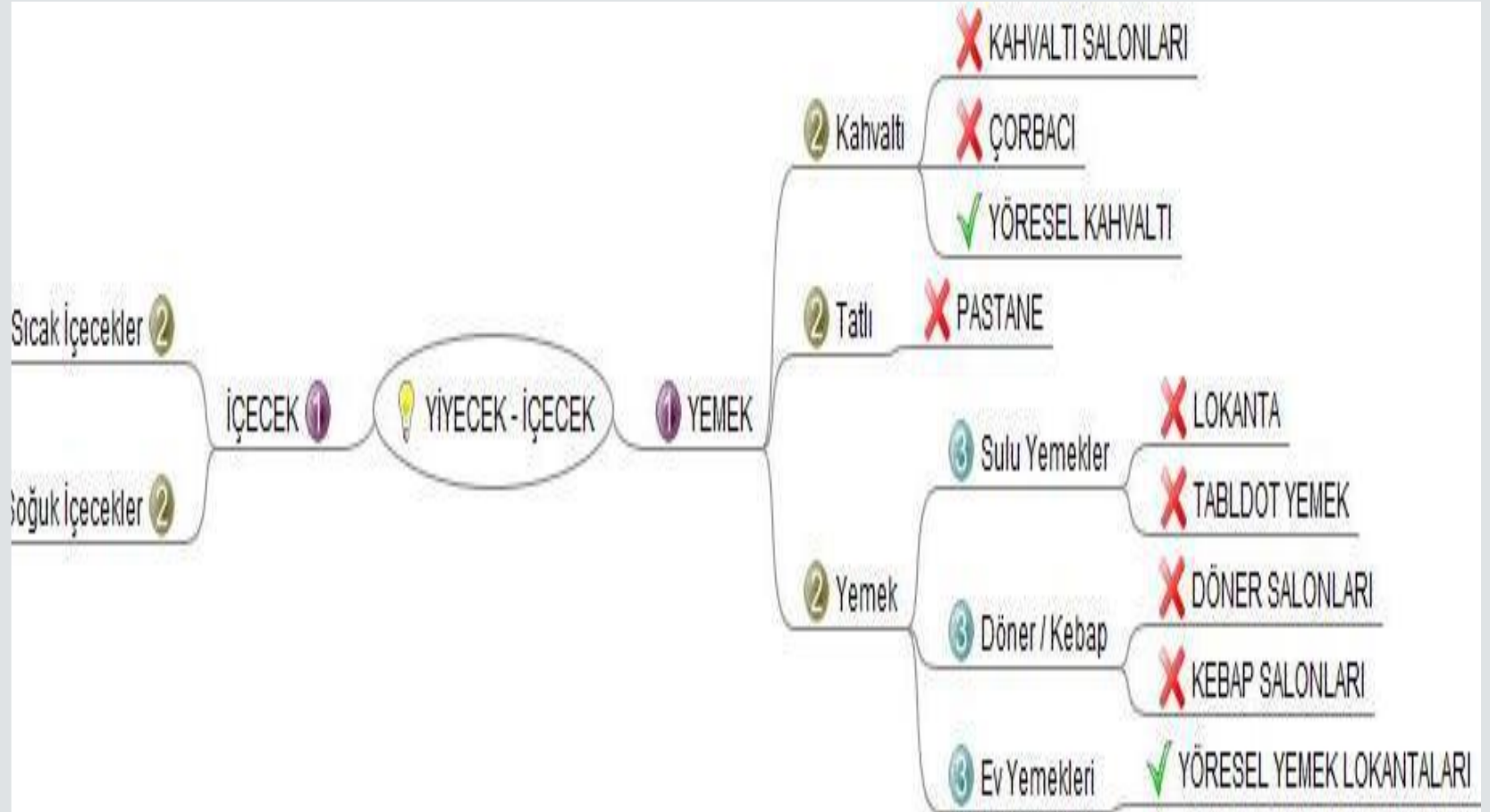
# Ters Beyin Fırtınası

- Beyin fırtınası belirli bir problemi çözmeyi ya da belirli bir amaca ulaşmayı hedeflemektedir. Ters beyin fırtınası ise beyin fırtınası yöntemindeki sorunun ya da amacın tersten ele alınarak uygulanması hâlidir. Beyin fırtınası, hangi düşüncelerle başarılı olunabilir temelinde yapılırken ters beyin fırtınası ise düşünceler ne şekilde başarısızlığa uğratılabilir amacıyla yapılır. Ters beyin fırtınası ile yapılabilecek hatalar ve başarının önündeki engeller aranır.

# Zihin Haritası

- Fikirler haritası olarak da isimlendirilen bu yöntem, beyin fırtınasına benzemektedir. Bu yöntemde önce büyük bir kutu (veya daire) içine bir anahtar kelime ya da düşünce yazılır.
- Bu kelime ile ilgili bir fikir kişinin aklına geldikçe kutu içine yazıldıktan sonra fikirler arasında bağlantı kurmaya çalışılır.
- Bağlantılı kutuların her serisi olabildiğince araştırılarak uzatılır. İsteddiğiniz kadar bağlantıyı kutu ile uzatabilirsiniz.
- Bu yöntem; kişinin bulduğu iş fikirlerini görselleştirmek, sınıışamak, karar almak, problem çözmek, organizasyon yapmak ve üzerinde çalışmak için oldukça faydalıdır.

# Zihin Haritası



# Zihin Haritası 3

- Akıl haritası, beynin tüm potansiyelini açığa çıkarmayı sağlayan güçlü bir grafik tekniğidir. Beynin korteksindeki tüm alanları (sözcükler, görüntüler, sayılar, mantık, ritim, renk ve uzamsal farkındalık) tek bir yöntemle güçlü bir biçimde devreye sokar. Bu sayede size, beyninizin sonsuz derinliklerinde özgürce dolaşma fırsatı sunar. Akıl haritaları, ileri düzeyde öğrenmenin gerekeceği her alanda uygulanabilir.

# Akıcılık Egzersizi

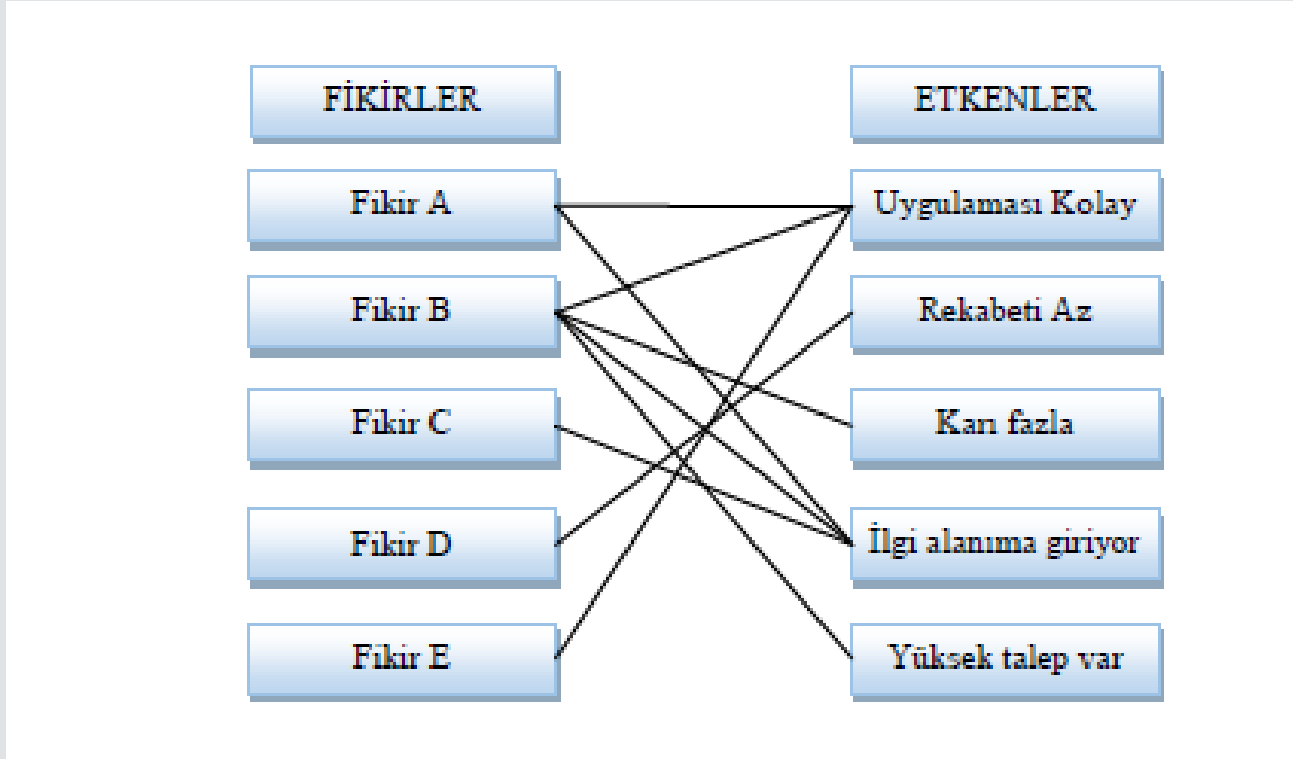
- Akıcılık, düşünce üretimin rahatlığıdır. Akıcılığı hızlandıracak olan hayal gücüne yönelik birçok eğlendirici egzersiz vardır.
- Akıcılık teknikleri çok basittir. Tek yapmamız gereken bir ya da iki dakika gibi kısa bir zaman dilimi içinde aklımıza gelen tüm düşünceleri bir liste olarak yazmaktır.
- Örneğin sıradan bir nesneyi seçerek onunla ilgili olarak mümkün olduğu kadar çok kullanımı yazabilirsiniz.
- Düşünce esnekliği de bu tür egzersizlerle ortaya çıkarılır. Ne kadar esnek olursanız o kadar fazla düşünce üretebilirsiniz.

# Girişim Fikrine Karar Verme

- Fikirlerin Düzenlenmesi
- Bulunan birçok iş fikrinden hangilerinin tercih edileceği ya da hangilerinin daha çok önem arz ettiğini sıralama çizelgesi yardımıyla tespit edebiliriz.
- Basit bir sıralama çizelgesinde bir tarafa fikirler yazılır diğer tarafa ise bu fikirlere ait etkenler yazılır. Her bir fikir, bu etkenler açısından değerlendirilir. Fikirlerle etkenler ilişkilendirilir.
- Daha sonra fikirler en çok olumlu ilişkiye sahip olandan olmayana doğru sıralanır. Genellikle en çok ilişkiye sahip ilk iki veya üç fikir üzerinde durulur.



## Fikirlerin Düzenlenmesi 2



**Yukarıdaki şekle göre hangi fikir daha kullanışlıdır?**

# GZFT (SWOT) Analizi (Durum Analizi)

- Bir işe başlamadan önce işiniz ve kendiniz ile ilgili **güçlü** ve **zayıf** yanlarınızın farkında olmalısınız. Ayrıca dış koşullar yani piyasadaki, sektördeki, ülke ve dünya ekonomisindeki **risk** ve **fırsatların** da analiz edilmesi gerekir.
- SWOT analizi, bir iş fikrinin güçlü ve zayıf yanları ile dışarıdan gelebilecek fırsat ve tehlikeleri öngörerek bunları aynı anda değerlendirme fırsatı verir. Bu nedenle stratejik planlamada kullanılan SWOT analizi öncesinde detaylı bir araştırma yapılmalıdır.

# GZFT (SWOT) Analizi-2

## (Durum Analizi)

- SWOT analizi ile hem önümüzdeki döneme ait fırsatları değerlendirebilir hem de tehditleri önleyecek şekilde hedefler belirleyebilirsiniz. SWOT, İngilizce dört kelimenin baş hariflerinden oluşmaktadır. Bunlar:
- **S - Strength** : Güçlü yanlar (kişinin / işletmenin güçlü tarafları)
- **W - Weakness** : Zayıf yanlar (kişinin / işletmenin olumsuzlukları, zayıf tarafları)
- **O - Opportunity** : Fırsatlar (işletmenin kendi içinde ve dışarıda sahip olduğu fırsatlar)
- **T - Threat** : Tehditler (kurumun önümüzdeki dönemde tehlike, risk, tehdit olarak görülen özellikleri)

# GZFT (SWOT) Analizi-2

## (Durum Analizi)



### Swot Analizi

#### Güçlü Yönler

- Türk markası
- Geleneksel Türk misafirperverliği
- İkramlar
- Masada sipariş
- Uygun fiyatlar
- Ürün çeşitliliği
- Ar-Ge'ye verilen önem
- Katkısız doğal ürünler

#### Zayıf Yönler

- Uzayan servis süresi
- Baskın ürün belirsizliği (Kahve mi çikolata mı?)
- Mağaza yaygınlığı
- Reklama verilen önem

#### Fırsatlar

- Türkiye'de kahve kültürünün artışı
- Büyüyen kahve tüketimi
- Önceliği çay olan kitleye ulaşma potansiyeli
- Genç nüfus artışı
- Gelişen teknoloji ile maliyet düşürme
- Yabancı markaların çeşitli nedenlerle boykot edilmesi

#### Tehditler

- Büyüyen trend ile açılan yabancı menşeli kahve zincirleri
- Kahve ve süt ürünlerindeki ücret artışın neden olacağı maliyet artışı
- Rakip firmaların sunduğu ürün ve hizmet yenilikleri
- Sağlıklı beslenmeye yönelme ve kafeinsiz ürünlere talep
- Küresel ekonomik kriz

- **GÜÇLÜ YANLAR (Kişinin / İşletmenin Güçlü Taraşıarı)**
- En iyi olduğunuz alan nedir?
- Fikrinizi farklı kılan nedir?
- Bu ürün ya da hizmet fikri sadece sizde mi var?
- Yetenekli ve yaratıcı bir çalışan grubu oluşturabilecek misiniz?

### **FIRSATLAR (İşletmenin Kendi İçinde ve Dışarıda Sahip Olduğu Fırsatlar)**

- Ürün ya da hizmetiniz için oluşacak talebi öngörebiliyor musunuz?
- Rakiplerinizin gözden kaçırdığı neleri yakaladınız?
- Pazarda yeni oyuncu için yer var mı?

### **ZAYIF YANLAR (Kişinin / İşletmenin Olumsuzlukları, Zayıf Taraşıarı)**

- Kaynaklarınız (insan kaynağı, para ve işinizde kullanabileceğiniz varlıklarınız) yeterli mi?
- Ekibinize güçlü bir liderlik yapabilecek misiniz?

### **TEHDİTLER (Kurumun Önümüzdeki Dönemde Tehlike, Risk, Tehdit Olarak Görülen Özellikleri)**

- Pazara yeni rakiplerin girme ihtimali var mı?
- Ürün ve hizmetinizin kısa sürede modasının geçme riski var mıdır?
- Rakiplerin yoğun olduğu bir alanda mısınız?
- Müşterilerinizin sizden değil de direkt üreticiden satın alma riski var mıdır?

## SWOT ANALİZİ

### GÜÇLÜ YANLAR

Ortak ve yöneticilerin vizyonu  
Çok iyi piyasa bilinirliği  
Çok kaliteli ürün  
Pazara sunulan Fiyat/kalite/değer/fayda  
Rekabet avantajı sağlayan noktalar  
Maliyet yapısı / verimli üretim süreci  
Teknolojik bilgi  
Teknolojinin etkin kullanımı  
Etkin ve verimli üretim süreci  
Yaratıcılık ve yenilik  
Kalifiye çalışan profili  
Etkin yönetim becerileri  
Sektörün kilit kişileri ile gelişmiş seviyede ilişkiler

### FIRSATLAR

Gelişmekte olan pazarlar  
Yaratıcılık  
Yeni iş ve ürün geliştirme  
Yeni satış noktaları  
Büyümeden kaynaklı talep  
Müşteri taleplerindeki değişiklikler  
Yeni ürün kullanımları  
Küresel ve yerel yeni düzenlemeler  
Yeni teknolojiler  
Rakiplerin gücünün azalması  
Yeni dağıtım kanalları  
Rakiplerinin girişinin zor olması

### ZAYIF YANLAR

Stratejik planlama ve hedeflerin olmaması  
Planlama yapılmaması ya da hatalı plan yapılması  
Zayıf marka bilinirliği  
Rekabet dezavantajları  
Yenilikçilik eksikliği  
Müşteri temas zorlukları  
Kötü müşteri hizmetleri  
Pazar şartlarına adaptasyonun düşük seviyede olması  
Finansal kısıtlar  
Sürdürülebilirlik  
Tedarikte/üretimde/satışta akış sıkıntıları  
Liderlik eksikliği  
Zayıf yönetim kadrosu ve yönetim zaafiyetleri  
Kalifiye olmayan çalışan profili  
İletişim eksikliği  
Çok uzun süren ürün geliştirme süreleri

### TEHDİTLER

Kurumun karşılaşılabileceği engeller  
Mevcut rakiplerin yeni uygulamaları  
Yeni teknolojiler  
Yeni rakipler  
Yeniliklere adapte olmak için gereken esneklik becerisinin düşük olması  
Küresel ve yerel yeni düzenlemeler  
Azalan nüfus  
Pazarın doymuşluğu  
Kurum için çok kritik personelin ayrılması  
Finansman eksikliği  
Rakiplerinin girişinin kolay olması

Şema 2.3: SWOT analiz formu



SADECE  
ÜŞÜNEN  
DEĞİL  
YAPAN  
KAZANIR

Siz de Global Girişimcilik Haftası'na katılın, ilk adımı atın.  
[www.globalgirisimcilikhaftasi.com](http://www.globalgirisimcilikhaftasi.com)

Tokyo  
Global  
Girişimcilik  
Haftası  
16-22 Kasım 2019

TOBB Genel Girişimler Kurulu ve Endüstri ve Enerji Bakanlığı tarafından desteklenmektedir.

# 2-Gerekli Kaynakların Belirlenmesi

- İş fikri ortaya konduktan sonra bu fikrin hayata geçirilebilmesi için gerekli kaynakların analizinin yapılması gerekir.
- Sermaye, hammadde ve insan kaynağı öncelikli olarak örnek verilebilecek kaynaklardandır.
- Burada dikkat edilmesi gereken nokta iş fikri kaynaklardan bağımsız olarak geliştirilmesi, kaynakla ilgili çalışmanın daha sonra yapılmasıdır.



# Fizibilite Etüdü

## (Yapılabilirlik Araştırması)

- **Fizibilite etütleri**, kesin proje hazırlamaya girmeden önce yapılan *ekonomik, teknik, finansal ve hukuki* etütlerdir.

# Fizibilite Etüdü

(Yapılabilirlik Araştırması)

Aşağıdaki konulara ilişkin bilgilere ulaşılmaya çalışılır:

1. Yatırım için gerekli hammadde durumu.
2. Yatırım mallarının iç ve dış pazar durumu.
3. Üretilecek malların maliyeti.
4. Malların fiyat esnekliği.
5. Projenin büyüklüğü ve yeri
6. Gerekli kapasiteler.
7. Yatırım tutarı.
8. Yatırımın finansmanı

# Fizibilite Etüdü

## (Yapılabilirlik Araştırması)

- Fizibilite etütleri, kurulacak işletmenin beklenen kârı sağlayamayacağını gösterirse projeden vazgeçilir.
- Böylece büyük tutarlara ulaşabilen kesin proje masraflarından kurtulmuş olunur.

# Fizibilite Etüdü

## (Yapılabilirlik Araştırması)

- Fizibilite etütleri şu amaçlara hizmet eder:
  1. İşletmelerin kesin olarak kurulmasına karar vermek.
  2. İşletmenin hangi büyüklükte ve nerede kurulacağını belirlemek.
  3. İşletmenin kurulması için iç ve dış finansmana ihtiyacı varsa, para sağlamayı beklediği bankalara ve öteki kuruluşlara ön proje sunmak.
  4. İşletme yatırım indirimlerinden vbg. yararlanacaksa ilgili kuruma(DPT) projeyi tanıtmak.
  5. Projenin uygulanması döneminde karşılaşılabilecek güçlükleri önceden görmek ve gerekli önlemleri almak.

# 3-İş Planının Geliştirilmesi

- İş planı, girişimcinin kurulu ya da kurmayı düşündüğü iş ve işletmesi ile ilgili düşüncelerinin, hedeflerinin, planlarının yer aldığı dökümandır.
- Girişimci ortaya koyduğu iş planı ile belirlediği hedeflere ulaşmak için neyi, ne zaman, nasıl yapılacağını belirler.
- İş planı girişimci için hem bir eylem planı özelliği taşır hem de işiyle ilgili tüm detayları içerir.

# İş planı, iş fikrinden yola çıkarak

- İş fikrinin yapılabilirliğini gösteren Pazar araştırmasının
- Ürünün pazarlanması ile ilgili tüm konuların ele alındığı pazarlama planının
- Üretimin çeşitli boyutlarının ele alındığı üretim planının
- Kurulacak firmanın yönetsel konularının ele alınacağı yönetim planının
- Bu aşamaya kadar üzerinde çalışılan konuların parasal boyutunun ele alınacağı finansal planın

Bir araya getirilmesi ile oluşan bütündür.

# İş planı –devam-

- İş fikrinin uygulamaya hazırlanışı bakımından ister yeni kurulacak işletme için isterse kurulmuş bir işletme için girişimciye yön vermede, motive etmede, gereksinimi olan kaynağı sağlamada işletmeyi verimli hale getirip büyütmede iş planı en iyi belgedir.
- İş planı ham ve çiğ olan iş fikirlerini terbiye eden ve pişirendir. İş planı belirlenen hedeferi yakalamak için düşünülmüş tüm operasyonları içerir.
- Hedefler için finansal kaynakları ve insan kaynaklarını, pazar analizini örgütsel ve üretim yapısını kapsayan ve iş modeline şekil veren bir plandır.
- Kısacası hedefler, buna ulaşmak için kaynaklar ve planları kapsar. Bu yapıyla iş planları, yatırımcılar, finansman sağlayabilecek kurum ve kuruluşlar, bankalar, risk sermaye kuruluşları, melek yatırımcılar ile iletişim ve bağlantı kurmayı sağlayan detaylı plandır (TÜSiAD, 2009 S.185-188).

# İş Planının Yararları

- Planlama; iş gücünü, personelin, malzemenin, para, zaman ve yerin en etkili ve ekonomik biçimde kullanılmasını sağlar.
- Yöneticilerin çalışmasını kolaylaştırır.
- Belirtilen süreler içerisinde çalışmalarını gerçekleştirmeyi sağlar.
- Tüm olanakların amaca yönelip yönelmediğini denetler.
- Daha rasyonel (gerçekçi) kural ve ilkelerin geliştirilmesine yol açar.
- Yetki devrini kolaylaştırır.
- Denetlemede kullanılacak standartları ortaya çıkarır.
- Çalışmaların bir düzen içerisinde olmasını sağlar



# Ayrıca iş planı

(Başar, Tosunoğlu ve Demirci (2001),s.24-27);

- Güçlü varsayımlara dayanan bir önerme,
- Varsayımları kanıtlarla destekleyen belge,
- 30-40 sayfalık bir dokümandır.
- Girişimciye işletmesi hakkında eleştirel ve objektif olmasını sağlar.
- Girişimcinin dışarıdaki fon sağlayıcılar ve yatırımcılarla iletişimini sağlar.
- Odaklanmayı sağlar.

# İş Planı Adımları-1

İş planı hazırlanırken birden farklı yöntem uygulanabilir. Her yöntem için farklı adımlar tasarlanabilir. En genel anlamda İş planı şu adımlar uygulanır:

- İş planı, iş stratejisi;
- İş planı hazırlık çalışmaları;
- İş planının sistematığı oluşturulur;
- İş planı başlıklardan sonra yazılmaya başlanır.
- Yazılan plan değerlendirilmek üzere yöneticilere, paydaşlara, uzmanlara sunulur.
- Öneriler doğrultusunda değişikliğe uğrayarak son halini alır. İş planlarının çalınmasını önlemek için telif hakkı alınabilir.

# İş Planı Adımları-2

İş planı hazırlanırken birden farklı yöntem uygulanabilir. Her yöntem için farklı adımlar tasarlanabilir. En genel anlamda İş planı şu adımlar uygulanır:

- İş planı, iş stratejisi;
  - *Bu strateji ile vizyon, misyon, kısa ve uzun vadeli hedefler bu hedeflere ulaştıracak programlar sıralanır. Bu çalışmada iş planının temelini oluşturan 2-3 sayfalık strateji belgesidir.*
- • İş planı hazırlık çalışmaları;
  - *İş planı ne kadar ayrıntılı olacak, kimlere sunulacak, kimler hazırlayacak, ne kadar zamanda tamamlanacak gibi ön çalışmalardır.*

# İş Planı Adımları-3

İş planı hazırlanırken birden farklı yöntem uygulanabilir. Her yöntem için farklı adımlar tasarlanabilir. En genel anlamda İş planı şu adımlar uygulanır:

## ■ İş planının sistematiği oluşturulur;

İş planında ana başlıklar, alt başlıklar oluşturulur. Genellikle şu başlık bulunur:

Giriş  
Özet  
Firma bilgisi  
İş yapış ortamı(PEST analizi yapılır)  
Firmanın durum analizi, (SWOT analizi)  
Firmanın rekabet analizi, (GZFT analizi)  
Pazar analizi  
Pazarlama planı  
Üretim planı  
Yönetim planı  
Finansal plan  
Sonuç.

# İş Fikrini Uygulama Süreci

(Yatırım, Piyasaya Çıkış, Ölçme, Değerlendirme, Öğrenme, Tekrar Arama)

- Bu süreçte iş fikri için yapılan iş ve eylem planı uygulamaya konulur.
- Yatırım harcamaları başlar. işletmeyi kurmaya çalışan, iş fikrini yatırıma dönüştürmeye çalışan girişimci, bunu yaparken sürekli iş planına ve eylem planına bakar.
- Binaların yapımı, donanımın yerleştirilmesi, kullanılacak teknolojinin satın alınması, montaj çalışmaları, sözleşmelerin, eğitimlerin uygulanması bu süreçte yapılır.
- Girişimci iş fikri için resmen ilk kez harcama yapmaya başlamıştır.

# İş Fikrini Uygulama Süreci -2

- İş eylem planının, yazıldığı şekilde uygulamaya konulması esastır.
- Denetleme ve zamanlama çizelgesi ile planda öngörüldüğü şekilde harcamaların yapılıp yapılmadığı izlenir.
- Bu aşamada yapılan harcamalar genellikle değişmez (sabit) giderlerle ilgilidir. En çok zamanın ve paranın harcandığı süreçtir.
- Yatırım sırasında beklenen ya da beklenmedik teknik, ekonomik vb. sorunlara karşı hazırlıklı olmak gerekir.
- Bunun için sorun giderme çalışmaları yapılmalıdır.
- **Bu sürecin son aşaması iş fikrinden gelen ürünün deneme üretiminin yapılmasıdır.** Amaç, iş planına uygun nitelik, nicelik ve maliyet bakımından uygunluğu aranmaktadır. Bununla işletmeye geçiş başlamıştır. işletmeye geçiş için işletme sermayesi kullanılır.
- **Bu süreçte öğrenme ve değerlendirme için beyin fırtınası, beş niçin analizi, kavram haritası, kıyaslama ve proje sonrası değerlendirme gibi analiz ve teknikler kullanılır.**

# ÖDEV

- **KOSGEB İş Planı örneği bularak sunum hazırlayınız?**

# İş Planı Örneği

- İşin Tanımı

Adı Soyadı : Oktay KÜTÜK

Adresi : Posta caddesi 48\ 3 Ulus / ANKARA

Telefonu : 0 312...

Doğum Tarihi : 1978

Öğrenim Durumu : Ticaret Meslek lisesi Mezunu

İş Deneyimi : Muhasebe bürosunda 7 yıl



# İş Planı Örneği

- **Oktay KÜTÜK**, ticaret meslek lisesinin muhasebe bölümünü bitirdi. Öğrenciliği sırasında beceri eğitimini yaptı. 7 yıldan beri muhasebe bürosunda çalıştı. Stajını tamamlayarak alanında belirli bir seviyeye geldi. Serbest muhasebeci ve mali müşavirler odası tarafından yapılan sınavda başarılı oldu. Bilgisayarlı muhasebe konusunda kendini yetiştirdiği gibi bu mesleği yapabilecek seviyeye geldiğini kanıtlamak için bu iş fikrini kendi geleceğini yönlendirmek amacı ile kullanmayı düşündü.
- 3568 sayılı serbest muhasebeci mali müşavirlik ve yeminli mali müşavirlik kanunu ile düzenlenmiş muhasebe meslek dalında kendi işini yapmak istedi. Yasal işini Ankara Ulus'ta kurmayı planladı. Büro yeri olarak üç oda, bir salondan oluşan bir daireyi kiraladı. İş yerinde muhasebecilikle birlikte bir sigorta şirketinin acenteliğini de yapmayı düşündü.
- Büroda; muhasebe işlerinde iki, sigorta pazarlamasında üç, yardımcı hizmetlerde bir, sekreterlik işlerinde bir personel çalıştırmayı uygun gördü. Ayrıca ticaret meslek lisesinden iki stajyer öğrenci çalıştırmayı da planladı. Zaman içinde mükellef (müşteri) sayısını artırmayı ve geliştirmeyi amaç edindi.

# İş Planı Örneği (Pazarlama Planı)

- Ankara serbest muhasebeci ve mali müşavirler odasına kayıtlı muhasebeci sayısını ve mükellef sayısını araştırdı ve vardığı sonuçlara göre bu işi çabuk kurmasının çok zor olacağını göstermekteydi. Bunun temel nedeni mükelleflerin, tanınmış sicili olan muhasebecileri tercih etmeleriydi. Tasarısı ilk yıl için 25 mükellef ile sınırlıdır. Bunların 22'si ikinci sınıf, 3'ü birinci sınıf mükellef olacaktır.

# İş Planı Örneği (Pazarlama Planı)

- Yeni büro açmak için sadece meslekî bilgi yeterli değildir. Kişinin girişimciliğinin yanında, bilgi, beceri ve deneyimin yanı sıra müşteriler tarafından tercih edilmesi gerekecektir. Bunu sağlamak için daha önceki iş deneyimi sırasında tanıdığı piyasadaki firmalardan, arkadaş ve akrabalarını haberdar edip müşteri bulmayı planladı. Tanıdığı firmalarla bağlantı kurdu. Yaptığı araştırmalara göre müşterilerin % 90 'ı ikinci sınıf, geriye kalanı da birinci sınıf tacirlerden oluşmaktadır. Finansal projesini, ilk yıl için belirlediği 25 mükellefe göre ayarladı.
- Son yıllarda ekonomik ve sosyal yaşamda önem kazanan ve iyi gelir getireceğine inandığı sigorta acenteliği işinde de ilk yıl için 320 sigorta poliçesi pazarlayabileceğini tahmin ediyordu.

# iş Planı Örneği (Organizasyon Planı)

- Büronun alanı 110 m<sup>2</sup> olup perdeleri, su ve elektrik tesisatı döşenmiştir. Büroyu kullanıma hazır duruma getirmek için gereken tek şey uygun mobilyadır.
- Finansal tasarılarına göre iş için gerekli olan sermaye 20.000 TL'dir. Bu para; büro mobilyası, teçhizatı ve yeterli çalışma sermayesi sağlamak için gereklidir. Gerekli parayı öz kaynaklarından karşılamayı düşünmektedir, gerekirse kredi de çekebilecektir.

# İş Planı Örneği

## Çalışmalarını şöyle planladı:

Sabah büroya gidecek öncelikli günlük işlerini yapacaktı.Boş olduğu zamanlarda meslekî yayınları, mevzuatlardaki yenilik ve değişiklikleri takip edecekti. Öğleden sonraları ise sosyal sigortalar kurumu, vergi dairesi, diğer resmî ve özel kuruluşlardaki işlerini takip edip mükellef görüşmelerini yürütecekti.

Başlangıçta tüm kaynakların müşteri sayısını artırmak için kullanılması gerektiğini ve fazla kar elde edemeyeceğinin farkındaydı.

Yeni işini kurarken ilave bir kaynak sağlamak için danışmanlık ve ara işleri de yürütecekti.

Çalışmalarını şöyle planladı:

Sabah büroya gidecek öncelikli günlük işlerini yapacaktı. Boş olduğu zamanlarda meslekî yayınları, mevzuatlardaki yenilik ve değişiklikleri takip edecekti. Öğleden sonraları ise sosyal sigortalar kurumu, vergi dairesi, diğer resmî ve özel kuruluşlardaki işlerini takip edip mükellef görüşmelerini yürütecekti. Başlangıçta tüm kaynakların müşteri sayısını artırmak için kullanılması gerektiğini ve fazla kar elde edemeyeceğinin farkındaydı. Yeni işini kurarken ilave bir kaynak sağlamak için danışmanlık ve ara işleri de yürütecekti.

BÜRO MALZEME LİSTESİ		
Araçlar	Miktar	Maliyet
1. Masa	5	3.500
2. Koltuk	5	1.000
3. Misafir koltuğu	10	1.500
4. Masa (küçük)	1	250
5. Dolap (tahta)	4	1.000
6. Dolap (Metal)	2	500
7. Masa gereçleri	-	250
8. Telefon ve Faks	5	750
9. Bilgisayar	3	5.500
10. Yazıcı (Printer)	2	250
11. Mevzuat kitapları	-	500
<b>Toplam</b>		<b>15.000</b>

**20.000 YTL aşağıdaki gibi kullanılacaktır.**

**20.000 YTL aşağıdaki gibi kullanılacaktır.**

MALİ PLAN	
Mobilya ve demirbaş alımı	15.000
Çalışma sermayesi	5.000
Toplam	20.000

NAKİT (PARA) AKIŞ TABLOSU	
GİRDİLER	
Hizmet Satışları	45.000
Sermaye	20.000
<b>TOPLAM GİRDİLER</b>	<b>65.000</b>
ÖDEMELER	
Muhtelif ödemeler	
• İşçilik giderleri	20.000
• Kira	6.000
• Aydınlatma ve ısıtma giderleri	1.500
• Seyahat giderleri	1.000

• Demirbaş alımları	2.000
• Diğer ödemeler	13.000
	1.500
<b>TOPLAM ÖDEMELER</b>	<b>45.000</b>
<b>FARK</b>	<b>20.000</b>

**\*Tabloda girdiler ve ödemelerin yıllık toplamaları verilmiştir.**

GELİR GİDER TABLOSU (tahmini)			
(Kar ve zararın hesabı)			
GİDERLER		GELİRLER	
• İşçilik giderler,	20.000	Satışlar	45.000
• Kira,	6.000		
• Aydınlatma ve ısıtma,	1.500		
• Seyahat,	1.000		
• Telefon, Posta, Kırtasiye,	2.000		
• Diğer,	1.500		
<b>TOPLAM GİDERLER:</b>	<b>32.000</b>		<b>45.000</b>
Amortisman	2.600		
<b>Toplam</b>	<b>34.600</b>		
<b>Kar:</b>	<b>9.400</b>		<b>45.000</b>



BİLÂNÇO (Tahmini)		
Aktif		
DÖNEM VARLIKLARI	20.000	20.000
Kasa		
DURAN VARLIKLAR		9.400
Demirbaşlar	15.000	
(Amortismanlar)	(2.600)	
Toplam		29.400
PASİF		
ÖZKAYNAKLAR	29.400	
Sermaye	20.000	
Kar	9.400	
TOPLAM		29.400

# 4-İşletmenin Kurulması ve Yönetimi

- Girişimci bu aşamada bir organizasyon yani sistem oluşturarak iş fikrini iş planına uygun olarak hayata geçirir.

# İşletmenin Kuruluş Nedenleri

## ■ 1. Miras

- Bazı insanlar, miras olarak mal mülk bırakmak yerine hem kendi isimlerini sürdürecektir hem de çocuklarını iş sahibi kılacak işletmeler bırakmayı tercih ederler.

## ■ 2. Bağımsız İş Yapma İsteği

- Kişilerin başkasına bağımlı olmadan çalışmak istemelerinden kaynaklanmaktadır. Bağımsız olmanın yanında başkalarına hükmetmek suretiyle güç ve nüfuz kazanma isteği, kişilerin işletme kurma eğilimlerini daha da yükseltebilir.

# İşletmenin Kuruluş Nedenleri

- **3. Kazanç Sağlama İsteği**
- Hiç kuşkusuz bireyleri işletme kurmaya yönelten en önemli nedenlerin başında kazanç sağlama isteği gelmektedir. İşletmenin sağlayacağı tüm kazançlara talip olmak demek, ekonomik faaliyetlerin ortaya çıkarması muhtemel bütün riskleri veya tehlikeleri de yüklenmeye hazır olmak demektir. Kısa zamanda para kazanmayı düşünerek cesaretle işe girişen kişi aynı anda elindeki tüm varlığını da yitirebilir.
- **4. Toplumsal İtibar Sağlamak**
- İşletme sahiplerinin sağladığı güç ve nüfuz sonuçta onlara büyük bir toplumsal çıkar ve itibar sağlar.

# İşletmenin Kuruluş Nedenleri

## 5. Başka Fırsatların Yokluğu

- Sermaye sahibi olan insanlar bazen bu sermayelerini değerlendirecek daha uygun bir yol ya da seçenek bulamadıkları için kendi adlarına bir işletme kurup çalışma yoluna giderler.

## 6. Bir Düşüncüyü ve Amacı Gerçekleştirme İsteği

- Bazı insanlar da kafalarındaki düşünceleri uygulamaya aktarmak veya amacını gerçekleştirebilmek için işletme kurup çalıştırmayı tercih ederler.

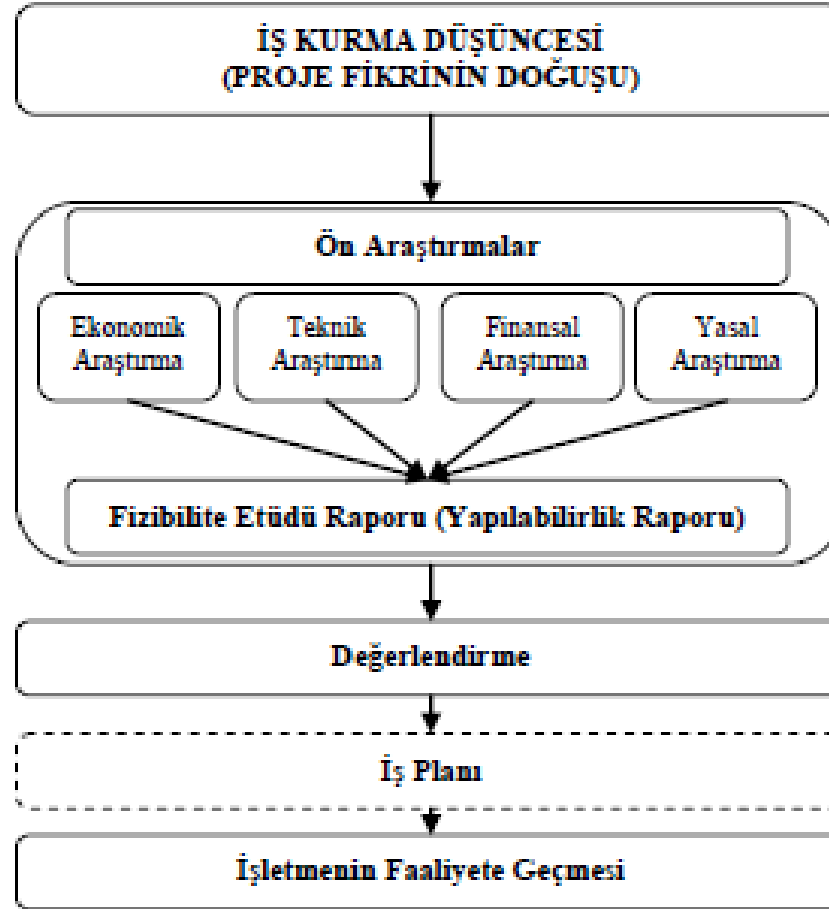
# İşletmenin Kuruluş Aşamaları

İş fikri üretildikten sonra hemen işletme kurma faaliyetlerine başlanmaz. Öncelikle iş fikrinin yapılabilirliğinin araştırılması gerekir.

Bunun için işletme ön araştırmalar yapar. Yapılan ön araştırma sonucu, ön proje hazırlanır ve değerlendirilir.

Yapılan değerlendirmede işin fikrinin uygulanabilirliği var ise kesin proje hazırlanır ve gerekli girişimler yapılarak işletme faaliyete geçer.

# İşletmenin Kuruluş Asamaları



Şekil 3.1: İşletmenin kuruluş aşamaları

# İş Kurma Düşüncesi

- Bir işletme kurmanın ilk aşaması, işletme kurmayı tasarlayan kişinin kafasında bu yönde bir düşüncenin ortaya çıkıp gelişmesi şeklindedir.
- **Ön Araştırmalar (Fizibilite Etüdü)**
- Girişimcinin kafasında bir iş fikri oluştuktan sonra bu düşüncenin uygulanabilir nitelikte olup olmadığı yapılacak çeşitli ön araştırmalar sonucu ortaya çıkacaktır.
- Bu ön araştırmaların tümüne birden fizibilite etüdü de denir.
- Girişimci ön araştırma ile iş fikrini ekonomik, teknik, finansal ve yasal olarak değerlendirir.



- **Ekonomik araştırmalar:** Kurulacak işletmenin ekonomik açıdan verimli ve akılcı olup olmadığının araştırılmasıdır. Üretilmesi planlanan mal veya hizmete ilişkin talep ve pazar payının tahmini yapılır ve kuruluş yeri belirlenir.
- □ **Teknik araştırmalar:** İşletmelerin seçeceği teknolojinin belirlenmesinde temeli oluşturur. Üretim süreci aşamalarının tanımlanması, üretim teknolojisinin seçimi, varsa makinelerinin seçimi ve fabrika içindeki yerleşimi, bakım onarım olanaklarının araştırılması bu çalışmalar kapsamındadır.

- **Finansal araştırmalar:** Kurulacak işletmenin yatırım tutarının tespit edilmesi, sermaye ihtiyacının belirlenmesi, gelir ve gider tahminlerinin yapılması, finansman kaynaklarının ve işletme karlılığının saptanmasıyla bununla ilgili değerlendirmelerin yapılmasını içerir.
- □ **Yasal araştırmalar:** Vergi dairesinin, Sosyal Güvenlik Kurumunun, belediye ve diğer kurum ve kuruluşların belirlediği yasal zorunlulukları kapsar.

# Değerlendirme

- Ayrıntılı olarak projeye ilişkin tüm bilgileri içeren fizibilite etüdü (yapılabilirlik) raporu, yatırımın değerlendirilmesine ilişkin önemli bir göstergedir.
- Girişimcinin yapacağı yatırıma temel oluşturacak yapılabilirlik raporu değerlendirilmesinde ana ölçüt, girişimin sağlayacağı kârdır.
- Bununla birlikte girişimci diğer amaçlarına da (sosyal sorumluluk gibi) ulaşip ulaşamayacağını dikkate alır. Yapılan değerlendirme sonucunda girişimci hedeflerine ulaşabileceğine inanırsa iş fikri uygulama aşamasına geçer.

# İş Planı

- İş fikrini hayata geçirmek isteyen girişimci sermaye ihtiyacından dolayı borç ya da kredi başvurusu yaparken, ortak olabilecek kişilere iş modeli tanıtırken teşvik ve destek programlarına başvurma gibi çeşitli nedenlerden dolayı iş planı hazırlar.
- İş planı sadece işletmenin kuruluşunda hazırlanan bir plandan öte işletmenin geçmişini, gelecek için vizyonunu ve bu vizyondaki hedeflerine varmak için uygulayacağı planları anlatan çok önemli bir stratejik planlama aracı ve yol haritasıdır.

# İş Planı



**İyi bir iş planı aşağıdaki yararları sağlar:**

- İş fikrini gerçekleştirmeye kararı vermiş girişimciye rehberlik eder.
- Girişimcilerin, yöneticilerin, çalışanların dikkatini amaca yöneltir.
- Gelecekte ortaya çıkabilecek olumsuz durumlara karşı hazırlıklı olunmasını sağlar.
- Kaynakların ekonomik ve verimli kullanılmasını sağlar.

## Genel olarak bir iş planı aşağıdaki bölümlerden oluşur:

- İş planı özeti
- Girişimcinin hedefleri
- İşletmenin nitelikleri ve kuruluş dönemi planı
- İşletmenin piyasa ve talep özellikleri araştırması
- İşletmenin uygulayacağı pazarlama planı
- Üretim temel süreçleri ve üretim planı
- Örgütlenme ve yönetim planı
- İşletme finansal planı

# İşletmenin Faaliyete Geçmesi

- Girişimci, kesin proje aşamasına gelen iş fikrini hayata geçirmek için gerekli her türlü faaliyete başlar.

- FİZİBİLİTE ETÜDÜ ÖRNEĞİ
- KUAFÖR İŞLETMESİ FİZİBİLİTE RAPORU
- A. PROJENİN TANITILMASI
- 1. İşletmenin adı : Merve Kuaför
- 2. İşletmenin türü : Kuaför
- 3. Kuruluş yeri : Balçova / İZMİR
- 4. Proje kapasitesi : 50 m<sup>2</sup>
- 5. Sermaye : 20.000 TL
- 6. Genel yatırım tutarı : 18.800 TL
- 7. Yatırımın Başlama ve Bitiş Tarihi: 26.11.2014 - 10.12.2014



## **B. KURULUŞ YERİ**

Balçova bölgesinde yapılan genel pazar araştırması sonucunda bölgedeki kuaförlerin yetersizliğinin tespit edilmesi ve bölgedeki yeni yerleşim yerlerinden doğabilecek talep göz önüne alınarak yatırım kararı alınmıştır.

## **C. PROJENİN KAPASİTESİ**

1. 50 m<sup>2</sup>lik alanda kullanılmak üzere 5 kuaför koltuğu alınmasına karar verilmiştir. Ortalama hizmet süresinin 1 saat olması durumunda, aynı anda 5 kişi, günlük ise (5 kişi x 10 saat) 50 kişilik kapasite saptanmıştır.

2. Kuaförde Uygulanması Düşünülen Hizmet Üniteleri

*a) Temel hizmetler*

Saç kesimi, fön vb.

*b) Yan hizmetler*

Manikür, pedikür vb.

## **D. KURULUŞ YERİ ÖZELLİKLERİ**

İŞletmede kullanılacak malzemeler İzmir'in merkezinden kolaylıkla temin edilebilir.

Balçova semtinde yaŐayanların belli bir gelir seviyesinde olduğu tespit edilmiŐtir.

Semtın yeni bir yerleşim merkezi oluŐu bu tip bir işletmeye ihtiyaç duyulduğu düŐüncesini oluŐturmuŐtur.

## **E. İŞLETMENİN YAPISI**

Bu işletme, büyüklüğüne göre küçük işletme; hukuki yapısına göre ise Şahıs işletmesidir.

# İŞLETMENİN KURULUŞ ANALİZİ

## A. EKONOMİK ARAŞTIRMALAR

- 1. MEVCUT ARZ VE GELİŞME OLASILIKLARI
- İleriki dönemlerde talep fazlalığının ortaya çıkması durumunda işletme semtin farklı yerlerine şubeler açma yoluna gidecektir.

## 2. İŞLETMEYE OLAN TALEP

Günler	Günlere Göre Kapasite Doluluk Oranı	Tahmini Günlük Müşteri Sayısı
Hafta içi	%40	50 Kişi x %40 = 20 Kişi
Hafta sonu	%60	

- Not: Kuaförler hafta içi bir gün kapalıdır ancak hafta sonu müşteri sayısının fazla olması, kapalı olan günün eksikliğini gidereceğinden günlük müşteri 7 gün ile çarpılmıştır.

- **B. YASAL ARAŞTIRMA**
- **1. YASAL MODELİN BELİRLENMESİ**
- İşletmemiz gerçek kişi işletmesidir. Dolayısıyla tüm sorumluluk işletme sahibine aittir.

## ■ 2. YASAL İŞLEMLER VE İZİNLER

- Balçova sınırları içinde açacağımız kuaför işletmesi için yasal işlemler, izinler ve belgeler şunlardır:

İşlem	Müracaat Yeri
İş Yeri Açma ve Çalışma Ruhsatı	Balçova Belediyesi
Hafta Sonu Çalışma Ruhsatı	Balçova Belediyesi
Çevre Temizlik Vergisi	Balçova Belediyesi
İşe Başlama Bildirimi	Balçova Vergi Dairesi
Fatura vb. Belgelerin Basımı	Vergi dairesinden izin alınması, belgelerin matbaaya bastırılması
Ödeme Kaydedici Cihaz Ruhsatı	Balçova Vergi Dairesi
Ticari Defterlerin Tasdiki	Noter
Esnaf ve Sanatkârlar Odasına Kayıt	Balçova Esnaf ve Sanatkârlar Odası
Çalışacak İşçilerin SGK'ye kaydı	SGK

## C. FİNANSAL ARASTIRMA

### 1. İŞLETMENİN GİDER TAHMİNLERİ

<b>YATIRIM GİDERLERİ</b>			
<b>Maliyet Kalemi</b>	<b>Adet</b>	<b>Birim Fiyatı</b>	<b>Toplam Maliyet</b>
Boya	-	-	1.200 TL
Dekorasyon	-	-	5.800 TL
Diğer (afiş vb.)	-	-	500 TL
Kuaför koltuğu	5	620 TL	3.100 TL
Kuaför tezgâhı	5	480 TL	2.400 TL
Bekleme koltuğu ve sehпасı (3'lü)	1	480 TL	480 TL
Yıkama seti	2	675 TL	1.350 TL
Boya ve servis sehпасı	2	180 TL	360 TL
Kuaför banko masa	1	850 TL	850 TL
Fön makinesi	3	140 TL	420 TL
Mizample makinesi	2	350 TL	700 TL
Saç buhar makinesi	1	515 TL	515 TL
Saç düzleştirici	2	105 TL	210 TL
Ara makas	5	55 TL	275 TL
Kuaför kesim makası – 1	5	40 TL	200 TL
Kuaför kesim makası – 2	5	88 TL	440 TL
<b>Bir Seferlik Toplam Maliyet (Yatırım Maliyeti)</b>			<b>18.800 TL</b>

<b>İŞLETME GİDERLERİ</b>		
<b>Maliyet Kalemi</b>	<b>Aylık Tutar</b>	<b>Yıllık Toplam Maliyet</b>
Elektrik	120 TL	1.440 TL
Su	60 TL	720 TL
Doğalgaz	-	600 TL
Kira	475 TL	5.700 TL
Reklam (afiş dağıtım)	50 TL	600 TL
Şampuan, boya, jöle vb.	165 TL	1.980 TL
Kuaför Dergisi (2 adet, yıllık abonelik)	-	60 TL
Personel giderleri (SGK dâhil) 3 işçi	1.420 TL x 3 Kişi=4.260 TL	51.120 TL
İkram (çay, su, meşrubat vb.)	105 TL	1260 TL
Diğer (temizlik malzemesi vb.)	50 TL	600 TL
Muhasebe ücreti	100 TL	1.200 TL
<b>Yıllık İşletme Gideri Toplamı</b>		<b>65.280 TL</b>

## 2. İŞLETMENİN GELİR TAHMİNLERİ

Tahmini günlük müşteri sayısı 20 kişidir. Her müşterinin ortalama 20 TL ödeyeceği tahmin edilmektedir. Buna göre;

20 Kişi x 20 TL = 400 TL (Günlük gelir)

400 TL x 30 Gün = 12.000 TL (Aylık gelir)

12000 TL x 12 Ay = 144.000 TL (Yıllık gelir)

Yıllık kâr: 144.000 TL – 65.280 TL = 78.720 TL

Aylık kâr (Vergi hariç): 78.720 TL / 12 Ay = 6.560 TL

## ■ D. TEKNİK ARAŞTIRMA

- Makinelerin ve koltukların rahat kullanılmasına uygun şekilde elektrik tesisatı yapılmalıdır.

## ■ GENEL YAPILABİLİRLİK DEĞERLENDİRİLMESİ

- Tüm veriler ve çalışmalar dikkate alındığında kuaförün faaliyete geçirilebileceği ve projenin kârlı olduğu söylenebilir. Kısaca bu yatırım hayata geçirilebilir niteliktedir.



## ÖRNEK İŞ PLANI

### TANIM

	1. ORTAK	2. ORTAK
Adı ve Soyadı	Rüveyda ER	Oğuz ÜNAL
Adres	Ankara	Ankara
Telefon	0312 xxx xx xx	0 312 xxx xx xx
Doğum Tarihi	1981	1984
Öğrenim Durumu	Kız Meslek Lisesi	Turizm Otelcilik Meslek Lisesi
İş Deneyimi	Özel bir şirkette 14 yıl çalıştı.	Özel bir şirkette 10 yıl çalıştı.

Kız Meslek Lisesi ve Turizm Otelcilik Meslek Lisesinden mezun olan bizler eğitim ve deneyimlerimizden yararlanıp, pastane (unlu mamullerin üretimi ve satışı) açarak kendi işimizi kurmak istiyoruz.

## İŞ TANIMI

İşimizi Ziya Gökalp Caddesi No:70 Çankaya / Ankara adresinde kurmayı planlıyoruz. Oğuz ÜNAL, işletmemizin pazarlama ve müşteri ilişkileri; Rüveyda ER ise malzeme seçimi ve ürünlerin üretimi ile ilgilenecektir. Başlangıçta bir personel çalıştırmayı ve zaman içerisinde ürün çeşitliliğini artırmayı düşünüyoruz

## **PAZAR TANITIMI**

Unlu mamullere olan talep piyasada her geçen gün hızla artmaktadır. Kadınların iş hayatında daha çok yer alması ve sosyal aktivitelerin artması nedeniyle evde bu tür işlerle uğraşamamaları unlu mamullere olan talebin daha da çok artacağını göstermektedir.

## ■ PAZAR STRATEJİSİ

- Unlu mamuller firmasını kurmak için sadece ustalık bilgisi yeterli değildir. Piyasada rakip firmalar çok olduğu için müşterilerin tercihini yönlendirecek girişimcilik bilgisi gerekir. Öncelikle ürünlerle ilgili kalitemizi tanıtmak gerekmektedir. Bunun için tüketicilerin damak zevkine uygun ve hijyen koşullarına elverişli ürünlerimizi çevremize duyuracağız.

## ÇALIŞMA VE ORGANİZASYON

- İş yerimizin alanı 120 m2 olup standart gereksinimleri karşılayacak şekildedir. Yapılan finansal plana göre iş için gerekli para 20.000 TL'dir. Bu tutar; büro mobilyası, döşeme eşyaları ve diğer demirbaşlar için yeterli sermayedir.
- Çalışmamızı şu şekilde yapmayı planlıyoruz:
- Oğuz ÜNAL, işletmemizin resmî dairelerindeki işlemleri ile işletme dışında yapılacak idari işleri yapacaktır. Rûveyda ER ise ustalık bilgisinden dolayı ürünlerin üretimiyle ilgilenecektir.
- **2014 YILI TAHMİNİ MALİ PLAN**
- 20.000 TL'yi şu şekilde kullanmayı planlıyoruz:
- Demirbaş alımı 7.000 TL
- Çalışma sermayesi 13.000 TL
- Toplam 20.000 TL

### Unlu Mamuller İşletmesi Ana Malzeme Listesi

Sıra Nu	Araçlar	Miktar	Maliyet
1	Masa	3 Adet	600 TL
2	Koltuk	1 Adet	80 TL
3	Misafir koltuğu	4 Adet	200 TL
4	Sehpa	1 Adet	40 TL
5	Sandalye	5 Adet	500
6	Dolap	2 Adet	450
7	Çelik raf	1 Adet	250
8	Fırın	2 Adet	1500
9	Buzdolabı	1 Adet	700
10	Ocak	1 Adet	500
11	Pişirme malzeleri	-	650
12	Telefon	1 Adet	30
13	Bilgisayar	1 Adet	1000
14	Yazar kasa	1 Adet	500
		TOPLAM	7.000 TL

### 31.12.2014 Tarihli Tahmini Para Akış Tablosu (Yıllık)

NAKİT GİRİŞLERİ	
Ürün satışları	40.000 TL
Sermaye	20.000 TL
Toplam nakit girişleri	60.000 TL
NAKİT ÇIKIŞLARI	
Demirbaş alımları	7.000 TL
Mal alışları	25.000 TL
Hizmet alışları	500 TL
Kira gideri	4.000 TL
Aydınlanma ve ısıtma	1.200 TL
Taşıma giderleri	200 TL
Haberleşme giderleri	800 TL
Açılış giderleri	200 TL
Sabit giderler	300 TL
Diğer ödemeler	400 TL
TOPLAM NAKİT ÇIKIŞLARI	39.600 TL
FARK	20.400 TL

## SONUÇ

Kuracağımız iş, ilk yılın sonuna kadar iki ortağın düşündüğü kârı getirmeyecektir ancak yapılacak yatırım, çalışmalar ve edinilecek çevre, işin kapasitesini ve gelişmesini artırarak sonraki yıllarda tatmin edici düzeyde kâr sağlayacaktır. Bu hususu dikkate alarak işin yapılmasının uygun olacağına karar vermiş bulunuyoruz.

# İşletmenin Kuruluş İşlemleri

- Vergi dairesi, Belediye, Sosyal Güvenlik Kurumu, Meslek Kuruluşları, Ticaret Sicil Memurluğu, İŞKUR, Bölge Çalışma Müdürlüğüne karşı sorumluluklarınızı yerine getirmeniz gerekmektedir. İşletmenin kuruluşu ile ilgili izlenecek yol şeması aşağıdaki gibidir:

# Kurulu Bir İşletmeyi Satın Almak

Zaman zaman girişimciler kendi işlerini en baştan kurmak yerine daha hızlı sonuca ulaşabilecekleri olasılıkları değerlendirebilir.

Bu noktada yönelebilecekleri seçeneklerin başında mevcut bir işletmenin satın alınması gelmektedir.

ABD’de tipik olarak yılda 500.000 işletme alınıp satılmaktadır. Satın alma kararının en sağlıklı şekilde verilmesi son derece önemli bir konudur.

Doğru ve tam yapılan bir analiz, satın alınması düşünülen işletmenin bütün artı ve eksi yönlerini ortaya koyacaktır.



- Bu analizin yapılmaması sonucunda ilk bakışta çok iyi görünen satın alma fırsatları, tam bir felaketle sonuçlanabilir.
- İşletme satın alma sürecinin ilk kuralı “Anlaşmaya varmak için acele etmemektir.”
- Bu süreçte kestirme ve kısa yolların tercih edilmesi girişimciyi sıklıkla kötü sürprizlerle karşı karşıya bırakacaktır.
- Girişimciler işe başlamak için aylarca ve hatta bazen yıllarca beklemek istemeyebilirler.
- Satın alma faaliyeti bu bakış açısından bakıldığında da girişimciye daha hızlı bir iş kurma süreci sağlayacaktır.



## Mevcut İşletmenin Satın Alınmasının Üstünlükleri

- Hâlen faaliyetlerini sürdürmekte olan bir işletmenin satın alınması seçeneğinin değerlendirilmesi, girişimci için bazı üstünlükler sağlayabilir. Aşağıda bu olası üstünlükler sıralanmıştır:

### Düşük Risk

- Mevcut durumda faaliyetlerini başarılı bir şekilde yürütmekte olan bir işletmenin makul bir fiyat ile satın alınması, girişimcinin başarı olasılığını da arttıracaktır.
- Ayrıca bu tip bir girişimin riski, sıfırdan işletme kurma sürecine göre daha azdır. Mevcut sadık müşteri profili, işletme için avantajdır.

- **Olası Konum Üstünlüğü**
- Özellikle kuruluş yeri ve konumun son derece önemli olduğu iş kolları vardır. Örneğin perakende iş kolunda bu ölçüt son derece önemlidir.
- Bu nedenle hâlihazırda iyi bir konuma sahip bir işletmenin satın alınması, girişimci için akıllıca bir karar olacaktır.
- Geçtiğimiz yıllarda önemli restoran zincirlerinden biri, daha küçük bir restoran zincirini satın almıştır.
- Bu satın alma kararının ardındaki neden ise küçük zincirin sahip olduğu müşteri profilinden çok, bu zincirin şehrin önemli konumlarında restoranlara sahip olmasıdır.

## Yerleşmiş Çalışan ve Tedarikçi Yapısı

- Hâlen faaliyet gösteren bir işletme, girişimciye geçiş sürecinde destek verebilecek tecrübeli çalışanlara sahiptir. Bu sayede girişimci, sektörü tanımaya ve iş kolundaki tecrübesini arttırmaya çalışırken çalışanlar da işletmenin faaliyetlerini sürdürmesine yardımcı olacaklardır. Ayrıca işletmenin hâlen iş yapmaya devam ettiği tedarikçiler de vardır.
- **Çalışan Ekipmanlar ve Bilinen Üretim Kapasitesi**
- Yeni kurulan bir işletmenin karşı karşıya kaldığı en büyük finansal zorluklardan biri de makine ve ekipman yatırımlarının karşılanmasıdır. Girişimci, mevcut işletmeye ilişkin satın alma kararını vermeden önce fabrikaların, tesislerin, binaların, ekipmanların ve makinelerin durumunu ve kapasitelerini dikkatle incelemelidir.

- **Mevcut Stoklar ve Ticari İtibar**
- Maliyetlerin kontrol edilebilmesi ve yeterli miktarda satış yapılabilmesi için doğru miktarda stoka sahip olmak son derece önemlidir.
- Stok az ise işletmenin müşteri ihtiyaçları karşılanamayacak, fazla ise de kârlılık düşecek ve maliyet yükselecektir.
- Ayrıca önceki sahipler, iyi bir ticari itibar yaratmış olabilir. Girişimci, böyle bir ticari itibardan da yararlanabilir.

## **Önceki Sahip ya da Sahiplerin Tecrübeleri**

Önceki sahip ya da sahipler satıştan sonra kendilerini çok fazla göstermeseler de işletmede düzgün bir kayıt sistemi varsa girişimci, iş ve pazarlarla ilgili tecrübesini arttıracak işletme kayıtlarına erişebilir.

Bu sayede önceden yapılmış hatalardan ders alır ve daha doğru kararlar verebilir.

## ■ Finansman Kolaylığı

- Faaliyetlerine devam eden başarılı bir işletme için finansal kaynaklara erişim, yeni kurulan bir işletmeye göre çok daha kolaydır çünkü faaliyetlerine devam eden işletmenin bankalar gibi çeşitli fon sağlayıcılarla ilişkisi bulunmaktadır.

## ■ 3.4.2. Mevcut İşletmenin Satın Alınmasının Riskleri

- Hâlen faaliyetlerini sürdürmekte olan bir işletmenin satın alınması seçeneğinin değerlendirilmesi, girişimci için bazı üstünlükler yaratabileceği gibi çeşitli tehditler de barındırabilmektedir.
- Girişimcinin bu olumsuzluklara ve tehditlere karşı duyarlı ve uyanık olması, işletmenin başarısı için son derece önemlidir.

# Aşağıda mevcut işletmenin satın alınmasının olası riskleri

## ■ **Düşük Performans**

- Bazı işletmelerin istikrarsız ve hatta kârsız bir geçmişi bulunabilir. Girişimci, işletmenin satışa çıkana kadar olan dönemdeki finansal kayıtlarını dikkatle incelemelidir. Bu sayede girişimci, işletmenin finansal anlamda neden başarılı olamadığı ya da gelecekte başarılı olabilme olasılıklarını değerlendirebilecektir.

## ■ **Girişimcinin Kendisine Duyduğu Aşırı Güven**

- Bazen girişimci kendisine o kadar güvenir ki diğerlerinin başarısız olduğu konularda kendisinin başarılı olabileceğine inanabilir. Bu nedenle girişimci, herhangi bir satın alma sürecine girmeden önce işletmeyi mutlaka analiz etmelidir.

# Aşağıda mevcut işletmenin satın alınmasının olası riskleri 2

## Önemli Çalışanların Kaybı

- Çoğu zaman işletme el değiştirdiğinde kilit rol oynayan personelin de işten ayrıldığı gözlemlenmiştir. Bu tür personelin kaybı, girişimci için son derece olumsuz sonuçlar doğurabilir çünkü işletmenin değeri aslında bünyesinde çalışanların gösterdiği çabaların bir yansımasıdır.

## Aşırı Değerlenmiş İşletme

- Zaman zaman satın alınması düşünülen işletmenin fiyatı, çeşitli faktörlerden dolayı gerçekçi olmayacak şekilde yükselmiş olabilir. Girişimci satın alma sürecinde olması gerekenden fazla yatırım yaparsa yatırımın geri dönüş oranı ve hızı istenilen düzeyde olmayabilir. Bu noktada girişimci, satın alma için gerekli olan yatırım ile işletmenin sahip olduğu kâr potansiyelini ve yatırımının geri dönüş oranını dikkatle hesaplamalıdır.

# Satın Alma Sürecinde Dikkat Edilmesi Gereken Konular

- Satın alma sürecinde girişimcinin acele etmemesi ve karşısına çıkan seçenekleri son derece dikkatli bir şekilde analiz etmesi, girişimin başarısı için çok önemlidir.
- Satın alınması düşünülen işletmenin dışından başlayıp işletmenin içine doğru genişleyen detaylı bir analiz gerçekleştirilmelidir.
- Girişimci, yukarıdaki niteliklere sahip olmayabilir. Böyle bir durumda satın alma kararının verilmesinde son derece önemli olan finansal kayıtların incelenmesi sürecine konu ile ilgili profesyonel kişiler dâhil edilebilir.
- Girişimci, satın alma kararını vermeden önce mutlak suretle işletmenin mevcut sahibi ve çalışanlarla yüz yüze kapsamlı toplantılar gerçekleştirmelidir.



# İşletmelerin Kuruluş Yeri

- **Kuruluş yeri**, işletmenin faaliyette bulunduğu yerdir.
- Uygun kuruluş yerinin seçilmesi işletmeye aynı alanda çalışan diğer işletmelere göre bir rekabet üstünlüğü sağlar.

# Kuruluş Yeri Faktörleri

## Pazar

- Ulaştırma sisteminin yetersizliği veya taşıma ücretlerinin yüksekliği nedeniyle pazara yakın bir yer, işletmenin kuruluş yeri olarak seçilmek zorunda kalınabilir.
- Eğer malı bağlı bir hizmet söz konusu ise ya da tamir ve bakım için malın yapıldığı yere gönderilmesi gerekiyorsa pazara yakınlık zorunlu olur.
- İşletmenin niteliği, faaliyet amacı, tüketici tipleri Pazar alanı seçiminde etkilidir.

# Kuruluş Yeri Faktörleri- Hammadde

- Hammadde mamul hale gelince ağırlığından çok yitiriyorsa işletme hammaddeye yakın yerde kurulmalıdır.
- Çabuk bozulan veya çürüyen hammaddeleri işleyen işletmeler için hammaddeye yakınlık önemlidir.
- Taşıma ücretlerinin düşürülmesi veya ulaştırma olanaklarının geliştirilmesi birçok işletmenin hammadde faktörüne bağlılığını gevşetebilir.

# Kuruluş Yeri Faktörleri

## İşgücü

- Otomasyonun artması ihtiyaç duyulan işçi sayısı ve işçi niteliğinde değişiklikler yaratmıştır. Dolayısıyla kuruluş yerinin seçiminde işgücü faktörünün önemini azaltmaktadır.

# Kuruluş Yeri Faktörleri

## Enerji Kaynakları

- Kullanılacak enerjinin şekli(su-elektrik-doğalgaz-kömürmadenleri...vbg).
- Bunları elde etme koşul ve olanakları
- Enerji miktarı ve maliyetleri

# Kuruluş Yeri Faktörleri

## İklim

- Aşırı ısı farkı ve nemlilik çalışma gücünü etkiler, verimliliği düşürür.
- Soğuk bölgelerde kurulan işletmelerin ısıtılması için bazı yan giderlere katlanmak gerekir.

# Kuruluş Yeri Faktörleri

## Su ve Su Kaynakları

- Su ihtiyacı büyük olan işletmelerin suyun bol olduğu yerlerde kurulması gereklidir.
- Kullanılacak suyun miktarı kadar kalitesi de önemlidir.
- Şehir su şebekesinden yararlanıldığında bir ücret ödemek gerekir. Artezyen açılması bir yatırımı gerektirir.


# Konumluk Yeri

- Belirlenen kuruluş yeri içinde işletmenin faaliyetlerini yürütmek üzere fiziksel mekan olarak kurulduğu ya da açıldığı yerdir.
- İşletmenin kurulacağı arsanın inşaat için uygun olup olmadığına bakılır:
  - \*Toprağın niteliği,
  - \*Kirli suların akıtılma olanağı,
  - \*Düzeltilmesi gereken engebelerin olup olmadığı,
  - \*Belediye hizmetlerinin olup olmadığı.
- Organize sanayi bölgelerinin, sanayi sitelerinin kurulması devlet tarafından özendirilmektedir.



# Girişimciliğin Avantajları ve Dezavantajları

- **Avantajlar:**
  1. ***Bağımsızlık elde etme:*** Kişi kendisinin patronudur.
  2. ***Başarma duygusu tatmini:*** Girişimcilik başarma güdüsünü ve ihtiyacını gidermektedir.(Maslow ihtiyaçlar hiyerarşisi!)
  3. ***Saygınlık elde etme:*** Kamuoyunun saygınlığını kazanmak girişimci açısından bu ihtiyacın tatminini sağlar.
  4. ***Kâr elde etme:*** Girişimci kar elde ettikçe zenginliği artacaktır.
  5. ***Kişisel gelişime katkı sağlama:*** Girişimciler çalışma yaşamının içine girdikçe sosyal ağlar oluşturacaklar, kendilerini ifade yetenekleri ve kendine güvenleri gelişecektir.
  6. ***Sosyal tanınma sağlama:*** Girişimcilik faaliyetleri bireylere sosyal tanınma sağlamaktadır.



“Bir kuruluşun sahip olduğu yeri doldurulamaz tek sermaye, insanların bilgi ve yeteneğidir.”

*(Andrew Carnegie)*



# Girişimciliğin Avantajları ve Dezavantajları

- Dezavantajlar:
  1. Girişimci, müşterilerin, devletin, yerel yönetimlerin ve paydaşların baskısı altındadır.
  2. Hayal kırıklığı, iflas gibi olumsuz sonuçlar girişimciler açısından güven zedeleyici olmaktadır.
  3. Girişimciler tüm sermayesini kaybetme riskiyle çalışmaktadır.
  4. Girişimcinin mesai saati yoktur.
  5. Yeni ve riskli bir işe girme ya da başarısızlığın stresi aile yaşamını olumsuz etkilemektedir.
  6. Zorunlu çalışma temposu bazı fiziksel problemler ve stresi beraberinde getirebilir.

# İşletme Kavramı

- **İşletme**, mal ve hizmet üretmek ve/veya pazarlamak amacıyla üretim etmenlerinin bir araya getirildiği, üretimin yapıldığı ve/veya üretilen ürünlerin pazarlandığı planlı, örgütlü ekonomik ve toplumsal birimlerdir.

# İşletme Türleri

- Üretim araçlarının mülkiyetine göre işletmeler;
  1. **Özel işletmeler:** Bu işletme türünde sermayenin tamamı özel şahıslar tarafından konulmuştur.
  2. **Kamu işletmeleri:** Sermayenin tamamı veya büyük bir kısmı (% 51'inden fazlası), kamu tüzel kişilerine ait olan işletmelerdir.
  3. **Karma işletmeler :**Karma işletmeler, hem kamu hem de özel sermaye katkısı ile kurulmuş işletmelere denir. Üniversiteler bu grup işletmelere örnek olarak gösterilebilirler. Pek çok üniversite kamu sermayesi ve özel sermaye kurulmuş, çalışmalarını ve gelişmelerini bu şekilde sürdürmektedir.

# HUKUKİ ŞEKİLLERİ BAKIMINDAN TÜRKİYE'DE İŞLETMELER

## a. ÖZEL İŞLETMELER

1. Tek Kişi İşletmeleri

2. Şirketler (Ortaklıklar)

2.1. Adi Şirketler (Borçlar Kanunu'na göre)

2.2. Ticaret Şirketleri (Türk Ticaret Kanunu'na göre)

2.2.1. Şahıs Şirketleri

2.2.1.1. Kolektif Şirketler

2.2.1.2. Komandit Şirketler

2.2.2. Sermaye Şirketleri

2.2.2.1. Anonim Şirketler

2.2.2.2. Limited Şirketler

2.2.2.3. Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirketler

3. Kooperatifler

4. Dernek ve Vakıfların İktisadi İşletmeleri

## **b. KAMU İŞLETMELERİ**

### **1. Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT)**

#### **1.1. İktisadi Devlet Teşekkülleri (İDT)**

#### **1.2. Kamu İktisadi Kuruluşları (KİK)**

### **2. Özel Bütçeli İşletmeler**

### **3. Döner Sermaye İşletmeleri**

### **4. Sosyal Güvenlik Kurumlarına Bağlı İşletmeler**

### **5. Yerel Yönetimlere Bağlı İşletmeler**

### **c. YABANCI SERMAYELİ İŞLETMELER**

1. Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu'na Göre Kurulan İşletmeler
2. Petrol Kanunu'na Göre Kurulan İşletmeler
3. Uluslararası Antlaşmalara Göre Kurulan İşletmeler
4. Türk Parası Kıymetini Koruma Kanunu'na Göre Kurulan İşletmeler



# Özel İşletmelerin Hukuki Yapıları

## I. Tek kişi işletmesi

## II. Ortaklık

### 1. Adi Ortaklık

### 2. Ticaret Ortaklıkları

#### A. Şahıs Ortaklıkları

##### a. Kollektif Ortaklık

##### b. Komandit Ortaklık

#### B. Sermaye Ortaklıkları

##### a. Limited Ortaklık

##### b. Anonim Ortaklık

## III. Kooperatifler

# İŞLETME TÜRLERİ

## İşletmelerin Hukuki bakımdan Sınışlandırılması

- Her ÷lkede işletmelerin kuruluşları, etkinlikleri, vergilendirilmeleri gibi yönlerden bağlı olacakları hususlar çeşitli yasalarla düzenlenmiştir.
- Türk Ticaret Kanunu (TTK) olmak üzere,
- Borçlar Kanunu, Kooperatifler Kanunu ve çeşitli vergi yasalarıdır.
- Ayrıca Sermaye Piyasası Kanunu gibi çeşitli yasalarımızdada işletmeleri ilgilendiren bazı hükümler vardır.

# İŞLETME TÜRLERİ

## a. Özel İşletmeler

- Sermayesinin tamamı veya çoğunluğu özel kişi veya girişimlere ait işletmelere **özel işletme** adı verilir.
- Bu işletmeler, bir ya da daha çok sayıdaki gerçek ve tüzel kişinin sermayelerini çeşitli oranlarda bir araya getirmeleriyle oluşur.
- Örneğin; **Bakkal dükkânı, ototamircisi, berber, banka, fabrika veya holding** birer özel kesim işletmesidir.
- **Anayasa**; mülkiyet edinme, meslek seçme, sözleşme yapma ve rekabette bulunma haklarını tanımış ve diğer yasalarımız da (Türk Medeni Kanunu, Borçlar Kanunu, Türk Ticaret Kanunu vb.) belirtilen çerçevede işletme kurmayı serbest bırakmıştır.

# Özel İşletmelerin Temel Özellikleri

- 1. Özel mülkiyet ve özgür teşebbüs
- 2. *Kâr amacı*
- 3. *Az bulunma ve fırsat maliyeti*
- 4. *Rekabet*
- 5. *Arz ve talep*

# Kamu İşletmeleri

- Sermayesinin tamamı veya büyük bir kısmı kamu tüzel kişilerine ait olan işletmelere **kamu işletmeleri** denir.
- Kamu işletmelerinin genel amacı, kâr elde etmekten çok topluma hizmet götürmek, ülke kalkınmasına katkıda bulunmak, toplumsal yaşamı geliştirmek ve özel girişimciliğe rehberlik yapmaktır. Bu amaca ulaşmak için mali, ekonomik, sosyal ve politik nedenlerle çeşitli kamu işletmeleri kurulmuştur.

- **Mali ve ekonomik nedenlerle** kurulan kamu işletmelerinin amacı, gelişmemiş yörelerin kalkınmasını hızlandırmak, sermaye birikimine önderlik etmek, çağdaş işletmeler kurmak, nitelikli iş gücü yetiştirmektir.
- **Kamu geliri sağlamak.**
- **Sosyal nedenlerle** kurulan kamu işletmelerinin amacı, sosyal bakımdan gelişmemiş yörelerin, sosyal ve kültürel yönden ilerlemesini sağlamaktır.
- Cumhuriyetin ve çok partili demokratik yaşama geçilmesinin ilk yıllarında kurulan kamu işletmeleri, kuruldukları yörelere okullar, hastaneler, müzeler, spor tesisleri ve tiyatrolar açılmıştır.

# Özelleştirme

- Serbest piyasa ekonomisinin işlerliğini artırmak amacıyla kamuya ait ekonomik işletme ya da girişimlerin mülkiyetini devrederek tamamen veya kısmen özel işletme veya girişimlerine dönüştürmektir.
- Ülkemizdeki kamu işletmelerinin çoğu; kurulması ve işletilmesinin güncel politikaya alet edilmesi, gereğinden fazla ve niteliksiz personel alınması, yatırımların yenilenmemesi, verimlilik ilkelerine uyulmaması vb. nedenlerle zarar etmektedir.
- Günümüzde devletler; ekonomik etkinliklerini azaltmak, verimliliği gerçekleştirmek ve küreselleşmeye uyum sağlamak için kamu işletmelerinin çoğunu özel girişimcilere devretmekte; diğer bir deyişle özelleştirmektedir.

# Özelleştirmenin amaçları

- Serbest piyasa ekonomisine işlerlik kazandırmak
- Sermaye piyasasını geliştirmek
- İstihdam sorununun çözümine katkıda bulunmak
- Servetin geniş kitlelere yayılmasına ortam hazırlamak
- Yabancı sermaye girişini özendirmek
- KİT'lerin devlet üzerindeki yükünü (kamu zararını) azaltmak
- Rekabeti güçlendirmek
- Maliyetleri düşürmek, verimliliği artırmak



# Kamu İktisadi Teşebbüslerinin Özellikleri (KİT)

- Yeni bir KİT'in kuruluşu, var olan bir müessese veya bağlı ortaklığın KİT'e dönüştürülmesi
- Bakanlar Kurulu kararıyla ekonomik nedenler gözetilerek gerçekleştirilir.
- KİT'ler tüzel kişiliğe sahiptir. Sorumlulukları sermayeleri ile sınırlıdır.
- KİT'lerin, yatırım ve işletme etkinlikleri plan, program ve bütçelere dayalı olarak yürütülür.
- KİT'lere bağlı müessese ve ortaklıklar, işletmelerinde üretilen mal ve hizmetlerin fiyatlarını belirlemede ilke olarak özgürdürler. Ancak bu fiyatlar, gerek görülmesi hâlinde Bakanlar Kurulunca belirlenebilir. KİT'lerin zararları genel bütçeden karşılanabilir
- KİT'ler, müesseseler ve bağlı ortaklıklar Başbakanlık Yüksek Denetleme Kurulunun mali, yönetsel ve teknik yönden sürekli denetimi altındadır. Ayrıca isterse cumhurbaşkanı da Cumhurbaşkanlığı Devlet Denetleme Kuruluna denetleme yaptırabilmektedir.

# Yabancı Sermayeli İşletmeler

- Sermayesinin tamamı veya bir bölümü başka ülke girişimcilerine ait olan işletmelerdir. Bu işletmeler, yabancı sermaye sahipleri tarafından kurulduğu gibi ülke deki özel veya kamu girişimlerinin yabancı uyruklu girişimcilerle ortaklık yapmaları ile de kurulabilmektedir. Yabancı sermaye işletmeleri, verilen izinle çok uluslu bir şirketin şubesi olarak da etkinlik gösterebilmektedir.
- Türkiye'deki yabancı sermayeli işletmelere Anadolu Tasfiyehanesi AŞ (ATAŞ Rafi nerisi), bazı otomobil fabrikaları, çok uluslu petrol şirketleri ve bir kısım bilişim firmaları örnek olarak gösterilebilir.

**İŞLETMELERİN  
EKONOMİK BAKIMDAN  
SINIFLANDIRILMASI**

**a. MAL ÜRETEN İŞLETMELER**

**b. TİCARET İŞLETMELERİ**

**c. HİZMET ÜRETEN İŞLETMELER**

- **Mal üreten işletmeler;** genellikle mal veya fiziksel ürün üreten tarım, inşaat ve sanayi sektörlerinde faaliyetlerini sürdüren işletmelerdir.
- **Ticaret işletmeleri;** genellikle ticaret sektöründe çalışan toptancılık, yarı toptancılık ve perakendecilik yapan işletmelerdir.
- **Hizmet üreten işletmeler;** bir hizmetin yerine getirilmesi veya hizmet üretimi ile uğraşan işletmelerdir.
- Örneğin, *berber dükkânları, lokantalar, oteller; doktor, avukat, mali müşavir büroları; banka, sigorta şirketleri; taşıma ve depolama şirketleri; elektrik, havagazı, su ve sağlık hizmetlerini yürüten işletmeler* gibi.

# İşletmelerin Büyüklükleri ve Kapasiteleri Ölçütleri

Niceliksel ve niteliksel olarak ikiye ayrılır:

- Sermaye miktarı
- Çalıştırılan iş gören sayısı
- Üretim kapasitesi
- Kullanılan makine ve tezgâhların sayısı ve gücü
- Belirli bir dönemde kullanılan ham madde ve malzeme miktarı
- Harcanan enerji miktarı
- Çalışanlara ödenen ücret ve aylıkların toplamı
- Belirli bir dönemde yapılan satış
- Kullanılan veya yararlanılan arazinin genişliği, bina yapısı, sosyal yapı, bahçe ve diğer fiziki olanaklar

# İşletmelerin Büyüklükleri ve Kapasiteleri Ölçütleri

- **Niteliksel ölçütler:** İşletmenin yönetim, örgütleme ve karar alma gibi konulardaki yapısını ve politikalarını dikkate alan ölçütlerdir. Önemli niteliksel ölçütler aşağıdaki gibi belirtilebilir:
- Yönetim işlevlerinde uzmanlaşmış yöneticileri istihdam etme düzeyi
- Kredi sağlayabilme olanakları
- İşletme yönetimiyle iş görenler, alıcılar, satıcılar, kredi verenler ve işletme sahipleri arasındaki kişisel ilişkilerin derecesi
- İşletmenin satın alma ve satış çalışmalarında sahip olduğu pazarlık gücü

**İşletmelerin kapasite ve büyüklüklerini belirlerken kullanılacak bu ölçütler kesin değildir.**

# İşleyişleri bakımından

**ETKİNLİK İŞLEYİŞLERİ KONULARI (SEKTÖRLER)  
BAKIMINDAN İŞLETMELER**

**1. TARIM İŞLETMELERİ**

**2. SANAYİ İŞLETMELERİ**

**3. İNŞAAT SANAYİİ İLE UĞRAŞAN İŞLETMELER**

**4. TİCARET İŞLETMELERİ**

**5. ULAŞTIRMA VE İLETİŞİM İŞLETMELERİ**

**6. FİNANS İŞLETMELERİ**

**7. SERBEST MESLEK VE DİĞER HİZMET İŞLETMELERİ**

**8. KİRALAMA İŞLETMELERİ**

# Tek Kişi İşletmesi

- Kck işletme için çok genel bir tanım yoktur. Tanım yapmak için belirli nitel ve nicel ölçütlerden yararlanır.
- **Nicel ltler**: Çalıştırılan personel sayısı, işletme kapasitesi, üretim miktarı, satışların tutarı, makine parkının büyüklüğü, kullanılan hammadde miktarı, kullanılan enerji miktarı.
- **Nitel ltler**: Bağımsız yönetim, işletmenin faaliyetlerini yöresel olarak sürdürmesi, işletme sermayesinin tümünün veya büyük bir bölümünün işletme sahibi tarafından karşılanmış olması.



# KOBİ Tanımı

Bakanlar Kurulu'nun 2005/9617 sayılı kararı ile kabul edilen "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik", 18 Kasım 2005 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanmıştır. Buna göre;

- **Mikro işletme:** 10 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 1 milyon TL'yi aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler,
- **Küçük işletme:** 50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 5 milyon TL'yi aşmayan işletmeler,
- **Orta büyüklükteki işletme:** 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 milyon TL'yi aşmayan işletmeler şeklinde tanımlanmaktadır.

# Tek Kişi İşletmesi

- En basit, en eski ve en çok görülen işletme biçimidir.
- İşletmenin sahibi her türlü işletme faaliyetine ilişkin kararları alır, uygular ve denetler.
- İşletmenin bütün kararları işletmenin sahibine aittir.
- Risklere de işletmenin sahibi tek başına katlanır.
- İşletme, işletme sahibinden hukuki bakımdan ayrı tutulamaz.

# Tek Kişi İşletmesi

- Girişimcinin varlığı ile işletme varlığı i ie geçmiştir. İşletme, aynı zamanda işletme sahibi olan girişimcinin yaşamını sürdürmesine olanak vermektedir.
- İşletme sahibi, istediği zaman işletmeye sermaye koyabilmekte ya da istediği zaman işletmeden sermaye çekebilmektedir. Bu nedenle öz sermayesi en hareketli işletme türüdür.

# Tek Kişi İşletmesinin Üstünlükleri

- Girişimci, müşterileriyle ve işletme personeliyle daha yakın ilişki içerisinde olur.
- Personel gereksinimi azdır.
- Kurmak kolaydır.
- Yetki bir kişide toplanır.
- Faaliyetler gizli kalır.
- Kar bölüşülmez.
- İşletme örgütü esnektir.
- Kredi almak kolaydır.
- Saygınlık sağlar.

# Tek Kişi İşletmesinin Sakıncaları

- Büyüklük sınırlıdır. Çünkü işletme sahibinin hedefi aile bütçesi ile işletme arasında bulunan sıkı ilişki nedeniyle sürekli büyüme ve genişleme değil, daha çok sınırlı ölçüde yatırdığı sermaye kullanımından en yüksek kazancı elde etmektir.
- İşletmenin yaşama süresi belirsizdir.
- İşletme sahibi, borç verenlere karşı tek başına ve sınırsız sorumludur.

# Ortaklık

- Bir işletmenin ortaklık olabilmesi için şu özelliklerin bulunması gerekir:
  1. Ortaklığı kuran fertlerin sayısı birden çok olmalıdır(gerçek veya tüzel kişiler ortaklık kurabilirler).
  2. Ulaşılmak istenen ortak bir amaç olmalıdır.
  3. Ortak amaca ulaşmak için ortaklar arasında bir anlaşma yapmalıdırlar.
  4. Belirlenen hedefe ulaşmak üzere, para, mal veya emek sermaye olarak konmalıdır.

# Adi Ortaklık

- İki ya da daha çok kişi bir araya gelerek oluşturdukları ortaklık türüdür. Adi ortaklığın tüzel kişiliği yoktur.
- Borçlar Kanununa göre kurulan bir ortaklıktır.
- Ortaklar sözlü olarak anlaşarak işletmeyi kurabilir.
- Adi ortaklığın kazançları ortaklar arasında sözleşmede belirlenen oranlarda veya eşit olarak dağıtılır.
- Zarar ortaklar arasında bölüşülür.
- Her ortak işletmenin borçlarından kişisel varlığıyla zincirleme ve sınırsız olarak sorumludur.

# Ticaret Ortaklıkları

- *Şahıs ortaklıkları* ve *sermaye ortaklıkları* olarak iki kısma ayrılır. Ticaret ortaklıkları “Türk Ticaret Kanununa” göre kurulurlar.
- **Şahıs ortaklıkları**, birbirini iyi tanıyan ve birbirine güvenen kişiler tarafından kurulur. Bu yüzden ortaklarının sayısı azdır. Ortaklığın devri güçtür.
- **Sermaye ortaklıklarında** ortakların sorumlulukları ortaklığa koydukları sermaye ile sınırlıdır. Bu yüzden sermaye ortaklıklarına çok sayıda ortak katılabilir. Ortakların değişmesi kolaydır. İşletme yönetimi genellikle profesyonel yöneticilere bırakılır.



# Kollektif Ortaklık

- TTK'da kollektif ortaklık, bir işletmeyi bir ticari unvan altında işletmek amacıyla gerçek kişiler tarafından kurulan ve ortaklarından hiçbirisinin sorumluluğu ortaklık alacaklılarına karşı sınırlandırılmamış bulunan ortaklık olarak tanımlanmaktadır.
- Dolayısıyla ortaklar, işletmenin borçlarına karşı **zincirleme** ve **sınırsız** olarak sorumludurlar.

# Kollektif Ortaklık

- Kişi ortaklıklarında olduğu gibi kollektif ortaklıkta da, her ortak için bir sermaye hesabı bulunmaktadır. İşletmeye sermaye koyma ya da işletmeden yapılan çekmeler bu hesap üzerinden gerçekleştirilmektedir. Kâr ya da zarar, yine ilgili hesaplara kaydedilir. Hesaplara yatırılan paralar ortaklığın varlığıdır.
- Kazançlar şirket sözleşmesinde belirtilen oranlarda dağıtılır.
- Ortaklar arasındaki ilişkiler güvene dayandığından ortaklar arasında değişiklik yapılması zorlaştırılmıştır. Kollektif ortaklık, genellikle aralarında sıkı bağlar bulunanlar, örneğin aile bireyleri tarafından kurulmaktadır.

# Komandit Ortaklık

- TTK'da komandit ortaklık, bir ticari işletmeyi bir ticaret unvanı altında işletmek amacıyla kurulan ve şirket alacaklılarına karşı ortaklardan bir ya da bir kaçının sorumluluğunun sınırlandırılmamış ve diğer ortak ya da ortakların sorumluluklarının ise, belirli bir sermaye ile sınırlandırılmış olduğu ortaklık olarak tanımlanmaktadır.

# Komandit Ortaklık

- Dolayısıyla bu ortaklık türünde “**komandite ortak**” ve “**komanditer ortak**” olmak üzere iki tür ortak vardır.
- Sorumlulukları *sınırsız* olan ortaklar **komandite ortaklardır**. Şirket komandite ortaklar tarafından yönetilir. Komandite ortak kollektif şirketin ortağına benzetilebilir.
- Sorumlulukları ortaklığa koydukları sermaye payıyla sınırlı olan ortaklar ise **komanditer ortaktır**. Komanditer ortak ise anonim ortaklığın ortağına benzetilebilir.

# Komandit Ortaklık

- Özsermaye tabanı, temel olarak ortakların özel varlıklarıyla sınırlanmıştır. Çünkü ek ortak kabul edilebilir. Komanditer ortaklar kabul edilerek özsermaye tabanı genişletilebilir.
- Komandite ortakların koyduğu özsermaye, kollektif ortaklığın özsermayesinin özelliklerini göstermektedir ve değişir niteliktedir. Bir başka anlatımla; bu bölüm, komandit ortaklık özsermayesinin hareketli bölümünü oluşturmaktadır. Ortakların koydukları bu sermaye tutarı; kârların hesaplara aktarılması, zararın ortakların hesaplarına geçirilmesi, ek sermayenin konması ve ortaklıktan sermaye çekilmesiyle değişmektedir

# Komandit Ortaklık

- Komanditer ortakların koyduğu sermaye, özsermayenin değişmez bölümünü oluşturmaktadır. Ortaklık sözleşmesinde komanditer ortakların her birinin koydukları ya da koymayı yükümlendikleri sermaye tutarı yazılarak tescil edilmeli ve duyurulmalıdır.

# Komandit Ortaklık

- Sermaye ortaklıklarını kişi ortaklıklarından ayıran özelliklerden en önemlisi, sorumluluktur. Limited ortaklıkta alacaklılara karşı sorumlu sermaye, yalnızca ortaklık varlığıdır. Dolayısıyla ortaklığın varlığı sorumluluk çemberi içindedir, ortağın özel varlığı borç verenlere karşı sorumlu değildir. Diğer deyişle, ortak koyduğu sermaye ile, yani elindeki sermaye payıyla sorumludur.

# Limited Ortaklık

- TTK'da limited ortaklık, iki ya da daha fazla gerçek ya da tüzel kişi tarafından bir ticaret unvanı altında kurulan, ortaklarının sorumluluğu koymayı yükümlendikleri sermaye ile sınırlı ve esas sermayesi belirli olan ortaklık olarak tanımlanmaktadır.
- Ortak sayısı en az 2 en çok 50 olabilir. Ana sermayesi en az 5.000 TL olması gerekir.



# Limited Ortaklık

- Limited ortaklık sermayesinin hangi ortaklar tarafından yükümlenildiği ve payların ne kadar olduğu açıkça tescil edilmiş ve belirli bir tutarda saptanmış, ancak ortaklık hakkı menkul değerlere bağlanmamıştır.
- Diğer deyişle, limited ortaklık pay senedi çıkaramaz.
- Ortak paylarının borsada menkul değer olarak işlem görmemesi, ortaklık payı satışının sözleşmeye göre çoğu kez sadece çoğunluk kararıyla ya da tamamen belirli bir ödemenin yerine getirilmesi sonucunda mümkün olmasından dolayı, anonim ortaklıktakinin tersine, ortaklık devri, büyük ölçüde kişiye bağlı bulunmaktadır

# Limited Ortaklık

Limited ortaklık biçiminin seçilmesinde etkili olan başlıca nedenler şunlardır:

1. Ortak sayısının az ve ortaklığın kapalı olmasının istendiği ortaklıklar,örneğin aile ortaklıkları, genellikle limited ortaklık şeklinde kurulmaktadır.
2. Küçük boyuttaki yatırımlarda limited ortaklık yeğlenmektedir.
3. Dönem sonu hesaplarının duyurulması ya da kamuoyuna açıklanmasının istenmemesi durumunda limited ortaklık tercih edilebilir.
4. Uzun süreli olarak aynı ortaklık bileşiminin korunması isteniyorsa limited ortaklık yeğlenebilir

# Anonim Ortaklık

- Anonim ortaklık; sermayesi belirli ve paylara bölünmüş olan, borçlarından dolayı yalnız mal varlığı ile sorumlu bulunan bir ortaklıktır.
- Pay sahipleri, sadece üstlenilen sermaye payları ile ortaklığa karşı sorumludur.

# Anonim Ortaklık

- En az 50.000 TL sermaye ile kurulur ve sermaye paylara bölünmüştür. Ortaklar bu payların sahibidir. Paylar pay senetleri ile temsil edilir.
- Pay senedi, bir yatırım aracıdır, menkul değerdir ve finansal varlıktır.

# Anonim Ortaklık

İşletmelerin diğer hukuki şekilleriyle karşılaştırıldığında anonim ortaklıklarda geniş ölçüde 3 nitelik öne çıkmaktadır:

1. Sorumlulukları koydukları sermaye ile sınırlandırılmış bulunan çok sayıda yatırımcı(paydaş) üzerinden büyük tutarlarda özsermayenin sağlanması,
2. Menkul değer borsaları ve pay senetlerinin kolayca el değiştirilmesi nedeniyle yatırımcılar tarafından pay senetlerinin her an alınıp satılmasına olanak sağlanması ve yatırımcıların kısa süreli yatırım düşüncesiyle anonim ortaklıkların uzun süreli kaynak bağlama düşüncesinin uyumlaştırılması(süre uyumu),
3. Sahiplik ve tasarruf ya da yönetim gücünün birbirinden ayrılması; burada anonim ortaklığın sahibi paydaşlardır. Ancak anonim ortaklık, yönetim kurulu, diğer ifadeyle profesyonel yöneticiler tarafından yönetilir.

# Anonim Ortaklık

- Pay senetleri, büyük yatırımların finanse edildiği anonim ortaklıklarda büyük tutarlarda özsermaye oluşmasına olanak sağlamaktadır. Bunun başlıca nedenleri, şöyle sıralanabilir:
  1. Anonim ortaklık çok sayıda paydaşın bir araya gelmesine olanak sağlamaktadır.
  2. Her bir payın 1 TL'den itibaren sermayenin küçük tutarlara bölünmesiyle büyük miktarda paydaş, harekete geçirilebilmektedir.
  3. Paydaşların yüksek oranda hareketliliğini güvence altına alan örgütlü bir pazar, borsa bulunmaktadır.
  4. Yasayla esas sözleşmenin ayrıntılı düzenlenmesi, paydaşların sermaye yatırımlarının mutlak korunmasını sağlamaktadır.
  5. Her bir paydaş ortaklıktaki pay senedi sermayesini geri alamamaktadır, ancak diğer yatırımcılara satma olanağına sahiptir.

# Anonim Ortaklığın Finans Üstünlükleri

- Ortakların sorumluluklarının koydukları sermaye ile sınırlandırılmış bulunmasıdır.
- Pay senetlerinin hemen hemen günlük satılabilirliği önem taşımaktadır.
- İşletme yönetimi ile sahiplik ilişkisinin ayrılmasıdır.

# Anonim Ortaklığın Finans Sakıncaları

1. Pay senedi pazarı büyük ölçüde limited ya da kolektif ortaklıklardaki katılım payları ticaretindekinden daha az bilgilenmeyle çalışmaktadır. Bu bağlamda paydaşlara doğruluğu incelenmiş bilgiler sunulmaktadır. Dolayısıyla denetleme ve yayımlama süreçleri maliyetli olabilmektedir.
2. İşletme yönetimi ile işletme sahipliğinin birbirinden ayrılması, sahipler arasında yalnızca eşgüdüm maliyetini düşürmemektedir. Bu ayırım, yeni maliyetler oluşturmaktadır. Oluşan denetim maliyeti, temsilcilik maliyeti olarak ifade edilmektedir.
3. A.O.'da sınırlı sorumluluk, kredi sözleşmelerini büyük bir olasılıkla rizikoya sokmaktadır. Bu bağlamda yabancı sermaye finansı, daha pahalı olabilir.

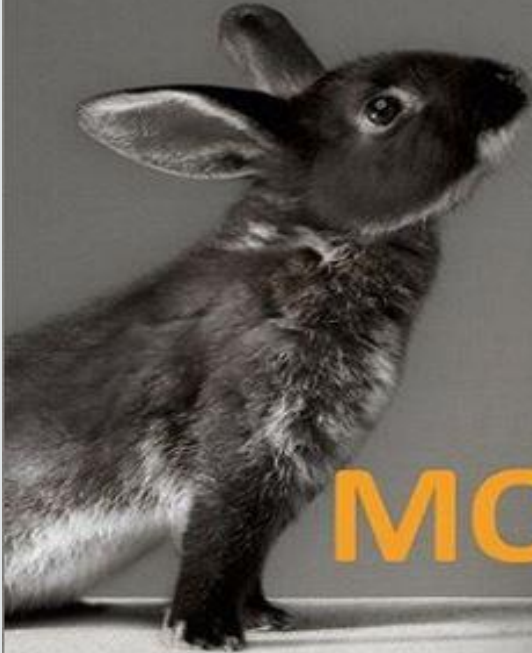


# Kooperatif Ortaklık

- 1163 Sayılı Kooperatifler Yasası, tüzel kişiliğe haiz olmak üzere ortaklarının belirli ekonomik çıkarlarını, özellikle meslek ya da geçinmelerine ait gereksinimlerini, işgücü ve parasal katkılarıyla karşılıklı yardım, dayanışma ve kefalet suretiyle sağlayıp korumak amacıyla, gerçek ve tüzel kişiler tarafından kurulan değişir ortaklı ve değişir sermayeli ortaklıklar, kooperatif olarak tanımlamaktadır.

# Kooperatif Ortaklık

- Bir kooperatif en az 7 ortak tarafından imzalanarak ana sözleşme ile kurulur. Sermaye tutarı sınırlandırılarak kooperatif kurulamaz.
- Kooperatif ortaklıkların özsermaye sağlama olanakları, A.O.'ların özsermaye sağlama olanaklarından daha azdır. Genel kurulda, ilke olarak her ortağın yalnızca bir oya sahip olmasından dolayı, birçok kooperatif ortaklık payını edinmek çok da çekici değildir.



Hangi Tür  
**MOTİVASYON**  
Daha Etkili?

# Hangi Tür Motivasyon Daha Etkili?

Hem olumlu motivasyon hem de olumsuz motivasyon bir madalyonun iki tarafıdır.

## Olumlu Motivasyon Nedir?

- Olumlu motivasyon ödül bazlı bir teşvik yöntemidir. Olumlu motivasyon, sizi hedefe doğru ateşleyen bir katalizördür. Maddi veya manevi herhangi bir ödülün beklentisi, olumlu motivasyonun itici gücüdür. Başarılı olma hissi, sizi aynı anda hem dinamik hem de umutlu kılmak için yerinde bir destek sağlar.

# Hangi Tür Motivasyon Daha Etkili?

Hem olumlu motivasyon hem de olumsuz motivasyon bir madalyonun iki tarafıdır.

## Olumsuz Motivasyon Nedir?

- Bu bir ceza tabanlı artırma yöntemidir. Kişi hiçbir şeyden ve her şeyden başarısız olmanın korkusundan kaçır. Zorunlu devam şartını yerine getirmek için okula devam etmek bazı öğrencilerin itici gücüdür. Bir üst sınıfa geçmenin başka türlü imkansız olduğunu bilirler.
- Olumlu motivasyondan farklı olarak, bir çalışanın tereddüt ettiği patronundan korktuğu için uğradığı bir yöntem ya da izleyicilerin takdirinden sonra duyulan gurur duygusunun değil, eleştirmenlik korkusunun sizi motive ettiği motivasyon tekniğidir.
- Yani sürekli değişimi kabul etmenizi sağlayan güçlü, yoğun ve etkili bir tekniktir.

# Hangi Tür Motivasyon Daha Etkili?

Hem olumlu motivasyon hem de olumsuz motivasyon bir madalyonun iki tarafıdır.

## Hangi Tür Motivasyon Daha İyi?

- Hem olumlu motivasyon hem de olumsuz motivasyon tek bir madalyonun iki tarafıdır. Başarı için ödül beklemek, itici gücündür, olumlu motivasyona sahip olursun. Başarısızlık için ceza korkusu olduğunda olumsuz motivasyon için çabalıyor olursunuz. Hangi tekniğin daha iyi olduğu; Bireysel görüşlere ve durumların yoğunluğuna bağlı olduğunu söyleyebiliriz.
- Bazı insanlar için, pozitif motivasyon harikalar yaratır veya bazı durumlarda negatif motivasyon sihir yaratır. Bir varsayımla ilişki kurmak istersek; Patronunuzun yaklaşmakta olan projede çok para kazanmanız durumunda sizi teşvik edecek bir ödül vermeyi istediğini varsayalım. Gelecekteki projede başarısız olursan seni kovacağını söylediğinden yola çıkarsak bu da ceza temelli bir olumsuz motivasyon olur.
- Öyleyse evet... her iki teknik de değişken durumlara bağlı olarak sizin çabalarınız başarı için hayati bir rol oynamaktadır. Ödüller hakkında düşünmek belli bir durumun talebi ise; diğer durum cezalardan ve eleştirilerden kaçma önlemlerine yönelik bir eğilim yaratabilir.

# Hangi Tür Motivasyon Daha Etkili?

Hem olumlu motivasyon hem de olumsuz motivasyon bir madalyonun iki tarafıdır.

## Bir Kazanan Yok

- Her ikisi birlikte önemli olsa da; Olumlu motivasyon yoğunluğunun daha fazla olması gerektiğini düşünüyorum. Artan pozitif motivasyon seviyesi enerji seviyesini yükselttiğinde, yüksek negatif motivasyon seviyesi sizi aşırı yükleyebilir. Çoğumuzun yaşadığı senaryoyu hatırlayalım. Bir öğrenci olarak, eğer sınavlarınızda başarılı olursanız, aileniz yeni bir bisiklet vaat ettiğinde; Yeni bir bisiklete sahip olmayı düşünmek başarı isteğini artırır.
- Ebeveynleriniz, sınavlarınızda başarısız olursanız tatil seyahatinizi iptal edeceklerini söylediğinde, seyahati kaybetme düşüncesi korku yaratır. Şimdi size hangisinin daha iyi sonuç verdiğini sorarsam, bir seçenek verirsiniz, sizi daha iyi performans göstermeye iten bir tatil kaybetmenin acısı değil, bisiklete binmenin zevkini inkar etmeyeceksiniz.
- Bunun sebebi basınçsız, stressiz ve işlemin keyifli olmasıdır. Yani çoğu durumda, bu olumlu motivasyon kazanır. Başarılı sonuçlar için teşvikler arayan gülümseyen bir patronun altında çalışmayı sevdiğine eminim. Ve hiç kimse sürekli şevkini kıran bir işveren için tehditlerle verimlilik isteyen bir işveren için uğraşmaktan hoşlanmaz. ve eleştirilerden kaçma önlemlerine yönelik bir eğilim yaratabilir.

# Hangi Tür Motivasyon Daha Etkili?

Hem olumlu motivasyon hem de olumsuz motivasyon bir madalyonun iki tarafıdır.

- **Hangi Tür Motivasyon Sizin İçin Etkilidir?**
- Örnek olarak; Düşme korkusu beni tutmaya teşvik ederken, başarı beklentisi beni tırmanmaya zorluyor. Her ikisi de duruma bağlı olarak benim için önemlidir. Ama evet, bazen olumsuz motivasyonun üstesinden gelmek zordur.
- Kaybetme korkusu kendine güven ve saygı üzerinde olumsuz etki yaratır. Uzun vadeli bir hedefiniz varsa, yalnızca olumsuz motivasyona hız vermek hata olabilir.
- Eğer olumsuz kalıcı bir hatıranız varsa, negatif motivasyona aşırı doz verilmesi tehlikeli olabilir. Üzüntü, hayal kırıklığı ve elbette korku gibi olumsuz duygulara açılan bir kapı olabilir.
- Sizi motive etmek yerine, onu motive ettiği ölçüde etkilenebilirsiniz. Yatağınızdan çıkmanız için sizi neyin motive ettiğini sorarsam: Heyecan mı korku mu?



# Hangi Tür Motivasyon Daha Etkili?

Hem olumlu motivasyon hem de olumsuz motivasyon bir madalyonun iki tarafıdır.

## Hangi Tür Motivasyon Sizin İçin Etkilidir? (2)

- Bunun bir heyecan olduğunu inkar etmeyeceksiniz; nedeni basit: Heyecan olumlu bir duygudur, olumlu motivasyonun bir yan ürünüdür. Öte yandan, korku olumsuz bir duygudur, olumsuz motivasyonun özü... Heyecan her zaman sizi dinamik tutar. Bugünün hızlı ve yoğun yaşamı, sabrı ve kendine inancı test ediyor.
- Bu nedenle motivasyon herkes için önemlidir. Hangi tip motivasyon şeklinin seçileceği, hangisinin sizi başarıya götürebileceği tamamen sizin kişilik yapınıza kalmış durum. Bunu bilinçli olarak seçmeniz gereken kişi sizsiniz. Seçme lüksünüz varsa pozitif motivasyonun daha güvenli bir seçenek olduğunu düşünüyorum.
- Açıkçası, ormanda uzak bir aslanın size yaklaştığını görürseniz, vücudunuz ne kadar boşalmış olursa olsun, koştuğunuz en hızlı şekilde koşarsınız. Ve bu sizin için çalışan olumsuz motivasyon olur. Orada kalmayı beklerseniz de ne olacağını bilirsiniz. Bunun üzerine, herhangi bir motivasyon tekniğini seçmeden önce kendinizi sorgulayın.

# Finans Yolları

- Girişimci ne miktarda ve hangi varlıklara yatırım yapmalıdır? Bu **yatırım kararı** olarak tanımlanır.
- Yatırım için gerekli kaynaklar nasıl tedarik edilecektir? Bu da işletmenin **finansman kararıdır**.

# Finansın Sistemleştirilmesi

- Sermaye verenin hukuki durumuna göre finans, **yabancı kaynak finansı** (Borç) ve **öz kaynak finansı** olarak sistemleştirilir.
- Süre açısından ise finansı **kısa süreli finans** ile **orta ve uzun süreli finans** şeklinde sistemleştirmek mümkündür.

# Finansın Sistemleştirilmesi

- **Öz kaynak**, işletmenin borçlarına karşı birinci derecede sorumlu olan sermayedir. Özkaynak işletmeye süresiz olarak bırakılır. İşletmeyi harekete geçiren ve kuran kaynak özkaynaktır. Özkaynak hem olası zararlara karşı hem de alacaklılara karşı bir güvence işlevi görmektedir.
- **Yabancı kaynak**, sözleşmeyle saptanan faiz ve anaparanın geri ödenmesi koşuluyla süreli olarak verilir. İşletme varlıkları üzerinde alacaklılık hakkı doğuran bir finansdır.

# Kısa Süreli Finans Yolları

- **Kısa Vadeli Borçlar**
  1. *Müşteri Öndelikleri*
  2. *Satıcı Kredisi*
  3. *Faktöring*
  4. *Kısa süreli banka kredileri*
    - Cari Hesap Kredisi
    - İskonto Kredisi
    - Senet Karşılığı Kredi
    - Nakdi Olmayan Krediler

# Müşteri Öndelikleri

- Müşteri öndeliği, malı almadan önce bedelini tamamen ya da kısmen ödeyerek alıcısının satıcısına açtığı bir kredidir.
- Alıcı, üreticinin ya da satıcının mal ve/veya hizmeti yerine getirmeden önce ödemedede bulunmaktadır. Üretim süresinin uzun olması ve üreticinin bu süreyi tamamen finanse edememesi alıcının katkısını zorunlu kılmaktadır.

# Müşteri öndelikleri birçok işlevi yerine getirmektedir:

- 1-Üretici işletmenin sermaye gereksinimini ve ön finansını azaltmaktadır.
- 2-Üretici işletmeyi müşterinin malı almama olasılığına karşı korur.
- 3-Üretici işletmenin likidite durumunu düzeltmektedir.

# Satıcı Kredisi

- Bir işletme, üretim süreci için gerekli olan hammadde, malzeme, işletme araç ve gereci diğer bir işletmeden alırsa ve bedelini hemen ödemezse o zaman iki işletme arasında bir kredi ilişkisi doğar. Bir başka deyişle, satıcı alıcıya kredi açmış ve ödemede vade tanımış olmaktadır.



# Satıcı kredisinin birçok üstünlüğü bulunmaktadır:

1-Kolay Sağlanabilmesi

2-İstenildiği zaman sağlanabilme olanağının bulunması

3-Formalite azlığı

4-Maliyet

# Factoring?

- **Faktöring**, bir finans kuruluşunun (Faktör'ün), satıcının mal ve/veya hizmet satışından doğan alacaklarını satın alarak olası alacak düşmelerine karşı bütün rizikoyu üstlendiği bir finans yoludur.

# Faktöring olarak ifade edilen finans yolunda 3 taraf bulunmaktadır:

## 1-Alacağı satın alan taraf (Faktör):

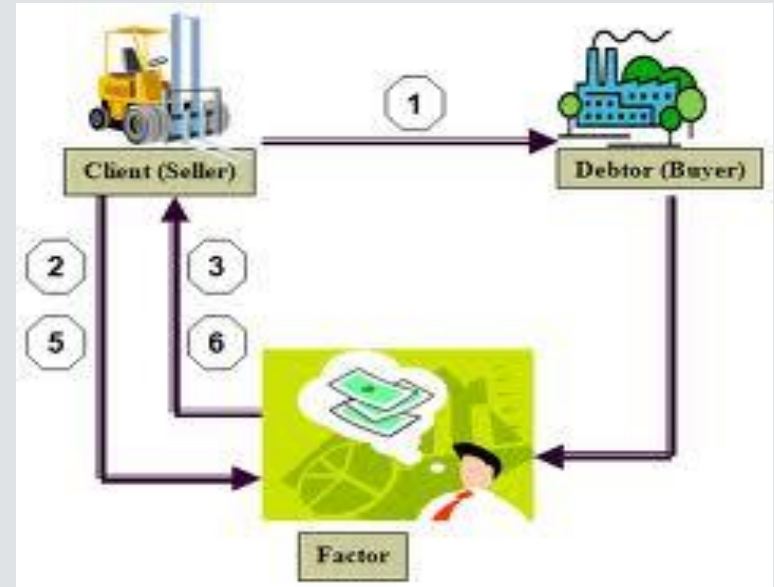
Genellikle bankalar tarafından kurulan bir finans kuruluşudur.

## 2-Faktör kuruluşunun müşterisi, satıcı:

Faktör'ün sözleşme yaptığı mal ve/veya hizmet satışından alacağı bulunan kişi ya da kuruluş.

## 3-Borçlu:

Faktör kuruluşunun müşterisi olan satıcının mal ve/veya hizmet alım sözleşmesi yaptığı ve aynı zamanda satıcıya karşı mal ve/veya hizmet alımından dolayı borçlu bulunan kişi ya da kuruluş.



## Faktöring İşleminin İşlevleri

Finans işlevi

Hizmet İşlevi

Dükrüvar işlevi

# Faktoring'in Üstünlükleri

- Likiditenin düzeltilmesi
- Hizmette tasarruf sağlanması
- Satınalma durumunun güçlendirilmesi
- Sermaye maliyetinde tasarruf sağlamak
- Alacakların düşme rizikosundan korunmak
- Darboğazların atlatılmasına olanak sağlanması
- Karlılığın yükseltilmesi

# Kısa Süreli Bank Kredileri

- İşletmeler, işletme sermayesi gereksinimini karşılamak üzere kısa süreli banka kredisi kullanır. Kısa süreli krediler döner varlık kalemlerinin finansında kullanılır. Yeni kurulan işletmeler henüz yeni kuruldukları için ve sermaye piyasasına girme olanakları da olmadığı için kısa süreli banka kredilerini kullanmak zorunda kalmaktadırlar.

Kısa süreli banka kredilerinden yararlanan işletmeler genelde şunlardır:

1-Yeni kurulan işletmeler

2-Küçük ve orta ölçekli işletmeler

3-Mevsimlik finans gereksinimi duyan işletmeler

4-Tüm sermaye kârlılığı yüksek olan işletmeler

5-İç finans olanakları yetersiz olan işletmeler

# Cari Hesap Kredisi

- Cari hesap kredisi, kısa süreli bir banka kredisi olmasına karşılık uzun süreli bir hesap niteliğini taşımaktadır. Çünkü işletmenin her an başvurabileceği bir kredi olmasına karşılık belirlenen kredi sınırının sürekli kullanılabilmesi, uzun süreli bir kredi kullanım özelliğini göstermektedir.
- Ancak bu kredinin uzun süreli varlıkların finansında kullanılması kredi limitinin dolması ve dolayısıyla banka tarafından durdurulması durumunda ödeme güçlüklerinin ortaya çıkma tehlikesini beraberinde getirmektedir.



# İskonto Kredisi

- Bir bankanın işletmeden senet satın alarak vadesi henüz gelmeyen alacağı finanse etmesidir.
- İskonto vadesi gelmemiş, bir ticari senedin nakde dönüştürülmesi işlemidir. İşletmeler, sahip oldukları ticari senetleri vadesinden önce bankaya iskonto ettirerek kendilerini yeniden finanse etme olanağına sahip olmaktadır.

# Senet Karşılığı Kredi

- Senet karşılığı kredi, işletmelerin henüz vadesi gelmemiş senetlerini bankaya rehin bırakarak karşılığında temin ettikleri bir kredidir.
- İskonto kredisinde senetler bankaya satılmasına karşılık senet karşılığı kredide senetler, rehin olarak bankaya bırakılmaktadır.
- Böylece işletmeler, senetlerin bedellerini vadelerinden önce elde ederek kendilerini yeniden finanse etme olanağına sahip olabilmektedir.

# Nakdi Olmayan Krediler

- Banka kredileri nakdi kredilerdir. Bunun yanında, işletmelere kredi açılması durumunda nakit girişı sağlamayan nakdi olmayan krediler de bulunmaktadır. Bunlar **teminat** ve **kefalet mektuplarıdır**.
- Bu kredilerin açılmasında işletmeye herhangi bir kaynak girişı olmaz. Ancak borç ya da herhangi bir yükümlülüğün vadesinde ve koşullara uygun bir şekilde yerine getirilmemesi durumunda banka, bu yükümlülüğü yerine getirmeyi üstlenmektedir.

# Uzun Vadeli Finans Yolları-Leasing

- İşletme üretimi için gereksinim duyduğu yatırım mallarını orta ve uzun süreli borçla ya da öz sermaye ile finanse ederek satın alabilir ya da kiralar.
- İşletmeler yatırım mallarını satın alma yerine kiralamanın daha ekonomik olup olmadığını incelemek zorundadırlar.



# Leasing (Finansal Kiralama)

- Finansal kiralama genel olarak kiralayanın(leasing verenin) kiralanan mala ait bütün risk ve yararlanma hakkını tamamen kiracıya (leasing alıcısına) devretmesidir. Bu işlem için yapılan sözleşmeye **kiralama sözleşmesi** denir.
- Kiralama bir yabancı sermaye finansı yoludur. Çünkü işletmeye verilen ekonomik değerler bir borç gibi işletme dışından getirilmektedir ve sözleşmeye göre geri verilmesi gerekebilir ya da kiracının mülkiyetine getirilebilir.

# Girişimcilere Sağlanan Finans Olanakları

1. KOSGEB destekleri
2. Kalkınma Ajansları
3. TESK –TESKOMB (Türkiye Esnaf ve Sanatkar Kredi ve Kefaret Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği)
4. Türkiye Halk Bankası
5. Kredi Garanti Fonu
6. Mikro-Finans
7. Girişim sermayesi (Venture Capital)

# Girişimciler için Finansman Kaynağı Önerileri

- **1. Başlangıç:** Eğer varsa, girişiminiz için birikimlerinizden sağlanan öz-finansman tercih edilen bir nakit kaynağıdır. Bunun avantajı, diğer alternatifleri arama ve hazırlama için zaman ve çaba olmamasıdır. Kendinize borçlanmazsınız ve şirketinizin kontrolünden vazgeçmek zorunda kalmazsınız. Sadece yeni şirketiniz verim sağlamadan bugünkü işinizi bırakmayın.

# Girişimciler için Finansman Kaynağı Önerileri (2)

- **2. Arkadaşlar ve Aile:** Başlangıçtan sonra, girişimin ilk basamakları için aile ve arkadaşlar en sık kullanılan finansman kaynaklarıdır. Gerçek bir değer biçme, gerçek bir ürün ya da gerçek müşterilerden önce bu yaklaşımı kullanın. Temel kural olarak, bu atılması gereken bir ilk adımdır, zira dış kaynaklı yatırımcılar genellikle bu ilk iki kaynağı işin içinde görmeden, finansman sağlamayı düşünmezler.
- **3. Küçük İşletme Bağışları:** Bu kaynak genelde dikkate alınmaz ancak Obama hükümeti alternatif enerji ve teknolojiye ön ayak olduğu için, bu kaynak günümüzde odak alınmalıdır. Bu hızlı bir çözüm değildir ancak hükümet ve diğer finansman temsilcilikleri şirketinizden faiz ödemesi ya da sahiplik istemezler. Bu kaynaklar yerel işletme geliştirme temsilciliklerini kapsar. Kazanmak için bu işin peşini bırakmamalısınız.



# Girişimciler için Finansman Kaynağı Önerileri (3)

- **4. Kredi veya Kredi Limiti:** Eğer şirketiniz sadece geçici ya da az miktarda nakde ihtiyaç duyuyorsa, banka kredilerini denemelisiniz. Çoğu insan borç kaynaklardan faydalanmak istemez çünkü girişim hüsrarla sonuçlanması korkusuyla borç yükünün altına girmek istemezler. Ancak eğer siz kendi şirketinize kredi için yeterince güvenmiyorsanız, başka kim güvenebilir ki?
- **5. Girişim Kuluçkaları:** Girişim kuluçkaları genç şirketleri yetiştirmek için özkaynak sağlayan; ayakta kalmalarına ve başlangıç sürecini atlatmalarına yardım eden şirket, üniversite ya da diğer kuruluşlardır. Bu kaynaklar, ofis ortamı, danışmanlık ve hatta nakit yatırımını içerir.

# Girişimciler için Finansman Kaynağı Önerileri (4)

- 6. **Melek Yatırımcılar:** Eğer 25.000\$ ila 250.000\$ arası nakde ihtiyacınız varsa, bir sonraki adımıınız yerel ağlardan faydalanmaktır. şayet 'yüksek ağ' bireylerini tanımıyorsanız, danışmanınıızdan sizin adınıza bulmasını talep ediniz. Burada ağ oluşturma anahtardır ve sizin işinizi anlayan ve sizin tutkularınıızı paylaşan bir melek bulmalısınız.
- 7. **Risk Sermayesi:** Temel kural olarak, bu yöntemi ilk basamaklarda kullanmayın ve 1 milyon dolardan fazlasına ihtiyacınız olmadığı sürece denemeyiniz. Risk sermayesi firmasından alınan yatırım genellikle pahalıdır. Eğer risk sermayesine giderseniz, hızlı bir onarım beklemeyin, araştırmak için en az 6 ay harcamaya ve hesabı kapatmaya hazır olun.

# Girişimciler için Finansman Kaynağı Önerileri (5)

- 8. **Özkaynak için Bartering Hizmetleri:** Teknik anlamda bartering para yerine malların ya da hizmetlerin takas edilmesidir, ücretsiz ofis ortamı karşılığında iş sahibinin mal sorumlusu olmayı kabul etmek örneğinde olduğu gibi. Hizmetler için öz kaynak değişimi yasal konsey, muhasebeciler, mühendisler ve hatta satış görevlileri ile görüşme gerektirir.
- 9. **Lehtar şirketle ortak olma:** Daha yerleşik bir şirket sizin malınızı kendi için tamamlayıcı olarak görebilir ve gelir akışınızı geliştirdiğinizde geri ödemek üzere finansmanı artırmak isteyebilir. Belgelendirmeyi ve ‘beyaz yaftalamayı’ unutmayın.
- 10. **Üst Müşterilerden birine Taahhüt Etmek:** Malınıza ilk olarak ulaşmak isteyen ve gelişimin maliyetini geliştirmeye istekli bir müşteri bulun. Bunun müşteriye faydası, malın isteklerini karşılaması için yeterli kontrole sahip olmasıdır.

**«KOSGEB, yurt dışından ithal edilen ürünleri Türkiye’de yerli ve milli imkânlarla üretecek olan KOBİ’lere 5 milyon liraya kadar destek verecek.»**

# KOSGEB Destekleri



- Girişimcilik Destekleri
- AR-GE, Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme Destekleri
- İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri
- KOBİ Finansman Destekleri
- Laboratuvar Hizmetleri
- İŞGEM/TEKMER Programı

# Girişimciliği Geliştirme Destek Programı

*Geleneksel Girişimcilere* **60.000 TL**

*ileri Girişimcilere* **370.000 TL** ye kadar destek!



*Kendi işinin patronu olabilirsiniz.*

**Programın amacı,** girişimcilerin iş kurma ve yürütme konularında bilgi ve becerilerini geliştirmek, başarılı iş planlarını/iş modellerini ödüllendirmek, girişimcilik ekosisteminde yer alan aktörler arası işbirliğini arttırmak, yeni kurulan işletmelerin en kırılgan oldukları dönemde hayatta kalma oranının artırılmasına katkı sağlayacak yapıların ve ulusal plan ve programlar doğrultusunda yeni işletmelerin kurulmasını ve sürdürülmesini sağlamaktır.

# Girişimcilik Destek Programı

50.000 TL'ye Geri Ödemesiz, 100.000 TL'ye Geri Ödemeli olmak üzere

**150.000<sup>₺</sup>** ye kadar destek!

*Kendi işinin patronu olabilirsin.*

Bu programın amacı, ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamaktır.

# İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri

## İşletme Geliştirme Destek Programı

*İşletme Geliştirme Destek Programı kapsamında 9 farklı konuda toplam*

**290.000₺** ye kadar destek!

*Sizin işletmenizin hangi desteğe ihtiyacı var? Gelin birlikte karar verelim.*

*Ortak sorunlara ortak çözümler için*

## İş Birliği Destek Programı

**10.000.000₺** ye kadar destek!

*Tek başına büyümekte zorlanıyor ve iş birliğine mi ihtiyaç duyuyorsun? Sizi de destekliyoruz.*

*300.000 TL'ye kadar Geri Ödemesiz, 700.000 TL'ye kadar Geri Ödemeli olmak üzere*

**1.000.000₺** ye kadar destek!

*Ulusal öncelikli alanlarda projenizle destek alın.*

**KOBİGEL - KOBİ  
Gelişim Destek  
Programı**



Okuyun



**KOSGEB  
Ar-Ge ve İnovasyon  
Destek Programı**

Bu destekten;

- Uygulamalı girişimcilik eğitimini tamamlayarak işini kuran girişimciler ve
- İŞGEM girişimcileri faydalanabilir.

#### Yeni Girişimci Desteği Destek Unsurları

DESTEK UNSURU		ÜST LİMİT (TL)	DESTEK ORANI (%) (1. ve 2 . Bölge)	DESTEK ORANI (%) (3. ve 4. Bölge)
İşletme Kuruluş Desteği	Geri ödemesiz	5.000	60 (Kadın veya özürlü girişimci:70)	70 (Kadın veya özürlü girişimci:80)
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat ve Ofis Donanım Desteği	Geri ödemesiz	10.000		
İşletme Giderleri Desteği	Geri ödemesiz	12.000		
Sabit Yatırım Desteği	Geri Ödemeli	70.000		

#### İş Geliştirme Merkezi Desteği

- İş Geliştirme Merkezleri, bünyesinde barındırdığı işletmelere, işletme geliştirme danışmanlığı, uygun koşullarda iş yeri mekânı, ortak ofis ekipmanı, ofis hizmetleri gibi hizmetler sunarak işletmelerin en kırılgan oldukları ilk yıllarını sağlıklı bir şekilde aşmalarını ve büyümelerini sağlamak amacıyla kurulan ve işletilen merkezlerdir.
- İşletme Geliştirme Merkezlerinin kuruluş başvurusu; belediyeler, üniversiteler, özel idareler, kalkınma birlikleri, meslek kuruluşları ve kar amacı güzetmeyen kooperatifler tarafından münferiden veya birlikte yapılabilir.

#### İş Geliştirme Merkezi Desteği Destek Unsurları

DESTEK UNSURU		ÜST LİMİT (TL)	DESTEK ORANI (%) (1. ve 2 . Bölge)	DESTEK ORANI (%) (3. ve 4. Bölge)
İŞGEM Kuruluş Desteği (18 ay) • Bina tadilatı • Mobilya Donanım • İŞGEM Yönetim	Geri ödemesiz	750.000 600.000 125.000 25.000	60	70
İŞGEM İşletme Desteği (36 ay) • Personel • Eğitim, Danışmanlık • Küçük tadilat	Geri ödemesiz	100.000 30.000 50.000 20.000		

# Kalkınma Ajansları Destekleri

- Kalkınma ajansları buldukları bölge içerisinde yatırım yapmak isteyen girişimcilere 400 bin liraya varan hibe destekleri sağlamanın yanı sıra, yapılan yatırımlarda pazar araştırmalarından maliyet analizlerine ve hukuki süreçlere kadar girişimcilere yol haritası çıkarıyor.
- Örneğin Doğu Marmara Kalkınma Ajansı'nın (MARKA), Doğu Marmara Bölgesi'ndeki illerde KOSGEB işbirliğiyle düzenleyeceği '**Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri**' ile ücretsiz düzenleyeceği girişimcilik eğitiminden sertifika alan girişimciler, KOSGEB'in yeni iş kuranlara verdiği 27 Bin TL hibe ve 70 Bin TL faizsiz krediye başvuru hakkına sahip oluyor.

## ESNAF VE SANATKARLAR KREDİ VE KEFALET KOOPERATİFLERİ KEFALETİYLE VERİLEN KREDİLER

ESNAF KREDİLERİ	ŞAHİS LİMİTİ	VADE
- ESKKK İskonto Kredisi		1-9 Ay
- ESKKK İşletme Kredisi		1-4 Yıl
- ESKKK Tesis Kredisi		2-5 Yıl
- ESKKK Şoför Taşıt Edindirme Kredisi		2-5 Yıl
- ESKKK Taşıt Onarım Kredisi	35.000 50.000 YTL	İşletme Kredilerinde:1-4 Yıl, İskonto Kredilerinde: 1-9 Ay
- ESKKK Aylık Eşit Taksitli İşletme Kredisi		2 Yıl
- ESKK Teminat Mektubu Kredisi		1 yıl.

# Türkiye Halk Bankası

- Türkiye Halk Bankasının başlıca görevleri şunlardır:
  1. Esnaf, sanatkar, küçük ve orta ölçekli sanayinin kredi gereksinimlerini karşılamak.
  2. Esnaf ve sanatkarların kooperatifler halinde örgütlenmelerine yardımcı olmak.
  3. Esnaf, sanatkar, küçük ve orta ölçekli sanayinin çalışmalarının geliştirilmesiyle ilgili eğitim faaliyetlerinde bulunmak.
  4. Esnaf, sanatkar, küçük ve orta ölçekli sanayinin mallarının pazarlanmasına ve tanıtılmasına katkıda bulunmak.
  5. Esnaf, sanatkar, küçük ve orta ölçekli sanayinin gelişmesini sağlamak amacıyla danışmanlık hizmeti yapmak.

# Kredi Garanti Fonu

- Kredi Garanti fonu, İşletme ve Araştırma A.Ş., TOSYÖV, TESK, TOBB ve MEKSA vakfı tarafından ortaklaşa kurulan bir kuruluştur.
- KGF'nin amacı, küçük ve orta ölçekli işletmelerin bankalardan sağlayacakları kredilere belli koşullarda garanti vermektir.

# Mikro-Finans

- Mikrofinans, belirli bir düzeyin altında gelire sahip bireylere yapılacak yardım ve bağışlar yerine, bankalar, sivil toplum kuruluşları, kredi kooperatifleri ve diğer resmi finansal sistem ögeleri aracılığı ile onların ihtiyaçlarını karşılayacak, onları üretime sevk edecek düşük tutarlardaki kredilerin kullandırılması, böylelikle bir yandan bu bireylerin mevcut refah seviyelerinin artırılması, diğer yandan ise dolaylı olarak çok küçük değerlerinde üretim sürecinde kullanılması ile kişi başına düşen milli gelirin ve büyüme oranının yükseltilmesi amaçlarına hizmet eden ekonomik bir sistemi ifade etmektedir.
- Mikro-finans uygulaması, kredi verme esasları bakımından geleneksel bankacılık sisteminden önemli ölçüde farklılaşır.

# Mikro-Finans

- Geleneksel bankacılıkta, tapu, teminat ve kefalet gibi maddi güvenceler kredi alabilmenin temel şartlarını oluştururken, mikro-finans uygulamasında söz konusu belgeler istenmez, bu uygulamada kişiye güven esastır.
- Mikro-finansın temel mantığı, yoksul kişilerin ekonomik açıdan kendi hayatlarının devamını sağlayabilecek yeteneğe ve potansiyele sahip oldukları, ancak iş kurmak için yeterli sermayeye ulaşma olanaklarının olmadığı şeklinde açıklanabilir.



# TÜRKİYE DE MİKROFİNANS

- Halk bankası ve Ziraat Bankası'nın küçük ölçekli işletmelere, çiftçilere verdiği devlet destekli krediler mikro kredi benzeri uygulamalar arasında sayılabilir. Bunun yanı sıra Tarım Kredi Kooperatifleri ile Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri de mikro kredi benzeri uygulamalar gerçekleştirmektedirler.
- Mikro kredi uygulamasının ilk örneklerinden biri Maya mikro kredidir. Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı – KEDV-tarafından 2002 yılında kurulmuştur. Amacı evinde, tezgahında ya da dükkanında kendi işini yapan ya da bir iş kurmak isteyen dar gelirli kadınlara maddi destek vermektir.
- Maya'dan kredi alan kadınların çoğunun el işi, dantel, terzilik, takı üretim ve satışı, hediyeelik eşya üretim ve satışı alanında faaliyet gösterdikleri gözlemlenmiştir.

# Girişim Sermayesi (Venture Capital)

- Girişim sermayesi şirketleri, işletmenin farklı aşamalarında yatırımlara fon sağlamaktadır.
- 1. Proje aşamasında finanslama: Bu aşamada işletme henüz kurulmamıştır. Girişimci fikir aşamasındaki ürünün projesi ile girişim sermayesi işletmesine başvurmuştur.
- 2. Yatırım Aşaması: Girişim sermayesi şirketi bu aşamada yatırım yapmaktadır. Bu aşamada işletmenin kuruluşu gerçekleşmiş, üretilecek mal ve hizmetlerle ilgili projeler şekillenmiştir.
- 3- Gelişme ve Büyüme Aşaması: Bu aşamada girişim sermayesi şirketi tarafından işletmecilik alanında danışmanlık hizmeti verilir.
- 4. Yatırımın Çözülmesi Aşaması: Genel olarak en az 7 yıl gibi uzun bir süre sonunda ortaya çıkacak olan yatırımın çözülmesi aşamasında girişim sermayesi ortaklığı, katılma paylarını pazarda satışa sunmaktadır. Katılma paylarının halka satışı, girişim sermayesi ortaklığının refinanse kaynağıdır.

# Girişimciliğin Önündeki Engellerin Kaldırılması

Türkiye açısından girişimciliğin önündeki engelleri kaldırılmasına yönelik yapılması gerekenler aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- “Girişimcilik Bakanlığı” kurulmalıdır.
- Girişimcilik eğitimi ve öğretiliyle, girişimcilik ruhu geliştirilmelidir. Bu anlamda ilköğretim okullarında girişimcilikle ilgili bilgiler verilmeli ve bu yolla farkındalık oluşturulmalıdır.
- Daha hızlı ve ucuz iş kurma süreçleri geliştirilmeli
- Girişimcilerin istihdam artırıcı faaliyetleri desteklenmelidir.
- Yatırım ortamı hakkında toplum bilgilendirilmelidir.
- İş kurma süreciyle ilgili mevzuat, bürokrasiyi azaltacak şekilde basitleştirilmelidir.

# Girişimciliğin Önündeki Engellerin Kaldırılması

- Genç ve kadın girişimcilere yönelik kredi programları yaygınlaştırılmalıdır.
- Girişimcilik konusu yerel yönetimler, ticaret ve sanayi odaları, dernekler ve sivil toplum örgütleri vb. yerel düzeyde de ele alınmalıdır.
- Kamu tekelleri ortadan kaldırılmalı etkin bir özelleştirme programı uygulanmalıdır.
- Yeni işletme kuranlardan daha düşük vergi alınmalı, kadın girişimcilere 5 yıl vergi muafiyeti getirilmelidir.
- Eski makine ve teçhizatın yeni etkinliklerde kullanılma olanağının artırılması, kiralama için vergi indirimleri gibi önlemlerle batık maliyetler azaltılmalıdır.
- Pazara yeni girecek işletmelerin, pazarda var olan batık tesislerden makul bir bedel karşılığı serbestçe yararlanabilmeleri için hükümet müdahaleleri gereklidir.

# Girişimciliğin Önündeki Engellerin Kaldırılması

- Yerel düzeylerde girişimci kuluçkalıkları sayıca artırılmalı ve niteliği yükseltilmelidir. **Kuluçkalıklar;** *"yeni işletmelere iş destek hizmetlerinin tek elden sağlandığı, genellikle üniversitelerde veya kamu araştırma kuruluşlarında kurulmuş mekanlardır.*
- Üniversitelerde “Girişimciliği Özendirme Merkezleri” oluşturulmalı ve sanayi ile bu konuda işbirliği yapılmalıdır.
- Genç girişimcilere 1 veya 2 yıl süre ile tecrübeli girişimcilere veya danışmanlarca destek verilmeli ve bir anlamda kuşaklar arasında bilgi alışverişi tesis edilmelidir.

# Girişimciliğin Önündeki Engellerin Kaldırılması

- Girişimcilere yatırım yapılacak sektörlerle ilgili Ticaret Odaları veya Sanayi Odaları tarafından raporlar hazırlanmalı ve sektör envanterleri çıkarılmalıdır.
- İflasın ertelenmesi ile ilgili yasa sürdürülmeli, borca batık durumdaki işletmelere süreler verilerek iyileşmeleri sağlanmalıdır.
- Aileler küçük yaşlardan itibaren çocuklarının eğitime dikkat etmeli, onların girişimci, atak ve sorumluluk yüklenebilecek bireyler haline gelmeleri için azami derecede çaba sarf etmelidir.
- Kadın girişimciliğini desteklemek üzere yeni kurum ve kuruluşlar oluşturulmalıdır. Toplumsal anlamda kadın girişimciliğin önündeki sosyolojik engellemeler konusunda bakanlıklar nezdinde düzenlemeler yapılmalıdır.

# Girişimcilikte Yapılan Hatalar

- ***Profesyonel yönetim anlayışının olmayışı:***  
Girişimci, işletmesini kurduktan sonra sistemin yetersiz hale gelmeye başladığını hissettiğinden itibaren işi profesyonellere devretmelidir. Çünkü girişimcilik ve yöneticilik farklı konulardır. Yöneticilik profesyonel bir meslektir.
- ***Yetersiz veya aşırı organizasyon ile çalışma:***  
Yetersiz organizasyon, işletmede bulunması gereken birimlerin bulunmaması ve sayıca yetersiz personelle çalışma demektir. Aşırı organizasyon ise, gereğinden fazla birim bulunması ve gereğinden fazla personel çalıştırılmasıdır. Örgüt yapılanması konusunda yapılacak hatalar maliyetlerin yükselmesi ve işletmenin başarısız hale gelmesine neden olacaktır.

# Girişimcilikte Yapılan Hatalar

- ***Kurumsallaşamama:*** Kurumsallaşma, işletmede iş ve işlemlerin standart hale gelmesidir. Girişimci, tüm süreçleri ve işleri standart hale getirmeye çalışmalı, işletmeyi kişilere bağlı olmaktan çıkartmalıdır.
- ***Girişimcinin kendini yenilememesi:*** Girişimci, eğitim ve konferanslara katılarak işinin büyümesine paralel olarak ufkunu da genişletmelidir. Vizyon yetersizliği önemli başarısızlık nedenlerindedir. İşletmeler büyüdükçe karmaşıklaşmakta ve içinde bulunduğu çevre koşulları da değişmektedir.
- ***Kalifiye elemanlarla çalışamama:*** Bazen kalifiye eleman bulamama, bazen de maliyetlerin yüksek olması nedeniyle, girişimcilerin nitelikli personel çalıştırmaması işletmelerde pek çok soruna neden olmaktadır.



# Girişimcilikte Yapılan Hatalar

- ***Stok kontrol yöntemlerinin bilinmemesi:*** Girişimciler iyi bir stok yönetimi sistemi geliştirmeli ve takip etmelidir.
- ***Uygun olmayan krediler kullanılması:*** Yatay ve dikey finansman kuralları.
- ***Yetersiz muhasebe sistemi ile çalışmak:*** İşletmede yapılan tüm işlemlerin kayıt altına alınması ve bu kayıtların diğer ifadeyle muhasebenin bilgi üretir pozisyona getirilmesi gerekir.
- ***Hammadde ve malzeme tedarikinin istikrarsız olması:*** Bazı durumlarda girişimciler yetersiz fizibilite çalışması yaptıklarından ihtiyaç duyacakları hammadde ve malzeme miktarını doğru belirleyemeyebilirler. Daha sonradan yapılan bu hata hammadde ve malzeme sıkıntısı çekilmesine neden olur.

# Girişimcilikte Yapılan Hatalar

- ***Pazarlama ve satış yetersizlikleri:*** Reklama, fiyata, ürüne ve dağıtım sistemine(pazarlama karması-5p) gerekli özenin gösterilmemesi fikir başarılı olsa da girişimi başarısız hale getirmektedir.
- ***Üretim ve satışta kaliteye önem verilmemesi:*** Üretilen mal ya da sunulan hizmetin müşteri beklentilerine veya müşterinin kullanım amacına uygunluğu anlamına gelen kalite, girişimcilerce dikkate alınmalıdır. Bu anlamda müşteri odaklı çalışılmalıdır.

# Girişimcilikte Yapılan Hatalar

- **Giriş ve çıkışı kolay bir sektöre yatırım yapılması:** Sektöre giriş ve çıkışın kolay olduğu bir iş fikri, bazı durumlarda başarısızlık nedeni olmaktadır. Bu sektörel koşullarda rekabet yüksektir. Özellikle fiyat temelli rekabet işletmelerin yaşamını tehdit etmektedir.
- ***Halkla ilişkilere yeterli önemin verilmeyişi:*** Yeni girişimciler kendilerini halka iyi anlatmalıdır. Özellikle farklılıklarını yansıtacak veya vurgulayacak biçimde tanıtım faaliyetlerini sürdürmelidirler.
- ***Uygun teknolojinin seçilmemesi:*** Maliyet, kalite ve insan kaynağı temini açısından ciddi sorunlar doğurabilen eski teknolojiler ve yüksek veya düşük kapasiteye sahip teknolojiler, girişimcilikte başarısızlığa neden olmaktadır.
- ***Yetersiz işletme sermayesi:*** iş fikrinin ve sonrasında gelen yatırımın ne kadar sermaye gerektirdiği fizibilite etüdü ile başlangıçta belirlenmelidir.

# Genç Girişimcilere Öneriler

- Girişimcilikte karşılaşılabilecek riskler sadece bireysel anlamda değil ülke ekonomisi açısından da büyük önem taşır.
- Başarısızlık durumunda kişinin kendisi, ailesi, çevresi, tedarikçileri, müşterileri ve diğer paydaşları mağdur olmaktadır.
- Her bir başarısız girişim ile kaynaklar israf olmaktadır. Bunun önüne geçmek için girişimcilere bazı öneriler sunulmaktadır:

# Genç Girişimcilere Öneriler

- Fizibilite etüdü çok iyi hazırlanmalıdır.
- İş planı ayrıntılarıyla hazırlanmalıdır.
- Müşteri memnuniyeti sürekli izlenmelidir.
- Kalifiye olmayan personelle çalışılmamalıdır.
- Parasal akımları dengelemek gerekir.
- Rakipler sürekli izlenmelidir.
- İnovasyon sürekli hale getirilmelidir.

# Genç Girişimcilere Öneriler

- Kuruluş yerini iyi seçmek gerekir.
- İş yapılan bölge, ülke, şehir kültürü ve yapısı ile iyi tanınmalıdır.
- Teknolojik yenilikler takip edilmeli elden geldiğince yenilenmelidir.
- Esnek bir organizasyon yapısı oluşturulmalıdır.
- Ortaklıklarda her türlü detay başlangıçta belirlenmeli ve yazılı olarak ortaya konmalıdır.

# Genç Girişimcilere Öneriler

- Sosyal ağlar sürekli geliştirilmelidir.
- AR-GE sürekli olmalıdır.
- Dürüstlük en iyi işletmecilik politikasıdır.
- Yurt içi ve yurt dışı gezilerle vizyon geliştirilmelidir.
- Eleştirilere, yeni fikirlere, önerilere açık olmak gerekir.
- İyi bir belge ve kayıt sistemi kurmak gerekir.

# AKILDIŞI AMA ÖN- GÖRÜLE- BİLİR DAN ARIELY

Kararlarımızı Biçimlendiren Gizli Kuvvetler

# SIFIRDAN BİRE

STARTUPLAR ÜZERİNE NOTLAR  
YA DA  
GELECEĞİ İNŞA ETMENİN YOLLARI

PETER THIEL  
İLE BLAKE MASTERS



ABY'de  
1  
SİYABA

# Outliers (Çizginin Dışındakiler)



BAZI İNSANLAR  
NEDEN DAHA BAŞARILI OLUR?

MALCOLM  
GLADWELL

MediaCat

# HIZLI VE YAVAŞ DÜŞÜNME



DANIEL  
KAHNEMAN  
-2002 Nobel Ekonomi Ödülü-



TALI SHAROT

"Bu kitap yaşamınızı değiştirecek."  
Cass R. Sunstein, *Dürtme*'nin ortak yazarı

# BAŞKALARININ AKLI

Neden Bazılarımız  
İkna Etmekte Daha Başarılı  
ve  
Nörobilim Bu Konuda  
Ne Düşünüyor?

Çeviri: Tevfik Uyar

domingo

2017 Nobel Ekonomi Ödüllü  
Richard H. Thaler  
ve Cass R. Sunstein



# Dürtme (Nudge)



Sağlık, Zenginlik ve  
Mutluluk İçin Alınan Kararları  
Geliştirmek Üzerine



STARTUPJO  
Geliştirici: İsmail  
Yılmaz

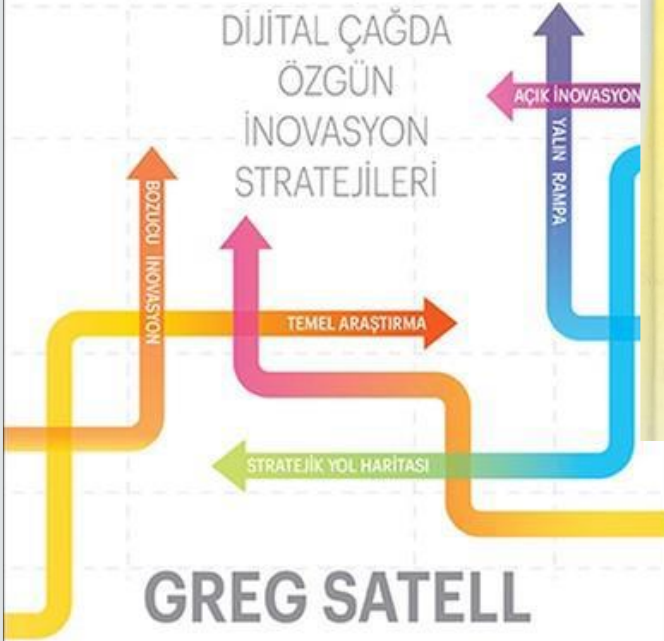


ROD JUDKINS

# YARATICI DÜŞÜNME

## İNOVASYONU HARİTALAMAK

DIJİTAL ÇAĞDA  
ÖZGÜN  
İNOVASYON  
STRATEJİLERİ



GREG SATELL

ideaport  
yenilikçi fikirlerin buluşma noktası

ITGV  
İTALYAN TEKNOLOJİ VE İNOVASYON

## SANATI



MARTIN FORD

#1 NEW YORK TIMES BESTSELLER  
**ROBOTLARIN  
YÜKSELİŞİ**



YAPAY ZEKA VE İSSİZ BİR GELECEK TEHLİKESİ

312 SAYFALI 13.99 TL

Kronik

19.03.2020

# Podcast

- Girişimci Muhabbeti
- Radyo 521
- Yeni Nesil Kafası
- Açık Bilim

# Site&Blog önerileri

- [webrazzi.com](http://webrazzi.com)
- [girisimcikafasi.com](http://girisimcikafasi.com)
- [ceotudent.com](http://ceotudent.com)
- [egirisim.com](http://egirisim.com)

# Kaynakça

- **Girişimcilik**, Yrd. Doç. Dr. Sibel Fettahoğlu KOU- İİBF İşletme Bölümü sunusu
- Alpugan, Oktay; **Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi**, Trabzon, 1994.
- Fettahoğlu, Abdurrahman; **İşletme Finansmanı**, İzmit, 2008.
- Fettahoğlu, Abdurrahman; **Riziko Sermayesi Finansı**, Ankara, 1993.
- İşkur, **İş ve Meslek Danışmanlığı Sertifika Programı Ders Notları**, İzmit, 2011.
- MEGEP, **Girişimcilik**, Ankara, 2006 ve
- **Girişimcilik** ; Emine Başar, Hasan Altın, Vural Doğan Nobel 2013
- İnternet kaynakları, gazete kupürleri, sosyal medya paylaşımları
- <https://www.girisimcigazetesi.com/>
- <http://www.radikal.com.tr/ekonomi/turkiyenin-en-eski-aile-sirketi-237-yasinda-1208727/>
- KOSGEB web sitesi
- Öğr. Gör. Osman Özkoç, Samsun Teknopark
- Öğr. Gör. Mürsel Kan (OMÜ) kişisel deneyimler...