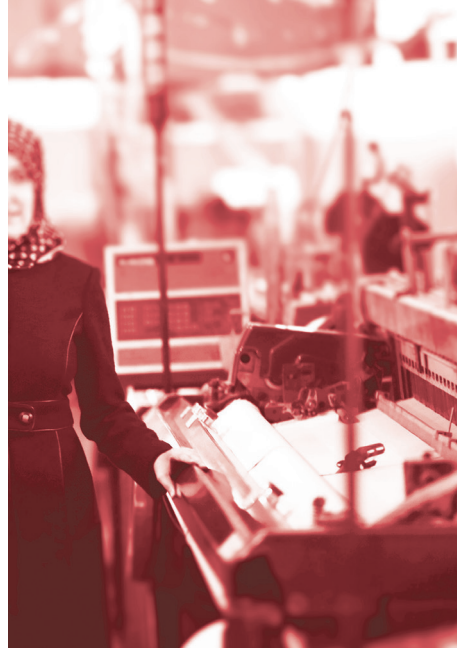




KADIN GİRİŞİMCİLER İÇİN KILAVUZ



İste, evde, her yerde

eşitiz



beraberiz



İsveç
Sverige

i İŞKUR



KADIN GİRİŞİMCİLER İÇİN KILAVUZ

Yayına Hazırlayan:
Mustafa Hilmi Aybaş

Copyright © Uluslararası Çalışma Örgütü 2018
İlk basım yılı: 2018

Uluslararası Çalışma Örgütü yayınları, Telif Hakları Evrensel Sözleşmesi 2. Protokolü kapsamındaki telif haklarından yararlanır. Yine de, kaynak belirtilmek şartıyla izin almadan yayınlardan kısa alıntılar çoğaltılabilir. Çoğaltma ve çeviri hakları için ILO Publications (Rights and Licensing), International Labour Office, CH-1211 Cenevre 22 İsviçre adresine veya e-posta yoluyla rights@ilo.org adresine başvuruda bulunulmalıdır. Uluslararası Çalışma Örgütü bu tür başvuruları memnuniyetle karşılamaktadır. Kütüphaneler, kurumlar ve bir çoğaltım hakları kuruluşuna kayıtlı olan diğer kullanıcılar, bu amaçla kendilerine verilen lisanslara uygun şekilde kopyalar oluşturabilirler. Ülkenizdeki yetkili çoğaltım hakları kuruluşunu bulmak için www.ifro.org adresini ziyaret edebilirsiniz.

Aybaş, Mustafa Hilmi
Kadın Girişimciler için Kılavuz/ Uluslararası Çalışma Örgütü, ILO Türkiye Ofisi - Ankara: ILO, 2018

ISBN:
978-92-2-830944-7 (basılı)
978-92-2-830945-4 (web pdf)

Uluslararası Çalışma Örgütü, ILO Türkiye Ofisi

ILO Yayın Kataloglama Bilgileri

ILO yayınlarında Birleşmiş Milletler'in uygulamaları doğrultusunda kullanılan tanımlamalar ve bu yayınlar içindeki materyal sunumları, herhangi bir ülke, bölge veya toprağın veya bunların makamlarının yasal statüsüyle veya bunların sınırlarıyla ilgili olarak Uluslararası Çalışma Örgütü'nün herhangi bir görüşünün ifadesini hiç bir şekilde teşkil etmez. İmzalı makalelerde, çalışmalarda ve diğer katkılarda ifade edilen görüşlerin sorumluluğu tamamen kendi yazarlarına aittir ve yayın, içinde ifade edilen görüşlerin Uluslararası Çalışma Örgütü tarafından bir onamasını teşkil etmez. Firmaların ve ticari ürünlerin ve süreçlerin adlarına yapılan göndermeler bunların Uluslararası Çalışma Örgütü tarafından bir onayı anlamına gelmez; belli bir firmanın, ticari ürünün veya sürecin adının belirtilmemesi ise bunların onaylanmadığına dair bir işaret değildir.

ILO yayınları ve dijital ürünler ile ilgili bilgiye: www.ilo.org/publns adresinden ulaşılabilir.

Türkiye'de basılmıştır

İÇİNDEKİLER

GİRİŞİMCİ ÖZELLİKLERİ	3
İŞ PLANI KAVRAMI	5
KOSGEB MEVZUATI	14
TANITIM	18
SOSYAL AĞ OLUŞTURMA.....	19
DİJİTAL PAZARLAMA	22
MARKA VE MARKA BİLİNİRLİĞİ	24
FİNANSAL KAYNAKLAR.....	27
KADIN GİRİŞİMCİLER İÇİN KREDİ KAYNAKLARI.....	36
İŞLETMELERİN KREDİ İHTİYACI	37

GİRİŞİMCİ ÖZELLİKLERİ

Girişimci Kimdir?

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

Başarılı Bir Girişimcinin Sahip Olması Gereken Özellikler Nelerdir?

Bu konu 3 başlık altında incelenmiştir. Bunlar;

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

Uygun Kişisel Özellikler Nelerdir?

- Açık fikirli olma
- Yaşama olumlu bakış
- Olaylara nesnel bakabilme
- Çalışkanlık
- Kararlılık
- Cesaret
- Rekabeti sevmek
- Kendini geliştirmeye çalışmak
- Yaptığı hatalardan ders alabilmek
- Hesaplı risk alabilme isteği
- İnsanlarla kolay iletişim kurabilmek
- Sorunları fırsat olarak görebilmek
- Olaylara geniş açıdan bakabilmek
- Kolay vazgeçmemek
- Liderlik özelliğine sahip olmak

Girişimci Hangi Alanda Beceri Ve Deneyim Sahibi Olmalıdır?

Girişimcinin faaliyet göstermek istediği sektörde ve de;

- Pazarlama
- Üretim
- Yönetim
- Finans konuları

4 Girişimci Hangi Kaynaklara Sahip Olmalıdır?

- Zaman
- Yer
- Para
- Hammadde
- Alet, donanım
- Pazar
- Çevre

İyi Bir İş Fikrinin Özellikleri Nelerdir?

İyi bir iş fikrinin başlıca ÜÇ özelliği vardır;

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

İş Fikri Üretilirken Nelere Dikkat Etmek Gerekir?

- 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 Fikri Üretirken Hangi Alanlardan Yararlanılabilir?

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

İŞ PLANI KAVRAMI

İş Planı Nedir?

İş planı, iş fikrinden yola çıkarak,

- İş fikrinin yapılabiliğini 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.

İşletmenin Değerleri Nelerdir?

Bir işletmenin;

- İlkeleri
- Standartları ve
- Faaliyetlerine verdiği önemdir.

Değerler dizisinin varlığı; çalışanların tüm faaliyetlerinde odaklanacakları konuların belirlenmesine yardımcı olur.

Değerler dizisinin etkili olabilmesi için çalışanların inanması ve paylaşması gerekir.

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

MİSYON NEDİR?

Bir işletmenin faaliyetlerine rehberlik eden AMACIN ifadesidir.

Ne yapıldığının bir özetidir.

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

VİZYON NEDİR?

Hedefleri tanımlarken işletmenin ne yaptığını gösteren, işletmeyi uzun vadeli hedeflerine yönlendiren ifadedir. Vizyon süre sınırlaması bulunan, ulaşılması kolay olmamakla birlikte olası hedeflere sahip olmayı gerektirir. Örnek olarak beş yıllık sürenin sonunda iş ortamının nasıl olacağını düşünerek vizyon oluşturmaya başlayınız ifadesi verilebilir.

İşletmenin Hedefleri Neler Olabilir?

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

Bu hedefler aşağıdakileri kapsamalıdır;

- Ürün türleri
- Pazarlar
- Satış tutarları
- Kalite belgeleri,
- Çalışan sayısı ve nitelikleri vb.

Hedefleri vadelerine göre üç başlıkta toplamak gerekmektedir;

1. Kısa vadeli hedefler (Önümüzdeki bir yıl içerisinde ulaşmaya çalışacağınız hedefler)

2. Orta vadeli hedefler (Önümüzdeki 2-3. yıl içinde ulaşmaya çalışacağınız hedefler)

3. Uzun vadeli hedefler (Önümüzdeki 3 yıldan sonraki yıllarda ulaşmaya çalışacağınız hedefler)

Faaliyet hedefleri:

Günlük kullanım için hedeflerin; içinde performans ölçümleri ve zaman çizelgeleri bulunan bir dizi faaliyet hedefine bölünmesi gerekir. Bu hedefler, işlerin gelişimini izlemede ve denetimde kullanılır.

Pazar Araştırması Nedir?

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 sağlayan araştırmadır.

Pazar Araştırmasının Aşamaları Nelerdir?

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

Pazar Araştırması Yöntemleri Nelerdir?

İki yöntem vardır:

1. **Dolaylı araştırma** (Örneğin internetten, Ticaret ve Sanayi Odası yayınlarından, TÜİK 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.)

Pazarın Büyüklüğü Nasıl Hesaplanır?

- Girişimci, iş fikrinin ilişki içerisinde olacağı PAZARDA üretilen ürün miktarını, yıllık değişimleri, varsa mevsimsel değişimleri, satış miktarını derinlemesine incelemelidir. Sayısal ve niteliksel verilere mutlaka ulaşmalıdır. Satış yapılacak pazarın ciro/birim bazında yıllık hacmi hesaplanmalıdır.

Hedeflenen Pazar Payı Nedir?

Pazarın hangi dilimi hedefleniyor? Yıllık hacimden ne kadarlık pay almak istiyoruz, açıklanmalıdır.

Pazar Profili Nedir?

- Hedeflenen Pazar ve bölgedeki ulaşılmak istenen potansiyel müşteri grupları; yaş, gelir durumu, cinsiyet, bölge tüketim alışkanlıkları açısından açıklanmalıdır.

Rekabet Analizi Nedir?

- Girişimci, ilgili sektörde var olan rakiplerin sayısını ve pazara hakim olan firmaların yapılanmalarını, pazarlama stratejilerini, rekabet üstünlüklerini, rakiplerin tanıtım araçlarını, Pazar paylarını ve sektörde ne kadar süredir bulduklarını incelemelidir. Kurulacak işletmelerin rakipler karşısında güçlü ve zayıf olacağı yönler açıklanmalıdır. Zayıf yönlere karşı planlanan önlemler belirtilmelidir.

Pazarlama Planı Nedir?

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)

Üretim/Pazarlama/Satış Hedefleri Nasıl Belirlenir?

Kurulacak işletmenin ilk yıl ulaşmayı planladığı aylık mal veya hizmet üretim ya da satış düzeylerini (ürün/adet) **BİRİM** ve **TUTAR** olarak gösteren en az 12 aylık “**ÜRÜN/HİZMET SATIŞ TABLOSU**” hazırlanmalıdır.

İşletmede hedef alınan yıllık satış ya da hizmet gerçekleştirmelerinin yıl içi dağılımı önemlidir. Aylara göre satış düzeyindeki değişimler **GÖSTERİLMELİDİR**.

Sektörel Gelişmeler Nasıl İncelenir?

Sektörel gelişmeler incelenirken faaliyet gösterdiğimiz pazarın daha da ötesine bakarak, bu sektörde neler oluyor sorusunu sormak ve bu sorunun yanıtlarını **DOLAYLI ARAŞTIRMA** yöntemini kullanarak (örneğin **TUİK** raporları, meslek odalarının sektör raporları vb..) bulmak gerekmektedir.

Fırsat Ve Tehditlere İlişkin Değerlendirmeler Nasıl Yapılır?

Fırsat ve tehditler GZFT analizi kullanılarak değerlendirilir.

Gzft Analizi Nedir?

GZFT analizi işletmelerin;

- Belirli bir anda konumlarını değerlendirmek ve
- Faaliyetlerini planlamak için kullandığı bir yöntemdir.

GZFT Analizinde, firmalar, “Güçlü ve Zayıf Yönler” ve “Fırsatlar ve Tehditler” konu başlıkları altında **KONUMLARINI** değerlendirir.

“Güçlü ve Zayıf” yönler içsel etkenlerdir.

(Örneğin, Güçlü Yönler; yetmişmiş 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..)

GZFT Analizinde faaliyet planı ;

- Güçlü yönleri ve fırsatları nasıl ençoklaştırebilirim? ve Zayıf yönleri ve tehditleri nasıl en aza indirgeyebilirim? Sorularına yönelik çalışmadır.

Beklenmedik Durumlara İlişkin Öngörüler Nasıl Belirlenir?

İş planında belirtilen fırsat ve tehditlerin dışında, normalde olması beklenmeyen, ancak olduğunda bizi olumlu veya olumsuz yönde etkileyecek durumlar sıralanmalıdır.

Beklenmedik olumsuz durumlara ilişkin öngörüler yazıldıktan sonra bu durumla karşılaştığımızda bulacağımız olası çözümler de yazılmalıdır.

Fiyatlama Nasıl Yapılır?

Ürün veya hizmet satış bedelleri belirlenirken dikkate alınacak konular:

- Maliyet
- Potansiyel müşterilerin ödemeye hazır olduğu tutar (Talep özelliği)
- Rekabet koşulları
- Girişimcinin özel tercihleri (örneğin pazarın kaymağını almak ya da pazara nüfuz etmek teknikleri vb.)

Seçilen Yerle İlgili Hangi Özellikler Açıklanmalıdır?

Seçilen mekanın konumu, fiziki özellikleri, pazara yakınlığı, avantaj ve dezavantajları açıklanmalıdır.

Örneğin kaç m² olduğu, her bölümün genişliği anlatılmalıdır.

Müşteriye Ulaşım Kanalları Nelerdir?

İşletmenin müşterilere ulaşmak için kullanacağı dağıtım kanalları ve araçlar ayrıntılı olarak açıklanmalıdır. Reklam ya da tanıtım çalışmaları ve müşterilerle bağlantı kurma yöntemleri açıklanmalıdır.

Ürün Veya Hizmet Tanıtım Planı Nedir, Nasıl Hazırlanır?

Ürünlerin potansiyel müşterilere hangi zaman diliminde ve hangi ulaşım kanallarıyla tanıtılacağı açıklanmalıdır.

Üretim/Hizmet Üretim Sürecinin Aşamaları Nasıl Hazırlanır?

Müşterinin üretim/hizmet sürecine dâhil olduğu ve çıktığı süreç açıklanmalıdır.

İş Akış Şeması Nasıl Hazırlanır?

Siparişin alınmasından ürün/hizmetin satışına kadar geçen süreç ana aşamaları ile açıklanmalıdır.

Üretim/Hizmet Sunum Sürecinde Gerekli Olan Standartlar, Belgeler, Ruhsat ve İzinler Nelerdir?

Bu bölümde Vergi Dairesi'ne ve Esnaf Sicil Odası'na kayıt olunduğu ve Belediye'den ruhsat alındığı belirtilmelidir. Eğer bir gıda işletmesi açılacaksa, İlçe Tarım Müdürlüğü'nden izin alındığı bildirilmelidir. Eğer mal veya hizmet üretiminde özel bir standarda uyulacaksa, bu bilgi de verilmelidir.

Organizasyon Şeması Nasıl Hazırlanır?

Organizasyon şeması hazırlanırken **SATIN ALMA - ÜRETİM - PAZARLAMA** gibi ana faaliyetler dikkate alınmalıdır. Ayrıca her faaliyeti kimler yürütecek belirtilmelidir. Örneğin pazarlama faaliyetini Girişimci ve satış elemanı üstlenecekse bu yazılmalıdır. Bu aşamada personelin ismini bildirmeye gerek yoktur.

Personelin Niteliği Ve Görev Ve Sorumlulukları Nasıl Belirlenir?

Organizasyon şemasında GİRİŞİMCİ dışında yer alacak olanların nitelikleri, görev ve sorumlulukları belirlenmelidir. Örneğin personelde deneyim aranmakta mıdır? Personelin hangi özellikleri ön plandadır?

Başlangıç Maliyetleri Ve Diğer Başlangıç Giderleri Nasıl Hesaplanır?

BAŞLANGIÇ YATIRIM SERMAYESİ İHTİYACI TABLOSU için 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 (tadilat dahil)
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. Kuruluş giderleri (Yazar kasa dahil tüm oda kayıt vb. giderler)
15. Diğer giderler(örn.Kuruluş döneminde ödenen faiz giderleri, depozito vb)
16. Beklenmeyen giderler(örn. olası fiyat artışlarını dikkate alabilmek için yukarıda sayılan giderlerin toplamı alınır ve %5'i hesaplanıp bu kalemd gösterilir.)

Başlangıç yatırımında en önemli kalem **MAKİNE, TEÇHİZAT, DONANIM VE YAZILIM**'lardır.

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

Amaç; makine ve aletin kuruluş mu yoksa gelişme döneminde mi alınacağıdır.

Hangi ayda ve/veya yılda alınacağına karar vermektir.

"MAKİNE VE ALETLERİ BULUNDURMA PLANI" hazırlanmalıdır.

İşletme Giderleri Tablosu Nasıl Hazırlanır?

İşletme malzemeleri, hammadde, kira, elektrik, yakıt, su, haberleşme, personel, bakım onarım, genel giderler ve beklenmeyen vb. giderleri sabit ve değişken gider ayrımı yapılarak yıllık bazda açıklanmalıdır. Burada işletmeyi çalıştırabilmek için yıl içerisinde yapılması öngörülen giderler yer almaktadır.

Eğer işletmede hammadde kullanımı söz konusu ise bu tabloda en büyük rakamı bu kalem oluşturur.

HAMMADDE VE DİĞER GİRDİLERİ BULUNDURMA PLANI hazırlanırken;

- Üretim ve satış planları
- Hammaddenin kendi maliyeti
- İndirim dönemleri
- Sipariş miktarları üzerinden yapılan indirimler
- Yıllık sözleşmeler
- Sipariş verme süresi
- Siparişin Girişimciye ulaşma süresi – maliyeti gibi faktörler göz önüne alınmalıdır.
- Ürünlerin ya da hizmetlerin,
- Hammadde maliyetleri yardımcı tablolar aracılığı ile hesaplanır.
- Bu çerçevede önce "HAMMADDE VE DİĞER GİRDİLER" tablosu
- "HAMMADDE VE DİĞER MALZEMELER TEMİN KOŞULLARI TABLOSU"
- "ÜRÜN BİRİM MİKTAR" tablosu hazırlanır.

MALİYET TÜRLERİ NELERDİR?

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: Sabit Maliyet + Değişken Maliyet

BİRİM MALİYET: Ürün başına düşen maliyete denir.

İşletme Sermayesi Tablosu Nasıl Hazırlanır?

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 hesaplar-ken çok fazla dikkate almadıkları bir finansman kavramıdır. Sabit yatırım harcamaları yapıldıktan sonra işletme sermayesi kalmadığı için faaliyete geçemeyen işletmelere rastlanmaktadır.

Nakit Projeksiyonları (Gelir- Gider Hesabı) Nasıl Hazırlanır?

Bu tabloda 5 yıllık dönemde işletme gelirleri ve giderleri karşılıklı olarak verilir ve dönemlik gelir-gider farkı bulunur. İşletme gelirleri, tahminlere uygun olarak ürün bazında satış miktarları ve satış fiyatları çarpımından elde edilir.

Gider kalemleri ise işletme giderleri tablosundan alınır.

Bu tablo işletmenin yalnızca yıllık brüt gelirini gösterir.

Kâra Geçiş Noktası Nasıl Hesaplanır?

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.

Bu analizde **KÂRLILIK HESABI** da önemlidir.

Kârlılık hesabı işletmenin başlangıç sermayesi ve işletme sermayesi ihtiyacından yola çıkarak, tüm gelir ve gider kalemleri göz önüne alınarak iş fikrinin dönemsel ve toplam kâr/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 karşılaması istenen bir durumdur. Bunun bir diğer anlamı yatırımın geri dönüş süresinin 360 günden düşük olmasıdır.

Özkaynak Ve / Veya Diğer Kaynaklardan Sağlanacak Finansman Tablosu Nasıl Hazırlanır?

Öncelikle **TOPLAM YATIRIM GEREKSİNİMİ** belirlenmelidir.

Toplam Yatırım Gereksinimi, başlangıç yatırım tutarı ve işletme sermayesi ihtiyacı toplamı olup, iş fikrinin gerçekleştirilmesi için gerekli toplam finansman ihtiyacını gösterir.

“**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.

KOSGEB MEVZUATI*

KOSGEB YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ MEVZUATINDA 28.12.2017 TARİHİNDE YAPILAN DEĞİŞİKLİKLER NELERDİR?

2017 yılında Girişimciler işlerini kurmadan destek başvurusu yapabilirken, 28.12.2017 tarihinden itibaren Girişimcilerin **ÖNCE İŞLERİNİ KURMALARI** gerekmektedir ve sonrasında destek başvurusu yapabilmektedirler.

Destek kalemlerinde bir değişiklik yapılmamıştır.

- İşletme kuruluş desteği: 2.000 TL
- Kuruluş dönemi makine, teçhizat, ofis donanım ve yazılım desteği: 18.000 TL
- İşletme giderleri desteği: 30.000 TL
- Geri ödemesiz destekler toplamı: 50.000 TL
- Geri ödemeli sabit yatırım desteği: 100.000 TL

AÇIKLAMALAR:

İşletme kuruluş giderleri için geri ödemesiz olarak 2.000 (iki bin) TL destek sağlanır.

Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği kapsamında, işletmenin kuruluş tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde satın alınan/alınacak makine, teçhizat, yazılım ve ofis donanımları için geri ödemesiz olarak üst limiti 18.000 (onsekiz bin) TL destek sağlanır.

İşletme Giderleri Desteği kapsamında, işletmenin kuruluş tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde gerçekleşen işyeri kirası ve personel net ücretlerine yönelik olarak, aylık azami 5.000 TL ve toplamda geri ödemesiz olarak 30.000 (otuz bin) TL destek sağlanır.

Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği ile İşletme Giderleri Desteği üst limitleri; bu destek unsurları için belirlenen üst limitlerin toplamını aşmamak üzere ihtiyaç duyulması halinde Kurul Kararı ile % 50 (elli)'ye kadar arttırılabilir. Bu durumda Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteğinin üst limiti 27.000 (yirmiyedi bin) TL, İşletme Giderleri Desteği üst limiti 45.000 (kırkbeş bin) TL ve her iki desteğin üst limitleri toplamı ise 48.000 (kırksekiz bin) TL'yi geçemez.

Sabit Yatırım Desteği kapsamında, işletme kuruluş tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde satın alınan/alınacak makine, teçhizat ve yazılım için teminat karşılığı geri ödemeli olarak 100.000 (yüz bin) TL destek sağlanır.

İş planları onaylanan girişimciler imzaladıkları taahhütnameyi KOSGEB Müdürlüğüne teslim ettikten sonra destek ödemesi talep edebileceklerdir.

*Bakınız: KOSGEB ağ sitesi (www.kosgeb.gov.tr – Destekler – Girişimcilik Destek Programı- Destek unsurları ve Mevzuat- 28.12.2017 tarihli Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları)

İŞLETME KURULUŞ DESTEĞİ NASIL TALEP EDİLECEKTİR?

Girişimciler, KOSGEB sayfalarına gidip, Yeni Girişimci Desteği Destek Ödeme Talep Formu'nu hazırlayacaklar ve çıktısını kaşeleyip imzalayarak KOSGEB Müdürlüğüne teslim edeceklerdir.

Belgeye SGK Müdürlüğünden alınan SGK borcu yoktur yazısı da eklenmelidir.

KURULUŞ DÖNEMİ MAKİNE, TEÇHİZAT, YAZILIM VE OFİS DONANIM DESTEĞİ NASIL TALEP EDİLECEKTİR?

Aşağıdaki belgeler hazırlanacaktır:

1. Yeni Girişimci Desteği Destek Ödeme Talep Formu
2. İşletme adına kesilmiş makine, teçhizat, yazılım ve ofis donanımına ilişkin faturalar
3. İşletmeye ait katkı payı, vergi vb. farkların Hizmet Sağlayıcıya ödendiğine dair belge (Hizmet Sağlayıcıya ödeme yapılması durumunda),
4. Fatura tutarının ödendiğini gösterir banka dekontu
5. Yeni Girişimci Desteği Tespit Tutanağı (Uygulama Birimi tarafından hazırlanır)
6. Makine-teçhizatın ikinci el olması halinde yaşını gösterir belge (ilk kullanıcısına ait satış faturası, ilgili odalardan alınabilecek yaş gösterir belge vb.)
7. İşletmenin “SGK Borcu Yoktur” yazısı

FATURA TARİHLERİNDE NELERE DİKKAT ETMEK GEREKİR?

Destek ödemesine esas belgelerin DÜZENLENME TARİHİNDEN İTİBAREN en geç bir yıl içerisinde Uygulama Birimine teslim edilmesi gerekir.

BANKA DEKONTU İLE NE KAST EDİLMEKTEDİR?

Banka dekontu ile kastedilen, bankacılık enstrümanları ile yapılan her türlü (hesap ekstreleriyle belgelendirilmek şartı ile kredi kartı, çek, senet vb.) ödemelerdir. İşletmenin veya İşletici Kuruluşun ciro ettiği çek ile yapılan ödemelerde, Hizmet Sağlayıcılardan, İşletmenin veya İşletici Kuruluşun borcunun ödendiğini gösteren bir yazı alınır. Kredi kartı ile ödemelerde kartın girişimciye ait olması, aile bireylerine ait karta bağlı ek kart olmaması gerekmektedir.

İŞLETME GİDERLERİ DESTEĞİ NASIL TALEP EDİLECEKTİR?

- Yeni Girişimci Desteği Destek Ödeme Talep Formu
- Kira desteği için; Kira Kontratı, Kira Faturası veya fatura yerine geçen belge (Tüzel Kişilikten kiralandığı takdirde), Kira ödemesine ait banka dekontu
- Personel maaş desteği için; Personele ait ücret bordrosu veya pusulası,

SGK Sigortalı Hizmet Listesi, Personelin aylık ücretinin ödendiğine dair banka dekontu

- Ayrıca İşletmenin SGK Borcu Yoktur Yazısı eklenmelidir.

GERİ ÖDEMELİ SABİT YATIRIM DESTEĞİ NASIL TALEP EDİLECEKTİR?

1. Yeni Girişimci Desteği Destek Ödeme Talep Formu
2. İşletme adına kesilmiş makine, teçhizat, yazılım ve donanım ile ilişkin faturalar
3. İşletmeye ait katkı payı, vergi vb. farkların Hizmet Sağlayıcıya ödendiğine dair belge (Hizmet Sağlayıcıya ödeme yapılması durumunda),
4. Fatura tutarının ödendiğini gösterir banka dekontu
5. Yeni Girişimci Desteği Tespit Tutanağı (Uygulama Birimi tarafından hazırlanır)
6. Makine-teçhizatın ikinci el olması halinde yaşını gösterir belge (ilk kullanıcıya ait satış faturası, ilgili odalardan alınabilecek yaş gösterir belge vb.)
7. Banka Teminat Mektubu veya (KREDİ GARANTİ FONUNDAN alınacak) Kefalet Mektubu
8. İşletmenin SGK Borcu Yoktur Yazısı

GERİ ÖDEMELİ DESTEKLER NE ZAMAN GERİ ÖDENECEKTİR?

Geri ödemeli destek kapsamında yapılacak geri ödemeler, desteğin başlangıç tarihinden sonraki 30 (otuz) ayı ödemesiz olmak üzere, 3 (üç)'er aylık dönemler halinde 8 (sekiz) eşit taksitte yapılır. İlk taksitin geri ödeme tarihi, destek başlangıç tarihinden sonraki 30 (otuz) aylık süreyi takip eden ilk iş günüdür.

Ayrıca tüm ödeme taleplerinde Vergi Borcu yoktur yazısı sistemden KOSGEB Müdürlüğü tarafından alınmaktadır.

İşletmenin ilgili mevzuatta belirtilen limitlerin üzerinde vergi ve/veya SGK borcu olması durumunda İşletmenin Yeni Girişimci Desteği Destek Ödeme Talep Formunda yer alan talebi doğrultusunda; öncelikle borç tutarı destek tutarından mahsup edilerek ilgili kurum/kuruluşun banka hesabına, varsa kalan tutar, İşletmenin banka hesabına destek ödemesi olarak aktarılır. Hizmet Sağlayıcıya ödeme yapılabilmesi için, İşletmenin ilgili mevzuatta belirtilen limitlerin üzerinde SGK borcu ve/veya vergi borcu olmamalıdır.

ERKEN ÖDEME TALEP EDİLEBİLİR Mİ?

28.12.2017 tarihinde getirilen yeni düzenleme; bu destek programı kapsamında; Yeni Girişimci Desteği Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği için desteklemeye esas tutarın %50'sine kadar erken ödeme yapılabilir.

Bu durumda erken ödeme talep edilen tutarın %20'si fazlası kadar teminat alınır. Teminat olarak banka teminat mektubu veya Kredi Garanti Fonu'ndan Geri Ödemeli Destek Kefalet Mektubu verilmelidir.

GİRİŞİMCİ İŞLETMEYİ DEVREDEBİLİR Mİ? TÜR DEĞİŞİKLİĞİ YAPABİLİR Mİ?

Bu durumda girişimci KOSGEB Müdürlüğüne yazı ile başvurmalıdır. Destek sürecinde İşletmenin veya İşletici Kuruluşun devri, başka bir işletme ile birleşmesi ve tür değişikliği durumunda, bu husus Uygulama Birimi tarafından değerlendirilerek; destek sürecinin devamına veya sonlandırılmasına karar verilir.

DESTEK SÜRESİNDE İŞLETMENİN TASFİYE EDİLMESİ DURUMUNDA NE OLACAKTIR?

Destek sürecinde İşletmenin tasfiyesinin başlaması, kapanması veya Kurul tarafından desteğin sonlandırılması halinde; destek süreci sonlandırılır. Destek süreci sonlandırılan İşletmenin durumu Kurul tarafından değerlendirilir. İşletme tarafından sunulan bilgi ve belgeler doğrultusunda;

- a) İşletmenin kastı veya ağır kusurunun bulunmadığı,
- b) Ölüm, ağır kaza, ağır hastalık, tutukluluk, yangın, deprem, su basması, hırsızlık gibi mücbir sebepler,
- c) Faaliyetlerini engelleyecek nitelikte, finansal yetersizlik, öngörülemeyen kriz, terör olayları, pazar daralması gibi zorunluluk hali veya

Kurul tarafından uygun bulunan buna benzer gerekçeler nedeniyle oluştuğuna karar verilmesi halinde yapılan geri ödemesiz desteklerin iadesi istenmez, geri ödemeli destekler sürecine uygun olarak tahsil edilir.

Aksi takdirde; yapılan geri ödemeli destekler Kurul Karar tarihinde muaccel hale gelir ve teminat nakde çevrilmek suretiyle, geri ödemesiz destekler ise ödeme tarihinden itibaren muaccel hale gelir ve işleyecek yasal faizi ile birlikte tahsil edilir.

Taahhütnamenin kayda alındığı tarih, desteğin başlangıç tarihi olarak kabul edilir. Destek süreci, desteğin başlangıç tarihi itibarıyla 2 (iki) yıldır.

TANITIM

TANITIM NEDİR?

Tanıtım, bir ürünü geniş bir potansiyel müşteri grubuna tanıtmak, beğendirmek ve böylece o ürünün sürümünü sağlamak için yapılan çalışmaların tümüdür. Diğer bir deyişle tanıtım, bir firmanın ürettiği ürün ve hizmetlerini, onların özelliklerini, kurumsal kimliğini, üretim biçimini, teknolojisini, ürettiği unsurlara yüklediği duygusal bağlarla birlikte, geniş halk kitlelerine, onların bütün bunları sahiplenmesini, benimsemesini, istemesini sağlayacak şekilde anlatmasıdır.

TANITIMIN YARARLARI NELERDİR?

- İnsanlara varlığımızı gösterir
- Sunduğunuz teklifleri insanların fark etmesini sağlar
- Satışları artırır
- Piyasada boşluk yakalamanızı sağlar
- Daha rekabetçi yapar
- Marka yaratmanıza katkı yapar
- Müşteri sadakatini destekler
- Piyasada Pazar payınızı korumanızı sağlar
- İşletmenizle ilgili bir imaj yaratmanıza katkı yapar

TANITIM TÜRLERİ NELERDİR?

- Doğrudan tanıtım (örneğin e-posta yoluyla kulaktan kulağa bilgi yayma, SOSYAL AĞ OLUŞTURMA)
- Reklam yaparak (örn. Gazete, TV, internet üzerinden reklam, broşür)
- Görünürlük sağlamak (örneğin sponsor olmak)
- Satış teşvikleri vermek (örn. İndirim kuponu, ürün tanıtım standları açmak)

(Kaynak: Kendi işini kur – Uluslararası Çalışma Örgütü yayını)

Bu çerçevede sosyal ağ oluşturma etkin bir tanıtım türüdür.

TANITIMIN FORMÜLÜ NEDİR?

Hangi yöntem kullanılırsa kullanılsın tanıtımın formülü;

- Dikkat çekmek
- İlgi uyandırmak
- İstek uyandırmak
- Harekete geçirmektir.

SOSYAL AĞ OLUŞTURMA

SOSYAL AĞ NEDİR?

İnsanlar arasında

- Resmi ya da resmi olmayan
- Ailevi
- Coğrafi
- Siyasi

ya da başka şekillerde oluşan ilişkiler sosyal ağları oluşturur.

Sosyal ağ kısaca insanların birbirine bağlı oldukları sosyal yapıya denir.

GİRİŞİMCİLİKTE SOSYAL AĞ NEDEN ÖNEMLİDİR?

Girişimcilikte sosyal ağın önemini “ Ne bildiğiniz değil, kimi tanıdığınız önemlidir” İfadesi vurgulamaktadır.

- Ne kadar fazla insanla tanışır ve iletişim kurarsak, başarılı olma olasılığımız o kadar yüksek olur.
- Bizler kurumlarla değil insanlarla iş yaparız.

AĞ KURMADA ÖNEMLİ NOKTALAR NELER OLABİLİR?

Girişimciler şunları bilmelidirler;

- Ağ kurmanın, her iki tarafa da değer katan, çift taraflı fayda getiren bir yapı inşa etmek olduğunu,
- İletişim ağını başarılı bir şekilde yönetebilmek için gerekli olan davranışların neler olduğunu (nasıl davranmalı, nelere dikkat etmeli vs.),
- Ağı yönetirken doğrular ve yanlışların neler olduğunu,
- Sosyal Ağ ile ilgili kavramları (sosyal sermaye, networking vs.),
- Etkili ve sürekli bilgi akışı sağlamanın yöntemlerini,
- Sosyal ağ hedefi koymayı ve hedefe ulaşacakları yöntemleri nasıl uygulayacaklarını,
- Sosyal Çevremizin Analizini (Kişisel Bağlantılar, Tekrarlanan Bağlantılar, Digital Ağ)
- Sosyal Ağımızın Kalitesinin Ölçümünü (İdeal Ağ Oluşturma, Ağ Kurma Yetkinliği Ölçümü)
- Sosyal İletişim Ağının Etkin Kullanımını (Doğru Ağ Seçimi, Etkin Zaman Kullanımı)
- Etki Haritası kavramını

İLETİŞİM BECERİLERİ NELERDİR?

İletişim, insanlar arasında duygu ve düşünce alışverişidir. İletişimin amacı taraflar arasında bilgi, düşünce ve tutum ortaklığı yaratmaktır. İletişimin %30'u sözlü, %70'i sözsüzdür. Bu nedenle girişimcilerin sözsüz iletişim konusunda bilgi ve deneyim kazanması önemlidir.

YENİ İNSANLARLA TANIŞMA MOTİVASYONU NASIL ARTIRILIR?

Daha mutlu, başarılı ve üretken bir yaşam sürmenin anahtarlarından biri, sosyalleşmektir. Sosyal hayatınıza zaman ayırmak, yeni insanlarla tanışarak bakış açınızı genişletmenize ve iletişim becerilerinizi geliştirmenize yardımcı olurken; karşınıza çıkacak fırsatların da çoğalmasına yardımcı olur.

Sosyal becerilerinizi geliştirebilmek için; ilişkilerden arkadaşlıklara kadar, sosyal hayatınız içerisinde zaman ayırdığını her şeye önem vermelisiniz. Her bir alanda kendinize hedefler koymalı ve onlara ulaşmak için harekete geçmelisiniz.

Hayatınıza yeni insanları sokabilmek için,

1. Ne istediğinizi bilin. Nasıl bir sosyal hayat istediğinize, hayatınızda ne tarz insanların bulunmasını tercih ettiğinize karar verin. Hayatınızın diğer alanlarında olduğu gibi, sosyal hayatınızda da ne istediğinizi ve yeni tanıştığınız kişileri hayatınızın neresine koyacağınızı bilmek, yeni ilişkiler kurarken zamanınızı daha verimli kullanabilmenize yardımcı olur.
2. Küçük adımlarla başlayın. Doğru yönde ilerlediğinizden emin olabilmek için, kendinize sosyal hayatınızla ilgili günlük ya da haftalık hedefler koyun. Sanal arkadaşlıkları bir kenara bırakıp, tanımak istediğiniz kişilerle yüz yüze görüşmeyi deneyin. Yeni insanlarla tanışabilmek ve sohbet edebilmek için, beden dilinizi ve iletişim becerilerinizi geliştirin.
3. Egonuzdan kurtulun. Şimdiye kadar reddedilmiş, dışlanmış ya da görmezden gelinmiş olabilirsiniz. Ancak bu her zaman yalnız kalacağınız anlamına gelmez. Tanımadığınız biriyle konuşma cesaretini kendinizde bulup risk aldığınızda, reddedilme olasılığınız oldukça yüksektir. Ancak, hata yapmak öğrenmenin ve kendinizi geliştirmenin en kolay yoludur.
4. Evden çıkın. Ne istediğinizden tam olarak emin olmasanız bile, evden çıkın ve harekete geçin. Motivasyon, hareketi tetikler. Hareket ettikçe kazandığınız deneyim ise, hedeflerinizi bulmanıza yardımcı olur.
5. Samimi olun. Yeni biriyle tanışırken, ne söylediğiniz, nasıl söylediğiniz kadar önemli değil. Sosyalleşmek, enerjilerinizi değiştirmekle ilgili olduğundan, dikkat etmeniz gereken ilk şey samimi olmak. Ağdalı sözcüklerden kaçının. Ne diyeceğinizi bilmiyorsanız, "Merhaba" yeterli ve samimi bir başlangıç olacaktır.

SOSYAL MEDYA NASIL KULLANILIR?

Sosyal medya ağıları her geçen gün çoğalmakla birlikte, her biri kendi içinde bir eko-sistem barındırmaktadır. Facebook, Pinterest, Twitter, Google+, Youtube, LinkedIn... sayıyı çoğaltmak mümkün. Ancak sizin hedef kitlenizi kendisine çekmeye başarmış olanlar sizin için önemli olacaktır. Sosyal medya platformlarının temeldeki işlevi aynı gibi görünse de, paylaşım ve içerik özellikleri birbirinden farklı. Bu anlamda iş geliştirme anlamında, iş ortağı ya da rakip analizi sırasında Twitter size pazarlama yöntemleri, müşteri ilişkileri hakkında fikir verirken, Facebook sizi şirket kültürü ve kaynakları hakkında bilgilendirebilir. Orta ölçekli sosyal ağlardaki başarı hikayelerinin arkasında, doğru tercih ve doğru hedefleme yapıldığı görülmektedir. İş hayatı için çözüm üreten bir markanız varsa, LinkedIn'de yer almak sizin için daha faydalı olabilir.

DİJİTAL PAZARLAMA

DİJİTAL PAZARLAMA NEDİR?

Dijital pazarlama dijital kanalları kullanan verimli bir pazarlama yöntemidir. Bu kanalların önde gelenleri internet, sosyal medya ve mobil platformlardır. Geleneksel pazarlamanın üretim ve hizmeti baz alan anlayışını geride bırakan yeni bir anlayış yaratılmakta, müşteri deneyimini artırmak ve interaktif markalar inşa etmek için çalışılmaktadır. Yapılan son araştırmalara göre Türkiye'nin toplam nüfusunun %50'si aktif olarak internet kullanıcısıdır.* E-ticaret ve mobil pazarlama güncel olarak tüketiciler tarafından kullanılmakta, Sosyal Medya'da bilinirliğini artıran marka sahibi ise, internet ve alternatif seçenekleri kullanarak ürünlerinin satışını gerçekleştirebilmektedir. Dijital pazarlama ile birden fazla dijital kanalda kendinizi gösterip, markanızı tanıtarak satış potansiyelinizi artırabilir, müşteriyle olan bağlarınızı sistematik bir şekilde geliştirebilirsiniz.

E-TİCARET TÜRLERİ NELERDİR?

Doğrudan E-ticaret; genel olarak elle tutulamayan fiziksel anlamda bir değer sahibi olmayan ürünlerin internette satışına doğrudan e-ticaret adı verilmektedir. Bilgisayar programları, danışmanlık hizmetleri, internet çalışmaları, müzik video uygulama gibi işitsel ve görsel olarak satışa sunulan ürünlerin bir araya gelmesi ile oluşmaktadır. Uluslararası mecrada satışa sunulabilmekte ve kargo, gümrük vesaire gibi hizmete gerek kalmayan e-ticaret türüdür.

Dolaylı E-ticaret; İnternette ürün satışı yapılan ve satılan ürünlerin müşteriye ulaştırılmasını sağlayan hizmetlere dolaylı e-ticaret adı verilmektedir. İşletmeler ya da şahıslar e-ticaret sitesi açarlar. Şirketleri adına açılan bu siteme satacakları ürünleri eklemeye başlarlar. Ürünler; görselleri, açıklamaları ve detayları ile birlikte e-ticaret sitelerine girerler. Online ödeme sistemleri ile ücretleri alınan ürünler satın alınan adrese kargo ile teslim edilir.

Ayrıca diğer bir sınıflandırma; şirketler arası, şirket - tüketici arası, şirket - kamu idaresi arası, tüketici-kamu idaresi arası e-ticarettir.

E-TİCARETTE KARŞILAŞILAN SORUNLAR NELERDİR?

Teknik sorunlar : Alt yapı sorunları, standartların belirtilmemiş olması

Yasal sorunlar : Geleneksel ticarete uluslararası hükümler vardır. E-ticaret söz konusu olduğunda ülkelerin bu alandaki standartlarını henüz oluşturmamış ve konunun sınırlarını açıkça belirleyememiş olmaları karışıklığa yol açmaktadır.

Sosyal sorunlar : Kamu, özel sektör eşgüdüm eksikliği, e-ticaret içerisinde yer alacak kurumların oluşturulması

* Bakınız: Olgü Taşkıran , (2015). "Yeni Tüketicinin Korunması Hakkındaki Kanunun E-ticaret Sektörüne Yansımaları Tüketici Hukuku Kongresi - Makaleler ve Tebliğler sayfa 272

İYİ BİR E-TİCARET SİTESİNİN ÖZELLİKLERİ NELERDİR?

- E-ticaret sitesi aşağıdaki konuların aynı anda yönetimini gerektirir:
 - Tasarım
 - Programlama
 - İçerik
 - Ürün tedarığı
 - Ödeme yöntemi
 - Taşıma yönetimi
 - Reklam yönetimi
- E-ticaret yapmak isteyen firmalar öncelikle amacını belirlemelidir.
- Buna göre iş stratejilerini ve satış stratejilerini belirlemelidir.
 - Nasıl bir e-ticaret çözümü isteniyor?
 - Mağazanızı hazır bir çözüm olarak mı yoksa mevcut bir platformda yer kirilayarak mı açacaksınız?
 - Yoksa baştan bir mağaza mı yaratmak istiyorsunuz?
- Başarının anahtarı sitenin düzenli olarak uzman kişilerce geliştirilmesidir.
- Düzenli ARGE çalışması, sitenin eğilimlerinin yakalanması için güncelleme önemlidir.
- Ağ sitesinin gelişip gelişmediğinin, potansiyelin ne kadarının satışa dönüştüğünün düzenli inceleme ile takip edilmesi zorunludur.
- Müşteriler aradığı ürüne en çabuk şekilde birçok değişik yoldan güçlkle karşılaşmadan ulaşabilmelidir.
- Satın alma sürecine güvenli, pratik bir şekilde yönlendirilmelidir.

MARKA VE MARKA BİLİNLİĞİ

MARKA NEDİR?

Bir işletmenin mal veya hizmetlerinin diğerlerinden ayırt edilebilmesini sağlayan ve baskı yoluyla yayınlanabilen her türlü işarettir.

Kişi adları dahil sözcükler, şekiller, harfler, sayılar, renk kombinasyonları veya bütün bu işaretlerin kombinasyonları marka olabilecek işaretlerdir.

HANGİ SÖZLER MARKA OLARAK TESCİL ETTİRİLEMEZ?

- Daha önce alınan markalarla birebir veya ayırt edilemeyecek kadar benzer sözler
- Ticaret alanında herkes tarafından kullanılan veya belirli meslek, sanat veya ticaret grubuna ait olanları ayırt etmeye yarayan işaret ve adları tek başına veya esas unsur olarak içeren işaretler
- Mal veya hizmetin niteliği, kalitesi veya üretim yeri, coğrafi kaynağı gibi konularda halkı yanıltacak işaretler, sözler

ÖRNEK Çukurova sözcüğü pamuk için kullanılamazken dolmakalem için kullanılabilir. “Ayvalık” zeytinyağı için kullanılamazken başka ürünler için kullanılabilir. “En iyi yerli” “şahane lezzet” gibi sözler kullanılamaz.

- Kamuyu ilgilendiren, tarihi kültürel değerler bakımından halka mal olmuş, ilgili kurumların tescil izni vermediği diğer amblemler, işaretler
- Dini değer ve sembolleri içeren işaretler
- Kamu düzenine ve genel ahlaka aykırı işaretler

MARKALAR NASIL KAYIT ALTINA ALINIR?

- Şirketlerin kuruluşları esnasında Ticaret Siciline Tescil edilmeleri Marka Tescili değildir. Aynı unvanda yüzlerce şirket çok küçük takı değişiklikleriyle kurulabilir.
- Marka Tescili sadece Türk Patent Enstitüsü’ne yapılan müracaattan sonra sağlanabilir.

MARKALARIN GEÇERLİLİK SÜRESİ NEDİR?

- Markaların geçerlilik süresi başvuru tarihinden itibaren 10 yıldır.
- 10 yılın sonunda yenileme harcı yatırılarak
- 10’ar yıllık periyotlarla istenilen süre kadar uzatılabilir.
- 9,5 – 10 yıl arası normal yenileme
- 10 – 10,5 yıl arası cezalı yenileme dönemidir.
- Bu süre sonunda yenileme yapılmamışsa
- MARKA düşer ve hiçbir hak talep edilemez.

MARKALAR NASIL KORUNUR?

- Marka sahibinin izni olmadan ayırt edilemeyecek kadar benzer logo ve isim kullanılması durumunda bu ürünleri satmak suç sayılmaktadır.
- Marka sahibi firmalar markalarına tecavüz durumunda mahkemeye gidebilirler.
- Marka hakkına/kullanımına tecavüzü tespit davası açabilirler.
- Ayrıca tecavüzün durdurulması için de dava açabilirler.
- Taklit ürünlere el konulduğunda bu ürünlerin mülkiyetinin kendilerine verilmesini isteyebilirler.
- Taklitçilerin maddi ve manevi cezalandırılmasını ister ve tazminat talep edebilirler.
- Mahkeme kararlarının halka duyurulmasını da isteyebilirler.
- 556 sayılı kanunda 28 Ocak 2009 tarihinde yapılan değişiklik gereği; Taklitçilere verilecek cezalar artırılmıştır.
- Taklitçilere, bir yıldan üç yıla kadar hapis ve
- 20.000 güne kadar adli para cezası verilebilmektedir.

(Sanığın sosyal ve ekonomik durumuna göre 20 TL - 100 TL / gün hesabıyla TL.400.000.- den başlayıp TL.2.000.000.- a kadar)

MARKA BİLİNİRLİĞİ NEDİR?

Marka bilinirliği marka farkındalığından sonra gelen aşamadır. Marka farkındalığına bağlı olarak gelişen ve tüketiciye markayla ilgili ipucu verildiğinde, tüketicilerin geçmiş deneyim ve bilgilerini kullanarak markayı hatırlayabilmeleridir.

MARKA BİLİNİRLİĞİ NEDEN ÖNEMLİDİR?

Önemli olan;

- Nasıl bilindiğiniz ve
- Kimler tarafından bilindiğinizdir.
- Herkes tarafından değil, hedef kitle tarafından bilinmeniz önemlidir.
- Önemli olan **DOĞRU GEREKÇELERLE**
- Sizi diğer markalardan **FARKLILAŞTIRAN UNSURLARLA** bilinmenizdir.
- Marka bilinirliği **TÜKETİCİYE** bilgiyi işleme ve yorumlama imkanı verir.
- Kimi durumlarda bu süreç; Saniyeler, Dakikalar, Saatler, Aylar sürebilir.
- **ÖZELLİKLE SATIN ALMA KARARININ SANİYELER İÇİNDE VERİLDİĞİ ÜRÜNLERDE BİLİNİRLİK SON DERECE ÖNEMLİDİR.**
- Bilinirlik **MARKA** ve **MARKA SAHİBİ** için referanstır.

- Bilinen **MARKANIN İYİ OLDUĞU DÜŐÜNÜLÜR.**
- Tüketicilerin bilinçlerinde yer eden algılar:
- Firma çok reklam yapmıştır
- Firma pazarda yaygındır
- Uzun süredir hizmet veriyordur.
- Firma başarılıdır.

SATIN ALMA KARARI NASIL ALINIR?

- Önce birkaç alternatif marka kısa listeye alınır.
- Bunların arasından seçim yapılır.
- Değerlendirilmeye alınan markalar **BİLİNİRLİĞİ YÜKSEK** markalardır.

FİNANSAL KAYNAKLAR

GİRİŞİMCİLER İÇİN FİNANSAL KAYNAKLAR NELERDİR?

- Öz kaynak
- Ortakların sermaye katkısı
- İşletmede tutulan kar
- Kredi kuruluşları
- Tedarikçiler
- Hibeler (KOBİ'leri destekleyen kuruluşlar örneğin KOSGEB veya Uluslararası kuruluşlar örneğin AVRUPA BİRLİĞİ kaynaklı)

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ DIŞINDA DİĞER KOSGEB DESTEKLERİ NELERDİR?

- Genel destek programı,
- İş birliği Güç birliği Destek Programı
- KOBİ Proje Destek Programı
- KOBİGEL KOBİ Gelişim Destek Programı
- ARGE, İnovasyon Destek Programı
- KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı
- Endüstriyel Uygulama Destek Programı
- Stratejik Ürün Destek Programı başlıca destek türlerindedir.

GENEL DESTEK PROGRAMININ AMACI NEDİR?

- Proje hazırlama kapasitesi düşük KOBİ'lerin de mevcut KOSGEB desteklerinden faydalanması,
- KOBİ'lerin kaliteli ve verimli mal/hizmet üretmelerinin sağlanması,
- KOBİ'lerin rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek amacıyla genel işletme geliştirme faaliyetlerinin teşvik edilmesi,
- KOBİ'lerin yurt içi ve yurt dışı pazar paylarını artırmak amacıyla tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin geliştirilmesi amacıyla işletmelerin desteklenmesidir.

NİTELİKLİ ELEMAN DESTEĞİ NEDİR?

- Bu destek, destek başvurusunu yapan işletmede destek başvuru tarihi itibarıyla son 12 (on iki) ay içinde istihdam edilmemiş,
- Yüksek öğretim kurumundan mezun veya
- En az Seviye 5 Mesleki Yeterlilik Belgesine sahip ve işletmede tam zamanlı olarak çalışacak eleman için verilir.

- İşletme, destek üst limiti dâhilinde aynı anda en fazla 2 (iki) eleman için bu destekten yararlanabilir.
- Program süresince (3 YIL) desteğin üst limiti 50.000 (ellibin) TL'dir.
- Başka kurum/kuruluşlardan vergi, sosyal güvenlik primi v.b. yasal yükümlülükler hariç olmak üzere
- Herhangi bir isim altında destek alınan elemanlar ile
- Emekliler, yabancı uyruklular, işletme sahibi veya ortakları ile bunların anne, baba, kardeş, eş ve çocukları bu destek kapsamında istihdam edilemez.

NİTELİKLİ ELEMAN DESTEĞİNDE AYLIK DESTEK ÜST SINIRI NEDİR?

- Başvuru tarihi esas alınarak her bir elemana verilecek desteğin aylık üst limiti;
- 2 yıllık meslek yüksekokulu mezunları ile öğrenim durumlarına bakılmaksızın en az Seviye 5 Mesleki Yeterlilik Belgesi sahipleri için 1.500 (binbeşyüz) TL,
- 4 yıllık yüksekokul veya fakülte mezunları için 2.000 (ikibin) TL,
- Yüksek Lisans ve üzeri dereceden mezunlar için 2.500 (ikibinbeşyüz) TL'dir.
- Ayrıca istihdam edilecek elemanın; şirket sözleşmesi ile şirketin yönetimi ve temsili için görevlendirilmiş olması veya kadın veya başvuru tarihi itibarıyla 30 (otuz) yaşından gün almamış olması halinde bu üst limitlere 1.000 (bin) TL ilave edilir.
- Destek, istihdam edilecek her bir eleman için net ücret üzerinden hesaplanır.
- Destek kapsamında istihdam edilecek nitelikli elemanın,
- Destek başvuru tarihinden önceki son 30 (otuz) gün içinde istihdam edilmiş olması veya
- başvurunun kabul edildiği tarihten itibaren en geç 45 (kırk beş) gün içinde istihdam edilmesi gerekir.
- Nitelikli elemanın; işten çıkarılması veya kendi isteği ile işten ayrılması durumunda,
- İşletme ilgili Uygulama Birimine bilgi verir ve elemana ilişkin destek süreci sonlandırılır.

Örnek; İstanbul, Ankara ve Bursa'da (Birinci bölgede yer alan iller) kurulu bir KOBİ için destek hesaplaması,

Bu illerde destekleme oranı %50'dir. Eğer 4 yıllık yüksekokul veya fakülte mezununa aylık net 3.000 TL maaş veriyorsa bu durumda girişimci, 50.000 TL'lik destek üst sınırına ulaşıncaya kadar (EN FAZLA 3 YIL BOYUNCA) aylık 1.500 TL destek alacaktır.

Konya ikinci bölgede yer aldığından destekleme oranı %60'tır. Bu durumda Konya'da kurulu bir KOBİ için; eğer 4 yıllık yüksekokul veya fakülte mezununa aylık net 3.000 TL maaş veriyorsa bu durumda girişimci, 60.000 TL'lik destek üst sınırına ulaşıncaya kadar (EN FAZLA 3 YIL BOYUNCA) aylık 1.800 TL destek alacaktır.

nuna aylık net 3.000 TL maaş veriyorsa bu durumda girişimci, 50.000 TL'lik destek üst sınırına ulaşınca kadar (EN FAZLA 3 YIL BOYUNCA) aylık 1.800 TL destek alacaktır.

İŞKUR DESTEKLERİ* NELERDİR?

- İşbaşı Eğitim Programları kapsamında işverenlere sunulan teşvikler
- Engelli istihdam teşviği
- Kısa çalışma ödeneği
- Ücret garanti fonu

İŞBAŞI EĞİTİM PROGRAMI NEDİR?

- İşbaşı Eğitim Programı, işsizlerimiz ve öğrencilerimizin mesleki deneyim ve tecrübe kazanmalarını sağlayan geliştirilmiş staj programıdır.
- Bir mesleği işin başında uygulayarak öğrenmeyi amaçlar.
- Nitelikli işgücü temin etmekte zorlanan işverenlere işe alacakları kişileri işyerinde belli bir süre gözlemleyerek ve eğitim vererek kişiler hakkında ayrıntılı bilgi sahibi olma ve işe alma konusunda isabetli bir karar verme imkânı sunmaktır. Bu sayede işverenler ihtiyaç duydukları işgücünü herhangi bir maliyete katlanma zorunluluğu bulunmadan kendileri yetiştirme imkânına kavuşmakta ve doğru işçi bulma olanağı elde etmektedirler.

İŞBAŞI EĞİTİM PROGRAMINDAN YARARLANMA KOŞULLARI NELERDİR?

- İlgili mevzuatı kapsamında en az iki sigortalı çalışanı olan işverenler
- Kamu kurumu olmayan ve kamu kurumu teşkilatı içerisinde yer almayan tüm işverenler programa başvuru yapabilir.

KİMLER KATILIMCI OLARAK İŞBAŞI EĞİTİM PROGRAMINDAN YARARLANABİLİR?

- 15 yaşını tamamlamış İŞKUR'a kayıtlı işsizler
- İşverenin birinci veya ikinci derece kan hısımlı veya eşi olmayanlar
- Son 1 ayda uzun vadeli sigorta primi bulunmayan Kuruma kayıtlı işsizler
- İşverenin son 3 ayda çalışanı olmayanlar
- Lise ve üniversite öğrencileri

* Bakınız: İŞKUR ağ sitesi (www.iskur.gov.tr – İşveren Destekleri)

İŞYERLERİ TARAFINDAN KULLANILABİLECEK KONTENJAN NEDİR?

- İşveren tarafından çalışan sayısının % 30'una kadar katılımcı alınabilir.
- **Örnek:** 100 çalışmanı olan işveren 30 kişiye kadar, 8 çalışmanı olan işveren 3 kişiye kadar katılımcı alabilir.
- Kontenjanın tek seferde kullanılması zorunlu değildir, bölünerek de talep edilebilir.

İŞBAŞI EĞİTİM PROGRAMININ SÜRESİ NEDİR?

- Program süresi;
- İmalat sanayi ve bilişimde en fazla 6 ay
- Diğer iş kollarında 3 ay olarak uygulanır.
- Süre il müdürlüğü/hizmet merkezi ile işveren tarafından birlikte kararlaştırılabilir.
- Günlük en az 5, en fazla 8 saat ve haftada en fazla 6 gün ve 45 saat uygulanabilir.
- Siber güvenlik, bulut bilişim, oyun geliştirme uzmanı ve kodlama gibi çağımızın ve geleceğin meslekleri olarak görülen alanlarda 18-29 yaş arası gençler için en fazla 9 ay uygulanır.

İŞKUR TARAFINDAN KATILIMCILARA NE TUTARDA ÖDEME YAPILMAKTADIR?

- Katılımcılara İŞKUR tarafından
- İşsizlere 61,65 TL
- Öğrencilere 46,23 TL
- İşsizlik ödeneği alanlara programlara tam katılım göstermeleri halinde aylık net asgari ücret olan 1.603 TL düzeyinde ödeme yapılır.
- İş kazası ve meslek hastalığı sigorta primi ile genel sağlık sigortası prim giderleri de İŞKUR tarafından ödenmektedir.

İŞVERENLERİN İSTİHDAM YÜKÜMLÜLÜĞÜ NEDİR?

- Programdan yararlanmak isteyen işverenlerin en az % 50 istihdam taahhüdü vermesi gerekmektedir.
- İstihdam süresi en az program süresi kadar olmak zorundadır.
- Yararlanılan programdan sonra istihdam başlatılıp sürenin dolması beklenmeden taahhütname verilerek yeni talepte bulunulabilir.
- Katılımcıların program bitiminden itibaren 30 gün içinde işe başlatılması gerekmektedir.

İŞBAŞI EĞİTİM PROGRAMI TEŞVİĞİ NEDİR?

Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği

- Erkekler için 18 yaşından büyük, 29 yaşından küçük olmak, kadınlar için yaş sınırı yok
- 31/12/2017 tarihine kadar başlatılan işbaşı eğitim programlarını tamamlamak
- Programın bitiminden sonra en geç 3 ay içerisinde programı tamamladıkları meslek alanında istihdam edilmek,
- İşe alındıkları yıldan bir önceki takvim yılında işyerinden bildirilen aylık prim ve hizmet belgelerindeki sigortalı sayısının ortalamasına ilave olmak.
- İşe alındıkları işyerinin faaliyet gösterdiği sektör;
 1. İmalat sanayinde ise 42 ay
 2. Diğer sektörlerde ise 30 ay
- Sigorta primlerinin işveren hisselerine ait tutarı İşsizlik Sigortası Fonundan karşılanmaktadır.
- 30 yaşından büyüklerin istihdam edilmesi durumunda, katılımcının cinsiyetine göre 6 aydan 30 aya kadar işveren sigorta primi İşsizlik Sigorta Fonundan karşılanmaktadır.

İşverenler Tarafından Katılımcılara Yapılan Ödemelerin Vergi Matrahından Düşürülmesi

- İşbaşı eğitim programlarına katılanlara Kurumun yaptığı ödemelere ek olarak programın düzenlendiği işveren tarafından yapılan ilave ödemelerin brüt asgari ücretin yarısına kadar olan tutarı kadar vergi matrahından düşülebilmektedir.
- ÖRNEK: Ayda 20 gün programa katılan kişiye İŞKUR toplam 1.233 TL ödemektedir. İşveren katılımcıya yemek, yol masrafı vb. adı altında 300 TL ödemek isterse bu tutarı vergiden düşebilir.

ENGELLİ İSTİHDAM TEŞVİĞİ NEDİR?

Özel sektör işvereni 4857 sayılı kanunun 30. Maddesi hükümleri doğrultusunda, 50 veya daha fazla işçi çalıştırdıklarında, işyerlerinde %3 oranında engelli çalıştırmakla yükümlüdürler.

İşverenlerin çalıştırdıkları her bir engelli için prime esas kazanç alt sınırı üzerinden hesaplanan sigorta primine ait işveren hisselerinin tamamı Hazine tarafından karşılanmaktadır.

ENGELLİ VE ESKİ HÜKÜMLÜ ÇALIŞTIRMAYAN İŞVERENLERDEN TAHSİL EDİLEN İDARİ PARA CEZALARI FONU KAYNAKLI KENDİ İŞİNİ KURMA HİBE DESTEĞİ

Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) tarafından “Engelli ve Eski Hükümlü Çalıştırmayan İşverenlerden Tahsil Edilen İdari Para Cezaları (İPC) Fonu” kullanılarak kendi işinin patronu olmak isteyen engellilere ve eski hükümlülere yönelik

hibe desteği verilmektedir. Engelli ve eski hükümlü çalıştırmayan işverenlerden 4857 sayılı İş Kanunu uyarınca tahsil edilen idari para cezaları fonu, aynı kanuna istinaden oluşturulan yetkili Komisyon tarafından kullanılmaktadır.

Komisyon Tarafından Destek Verilen Proje Türleri

- Engellilerin kendi işini kurmalarına yönelik projeler,
- Engellinin iş bulmasını sağlayacak destek teknolojilerine ilişkin projeler,
- Engellinin işe yerleştirilmesi, işe ve işyerine uyumunun sağlanmasına yönelik projeler,
- Engellilerin İstihdam Edilebilirliklerini Artırmayı Amaçlayan Mesleki Eğitim ve Rehabilitasyon Projeleri,
- Eski Hükümlülerin kendi işini kurmasına yönelik projeler

Engellilere Yönelik Kendi İşini Kurma Hibe Desteği

Projeye başvuracak engellilerde:

- İŞKUR'a kayıtlı olmak,
- Bedensel, zihinsel, ruhsal, duygusal ve sosyal yeteneklerini çeşitli derecelerle kaybetmesi nedeniyle işgücünün en az % 40'ından yoksun olduğunu "Engellilere Verilecek Sağlık Kurulu Raporları" ile belgelendirebilmek,
- 18 yaşını tamamlamış olmak,
- Hangi sebeple olursa olsun emekli olmamak,
- Kendi  zerine aktif olarak kayıtlı işyeri/işletme olmamak, (Proje başvuru rehberi yayım tarihi itibari ile proje konusu meslekte vergi kaydı ve terk mükellefi olmamak),
- İşyerinin kurulacağı il sınırları içinde ikamet etmek,
- Girişimcilik eğitim programı sertifikasına sahip olmak,
- Kurulacak iş ile ilgili başka mevzuatlarda aranılan diploma, sertifika, izin vb. belgelere sahip olmak ve aranılan diğer şartlara haiz olmak şartları aranmaktadır.

Gerekli şartları taşıyan engelliler, Komisyonda görüşülmek üzere belirlenen zamanlarda (genelde Aralık ve Haziran aylarında) İŞKUR İl Müdürlüklerine / Hizmet merkezlerine hazırladıkları projeleri sunabilmektedirler.

Engelli kendi işini kurma projesi kapsamında;

- Kuruluş işlemleri desteği: İşyeri kuruluşu için yapılan resmi işlemler, onaylar, izinler, ruhsatlar gibi masraflar için en fazla 3.000 TL,
- İşletme gideri desteği: Sözleşme imza tarihinden itibaren işletmeye 12 ay içinde olmak şartı ile fatura karşılığı olarak işletme giderlerinin (su, elektrik, iletişim, ısınma, kira tanıtım) en fazla % 60'ını geçmeyecek şekilde yıllık toplamda en fazla 11.000 TL,

- Kuruluş desteği: Sözleşme imza tarihinden itibaren 12 ay boyunca fatura karşılığı olmak üzere işletmenin temel faaliyet alanı ile ilgili makine, teçhizat, yazılım, donanım, ham ve ara madde, sarf malzeme, ofis malzemesi gibi maliyetler için en fazla 36.000 TL olmak üzere en fazla 50.000 TL destek verilmektedir.

Eski Hükümlülere Yönelik Kendi İşini Kurma Hibe Desteği

Kabul edilen projeler ile Denetimli Serbestlik ve Koruma Kurulları ile işbirliği içinde hazırlanan projeler karşılığında eski hükümlülere kendi işini kurmaları için brüt asgari ücretin 15 katına kadar hibe desteği verilmektedir.

KISA ÇALIŞMA ÖDENEĞİ NEDİR?

- Genel ekonomik, sektörel veya bölgesel kriz ile zorlayıcı sebeplerle,
- Geçici olarak işyerinin bir bölümünde veya tamamında;
- Haftalık çalışma sürelerinin önemli ölçüde azaltılması (En az 1/3 oranında) veya
- Faaliyetin tamamen veya kısmen durdurulması hallerinde,
- İşyerinde üç ayı aşmamak üzere kısa çalışma yapılabilir.
- Kısa Çalışma kapsamında işçilere İşsizlik Sigortası Kanununda sayılan şartları taşımaları halinde çalışmadıkları dönem için;
- Kısa Çalışma Ödeneği,
- Genel Sağlık Sigortası Primi ödeme hizmetleri sağlanmaktadır.

YARIM ÇALIŞMA ÖDENEĞİ NEDİR?

Doğum sonrası analık hali izni bitiminden itibaren kadın işçi ile üç yaşını doldurmamış çocuğu evlat edinen kadın veya erkek işçilere istekleri halinde;

- Birinci doğumda 60 gün,
- İkinci doğumda 120 gün,
- Sonraki doğumlarda ise 180 gün,

süreyle haftalık çalışma süresinin yarısı kadar ücretsiz izin verilmektedir. Çoğul doğum halinde bu sürelere 30 gün eklenmekte, çocuğun engelli doğması halinde bu süreler 360 gün olarak uygulanmaktadır.

Haftalık çalışma süresinin yarısı kadar ücretsiz izin kullanan bir kişiye, İşsizlik Sigortası Kanununda sayılan şartları taşınması halinde;

- Yarım çalışma ödeneği ödenmekte ve
- Ödenek ödenen günler için sigorta primleri, prime esas kazanç alt sınırı üzerinden (Malûllük, yaşlılık ve ölüm sigortaları ile genel sağlık sigortası primleri) İşsizlik Sigortası Fonundan karşılanmaktadır.

ÜCRET GARANTİ FONU NEDİR?

İşsizlik Sigortası Kanununa göre işveren;

- konkordato ilan edilmesi,
- aciz vesikası alınması,
- iflas veya iflasın ertelenmesi,

nedenleri ile ödeme gücüne düştüğü hallerde İşsizlik Sigortası Kanunu kapsamında çalışan işçilerin üç aylık ödenmeyen ücret alacaklarının ödenmesi amacıyla Ücret Garanti Fonu oluşturulmuştur.

SGK DESTEKLERİ NELERDİR?

- İşverenlere sunulan Genç ve Kadın istihdamı teşviği
- İşsizlik ödeneği alanların istihdamı halinde verilen prim teşviği

GENÇ VE KADIN İSTİHDAMI TEŞVİĞİ NEDİR?

- 18 yaşından büyük ve 29 yaşından küçük erkekler ile 18 yaşından büyük kadınlardan;
- mesleki yeterlik belgesine sahip olanların 48 ay, mesleki ve teknik eğitimi tamamlayanlar veya mesleki eğitim kurslarını bitirenlerin 36 ay, hiçbir belge veya niteliğe sahip olmayanların 24 ay,
- 29 yaşından büyük erkeklerden; mesleki belge veya niteliğe sahip olanların 24 ay,
- Yukarıdaki maddelerde sayılan niteliklere sahip olan bu işçilerin **İŞKUR**'a kayıtlı işsizler arasından işe alınmaları halinde ilave olarak 6 ay,
- Çalışmakta iken, bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihten sonra mesleki belge veya niteliğe sahip olanların 12 ay,
- 18 yaşından büyüklerden; hiçbir mesleki belge veya niteliğe sahip olmayanların **İŞKUR**'a kayıtlı işsizler arasından işe alınmaları halinde ise 6 ay
- SGK işveren primini **İŞSİZLİK SİGORTASI FONUNDAN ÖDENMEKTEDİR.**
- Bu teşviklerden yararlanabilmek için;
 1. İşe alınan kişinin son 6 ay içinde **SGK**'ya bildirilmemiş olması,
 2. İşe girdiği işyerindeki son 6 aylık personel ortalamasına ilave olarak işe alınması gerekmektedir.

İŞSİZLİK ÖDENEĞİ ALANLARIN İSTİHDAMI HALİNDE VERİLEN PRİM TEŞVİĞİ NEDİR?

- Kapsama giren sigortalı için, işsizlik ödeneğine hak kazandığı süre boyunca prime esas kazanç alt sınırı üzerinden hesaplanan
- kısa vadeli sigorta primlerinin %1'i ile uzun vadeli sigorta primleri ve genel sağlık sigortası priminin tamamı, kalan işsizlik ödeneği süresince
- İşsizlik Sigortası Fonundan karşılanmaktadır.

Bu kapsamda işe alınanlar;

- İşe giriş tarihi itibarıyla işsizlik ödeneği almaya hak kazanmış olmalı,
- Sigortalının, işe alındığı tarihten önceki son altı aylık dönemde Kuruma bildirilen sigortalı sayısının ortalamasına ilave olarak çalıştırılması,
- Sigortalı, işsizlik ödeneği almaya hak kazanmadan önce son çalıştığı işyeri haricindeki bir işyerinde işe başlamış olmalı,

EKONOMİ BAKANLIĞI DESTEKLERİ NELERDİR?

Yurtdışı Pazar araştırması ve pazara giriş destekleri;

- Yurt dışı Pazar araştırması
- E-Ticaret sitelerine üyelik
- Rapor satın alma
- Sektörel ticaret heyetleri
- Alım heyetleri
- Pazara giriş belgeleri
- Belge/sertifika/test analiz raporları
- Tarım analiz raporları
- Küresel tedarik zinciri
- İhracatçıya alıcı kredisi ve sigorta tazmin desteği
- Fuar katılım desteği
- Tasarım desteği
- Yurtdışı birim, marka ve tanıtım desteği
- Markalaşma ve Turquality desteği
- Tarımsal ürünlerde ihracat iadesi yardımları

TÜRK EXİMBANK'IN AMACI NEDİR?

- İhracatın geliştirilmesi,
- İhraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi,
- İhraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması,
- İhracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve

- Girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması,
- İhracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve
- Yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması,
- Yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.

TÜRK EXİMBANK'IN DESTEK TÜRLERİ NELERDİR?

- İhracat Destek Kredileri
- Yatırım Kredileri
- Ticari Risk Sigortası

İHRACAT DESTEK KREDİLERİNDEN KİMLER YARARLANABİLİR?

- Türkiye'de, KKTC'de veya Türkiye'de kurulu Serbest Bölgelerde mukim, imalatçı, ihracatçı, ihracatçı ve ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalar,
- Turizm faaliyeti gerçekleştiren turizm müesseseleri ve seyahat acenteleri,
- Uluslararası taşımacılık yapan firmalar,
- Yurt içinde, bedeli döviz olarak tahsil edilmek üzere yabancılara sağlık hizmeti sağlayan firmalar,
- Yurt dışına yönelik iş yapan müteahhitlik, müşavirlik, yazılım ve mühendislik firmaları,
- Yurt dışına yönelik gemi bakım ve onarımı gerçekleştiren firmalar,
- Yurt dışına yönelik yayın organlarına görüntülü veya görüntüsüz haber satışı yapan firmalar.

İHRACAT DESTEK KREDİ TÜRLERİ NELERDİR?

- Sevk Öncesi TL/Döviz İhracat Kredisi
- Sevk Öncesi TL Yatırımda Öncelikli Bölgeler İhracat Kredisi
- Serbest Bölgeler Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi
- KKTC Sevk Öncesi TL İhracat Kredisi

KADIN GİRİŞİMCİLER İÇİN KREDİ KAYNAKLARI

KREDİ GARANTİ FONU NEDİR?

KREDİ GARANTİ FONU(KGF), teminat yetersizliği nedeniyle kredi alamayan KOBİ'lere ve KOBİ dışı işletmelere kefil olmak amacıyla kurulmuş bir fondur. KGF, KOBİ'lerin ve KOBİ dışı işletmelerin finansmana erişimine destek olur.

İŞLETMELERİN KREDİ İHTİYACI

YENİ KURULAN FİRMALARIN KREDİ İHTİYACI NEREDEN DOĞAR?

- İş kurma aşamasında gereken varlık tutarını iki başlık altında inceleyebiliriz.
 1. Başlangıç sermayesi: İşletmeyi kurabilmek için gerekli makine, alet vb. giderleridir.
 2. İşletme sermayesi: İşletmeyi çalıştırabilmek için başlangıç aşamasında işletmeye getirmek zorunda olduğumuz hammadde, kira, personel gideri, elektrik vb. giderlerini karşılayacak tutarı kapsar.

Yeni kurulan işletmelerin bankacılık sisteminden kredi kullanımını kolay yapmakla birlikte bunun istisnaları da vardır.

Girişimciler, gerekli olan tutarı, kısmen özvarlık, kısmen hibe, kısmen de borçlanarak elde etmeleri halinde, işletmenin sağlıklı bir finansal yapısı olup olmayacağını;

- İş planı içerisinde yer alan finansal tabloları sırasıyla hazırlayarak ve
- Proforma bilanço,
- Proforma gelir tablosu,
- Nakit akış tablosu,
- Başabaş analizi hazırlayarak göreceklendir.

KREDİ TÜRLERİ NELERDİR?

Niteliklerine göre kredi türleri;

- Nakit krediler örneğin işletme kredileri
- Nakit dışı krediler örneğin teminat mektupları
- Teminatlarına göre kredi türleri;
- Teminatlı örneğin kredi güvencesi olarak ticari senetlerin bankaya verilmesi
- Teminatsız örneğin yalnızca kredi kullananın sözleşmeye imzasını atması

Vadelerine göre kredi türleri;

- Kısa vadeli (en fazla bir yıl vadeli)
- Orta vadeli (1 – 5 yıl vadeli)
- Uzun vadeli (5 yıldan uzun vadeli)

Kullanım amaçlarına göre;

- Yatırım kredileri
- Yenileme ve modernize etme kredileri
- İşletme kredileri
- Tüketim kredileri

Kullanıldıkları alanlara göre;

- Sanayi kredileri
- Tarım kredileri
- Turizm kredileri
- Enerji ve bayındırlık kredileri
- İç ticaret ve
- Dış ticaret kredileri

Fiyatlandırma özelliğine göre;

- Sabit faizli, diğer bir deyişle kredi kullanım süresince faiz oranı değişmeyen krediler
- Değişken faizli diğer bir deyişle kredi kullanım süresince Pazar koşullarına bağlı olarak faiz oranları değişebilen krediler **OLARAK GRUPLANDIRILABİLİR.**

FİNANS KURULUŞLARI TARAFINDAN KABUL EDİLEN KREDİ TALEP GEREKÇELERİ NELERDİR?

Firma hızla büyüyorsa;

- Hızlı büyüme, firmanın nakit tutarı, alacakları, stokları ve duran varlıklarında artışa yol açar.
- Bu varlık artışının gerektirdiği kaynak ihtiyacının karşılanması gerekir.
- Firmalar yeterli kaynak yaratabiliyorsa bir süre sonra bu yetersizliği giderebilirler.

Firmanın faaliyetleri mevsimler itibariyle değişim gösteriyorsa;

- Bu tür firmaların, finansman gereksinimi, faaliyetlerin canlı olduğu dönemde artmakta, stokların satıldığı ve alacakların tahsil edildiği dönemde ise azalmaktadır. Örnek; tarım ürünü ihracatçıları.

Firma finansal kaldıracın etkisinden yararlanarak iş hacmini artırmayı planlıyorsa;

- Hiç borç almadan işlerini yürütmek isteyen firmalar, kriz ortamlarından çok az etkilenirken, diğer yandan satış gelirlerinin ve buna bağlı olarak karlılıklarının çok düşük kalmasını kabullenmiş olurlar.
- Eğer işletmenin toplam varlıklar üzerinden karlılığı, borçlanmanın maliyetinden yüksekse finansal kaldıraç olumlu çalışır.
- Diğer bir deyişle, hiç borç almayan firmalara kıyasla, belirli bir noktaya kadar borç alan firmaların satış gelirleri ve dolayısıyla karlılıkları daha yüksek olur, kısaca daha hızlı büyürler.

Firma yeni bir yatırım yapmayı veya var olan tesisini genişletmeyi / modernleştirmeyi planlıyorsa;

- Bu durumda yapılabilirlik çalışması hazırlanmalı ve yatırımın kendisini ödeme süresi ile uyumlu orta veya uzun vadeli kredi talebinde bulunulmalıdır.
- Önemli olan talep edilen kredinin anapara ve faiz ödeme tarihleri ve vadesinin yatırımın yaratması beklenen fonların tutarları ve süreleriyle denk olmasıdır.

FİNANS KURULUŞLARI TARAFINDAN KABUL EDİLMEYEN KREDİ TALEP GEREKÇELERİ NELERDİR?

1. Firmanın yetersiz işletme sermayesi ile faaliyetlerini sürdürmeye çalışması
 - Bir firmanın döner değerleri yetersizse, ancak kısa vadeli borçlarını karşılamaya yetiyorsa, bu durumda firma işletmesini çalıştırabilmek için sürekli bankalardan kredi talebi içerisinde olacaktır.
 - Bu yetersizlik gün gelecek işletmenin gereksinim duyduğu hammaddeyi satın alamamasına veya personel giderlerini karşılayamamasına neden olacak ve sonuçta üretim aksayacaktır.
2. Firmanın ortalama stok gün sayısı ve/veya alacakları tahsil süresi uzuyorsa;
 - Ortalama stok gün sayısı;
 - Ürün karmasında zayıflık,
 - Atıl stok miktarında artış,
 - Siparişlerin yönetiminde yetersizlik,
 - İş akışların yönetiminde yetersizlik gibi nedenlerden uzar.
3. Alacakların ortalama tahsil süresi, borçların ortalama ödeme süresinden daha uzunsa
4. Vadesi gelmiş bir borcun ödenmesi amacıyla
5. Firmanın zarar etmesi veya karlılığının yetersiz oluşu
 - Zarar, işletme sermayesini azaltan bir olgudur. Firmanın zarar etmeyle birlikte karlılık oranının düşük oluşu nedeniyle yeterli ölçüde kaynak yaratamaması da finansman gereksinimi doğurur.
6. Firma sahip veya ortaklarının firmadan yüksek tutarda kaynak ve/veya karın büyük kısmını çekmesi
7. Firmanın duran varlıklara aşırı yatırım yapması ve/veya yatırımı kısa vadeli fonlarla yapması
8. Spekülasyon amacıyla
 - Firmalar fiyatının hızla artacağını umdukları hammaddeleri yüklü miktarda alabilmek için kredi talep edebilirler. Ancak bu tür alımlar; atıl stok oluşumuna, varlık kullanım etkinliğinin ve karlılığın düşmesine neden olabilir.
9. Firmanın finansal kaldıracın karlılığa olumlu etkisinden yararlanmak amacıyla aşırı borçlanmak istemesi

Gelişmiş ülkelerde; Toplam borç / Pasif toplamı için belirlenen ideal oran %50'lerdir.

Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerde likidite bulmaktaki güçlük nedeniyle ideal oran %60'lardır.

Bu oranın üstünde borçlanma talepleri karşısında bankalar;

- Ya daha yüksek faiz oranı talep ederler
- Ya da kredi talebini kabul etmezler

Kuruluşunda KOSGEB %29,1, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği %29,1 ve çeşitli bankalar %41 oranında pay almıştır.

KREDİ GARANTİ FONUNUN AMACI NEDİR?

- KOBİ'lerin finansa erişimini kolaylaştırmak,
- KOBİ'lerin kayıt içine alınmasını sağlamak,
- KOBİ'lerin toplam krediler içindeki payını yükseltmek,
- KOBİ'lerin rekabet gücünü artırmak,
- KOBİ'lerin kayıt dışı piyasalar yerine Bankalardan borçlanmasını teşvik etmek.

KREDİ GARANTİ FONUNUN KOSGEB GERİ ÖDEMELİ DESTEĞİNE KATKISI NEDİR?

- KOSGEB Destek Programları* kapsamında verilen destekler için KOBİ'ler lehine KGF A.Ş. tarafından doğrudan kefalet sağlanmaktadır.

Ürün Vadesi

- Kefalet vadesi konusunda ilgili KOSGEB destek programının vadesi esastır. Kefaletten yararlanma süresi KGF'nin kefalet tahsis tarihinden itibaren 6 aydır.

Kefalet Limiti

- İşletmenin aynı anda birden fazla KOSGEB destek programından geri ödemeli destek alması durumunda KGF tarafından KOSGEB'e hitaben bir işletme lehine verilecek kefalet limiti Kurul Kararlarında belirtilen geri ödemeli destek tutarlarının toplamını geçmemek üzere 1 milyon TL'dir. Bu limitin hesaplanmasında işletmenin KGF özkaynaklarından kullandığı mevcut kefalet riskleri de göz önüne alınacaktır; ancak işletme lehine KGF tarafından Hazine Müsteşarlığı Fonundan verilen kefalet riskleri dahil edilmeyecektir.
- Azami Kefalet Oranı
- %100
- Ücret ve Komisyon
- KGF, KOSGEB tarafından "Destek Kefalet Mektubu" iade edilinceye kadar her yıl için kefalet riski üzerinden, karşılık ve kefalet vadesine göre işletmeden yıllık %0,75 oranında kefalet komisyonu tahsil eder.
- İşletme ayrıca, KGF'nin ilgili banka hesabına bir kereye mahsus olmak üzere toplam 500 TL başvuru ve inceleme ücreti yatıracaktır.

* Bakınız: Kredi Garanti Fonu ağ sitesi (www.kgf.com.tr - Ürünlerimiz – Kosgeb Geri Ödemeli Destekleri)

Başvuru Koşulları:

Firmanın KOSGEB'den destek ödemesi almaya hak kazanan işletmelerden biri olması.

KREDİ GARANTİ FONU KADIN GİRİŞİMCİ DESTEĞİ NEDİR?

- Kredi Garanti Fonu (KGF)*, bir iş fikrine dayalı olarak faaliyet gösteren ve
- Faaliyet süresi en fazla 2 yıl olan işletmelerin kullanacakları kredilere KEFALET sağlayacaktır.
- İlgili Finans Kuruluşları / Kurum: KGF A.Ş.'ye ortak olan Bankalar ile KGF'ye ortak olan bankaların hakim ortak olduğu finansal kiralama şirketleri veya KGF'ye ortak olan 6361 sayılı Kanun kapsamında yetkilendirilen finansal kiralama şirketleri ve finansman şirketleri.

Ürün Vadesi

- İşletme kredilerinde vade azami 5 yıl olup, anapara ödemesiz dönem en fazla 1 yıldır.
- Yatırım kredilerinde ise vade azami 10 yıl olup, anapara ödemesiz dönem azami 3 yıldır.
- Azami yılda bir defa faiz tahakkuk ve tahsil edilir)

Kefalet Limiti

- Kefalet üst limiti azami 2.500.000 TL'dir.

Azami Kefalet Oranı

- %90

Ücret ve Komisyonlar

1. Banka kefalet mektubu talebi sırasında, yararlanıcılardan her bir kefalet kullandırımı için bir defaya mahsus kefalet tutarı üzerinden %0,03 (onbinde üç) oranında peşin olarak kefalet komisyonu tahsil eder.

Başvuru Koşulları

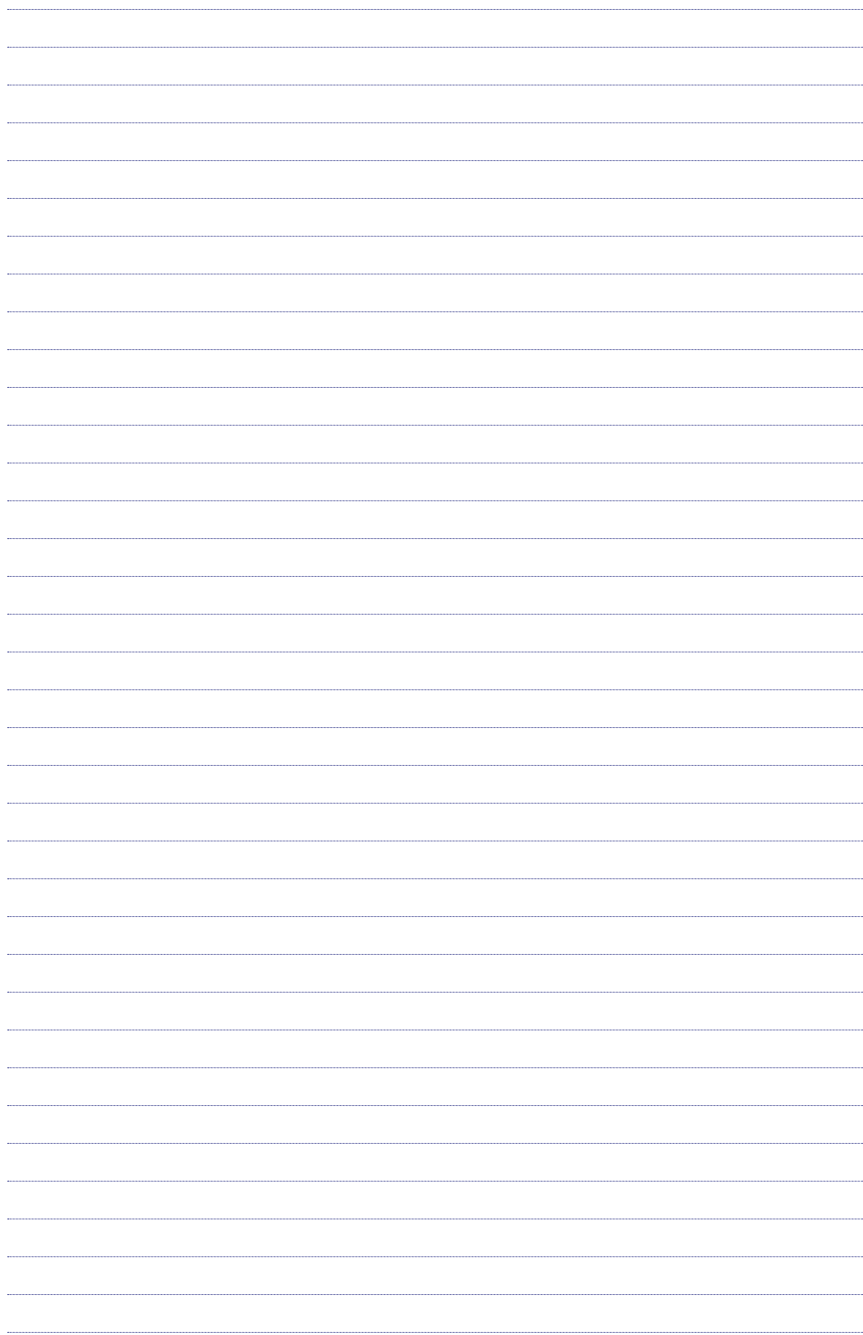
1. Yararlanıcının KOBİ vasfını haiz gerçek veya tüzel kişi işletme olması,
2. Kadın Girişimcinin 55 yaşını aşmamış gerçek kişi kadın şahıs işletmesi veya hisseleri toplamının en az %50'si söz konusu yaş sınırını aşmamış kadınlara ait olan tüzel kişi işletme olması,
3. Yararlanıcının başvuru tarihi itibarıyla faaliyet süresinin kuruluş tarihine göre 2 yılın altında olması,
4. Yararlanıcının en az ilkökul mezunu olması.
5. Başvurular bankalar kanalıyla KOBİT (<https://kefalet.kgf.com.tr>) üzerinden web ortamında yapılmaktadır.

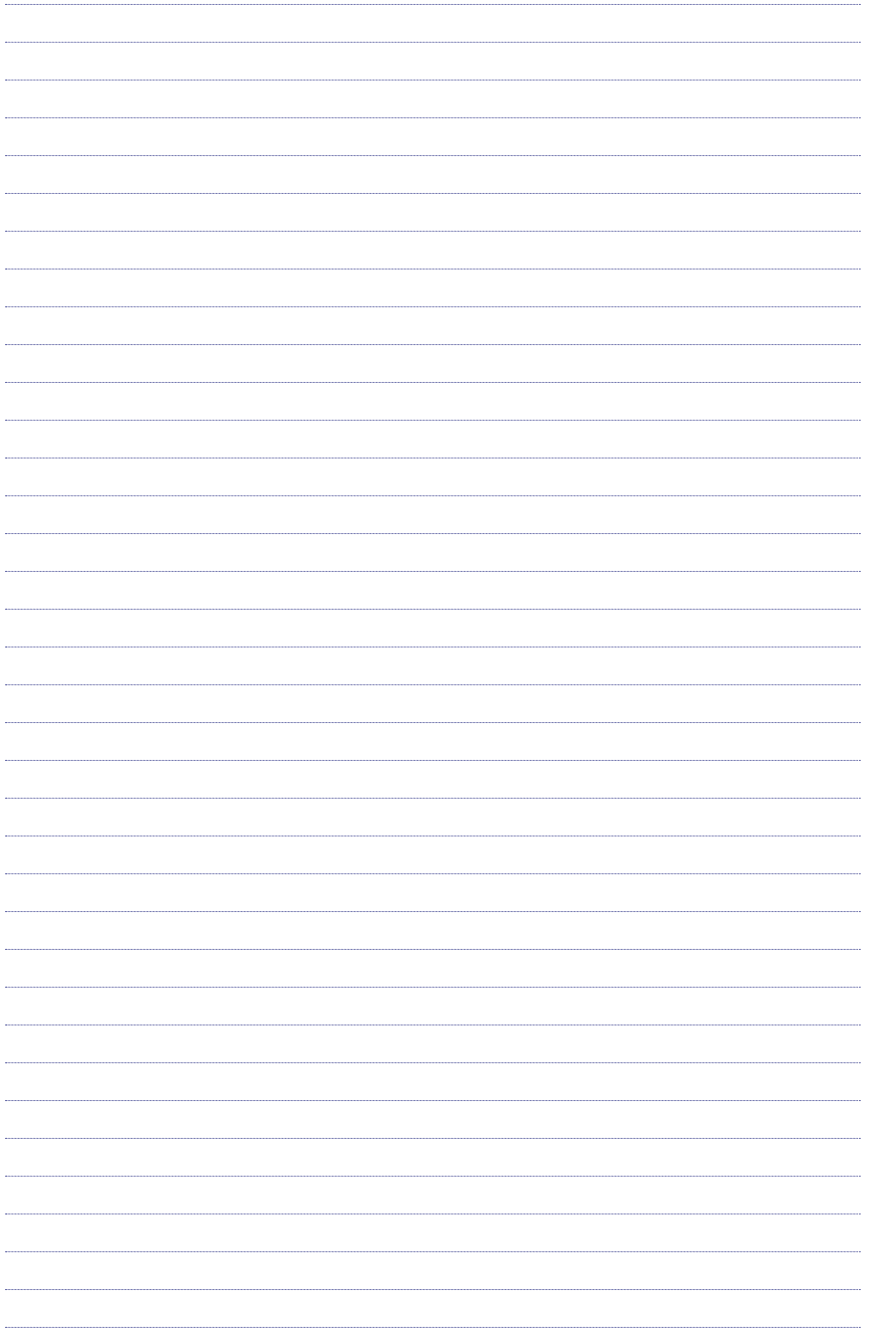
*Bakınız Kredi Garanti Fonu ağ sitesi (www.kgf.com.tr – Ürünlerimiz- Banka kredileri – Kadın Girişimci Destekleri)

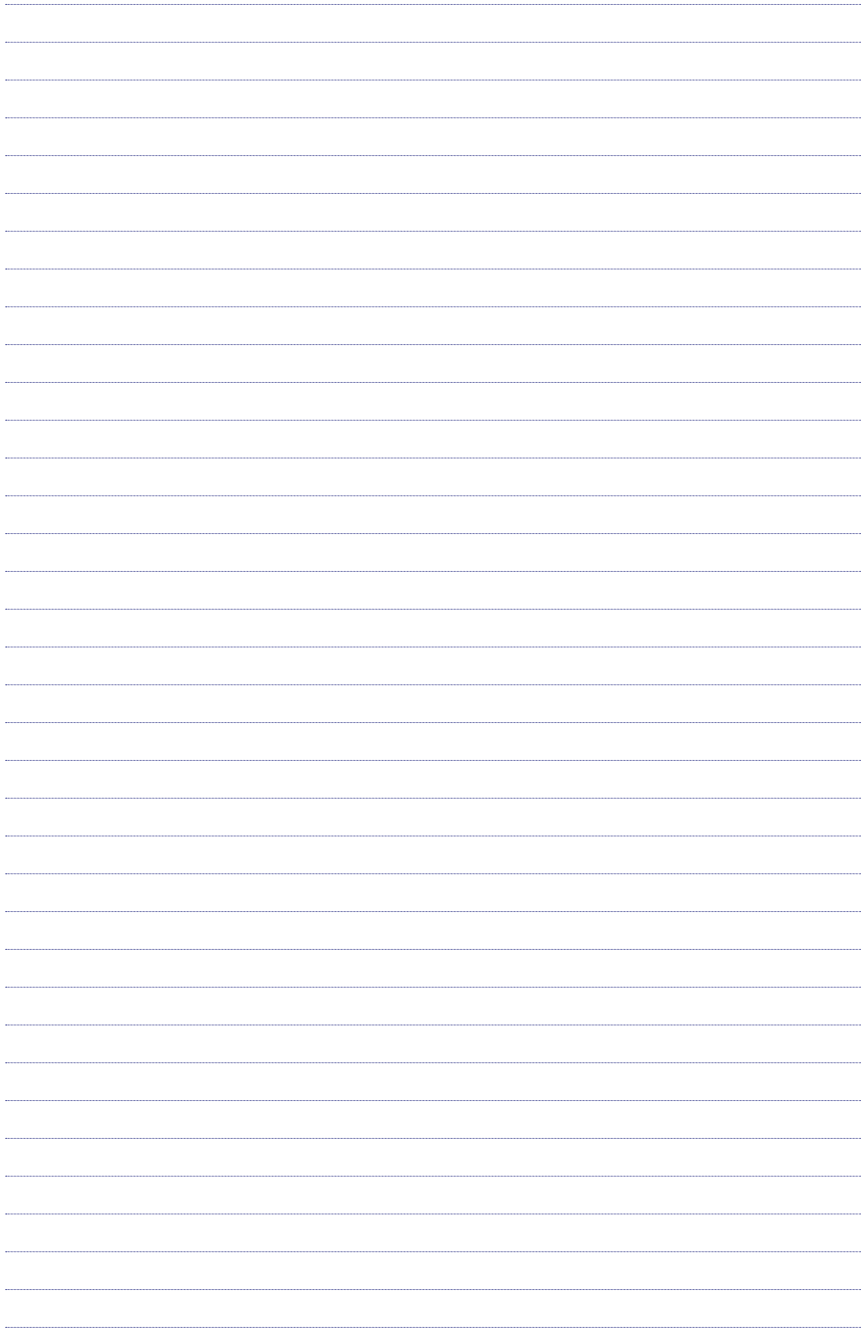
KREDİ GARANTİ FONU GENÇ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ NEDİR?

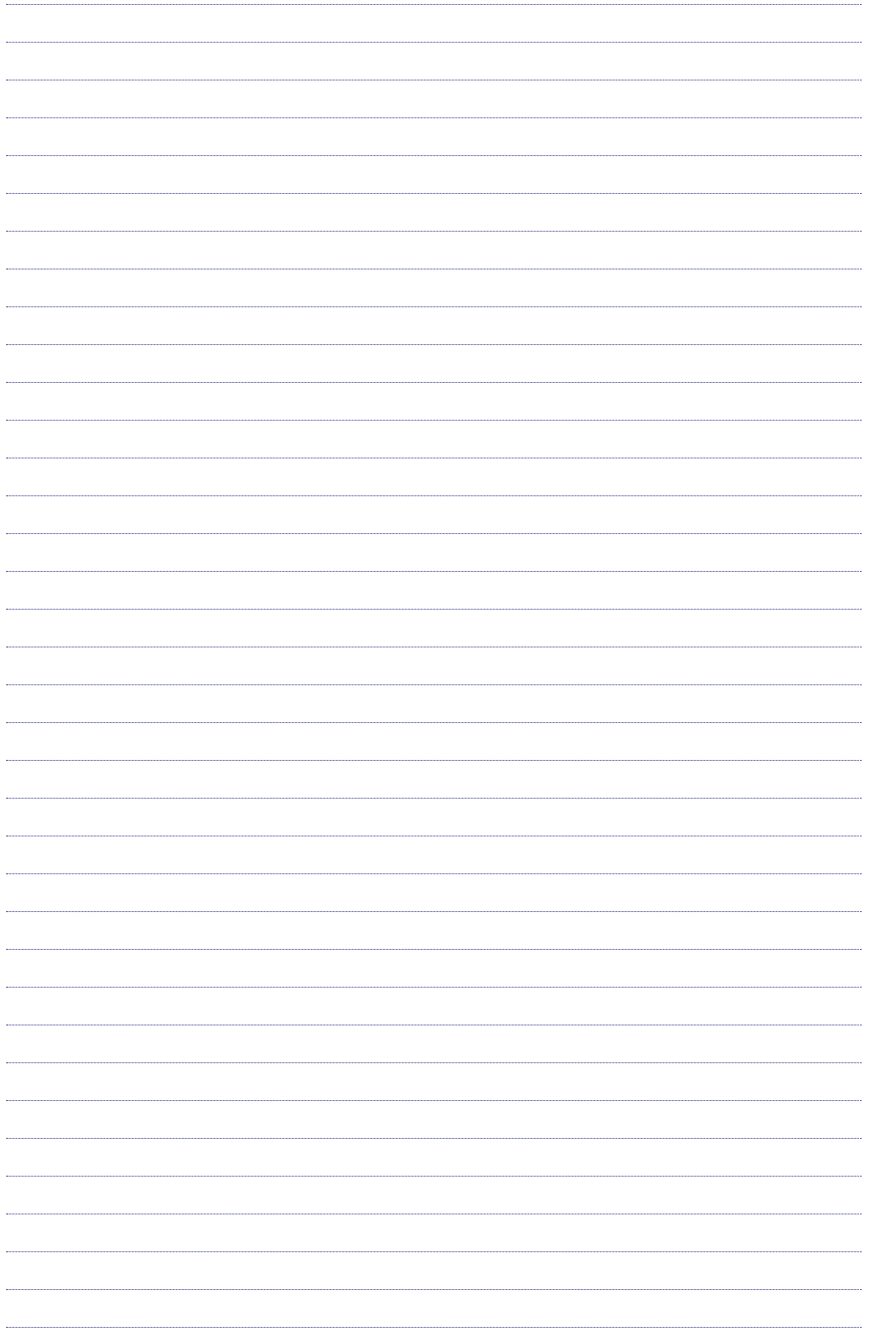
Kredi Garanti Fonu Genç Girişimci Desteği* Başvuru Koşulları

- Yararlanıcının KOBİ vasfını haiz gerçek veya tüzel kişi işletme olması,
- Genç Girişimcinin 18 yaşını doldurmuş, 30 yaşını aşmamış gerçek kişi şahıs işletmesi veya hisseleri toplamının en az %50'si başvuru tarihi itibarıyla söz konusu yaş sınırı aralığındaki gençlere ait olan tüzel kişi işletme olması,
- Yararlanıcının başvuru tarihi itibarıyla faaliyet süresinin kuruluş tarihine göre 2 yılın altında olması,
- Yararlanıcının en az ilkokul mezunu olması.
- Diğer koşullar KADIN GİRİŞİMCİ DESTEKLERİ ile AYNIDIR.









Aybaş, Mustafa Hilmi
Kadın Girişimciler için Kılavuz

Uluslararası Çalışma Örgütü, ILO
Türkiye Ofisi - Ankara: ILO, 2018

ISBN:
978-92-2-830944-7 (basılı)
978-92-2-830945-4 (web pdf)

Uluslararası Çalışma Örgütü
ILO Türkiye Ofisi