



Implemented by

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



GAZİANTEP'TE KALICI GELİR İÇİN İSTİHDAM PROJESİ

EMPLOYMENT PROJECT FOR PERMANENT INCOME IN GAZİANTEP

GİRİŞİMCİNİN EL KİTABI



Promotion of
Economic Prospects

Ocak, 2021

İÇİNDEKİLER

1. GİRİŞİMCİLİK İLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER

· Girişimcilik Nedir?	06
· Girişimci Kimdir?.....	06
· Girişimciliğin Önemi.....	07
· Girişimcilik Yolunda Sizi Neler Bekliyor?.....	07
· Girişimci adayında bulunması gereken özellikler nelerdir?.....	08
✓ Becerileri.....	08
✓ Yetenekleri.....	08
✓ Tutum ve Davranışları.....	08
✓ Bilgi Birikimi.....	08
· Kendiniz ve İş Fikriniz için SWOT Analizi Yapın	
✓ Güçlü Yönlerin Saptanması.....	09
✓ Zayıf Yönlerin Saptanması.....	09
✓ Fırsatlar.....	09
✓ Tehditler.....	09

2. İŞ FİKRİ ve İŞ PLANI

· İş fikri nedir?.....	12
· İş fikrini geliştirebilmek için izlenecek yol haritası nedir?.....	13
· İş planı nedir?.....	15
· İş planı öğeleri nelerdir?.....	16
✓ Pazar araştırması.....	16
✓ Pazarlama planı.....	17
✓ Üretim planı.....	20
✓ Yönetim planı.....	21
✓ Finansal plan.....	22

3. ŞİRKET TÜRLERİ NELERDİR?

· Anonim Şirket.....	24
· Limited Şirket.....	26
· Şirket Kuruluş Aşamaları.....	27

KAYNAKÇA	29
----------------	----

1

GİRİŞİMCİLİK İLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER



GİRİŞİMCİLİK İLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER

Girişimcilik Nedir?

Girişimcilik, girişimcilerin risk alma, fırsatları yakalama, hayata geçirme ve yenilik süreçlerinin tümüne verilen isimdir. Bu nedenle hem şirket açma süreci hem de yenilikler yapma süreci girişimcilik kapsamındadır.

»» “Girişimciliğin tanımında yenilik vardır”

- ✓ Yeni bir malın veya servisin üretimi
- ✓ Yeni bir üretim yönteminin geliştirilmesi
- ✓ Yeni bir pazarın oluşturulması
- ✓ Yeni bir hammadde kaynağının bulunması
- ✓ Sanayinin yeniden revize edilmesi

Girişimci Kimdir?

Toplumun ihtiyaç 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 geliştirmek için araştırma, planlama, örgütlenme ve koordinasyon çalışmaları yapan ve sonuçta gerekli bilgi, beceri, işyeri, eleman, makine ekipman vb. işletme girdileri ile finansman kaynaklarını bir araya getirerek kendi işini kuran kişidir.



Girişimciliğin Önemi

Girişimcilik ülke ekonomisine doğrudan etki eder ve ekonominin büyümesini sağlar. Bir ülke ya da o ülkede bulunan toplum için oldukça önemli bir unsurdur. Girişimciler, yeni üretim yöntemlerini sürekli takip ederler, uygularlar ve böylece mal ve hizmetlerin kalitesini git gide iyileştirirler. Bunun yanı sıra bu yöntemleri farklı şekillerde kullanarak yeni ürünler ortaya koymaktan çekinmez ve yeni pazarlar oluşmasını sağlarlar. Ülke de yerli ürünlerin pazara sürülmesini ve daha ekonomik ürünler çıkmasını sağlarlar.

Bir ülkede rekabet ve özel girişimcilik gelişirse o ülkede ekonomik kalkınma, refah da aynı oranda gelişir ve yükselir. Bu nedenle girişimciliğin olmadığı ülkelerin ekonomileri de çok fazla gelişme imkanı bulamamaktadır.

Girişimcilik Yolunda Sizi Neler Bekliyor?

Birey kendi işini kurmasının ya da yürütmesinin çeşitli avantaj ve dezavantajları vardır ve girişimci işe başlamadan önce bunların bilincinde olmalıdır. Bir yolculuk olarak tanımladığımız sürecin en başındayken, girişimciliğin olumlu ve olumsuz yönlerinin bilinmesi, ileride içinde yer alacağınız atmosferi şimdiden tanımanız, sizi nelerin beklediğini görmemiz açısından faydalı olacaktır.

Olumlu Yönler: Esnek çalışma saatleri, Karar verme özgürlüğü, İş fikrini gerçekleştirmenin manevi hazzı, Çok kazanç elde etme, Yaratıcılığını kullanabilme, Toplumda saygı ve itibar görme.

Olumsuz Yönler: Yoğun ve tempolu çalışma, Belirsizlik, Zarar etme, Risk alma

Girişimcilik bir takım bireysel özelliklere ya da imkanlara bağlı olsa da bir tercih meselesidir. Olumlu ve olumsuz yönleriyle değerlendirildiğinde girişimcilik bazıları için zor gelirken bazıları içinse vazgeçilmez olarak görülmektedir. Girişimci adayların yolculuğa başlamadan önce olumlu ve olumsuz yönleriyle bi bütün olarak değerlendirme yapmaları, kendi amaçlarının ne olduğunu, girişimde bulunmalarıyla bu hedefe nasıl hizmet edeceklerini, ne tür özverilerde bulunmaları gerektiğini sorgulamaları, girişimcilik yolculuğuna hazır olup olmadıklarını gözden geçirmeleri yerinde bir davranış olacaktır.



Girişimci Adayında Bulunması Gerekten Özellikler Nelerdir?

» Becerileri

- ✓ İletişim, Sosyal ve İlişki Geliştirme Becerisi
- ✓ Pazarlama – Satış Becerisi
- ✓ Yönetim Becerileri

» Yetenekleri

- ✓ Bütünü görebilme yeteneği
- ✓ Planlı ve Stratejik düşünme yeteneği

» Tutum ve Davranışları

- ✓ Azimli, sabırlı ve kararlı olmak
- ✓ Öz güvenli olmak
- ✓ Basiretli olmak
- ✓ Yeniliğe açık olmak
- ✓ Risk almak
- ✓ Sorumluluk üstlenmek
- ✓ Sosyal ve ahlaki değerlere bağlı olmak
- ✓ Güven vermek

» Bilgi Birikimi

- ✓ **Ürettiğiniz ürüne ve/veya hizmete ilişkin bilgi:** Ürün ya da hizmetin güçlü yönleri, zayıf yönleri, farklılıkları, teknik özellikleri vb.
- ✓ Faaliyet gösterdi alana ilişkin bilgi
- ✓ **Pazar bilgisi:** Rakiplerin ve rakip ürünlerinin güçlü ve zayıf yanları, rakiplerin Pazar payları, rakiplerin farklı olduğu alanları vb.
- ✓ **Müşteri bilgisi:** Müşterilerin demografik özellikleri, müşterilerin satın alma davranışları, müşterilerin beklentileri vb.
- ✓ **Yönetim fonksiyonları bilgisi:** Pazarlama, Satış, Muhasebe, Finans, Yönetim Teorileri vb.
- ✓ **İlişki ve iletişim teknikleri bilgisi:** İlişki yönetimi, iletişim kanallarını doğru kullanma, iletişim sürecinde mesajı doğru olarak karşı tarafa iletebilme vb.





Kendiniz ve İş Fikriniz İçin SWOT Analizi Yapın

SWOT Analizi: İngilizce kelimelerin baş harflerinin birleştirilmesi ile adlandırılan ve buna bağlı olarak kısaca SWOT olarak adlandırılan bir analiz aracıdır.

S : Strength [Organizasyonun güçlü/üstün olduğu yönlerinin tespit edilmesi demektir.]

W :Weakness [Organizasyonun güçsüz/zayıf olduğu yönlerin tespit edilmesi demektir.]

O :Opportunity [Organizasyonun sahip olduğu fırsatları ifade etmektedir.]

T :Threat [Organizasyonun karşı karşıya bulunduğu tehdit ve tehlikeleri ifade etmektedir.]

SWOT ANALİZİ İNCELENEN KURULUŞUN, TEKNİĞİN, SÜRECİN VEYA DURUMUN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİNİ BELİRLEMekte VE DIŞ ÇEVREDEDEN KAYNAKLANAN FIRSAT VE TEHDİTLERİ SAPTAMAKTA KULLANILAN BİR TEKNİKTİR.



Güçlü Yönlerin Saptanması

- Üstünlükleriniz nelerdir?
- Neleri iyi yaparsınız?
- Başkaları, güçlü yanlarınız olarak neleri görmekteler?

Zayıf Yönlerin Saptanması

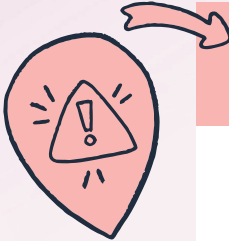
- Neleri kötü yapmaktasınız?
- Neleri iyileştirmeye ihtiyacınız var?
- Başkaları hangi konularda sizden daha iyidirler?
- Başkalarının gözüyle ne gibi zayıflıklarınız ortaya çıkmakta?

Fırsatlar

- Önünüzde duran fırsatlar nelerdir?
- Çevrede ne gibi ilginç gelişmeler yaşanmakta?

Fırsat Yaratan Kaynaklar:

Teknoloji ve pazarda oluşan değişimler, hükümet politikalarındaki değişiklikler, sosyo - kültürel yapıdaki değişimler, yerel olaylar.



Tehditler

- Ne gibi engellerle karşılaşmaktasınız ?
- Rakipleriniz ne yapmaktalar ?
- Beklenen iş, ürün veya hizmet standartları değişmekte mi ?
- Değişen teknoloji konumunuzu tehdit ediyor mu ?
- Finansal sorunlarınız var mı ?

2

İŞ FİKRİ ve İŞ PLANI



İŞ FİKRİ ve İŞ PLANI

İş Fikri Nedir?

İş Fikri, bireyin sahip olduğu/olabileceği bilgi – tecrübe - beceri ve kaynaklara uygun bir konunun gelir getirecek şekilde toplanıp ortaya konması, düzenlenmesi, tarif edilmesidir.

Başarılı olmak isteyen bir girişimcinin elindeki değerli kaynak iyi bir iş fikridir. Girişimci, belirli bir girişim konusunda öncelikle iyi bir iş fikrine sahip olmalıdır. Bu yüzden girişimcilikte iş fikirleri ve işin konusu sermayeden önce gelmektedir. Birey, hemen aklına ilk gelen ilk iş fikrinin iyi olduğuna inanabilir. Fakat, çeşitli fikirler incelenerek bunların arasından bir seçim yapılması gerekmektedir. Seçim sonucunda en iyi iş fikri uygulamaya konulmalıdır. Bu nedenle girişimci, tasarladığı tüm iş fikirlerini yazarak ve bu iş fikirleri üzerinde değerlendirme yaparak öncelikle uygulamaya koyacağı iş fikri konusuna odaklanması gerekir.





İş Fikrini Geliştirebilmek İçin İzlenecek Yol Haritası Nedir?

Girişimcilik yolculuğunda iş fikirleri başka iş fikrinin aynısını veya değiştirip kullanarak, başka birinden alarak bir iş fikrine sahip olunabilir. Ancak asıl önemli olan kendi iş fikrini geliştirerek yeni fikirler bulabilmektir.

Herkes bir iş fikri araştırabilir ve bulabilir. İş ve eğitim geçmişi geliştirebilecek fikirleri sınırlamaz. Bu görüşe örnek olarak;

- ✓ Bisiklet tekerleği bir veteriner tarafından icat edilmiştir.
- ✓ Frisbee bir fırıncı tarafından icat edilmiştir.
- ✓ Mısır gevreği bir çiftçi tarafından geliştirilmiştir.

İş fikri geliştirmede kullanılacak bazı yöntemler aşağıdaki gibidir:

1. Tesadüfi Olarak İş Fikrinin Doğması: Eğer bir iş kurma isteği, ne iş yapsam düşüncesi varsa ve bir iş fikri aranıyorsa her şey iş fikri için ilham olabilir. Ancak iş fikrinin ortaya çıkabilmesi için iş kurma düşüncesinin olması gerekir. Yani iş fikri çıkarabilmek için kafanın iş kurma düşüncesi ile meşgul olması gerekir.

2. Araştırma Yaparak İş Fikri Geliştirme: Bu yöntem de bazı teknikler kullanarak iş fikri geliştirilmeye çalışılır. Bu yöntemden bazıları şunlardır:

a) Beyin Fırtınası: Beyin fırtınası; bir konuya çözüm getirmek, karar vermek, hayal yoluyla düşünce ve fikir üretmek için kullanılan üretimi metottur. Beyin fırtınası tek başına yapılabileceği gibi bir grupla da yapılabilir. En iyi iş fikirleri 4-8 kişinin bulunduğu gruplarca üretilir. Başarılı geçen bir beyin fırtınasından sonra ortaya çıkan iş fikirleri gerekli analizlerle ayrıntılı olarak değerlendirilmelidir.



b) Yatay Düşünmek: Bu teknik, insanları meselelere değişik bir açıdan bakmak konusunda teşvik eder. Sadece genel olarak insanların ihtiyaç ve istekleri hakkında düşünmek yerine, belli insan grupları hakkında düşünme yoluna gider. Yatay düşünmeyi bir örnekle açıklamak gerekirse: Otuz yıl önce benzin istasyonlarında yakıt ve yağdan başka pek bir şey satılmazdı. Bugün benzin istasyonlarında tekstil ürünlerinden gıda ürünlerine kadar her şey satılmaktadır. Değişikliği getiren ne oldu? Eski günlerde istasyon sahipleri otomobilin ihtiyaçlarına hizmet etmekte idi. Bugün ise benzin istasyonu otomobil sürücüsünün ihtiyaçlarına hizmet etmektedir.

c) Bir Grubun İhtiyacını Karşılama: İnsanların ihtiyaçlarını ve isteklerini karşılamak sorun çözümüne benzemektedir. İnsanların binlerce ihtiyacı ve isteği vardır. Bu yöntemde de belli bir grubun ihtiyacını karşılayacak mal/hizmet geliştirilmeye çalışılır. Yaşlıların, gençlerin, öğrencilerin, çocukların, engellilerin vb.

d) Yetenekleri Kullanma: Birçok insan içgüdüsel olarak bir şekilde sahip oldukları iş becerilerine dayalı bir iş kurmayı düşünür. Çoğu zaman işte edinebilecek becerilerine dayalı bir iş kurmak mümkündür ancak diğer insanlarda da aynı becerilerin olması ve dolayısı ile çok güçlü bir rekabet olasılığına karşı dikkatli olunması gerekir. Buna karşı önlem alınmanın bir yolu, kendi işine kendine has bir özellik vermektir.



İş Planı Nedir?

İş planı, girişimcinin işi ile ilgili düşüncelerin, hedeflerin, planların yer aldığı bir dokümandır. Bu doküman girişimcinin işini kurma ve işletmesini geliştirme dönemlerinde yol gösterici rehberdir.

- ✓ İş Planı
- ✓ Girişimcinin özellikleri ve hedefleri,
- ✓ Kurulacak işin temel özellikleri, yasal yapısı, ortakları,
- ✓ Hedeflediği piyasanın özellikleri,
- ✓ Alıcı (müşteri) kitlesine ulaşmak için uygulayacağı satış ve pazarlama çalışmaları,
- ✓ Ürün ya da hizmetlerini üretmek için uygulayacağı aşamalar,
- ✓ Hayata geçireceği işletmenin teknik sistemleri,
- ✓ İşletmeyi sürdürülebilir kılmak için gerekli idarî süreçleri ve örgütlenme,
- ✓ İşletmenin tahmini ve üretim ve satış planları,
- ✓ İşletmenin finansal hareketleri,
- ✓ İşletmenin finansal karlılığını gibi bilgileri vermelidir.



İş Planı Öğeleri Nelerdir?

İş Planı Öğeleri

- ❖ Pazar Araştırması
- ❖ Pazarlama Planı
- ❖ Üretim Planı
- ❖ Yönetim Planı
- ❖ Finansal Plan

Pazar Araştırması:

Farklı pazarlardaki talepleri, ürünlere yönelik satış tahminleri ve yeni pazarların geliştirilmesi konularında yürütülen araştırmadır. Pazar araştırmasında işletmenin elde edebileceği iki tür bilgi (veri) bulunmaktadır: "Birincil bilgi ve İkincil bilgi".

Birincil bilgiler anket, derinlemesine mülakat odak grup görüşmesi yöntemleri ile toplanır. Birincil bilgi (veri) işletmenin kendi araştırması için kendisi ya da araştırma şirketleri tarafından toplanmış bilgilerdir.

İkincil bilgi (veri) daha önce başka amaçlar için toplanmış bilgilerdir. İkincil bilgileri genel olarak kamusal kaynaklardan, ticari kuruluşlardan ve eğitim ve araştırma kurumlarından elde etmek mümkündür.

Birincil bilgiler işletme amaçlarına dönük toplanmış olması nedeniyle ikincil bilgilere göre genellikle daha işe yarar bilgilerdir.



Pazar araştırması yapılırken girişimcilerin yaptıkları hatalar;

Araştırmanın sadece ikincil bilgi kaynaklarından yürütülmesi

Sadece İnternet üzerinden araştırma yapılması

Birincil bilgi araştırması yaparken araştırma katılımcılarını sadece tanıdık kişilerden seçmek



Pazarlama Planı:

Pazarlama, işletmenin müşterilerden kazanç elde etmek için, müşterileri için bir değer yaratması ve müşterilerle güçlü ilişkiler kurması sürecidir.

Pazarlama planı içerisinde girişimci kısa, orta ve uzun vadeli satış hedefleri, pazar payı hedefleri yeni pazarlara giriş stratejileri ile ilgili hedeflerini belirler.

Girişimci pazar araştırmasının da yardımıyla pazarı inceleyerek pazarı bölümlendirmelidir. Pazar bölümlendirildikten sonra bu bölümler içerisinde hedef pazar[lar] seçilir. Rakiplerin güçlü ve zayıf yönleri belirlenmeye çalışılır. Girişimin kendi güçlü ve zayıf yönlerini belirleyerek zayıf yönlerini rakiplerine karşı nasıl savunacağı konusunda da önlemler alması gerekmektedir.

Pazarlama Planı:



Ürün: Belirlenen ihtiyaçları karşılayan işletme sunumlarıdır. Bir ihtiyaç ya da isteği tatmin etmek için kullanıcılara sunulan nesnelere ürün denir.

Dar anlamda ürün, bir dizi fiziksel ve kimyasal özelliklerin kolayca görülebilecek şekilde bir araya toplandığı bir nesnedir.

Fiyat: Fiyat bir ürün ya da hizmetin pazarındaki değeridir. Çok yüksek ile çok düşük arasında uygun bir fiyat belirlemek tüm ürün ve hizmetler için geçerlidir. Fiyatlandırmada esas olan arz edenin satmak istediği nokta ile talep edenin ödemek için razı olduğu noktayı tespit etmektir.



Dağıtım: Bir ürün veya hizmetin üreticiden tüketiciye ulaşması noktasında gerçekleştirilen faaliyetlerdir.

Dağıtım Kanalı Seçimi

Mallar üreticilerden tüketicilere hangi araçlarla ulaştırılacak? Nasıl bir dağıtım politikası izlenecek? Kaç araçtan yararlanılacak?

Fiziksel Dağıtım

Malların en az maliyetle tüketiciye ulaştırılmasını sağlama (taşıma, depolama gibi faaliyetler = Lojistik destek)

Tutundurma: Satıcı ile alıcılar ve araçlar arasındaki tutum ve davranışları etkilemek için kurulan iletişimidir.

Tutundurma amaçları :

- a)** Bilgilendirme - müşteriye gerekli bilgileri aktarma
- b)** Ürün veya hizmetin uygunluğunu ifade etme (olumsuzlukları engelleme= ikna etme)
- c)** Ürünün satılmasını sağlama (satışları artırma)
- d)** Satışlarda istikrar sağlama satışlardaki iniş-çıkışları en aza indirme = ürünü hatırlatma - rakiplere göre fark yaratma ve öne geçme (liderlik)

Pazarlama Planı için de ayrı bir SWOT Analizi yapılmalıdır.



İş planı içerisinde hazırlanacak pazarlama planı şu sorulara yanıt vermelidir :

- ✓ Potansiyel müşteriler kimler?
- ✓ Pazarın şu anki büyüklüğü nedir?
- ✓ Rakipler kimler?
- ✓ İşletmelerinin nitelikleri nelerdir?
- ✓ Satışlar nasıl arttırılacak ya da korunacak?
- ✓ Başlangıçta beklenen pazar payı nedir?
- ✓ Ürün ya da hizmetlerin fiyatı ne olacak?
- ✓ Fiyatlama politikası gerçekçi mi?
- ✓ Fiyatların düşmesi ya da artması durumunda pazar payının seyri değişecek mi?
- ✓ Rekabetçi bir fiyat politikası var mı?
- ✓ Reklam ve tanıtım stratejisi ne olacak?
- ✓ Ürüne yönelik dağıtım kanalları belirledi mi?
- ✓ Zaman tablosuyla uyumlu bir pazar hedeflemesi var mı?
- ✓ Pazar izlemeye yönelik ne tür çalışmalar yapıldı?
- ✓ Rakipler nasıl tanımlanıyor? (İhtiyatlı, Atak, İlimli) Neden?



Üretim Planı:

Üretim planı kaynakların verimli şekilde kullanılarak müşteri taleplerinin karşılanmasının organize edilmesidir.

Üretim planı yapılırken üretimin yapılacağı yer bağlamında göz önünde bulundurulması gereken bazı hususlar bulunmaktadır:

- ✓ İş gücü imkanları
- ✓ Ücret oranları
- ✓ Tedarikçilerle olan ilişkiler
- ✓ Hedef pazara olan yakınlık
- ✓ Mevcut vergi yükümlülükleri
- ✓ Bölgedeki girişimci destek imkanları

Girişimci, üretim için gerekli olan tüm ihtiyaçlarını bu planlama aşamasında belirlemelidir.

Bu ihtiyaçlar genel anlamda;

- ✓ Makine Ekipman İhtiyacı
- ✓ İş gücü İhtiyacı
- ✓ Hammadde İhtiyacı

Üretim planı işletmenin temel üretim süreçlerini içeren iş akışını da içerir.

Üretilecek ürün miktarını belirlerken kapasite, tahmin edilen talep ve satış miktarı göz önünde bulundurulur. Planda aylık, yıllık ve/veya mevsimsel kapasite kullanımları ve üretim miktarları belirtilir.

İş planı içerisindeki üretim planı kısmı genel olarak şu sorulara yanıt vermelidir:

- ✓ İşletmenin kuruluş yeri neresidir?
- ✓ Kuruluş yeri seçimini etkileyecek tüm faktörleri incelendi mi?
- ✓ Seçimde hangi faktörler etkili oldu?
- ✓ Bina, makine vb. ihtiyaçlarınızı tanımlandı mı?
- ✓ Tedarikçiler belirledi mi?
- ✓ Ulaşım imkânları nelerdir?
- ✓ İş gücü olanakları nelerdir?
- ✓ Birim maliyetler hesaplandı mı?
- ✓ Tahmini üretim maliyetleri nedir?
- ✓ İşletmenin temel üretim süreçlerini içeren iş akışı şemasını yapıldı mı?
- ✓ Bu şema üretim, malzeme, bilgi akışını ve bunlar için gerekli süreleri kapsıyor mu?



Yönetim Planı:

Yönetim planı hazırlanması düzenli ve sürekli işleyen bir sisteme sahip girişim kurulmasını sağlayacaktır. Girişimci, yönetim planı içinde öncelikle ana süreçleri ile destek süreçlerini belirlemelidir. Organizasyon şeması hazırlanarak şirketin hiyerarşik yönetim yapısı ortaya konmalıdır.

Yönetimin en önemli sorumluluklarından bir tanesi de çalışanlarının kendilerini geliştirerek işletmeyi ileriye taşımalarına öncü olmaktır. Bu anlamda iş gücü eğitimleri de planlanmalı ve belirli bir programa dönüştürülmelidir.

İyi hazırlanmış bir yönetim planı şu sorulara yanıt verebilmelidir:

- ✓ İşletme yöneticisi kimdir ve özellikleri nelerdir?
- ✓ Çalışan ihtiyacı ne kadar?
- ✓ Çalışanların görevleri ne olacak?
- ✓ Çalışanlara tahmini olarak ne kadar ücret verilecek?
- ✓ Yönetim kadrolarını, yöneticilerin görev, yetki ve sorumluluklarını belirledi mi?
- ✓ Mevcut yöneticilerin özgeçmişlerini ve sahip oldukları özellikleri belirtildi mi?
- ✓ İşletmenin temel ve destek aktivitelerini yerine getirenleri de gösteren bir organizasyon şeması yapıldı mı?
- ✓ İnsan kaynakları yönetimi, personelin eğitim ihtiyacını belirledi mi?
- ✓ Bir eğitim programı oluşturuldu mu?
- ✓ İşletmenin yasal statüsü ne olacak?
- ✓ Yürütülmesi gereken resmi işlemler nelerdir?
- ✓ Bu işlemleri kimler gerçekleştirecek?
- ✓ İş planı güncelleştirilmesi ile ilgili çalışmalar nasıl yapılacak?
- ✓ İşletme içinde bilgi akışı ve koordinasyon hangi sistemlerle sağlanacak?
- ✓ İşletmenin muhasebe işlemleri ve finansman yönetimi nasıl gerçekleştirilecektir?



Finansal Plan:

Finansal plan, girişimin başlangıcı ile beraber belirlenen dönemler için ihtiyaç duyacağı finansal kaynakları, bu kaynakların nasıl sağlanacağı ve nasıl kullanılacağını belirlemek amacıyla hazırlanır. İşletmenin kurulması için ihtiyaç duyulan başlangıç yatırım ve işletme sermayesi miktarları, bunların kaynakları belirtilmelidir.

Başlangıç için bir kredi ihtiyacı söz konusu ise bunun hangi koşullarda alınabileceği araştırılmalı ve kredi geri ödeme planlarına da finansal planda yer verilmelidir.

Ürün ve hizmet satış gelirleri, tahmini satış planına uyum göstermelidir. İşletme giderleri iş planında tarif edilen tüm operasyon ve faaliyetleri kapsamalıdır. İşletme giderlerinin sabit ve değişken gider ayrımı doğru bir şekilde yapılmalıdır. Karlılık analizi sonucunda yatırımın geri dönüş süresi, karlılık oranı, net bugünkü değer hesaplanmalıdır.

Finansal planlar şu amaçlar doğrultusunda yapılır:

- ✓ İşletme faaliyetleri için gerekli olan fonları sağlamak.
- ✓ Finansman maliyetini minimuma indirmek için en uygun koşullarda fon sağlamak.
- ✓ Girişimin finansal yapısını değişen koşullara uydurmak.
- ✓ Beklenen nakit fazlalıklarını zamanında verimli kılmak, finansal açıklara önceden çare aramak ve finansal dengeyi korumak.

3

ŞİRKET TÜRLERİ NELERDİR? (T.T.K)

Türk Ticaret Kanunu

Kanun no: 6102

Resmî Gazete Tarihi: 14/02/2011



ŞİRKET TÜRLERİ NELERDİR? (T.T.K)

Türk Ticaret Kanunu'nda (TTK) düzenlenmiş olan şirketler 4 tiptir:

- ✓ Kollektif Şirket
- ✓ Komandit Şirket
- ✓ Anonim Şirket
- ✓ Limited Şirket

ANONİM ŞİRKET

Anonim Şirketlerin Tanımı: Sermaye şirketi olmanın tüm özelliklerini taşıyan, büyük hedefleri gerçekleştirmek için kurulan, her türlü ekonomik faaliyette bulunabilen kurullarla çoğunluk esasına göre yönetilen, menkul kıymet (hisse senedi, tahvil vb.) çıkartabilen sermayesi belirli ve paylara bölünmüş olan, borçlarından dolayı yalnız mal varlığıyla sorumlu bulunan şirket olarak tanımlanmıştır. Pay sahipleri, sadece taahhüt etmiş oldukları sermaye payları ile ve şirkete karşı sorumludur.



Anonim Şirketlerin Özellikleri:

- ✓ Anonim şirketler kanunen yasak edilmeyen her türlü iktisadi ve ticari konuların gerçekleşmesi amacıyla kurulabilir. Ana sözleşmede şirket konusunun açıkça gösterilmesi zorunludur.
- ✓ Anonim şirketlerde, tüzel kişinin tacir olmasının bir sonucu olarak, bir ticaret unvanı altında kurulmak ve bu ticaret unvanını ticaret siciline tescil ettirmek zorundadır.
- ✓ Anonim şirket sermaye şirketi olduğundan, ticaret unvanı iş konusu ile ilgili olmalıdır. "Anonim şirket" ibaresinin açık veya kısaltılmış "AŞ" olarak yazılması gerekir.
- ✓ Anonim şirketlerin kuruluş işlemleri Türk Ticaret Kanunu'nda düzenlenmektedir. Anonim şirket kurulması için bir veya daha fazla kurucunun var olması yeterlidir. Böylelikle tek kişinin anonim şirket kurabilmesine mümkündür.
- ✓ Esas sermaye 50.000 TL'sından ve kayıtlı sermaye sistemini kabul etmiş bulunan halka açık olmayan anonim şirketlerde başlangıç sermayesi 100.000 TL'sından aşağı olamaz.
- ✓ Anonim şirketlerde hisse devri kolaydır. Menkul kıymet olarak el değiştirir. Kuruluş sırasında aynı [mal, eşya] olarak konan sermaye karşılığında alınan hisse senetleri iki yıl geçmedikçe satılamaz.
- ✓ Anonim şirketler, kurumlar vergisi mükellefidir. Verginin muhatabı şirkettir.
- ✓ Hisse senedi ve tahvil çıkarma hakkı sadece anonim şirketlere verilmiştir.
- ✓ Anonim şirketler tüzel kişiliğe sahiptir. Tüzel kişilik ticaret siciline tescille gerçekleşir.
- ✓ Anonim şirketin, borçlarına karşı sorumluluğu mal varlığı ile sınırlıdır. Ortakların sorumluluğu ise taahhüt ettikleri sermaye ile sınırlıdır.
- ✓ Sermaye, her biri 1 Kr'luk paylara ve katlarına bölünür.
- ✓ Anonim şirket, sermayesi paylara bölünerek hisse senetleri ile temsil edilebilir. Şirket sermayesinin tamamı ödenmedikçe hamiline yazılı hisse senedi çıkarılamaz.



LİMİTED ŞİRKET

Limited Şirketlerin Tanımı: İki ve daha fazla gerçek veya tüzel kişi tarafından bir ticaret unvanı altında kurulup ortakların sorumluluğu, koymayı taahhüt ettikleri sermaye ile sınırlı ve esas sermayesi belirli olan şirkettir.

Limited şirketler asgari 10.000 -TL sermaye ve asgari 1 ortakla kurulmalıdır. Türkçe olarak tespit edilmesi gereken unvanlarında Limited Şirket ibaresinin bulunması ve faaliyet konusunun gösterilmesi zorunludur. Ortakların koyacakları sermayenin en az 25 TL veya bunun katları olması lazımdır.

Limited Şirketlerin Özellikleri:

- ✓ Limited şirketin kuruluş işlemleri, anonim şirketin kuruluş işlemlerine göre daha kolaydır.
- ✓ Şirket bir ticaret unvanına sahiptir. ticaret unvanı iş konusuyla ilgili olmak zorundadır.
- ✓ Limited şirketler, bankacılık ve sigortacılık dışında kanunun yasaklamadığı her türlü faaliyette bulunabilir.
- ✓ Limited şirket sermayesinin en az 10.000 TL olması şarttır.
- ✓ Ortakların koyacakları sermayenin en az 25 TL veya bunun katları olması zorunludur.
- ✓ Ortakların şirket borçlarına karşı sorumluluğu, taahhüt ettikleri sermaye ile sınırlıdır.
- ✓ Sermaye hisselerine değil paylara bölünür.
- ✓ Limited şirketler, hisse senedi ve tahvil çıkartamaz.



- ✓ Limited şirketlerde ortaklığın devri, anonim şirketlere göre daha zordur. Pay devrinin noter huzurunda gerçekleştirilmesi, ticaret sicilinde tescili ve Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi'nde ilan edilmesi zorunludur.
- ✓ Limited şirketin yönetimi, ortaklardan biri veya birkaçı tarafından yapılabileceği gibi, dışarıdan yönetici de atanabilir.
- ✓ Limited şirketlerde kararlar ortakların oy çokluğu ile alınır.
- ✓ Ortak sayısı yirmiden fazla olan limitet şirketler denetçi bulundurmak zorundadır.
- ✓ Limited şirketlerde ortakların tamamı rekabet yasağına tabi değildir. Sadece yönetici olanlar bu yasağa tabidir. Limited şirketlerde vergi muhatabı şirketin kendisidir. Limited şirketler kurumlar vergisi mükellefidir.

Şirket Kuruluş Aşamaları

1. Mali Müşavir

Öncelikle şirket kurmaya karar verildiğinde işinin uzmanı olduğunu düşündüğünüz bir Mali Müşavir ile görüşmeli ve işlemlerinizin sizin adınıza yapılması, takip edilmesi konusunda anlaşmalısınız.

2- Şirketin Türünün Seçilmesi

Şirket tipinin Şahıs firması mı yoksa sermaye şirketimi olacağına karar verilmeli. "Şahıs", "Limited" ya da "Anonim" olmasına göre getirdiği sorumluluklar, avantajlar ve dezavantajlar değişkenlik gösterecektir.

3. Şirket Ana Sözleşmesi Hazırlanması

Şirket için ana sözleşme oluşturulurken şirketin özelliklerini, unvanını, adresini, müdürünü, sermayesini, kar dağıtımını vb. konularının neler olacağı kararlaştırmamız gerekir. Şirketin temel kaynağı ana sözleşmelerdir.



4. Ana Sözleşmenin Ticaret Sicilde Onayı

Şirket ana sözleşmesi Mali Müşavir tarafından hazırlandıktan sonra MERSİS sistemine aktarılır, sistemin ilgili bölümlerine madde madde bilgiler girildikten sonra onay aşamasında kayıt numarası alınır. Alınan kayıt numarası ile Ticaret Sicil Müdürlüğüne yetkili memura gidilerek kayıt numarası iletilir ve 3 adet ana sözleşme Memur huzurunda ortaklar tarafından imzalanarak onaylatılır, teslim alınır. Burada ayrıca şirketi temsile yetkili kişi tescil talepnameisi (imza beyanı) hazırlar. Ayrıca Vergi dairesine işe başlama bildirimini sürecinde iletmek üzere noterden onaylı kimlik suretinde düzenlenmelidir.

5. Potansiyel Vergi Kimlik Numarası ve Banka Süreci

6. Belgelerin Tamamlanması ve Ticaret Siciline İletilmesi

7. İmza Sirkülerinin Hazırlanması

Şirket ana sözleşmesinin Ticaret Sicilinde tescilinden sonra şirket tüzel kişilik kazanmıştır. Şirketi temsil edecek olan şirket müdürü böylece noterde şirket unvanı altına atacağı imza örnekleriyle imza sirkülerini hazırlatabilir. İmza sirküleri şirket adına yapılacak tüm işlemlerde gerekecektir. Şirketin tescil edildiği gün yasal olarak zorunlu olan tüm defterler noterde tasdik ettirilmelidir.

8. Defter Tasdikleri

9. Vergi Dairesi İşe Başlama Bildirimin Verilmesi Ve Kayıt İşlemleri

10. Ticaret Ve Sanayi Odası İşlemleri

11. Belediye İşlemleri

12. Ticari Faaliyetin Başlangıcı



Kaynakça

www.kosgeb.gov.tr

www.tubitak.gov.tr

www.mevzuat.gov.tr

www.musiad.org.tr

www.bekiryildirimsmmm.com

Türk Ticaret Kanunu

Süleiman Suvari - <https://slideplayer.biz.tr/slide/11643222/>

Bülent, G. , Kaygın, E., Saliki N. (2015). Temel Kavramlar, Girişimcilik Türleri, Girişimcilikte Güncel Konular. Kaygın, E., Güven, B. (Ed.) Girişimcilikte İş Fikri Geliştirme Planı. İstanbul: Siyahinci Akademi.



GAZİANTEP’TE KALICI GELİR İÇİN
İSTİHDAM PROJESİ
EMPLOYMENT PROJECT FOR PERMANENT INCOME IN GAZİANTEP



Implemented by
giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



‘Gaziantep’te Kalıcı Gelir İçin İstihdam Projesi’

Alman Federal Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Bakanlığı (BMZ) tarafından finanse edilen PEP-Ekonomik Fırsatların Desteklenmesi Programı kapsamında; Alman Uluslararası İş Birliği Kurumu (GİZ) ve Gaziantep Sanayi Odası (GSO) iş birliği ile yürütülmektedir.

‘Employment Project For Permanent Income In Gaziantep’ operates within the framework of the “PEP-Promotion of Economic Prospects” programme which is financed by the German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (BMZ) and implemented by the Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) in cooperation with the Gaziantep Chamber of Industry (GCI).