



GİRİŞİMCİLİK ve İŞ KURMA SÜREÇLERİ

KOBİ' ler

KOBİ' ler, işletmelerin çalıştırdıkları işçi, ciro ya da sabit sermaye gibi faktörlere göre gruplandırılmaktadır.



KOSGEB'e göre;

1 - 49	: Küçük
50 - 149	: Orta
150 +	: Büyük işletme

KOBİ' lerin tanımlanması ve gruplandırılması, KOBİ' lerin en serbest ekonomi ortamlarında bile çeşitli desteklerden yararlanması için gereklidir.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler



- Toplam işletme içindeki oranı % 99.5
- Toplam istihdam oranı % 59
- Toplam yatırım oranı % 30-40
- Toplam ihracat oranı % 25

KOBİ' ler

KOBİ'ler desteklenmeli ve sayıları artmalıdır çünkü;

- En kolay istihdam yaratma yoludur.
- Kriz dönemlerine en dayanıklı sektördür.
- Dinamiktirler, ekonomiye canlılık kazandırırılar.
- Değişen pazara hemen uyum gösterirler.

KOBİ'lerin Avantajları



- Gelişen ekonomilerde, pazardaki küçük gelişme adımları ancak KOBİ'ler tarafından verimli değerlendirilir.
- Esnektirler ve talep değişimine çok hızlı uyum gösterirler.
- Gider kalemlerinin sabit kısmı küçüktür ve bu nedenle dayanıklıdırlar.
- İşletme içi bürokrasi azdır, kararlar hızlı alınır.

KOBİ' lerin Başarısızlık Nedenleri

KOBİ' lerin %80-60 arası ilk beş yılda kapanmaktadır. Bu nedenle öncelikle ilk beş yıl büyük bir önem taşımaktadır. Bu dönemde genel olarak karşılaşılan sorunlar şunlardır:



- Yeterli ve sürekli bir yönetim kurgusunun oturtulamayışı,
- İşletme sermayesi sorunları,
- Dönemsel ekonomik krizler,
- Nakit akış sorunları,
- Rekabet,
- Kuruluş yeri sorunları,
- Büyük sanayi ya da pazara entegrasyon sorunları,
- Devlet ile çalışma zorlukları,
- İşletmecilik sorunları,

Türkiye'de Girişimcilik



- Toplam nüfusümüzü, 12 yaş ve altındakiler, işgücüne dahil olmayanlar, işgücüne dahil olanlar olarak üç gruba ayırırsak:

Türkiye'de Girişimcilik

12 Yaş ve Altı,

- 16 milyon kişi 12 yaş ve altındadır ve çalışma hayatının teorik olarak dışındadır.



İşgücüne Dahil Olmayanlar

- 23 milyon kişi işgücüne dahil değildir:
 - 12 milyon ev kadını
 - 5.5 milyon öğrenci
 - 2.5 milyon emekli
 - 3.0 milyon özürlü ya da yaşlı

Türkiye'de Girişimcilik

İşgücüne Dahil Olanlar

- 21.6 milyon kişi aktif olarak işgücü durumundadır.
 - Tarım'da 10.6 milyon kişi
 - Sanayi'de 4.5 milyon kişi
 - Hizmetlerde 6.5 milyon kişi

Türkiye'de Girişimcilik

Çalışan nüfusun gelir yapısı

- 7 milyon kişi maaşlı çalışmakta,
- 2 milyon kişi mevsimlik işçi,
- 1.2 milyon kişi işveren,
- 5.2 milyon kişi kendi hesabına çalışmakta,
- 6.2 milyon kişi ise ailede ücretsiz işçi.



Türkiye'de Girişimcilik



- Ülkemizde 7 milyon kişi maaşlı, yaklaşık 6.5 milyon kişi ise kendi içinde çalışmaktadır.

Kurulan İşlerin Başarı Oranları

- Dünya'da yeni kurulan işyerlerinin ilk 5 yıl içinde ayakta kalma oranı % 20 ile % 40 arasında gerçekleşmektedir.
- Ülkemizde de DİE tarafından imalat sanayinde 10 kişiden fazla istihdamı olan işyerleri bazında yapılan bir araştırmanın sonuçlarına göre ilk 5 yıl sonunda ayakta kalma oranı % 40 civarındadır.
- İşyerlerinin ölçeği küçüldükçe kapanma oranları Dünya'da da ülkemizde de artmaktadır.



Girişimci Kimdir?

- **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,
- ve koordinasyon

çalışmaları yapan, sonuçta

- gerekli bilgi-beceri,
- işyeri, eleman, makine-ekipman v.b. işletme girdileri ile
- finansman kaynaklarını

bir araya getirerek,

**kendi işini
kuran
kişidir.**



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 sürelere 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



Girişimciliğin Temel Özellikleri



- Girişimci kar amacı güder, ancak zarar riskinin de sahibidir.
- Girişimci işinin patronudur, ancak işini yaparken hem çalışan hem patron olmak zorundadır.
- Girişimcinin hedefleyeceği gelir, işinin sermaye yapısına bağlıdır.
- İşin kuruluş ve ayakta durma dönemlerinde girişimci önce işini devam ettirmek zorundadır. Kendi kazancı sonra gelir.
- Her girişim, işin ölçeğinden bağımsız olarak iş hayatında önemli bir yer tutar. Hangi ölçekte olursa olsun iş kuran girişimci özel ve kamu sektöründe birçok ilişkiye girer.

Girişimciliğin Temel Özellikleri

- Girişimci kendi işini kurarken belirli düzeyde bilgi ve deneyim sahibi olmalıdır. Sahip olunan bilgi ve deneyimler kendi işini yürütürken hızla artar.
- Girişimci için “kendine güven” büyük bir silahtır. İş hayatının içinde bu güven giderek artar.
- Girişimci kendi işini kurma sürecine girdiğinde aynı zamanda birçok farklı alanda olup biteni izleyen etkili bir vatandaş olur.
- Girişimcilik sürekli bir özelliktir. İş kurmak girişimcilik özelliklerinin sürekli kullanılmasını gerektiren bir başlangıçtır.



Girişimciliğin Temel Özellikleri



- Girişimci kendi işini kurarken tüm ön hazırlık ve programlardan öncelikle kendini sorumlu hissetmelidir.
- Girişimci kimlerden hangi alanlarda yararlanacağını planlamalıdır.
- Girişimci belirlediği iş fikrinin uygulanabilirliğine önce kendisi inanmalı, gerektiğinde diğer kişileri (aile, ortak, finansör v.b) ikna edebilmelidir.
- Girişimci iş fikrine inanmalı, bu içi kurmak için yoğun bir zaman ve para harcamaya yetecek motivasyona sahip olmalıdır.
- Girişimci kendi işini kurmanın getireceği avantajları isterken, zorluklarını değerlendirmeli ve hazırlıklı olmalıdır.

Girişimcinin Sahip Olması Gereken Kişisel Özellikleri



- Güçlü bir başarılı olma isteği,
- Mücadelecilik ve azim,
- Sorumluluk ve risk alabilme arzu ve yeteneği,
- İnisiyatif sahibi olmak, karar alma ve uygulama yeteneği,
- Liderlik ve hedefleri için başkalarına yön gösterebilmek,
- Yaratıcılık, fırsatları sezebilme yeteneği,
- Planlı çalışma ve araştırma yeteneği,
- Başkalarıyla çalışabilmek ve onlara güvenebilmek, ilişki içerisinde olduğu kişilere güven verebilmek,
- Eksikliğini, sınırlarını bilmek ve tavsiyelerden yararlanabilmek,
- Zor şartlarda ağır çalışmalara hazır olmak,
- Kendini geliştirme arzusu,

Kendi İşinin Sahibi Olmak veya Ücretli Çalışmak:

Kendi İşinin Sahibi Olmak

Avantajları

- İzlemek yerine liderlik yapmak
- Fikirlerinizi uygulama şansı
- Yaratıcılığa açık
- Yüksek kazanç beklentisi
- Bağımsız çalışmak
- İş ortamını kontrol altında tutmak
- Emirler verebilmek


Zorlukları

- Uzun ve düzensiz çalışma saatleri
- Geniş sorumluluklar
- Risk almak
- Gelirin düzensizliği
- Daima finansmanla uğraşma zorunluluğu
- Zaman kısıtı
- Sürekli öğrenme gereği
- İşleri delege edememe
- İdari ve bürokratik işler
- Başarının çalışanlara da bağlı olması

Kendi İşinin Sahibi Olmak veya Ücretli Çalışmak:

Ücretli Çalışmak

Avantajları

- 
- Belirlenmiş sınırlı sorumluluklar
 - Düzenli gelir
 - Düzenli ve belirli çalışma saatleri
 - Daha belirli bir gelecek
 - Az risk
 - Sınırlı kontrol görevi

Zorlukları

- Emirleri uygulama zorunluluğu
- Yeteneklerin kolayca anlaşılmaması
- Sabit ücret
- Sınırlı sorumluluk/sınırlı yetki
- Yeni fikirleri kolaylıkla uygulayamama
- İşverene bağımlılık

Ülkemizde Ücretli Çalışanların Kendi İşini Kurma İstekleri Hangi Faktörlere Dayanmaktadır?



% 23	•Gerçekleştirmek istedikleri hayalleri olması
% 23	•Bağımsız çalışma isteği
% 15	•Çalışmalarının maddi/manevi karşılığını alamamaları
% 7	•Yetki ve sorumluluklarının kısıtlı olması
% 6	•Mevcut işyerlerinde ilerleme olanağı bulunmaması
% 4	•Mevcut şirketin alanında ondan daha başarılı olacağına inanmak
% 4	•Sektörde çalışmak isteyeceği daha iyi bir firma bulunmaması

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)



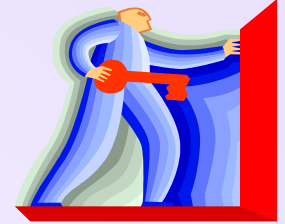
Girişimcilerin İçi Yürütme Aşamasında Karşılaştıkları Sorunların Nedenleri Dört Aşamada Ortaya Çıkabilir:



1. İşin kuruluş aşaması öncesinde yetersiz araştırma ve hazırlıklardan kaynaklanan sorunlar,
2. Hazırlık ve kuruluş aşamalarında öngörölmeyen sorunlar,
3. Kurulan iş sisteminin yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar,
4. Zor koşullar ve zaman darlığı nedeniyle doğru iş kararlarının alınamamasından kaynaklanan sorunlar,

Girişimci İşletmecinin Őapkaları

- GİRİŞİMCİ KİŐİLİK



- TEKNİSYEN

KİŐİLİK

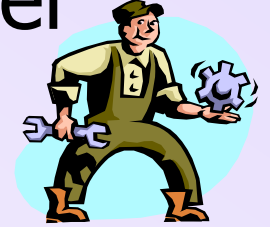


- YÖNETİCİ KİŐİLİK



Bir Girişimcinin Kendi İşini Kurabilmesi İçin Gerekli Bilgiler

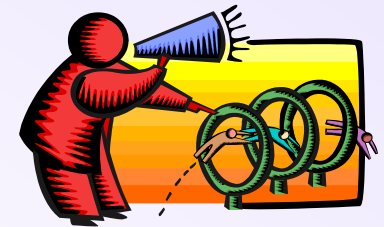
- Teknik ve işlevsel bilgiler



- Planlama bilgileri



- Yönetim bilgileri



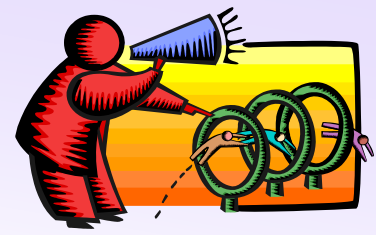


- Ürün Tasarımı
- Makine Ekipman İhtiyacı
- Malzeme Yönetimi
- Proje Planlama ve Kontrol
- Pazarlama
- Satış
- Personel Yönetimi
- İdari İşler
- Finansman Yönetimi

Planlama Bilgileri



- İş hacminin tahmin edilmesi
- Fırsatların ve olası sorunların belirlenmesi
- İşin gelişme eğiliminin tahmin edilmesi
- İşin genel stratejisinin belirlenmesi
- Hedeflerin belirlenmesi
- Gerçekleşen sonuçların izlenmesi
- Planlanan ile gerçekleşenlerin karşılaştırılması
- Planlanan gelir-gider ile gerçekleşen gelir-giderin karşılaştırılması

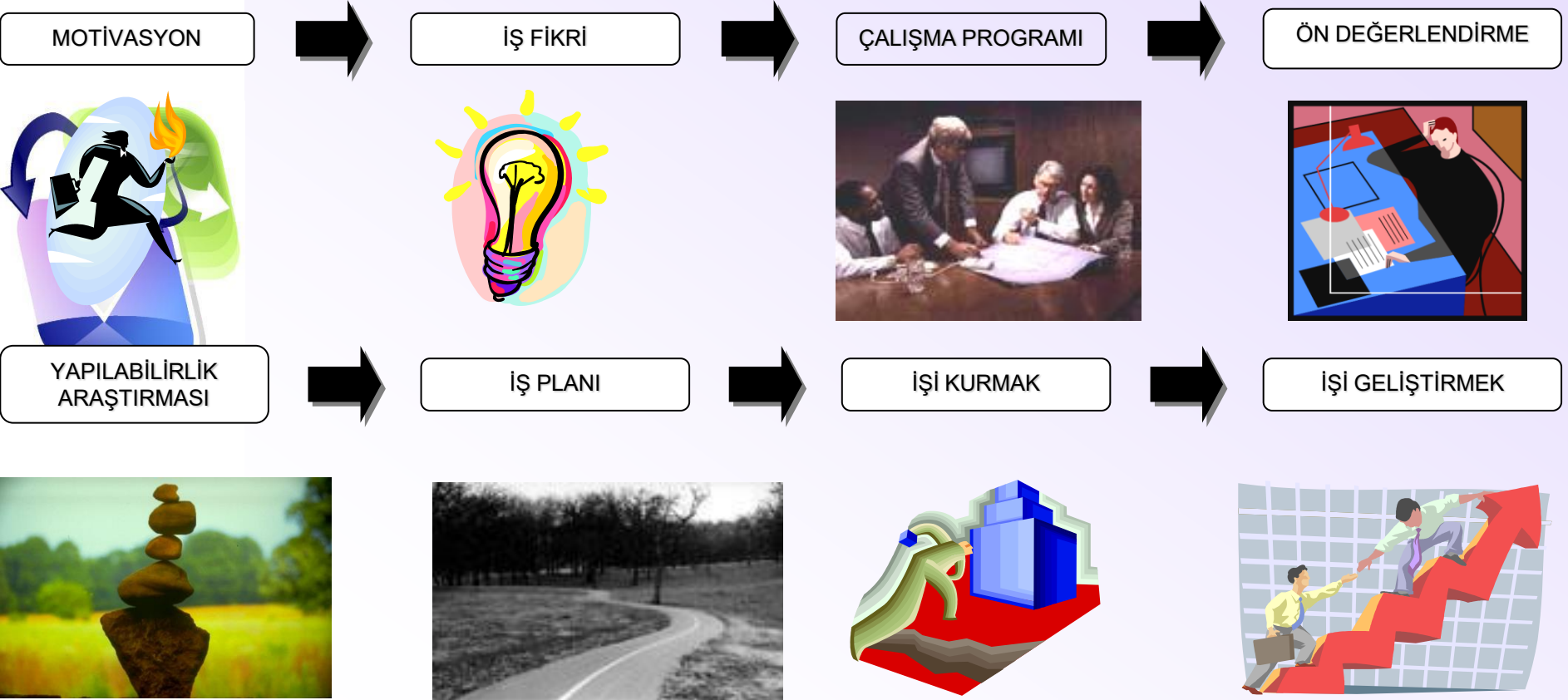


- Liderlik
- İletişim
- Müşavirlik
- Görüşme-pazarlık-toplantı
- Eleman alma
- Personel yetiştirme
- Personel değerlendirme, yönlendirme, ödüllendirme
- Teşvik
- Katılım
- Sorun çözme
- Fırsatların yakalanması
- Krizlerle başa çıkma
- Zaman yönetimi
- Karar verme



İŞ KURMA SÜREÇLERİ

Girişimcinin İş Kurma Sürecindeki Temel Adımları



1. Motivasyona Sahip Olmak



• Girişimcinin Motivasyon Kaynakları :

- Kendi kendinin patronu olma, başkalarından emir alarak çalışmama isteği,
- Mevcut iş seçeneklerinin verdiği maddi-manevi kazanımlardan daha fazlasına ulaşma isteği,
- Kendi geleceğini kendi karar ve çabaları ile şekillendirme isteği,
- Kendi işini kurmak dışında hayatını kazanma seçeneklerinin sınırlı olması,
- Emekli v.b grumlarda olduğu gibi iş kurarak daha çok manevi tatmin sağlama çabası,
- Bağımsız ya da esnek bir iş ortamına sahip olmak
- İş fırsatlarını değerlendirme isteği,



2. Başarılı Bir İş Fikri Belirlemek



İş fikirleri 3 temel kaynaktan ortaya çıkar:

1. Geçmiş deneyim,
2. Bilgi ve beceriler
3. Piyasadaki fırsatlar

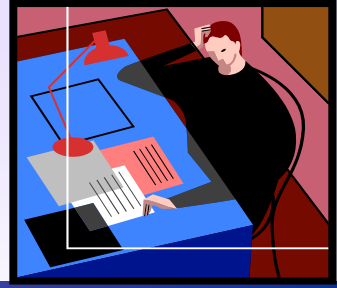


3. Çalışma Programı Yapmak



- İş fikrinin belirlenmesinden, işin kurulması, ürün ve hizmetlerin ilk müşterilere ulaştırılmasına kadar geçen tüm süreçte yer alan araştırmalar, planlamalar ve uygulamalar eksiksiz ve gerektiği kapsamda yapılmalıdır.
- Girişimcinin bunu başarabilmesi için iş kurma sürecinin tamamını içeren bir çalışma programı yapması ve süreç boyunca bu programı geliştirmesi gereklidir.

4. İş Fikrinin Öndeğerlendirmesini Yapmak



- İş fikirlerinin yapılabilirliğini araştırmak uzun süreli ve yoğun kapsamlı bir çalışmadır. Girişimciler iş fikirlerini, yapılabilirlik araştırması detayında incelemeye almadan önce, genel özellikleri çerçevesinde **kurulmalarına engel bir faktör** olup olmadığını araştırmalıdır.
- İş kurma sürecinde ön değerlendirme çalışması doğru bir seçime dayanmayan iş fikirleri için girişimcinin detaylı yapılabilirlik araştırması sürecinde **zaman kaybetmesini engeller**. Ayrıca birden fazla iş fikrinin hangisinin uygulanacağını belirlemek amacıyla da ön değerlendirme çalışması yapılır ve **iş fikrini teke indirir**.



İş Fikri Öndeğerlendirmesi

1. Girişimcinin sahip olduğu iş fikrinin/fikirlerinin uygulanmasında **yerine getirilmesi mümkün olmayan bir yasal gereklilik, izin ya da ruhsat var mı?**
2. İş fikrinin uygulanması ve başarılı bir işletmenin kurulması için zorunlu olan ve **girişimci tarafından temini olanaklı olmayan özel bilgi, beceri, ustalık ve işgücü girdileri var mı?**
3. Kurmak istediği işin genel çalışma şekli ve kendisinden talep edeceği **çabalardan girişimcinin yerine getirmekte zorlanacağı noktalar var mı?**



İş Fikri Öndeğerlendirmesi

4. İş fikrinin gerçekleştirilmesi için gerekli finansmanın yaklaşık büyüklüğü nedir? Girişimcinin ulaşabileceği potansiyel kaynaklar açısından **gerekli finansman miktarı karşılanması olanaksız bir düzeyde midir?**
5. Hedeflenen ürünlerin üretiminde gerekli olan **teknik ve idari süreçlerin oluşturulması ve uygulanması girişimci için olanaksız mı?**
6. Girişimcinin **iş fikrinin temel başarı kriteri nedir?** Girişimcinin kuracağı işin başarı şansına yönelik genel değerlendirmesi nedir?



5. İş Fikrinin Yapılabilirlik Araştırmasını Yapmak



Girişimci iş kurma s¼recinin başında, ¼ncelikle kurmak istediği işin,

DOğRU

Sekt¼r
İş fikri
¼lçek
Zaman
Ortaklar
Yer
M¼řteriler
Makineler v.b.

fakt¼rlerine sahip olduğundan emin olmalıdır.

5. İş Fikrinin Yapılabilirlik Araştırmasını Yapmak



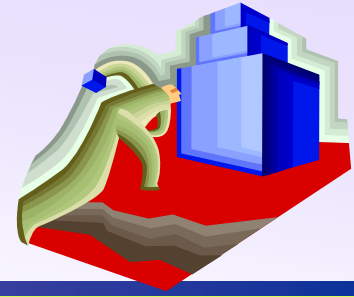
- Girişimci gerekli özelliklere sahip mi?
 - Seçeneklerin belirlemesi
 - İş Modeli

6. İş Kurma Sürecinin “İş Planını” Hazırlamak



- Neler, ne zaman yapılacak?
- Aktiviteler arası ilişkiler ve zamanlama
 - İş kurma sürecinde rehber

7. İçi Kurmak



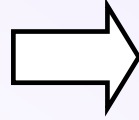
- İş kurma süreci detaylı aktivite planı
- İşin fiilen kurulması:
 - İşyerini kiralama,
 - Makine-ekipman ve malzeme satın alınması
 - Yasal kuruluş işlemleri,
 - Kredi işlemleri
 - Personel temini,
 - Deneme üretimi, vb.



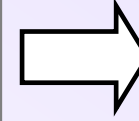
8. İşletmeyi Geliştirmek



Kendi ayakları üzerinde durur hale gelir



Gelişme başlar ve kullanılan kapasite yükselir



İşletmeye yeni kapasiteler eklenir