



**KÖRFEZ  
TİCARET  
ODASI**

Chamber of Commerce  
—1999—

# KÖRFEZ TİCARET ODASI “YENİ GİRİŞİMCİLER İÇİN YOL HARİTASI”

**EL KİTAPÇIĞI**

# ÖNSÖZ

Girişimcilik, insanın düşünsel emeğinin ekonomik değere dönüşmesi olarak ifade edilmekte ve üretim faktörleri arasında yer almaktadır. Girişimci ise toplumda değişim yaratacak kişi olarak görülmektedir. Girişimciyi diğer insanlardan ayıran temel özellik, yaratıcı ve yenilikçi olması, yeni fikirler geliştirmesi ve bu fikirleri uygulamaya koymasındır. Girişimciler, ülkemizin ekonomik ilerlemesinin temel yapı taşlarından biridir. Girişimciliğin geliştirilmesi ise ekonomik sürdürülebilirlik açısından büyük önem arz etmektedir. Ülkelerin, ekonomilerini dışa bağımlılıktan kurtarmalarının ve üretime dayalı olarak işleyen bir yapı kurmalarının en önemli aracı girişimciliği teşvik etmeleridir. Dünya ekonomisinde görülen yeniden yapılanma eğilimleri de genelde girişimcilik üzerine inşa edilmeye çalışılmaktadır. Her bir girişim, aslında bir serüvendir. Serüvenler, içinde bir hikaye barındıran ve bir zamana yayılmış çoklu tecrübelerdir.

Bu noktada ilham verici olan, girişimciliğin sadece belli düzeyde eğitim görmüş kişiler tarafından değil, tüm eğitim seviyelerinden insanların hikayelerini barındırmasıdır. Söz konusu bu hikayelerin çoğalmasını ve olumlu neticeler doğurmasını sağlamak için girişimcilik eğitiminin gerçek hayatın içinden gelen tecrübelerle bağıni koparmadan ortaya konulması gerekmektedir.

Sizler için derlediğimiz “Yeni Girişimcilere Yol Haritası” El Kitabı ile beraber herkesin girişimcilik serüvenine değer katacak ve girişimci adaylarına yön verecek bir pusulanın ortaya çıkarılması amaçlanmıştır.

Girişimci ruhların iş fikirlerini daha etkin ve verimli bir şekilde hayata geçirmesi için ipuçları barındıran bu kitap, girişimciler için yol gösterici olacaktır.

## Amaçlar

Okuyucuları girişimcilik konusunda gerekli olan temel bilgiler ile donatarak, okuyucuların nasıl bir girişimci olabileceği ve hangi becerilerini geliştirmesi gerektiği iş kurma aşamasında karşılaşacağı zorluklar ve şirket kuruluş işlemlerinde kadar olan süreçte bilgilenmelerine yardımcı olmaktır.

## GİRİŞİMCİLİKTE DEĞER YARATMA

Toplumda başarı göstergesi olarak kısa zamanda çok para kazanma algısı, girişimcilik ile ilgili beklentileri de olumsuz etkilemektedir. Özellikle gelişimini tamamlayamamış ülkelerde sık görülen bu algı, girişimcilik serüvenindeki temel odağın sadece para kazanma boyutuna indirgenmesine; bu da orta ve uzun vadede başarısızlığa neden olmaktadır.

Başlangıç aşamasında girişimcilik ile ilgili zihnimize çizdiğimiz çerçeve, bizim nasıl bir girişimci olacağımız konusunda en önemli belirleyici olacaktır. İyi ve kötü girişimciyi birbirinden ayıran en önemli ve en temel fark, paydaşlarının beklentilerini ne ölçüde karşılandığı ile ilgilidir. Bir girişimcinin, kurduğu girişimin (işletmenin) üç temel amacı bulunmaktadır.

Bunlar, kâr elde etme, hayatta kalma (sürdürülebilirlik) ve büyüme olarak özetlenebilir.

Girişimin bu ticari amaçlara ulaşabilmesi için ise, müşterilerine sunduğu ürün ve hizmetler yoluyla tatmin sağlaması gereklidir. Dolayısıyla girişimci, ürün ve hizmetlerini rakiplerinden daha iyi veya daha farklı şekilde sunduğu ölçüde müşterilerinin beğenisini kazanacak ürün ve hizmetleri piyasada talep edilecektir.



Bu talep ölçüsünde de faaliyetlerini devam ettirebilecek, kâr elde edecek, büyüyecektir. Dolayısıyla iyi bir girişimin olmazsa olmaz koşulu, ürettiği ürün ve hizmet yoluyla müşterilerinin beğenisini kazanmak olmasıdır. İşletme müşterilerinin beklentilerini karşılarken elbette bir takım kişi ve kurumlar ile iş birliği yapmak durumundadır. Girişimin paydaşları olarak adlandırılan bu kişi ve kurumlar; hissedar, çalışan, tedarikçi, dağıtıcı, devlet ve doğadan oluşmaktadır.

Bu paydaşlar olmaksızın hiçbir işletme, müşterilerinin beklentilerini karşılayamaz. Bu nedenle girişimcinin bu paydaşların da beklentilerini karşılayacak bir sistem kurması gereklidir.

Bu paydaşların girişimden beklentileri elbette birbirinden farklıdır. Bir çalışan, girişimin amaçlarına ulaşmasını sağlamak için çalışmayı iyi bir ücret karşılığında kabul ederken, hissedar girişim için gerekli olan sermayeyi, iyi bir kâr payı karşılığında vermeyi isteyecektir. Girişimin, ürün ve hizmet üretmek için kullandığı girdileri sağlayan tedarikçiler de birer girişimcilerdir ve onlar da kâr sağlamak gibi beklentiler ile girişimin faaliyetlerine katılmaktadırlar.

Dolayısıyla girişimcinin temel görevi, müşterilerine ürün ve hizmet sunmak amacıyla birbiriyle çatışan amaçlara sahip olan paydaşların beklentilerini en iyi şekilde karşılayabilecek bir işletme oluşturmaktır. Diğer bir ifadeyle girişimci, bir yandan müşterinin beklentilerini karşılarken diğer yandan da diğer paydaşlarının beklentilerini en iyi şekilde karşılayacak bir sistem kurmak ile görevlidir.





- Bunun yegâne yolu ise, tüm bu paydaşlar için ürün ve hizmetlerin ifade ettiği değerin artırılması olacaktır. Gerçekten de girişimler; müşteriler, hissedarlar, çalışanlar ve toplum için değer yaratırlar ve bu yarattıkları değer ne kadar büyükse girişim de amaçlarını o oranda gerçekleştirmiş olacaktır.
- Diğer bir ifadeyle girişimin kâr, büyüme, sürdürülebilirlik gibi içsel amaçlarına ulaşması, oluşturulan değerın büyüklüğü ile ilgilidir. Girişimin oluşturduğu bu değerin büyütülmesinin yolu ise, rakiplerinden bir yönüyle yeni veya farklı ürün ve hizmetleri ortaya koyacak yeniliklerin yapılmasıdır.
- Kurulan girişimin ortaya koyduğu ürün veya hizmetler, rakipten ne ölçüde daha kaliteli, daha ucuz, daha farklı vb. ise o ölçüde tercih edilecek ve işletme daha çok satış yapacak, kâr edecek ve büyüyecektir.
- Daha çok kâr elde eden işletme, bu kârını (değeri) paydaşları ile paylaşacaktır. Böylece çalışan, beklentileri daha iyi karşılanan ve daha çok kazanan; hissedar, en çok pay alan; tedarikçi ise girişimin başarılı olması için istekli olan taraf olurken sonuçta kazanan, toplumun tüm kesimi olacaktır. Dolayısıyla işini iyi yapan girişimci, paydaşlarının beklentilerini en üst düzeyde karşılamak için yenilik yapan kişidir. Böyle girişimcilerin olduğu bir toplumun refah düzeyi yüksek olacaktır.
- Özetle iyi girişimciyi en kısa yoldan tarif etmek gerekirse bir ürün veya hizmet üretmek için gerek duyduğu kaynakları en yüksek değeri yaratacak şekilde bir araya getirerek girişimin paydaşları için değer yaratan kişi olarak tanımlamak mümkündür. Dolayısıyla, girişimcinin işletmesini başarıya ulaştırmasında en önemli sorumluluk yenilik yapmaktır. 5

# GİRİŞİMCİLİK İLE İLGİLİ DİĞER KAVRAMLAR

Girişimcilik kavramı ile yakından bağlantılı çok sayıda kavram bulunmaktadır. Burada sadece işletme, girişim, yönetim ve KOBİ kavramları ele alınmıştır. İşletme ve Girişim İşletme, belirli amaçlar doğrultusunda, ürün ve hizmetler üretip pazarlayarak insanların istek ve ihtiyaçlarını karşılayan ekonomik bir birimdir.

Bu kısa tanımda vurgulanması gereken üç temel öge bulunmaktadır. Bunlar amaç, ürün, istek/ihtiyaç olarak ifade edilebilir.

Ticari amaçla kurulan işletmelerin yanı sıra, faaliyetleri sonunda ticari beklentileri olmayan iktisadi işletmeler de bulunmaktadır. Örneğin; belediyelerin halka hizmet etmek için kurdukları ekmek fabrikaları, çöp tesisleri, ekonomik faaliyetler yürütse de bu faaliyetler ödenilen vergilerden karşılanmakta ve bu nedenle bu tip işletmelerin ana amacı kâr elde etmek değil sosyal fayda sağlamaktadır.

Bu gibi işletmelerde de ekonomik faaliyetler yürütülmekle birlikte amaçları bakımından ticari işletmelere göre farklılıkları bulunmaktadır. Dolayısıyla bir işletme, kuruluş öncesi amaçlarını net olarak ortaya koymalı ve bu konuda paydaşları (ortaklar, çalışanlar, yöneticiler vs) ile bir amaç birliği oluşturmalıdır.

İkinci olarak işletmelerin, bir ürün ve/veya hizmet üretmek veya bunu pazarlamak ile ilgili amacı bulunmalıdır. Bu amaç doğrultusunda çok sayıda alternatif bulunmaktadır. Cep telefonundan kaleme, yazılım hizmetinden bankacılık hizmetlerine kadar işletmeler kanunla yasaklanmayan her konuda Gerçekten de etkin bir yöneticinin öncelikle iyi bir planlayıcı olması gerekmektedir.

İşletmenin gelecekte ulaşmak istediği amaçlarına uygun olarak yöneticinin bu amaçlara nasıl ulaşabileceğini net bir şekilde ortaya koyması diğer bir ifade ile planlaması gereklidir.

Planlama aşamasında “Ne, ne zaman yapılacaktır, kim hangi kaynakları kullanarak, hangi amaçla yapacaktır?” sorularına cevap aranır. İşletmedeki tüm çalışanlar, bu plan doğrultusunda harekete geçerek işletmenin amacına en etkin şekilde ulaşmasına yardımcı olacaktır. Yönetimin ikinci fonksiyonu ise örgütleme veya organize etmedir.

Örgütleme aşamasında yönetici, planda belirtilen amaçlara ulaşmak için hangi işlerin yapılması gerektiğini belirleyecek, ardından bu işleri kimlerin yapması gerektiğine karar verecek, onların yetki ve sorumluluklarını ortaya koyacaktır.

Planlama aşamasında ne yapılması gerektiği belirlenirken, örgütleme aşamasında nasıl bir yapı ile işlerin görüleceği belirlenmektedir. Bu aşamanın sonunda hangi görevlerin olduğunu belirten işletmenin organizasyon şeması ve bu görevlerin nasıl yapılacağına belirlendiği yetki ve sorumluluk dağılımları ortaya çıkacaktır.

Planlama ve örgütleme aşamaları sonunda işletme varlığı ortaya çıkmış olur. Bu aşamadan sonra çalışanların belirli bir amaç doğrultusunda harekete geçmelerini sağlamak gereklidir.

Yöneltme veya yürütme adı verilen bu işlev yoluyla çalışanlar arasında amaç birliği sağlanarak belirlenen hedefe ulaşmak kolaylaşır. Yöneticinin çalışanlar arasında amaç birliğini sağlayabilmesi için çalışanların motivasyonunu yüksek tutabilmesi, onlara etkin bir liderlik yapabilmesi ve iletişim kanallarını iyi tasarlaması gereklidir.





Bunun için de çalışanlar arasında takım ruhunun oluşturulması, çalışanlar için anlamlı amaçlar belirlenmesi, iyi bir ödül ve ceza sisteminin kurulması ve yöneticinin çalışanlarına örnek olacak davranışlar sergilemesi, adil ve tarafsız olması gereklidir.

Bu üç fonksiyon oluştuktan sonra başlangıçta hedeflenen sonuçlara ulaşıp ulaşılmadığının kontrol edilmesi, eğer sapma varsa bunun neden kaynaklandığının tespit edilmesi ve yeni bir planlama sürecine geri bildirim olarak aktarılması gereklidir.

Kontrol fonksiyonu bu açıdan karşılaştırma ve düzeltici önlemlerin tespit edildiği faaliyetleri içinde barındırmaktadır. Bu fonksiyon yoluyla yönetici, başlangıçta belirtilen hedeflere uygun sonuçlar alınıp alınmadığını, sonuçlar beklenenden düşük ise bunun olası nedenlerinin neler olduğunu, gelecek dönemde daha başarılı olmak için hangi düzeltici önlemlerin alınması, ne gibi yeniliklerin yapılması gerektiği konularında önemli tespitlerde bulunup kararlar alabilmektedir.

İşletmede yönetici olarak çalışan kişinin yukarıda verilen bu dört işlevi başarıyla yerine getirmesi gereklidir.

Dolayısıyla bu dört fonksiyon bir yöneticinin işletmede hangi konular ile ilgili çalışması gerektiği konusunda da ipuçları vermektedir. Girişimcilik penceresinden bakıldığında, girişimci ile yöneticinin bazı işletmelerde ayrıldığı görülmektedir.

Gerçekten de işletmeler ilk kurulduğunda, sermaye sahibi, girişimci, yönetici aynı kişiyi ifade ederken, belirli bir büyüklüğe ulaşıldığında yapılması gereken işler artıkça ve farklılaştıkça bu görevler farklı kişileri tanımlamaya başlayacaktır.





## BAŞARILI GİRİŞİMCİLERİN NİTELİK VE BECERİLERİ

Başarılı girişimcilerin kişilik özellikleri, girişimcilik kariyeri düşünen kişilerin ilgisini çeken bir konudur. Bu konuda yapılan pek çok araştırma olmasına rağmen, başarılı girişimcilerin belirgin bir nitelik setine sahip olduğu konusunda çok net bir bilgi bulunmamaktadır.

Hatta bazı çalışmalarda girişimcilik başarısı ile kişilik özellikleri arasında herhangi bir ilişki olmadığı bile ifade edilmektedir. Diğer bir ifadeyle girişimcilik doğuştan gelen birtakım kişilik özelliklerine sahip insanların yapacağı bir iş gibi bir yaklaşım doğru değildir.

Herkes girişimci olabilir. Ancak elbette her meslekte olduğu gibi girişimcilikte de bazı özelliklerin girişimcilik başarısını etkileyebilme özelliğine sahip olduğu söylenebilir. Örneğin, girişimcinin bir işin kuruluş aşamasında ve sonrasında önemli stratejik kararları hızlıca vermesi gerekecektir. Bu nedenle kişinin kararlı bir kişilik özelliğine sahip olması, bu konuda kendisine yardımcı olacaktır. Bu özellikler, doğuştan gelen kalıtsal özellikler olmayıp, kişinin isteği ve azmi doğrultusunda geliştirilebilir.

Özetle, girişimcilik için gerekli olan nitelik ve becerilerin çalışarak elde edilebileceğinin akılda tutulması gerekir. Kişinin başarılı bir girişimci olmak için kazanması gereken en temel özellikler; özyeterlilik, yenilikçi olma, risk alma ve liderlik gibi temel başlıklarda toplanabilir.

## ÖZ YETERLİLİK

Özellikle belirsizliğin ve rekabet düzeyinin yüksek olduğu durumlarda, girişimcinin koymuş olduğu hedefe varma konusundaki inancının yüksek olması, kendi yeterliliklerine güvenmesi önemli bir konudur.

Girişimcilik, pek çok engel ve macerayla dolu bir yolculuktur. Bu yolculukta girişimciler çoğu zaman beklenmedik sürprizlerle karşılaşabilmektedir. Bu olumsuz durumlarla baş etmek için girişimcinin hedefe ulaşma konusunda kendine güvenmesi ve kararlılıkla bu doğrultuda hareket etmesi gerekmektedir.

Aksi takdirde ilk olumsuz durumla karşılaştığında ki bu kesinlikle olacaktır hemen moralini bozarak hedefine ulaşmayı imkânsız hale getirebilir. Bu nedenle öz yeterlilik düzeyinin yüksek olması girişimcilik başarısının en önemli belirleyicilerinden biri olarak kabul edilmektedir.

Yapılan araştırmalarda da kişinin öz yeterlilik duygusunun yüksek olmasının, küçük işletmelerin büyümesi ile yakından ilişkili olduğu tespit edilmiştir (Baum ve Locke, 2004).

Öz yeterlilik, kişinin istenen bir sonuca ulaşmada veya belirli bir durumda sergileyebileceği bilgi ve yeteneklerine olan inancı olarak tanımlanmaktadır (Luszczynska, Scholz ve Schwarzer; 2005).

Öz yeterliliği yüksek olan bireyler kendileri için yüksek hedefler koyar ve diğerlerinin almakta zorlandığı görevleri tercih ederler. Zorluklara karşı gönüllü olarak mücadele ederler. Hedeflerine varma konusunda kendi kendilerini motive edebilir ve hedeflerine ulaşmak için gerekli mücadeleyi vermekten çekinmezler.

Girişimcilik açısından öz yeterlilik konusunun özellikle 2000 sonrası yapılan araştırmalarda, girişimcilik performansının önemli bir belirleyicisi olarak ortaya çıktığı ifade edilmektedir (Kerr, Kerr ve Xu, 2017).



## YENİLİKÇİLİK

Başlangıçta da belirtildiği üzere yenilik yapma, girişimciyi diğer meslek gruplarından ayıran ve girişimcinin bir işletmedeki temel sorumluluk alanını gösteren bir özelliktir

Burada sözü edilen yenilik elbette sadece ürünleri değil, hizmetleri, yeni pazarlar yaratmayı, yeni dağıtım kanallarına girmeyi, süreçleri farklılaştırmayı da kapsamaktadır.

Bu nedenle bu kitapta yenilik veya daha popüler ifade ile inovasyon sözünden bu geniş çerçevenin anlaşılması yerinde olacaktır. İşte girişimci de sürekli olarak bu konularla ilgili olarak pazar fırsatlarını gözlemleyen ve piyasadaki gelişmeleri işletmesine entegre etmenin yollarını arayan veya Ar-Ge süreçleri ile bu yenilikleri bizzat ortaya çıkartan kişidir.

Elbette yenilikle yoğun şekilde uğraşma sorumluluğu; meraklı olma, gözlem yapabilme becerisi, araştırma yapmayı sevme gibi bir takım özellikleri de beraberinde getirecektir. Girişimci, “Sunduğum ürünü nasıl daha iyi yaparım, hizmet verdiğim müşteri kitlesini nasıl daha iyi tatmin ederim, hitap ettiğim pazarda farklılık yapabilir miyim?” gibi sorularla sürekli olarak kendini geliştirmelidir.

## RİSK ALMA

Risk alma, girişimciliğin ilk tanımlandığı 1730'lu yıllardan günümüze kadar girişimciliğin temeli olan bir özelliği olarak ifade edilmektedir. Gerçekten de girişimcilikte sürekli olarak verilen gelecek yönlü kararlar, her zaman beklendiği gibi sonuçlanmayabilir.

Örneğin, işletme kuruluş öncesi yaptığınız satış tahminleri, ürün pazara çıktıktan sonra tahmininizin altında kalabilir daha da kötüsü işletmeyi kapatmak zorunda bile kalabilirsiniz.

Girişimcinin risk alma özelliğinden kasıt elbette bir kumarbaz gibi ölçsüz veya yüksek riskler alması değildir. Aslında Cantillon'un risk alma üzerine geliştirdiği girişimcilik anlayışından günümüze çok sayıda değişiklik olmuştur.

Örneğin ünlü yönetim düşünürü Peter Drucker, çok sayıda sözde girişimcinin, yaptığı şeyi doğru düzgün öğrenmeden yaptığı için girişimciliğin riskli algılandığını belirterek, bu tür girişimcilerin yöntemden yoksun ve bilinmesi gereken çok temel kuralları bile çiğnediğini bu yüzden de başarısızlığa uğradıklarını ifade etmiştir (Drucker, 1985).

Drucker'a göre yenilik yapan, çevresindeki değişimi doğru okuyarak buna uygun hareket eden girişimciler aslında risk alan değil riski minimize etmeye çalışan girişimcilerdir.



Gerçekten de girişimcinin alacağı en büyük risk, pazardaki değişime uygun hareket etmemek ve kendisini yenileyememektir. Bu nedenle girişimciliğin risk alma üzerinden tanımlanması, çok yanlış olmamakla birlikte eksik bir açıklamadır. Girişimci elbette bir takım riskler alarak bir girişimi meydana getirir ve bu çalıştırma sorumluluğunu üzerine alır.

Girişimciliğin risk ile birlikte çok fazla anılması, belki de girişimcinin aldığı kararların tüm işletmeyi ve onu oluşturan kişileri etkileme özelliği nedeniyle olabilir.

Çünkü bir girişimcinin işletme ile ilgili yeni bir ürünü pazara sunma, pazardan çekme, yeni yatırımlar yapma gibi stratejik kararlar vermesi nedeniyle girişimcilik ile riskin birbiriyle yakından bağlantılı olduğu ileri sürülmektedir. Özetle, yaşamın her alanında, her meslekte olduğu gibi girişimcilikte de risk almak önemli bir konudur.

Başarılı girişimciler, risk düzeyini potansiyel kazançlara göre ayarlayabilen ve belirsizlik yönetim kapasitesi yüksek olan bireylerdir (Brindley, 2005). Bu nedenle girişimcilerin başarılı olmak için hangi riskleri alacaklarını, bunları nasıl ölçeceklerini ve yöneteceklerini öğrenmeleri gerekir.





## LİDERLİK

Girişimcilikte liderlik özel bir öneme sahiptir. Bir girişimcide veya yöneticide bulunması gereken liderlik özelliğinin varlığı, verimli ve uyumlu çalışan bir işletme organizasyonunu da beraberinde getirmektedir.

Bu açıdan liderlikte başkalarını yönlendirme ve onların davranışlarını belirli bir amaç doğrultusunda etkileme yeteneği ön plana çıkmaktadır. Bu liderlik özelliğine sahip kişiler, politika, askerlik, eğitim, spor, sivil toplum kuruluşları ve tabii ki işletme alanında kendilerini gösterebilmektedirler.

Bu nedenle liderlik sürecinde, çalışanların beğenisini kazanma, onları işletme vizyonu konusunda ikna etme konuları öne çıkmaktadır. Liderlik, çalışanları görevlerini yapma konusunda zor kullanarak değil, ikna gücünü kullanarak onların davranışlarını etkileme sonucu ortaya çıkar.

Gerçekten de her iki kavram da işletme içinde insanların sevk ve idaresine yönelik süreçleri ifade etmektedir. Ancak liderlik ve yöneticilik eş anlamlı kavramlar değildir. Yöneticilik çoğu zaman bir yönetsel makamı (genel müdür, müdür, şef vs.) ifade ederken, liderlik makamdan kaynaklanmayan, kişisel özellikler bütününü ifade etmektedir.

Elbette, işletmede hangi kademedede olursa olsun, iyi bir yönetici aynı zamanda liderlik özelliklerine de sahip olmalıdır. Ancak ideal olmasa da, liderlik özelliğine sahip olmayan yöneticileri de işletmelerde görmek mümkündür. Bu nedenle yönetici olmak için lider olmak şart değilse de iyi ve başarılı bir yönetici için liderlik özelliklerinin olması zorunludur.

## GİRİŞİMCİLİKTE BAŞARISIZLIK FAKTÖRLERİ

Her girişim büyük umutlarla, birçok kişinin emeği ve sermayesi ile kurulmaktadır. Dolayısıyla kurulan bir girişimin başarısız olması, iflas etmesi arzulanan bir durum değildir. Ancak her gün yüzlerce yeni işletme açılırken birçoğu da kapanmak durumunda kalmaktadır.

Girişimcilikte başarısızlık faktörlerini incelemeyen önce başarısızlığın ne olduğunun netleştirilmesi gerekir. Çünkü başarısızlık pek çok yönden tanımlanabilir bir kavramdır.

Buradaki yaklaşıma göre ise başarısızlık, kurulan işletmenin giderlerinin gelirlerinden çok olması veya gelir ve gider arasındaki farkın standartların altında olması durumunu ifade etmektedir. Özellikle yeni girişimlerin başarısızlık nedenlerine ilişkin çok farklı sınıflamalar yapılabilir.

## KURULUŞ ÖNCESİ YETERLİ ARAŞTIRMANIN YAPILMAMASI

Girişimcilikte en önemli kurallardan biri, özellikle kuruluş kararı vermeden önce yeterli düzeyde araştırmanın yapılması ardından da iş modeli ve iş planlarının oluşturularak potansiyel risklerin, ihtiyaçların tespit edilmesidir.

Bu yolla girişimci adayı, henüz yatırıma girişmeden müşteri doğrulamasını gerçekleştirecektir.

Bu nedenle girişimcilik uzmanları sıklıkla iş planı yaparken mutlaka dışarı çıkılmasını, diğer bir ifade ile potansiyel müşterilerin analiz edilmesini, kilit kişiler ile ilişkilerin geliştirilmesini önermektedir. Bunların dışında kurulması düşünülen işin nasıl bir iş modeline sahip olacağı, nasıl bir planla hareket edileceği, gerekli sermayenin nereden bulunacağı gibi konuların kuruluş öncesi ele alınması özellikle kuruluş aşamasındaki potansiyel riskleri azaltacaktır.

## ÖLÇÜSÜZ BÜYÜME

Girişimlerin kuruluş ve büyüme dönemlerinde büyüme hızı önemli bir stratejik karar noktasını oluşturmaktadır. Özellikle nakit sıkışıklığının fazla olduğu kuruluş ve büyüme dönemlerinde işletmenin yapması gereken yatırım miktarını iyi hesaplaması ve büyümenin bir plan dâhilinde gerçekleştirilmesidir. Ölçüsüz büyüme sonucunda sadece küçük işletmeler değil, büyük işletmeler de iflasla yüz yüze kalabilmektedir. Bu nedenle özellikle girişimin başlangıç aşamalarında, yalın girişimcilik döngüsüne uygun plan yapmak ve ölçümleme yapmadan yeni yatırımlara girişmemek (yeni bir dağıtım kanalına girmek, ürün yeniliği yapmak, kapasite yatırımı yapmak vs) doğru bir hareket tarzı olacaktır.

## NAKİT YETERSİZLİĞİ

İşletmelerde finansal kaynak yetersizliği, başarısızlıkta en genelgeçer nedenlerin başında gelmektedir. Gerçekten de işletme kapanışları yüzeysel olarak incelendiğinde, en önemli nedenin finansal kaynak, özkaynak yetersizliği olduğu görülebilir. Ancak bu nedenin bir sonuç olduğunu akıldan çıkarmamak gerekir.

Sonuç olarak ekonomik bir varlık olarak işletmenin başarısızlığı finansal bir sorunu ifade eder. Diğer bir ifade ile finansal kaynaklarında sorun olmayan bir işletmenin iflas etmesi olanaklı değildir.

Bu nedenle her işletme kapanışı veya iflasının finansal gerekçelerle olduğu ileri sürülebilir. Ancak bu finansal sorunlara yol açan gerekçeler farklı olacaktır. Bu nedenle finansal kaynak yetersizliği bir başarısızlık olsa da bunu ortaya çıkartan nedenlerin üzerinde durulması daha anlamlı olacaktır.



## GİRİŞİMCİ VE EKİP İLE İLGİLİ NEDENLER

Girişimcinin iş fikri geliştirme aşamasından itibaren uygulamadaki en önemli görevi, üretmek istediği ürün / hizmet için gerekli niteliklere sahip olan ekibi kurmaktır.

Bunun temel nedeni, girişimci ve ekibinin bilgi, beceri ve tecrübe eksikliğinden doğabilecek başarısızlıkların önüne geçmektir. Girişimci işi ile ilgili her konuda tecrübeli veya donanımlı olmayabilir. Bu durumda eksik olduğu konulardaki boşlukları dolduracak kilit insanları bir araya getirmeli ve bu ekibe liderlik yapabilmelidir.

Bunun olmaması durumunda işletmenin iflasa sürüklenmesi neredeyse kaçınılmazdır. Yukarıdaki grafikte görülen kapanış oranlarının yüksekliğinin belki de en temel gerekçesi, girişimci ve ekibinin nitelik eksikliğidir. Girişimci ve ekibinin tecrübe ve donanımının seviyesi birkaç boyutta ele alınmalıdır.

Burada ilk akla gelen konu, yapılması gereken işler ile ilgili teknik bilgi konusudur. Örneğin, kurucu ekipte finansal planlama konusunda kimsenin bilgisinin olmaması, bu konuda risklerin ölçülememesi ve nakit planlamasının yetersiz yapılması gibi sorunları beraberinde de iflası getirecektir.

Bu nedenle girişimci ve ekibinin gerek ürünün gerekse de işletme yönetiminin gerektirdiği teknik bilgi ve iş tecrübesine sahip olması önemlidir. Girişimci ve ekibi ile ilgili diğer önemli konu ise yönetsel davranışlar ile ilgilidir. Bu çalışanların iş ilişkileri, yaptıkları işten elde ettikleri tatmin düzeyi ve stratejik kararlar ile ilgilidir.

Bu açıdan girişimcinin temel görevi, kendisi ve çalışanları için olumlu bir iş iklimini oluşturmaktır. Bu konuda üzerinde durulması gereken diğer bir nokta ise beklentilerin yönetimi ile ilgilidir.

## GİRİŞİMCİLİK SÜRECİ

Girişimcilik süreci, temel olarak bir değerin yaratılma sürecini ve bir kişinin girişimcilik serüveninde hangi aşamalardan geçmesi gerektiğini ifade etmektedir. Girişimcilik tipine, kurulacak girişimin türüne göre detaylarda birtakım farklılıklar olsa da her girişim belirli aşamalardan geçerek ortaya çıkar.

**Bu aşamalar genel hatları ile şunlardır;**

- a- Fırsatların Tespiti
- b- İş Modeli ve İş Planı Geliştirme
- c- Kaynakların Bulunması
- d- Büyüme ve Çıkış



## FIRSATLARIN TESPİTİ

Girişimcilikte değer her zaman iki konu üzerine kurgulanmak zorundadır: Fırsat ve sorunlar. Başarılı bir girişimci için henüz karşılanmayan veya yeterince nitelikli karşılanmamış istek ve ihtiyaçlar kadar insanların yaşadığı sorunlar da önemli fırsatları içinde barındırır.

Dolayısıyla girişimcilikte fırsat veya sorun aslında aynı anlama gelmektedir. Girişimci ya bir soruna çözüm üretecek ya da bir fırsatı değerlendirip hedef kitlesi için değer yaratacaktır.

Bu nedenle girişimcinin sürekli olarak fırsatları araştıran ve bunları kendi yaptığı veya yapmayı düşündüğü iş ile ilgili değerlendiren bir yönünün olması gereklidir. Bu yönün gelişmesi de aslında girişimcinin nereye bakması ve neleri değerlendirmesi gerektiğini bilmesini gerektirmektedir.

Yeni fırsat arayan girişimciler, rakiplerini aynen taklit etmek yerine fırsat olarak kullanabileceği fikir kaynaklarını araştırmak ve bunları sürekli olarak gözden geçirmek durumundadır.

### **Bu kaynaklar şunlardır;**

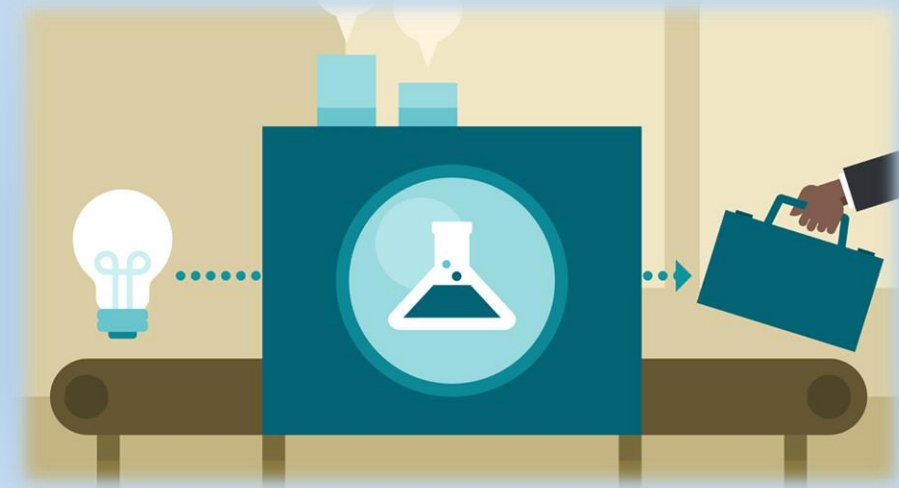
- Ekonomik faktörlerdeki değişimler
- Teknolojik değişimler
- Demografik eğilimlerdeki değişimler
- Yasal çevredeki değişimler

## İŞ MODELİ VE İŞ PLANI GELİŞTİRME

Fırsatların tespit edilmesi girişimciliğin ilk ve önemli adımı olduğu halde, bireyi girişimci yapan temel özellik, tespit ettiği fikir temelinde gerekli faaliyetleri yürüterek somut adımlar atmaktır.

Bu nedenle iş fikrinin ortaya çıkartılmasından sonra gerekli adımlardan biri de iş fikrinin nasıl hayata geçirileceğinin temel bileşenlerinin ortaya konulduğu bir iş modeli ve buna paralel olarak yapılacak işin niteliğine ve kapsamına bağlı olarak da bir iş planı geliştirilmesi gereklidir.

Bu faaliyetlerin temel amacı, yapılması düşünülen işin temel parçalarının belirlenerek işin yapılabilirliğinin kâğıt üzerinde ortaya konulmasıdır



## KAYNAKLARIN BULUNMASI VE KURULUŞ

İş planının netleşmesinden sonraki adımda girişimcinin gerekli kaynakları bir araya getirerek faaliyetlerine başlaması gereklidir. Bu kaynaklar genel olarak insan, sermaye ve üretim araçlarından oluşmaktadır.

İş planındaki gelişmelere bağlı olarak girişimcinin gerekli sermaye miktarını, kişilerin belirli yetkinliklerini ve ürün/hizmetin üretim ve pazarlaması için gerekli olan makineyi, ekipman ve tesisi uyumlu şekilde bir araya getirmesi gereklidir. Bu kaynaklar arasında başarıda en önemli rolü oynayan kaynak ise insandır. Girişimci, çoğu zaman tek başına değil bir ekip ile birlikte girişimcilik yolculuğuna çıkmaktadır.

Bu yolculukta girişimcinin başarısı da çoğu zaman ekibin işini iyi yapmasına bağlı olarak değişmektedir. O nedenle girişimci ne kadar yetkin, özverili, işini bilen bir ekip oluşturabilirse başarılı olma olasılığı da o kadar yüksek olacaktır. Hatta ikinci sırada verilen sermaye kaynağına erişim de kolaylaşacaktır.

Girişimcinin bulması gereken ikinci önemli kaynağı ise sermayedir. Gerekli olan sermayenin tamamının girişimcinin kendisi tarafından konulması durumunda herhangi bir kaynak arayışı gerekli değildir. Ancak günümüzün şirketlerine bakıldığında genellikle birden fazla ortağı bulunan işletmelerin sayısının çok yüksek olduğu görülmektedir. O nedenle girişimci kuruluş aşamasında şu

### Kaynaklardan gerekli sermayeyi bulabilecektir:

- Öz sermaye
- Arkadaşlar ve aile
- Banka kredileri
- Melek yatırımcılar
- Kamu fonları



## İŞYERİ KURULUŞ İŞLEMLERİ

Yeni bir girişimci işletme kurmaya karar verdiğinde, şirketi için yapacağı tüm gerekli işleri tamamlandıktan sonra bir işletme kaydı açtırılması gerekmektedir. İşletme kaydı aynı işi yapan ve benzer ismi taşıyan kişilerin birbirinden ayrılmasını sağlayarak bu kayda göre vergilendirmeler yapılmasını sağlar

Kişi ister bireysel olarak isterse ortaklıklar ile işletme kurup hizmet sunmaya başlayabilir. Bireysel girişimcinin, muhasebe ve nakit disiplini bilgisi olması gerektirmez.

### ❖ Vergi Dairesine Kayıt/Mükellef Olmak

T.C. kanunlarına göre her ticari işletme, bir vergi dairesi mükellefi olmak zorundadır. Girişimci ister şahıs isterse şirket olarak bir vergi dairesine kayıt olmak zorundadır.

İş kurma aşamanızda gerekli altyapı çalışmalarından sonra, uzman bir muhasebeci/mali müşavir ile anlaşarak, İşyeri resmi kurulum işlemlerinden personel sigorta işlemlerine kadar, aylık vergi ödemelerinden, yıllık vergi hesaplamalarına kadar tüm işlemler uzman bir muhasebeci/mali müşavir tarafından yürütülmektedir.

Ayrıca iş kurarken anlaşılın muhasebeciye vekalet vererek, resmi kayıt işlemleri ile ilgili tüm aşamalarda da destek alabilir, konunun uzmanı oldukları için hem sorunsuz bir şirket kuruluşu yapılır, hem de zamandan tasarruf sağlanmış olur.

## ❖ İşletme Türleri

Bir işletme kaydı açtırmak için öncelikle işletmenin türünün ne olacağına karar verilmesi gerekmektedir. Bir işletme, insanların istek ve ihtiyaçlarını sürekli olarak karşılamak üzere mal ve hizmet sunmak amacıyla kurulacaksa, bu bir ticari işletmedir.

Bir işletmenin tek başına kurulması o işletmenin şahıs şirketi olduğunun, iki veya daha fazla girişimcinin para ve mallarını bir sözleşmede birleştirerek yaptıkları ortaklığa da şirket denir.

## ❖ Bireysel İşletmeler

Bireysel işletmeler en basit işletme türüdür. Tüzel kişiliği bulunmayan, üçüncü kişilere karşı kişinin tüm mal varlıkları ve sermayesi ile sorumlu olduğu girişimlerdir. Kuruluşunda yazılı bir sözleşmeye ihtiyaç duyulmadığı gibi, belli bir sermaye miktarı da aranmaz. İşletmede kararlar tek bir kişi tarafından alınır ancak kararlarda hata yapılma payı yüksek olabilir.

## ❖ Anonim Şirketler

Büyüme olanağı en kolay şirket türüdür. Sermaye artırımını ve borçlanma olanağı diğer şirket türlerine oranla daha kolaydır. Anonim şirketlerin kurulma izni Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na bağlıdır. Şirket merkezinin bulunduğu yer ticaret siciline tescil yapılır ve Türkiye Ticaret Sicili Gazetesinde ilan olunur.



## ❖ Ortaklıklar

Şahıs ve sermaye ortaklıklarıdır.

### 1- Adi Ortaklıklar

İki ya da daha fazla kişinin bir şekil şartına tabi olmaksızın bir sözlü anlaşma ile geçici ya da sürekli olarak kurulan bir anlaşma türüdür. Düşük maliyetle ve kolayca kurulur.

### 2- Kollektif Ortaklıklar

Tüzel kişiliği olan ve ülkemizde en çok yaygın olan ortaklık biçimidir. Ortaklar şirketin borçlarından tüm mal varlıklarıyla sorumludur.

### 3- Adi Komandit Ortaklıklar

Bu tür ortaklıkta ortaklardan bir kısmı sınırsız ve zincirleme sorumluluk alırken bir kısmı da sermayesi kadar sorumluluk almaktadır. Sınırlı sorumlu ortak sayısı artırılarak çok kolay fon sağlama imkânına sahip olunur.



## Limited Şirketler

Bu şirket türünde ortaklar yalnızca koydukları sermaye kadar sorumludurlar. Bu ortaklıkla, sınırlı sorumluluk ve fazla sermaye ihtiyacı olduğunda kurulurlar.

İş kumaya karar verdiğinizde hangi tür işletme kuracağınıza da karar vermeniz gerekecektir. İlk olarak tek başınıza bir işletme kurup, deneyim kazanıp daha sonraları ortaklar bulmanız yararınıza olacaktır.

## İşletmelerin Ödeyeceği Vergiler

Her işletme ister şahıs ister çok ortaklı olsun, devlete kazançları oranında vergi vermek mecburiyetindedir. İşletmenin küçük ya da büyük olması önemli değildir. Vergi vermek bir yükümlülüktür. İşletmelerin kuruluş biçimini belirledikten sonra, işletme merkezinin bulunduğu vergi dairesine gidip vergi kaydı açtırılma talebinde bulunmaları gerekmektedir. Vergi dairesinden gelen memurlar işletmeyi inceleyerek hangi vergi türüne tabi olduğunu işletme sahibine bildireceklerdir.

## İşletmelerin tabi oldukları vergiler şunlardır.

- ❖ Damga Vergisi
- ❖ Muhtasar vergi
- ❖ Katma Değer Vergisi
- ❖ Geçici vergi
- ❖ Basit usulde yıllık gelir vergisi
- ❖ Yıllık Gelir Vergisi
- ❖ Yıllık Kurumlar Vergisi Beyannamesi
- ❖ Stopaj vergisi



Bu vergilere tabi olan işletme sahipleri, vergi dönemlerini takip ederek, son ödeme gününe kadar tahakkuk edilen vergiyi vergi dairelerine ödemek zorundadır.

İşletme kaydını açtırmak ve vergi kaydını açtırmak şirketler ve küçük ya da büyük olsun tüm işletmeler için yükümlülüktür.

## BAŞLANGIÇ SERMAYESİ KAYNAĞI

### TİCARİ BORÇ VERME

Hemen hemen bütün bankaların, küçük ve orta ölçekli işletmeler için özel kredi verme programları mevcuttur. Bunun için özel şartlar hazırlarlar. Eğer ticari borçlanmaya gidecekseniz tutar, faiz oranı, şartlar ve işlemler bakımından sizin için en uygun kredi programını seçin. İlk iş kuracaklar için özel şartlı krediler de vardır. Ödemelerde gecikme durumunda çeşitli vadelere bölme gibi.

### TÜKETİCİ KREDİSİ

Bankalar, başka şekillerde de çalışabilir. Tüketici kredisi, otomobil kredisi ya da emlak kredisi gibi. Bankalar bu kredileri vermeye daha çok isteklidir çünkü faiz oranları çok daha yüksektir. Diğer bir seçenek ise kiralama. Genellikle, bir iş kurmanın ana maliyetleri tam olarak ekipman alımıdır. Bu bağlamda kiralama, banka ile girişimci arasındaki en kabul edilebilir etkileşim şekli haline gelir.

## DEVLET DESTEĞİ

Küçük ve orta dereceli işletmelerde devlet gereken desteği sağlamamaktadır. İş kuracağınız zaman, devlet destekli tüm imkânları araştırmalısınız. Her bölgede girişimcilerin başvuracakları sosyal yardım, hibe, yarışma olduğu görülmektedir

Devletten bedava fonlar, sadece bir iş kurmak için değil, aynı zamanda maliyet geri kazanımı için de sağlanmaktadır. Ek olarak, ortaya çıkan iş inkübatörleri ve iş hızlandırıcıları yalnızca maddi yardım ve destek sağlamakla kalmayıp, aynı zamanda girişimci girişimciler için genellikle eksik olan işle ilgili gerekli bilgileri de sağlar. Atölyeler, seminerler, yasal ve muhasebe danışmanlıkları gibi pek çok destek yeni girişimciler için önemli desteklerdir.

## KOSGEB;

KOSGEB sizlere kurmayı/yapmayı planladığınız işi proje halinde sunduğunuz takdirde, yapılacak harcamalarınızı fatura karşılığında size geri öder. 2019 yılından önce her girişimciye üst limit 50 bin olmak üzere hibe Geleneksel ve İleri girişimcilik olarak Nace kodlarına göre ayrıldı.

Bu noktada KOSGEB destekleri

**Geleneksel girişimcilik desteği** (65 Bin TL ye kadar)

**İleri girişimcilik desteği** (365 Bin TL ye kadar)

Olmak üzere ikiye ayrıldı.



## KOSGEB Destekleri Hangi İşleri Destekliyor

KOSGEB tarafından verilen girişimciliği geliştirme destek programı kişilere iki ayrı destek sunmaktadır. Bu destekler geleneksel girişimci ve ileri girişimcilik desteğidir. İş kolunuza göre seçilecek olan destek programı KOSGEB tarafından belirtilmiş olup destek programına göre ödeme yapılacaktır.

Geleneksel girişimcilik desteği ile kişilere 60 Bin TL'lik destek ödemesi yapılacaktır. 370 Bin TL' ye varan destek ödemesi ise ileri girişimcilik desteği kapsamındadır. Alınacak olan kosgeb desteği seçilen sektöre göre değişiklik göstermektedir. KOSGEB'in geleneksel girişimcilik programı destek ödemesi bahsettiğimiz gibi 60.000 TL'dir. Bu programdan yararlanmak isteyen kişilerin yapmaları gereken ilk şey ise Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi programına katılmak olacaktır.

### KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

Önceki yıllarda örgün olarak tamamlanması gereken Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi son yıllarda uzaktan eğitim sistemi gündeme gelmiş olup kursa katılım uzaktan eğitimle de yapılabilmektedir. Örgün ya da uzaktan tamamlanan kurslar için sertifika verilmektedir. Uzaktan tamamlanacak olan kurslarda online videolar ile kurs süresi tamamlanabilmekte kolay bir şekilde sertifika alınabilmektedir.

Online ortamda kursu tamamlamak ve girişimcilik sertifikası almak için kurs başvuruları e- devlet aracılığı ile yapılabilmektedir. KOSGEB'in sitesinde sağ üstte giriş yap bölümüne tıklandıktan sonra açılacak olan pencereden e – devlet şifresi ve T. C kimlik numarası ile giriş yapılabilmektedir.



## KOSGEB Desteklenen Sektörler Nelerdir?

Kurum tarafından belirlenen NACE kodları mevcuttur. Eğer faaliyetiniz nace kodunda yoksa destek alamazsınız. Bunun için [KOSGEB Desteklenen Sektörler](#) listesini incelemelisiniz.

### Şahıs Şirketi KOSGEB Desteği Alabilir mi?

Geleneksel girişimcilik programının amacı işyerlerinin kuruluşunda desteklemek ve istihdam devamını sağlamaktır. Geleneksel girişimci statüsünde gerçek kişi ya da sermaye şirketi yer almaktadır. Geleneksel girişimci kuruluş destekleri gerçek kişi ile kurulmuş işletmelere 5.000 TL, sermaye şirketi olarak kurulmuş işletmelere de 10.000 TL olarak verilmektedir.

Geleneksel girişimcinin performansına bakılarak verilecek olan birinci ve ikinci dönem performans destekleri 20 Bin TL'ye kadar verilmektedir. Girişimci genç, kadın, gazi veya şehit yakını olduğunda her performans dönem için verilecek tutara 5.000 TL daha verilmektedir. Gün sayısına göre değişen destek ödeme miktarları aşağıdaki gibidir.

## Birinci performans dönemi:

- 180 – 539 gün ise 5.000 TL,
- 540 – 1079 gün ise 10.000 TL,
- 1080 ve üstü gün ise 20.000 TL.

## İkinci performans dönemi:

- 360 – 1079 gün ise 5.000 TL,
- 1080 – 1439 gün ise 15.000 TL,
- 1440 ve üstü gün ise 20.000 TL

şeklinde verilmektedir. Bu ödemelere sertifika desteği olan 5.000 TL daha eklenmekte ve toplamda **60 Bin TL geleneksel girişimcilik desteği** verilmektedir.



## Geleneksel Girişimci Destek Program Adımları

Toplam 5 aşamadan oluşan geleneksel girişimci destek programına uygun olduğu takdirde 60 Bin TL hibe KOSGEB tarafından alınmaktadır. Online girişimcilik eğitimi, işletme kuruluşu, başvuru, değerlendirme ve ödeme aşamalarına değinecek olursak...



### 1-) Online Girişimcilik Eğitimi

İşyeri kurulmadan önce Kosgeb'e yapılan başvuru sonrasında uzaktan eğitim sistemi ile Geleneksel Girişimci Eğitime katılım sağlanmalıdır. Uzaktan eğitime e- devlet sistemi üzerinden giriş yapılabilmektedir. Videolar sonuna kadar izlendikten sonra video onaylanıp yönlendirilen sorular cevaplanmalıdır. Bu aşama tamamlandıktan sonra sertifika sahibi olmaya hak kazanılmaktadır.

### 2-) İşletme Kuruluşu

Girişimcilik sertifikası alındıktan sonra işletmenin kuruluş işlemleri yerine getirilmektedir. Kuruluş desteği, performans desteği ve sertifika desteği adı altında istenen belgelerin temini sağlanmalıdır. İçerikte yukarıda yer alan ödeme belgeleri düzenlenmeli ve KOSGEB' e iletilmelidir.



### 3-) Başvuru

İşyeri kurulduktan sonra KOSGEB veri tabanına kayıt olunmalı ve KOBİ beyannamesi doldurulması gerekmektedir. Başvuruda bulunacak olan kişinin işletmesi Türk Ticaret Kanununda tanımlı gerçek kişi veya sermaye şirketi statüsünde kuruluşunu sağlaması gerekmektedir. Girişimcinin daha önceden bu programdan ya da yeni girişimci desteğinden yararlanmamış olması gerekir. Başvuruda bulunan işletmenin en fazla kurucu ortaklık payı % 50 olmalıdır.

### 4-) Değerlendirme

Geleneksel girişimcilik destek programına yapılacak olan tüm başvurular uygulama birimi tarafından değerlendirmeye alınmaktadır. Değerlendirme sonucu; başvurular kabul edilir, düzeltme istenebilir ve reddedilebilir. Reddedilmiş başvuruların itirazları 1 defa olabilmektedir. Düzenlenmesi istenen başvurular verilen süre içerisinde yapılmalı ve kabul edilen başvurular için destek programı başlamaktadır. Tüm süreçler KOBİ Bilgi Sistemi üzerinden yapılmaktadır.

### 5-) Ödeme

Son aşama olan ödeme, birçok kişinin en merak ettiği konuların başında gelmektedir. Değerlendirme süreci sonrasında başvurusu onaylanan işletmeler destek ödeme taleplerini KOBİ Bilgi Sistemi üzerinden yapmaktadır. Kabul gören başvuruların destek süreci 2 yıl geçerlidir. Destek sürecinde Geleneksel Destek Programından yararlananlara kuruluş, performans ve sertifika desteği verilmektedir.

## KOSGEB İleri Girişimcilik ile 370 Bin'e Varan Hibe

İleri girişimcilik destek programının amacı belirlenmiş sektörlerde girişim sağlandığı takdirde girişimciye yeni işyerleri için destekler sağlamaktır. Geleneksel girişimcilikte olduğu gibi ileri girişimcilikte de kuruluş desteği olarak gerçek kişi ve sermaye şirketine destek verilmektedir. Gerçek kişi işletmesine destek 5.000 TL iken, sermaye şirketi olarak kurulan işletmeye de 10.000 TL kuruluş desteği sağlanmaktadır.

İleri girişimcilik desteği için ileri girişimci eğitiminin tamamlanmış olması gerekir. Bir diğer koşul ise KOSGEB tarafından belirlenmiş olan konularda faaliyet gösterecek işletmeler başvuru yapabilmektedir. Eğitimler online ya da sınıf usulü olarak tamamlanmaktadır.

E-devlet üzerinden başvuru ve sertifika sorgulaması yapılabilmektedir. Sertifika alabilmek için eğitim de izlenecek videoların sonunda sorular sorulmakta ve doğru yanıt ve eğitime devamlı katılım sağlandığında sertifikaya sahip olunabilmektedir. İleri girişimcilikte sertifika desteği 5.000 TL'dir. Destek tutarlarına değinecek olursak destek unsuru ve destek tutarları aşağıdaki gibi gerçekleşmektedir.

### **Makine, Teçhizat ve Yazılım Desteği:**

Düşük ve orta teknoloji ile faaliyet gösteren işletmelere **100.000 TL**,  
Orta ve yüksek teknoloji ile faaliyet gösteren işletmelere **200.000 TL**,  
Yüksek teknolojiyle faaliyet gösteren işletmelere **300.000 TL**.  
**Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği: 10.000 TL.**



### Birinci Performans desteği:

- 180 – 539 gün ise 5.000 TL,
- 540 – 1079 gün ise 10.000 TL,
- 1080 ve üstü gün ise 20.000 TL.

### İkinci Performans dönemi:

- 360- 1079 gün ise 5.000 TL,
- 1080 – 1439 gün ise 15.000 TL,
- 1440 ve üstü gün ise 20.000 TL

Şeklinde destekler verilmektedir.



Bu desteklere ek olarak sertifika desteği geleneksel girişimcilik **sertifika desteği** ile aynıdır. Destek tutarı ise **5.000 TL**'dir. Eğer girişimci genç, kadın, gazi ya da şehit yakınıysa her performans dönemine 5.000 TL eklenmektedir. Böylelikle toplamda **ileri girişimcilik destek** kapsamında işletme sahibini **370 Bin TL'ye** varan destek alabilmektedir.

**Geleneksel girişimci destek program adımları gibi ileri girişimci destek program adımları da aynıdır. Toplam 5 aşamadan oluşan ileri girişimci destek programı içerisinde;**

- ❖ Online Girişimcilik Eğitimi
- ❖ İşletme Kuruluşu
- ❖ Başvuru
- ❖ Değerlendirme

Ödeme Bulunmaktadır. Bu aşamaları geçen girişimciler ve işletme sahipleri 370 Bin TL'ye kadar hibe desteğini KOSGEB tarafından alabilmektedirler.

## AVRUPA BİRLİĞİ(AB) DESTEKLERİ

Herkes tarafından bilinen başta gelmektedir. İlk duyulduğunda çok karmaşık ve anlaşılmaz gibi görünen AB Hibe fonları Avrupa Birliği'ne üye ülkeler, üye olmaya aday ülkeler ve Üçüncü ülkeler tarafından proje geliştirmek ve belli şekil şartlarını taşımak şartıyla kullanılabilir.

AB destek programları dönemsel ve politik olmasından kaynaklı çok bağlı kalınacak bir program olarak görülmemelidir. Proje çağrılarına göre takip edip hareket etmek gerekir. Dönemsel çağrılara göre hareket edilmelidir.

## TUBİTAK DESTEKLERİ

Ülkemizin önemli kurumlarından olan TÜBİTAK; çeşitli alanlarda teknolojik yatırımlar, inovasyon, AR-GE gibi faaliyetlere önemli ölçüde teşvikler vermektedir.

## TÜRKİYE ESNAF VE SANATKÂRLAR KREDİ VE KEFALET KOOPERATİFLERİ DESTEĞİ

Bu destek yeni girişimci firmanın aksine kuruluşu 6 ayı geçmiş firmalara yönelik dönemsel olarak açılan desteklerdir. Hak tarafından esnaf kefalet desteği ve faizi az olan krediler olarak bilinir. Temel unsur ulusal ve uluslararası krizlerden esnafların az etkilenmesini amaçlayan sebeplerdir.

## T.C GIDA TARIM VE HAYVANCILIK BAKANLIğI

Yeni girişimcilere gen çitçi desteği olarak 30 Bin TL destekle beraber illere göre değişen hayvancılık destekleri ön plandadır. Genelde herkes tarafından duyulan Kırsal Kalkınma Desteği olarak bilinen TKDK desteği şu an 42 ili kapsamakta ve yeni girişimciye bir sermaye desteği sunmamaktadır. Bu destek genelde hali hazırda tesisi olan girişimcilerin tesislerini büyütmeye yönelik % 50 hibe olacak şekilde verilen destektir.

Bir diğer hususta illere göre aromatik bitkiler desteğidir. Aromatik bitkiler değerli oldukları için yerel yönetimler tarafından da her ilde farklı olarak desteklenebilmektedir.

## E-TİCARET SİTELERİNE ÜYELİK DESTEKLERİ (TİCARET BAKANLIğI)

Ürünlerini e-ticaret sitelerinde sergilemek ve satış yapmak isteyen gençler bakanlık tarafından onay verilen sitelerdeki üyelik giderlerini % 80 e kadar destekliyor.



## BİREYSEL GİRİŞİMCİLİK AŞAMALI DESTEK (TÜBİTAK)

Destek içeriği: TÜBİTAK, "Bireysel Girişimcilik Aşamalı Destek" isimli programlarıyla bazı e-ticaret projelerine teknik ve ticari destek sunuyor. Bu destek ile firmalar yurt dışındaki fuarlarda kendilerini tanıtabiliyor.

### Şartlar:

45 yaşından gün almamış lisans/yüksek lisans mezunu olmak

Herhangi bir şirkete ortak olmamak

### Kapsam:

Hibenin üst limiti 100 bin TL Personel, seyahat, alet, teçhizat, yazılım ve yayın alım, malzeme ve sarf, danışmanlık ve diğer hizmet alımı giderleri desteklenmiyor.





## KOCAELİ BÖLGESİNDE YENİ GİRİŞİMCİLER İÇİN DESTEKLER

### İZMİT GENÇ GİRİŞİMCİLER MERKEZİ

İzmit Belediyesi Genç Girişimciler Merkezi İzmit'teki ve bölgedeki girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesi ve girişimcilerin küresel ölçekte rekabet edebilirliğine katkı sunma hedefi ile hayata geçirilmiştir.

Toplumsal kalkınmaya sosyal ve ekonomik düzeyde katkı sağlamak amacıyla kurulan Genç Girişimciler Merkezi, bünyesinde planladığı projeler ile girişimcilik ekosistemindeki etkin kurum ve kuruluşların, şirketlerin, sivil toplum örgütlerinin ve üniversitenin bir araya gelmesini ve ortak çalışmalar yapılmasını sağlamaktadır.

İzmit Belediyesi Genç Girişimciler Merkezi girişimcilik algısının pozitif yönde gelişmesini, genç girişimcilerin küresel rekabet edebilirliklerinin arttırılmasını ve özellikle iş dünyası ile işbirliklerini kolaylaştırmaktadır.

Genç Girişimciler Merkezi girişimcilik alanında yaptığı çalışmalar ile birlikte bünyesinde bulunan sekiz girişimciye de Ofis, Sekreteryaya, Sarf Malzemesi, Toplantı Odası, Görüşme odası ve Mesleki Eğitimler gibi hizmetleri de 1 Yıllığına ücretsiz olarak vermektedir.



## **KULUÇKA MERKEZLERİ**

Kuluçka merkezleri büyük şehirlerde bulunan ve girişimciye farklı alanlarda destek sağlayan merkezlerdir. Her kuluçka merkezinin destek oranı, kabul ettiği girişimci sayısı ve sektörü farklılık gösterse de temelde girişimcinin yer ihtiyacı başta olmak üzere mentorluk ihtiyacını belirli şartlarda karşılayan merkezlerdir.

## **KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ TEKNOLOJİ TRANSFER OFİSİ**

Lisans, yüksek lisans, doktora öğrencileri ve akademisyenleri ile Ar-Ge ve inovasyon ekosisteminde yer almak isteyen girişimci karaktere sahip kişilerin, fikirlerini ve projelerini şirket kurma yoluyla ticari değere dönüştürmeleri sürecini desteklemek ve gerekli alt yapıyı sunmaktır.



## Faaliyetler

- ❖ TÜBİTAK BİGG (Bireysel Genç Girişimci) programı BİGG Tepe kapsamında eğitim ve mentörlük programının yürütülmesi ve bu kapsamda programa girmeye hak kazanan girişimcilerin Ön Kuluçka olarak KOÜ Teknopark Ön Kuluçka Merkezi'nde yer alması,
- ❖ Ön Kuluçka olarak kabul edilen girişimcilere Ön Kuluçka Merkezi ofis imkanlarının ücretsiz olarak sunulması,
- ❖ Marka Prototip Hazırlama ve Elektrik – Elektromekanik Ürün Geliştirme Test Merkezi (PEET-M)'nin ihtiyaç duyulan çalışmalar için kullanılması,
- ❖ Ön Kuluçka Merkezi'nde yer alıp şirketleşen girişimlerin KOSGEB ve Kalkınma Ajansları gibi kurumlardan mali destek almaları için projelerine destek sağlanması,
- ❖ Şirketleşme sürecinde girişimlere KOÜ Teknopark Kuluçka Merkezi'nde veya ofislerinde yer verilerek, proje oluşturmalarının desteklenmesi,
- ❖ Benzer yada yakın alanlarda faaliyet gösteren şirketlerin işbirliklerinin sağlanması veya üniversiteden yeni mezunların bu şirketlere kazandırılması için çalışmaların yapılması,
- ❖ Girişimcilere Üniversitenin altyapılarından daha fazla yararlanması sağlanması,
- ❖ Şirketlerin Destek ve Hibe programlarından yararlandırılması, bu konuda, bilgilendirme amacı ile Ulusal (TÜBİTAK, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Kalkınma Bakanlığı, Kalkınma Ajansları), Uluslararası (Çerçeve Programları, Eureka Programı vb.) proje destek ve hibe programlarının firmalara ve girişimcilere tanıtılması, mevcut ve yeni açılacak destek ve hibe programlarının takip edilerek, süreçlerin işleyişi hakkında girişimcilere danışmanlık desteği verilmesi,
- ❖ Bu danışmanlık kapsamında girişimcilerin Ulusal ve Uluslararası proje pazarları ve teknoloji platformlarına katılımının teşvik edilerek yönlendirilmesi,

## Başvuru Süreçleri:

1. Ön Başvuru Formunda mevcut projeniz ile ilgili bilgi verilmesi gerekmektedir. Şahıs olarak başvuranlar, formun içerisindeki firma bilgileri alanına “Firmam Yok” seçeneğini seçip devam edebilirler.
2. Ön Başvurunuz Yönetici şirkete ulaştıktan ve ön onay verildikten sonra, form üzerinde belirttiğiniz mail adresine aktivasyon maili gönderilecektir. Aktivasyon mailinizdeki link ile argeportal’e giriş şifrenizi belirleyebilirsiniz.
3. Argeportal’e giriş yaptıktan sonra karşınıza gelecek form, asıl başvuru formudur. Bu form üzerinde firma bilgileri, proje bilgileri, personel bilgileri eksiksiz doldurulmalıdır. Ayrıca projeniz için istenen belgelerin de sisteme yüklenmesi gerekmektedir. (örn; proje sunumu vs) Firma olmayan şahıslar ise “Firma Evrakı” altına İkametgah, nüfus cüzdanı sureti ve imza sirkülerini yüklemelidirler.
4. Başvuru formu eksiksiz doldurulduktan sonra “Ön İzleme Formu Yazdır” alanından form yazdırılmalı, her sayfanın başvuru sahibi tarafından sadece imzalanması gereklidir.
5. Kaşeli ve imzalı başvuru formu 1 nüsha olarak Yönetici Şirkete iletilmelidir.

## Değerlendirme Süreci:

Proje başvuruları 4691 Sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu ve Uygulama Yönetmeliğinin 14/g maddesi kapsamında proje hakem heyeti tarafından değerlendirilir. Değerlendirme sonucu olumlu olan aday firma, proje hakem heyetinin de içerisinde olduğu değerlendirme kuruluna proje sunumunu yapar. Bu değerlendirmenin sonucu da olumlu ise KOÜ Teknopark A.Ş Yönetim Kurulu’ nda değerlendirmeye alınır ve sonuç firmaya bildirilir. Kabul edilen firmaya bölgedeki ofis durumuna göre yer tahsisi yapılır.**42**

## Destek içeriği

Yerli işletmeler yurt dışına daha çok ürün ve hizmet satabilsin diye verilen destek, sadece B2B modeliyle çalışan yani işletmeden işletmeye satış girişimlere açık. Dünyanın dört bir yanına ulaşmanın en hızlı yolu olan B2B siteleri ile hem piyasa araştırması yapabilir hem de birçok farklı işletmeyle rekabet edebilirsiniz.

## Şartlar

- B2B sitesinin Türkçe harici bir dilde faaliyet göstermesi
- Şirketin bir sermaye şirketi (limited, anonim, komandit, kolektif) olması
- Ürünlerin Türkiye'de üretilmesi, Türkiye'de tescilli bir marka olması

## Kapsam

- 3 yıl için sayısız farklı e-ticaret sitesine üyelik desteği
- Devletin destek kapsamında karşıladığı giderler:
- Türkçe harici bir dilde hazırlanmış, Türkiye'yi hedeflemeyen dijital reklamlar
- Türkçe harici bir dilde için hazırlanmış, yurt dışı medyasında yayınlanacak reklamlar
- Tanıtım için yurt dışına gönderilen promosyon malzemeleri
- İhracat amacıyla yapılan yurt dışı gezileri
- Üyelik giderlerinin yüzde 80'i + yıllık 2 bin Amerikan Doları
- Yurt dışında yapılacak marka tescili
- Yurt dışında açılacak ofis, mağaza, depo alanlarının kirası



# KÖRFEZ TİCARET ODASI

Chamber of Commerce  
— 1999 —

Hacı Osman Mah. Hızır Reis Cad. No:130 Körfez / KOCAELİ Tel: 0262 528 48 00 Fax: 0262 528 83 22 | [korfezto.org.tr](http://korfezto.org.tr)

