



UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK

Eğitim Notları

Girişimcilik Konusunda Temel Bilgiler ve Girişimcilerin İş Fikirlerini gerçekleştirme için yol haritasının oluşturulması için rehber

İçerik

UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ DERS NOTLARI	6
EĞİTİMİN AMACI :	6
İŞ PLANI NEDİR?.....	6
GİRİŞİMCİ KİMDİR?.....	6
BAŞARILI BİR GİRİŞİMCİNİN SAHİP OLMASI GEREKEN ÖZELLİKLER NELERDİR?	6
MİSYON.....	8
VİZYON.....	8
HEDEFLER	8
PAZARLAMA PLANI HAZIRLAMA.....	11
PAZARIN BÜYÜKLÜĞÜ, SEKTÖR ANALİZİ	11
HEDEFLENEN PAZAR PAYI.....	11
PAZAR PROFİLİ	11
REKABETE YÖNELİK ÖNLEMLER.....	11
PAZARLAMA VE SATIŞ HEDEFLERİ	11
GZFT ANALİZİ	11
İŞ PLANI HAZIRLAMA;	12
Sektörel gelişmeler;.....	12
ÜRETİM SİSTEMİ GELİŞTİRME PLANI	13
Kapasite türleri;.....	13
ÇALIŞMA DERESESİ.....	13
İŞLETME ÖLÇEĞİ NEDİR?	13
ÜRETİM PLANI HAZIRLAMA.....	15
YÖNETİM PLANI.....	16
FİNANSAL PLAN	17
BAŞLANGIÇ YATIRIM SERMAYESİ İHTİYACI TABLOSU.....	17
MALİYET TÜRLERİ	17
TOPLAM YATIRIM GEREKSİNİMİNİN VE FİNANSMAN KAYNAKLARININ ARAŞTIRILMASI.....	18
GELİR GİDER HESABI	18
NAKİT AKIM TABLOSU	18
ÜRETİM/SATIŞ HEDEFLERİ	18

BAŞBAŞ NOKTASI (KARA GEÇİŞ NOKTASI) ANALİZİ	18
KARLILIK HESABI	19
ÖZKAYNAK VE/VEYA DİĞER KAYNAKLARDAN SAĞLANACAK FİNANSMAN	19

PARK DANIŞMANLIK



Çözüm Üretir!

Park Grup Eğitim Danışmanlık, kurulduğu 2002 yılından itibaren Avrupa Birliği, Dünya Bankası, Bölgesel Kalkınma Birlikleri, Kalkınma Ajansları, Tarım Bakanlığı Kırsal Kalkınma Projeleri, Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı Projeleri gibi kamu veya özel hibe/kredi/fon v.b. programlarına proje danışmanlığı yapmaktadır.

Proje Geliştirme ve Uygulamada Güçlü Kurumsal Kapasite

Park Grup Eğitim Danışmanlık, 8 yıllık tecrübesiyle ülkemizde uygulanan hibe programları konusunda faaliyet gösteren deneyimli firmaların başında gelmektedir. Avrupa Birliği Türk Delegasyonu ve Merkezi Finans ve İhale Birimi tarafından çıkarılan tüm teklif çağrıları, SODES, SRAP, GAP v.b. Bölgesel ve Kırsal Kalkınma Programları kapsamında 65.000 AVRO'luk Ardahan Ayakkabıcılık projesinden 1,5 milyon AVRO'luk Konya Akşehir/Atakent Belediyesi altyapı projesine kadar birçok fiziki yatırım, insan kaynağının geliştirilmesi, mesleki eğitim, kamuoyu duyarlılığının artırılması ve sosyal sorumluluk projesine sağlanan danışmanlık hizmetini başarıyla yürütmektedir.

Mesleki Eğitimlerde Yaygın Hizmet Ağı Park Grup Eğitim Danışmanlık, proje ve teklif danışmanlığının yanında "Mesleki Eğitim Projelerine" yönetim ve teknik danışmanlık hizmeti vermektedir. Türkiye genelinde, başta Mersin, Osmaniye, Ağrı, Muğla, Erzurum, Adıyaman, Tunceli olmak üzere birçok ildeki mesleki eğitimlere verilen teknik danışmanlık hizmetleri devam etmektedir.

Enerji Sektörünün Tercihi

Park Grup Eğitim Danışmanlık, enerji sektöründe de, yurtiçi ve yurtdışında doğru teknolojiler ile katma değerli çözümler sunan, teknolojik gelişmelere hızla uyum sağlayan, değişimi yönlendiren, kullanıcı ve çalışan memnuniyetini en üst düzeyde tutan, yerli ve yabancı iş ortakları tarafından birinci derecede tercih edilmektedir. Enerji Bakanlığı'nın 5627 sayılı yasa gereği sahip olduğu EVD yetki belgesi çerçevesinde "Enerji Verimliliği Danışmanlık" şirketi olarak Türkiye'nin her bölgesinde gerekli olan finans kaynaklarının oluşturulması ve uluslararası fon kuruluşları ile işbirliğini geliştirme konularında da danışmanlık hizmeti vermektedir.

Güçlü ve Yaygın Müşteri Portföyü

Park Grup Eğitim Danışmanlık, uzman kadrosu, yerel iş tecrübesi ve uluslararası bilgi birikimi ile küreselleşen ve karşılıklı bağımlılığın arttığı dünyamızda ülkemizin hak ettiği konumu alabilmesi için, bilişim ve mesleki eğitim başta olmak üzere birçok alanda, TESK'e bağlı Esnaf ve Sanatkarlar Oda ve

Birlikleri ile TOBB'a bağlı Ticaret ve Sanayi Odaları ile üyelere ait KOBİ'lere, Yerel Yönetimler, Sivil Toplum Kuruluşları, ülkenin önde gelen IT firmaları, uluslararası yatırım şirketleri gibi çok sayıdaki



kuruluşa kurumsal/proje bazlı danışmanlık hizmeti vermekte, ulusal ve uluslararası proje hazırlama kapasitesinin güçlendirilmesine katkıda bulunmakta, sonuç odaklı, uygulanabilir modeller geliştirmektedir.

Halkla ilişkiler faaliyetinin önemli bir unsuru olan sosyal sorumluluk projelerinin tasarım, geliştirme, uygulama, sonuçlandırma ve değerlendirilmesine kadar her aşamasında müşterilerinin yanında olan Park Danışmanlık, zengin saha uygulama deneyimini hizmetinize sunmaktadır.

Bu konuda referans talep etmeniz halinde firmamız tarafından tarafınıza bilgi verilebilecektir.

Atatürk Bulvarı No: 143/13 Kızılay-ANKARA

Tel: +90 312 418 5839 Fax: +90 312 418 5889

www.parkdanismanlik.com.tr

park@parkdanismanlik.com.tr

PARK DANIŞMANLIK

İnceliyor ve Çözümler Üretiyoruz

Park Grup Eğitim Danışmanlık, gerçekleştirdiği danışmanlık projelerinde, kuruluşunuzu, faaliyet alanınızı, tercihlerinizi, ulaşmak istediğiniz sonuçları sistem yaklaşımıyla incelemekte ve kültürel/kurumsal göreceliliğinizi göz önüne alarak bir bütün olarak değerlendirmekte, sorun alanlarını/beklentilerinizi analiz ederek, uygun çözüm alternatiflerini geliştirmektedir.

Doğaya Duyarlı, Topluma Karşı Sorumlu ve Müşteri Haklarına Saygılı Hizmet Anlayışı Park Grup Eğitim Danışmanlık, tüm faaliyetlerinde çevre bilinci yüksek, toplumsal değerlere saygılı "kurumsal vatandaş" olarak hareket etmektedir. Çalışanlarından müşterilerine kadar tüm paydaşları için daha fazla değer üretirken, sosyal sorumluluklarını eksiksiz olarak yerine getirmeyi amaçlar. Bu noktada gizlilik ilkesine bağlı, hızlı ve etik hizmet çabası ile ihtiyacınız olan proje, yönetim ve eğitim danışmanlığı desteğini vermek için hizmetinizdedir.



Hüdayi ACAR
Genel Müdür

UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ DERS NOTLARI

EĞİTİMİN AMACI :

Katılımcılara, KOSGEB tarafından belirlenen formatta bir iş planı hazırlama ve genel işletmecilik alanında gerekli bilgi ve becerilerin kazandırılması amaçlanmaktadır.

İŞ PLANI NEDİR?

İş planı, iş fikrinden yola çıkarak,

- ✓ İş fikrinin yapılabirliğini 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.

GİRİŞİMCİ KİMDİR?

Bir gereksinimi teşhis ederek iş fikrine dönüştüren ve gerekli riskleri üstlenerek ticari işletme kuran kişi veya kişilerdir.

BAŞARILI BİR GİRİŞİMCİNİN SAHİP OLMASI GEREKEN ÖZELLİKLER NELERDİR?

Bu konu 3 başlık altında incelenmiştir. Bunlar;

1. Uygun kişisel özellikler
2. Beceri ve deneyimler
3. Kaynaklar

Kişisel özellikler;

- Açık fikirli olma
- Yaşama olumlu bakış
- Olaylara nesnel bakabilme
- Çalışkanlık
- Kararlılık
- Cesaret
- Rekabeti sevmek
- Kendini geliştirmeye çalışmak
- Yaptığı hatalardan ders alabilmek
- Meraklı olmak
- Hesaplı risk alabilme isteği
- İnsanlarla kolay iletişim kurabilmek
- Sorunları fırsat olarak görebilmek

- Olaylara geniş açıdan bakabilmek
- Kolay vazgeçmemek
- Liderlik özelliğine sahip olmak

Beceri ve deneyimler;

- Pazarlama
- Üretim
- Yönetim
- Finans konularında beceri ve deneyim sahibi olmak şeklinde özetlenebilir.

Girişimcinin sahip olması gereken kaynaklar,

- Zaman
 - Yer
 - Para
 - Hammadde
 - Alet, donanım
 - Pazar
 - Çevre
- olarak sayılabilir.

İYİ BİR İŞ FIKRİNİN ÖZELLİKLERİ NELERDİR?

İyi bir iş fikrinin başlıca iki özelliği vardır. Bunlar;

1. İnsanların satın almak isteyecekleri ve
2. İşletmenin sahibi olarak girişimcinin bilgi ve deneyim sahibi olduğu bir mal veya hizmeti sunmayı hedeflemelidir.

İş fikirleri üretilirken dikkat edilecek konular;

- ✓ Açık fikirli olmak gerekir. Başlangıçta ümitsiz görünen fikirler en çok para kazandıran fikirler haline gelebilir.
- ✓ İyi bir iş fikri yenilikçi ve heyecanlı olmak zorunda değildir.

İş fikirleri üretirken yararlanılabilecek alanlar;

- Geçmiş deneyimler
- Aileden gelen beceriler
- Hobiler
- Pazardaki mevcut talep
- Yöredeki teşvikler
- Diğer iş sahiplerinin gereksinim ve fikirleri
- Gelişmeyi ve gelecekteki talebi öngörmek

İŞLETME DEĞERLERİ

Değerler, bir işletmenin;

- ✓ İlkeleri
- ✓ Standartları ve
- ✓ Faaliyetleridir.

Değerler dizisinin varlığı;

- Çalışanların tüm faaliyetlerinde odaklanacakları konuların belirlenmesine yardımcı olur.
- Etkili olabilmesi için çalışanların inanması ve paylaşması gerekir.

Değerler, bir firmanın misyon, vizyon ve hedeflerinin temelini oluşturur.

MİSYON

Bir işletmenin faaliyetlerine rehberlik eden AMACIN ifadesidir.

Ne yaptığının bir özetidir.

Çalışanlar ve müşteriler tarafından kolayca anlaşılabilir. Misyon cümlesi, işletmenin ne yaptığını, özellikli ürünlerini ve hedefledikleri Pazar dilimini tanımlamalıdır.

VİZYON

Hedefleri tanımlarken işletmenin ne yaptığını gösterir, işletmeyi uzun vadeli hedeflerine yönlendirir. Vizyon süre sınırlaması bulunan, ulaşılması kolay olmamakla birlikte olası hedeflere sahip olmayı gerektirir.

Örneğin; 5 yıllık sürenin sonunda iş ortamının nasıl olacağını düşünerek vizyon oluşturmaya başlayınız.

HEDEFLER

Girişimciler, Vizyonu oluşturduktan sonra bunu gerçekleştirmek için ne yapılması gerektiğini tasarlayabilirler.

Bu hedefler;

- ✓ Ürün türleri
- ✓ Pazarlar
- ✓ Satış tutarları
- ✓ Kalite belgeleri
- ✓ Çalışan sayısı ve nitelikleri vb.
Konularını kapsamalıdır.

Hedefleri vadelerine göre 3 başlıkta toplamak gerekmektedir.

Bunlar:

1. Kısa vadeli hedefler (Önümüzdeki bir yıl içerisinde ulaşmaya çalışacağınız hedefler)
2. Orta vadeli hedefler (Önümüzdeki 1-5 yıl içinde ulaşmaya çalışacağınız hedefler)
3. Uzun vadeli hedefler (Önümüzdeki 5 yıldan sonraki yıllarda ulaşmaya çalışacağınız hedefler)



Faaliyet hedefleri: Günlük kullanım için hedeflerin; içinde performans ölçümleri, zaman çizelgeleri bulunan bir dizi faaliyet hedefine bölünmesi gerekir. Bu hedefler, ilerin gelişimini izlemede ve denetimde kullanılır.

PARK DANISMANLIK

PAZAR ARAŞTIRMASI NEDİR?

Girişimcilerin;

- Girişim için yüksek tutarlar harcamadan önce iş fikirlerinin uygulanabilir olup olmadığını görmelerini,
- Doğru müşterileri hedeflemelerini
- Rekabet koşullarını incelemelerini
- Müşteri gereksinim, istek ve taleplerini önceden tahmin etmelerini sağlar.

PAZAR ARAŞTIRMASININ AŞAMALARI NELERDİR?

- Genel hedefler ve amaçları belirlemek
- Yöntem ve teknikleri belirlemek
- Bilgi toplamak
- Bilgiyi incelemek, ayrıştırmak, değerlendirmek ve yorumlamak
- Varsayım ve sonuçlara ulaşmak
- Karar almak

PAZAR ARAŞTIRMASI YÖNTEMLERİ NELERDİR?

İki yöntem vardır: Bunlar;

- 1) Dolaylı araştırma (Örneğin internetten, Ticaret ve Sanayi Odası yayınlarından, DİE raporlarından vb. yararlanmak)
- 2) Doğrudan araştırma – Anket düzenlemek (Bir işletmenin gereksinimlerine göre özel düzenlenmiş araştırmadır. Hedef kitleyi temsil eden az sayıda kişi seçilmesini, bu kişilerden doğrudan bilgi alınmasını içerir.)

PAZAR ARAŞTIRMASININ ÖNEMLİ BİR BİLEŞENİ REKABET ANALİZİDİR.

Girişimci, ilgili sektörde var olan rakiplerin sayısı ve pazara hakim olan firmaların yapılanmalarını, pazarlama stratejilerin, rekabet üstünlüklerini, rakiplerin tanıtım araçlarını, Pazar paylarını ve sektörde ne kadar süredir bulduklarını incelemelidir.

PAZARLAMA PLANI NEDİR?

Pazarlama planı;

- ✓ Ürün
- ✓ Fiyat
- ✓ Yer ve dağıtım kanalları
- ✓ Tanıtım

Konu başlıklarını içeren pazarlama karmasına dayalı bir çalışmadır. Pazarlama karmasının bileşenleri;

- ✓ Ürün (özellikleri, kalitesi, ürün yelpazesi, servis olanakları)
- ✓ Fiyat (fiyat aralığı, fiyat istikrarı, satış koşulları vb.)
- ✓ Yer (ulaşılabilirliği, kapsadığı alan, ürünün teslimatı)
- ✓ Tanıtım (tanınırlığı, imajı, reklam, müşteri hizmetleri)

PAZARLAMA PLANI HAZIRLAMA

PAZARIN BÜYÜKLÜĞÜ, SEKTÖR ANALİZİ

Girişimci iş fikrinin ilişki içerisinde olacağı sektörün gücünü, üretilen ürün miktarını, yıllık değişimleri, varsa mevsimsel değişimleri, satış miktarını, ithalat ve ihracat değerlerini derinlemesine incelemelidir. Sayısal ve niteliksel verilere mutlaka ulaşmalıdır.

HEDEFLenen PAZAR PAYI

Pazarın hangi dilimi hedefleniyor? Açıklanmalıdır.

PAZAR PROFİLİ

- ✓ Hedeflenen Pazar ve bölge
- ✓ Ulaşılmak istenen müşteri gruplarının özellikleri, büyüklüğü ve harcama özellikleri gerekçeleri ile açıklanmalıdır.

REKABETE YÖNELİK ÖNLEMLER

Kurulacak işletmelerin rakipler karşısında güçlü ve zayıf olacağı yönler açıklanmalıdır. Zayıf yönlere karşı planlanan önlemler belirtilmelidir.

PAZARLAMA VE SATIŞ HEDEFLERİ

Kurulacak işletmenin ilk yıl ulaşmayı planladığı aylık satış ya da hizmet düzeylerini (ürün/adet ya da adam/saat) birimiyle gösteren “**ÜRÜN/HİZMET SATIŞI PLANI (AYLIK)**” tablosu hazırlanmalıdır.

İşletmede hedef alınan yıllık satış ya da hizmet gerçekleştirmelerinin yıl içi dağılımı önemlidir. Aylara göre satış düzeyindeki değişimlerin gerekçeleri ayrıntılı olarak açıklanmalıdır.

GZFT ANALİZİ

İşletmelerin;

- Belirli bir anda konumlarını değerlendirmek ve
 - Faaliyetlerini planlamak için kullandığı bir yöntemdir.
- GZFT Analizinde, firmalar, Güçlü yönler, Zayıf yönler, Fırsatlar ve Tehditler konu başlıkları altında KONUMLARINI değerlendirir.

Güçlü ve zayıf yönler içsel etkenlerdir. (Örneğin Güçlü yönler; yetişmiş personel, işyerinin işlek yol üzerinde olması vb. Zayıf yönler; Deneyimsiz personel, işletme sermayesi yetersizliği vb.)

Fırsatlar ve tehditler dışsal etkenlerdir. (Örneğin Fırsatlar; Ürüne talebin artması, hammadde temininde kolaylık vb. Tehditler; Yurt dışındaki firmaların iç pazarı keşfetmeleri, hammadde fiyatlarında hızlı artış vb..)

Faaliyet planı;

- ✓ Güçlü yönleri ve fırsatları nasıl çoğaltabilirim? Zayıf yönleri ve tehditleri nasıl en aza indirebilirim ? çalışmasıdır.

İŞ PLANI HAZIRLAMA;

Sektörel gelişmeler;

Fırsat ve tehditlere ilişkin değerlendirmeler;

Hazırlayacağımız GZFT analizinden aktarılmalıdır.

Beklenmedik durumlara ilişkin öngörüler; GZFT analizinden yararlanarak yazılmalıdır.

ÜRÜN VEYA HİZMETLERİN SATIŞ BEDELLERİ

Ürünlerin ya da hizmetlerin,

- ✓ Toplam birim maliyetleri hammadde maliyetlerinden yola çıkarak hesaplanır.
- ✓ Bu çerçevede önce **“HAMMADDE VE DİĞER GİRDİLER” tablosu**
- ✓ **“HAMMADDE VE DİĞER MALZEMELER TEMİN KOŞULLARI TABLOSU”**
- ✓ **“ÜRÜN BİRİM MİKTAR” tablosu**
- ✓ Hazırlanır.
- ✓ Birim maliyet ve Birim ürün/hizmet karşılığında beklenen kazanç oranları ve satış fiyatlarının aynı tabloda yer aldığı **“ÜRÜN FİYAT” tablosu** hazırlanır.
- ✓ Ürün veya hizmet satış bedelleri belirlenirken fiyat politikanız nedir? Gerekçeleri ile açıklamak gerekmektedir.

YER SEÇİMİ

İşletmenin yerleşim yerinin seçiminde belirleyici özellikler gerekçeleri ile açıklanmalıdır.

MÜŞTERİYE ULAŞIM KANALLARI

İşletmenin müşterilere ulaşması için dağıtım kanalları neler olacaktır, hangi araçlar bulunacaktır? Ayrıntılı olarak açıklanmalıdır.

ÜRÜN YA DA HİZMETİN HEDEF KİTLEYE TANITIM YÖNTEMLERİ

Reklam ya da tanıtım çalışmalarınız ve müşterilerle bağlantı kurma yöntemleriniz neler olacaktır?

İlk aşamada tanıtım çalışmalarınızı yönlendireceğiniz müşteri kitleleri kimler olacaktır?

Tanıtım ve reklam çabalarınızın ürün ya da hizmetlerin satış miktarına katkısı nasıl olacaktır?

İşletmeniz için **“PAZARLAMA AKTİVİTELERİ” tablosu** hazırlanmalıdır.

ÜRETİM PLANI

Üretim planının bileşenleri;

- ✓ Üretim sistemi geliştirme planı
- ✓ Makine ekipman bulundurma planı
- ✓ Hammadde ve diğer girdileri bulundurma planı
- ✓ Üretim işgücü bulundurma planı
- ✓ Tesisat ve donanım planı

ÜRETİM SİSTEMİ GELİŞTİRME PLANI

Belirlenen başlangıç üretim modelinden yola çıkarak;

- ✓ İşletmenin kuruluşundan başlayarak kapasite kullanım oranları ne olacak?
- ✓ Öngörülen kapasiteye ulaşmak için neler yapılması öngörülmektedir?
- ✓ İşletme ölçeği ne olacaktır?
- ✓ Yeni ürün çeşitlerini üretmek için yeni makine ve donanım alınmalı mıdır?

Soruları yanıtlanmaktadır.

Bu kapsamda kapasite kavramını inceleyecek olursak;

- ✓ Kapasite; Bir makine veya tesisin normal çalışma düzeninde kullanılması sonucunda elde edilebilecek en yüksek üretim miktarı demektir.

Kapasite türleri;

1. Teorik kapasite (Makinelerin hiçbir duraklama olmaksızın çalışmasıyla, üretim sürecinde yetenekli işgücü kullanılmasıyla ulaşılabilecek diğer bir anlatımla ideal koşullarda ulaşılabilecek üretim miktarıdır. Duraklama ve arızalar için pay ayrılmamıştır.)
2. Pratik kapasite (Üretimde koruyucu bakım, makine hazırlık gibi faaliyetler için zaman harcanması gerekebilir. İşgörenler ile makineler arasında tam denge sağlanamayabilir. Beklenmeyen makine arızaları, işgören devamsızlığı, elektrik kesintileri, malzeme yetersizliği gibi durumlarla karşılaşılabilir. Bütün bu kayıplar çıkarılarak bulunan Pratik kapasite ile normal düzeyde bir üretim anlatılmaktadır.)
3. Fiili kapasite (İşletmenin ürünlerine talep olması durumunda ulaşabileceği kapasite miktarıdır.)

ÇALIŞMA DERECEŚİ : Fiili kapasite/ Pratik kapasitedir.

Kapasite seçimine etki eden faktörler:

- ✓ Maliyetler
- ✓ Talep miktarı
- ✓ Finansal olanaklar
- ✓ Kuruluş yeri
- ✓ Teknik olanaklar
- ✓ Çalışma süresi
- ✓ Yönetim ve diğer faktörlerdir.

İŞLETME ÖLÇEĞİ NEDİR?

Genel olarak işletme ölçeği çalışan sayısına göre tanımlanmaktadır.

-
- 0 – 9 çalışan : Mikro
 - 10 – 49 çalışan : Küçük
 - 50 – 249 çalışan : Orta
 - 250 ve üstü : Büyük

PARK DANIŞMANLIK

ÜRETİM PLANI HAZIRLAMA

“ÜRÜN/HİZMET ÜRETİM SÜRECİNİN AŞAMALARI” tablosu hazırlanmalıdır.

Üretimin tüm aşamalarının sıralandığı “ÜRETİM İŞ AKIŞ ŞEMASI” hazırlanmalıdır.

MAKİNE VE ALETLERİ BULUNDURMA PLANI

Gerekli makine ve aletler ayrıntılı olarak incelenir. Hangilerinin alınacağına karar verilir?

Amaç; Makine ve aleti kuruluş mu yoksa gelişme döneminde mi alacağız?

Hangi ayda ve/veya yılda alacağımıza karar vermektir.

“MAKİNE VE ALETLERİ BULUNDURMA PLANI” hazırlanmalıdır.

HAMMADDE VE DİĞER GİRDİLERİ BULUNDURMA PLANI hazırlanırken;

- ✓ Üretim ve satış planlarımız
 - ✓ Hammaddenin kendi maliyeti
 - ✓ İndirim dönemleri
 - ✓ Sipariş miktarları üzerinden yapılan indirimler
 - ✓ Yıllık sözleşmeler
 - ✓ Sipariş verme süresi
 - ✓ Siparişin elimize ulaşma süresi – maliyeti gibi faktörler göz önüne alınmalıdır.
- Hammadde piyasaları : Hammadde temini koşullarının ve tedarik piyasasının derinlemesine araştırılması gerekmektedir.

STANDARTLAR VE SPESİFİKASYONLAR varsa belirtilmelidir.

YASAL GEREKSİNİMLER ; Örneğin alınması gereken ruhsatlar belirtilmelidir.

YÖNETİM PLANI

Girişimci organizasyon şemasını hazırlamalıdır. Organizasyon şeması hazırlanırken;

- ✓ Ürün türleri
 - ✓ Müşteri grupları
 - ✓ Hedef bölgeler
- Dikkate alınmalıdır.

İş planında organizasyon şemasında yer alacak olanların görev ve sorumlulukları belirlenmelidir.

Özgeçmişleri iş planına yazılmalıdır.

Üretim ve yönetim için gerekli işgücü belirlenmeli, brüt ücretleri hesaplanmalıdır.

“İŞ GRUBU BRÜT ÜCRET” tablosu hazırlanmalıdır.

FİNANSAL PLAN

BAŞLANGIÇ YATIRIM SERMAYESİ İHTİYACI TABLOSU ;

işin kurulması için gerekli başlangıç maliyetlerinin hesaplandığı tablodur.

Bu tablonun kalemleri:

- 1.Arazi bedelleri
- 2.Etüd ve proje giderleri
- 3.Arazi düzenlemesi
- 4.Bina ve inşaat giderleri
- 5.Makine ve teçhizat giderleri(ithal)
- 6.Makine ve teçhizat giderleri(yerli)
- 7.Yardımcı işletmeler makine ve ekipman giderleri
- 8.İthalat ve gümrükleme giderleri
- 9.Taşıma ve sigorta giderleri
- 10.Montaj giderleri
- 11.İşletmeye alma giderleri (örn. Deneme üretimi için alınan hammadde giderleri)
- 12.Lisans giderleri
- 13.Genel giderler(örn.Kuruluş döneminde ödenen personel giderleri)
- 14.Diğer giderler(örn.Kuruluş döneminde ödenen faiz giderleri)
- 14.Beklenmeyen giderler(örn. olası fiyat artışlarını dikkate alabilmek için yukarıda sayılan giderlerin toplamı alınır ve %10'u hesaplanıp bu kalemde gösterilir.)

YILLIK İŞLETME GİDERLERİ TABLOSU hazırlanır. Tabloda başta hammadde ve personel giderleri olmak üzere işletmeyi çalıştırabilmek için yıl içinde yapılması öngörülen giderler yer alır.

MALİYET TÜRLERİ

SABİT MALİYET : Üretim miktarı ne olursa olsun değişmeyen maliyetlerdir. Örneğin; kira, işçilik vb.

DEĞİŞKEN MALİYET: Üretim miktarına bağlı olarak değişen maliyete denir. Örneğin; hammadde, prim usulü çalıştırılan personel giderleri vb..

TOPLAM MALİYET : SM + DM

BİRİM MALİYET : Ürün başına düşen maliyete denir.

İŞLETME SERMAYESİ TABLOSU : Bu tablo hazırlanırken yıllık işletme giderleri tablosu esas alınır. Bu tabloda hammadde ödemelerinden başlanarak, ürünün üretilmesi, pazarlanması ve mal bedellerinin tahsiline kadar geçen **TOPLAM SÜRE** hesaplanır.

Bu süre hesaplandıktan sonra yıllık işletme giderleri;

12 / Ay olarak hesaplanan süreye bölünür.

Örnek; ABC firmasının yıllık toplam işletme giderleri TL.120.000 ise ve yukarıda açıklaması verilen süre 1 ay ise, bu durumda ABC firmasının **İŞLETME SERMAYESİ gereksinimi** TL.120.000 / 12 = TL.10.000.- dir.

İşletme sermayesi, ülkemizde girişimcilerin yatırım harcamalarını hesaplarken çok fazla dikkate almadıkları bir finansman kavramıdır. Sabit yatırım harcamaları yapıldıktan sonra işletme sermayesi kalmadığı için faaliyete geçemeyen işletmelere rastlanmaktadır.

TOPLAM YATIRIM GEREKSİNİMİNİN VE FİNANSMAN KAYNAKLARININ ARAŞTIRILMASI

Başlangıç yatırım tutarı ve işletme sermayesi ihtiyacı toplamı, iş fikrinin gerçekleştirilmesi için gerekli toplam finansman ihtiyacını belirler.

GELİR GİDER HESABI

Bu tabloda 10 yıllık dönemde işletme gelirleri ve giderleri karşılıklı olarak verilir ve dönemlik gelir-gider farkı bulunur. İşletme gelirleri, tahminlere uygun olarak satış miktarları ve satış fiyatları çarpımından elde edilir.

Gider kalemleri ise işletme giderleri tablosundan alınır.

Bu tablo işletmenin yalnızca yıllık brüt gelirini gösterir.

NAKİT AKIM TABLOSU

İşletmenin yatırım döneminden başlamak üzere tüm dönemlerinde her türlü nakit giriş ve çıkışını gösteren tablodur. Bu tabloda gelir gider kalemlerinin dışında alınan krediler ve kredi ödemeleri, vergi ödemeleri gibi hareketler de yer alır.

Tablonun hazırlanmasında üst bölümde nakit girişleri yer alır. Bu grupta yer alan gelir-gider farkı gelir-gider tablosunun kalan sütunundan aktarılır. Hurda değer işletmenin ekonomik ömrü dolan sabit değerlerinin satışından elde ettiği nakit girişlerini gösterir. Yılbaşı eldeki nakit satırına bir önceki yıldan devreden nakit miktarı kaydedilir.

Nakit çıkışları bölümü sabit yatırım toplamı, işletme sermayesi, toplam kredi ödemesi ve vergi ödemelerinin toplamıdır.

Nakit akım tablosunda yıl sonu eldeki nakit satırındaki değerlerin eksi olmaması gerekir. Eksi olması demek işletmenin kuruluş ve işletme dönemi nakit gereksiniminin çözülmediğini gösterir. İşletmenin zarar ettiği anlamına gelmeyebilir.

ÜRETİM/SATIŞ HEDEFLERİ

Özellikle yeni kurulan işletmelerde stoğa ürün üretmek arzu edilen bir durum değildir. Olanak varsa sipariş üzerine üretim gibi seçeneklerin araştırılması gerekir. Bu nedenle bu tablonun pazarlama planı kısmında belirlenen satış hedefleri tablosu ile aynı olması arzu edilen bir durumdur.

BAŞABAŞ NOKTASI (KARA GEÇİŞ NOKTASI) ANALİZİ

Başabaş noktası hesabı, işletme gelirleri ile işletme giderlerinin eşitlendiği noktadaki satış düzeyinin bulunmasını sağlar. Burada amaç işletmenin faaliyetlerinden elde ettiği gelirler ile sabit giderlerini ne zaman karşıladığını görmektir.

Örnek :

Yıllık sabit giderleri TL.2,000,000 olan bir işletme, birim başına değişken giderleri TL.1,000 olan bir ürünü TL.1,500 'e satarsa başa baş noktasında satış miktarı nedir?

Yanıt : Bu üründe birim başına kazanç TL.500.- dir. 2 milyon sabit giderin kaç ürünün satışı ile karşılanacağını görmek için sabit gider toplamının birim satış karına bölünmesi gerekir.

$$2,000,000 / 500 = 4.000 \text{ adet.}$$

Bu satış düzeyinden sonra her yeni ürün satışında değişken giderlerden sonra kalan gelir işletmeye kazanç olacaktır.

KARLILIK HESABI

Karlılık hesabı işletmenin başlangıç sermayesi ve işletme sermayesi ihtiyacından yola çıkarak, tüm gelir ve gider kalemleri göz önüne alınarak iş fikrinin dönemsel ve toplam kar/zarar durumunun incelenmesini sağlayan hesaplamadır.

Tablonun amacı, net gelirin işletmenin kurulması için yatırılan toplam başlangıç finansmanını karşılama düzeyini görmektir. Net nakit akımlar satırı yatırımın geri dönüş süresini gösterir. Bu satırdaki rakamların eksiden artıya dönüştüğü dönem, işletmeye bağlanan toplam sermayenin kendisini geri döndürdüğü dönemdir.

Küçük işletmelerde, faaliyete geçilen birinci yılın sonunda net gelirin toplam başlangıç finansmanını karşılması istenen bir durumdur. Bunun bir diğer anlamı yatırımın geri dönüş süresinin 360'dan düşük olmasıdır.

ÖZKAYNAK VE/VEYA DİĞER KAYNAKLARDAN SAĞLANACAK FİNANSMAN

“YATIRIM DÖNEMİ FİNANSMAN YAPISI” TABLOSU hazırlanır. Bu tablonun üst kısmında başlangıç yatırımı ve işletme sermayesi yer alırken alt kısmında finansman kaynakları;

Özkaynak

Borçlar

KOSGEB'den talep edilen hibe ve kredi desteği yer alır.

Eğer kredi talep edilecekse, geri ödeme planı eklenir.