

T.C.

MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ

FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

AĞAÇIŞLERİ ENDÜSTRİ MÜHENDİSLİĞİ

ANABİLİM DALI

TÜRKİYE MOBİLYA SEKTÖRÜNDE

GİRİŞİMCİLİK VE PROJE DESTEKLERİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

RAMAZAN KUMSAL

AĞUSTOS 2015

MUĞLA

T.C.
MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

AĞAÇIŞLERİ ENDÜSTRİ MÜHENDİSLİĞİ
ANABİLİM DALI

TÜRKİYE MOBİLYA SEKTÖRÜNDE
GİRİŞİMCİLİK VE PROJE DESTEKLERİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

RAMAZAN KUMSAL

AĞUSTOS 2015
MUĞLA

MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ
Fen Bilimleri Enstitüsü

TEZ ONAYI

RAMAZAN KUMSAL tarafından hazırlanan **TÜRKİYE MOBİLYA SEKTÖRÜNDE GİRİŞİMCİLİK VE PROJE DESTEKLERİ** başlıklı tezinin, 28/08/2015 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Ağaçışleri Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı'nda yüksek lisans derecesi için gerekli şartları sağladığı oybirliği/oyçokluğu ile kabul edilmiştir.

TEZ SINAV JURİSİ

Doç. Dr. Mehmet ÇOLAK (Jüri Başkanı - Danışman)

Ağaçışleri Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı,

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Muğla

Doç. Dr. Ertan ÖZEN (Üye)

Ağaçışleri Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı,

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Muğla

Yrd. Doç. Dr. Erkan LİKOS (Üye)

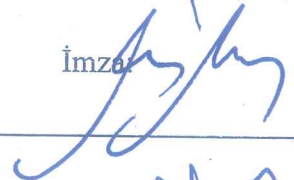
Endüstriyel Tasarım Mühendisliği Anabilim Dalı,

Karabük Üniversitesi, Karabük

İmza:



İmza:



İmza:



ANA BİLİM DALI BAŞKANLIĞI ONAYI

Doç. Dr. Mehmet ÇOLAK

Ağaçışleri Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı Başkanı,

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Muğla

Doç. Dr. Mehmet ÇOLAK

Ağaçışleri Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı,

Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Muğla

İmza:



İmza:



Savunma Tarihi: 28.08.2015

Tez çalışmalarım sırasında elde ettiğim ve sunduğum tüm sonuç, doküman, bilgi ve belgelerin tarafımdan bizzat ve bu tez çalışması kapsamında elde edildiğini; akademik ve bilimsel etik kurallarına uygun olduğunu beyan ederim. Ayrıca, akademik ve bilimsel etik kuralları gereği bu tez çalışması sırasında elde edilmemiş başkalarına ait tüm orijinal bilgi ve sonuçlara atıf yapıldığını da beyan ederim.

Ramazan KUMSAL
28/08/2015

ÖZET
TÜRKİYE MOBİLYA SEKTÖRÜNDE GİRİŞİMCİLİK VE PROJE
DESTEKLERİ

Ramazan KUMSAL

Yüksek Lisans Tezi
Fen Bilimleri Enstitüsü
Ağaçışleri Endüstri Mühendisliği Anabilim Dalı
Danışman: Doç. Dr. Mehmet ÇOLAK
Ağustos 2015, 215 sayfa

21. yüzyılda girişimcilik unsuru toplumsal refahın ve bölgeler arası dengeli kalkınmanın sağlanmasında önemli bir yere sahip olmuştur. Belirsizlik içeren çevre koşullarında karar alma, yenilik yapma, yaratıcılık ve risk almaya eğilimli olma gibi özellikler taşıyan girişimciler çağdaş uygarlığın gelişmesinde önemli bir misyon yüklenmişlerdir. Bireylerin risk alma eğilimi, kendiışlerini kurmaktaki istekleri, fırsat ve amaç odaklı olmaları, cesaret ve azimleri girişimciliğe eğilimlerinde etkili olacaktır. Özellikle üniversitelerde okuyan gençlerin girişimcilik eğilimleri belirlenerek potansiyel girişimci özelliği gösterenlerin doğru yönlendirmelerinde iş hayatına kazandırılmaları gerekmektedir.

Bu çalışmadaki temel amaç, girişimcilere bir çalışma sistemiği geliştirmek ve destekler hakkında bilgi vererek iş kurma noktasına gerekli kapsamda yapılmış bir hazırlık sürecinden sonra hedeflerine ulaşmalarını sağlamaktır. Ayrıca girişimciler bu süreci, iş kurmak için gerekli tüm araştırma sonuçlarını, hedeflerini ve planlarını gösteren iş planlarını hazırlayarak tamamlayacaklardır. İş kurma sürecinde motivasyona sahip olmaları ve başarılı bir iş fikri belirlemeleri noktasında, çalışma programlarının hazırlanması, iş planının oluşturulması, iş yerinin kurulması ve kurulan işletmenin geliştirmesi aşamalarında gerekli işlemleri açıklanmıştır.

17.10.2010 tarihinde Milidyart Mutfak ismi ile kurulan işletme için KOSGEB girişimci destek programından faydalanılmıştır. İlk etapta kuruluş desteği olarak 27.000 TL kullanılmış ve işyerinin büyümesine ve geliştirilmesine katkı sağlanmıştır. 70.000 TL olan geri ödemeli kredi prosedürlerden dolayı kullanılamamış ve düşünülen iş hacmi sağlanamamıştır.

Sonuç olarak; bu veriler doğrultusunda üniversitede mezun olacak öğrencilere girişimcilik faaliyetleri hakkında sonuç odaklı öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Girişimci(lik), Fırsat Odaklılık, KOSGEB, Mobilya Endüstrisi.

ABSTRACT

TURKISH FURNITURE SECTOR ENTREPRENEURSHIP AND PROJECT SUPPORT

Ramazan KUMSAL

Master of Science (M.Sc.)

Graduate School of Natural and Applied Sciences
Department of Wood Working Industrial Engineering

Supervisor: Assoc. Doç. Dr. Mehmet ÇOLAK

August 2015, 215 pages

In the 21st century an element of social welfare in entrepreneurship and ensuring balanced development between regions, have an important place has been. Environmental conditions that contains ambiguity, decision making, improvements, creativity and risk-taking tendencies and features such as a significant factor in the development of contemporary civilization of entrepreneurs carrying a mission are installed. Individuals tend to take risks, to set up their own business, the requests, opportunity and goal-oriented, and be able to the courage and determination of trends in entrepreneurship will be effective. Especially young people studying at universities entrepreneurship trends by determining the correct routing of the potential entrepreneurs in business life property represents which required.

The basic purpose of this study, develop a systematic study and supports entrepreneurs by providing information about business start-up to the point made in the scope required after a preparatory process is to reach their goals. Moreover, entrepreneurs in this process the results of all the research required to establish a business, goals and plans showing the activity by preparing business plans. In the process of setting up a job, and a successful business idea that they have the motivation to identify at the point, preparation of work schedules, job creation plan, the establishment and development of the business of the business established stages will explain the necessary procedures.

17.10.2010 at Milidyart with the name of KOSGEB for the established business entrepreneurs support the kitchen program utilized. The first stage was used as the support organization is 27,000 TL and contribute to the development and growth of the workplace is provided. 70,000 TL to pay back loans because of the procedure was checked out and which business volume is not provided.

As a result; This data will be graduate students at the University in line with entrepreneurial activities as results-oriented recommendations will be presented.

Keywords: Entrepreneur, Entrepreneurship, Opportunity Orientation, Creativity, Furniture Industry.

ÖNSÖZ

Bu çalışmayı hazırlamamda benden desteklerini ve sabrını esirgemeyen, çalışmalarım sırasında göstermiş olduğu kolaylıklar ve bilimsel bir çalışmanın ve düşünmenin temellerini öğrettiği için sayın danışmanım Doç. Dr. Mehmet ÇOLAK'a teşekkürü bir borç bilirim.

Ayrıca çalışmamın tüm aşamalarında sabırla beni destekleyen aileme, değerli anne ve babama minettar olduğumu belirtmek isterim.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	vi
İÇİNDEKİLER	vii
ÇİZELGELER DİZİNİ	x
ŞEKİLLER DİZİNİ	xiii
SEMBOLLER VE KISALTMALAR DİZİNİ	xiv
1. GİRİŞ	1
2. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI VE ORTAYA ÇIKIŞI.....	3
2.1. Girişimci Kavramı	3
2.2. Girişimcilik Kavramı.....	4
2.3. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi.....	6
2.3.1. Dünya'da girişimciliğin gelişimi.....	6
2.3.1. Türkiye'de girişimciliğin gelişimi.....	8
2.4. Girişimci Olma Nedenleri	9
2.5. Girişimciliğin Önemi.....	12
2.5.1. Kendi işini kurma	14
2.5.2. Var olan işletmeyi satın alma	15
2.5.3. Franchising (imtiyaz hakkı).....	15
2.6. Girişimciliğin Avantajları ve Dezavantajları	17
2.6.1. Avantajları	17
2.6.2. Dezavantajları	17
2.7. Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları Çerçevesinde Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi	19
2.7.1. Eğitimlerin kapsamı ve süresi.....	20
2.7.2. Eğitimcilerin niteliği	21
2.8. Girişimcinin İş Kurma Sürecindeki Temel Adımları.....	23
2.9. Risk Kavramı ve Çeşitleri	24
2.9.1. Risk.....	24
2.9.2. Risk çeşitleri	24
2.9.2.1. Sistematik risk	25
2.9.2.2. Sistematik olmayan riskler	25
2.9.3. Risk sermayesi ve Türkiye'de uygulama alanı	26
2.9.4. Risk sermayesi sisteminin işleyişi	27
2.10. Başarılı ve Başarısız Girişimcilerin Özellikleri.....	29
2.10.1. Başarılı girişimcilerin özellikleri	29
2.10.2. Girişimcilerin başarısızlık sebepleri	31
3. TÜRKİYE'DE MOBİLYA ENDÜSTRİSİNDE GİRİŞİMCİLİK FALİYETLERİ	34
3.1. Mobilya Kavramı	34
3.2. Mobilya Endüstrisi	34
3.2.1. Sanayi devrimi ve mobilyanın endüstrileşmesi	36
3.3. Dünyada Sektörün Durumu	39
3.3.1. Dünyada ağaç ürünleri endüstrisi	39

3.4. Dünyada Mobilya Üretimi ve Ticaret Hacmi	41
3.5. Türkiye’de Mobilya Üretimi ve Ticaret Hacmi	43
3.6. Günümüzde Mobilya Endüstrisinin Yapısı	45
3.6.1. Günümüz mobilya endüstrisinde ithalat.....	49
3.6.2. Günümüz mobilya endüstrisinde ihracat	51
3.6.3. Mobilya sektöründe rekabetçilik ve tasarımın rekabetçilikteki yeri	51
4. KOSGEB DESTEKLERİ VE GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMLERİ	
HAKKINDA GENEL BİLGİLER	54
4.1. Kosgeb’in Tarihsel Gelişimi	54
4.2. KOSGEB’le İlgili Genel Bilgiler	56
4.2.1. KOSGEB’in vizyon misyon ve temel değerleri	57
4.2.2. Stratejik amaçlar ve uygulanacak stratejiler	58
4.3. Türkiye’de Kobilere Sağlanan Kamusal Destekler	60
4.3.1. Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından verilen destekler.....	60
4.3.2. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)	
teknoloji ve yenilik destek programları başkanlığı (TEYDEP)	
destekleri.....	63
4.3.3. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Derneği (KOBİDER).....	64
4.3.4. Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı (MEKSA) ...	64
4.3.5. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları	
ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV).....	65
4.3.6. Ekonomi bakanlığı destekleri	65
4.3.7. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV).....	66
4.3.8. Bilim sanayi ve teknoloji bakanlığı destekleri.....	66
4.3.9. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB).....	66
4.3.10. Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK)	67
4.3.11. KOSGEB tarafından verilen destekler.....	67
4.3.11.1. KOBİ proje destek programı	67
4.3.11.2. Tematik proje destek programı	69
4.3.11.3. İşbirliği güçbirliği destek programı	70
4.3.11.4. Arge inovasyon ve endüstriyel uygulama destek programı ...	70
4.3.11.5. Genel destek programı	73
4.3.11.6. Gelişen işletmeler piyasası KOBİ destek programı	81
4.3.11.7. Kredi faiz desteği	82
4.4. Yatırım Teşvik Uygulamalarında Bölgeler Haritası;	83
4.5. İşletme Türüne Göre NACE Kodları.....	84
5. PROJE DESTEK BAŞVURUSU YAPILAN VE PROJE DESTEĞİ	
ALINACAK OLAN İŞLETMENİN KURULUŞU VE ÜRETİME	
BAŞLAMASI.....	86
5.1. Şirket Türleri ve Özellikleri	86
5.1.1. Sermaye şirketleri	86
5.1.1.1. Anonim şirket	86
5.1.1.2. Limited şirket	88
5.1.1.3. Sermaye payları bölünmüş komandit şirket	89
5.1.2. Şahıs şirketleri	89
5.1.2.1. Hakiki şahıs işletmeleri	89
5.1.2.2. Adi şirket	91
5.1.2.3. Kollektif şirket	92

5.1.2.4. <i>Adi komandit şirket</i>	93
5.2. Kobi Tanımı	97
5.3. Kobi'lerin Ekonomik ve Toplumsal Yapıdaki Yeri ve Önemi	103
5.4. Kobi Proje Destek Programı.....	104
5.4.1. Programın amacı ve gerekçesi	104
5.4.2. Desteklenecek proje konuları	104
5.4.3. Desteklenmeyen proje giderleri.....	105
5.4.4. Projeye ilgili diğer hususlar	105
5.4.5. Proje süresi.....	106
5.5. İşletmenin Kuruluş Nedenleri	106
6. MATERİYAL VE METOT	109
6.1. Araştırmanın Amacı	109
6.2. Araştırmanın Konusu ve Kapsamı	109
6.3. Araştırmanın Varsayımı	109
6.4. Araştırmanın Sınırlılıkları	110
6.5. Şirket Kurma Sürecinde İlgili Kurumlar Tarafından İstenen Belgeler	111
6.5.1. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü)- şirketin kurulması ile ilgili iznin alınması	111
6.5.2. Ticaret sicil memurluğu-yeni kuruluş tescili için gerekli belgeler ve kuruluş ilanı	112
6.5.3. Esnaf ve Sanatkarlar Sicil Memurluğu-tescil ve ilan işlemleri ...	115
6.5.4. Vergi dairesi - vergi mükellefiyetinin tescili, vergi levhası, yazar kasa levhasının tasdik ettirilmesi ve damga vergisinin yatırılması	116
6.5.4.1. <i>Vergi mükellefiyetinin tescili</i>	116
6.5.4.2. <i>Vergi levhası</i>	117
6.5.4.3. <i>Yazar kasa levhası</i>	118
6.5.4.4. <i>Belgelerin basımı</i>	118
6.5.5. Odalar	119
6.5.5.1. <i>Ticaret odası</i>	119
6.5.5.2. <i>Sanayi odası</i>	120
6.5.5.3. <i>Esnaf ve sanatkarlar odası</i>	121
6.5.5.4. <i>Belediyeler- işyeri açma ve çalışma ruhsatı alınması</i>	122
6.5.6. Sosyal sigortalar kurumu işlemleri- işyeri sicil numarasının alınması ve işe giriş bildirgelerinin verilmesi	124
6.5.6.1. <i>İşyeri sicil numarasının alınması</i>	124
6.5.6.2. <i>İşe giriş bildirgelerinin verilmesi</i>	125
6.5.6.3. <i>Bağ-Kur işlemleri- giriş bildirgelerinin verilmesi</i>	125
7. MATERİYAL VE UYGULAMA.....	127
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	161
KAYNAKLAR	164
EKLER.....	171
Ek A: Milidyart Muftak Firmasının Üretiminde Bulunan Makine Parkı	171
Ek B: Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları	179
ÖZGEÇMİŞ.....	215

ÇİZELGELER DİZİNİ

Çizelge 2.1. Sistematik ve sistematik olmayan risk	25
Çizelge 2.2. Üretim endüstrilerinin teknoloji yoğunluğuna göre sıralanması	37
Çizelge 3.1. Dünya ağaç ürünleri ihracatı (Milyar USD)	39
Çizelge 3.2. Dünya ağaç ürünleri ithalatı (Milyar USD)	40
Çizelge 3.3. Dünya Kereste İhracatı (Milyar USD)	40
Çizelge 3.4. Dünya kereste ithalatı (Milyar USD)	41
Çizelge 3.5. Dünya mobilya pazarı	42
Çizelge 3.6. Ülkemizde mobilya sektörü	43
Çizelge 3.7. Türkiye'nin mobilya tüketimi ile ihracatının karşılaştırılması	44
Çizelge 3.8. Türkiye'de mobilya sektörü dış ticareti.....	45
Çizelge 3.9. Dünya mobilya sektörü	47
Çizelge 3.10. Dünya mobilya ticareti (milyar ABD doları)	48
Çizelge 3.11. Ana ithalatçı ülkenin ithalatları	50
Çizelge 3.12. 4 Ana ihracatçı ülkenin ihracatları.....	51
Çizelge 4.1. KOSGEB Destek Programları	56
Çizelge 4.2. 2009 Yılı Ocak-Aralık aylarında verilen KOBİ yatırım teşvik belgelerinin sektörel dağılımı	62
Çizelge 4.3. 2009 Yılı Ocak-Aralık aylarında verilen KOBİ yatırım teşvik belgelerinin bölgesel dağılımı	62
Çizelge 4.4. KOBİ proje destek programı limitleri	68
Çizelge 4.5. Tematik proje destek programı limitleri	69
Çizelge 4.6. İşbirliği güçbirliği destek programı limitleri	71
Çizelge 4.7. Ar-Ge inovasyon ve endüstriyel uygulama programı limitleri	72
Çizelge 4.8. Genel destek programı destek üst limitleri ve oranları tablosu	74
Çizelge 4.9. Yeni girişimci desteği destek limitleri	79
Çizelge 4.10. Gelişen işletmeler piyasası KOBİ destek programı limitleri	82
Çizelge 4.11. İşletme Türüne Göre Nace Kodları	84
Çizelge 4.12. KOSGEB destek kredisi için uygulanan adımlar	85
Çizelge 5.1. Şirket Türleri Ve Özellikleri Tablosu	96
Çizelge 5.2. Yönetmelikteki tanım farklılığı (18/11/2005 ve 04/11/2012 tarihli Resmi Gazeteler)	98
Çizelge 5.3. Yönetmelikteki KOBİ'lerin sınıflandırma farklılığı (18/11/2005 ve 04/11/2012 tarihli Resmi Gazeteler)	99
Çizelge 5.4. Yönetmelikteki bağlı işletme tanımı farklılığı (18/11/2005 ve 04/11/2012 tarihli Resmi Gazeteler).....	100
Çizelge 5.5. Yönetmelikteki ortak işletme tanımı farklılığı (18/11/2005 ve 04/11/2012 tarihli Resmi Gazeteler).....	101
Çizelge 5.6. Yönetmelikteki kamu kontrolündeki işletmelerle ilgili farklılık (18/11/2005 ve 04/11/2012 tarihli Resmi Gazeteler)	102
Çizelge 5.7. Proje geliştirme desteği	106

Çizelge 7.1. Girişimci destek programı yeni girişimci desteği başvuru formu	128
Çizelge 7.2. Noterlikten imza beyannamesi	129
Çizelge 7.3. Milidyart Mutfak'ın Malatya mobilyacılar esnaf ve sanatkarlar odası kayıt belgesi	130
Çizelge 7.4. Milidyart Mutfak'ın 30.07.2010 tarihli sicil gazetesi kaydı	131
Çizelge 7.5. 21.07.2010 Tarihinde Ramazan Kumsal adına oluşturulmuş vergi levhası	132
Çizelge 7.6. Milidyart Mutfak firmasının adına oluşturulmuş oda sicil kaydı levhası	133
Çizelge 7.7. Milidyart Mutfak'ın KOSGEB kalite yönetim sistemine katılım belgesi	134
Çizelge 7.8. Milidyart Mutfak'ın işyeri çalıştırabilmek için aldığı makine ve teçhizatın proforma faturası	135
Çizelge 7.9. Milidyart Mutfak'ın işyeri çalıştırabilmek için yaptırmış olduğu reklam giderlerinin proforma faturası	136
Çizelge 7.10. Milidyart Mutfak'ın işyeri çalıştırabilmek için yaptırmış olduğu teçhizat giderlerinin proforma faturası	137
Çizelge 7.11. Milidyart Mutfak'ın işyeri çalıştırabilmek için almış malzeme giderlerinin proforma faturası	138
Çizelge 7.12. Milidyart Mutfak'ın Şevval Mobilya firması ile yapmış olduğu anlaşma sonucu almış olduğu malzeme giderlerinin proforma faturası	139
Çizelge 7.13. Milidyart Mutfak'ın Artı Bilgisayar firması ile yapmış olduğu anlaşma sonucu almış olduğu bilgisayarın proforma faturası	140
Çizelge 7.14. Milidyart Mutfak'ın KOSGEB girişimci iş planı	141
Çizelge 7.15. Milidyart Mutfak'ın KOSGEB girişimci iş planıyla ilgili bilgiler ...	142
Çizelge 7.16. Girişimcinin/Ortakların ve işletmenin özellikleri	143
Çizelge 7.17. Girişimci ve işletme ortaklarına ilişkin bilgi tablosu	144
Çizelge 7.18. Pazar bilgileri ve pazarlama planı	145
Çizelge 7.19. Sektörel gelişmeler, fırsat ve tehditlere ilişkin değerlendirmeler tablosu	146
Çizelge 7.20. Girişimcinin üretim planı	147
Çizelge 7.21. Milidyart Mutfak'ın iş akış tablosu	148
Çizelge 7.22. Milidyart Mutfak'ın yönetim ve finansal planı	149
Çizelge 7.23. Milidyart Mutfak'ın organizasyon şeması	150
Çizelge 7.24. Milidyart Mutfak'ın yıllık gider kalemleri	151
Çizelge 7.25. Milidyart Mutfak'ın nakit akış tahmini	152
Çizelge 7.26. Milidyart Mutfak'ın gelir-gider tablosu	153
Çizelge 7.27. Milidyart Mutfak'ın ilk beş yıl için nakit akış tablosu	154
Çizelge 7.28. Milidyart Mutfak'ın öz kaynak tablosu	155
Çizelge 7.29. Milidyart Mutfak'ın KOSGEB'den talep ettiği destekler	156
Çizelge 7.30. Milidyart Mutfak'ın esnaf ve sanatkarlar odası başkanlığından alınan hizmet karşılığı ödenen dekont	157
Çizelge 7.31. Milidyart Mutfak'ın esnaf ve sanatkarlar odası başkanlığından alınan hizmet karşılığı ödenen dekont	158
Çizelge 7.32. Milidyart Mutfak'ın esnaf ve sanatkarlar odası başkanlığından alınan hizmet karşılığı ödendiği dekont.....	159

Çizelge 7.33. Milidyart Mutfak'ın esnaf ve sanatkarlar odası başkanlığından alınan hizmet karşılığı ödediği dekont	160
---	-----

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 2.1. Girişimciliğin ekonomik gelişmedeki rolü	14
Şekil 2.2. Franchise veren ve franchise alan ilişkisi.....	16
Şekil 2.3. Girişimcinin İş Kurma Sürecindeki Temel Adımları	23
Şekil 4.1. Yatırım Teşvik Uygulamalarında Bölgeler Haritası	83
Şekil 6.1. Çizicili yatar daire testere makinası	171
Şekil 6.2. Kompresör	171
Şekil 6.3. Boy kesme makinası	172
Şekil 6.4. Kenar bantlama makinası	172
Şekil 6.5. Menteşe delik makinası	173
Şekil 6.6. El frezesi.....	173
Şekil 6.7. El frezesi.....	174
Şekil 6.8. Hilti (kırıcı-delici)	174
Şekil 6.9. Şarızlı matkap	175
Şekil 6.10. Elektrikli matkap	175
Şekil 6.11. Dekobaj makinası	176
Şekil 6.12. Çivi zımba tabancası	176
Şekil 6.13. Zımba tabancası	177
Şekil 6.14. Milidyart Mutfak üretim iş akış şeması	177
Şekil 6.15. Genç Girişimci Ramazan Kumsalın kendi işini kurduğu milidyart mutfak firmasından bir görünüm.....	178

SEMBOLLER VE KISALTMALAR DİZİNİ

Bu çalışmada kullanılmış bazı simgeler ve kısaltmalar açıklamaları ile birlikte aşağıda sunulmuştur.

\$	: Dolar
%	: Yüzde
AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE	: Araştırma ve Geliştirme
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
FAO	: Gıda ve Tarım Örgütü
FAOSTAT	: BM Gıda ve Tarım Örgütü
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
KOBİ	: Küçük ve Orta Boy Ölçekli İşletme
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi
KÜSGED	: Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı
KÜSGEM	: Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı Genel Müdürlüğü
MOBSAD	: Mobilyacılar Sanayi İş Adamları Derneği
OAİB	: Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri
SEGEM	: Sınai Eğitim ve Geliştirme Genel Müdürlüğü
SGM	: Sosyal Güvenlik Merkezi
TDK	: Türk Dil Kurumu
TEYDEP	: Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı
TİDEP	: Türkiye İşçi Dernekleri Platformu
TÜSİAD	: Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği
USD	: Amerikan Doları
ÜR-GE	: Uluslararası Rekabetçiliği Geliştirilmesi
yy	: Yüzyıl

1. GİRİŞ

Gerek dünyada gerekse Türkiye’de ülkenin ekonomik ve sosyal yapısının harcını oluşturan Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) önemli bir ağırlığa sahiptir. Türkiye’de faaliyet gösteren işletmelerin çok büyük bir kısmı KOBİ tanımı içerisinde yer almakta ve yine istihdamın ve yatırımların önemli bir kısmı bu işletmeler tarafından gerçekleştirilmektedir.

KOBİ’lerin söz konusu destek ve teşvikleri kullandıklarında kurumsallaşma yolunda da önemli adımlar atmış olmaktadır. Çünkü destek ve teşvikler KOBİ’lere verilirken kendilerinden bir takım prosedürleri yerine getirmeleri istenmektedir. Söz konusu istekler uygulanırken KOBİ’ler faaliyetlerindeki nitelikleri yükseltmektedirler.

KOBİ’lerin çeşitli teşvik ve desteklerle desteklenmesindeki amaç; büyük şirketlerle rekabet ve gelişimlerinin sağlanması yanında, KOBİ’lerin avantajlarından yararlanmak ve olumsuz yönlerini azaltmaktır. KOBİ’lerin teşvik ve desteklerden yararlanma düzeyleri, teşvik ve destek şekilleri Türkiye’de ve diğer ülkelerde farklılıklar göstermektedir.

2010-2014 döneminde uygulanan “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri” kapsamında toplam 279.569 girişimci düzenlenen eğitimlere katılım sağlamıştır. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerine katılım sağlayarak sertifika almaya hak kazanan girişimcilerden 16.904’ü kendi işyerini açarak 2010-2014 yılları arasındaki dönemde Girişimcilik Destek Programı kapsamındaki Yeni Girişimci Desteği’nden yararlanmıştır. 2010-2014 döneminde “Avrupa Topluluğunda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistikî Sınıflaması” olan NACE Rev.2’ye göre C-İmalat altında yer alan “31-mobilya imalatı” sektöründe faaliyet gösteren 432 işletme Yeni Girişimci Desteği’nden yararlanmıştır.

Bu çalışmanın birinci bölümünde giriş yapılarak yapılan bu çalışmanın kısa bir özeti sunulmuştur. İkinci bölümünde Girişimci, girişimcilik ve risk kavramları ile ilişkili

tanımlara yer verilmiştir. Üçüncü bölümde Türkiye’de girişimcilik faaliyetlerinin gelişimini, ağaç işleri ve mobilya sektöründeki yerini belirlemek adına yapılacak araştırmada gerekli bilgiler yer almıştır. Dördüncü bölümde KOSGEB destekleri ve girişimcilik eğitimleri hakkında bilgiler yer sunulacaktır. Beşinci bölümde ise proje destek başvurusu yapılan ve proje desteği alınacak olan işletmenin kuruluşu ve üretime başlaması hakkındaki faaliyetlere yer verilmiştir. Altıncı bölümde araştırmanın yöntemi, amacı, konusu ve kapsamı, sınırlılıkları, işletme uygulaması ve örneğinden bahsedilmiş ve bulgular değerlendirilerek sonuç ve öneri yapılmıştır.

2. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI VE ORTAYA ÇIKIŞI

2.1. Girişimci Kavramı

Girişimcilik kavramı köken itibariyle Fransız Cantillon'un kullandığı ve girişimci anlamına gelen “entreprendre” terimine dayanmaktadır. 1755’de Fransız Cantillon bu terimi, ekonomik parametreler içerisinde, kazanç elde etmeyi ve belirsizliği göğüslemeye arzulu, önsezi ve yaratma yeteneği olan bir bireyi tanımlamak için kullanmıştır (Culhane, 2003)

Günümüzde girişimcilik bir ülke ekonomisi için önemli olup, girişimciler, iş hayatının lokomotifleri olarak kabul edilmektedir. Bir ülke ekonomik sistemi içerisinde girişimciler, buluş yaparlar, yeni işler kurarlar ve ekonomik büyümeye yardımcı olurlar. Girişimciler basit birer büfeci, gazete satıcısı, manav, tamirci olabileceği gibi perakendeci büyük marketler, fabrikalar, tesisler, holdingler vb. de olabilirler. Girişimciler bir ülkede büyüyen üretken bir ekonominin gereği olarak risk üstlenebilen işletmeciliğin itici güçleri olarak kabul edilmektedir. Günümüzde her yıl bir çok kişi girişimci olarak yeni işler kurarak, iktisadi gelişmenin ve kalkınmanın dinamiği olmaktadır. Girişimci dendiği zaman; arayan, yenilik yapan, fikir üreten, farklı düşünen ve cesaretle yeni işler yapmak isteyen bireyler akla gelir (Koçel, 1988).

Tekin (2009)'e göre girişimci, mal ve hizmet üretimini gerçekleştirebilmek için riski üstlenerek doğal kaynak, sermaye, emek gibi üretim faktörlerini bir araya getirip faaliyete geçiren kişi olarak tanımlanmaktadır. Başka bir ifade ile girişimci olmak için risk alarak mal ve hizmet üreterek pazarlamak üzere bir işletmeyi kurmak ve bu işletmede faaliyetleri yapmak gerekir.

Girişimcinin faaliyetlerindeki esas hedefi kâr elde etmektir. Yani girişimci kâr elde etmek için bir ölçüde risk altına girmekte olup, diğer taraftan üretim faktörlerini temin edip işletmektedir. Bu nedenle girişimcide aynı zamanda yöneticilik özelliklerinin de bulunması gerekmektedir. Profesyonel yöneticiler ve girişimciler arasındaki fark risk faktörüyle ilgilidir. Profesyonel yönetici kâr ve zarardan kısmen etkilenmekte olup, kendi adına çalışmadığından risk altında değildir. Girişimci ise riski tamamen üstlenmiş durumdadır (Tekin, 2009).

2.2. Girişimcilik Kavramı

Girişimciliğin birçok tanımı olmakla beraber, hemen tümünde ortak olan nokta girişimcinin daima başkalarının baktığı ama göremediğı fırsatları görüp, bunları birer iş fikrine dönüştürülebilmesi ve “risk almaya” yatkınlığıdır. Bu özellikler dünyanın her yerindeki girişimcilerin ortak özelliğidir. Bu açıklamalar ışığında girişimcilik; bir iş fikrine sahip olarak pazardaki fırsatları değerlendirerek mal ve hizmet üretmek amacıyla sermaye, doğal kaynak ve emek gibi üretim faktörlerinin bir araya getirilerek işletmesiyle ilgili faaliyetler olarak da tanımlanabilir.

Araştırmacılar, girişimcilik tanımlarında bir birliktelik sergilememektedirler. Yapılan tanımlar geniş bir ölçekte, “yeni organizasyonların yaratılması” (TÜSİAD, 2002), “yeni kaynak kombinasyonların (bileşenlerinin) ortaya konması” (Schumpeter, 1934), “fırsatların araştırılması ve keşfedilmesi”, “belirsizlik ve risk koşullarının kabulü ve üretim faktörlerinin bir araya getirilmesi” gibi faaliyetleri kapsamaktadır (Ağca ve Yörük, 2006).

Serbest piyasa sistemi, insanların zihinsel ve bedensel güçlerinin başarılı bir şekilde kullandığı, rekabete dayalı bir sistemdir. Dünya genelinde yaygın olan bu sistemde müşteri beklenti ve ihtiyaçlarının en uygun koşullarda karşılanması öngörülmektedir. Serbest piyasa koşullarında başarılı olan işletmeler piyasada kalmaktadır. Bu sistem özel sektör anlayışına göre çalışan, temelinde rekabete dayanan, açık ve yeniliğe dayalı bir sistemdir. Serbest piyasa sistemi ve ekonomisi içerisinde yer alan işletmeler, bu sistemin temelini oluşturmaktadır. İşletmelerin kurulması, çoğalması ve büyümesi de girişimciler aracılığıyla olmaktadır. Yeni fikirlerin üretilerek iş

hayatına ve ekonomiye kazandırılması girişimcilerin işletme kurmasıyla mümkün olabilmektedir. Bir ekonominin gücü sistem içerisinde yer alan girişimci ve işletme sayısına bağlı olmaktadır. Ekonomik sistem içerisinde girişimciliğin önem serbest piyasa sistemine göre rekabetin artmasıyla girişimci olan her yaştan kişi yeni bir buluş ya fikrine dönüştürerek, bir iş kurmaktadır. Bu işin gelişmesi ve büyümesi yani işletmenin büyümesi, gelişmesi anlamına da gelmektedir. Bu nedenlerle girişimcilik kavramı çıkmış ve son yıllarda önemli bir kavram haline gelmiştir. Ayrıca son yıllarda, dünya ekonomisinde görülen durgunluklar girişimciliğin önem kazanmasına neden olmuştur.

Ülkemizde özellikle gençler ve orta kuşak arasında girişimcilik ve işadamlığı mesleği oldukça yaygın bir duruma gelmiştir. Özellikle gençler arasındaki başarılı girişim örneklerinin yaygınlaşması girişimciliğin gelişmesini olumlu yönde etkilemiş ve geliştirmiştir.

Biraz daha genişleterek girişimciliği tanımlamak istersek, diğer birçok araştırmacı da daha detaylandırılmış tanımlar yapmışlardır. Bir süreç olarak ele alınan bu tanımların bazıları aşağıda yer almaktadır:

Girişimcilik, gerekli zaman ve çabanın tahsis edilmesiyle finansal, psikolojik ve sosyal risklerin alınması yoluyla parasal kazançların ve kişisel tatminin elde edildiği katma değeri olan farklı şeyler ortaya koyma sürecidir (Ağca ve Yörük, 2006).

Bird'e göre ise girişimcilik, bir bireyin (girişimci) veya küçük bir grubun (ortak girişimciler) bir organizasyon vasıtasıyla değer yaratma, karlı bir işi başlatma veya büyütme, yeni bir mal ya da hizmet sunma ve katma değer yaratma süreçleridir (Bird, 1989).

Diğer taraftan girişimciliği bir fırsatın değerlendirilmesi amacına yönelik tanımlayanlar da vardır. Bunlara göre de girişimcilik, bir fırsatın değerlendirilmesi için eşsiz bir kaynak paketinin bir araya getirilmesi yoluyla katma değer yaratma süreci olarak ele alınmaktadır (Morris ve Sexton, 1996).

Üzerinde konsensüsün (uzlaşma) giderek oluşmaya başladığı bir tanıma göre girişimcilik; yeni veya mevcut (kurulu) bir organizasyon içerisinde, yaratıcılık ve yenilik yapma yoluyla değer yaratmak üzere bir fırsatın ortaya çıkarılması ve

geliştirilmesi, kaynakların veya girişimcinin konumuna bakmaksızın bu fırsattan yararlanma sürecidir (Gürol, 2000). Bu tanımda girişimcilik, hem bireysel hem de organizasyonel seviyede ele alınmaktadır.

Girişimcilik aynı zamanda; bir işe girişme, bunun için gerekli kaynakları düzenleme, işten doğacak riskleri ve başarısızlıkları üstlenme sürecidir. Girişimcilik kavramıyla ilgili olarak yapılan tanımlardaki ortak noktalar aşağıdaki gibidir (Kesim, 2010).

- İnisiyatif sahibi olmak
- Farklı değerde mal ya da hizmet yaratmak
- Risk ve başarısızlığı kabul etmek

Girişimcilikle ilgili tanımların her biri, girişimcileri farklı yönlerden değerlendirmektedir.

Bu değerlendirmeler benzer noktaları içerir. Bu noktalar şunlardır (Kesim, 2010).

- Yenilik
- Organizasyon
- Yaratıcılık
- Refah
- Risk alma

Girişimcilik ve küçük işletme yöneticiliği birbirinden farklı kavramlardır. Girişimcilik, yeni bir iş yaratma ya da var olan işletmenin faaliyet alanı ve yönünü büyük ölçüde değiştirerek risk almayı içerir.

2.3. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

2.3.1. Dünya'da girişimciliğin gelişimi

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş ile birlikte daha büyük önem kazanmaya başlayan girişimcilik, ortaçağdan günümüze kadar değişik anlamlar ifade etmiştir. Şöyle ki (Dilsiz ve Kölük, 2004).

Orta çağda girişimci kavramı büyük üretim projelerini yöneten ancak hükümet tarafından kendisine verilen kaynakları kullanarak risk üstlenmeyen kişiyi ifade ediyordu. 17. yy’ da girişimci, bir hizmet sunmak ya da taahhüt edilen bir malı üretmek üzere hükümetle sözleşme yapan kişiydi. Sözleşmede yer alan fiyat sabit olduğundan meydana gelen kâr ya da zarar girişimciye aitti. 18. yy’ dan itibaren ise artık girişimci risk üstlenme yanında “yenilikçi” de olmak zorundaydı.

Tarihi süreç içinde konuya bakıldığında, girişimci ve girişimcilik 1930’lu yıllarda yaşanan büyük ekonomik bunalım ve II. Dünya Savaşı uygulamalarından önemli ölçüde etkilenmiştir (Aytaç, 1999). 1929 Bunalımı, temelde, Amerika’da borsanın çöküşüne ithaf edilse de; o yıllarda dünyadaki ekonomik koşullara, krizin büyüklüğü ve etkisine bakıldığında “Büyük Dünya Bunalımı” adını almayı hak ettiği açıkça görülmektedir. Bunalım, dünyada 50 milyon insanın işsiz kalmasına, dünyadaki toplam üretimin % 42 oranında ve dünya ticaretinin de % 65 oranında azalmasına neden olmuştur. 1929 yılına kadar dünyada oluşan diğer krizlere bakıldığında dünya ticaretinin en fazla % 7 oranında düştüğü düşünülürse, 1929 bunalımının ne derece etkili olduğu tahmin edilebilir (Halilçolar, 2003).

Bu dönemde, şirketlerin büyümesi yavaşlarken, insanlara yönelik sosyal güvenceyi ön plana çıkaran devletçi uygulamalar ön plana çıkmıştır. Bir başka ifade ile bu dönemde sosyo-politik ağırlıklı ekonomik politikalar uygulanmıştır. Özellikle savaş yılları ve sonrası, kaynakların etkin kullanımında kamu ekonomisi, toplumun ana lokomotifine haline gelmiştir. Bu tablodan, girişimciliğin çok etkilendiği rahatlıkla söylenebilir. Kamunun ekonomide artan payı ve buna paralel olarak artan devlet harcamaları, devlet yapısında ve eş zamanlı olarak şirket yapısında merkeziyetçiliğe yol açmıştır. Bu dönemde “devlet ne kadar fazla ise, toplum yaşamı daha iyidir” görüşü egemendir. 1960’lı yıllara kadar etkisini önemli ölçüde hissettiren refah devleti uygulaması, merkeziyetçiliği, şirket yapısı olarak ölçek ekonomisini ve büyük işletmeyi ön plana çıkarmıştır. Ancak, 1970’li yıllarda birinci ve ikinci petrol şoku sonrası yaşanan bunalımlar, şirket yönetiminde merkezi olmayan yapıları gündeme getirirken, aynı zamanda Keynesçi politikaların uygulanmasıyla sorunların çözümlenemeyeceği anlayışına ulaşılmıştır. Mevcut sistem, üretimde giderek artan zorluklarla birlikte işlevini yitirmiştir. Bu alanda yaşanan gelişmelere karşın, bilimde

genetik buluşlar, enformatik devrim, bilişim teknolojisi, yeniden yapılanmayı olanaklı kılmıştır. Dünya ekonomisinde görülen bu yenilikler, toplumsal yapıyı olduğu gibi, işletme yapısını da değiştirmiştir. Katılımcı demokrasi anlayışı, organizasyon yapısı içinde de birtakım değişikliklerin oluşmasına yol açmıştır (Aytaç, 1999).

Girişimcilik kelimesi 1980'lerden sonra dünya çapında çok kullanılır olmuştur. 1990'larda Avrupa ve Sovyet Rusya'sındaki komünist; bloğun yıkılması Çin ve Vietnam'ın dışa açılması dünya genelinde geri dönüşler ve yüksek işsizlik oranları girişimciliğin öneminin artmasına' yardım etmiştir. ABD, Avrupa Birliği ülkeleri gibi gelişmiş ülkelerde girişimcilik çok yaygındır. Bu ülkelerde girişimciliği teşvik etmek için çok önemli teşvik araçları kullanılmaktadır. Bunun yanında gelişmekte olan Singapur, İrlanda, Güney Afrika gibi ülkelerde girişimci teşvik araçları kullanılmaktadır (Dilsiz ve Kölük, 2004).

2.3.1. Türkiye'de girişimciliğin gelişimi

Dilsiz ve Kölük (2004) Türkiye'de ki girişimcileri kaba çizgileriyle Osmanlı İmparatorluğu dönemi, Cumhuriyet Dönem'inin ilk dönemi, 1950-1980 dönemi ve 1980 ve sonrası dönemi olarak dört kategoride değerlendirmiştir.

Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerinde, ekonomik girişimciler, sanayi devriminden sonra Batı'yla daha sıkı ilişkide olan ve bilgi alışverişinde bulunan Yahudi, Rum, İtalyan asıllı Türk vatandaşları idi (Dilsiz ve Kölük, 2004).

Türkiye'nin Cumhuriyet dönemi kurucuları, ülke, Kurtuluş Savaşı'yla siyasal bağımsızlığı kazanınca, ekonomik bağımsızlığı kazanmak için, bir de ulusal girişimcileri grubu yaratma çabasına girmişlerdir. Bu süreçte çeşitli ülkelerden gelen göçmen Türkler, edindikleri üretim kültürünü Türkiye'ye taşımışlardır.

1950'den sonra gelişen "her mahallede bir milyoner yaratma" özlemi Türk girişimcisini yaratma çabalarının bir sonucudur. 1961'den itibaren Almanya'ya giden Türk işçilerinin göndermiş olduğu dövizlere kamu yetkililerinin sağladığı geniş teşvikler de eklenince, 1970'li yıllarda sayılan hızla çoğalan girişimciler ortaya

çıkmiştir. Bu girişimcilerin çoğu yurtiçi ve yurtdışında yüksek öğrenim görmüş insanlardır (Dilsiz ve Kölük, 2004)

Türkiye'de girişimcilik konusunun özellikle, 1980 yılından itibaren önemli gelişmeler kaydettiğini görüyoruz. Bu gelişmede ithal ikamesine yönelik kalkınma stratejisinin terk edilerek serbest piyasa ekonomisi çerçevesinde ihracata yönelik kalkınma stratejisine geçilmesi kararının alındığı 24 Ocak 1980 kararlarının büyük rolü vardır. Bu değişiklik özellikle ihracata yönelik girişimcilik büyük oranlarda desteklenmiştir (Dilsiz ve Kölük, 2004).

2.4. Girişimci Olma Nedenleri

Girişimcilik, pazardaki fırsatların iş fikrine dönüştürülerek yeni iş ve işletmelerin oluşturulduğu dinamik bir süreçtir. Bu sürecin en önemli unsuru olan girişimcinin, çeşitli nedenlerle girişimcilik yaptığı görülmektedir. Girişimci olma nedenleri nelerdir?

İnsanları girişimci olmaya yönelten bir çok neden bulunmaktadır (Gürol, 2000): Bu nedenler üç ana grupta toplanabilir;

- Kâr elde etme isteği,
- Bağımsız çalışma isteği,
- Kişisel tatmin sağlama isteğidir.

Bu üç grup neden biraz daha ayrıntılı incelendiğinde bazı insanları girişimciliğe yönelten diğer nedenler de vardır. Bu nedenler şunlardır (Gürol, 2000).

- Kendi işinin patronu olmak, başkalarından emir almamak ve yeteneklerini kullanabilmek.
- Bir ticari fikri ya da düşünceyi kendi işini kurarak gerçekleştirmek.
- İsteddiği bir işte çalışabilmek. Bazen insanlar istemedikleri ya da ikinci, üçüncü sırada istedikleri işlerde çalışmak zorunda kalabilirler.
- Tanınma ve prestij kazanma İsteği.

- Para kazanma ve refah içinde yaşama isteği. Bir kişi başkaları adına çalışırken kazandığı paradan daha fazlasını kendi işinde kazanabilir.
- Başka insanların göremedikleri ya da uğraşmadıkları işleri keşfedip bu fırsattan yararlanabilmek için bir girişim; işyeri, dükkan, mağaza, ofis, acente, büro vs. kurmak.

Çalışma hayatında yer alan bir kişi ya kendi işini kurarak iş hayatında yer alır, ya da bir başka şirket, işyeri veya kuruluştaki çalışarak iş hayatında yer alır. Girişimci, kendi işini kurma veya başkasının yanında çalışma seçeneğini karşılaştırarak avantaj ve dezavantajları konusunda bir değerlendirme yaparak en iyi kararı verme durumundadır (Dilsiz ve Kölek, 2004).

Girişimci kişiler bazı durumlarda başkasının yanında çalışırken işten ayrılıp, kendi işini kurabilirler. Kişinin başkalarının yanında ücretli olarak çalışmasının bazı avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır.

Ücretle çalışmanın avantajları şunlardır (Tekin, 2009).

- İş hayatında belirli ve düzenli çalışma saatleri vardır. Akşamları, hafta sonları boş vakitler kalabilir. Personelin hayatı belirli bir düzen içerisindedir.
- Ücretli izinler, sağlık hizmetleri gibi imkanlardan faydalanmak mümkündür.
- Personelin belirli bir ücret veya maaş garantisi vardır.
- Katlanılan bir risk yoktur veya risk son derece azdır.
- Yıllar içinde kıdem durumuna göre kademe ve ücret artışları sağlanabilir.
- Özel ikramiye ve kazanç paylaşımı imkanları olabilir.
- Çalışmalar takdir edilirse terfi imkanı vardır.
- Yapılan işin personelin karakterine uyması veya motivasyonun yüksek olması durumunda işten kişisel tatmin sağlanabilir.

Ücretle çalışmanın dezavantajları şunlardır (Tekin, 2009).

- İktisadi bir problem olduğunda işten atılma riski vardır.

- Ülkenin başka bir bölümünde görevlendirilme ve tayin durumu söz konusu olabilir.
- Başkalarının emrinde çalışıldığı için onlara bağımlı olma zorunluluğu vardır:
- Personelin yerine patronun veya yöneticilerin bir akrabası getirilip personelin mevkisi ve prestiji kayba uğrayabilir.
- Maaş ve ücretin toplamı ne olursa olsun sınırlıdır. İstenilen birikim sağlanmayabilir. Ekonomik açıdan mal varlığı edinme sınırlıdır.
- Ücretle çalışma durumunda tam olarak iş güvencesi yoktur.

Bir bölgede girişimcilik kültürü, girişimcilik eğiliminin yüksek ve sermayenin yeterli olması o bölgede insanların girişimci olmalarını sağlayacaktır. Bununla birlikte o bölgedeki tarihi kültürel mirasın varlığı, insanların çalışma azmi ve iş hayatındaki mücadeleleri kazanma arzusu ve başarıma isteğinin yüksek olması da İnsanların girişimci olmasını sağlayacaktır. Ayrıca bölgenin çeşitli yönlerden fırsatlar sunması girişimciliği hızlandıracaktır.

Belirli bölgelerde sanayinin yeterince gelişmiş olması, ana sanayi yan sanayi ilişkisinin iyi olması, sermaye gücünün yüksek olması, eğitilmiş personelin yeterliliği ve bölgenin potansiyel ekonomik gücü nedeniyle kişilerin girişimci olarak iş hayatına atıldıkları görülmektedir. İş adamlarının girişimciliği tercih etmelerindeki önemli bir neden de, aileden kalma bir işletmeyi devam ettirme, işletmeyi yaşatma mecburiyeti veya arzudur (Tekin, 2009).

Girişimci olmak isteyen kişilerin birtakım zorlukları ve riskleri göze alarak girişimciliğe başlamaları gerekir. Girişimci olmak isteyen bir kişinin önündeki başlıca zorluklar ve riskler şu şekilde sıralanabilir (Koçel, 1988).

- Günde sekiz saatten fazla çalışarak akşam ve hafta sonları dinlenme ortadan kalkacaktır.
- Özellikle ilk aylarda, hatta yıllarda çok yoğun sürekli bir çalışma olacaktır.

- Bütün mal varlığı ve sermaye ile ortaklarının parası ve mal yarlığı da yok olabilir.
- Girişimci ağır bir mali ve finansal yük ve sorumluluk taşımaktadır.
- Uzun bir süre para sıkıntısı çekebilir. İstenilen gelir düzeyine ulaşmak uzun bir süre mümkün olmayabilir.
- Bütün kararları girişimci tek başına almak zorunda kalabilir. Yanlış karar verme olasılığı yüksektir.
- Bir girişimci çoğu zaman tek başına işin patronu olmakla beraber, birçok çıkar grubu girişimcinin etrafında baskı oluşturacaktır. Bu durum girişimcide strese neden olabilir,
- Girişimcinin iş yoğunluğu ve stres nedeniyle sağlığı tehlikeye girebilir.
- Girişimci genellikle eş ve dostlarına ayıracak zaman bulamayabilir.
- İş hayatında belirli bir ücretle çalışmak zorunluluğu bulunan birçok kişi bağımsız çalışmayı daha çekici bularak girişimci olabilmektedir. Girişimcilikle profesyonel ve teknik eğitime sahip olan, yeterli iş deneyimi bulunan, çeşitli nedenlerle ve başkalarının yanında çalışma imkanı bulunmayan bir çok kişiye girişimcilikle iş imkanı sağlanır.

2.5. Girişimciliğin Önemi

Girişimciliğin önemi, girişimcilerin toplumun ihtiyaçlarını belirleyip, bunu yatırıma, sonucunda da toplumsal refaha dönüştürmelerinde yatmaktadır. Çünkü yatırım neticesinde istihdam ve gelir düzeyi yükselmekte, bireylerin ve genel olarak toplumun refah düzeyi artmaktadır. Yatırımlar ekonomik dengeye ulaşmada önemli etkenlerdir. Milli ekonomi açısından bakıldığında girişimcilerin yürüttüğü yatırım projeleri, aşağıdaki nedenlerden dolayı önem kazanır. Bu nedenler (Han, 2001).

1. Milli gelirden artış sağlanması,
2. Gizli ve açık işsizliğin giderilmesi,
3. Gelir dağılımında adaletsizliğin önlenmesi,

4. Kalkınma ve sanayileşmenin yaygın hale getirilmesi,
5. Dış ödemeler dengesinde açığın kapatılması,
6. Yerli hammaddelerin üretimde değerlendirilmesi.

Girişimcilerin ekonomiye sağladığı yararları ise aşağıdaki şekilde ifade etmek mümkündür (Tekin, 2009).

1. İş olanakları yaratmak,
 - a. Öğrenci ve ev hanımları gibi kesimlere yan zamanlı iş olanakları yaratmak,
 - b. Kadınlara iş olanakları yaratmak,
 - c. Azınlıklara iş olanakları yaratmak,
 - d. İşten çıkanları ya da emekli olanlara iş olanakları yaratmak,
 - e. Düşük eğitim seviyesi olanlara iş olanakları yaratmak,
 - f. Özellikle yılın belirli döneminde üretimde bulunan (tarımda olduğu gibi) kişilere, bunun dışında kalan sürede yapabilecekleri iş imkanı sağlamak,
2. Yeni ürün ve hizmetler sunmak,
3. Büyük firmalara tedarikçi olmak, taşeronluk yapmak, hizmet sunmak ya da bayilik yapmak,
4. Büyük firmaların sunmadığı ama toplumun talep ettiği ürün ve terzi, kuaför, tamirat, kuru temizleme vb. gibi hizmetleri sunmak,
5. Rekabeti artırma yoluyla çeşitliliği ve kaliteyi artırmak,

Girişimcinin ekonomik gelişmedeki rolünü kişisel düzey, firma düzeyi ve makro düzeye kadar olan sürecini aşağıdaki şekilde göstermek mümkündür.



Şekil 2.1. Girişimciliğin ekonomik gelişmedeki rolü (Dilsiz ve Kölük, 2004).

2.5.1. Kendi işini kurma

Girişimcinin kendi işini kurması, iş fikrinin oluşmasından sonra yapılabilirlik araştırmasıyla başlayan uzun ve titiz bir çalışma sürecini gerektirir.

Bu aşamada girişimcinin elinde çeşitli kuruluş ve işletme seçenekleri arasından (örneğin işyeri, makine türü ve kapasiteleri, işçi sayısı, hedef kitle, girdiler v.b) girişimcinin özelliklerine ve işletme amaçlarına en uygun olanların seçildiği bir kararlar seti bulunmaktadır (Arıkan, 2002).

Bu aşamada girişimci, iş yerini kiralar, işletmenin yasal kuruluş işlemlerini yapar elemanları, makine-ekipmanı ve malzemeleri temin eder, kredi alınacak ise gerekli teminatları sağlayarak başvuru yapar, işyeri donanımını kurar ve işlemin faaliyetini başlatır.

2.5.2. Var olan işletmeyi satın alma

Girişimciler için, bir iş yerini satın almak, yeni bir iş kurmaya göre pek çok yönden daha avantajlı olabilmektedir. Bu sebeple girişimciler açısından bir işi devralmak alternatiflerden birisi olarak karşılırlarına çıkmaktadır (Arıkan, 2002).

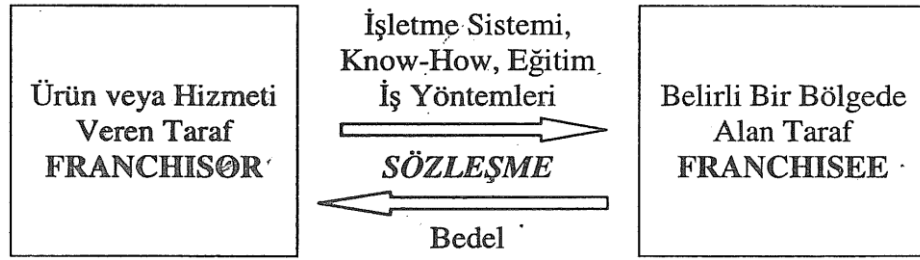
Ancak oturmuş ve işleri iyi olan bir işletme için istenen bedeller yüksek olacağı için girişimciler açısından genellikle cazip olmamaktadır. Uygun fiyat istenen işletmelerin ise genellikle işten, işletmeciden, işyerinden vb yana problemlerinin olduğu ve bu sebeple istenen verime ulaşamadığı görünmektedir. Bu nedenle, mevcut bir işletmeyi satın almak oldukça ayrıntılı ve titiz bir araştırma yapma zorunluluğunu da beraberinde getirmektedir.

Bu aşamada; işletmenin satış ve kâr durumu, envanteri, makine-ekipmanı, patenti ve ünü (işletmenin veya sunulan mal ve hizmetin imajı piyasada kötü olabilir) stokların gerçek değeri (satış veya kullanım değerini kaybetmiş olabilir), vergi borcu, personel durumu (işletme kritik personelini kaybetmiş veya bir personele bağımlı olabilir), rakiplerin ne durumda (rakipler önemli gelişmeler kaydetmiş olabilir), yasal şartların neler (yasalar ilave belgeleri almayı veya yatırımı zorunlu kılabilir, işyeri ruhsatının iptali ve taşınma söz konusu olabilir) olduğu iyice araştırılmalıdır (Başar ve ark., 2001).

2.5.3. Franchising (imtiyaz hakkı)

Franchising, ana firmanın, hizmet alanında denenmiş ve başarılı olmuş ticari ve hizmet markasını veya ürünlerin dağıtım yada hizmet sunma hakkını belirli bir süre, şart ve sınırlamalarla yasal ve finansal açıdan tamamen bağımsız olan bir diğer tarafa verdiği bir pazarlama ve dağıtım yöntemidir (Başar ve ark., 2001).

Ana firma, ürün veya hizmetle ilgili bilgi, teknoloji, işletme yönetimi, organizasyon ve pazarlama konularında franchise alan, yıllık satışların belli bir yüzdesini ve diğer belirli ücretleri ana firmaya öder. Franchise alanla franchise veren arasındaki ilişki aşağıda gösterilmiştir. Franchise alan firma ana firmanın standartlarını aynen koruyarak faaliyetlerini sürdürür.



Şekil 2.2. Franchise veren ve franchise alan ilişkisi (Dilsiz ve Kölük, 2004).

Ülkemizde pazar koşulları ve yeni ekonomideki gelişmeye bağlı olarak girişimcilik çeşitlerinin de arttığı görülmektedir. Türkiye’de kişiler çeşitli nedenlere bağlı olarak girişimcilik yapmaktadırlar. Girişimciliğin gelişmesine bağlı olarak girişimci olma şekillerinin de çeşitlendiği görülmektedir. Kişilerin girişimci olma nedenleri çok çeşitli olmakla birlikte aşağıda sıralanan özelliklerden bir veya birden fazlasına sahip olan kişiler kendi işini kurarak girişimci olabilmektedir (Tekin, 2009).

- Belirli bir işten ayrılanlar,
- Herhangi bir eğitim almış kişiler,
- Lise, meslek lisesi veya üniversite mezunu kişiler,
- Ek gelir sağlamayı hedefleyen emekliler,
- Ev kadınları,
- Belirli bir bölgede çalışmak zorunda kalan ve gelir sağlamak durumunda olan kişiler,
- Diğerleri.

Günümüzde küresel işletmecilik olgusuyla birlikte girişimciliğinde sürekli bir değişim içinde yeni bir anlam ve önem kazandığı görülmektedir. Bu bağlamda girişimcilik kavramının boyutlarının hızla değiştiği görülmekte olup, girişimcilikte coğrafi sınırların anlam ve önemini kaybettiği görülmektedir (Tekin, 2009).

2.6. Girişimciliğin Avantajları ve Dezavantajları

Her yıl on binlerce girişimci büyük beklentilerle iş kurmakta; yine on binlercesi yetersiz satışlar, yoğun rekabet, sermaye yetersizliği, yönetsel becerilerdeki sınırlılıklar, dışsal koşullardaki hızlı değişim gibi nedenlerle iflas etmektedir. Yeni girişimlerde finansal ve duygusal riskler yüksek olmaktadır. Girişimciliğin maddi ve maddi olmayan birtakım avantaj ve dezavantajları vardır.

2.6.1. Avantajları

Girişimciliğin avantajları şunlardır:

Bağımsızlık: Genellikle bağımsızlık kendi işini kurmaya en büyük gerekçe olarak gösterilmektedir. Kendi işine sahip olma, kendi işinin patronu olma girişimciliğe teşvik edici en önemli unsurdur.

Başarma Duygusu: Kendine ait işi olan, kendi işini kuran girişimci aldıkları kararların ya da faaliyetlerin sonucundan tamamen sorumludur. Başarı elde etme ve kazanma güdüsünün verdiği keyif bireyleri kendi işini kurmaya teşvik etmektedir.

Saygınlık Elde Etme: Başarılı bir işletme sahibi diğer bireylerin saygı ve hayranlığını kazanacaktır. Kamuoyunun saygınlığını kazanmak girişimci açısından tatmin edici bir duygudur.

Kâr Elde Etme: İşletme kâr elde ettikçe girişimci de zenginliğini arttıracaktır. Ancak girişimciler için kâr elde etme ve para kazanma öncelikli amaç değildir.

Kişisel Gelişime Olan Katkısı: Girişimci işletmenin çeşitli faaliyetlerinde görev üstlendikçe, kendi becerilerini kullanma ve kendi potansiyelini geliştirme olanağı sağlayacaktır.

Diğer: Diğer insanlara iş yaratma, onların gelişimine katkıda bulunma gibi olumlu tecrübeler de girişimciyi memnun etmektedir (Döm, 2006:32-33).

2.6.2. Dezavantajları

Bir işe başlamanın bazı avantajları vardır. Ancak her kazanım bazı maliyetleri de beraberinde getirmektedir. Girişimciliğin dezavantajları ise şunlardır:

- Girişimciler kendi işinin patronu gibi gözükmekle birlikte gerçek anlamda tam serbestlik sahibi değildirler. Yatırımcılar, müşteriler ve kamu otoritelerinin beklentilerinin baskısı altındadır. Yatırımcıların işletmeye yönelik, müşterilerin ürüne ve işletmeye yönelik sürekli taleplerini karşılama baskısı altında çalışmaktadır. Bunun yanında işle ilgili yasal işlemleri zamanında yerine getirme, zamanında vergi yükümlülüklerini ödeme gibi sorumlulukları vardır.
- Girişimciler çoğu zaman beklentilerini, yapmak istedikleri ve haliyle hayalini kurdukları büyük projelere imza atmaktan vazgeçmek durumunda kalırlar. Çünkü iş yapma kapasiteleri mevcut kaynakları ile sınırlanmaktadır.
- Girişimcinin mesai saati yoktur. Özellikle başlangıç aşamasında gününün neredeyse tamamı iş ile geçer. Uzun  alışma saatleri girişimcinin sadece tüm enerjisini yok etmekle kalmaz, özel yaşamına ait zamanlardan da  alar. İşiyle yatıp kalkmaya başladığından, eşi de ailesi de gerçekleştirmeyi hayal ettiği projeleri olur.
- Girişimci başarıyı elde etmeden önce başarışlıklar yaşar. Birçok girişimci başarmadan önce birkaç defa büyük başarışlıklara imza atmaktadır. Uzun çabalar sonucunda başarış olma psikolojik ve finansal anlamda girişimciyi yok edici bir süreç olmaktadır.
- Zorlu  alışma temposu bazı fiziksel problemleri de beraberinde getirmektedir. Birçok girişimcide hazımsızlık, sırt ve bel ağrıları, ülser, uykusuzluk ile şiddetli baş ağrıları gibi strese bağlı rahatsızlıklar görülmektedir.
- Bozulan aile ilişkileri, genellikle de ailenin onaylamadığı yeni bir işe başlamanın stresi ile birlikte ortaya çıkmaktadır. Yeni ve riskli bir işe girme ya da başarışlığın stresi aile yapısını da olumsuz etkilemekte, boşanmalar artmaktadır.

İş hayatında belirli ücretle çalışmak zorunluluğu bulunan birçok kişi bağımsız çalışmayı daha çekici bulur. Profesyonel ve teknik eğitime sahip olan, yeterli iş deneyimi bulunan, çeşitli nedenlerle başkalarının yanında çalışma imkanı bulunmayan veya sınırlı olan bir çok kimseye k  k işletmeler iş imkanı sağlar. Bunun yanında, belirli bir eğitim alan  niversite, mesleki lise veya herhangi bir

eğitim almış gençler, belirli bir işten ayrılanlar, kendilerine ek bir gelir sağlamayı amaçlayan emekliler, eğitimlerinden veya geçmiş deneyimlerinden yararlanarak aile bütçesine katkıda bulunmayı planlayan ev hanımları, kişisel veya ailevi nedenlerle belirli bir yerleşim bölgesinde yaşamak zorunluluğunda bulunanlar küçük bir girişim kurarak bu arzularını gerçekleştirebilirler. Belirli bölgelerde sanayinin yeterince gelişmiş olmaması endüstrinin bulunmaması, kişilerin iş hayatına atılmalarına neden olabilir. Kimi durumlarda da, büyük işletmelerin neden oldukları tekeller ve bürokrasiye gösterilen tepki nedeniyle kişilerin iş hayatına atıldıkları görülmektedir. İş adamlarının girişimciliği tercih etmelerindeki önemli bir neden de, aileden kalma bir işletmeyi devam ettirme mecburiyet veya arzudur (Bozkurt, 2006:157-163).

2.7. Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları Çerçevesinde Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

Uygulamalı girişimcilik eğitiminin amacı, modelleri ve hedef kitlesi MADDE 6 - (1) Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve girişimcileri iş planı kavramı ile tanıştırmak başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamak amacı ile verilir. Eğitim sonunda girişimci adaylarının kendi iş fikirlerine yönelik iş planlarını hazırlayabilecek bilgi ve deneyimi kazanmaları hedeflenir.

1. Bu kapsamda düzenlenecek eğitimler;

- a. KOSGEB Birimleri tarafından düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri,
- b. Ulusal veya uluslararası projeler kapsamında KOSGEB tarafından yürütülen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri,
- c. Kurum ve kuruluşlar tarafından düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri,
- d. Yükseköğretim kurumları tarafından örgün eğitim kapsamında verilen girişimcilik dersleridir.

2. Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin hedef kitlesi kendi işini kurmak isteyen gerçek kişiler olup, eğitimler genel katılıma açık olarak düzenlenebileceği gibi, genç

girişimci, kadın girişimci ve yükseköğretim kurumlarının öğrencileri gibi belirli bir hedef gruba yönelik olarak da yapılabilir.

2.7.1. Eğitimlerin kapsamı ve süresi

MADDE 7- (1) Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi aşağıda belirtilen dört ana modülden oluşan toplam 70 (yetmiş) saatlik sınıf içi ders ve atölye çalışmalarını kapsar.

Modül 1: Girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri geliştirme ve yaratıcılık egzersizleri- 8 (sekiz) saat,¹¹

Modül 2: İş planı kavramı ve öğeleri (pazar araştırma, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı, finansal plan) - 18 (on sekiz) saat,

Modül 3: İş planı öğelerinin pekiştirilmesine yönelik atölye çalışmaları (pazar araştırma, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı, finansal plan) - 24 (yirmi dört) saat,

ç) Modül 4: İş planının yazılması ve sunumunda dikkat edilecek hususlar - 20 (yirmi) saat.

1. Yukarıda belirtilen ana modüllerin aynı eğitimden tarafından verilmesi şarttır
2. Sektörel ve yerel düzeyde belirlenen ihtiyaçlar doğrultusunda eğitim programına destek modüller (örneğin e-ticaret, dış ticaret vb. sınıf içi eğitim veya atölye çalışması şeklinde) eklenebilir.
3. Bir Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminde, her bir sınıf için en fazla 30 (otuz) katılımcı kabul edilebilir.
4. Bir günde bir sınıfta en fazla 8 (sekiz) saat eğitim verilebilir.
5. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinde katılımcılardan ücret alınmaz.
6. Eğitim ana modüllerine %80 (seksen) oranında devam eden katılımcılar katılım belgesi almaya hak kazanır.

2.7.2. Eğitmenlerin niteliği

MADDE 8 -

1. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimini verecek eğitmen, ekte yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Eğitmen Değerlendirme Formu ile değerlendirilir. Eğitmenin en az 4 (dört) yıllık eğitim veren yükseköğretim kurumlan mezunu olması ve değerlendirmede en az 70 (yetmiş) puan alması gereklidir.
2. Destek modülü eğitimlerini verecek eğitmenlerde bu koşullar aranmaz.
3. Eğitmen Bilgi Formu ekinde sunulan belgeler yazılı/e-posta yolu ile ilgili Hizmet Merkez Müdürlüğü tarafından doğruluğu araştırılarak teyit edilecektir. Söz konusu belgelerin gerçeğe aykırı olması halinde eğitmen ve hizmet sağlayıcı; Hizmet Merkez Müdürlüğü tarafından yasaklanmasının elektronik ortamda yayımlandığı tarihten itibaren 1 (bir) yıl süre ile yasaklanır.

Uygulama süreci

MADDE 9 - (1) Uygulamalı Girişimcilik Eğitim modellerine ilişkin uygulama süreci aşağıda verilmiştir;

- A)** KOSGEB birimleri tarafından düzenlenen uygulamalı girişimcilik eğitimleri
- (1) Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri Hizmet Merkezleri tarafından düzenlenir.
 - (2) Bir eğitim programında birden fazla sınıf açılabilir.
 - (3) Destek modüllerinin toplam süresi 15 (on beş) saati geçemez.
 - (4) Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin yükseköğretim kurumlan öğrencilerine yönelik olarak yükseköğretim kurumlan ile işbirliği yapılarak gerçekleştirilmesi durumunda; duyuru, katılımcı temini, eğitim yeri ve eğitim araçlarının temini konularında işbirliği yapılan yükseköğretim kurumunun desteği alınabilir.
 - (5) Eğitim hizmetinin satın alınmasına ilişkin iş ve işlemler, Hizmet Merkezi tarafından gerçekleştirilir. Satın alma sürecinde ilgili Başkanlık Biriminden destek talep edilebilir.

(6) Hizmet sağlayıcı ile sözleşmesi imzalanan eğitimler, Hizmet Merkezi tarafından elektronik ortamda yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitim Planı bölümüne girilir.

(7) Elektronik ortamda yer alan eğitim planları ilgili Başkanlık Birimi tarafından

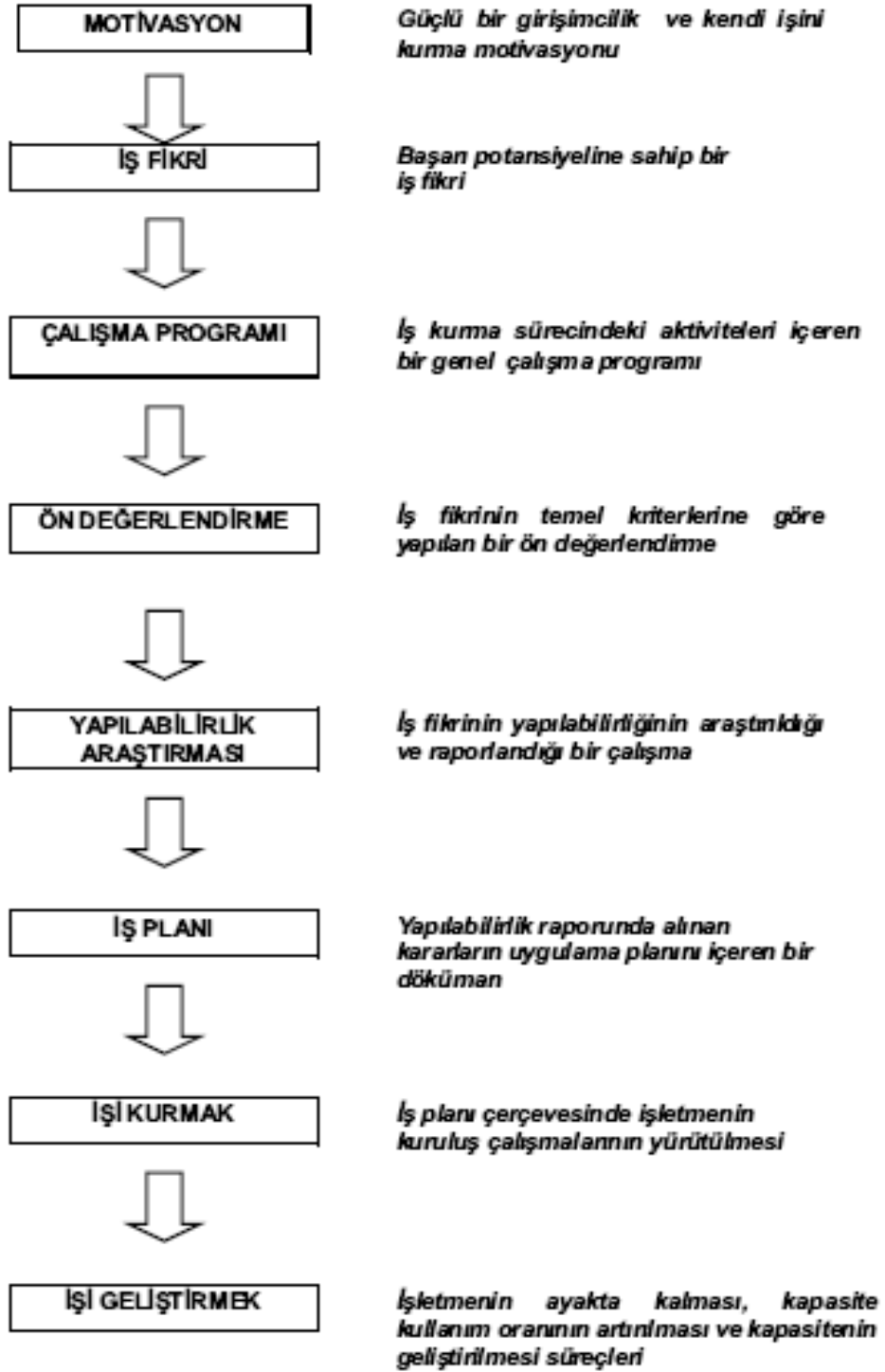
www.kosgeb.gov.tr adresinde yayınlanır.

(8) Katılımcı adayları, ekte yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılımcı Başvuru Formunu ve Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Girişimcilik Testini doldurarak Hizmet Merkezine iletir. Hizmet Merkezi tarafından Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Girişimcilik Testi, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Girişimcilik Testi Cevap Anahtarına göre puanlanır. Hizmet Merkezi bu puanlamayı göz önüne alarak ve gerek gördüğü takdirde girişimci adayları ile yüz yüze görüşmeler yaparak ekte yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılımcı Değerlendirme Formunu doldurur ve en az 10 (on), en fazla 30 (otuz) katılımcının yer aldığı Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine Katılmaya Hak Kazanan Katılımcı Listesini oluşturur.

(9) Hizmet sağlayıcı eğitim faaliyetini gerçekleştirir.

(10) Hizmet sağlayıcı 1 (bir) kez eğitmen değişikliği talep edebilir. Eğitmen değişikliği talebi, Hizmet Merkezi tarafından Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Eğitmen Değerlendirme Formu ile değerlendirilir ve uygun bulunması halinde elektronik ortama girilir.

2.8. Girişimcinin İş Kurma Sürecindeki Temel Adımları



Şekil 2.3. Girişimcinin İş Kurma Sürecindeki Temel Adımları

2.9. Risk Kavramı ve Çeşitleri

2.9.1. Risk

Riskin birçok tanımı olmasına karşın geçmiş yıllardaki tanımlamalar, temelde iki kelime üzerinde durmuştur “Risk ve Fırsatlar” (Aydeniz, 2008).

Risk, beklenen değerden olumlu veya olumsuz sapma olarak tanımlanmaktadır (çift taraflı risk tanımı). Ancak uygulamada risk, beklenen değerden olumsuz sapma olarak tanımlanmakta ve firmayı zarara uğratmakta veya kazançtan kayıp meydana gelmektedir (tek taraflı risk tanımı), Risk olgusu, iki temele dayanmaktadır (Baş, 1998).

1. Kazanma ya da yitirmeye ilişkin olasılığın değerlendirilmesi,
2. Kazançtan kayıp ya da zarar olasılığını azaltma yöntemlerinin araştırılması, riskle ilgili ve elde edilebilir tüm bilgilerin toplanılması.

İşletmeler, riske karşı korunma stratejisini belirlerken üç temel soruya göre hareket etmektedir (Aydeniz, 2001).

1. İşletmem döviz kurundaki, faiz oranındaki, finansal ve reel varlık fiyatlarındaki dalgalanmalara ne ölçüde açık, bu dalgalanmalar ne çeşit riskler doğurabilmektedir?
2. Elimde bu risklere karşı hangi finansal araçlar vardır?
3. Elimdeki bu finansal araçları kullanarak nasıl bir risk yönetimi stratejisini izlemeliyim?

2.9.2. Risk çeşitleri

Riski genelde iki ana gruba ayırmak mümkündür:

1. Sistematik Risk (Piyasa Riski-Çeşitlendirilemeyen)
2. Sistematik Olmayan Riskler (İş Riski-Çeşitlendirme yoluyla ortadan kaldırılan risk) (Mandacı, 2003).

2.9.2.1. Sistematik risk

Sistematik risk, sistematik faktörlere bağlı olarak varlığın değerinin değişme riskidir. Bu riskten korunabilinir (hedgihg), ancak bu risk tamamen ortadan kaldırılamaz, yani çeşitlendirilemez (Mandacı, 2003). Firmalar açısından sistematik risk, aşağıdaki gruplara göre incelenmektedir:

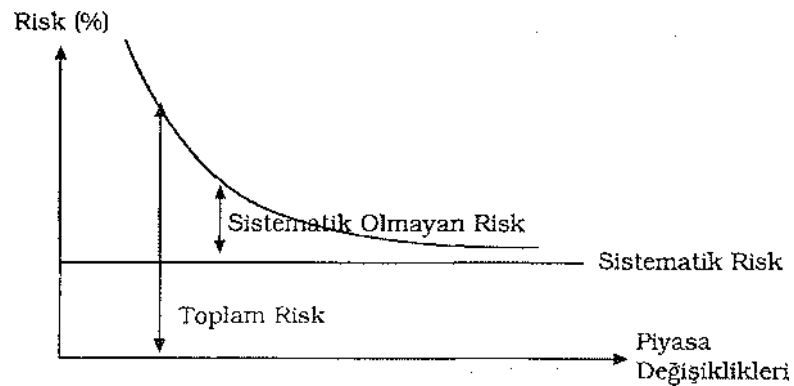
- Enflasyon Riski
- Döviz Kuru Riski
- Faiz Oranı Riski
- Vergi Reformları
- Hava Durumu Riski
- Politik Risk

2.9.2.2. Sistematik olmayan riskler

Sistematik olmayan riskler, firmanın kendi yapısal özelliklerinden kaynaklanan risklerdir. Sistematik olmayan riskler, yönetim riski, teknolojik riskler, likidite riski, vade riski olarak ayrılabilir. Sistematik olmayan risklerin temel özellikleri, tahminindeki zorluklar ve çeşitlendirme yoluyla riskin ortadan kaldırılabilmesidir (Aydeniz, 2008).

Sistematik ve sistematik olmayan riskler, firmanın toplam riskini oluşturmaktadır. Çizelge 2.1.'de sistematik ve sistematik olmayan risk gelişimi gösterilmiştir.

Çizelge 2.1. Sistematik ve sistematik olmayan risk (Modigliani ve Fabozzi, 1996).



2.9.3. Risk sermayesi ve Türkiye'de uygulama alanı

Risk sermayesi finansmanı bir yatırım düşüncesine sahip girişimciye veya yeni kurulmuş, gelişme şansı olan işletmelere yüksek riske katlanarak yüksek gelir elde etme amacındaki risk sermayesi ortaklığı tarafından hisse senedi karşılığı ortak olunması, işletme istenilen gelişme ve kârlılık düzeyine ulaştığında ise pay senetlerinin veya ortaklık payının satılarak, başlangıçta yatırılmış olan fonların tatmin edici ölçüde büyütülmüş şekilde geriye alınması şeklindeki bir finansman modeli olarak ifade edilir (Dilsiz ve Kölük, 2004).

Başka bir tanımda ise risk sermayesi yatırımı, girişim şirketlerinin birinci el pazarlarda ihraç ettiği sermaye pazarı araçlarına yapılan uzun vadeli yatırımlar olarak tanımlanmaktadır (Tekin, 2009).

Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarını; şahıslar, şirketler, bankalar, sigorta şirketleri, emeklilik fonları ve sosyal güvenlik fonları oluşturabilir.

Risk Sermayesi Şirketleri aşağıdaki özellikleri taşır (Dilsiz ve Kölük, 2004).

- Profesyoneller tarafından oluşturulan bir tür yatırım fonudur.
- Genç, dinamik, hızlı büyüme ve yüksek kararlılık potansiyeli olan projelere yatırım yapar.
- Şirketlerin başlangıç sermayeleri için iyi bir kaynaktır.
- Finans sektöründe, belirli amaçlar için kullanımı öngörülen ve bu amaçlar için oluşturulan bir finansal araçtır.
- Hisse senedi satın alır.
- Ürün ve hizmet üretimine yardımcı olur.
- Şirket yönetimine katılır, stratejik kararlarda yardımcı olur.
- Uzun dönemli düşünür.

Risk sermayesi yeni teknoloji veya ürün, yeni bir üretim şekli veya hizmet biçimi tasarlayan ve paraya ihtiyaç duyan girişimciye ilgi duyar.

Bugün ABD’de bulunan 3000’i aşkın risk sermayesi şirketi, geniş çaptaki bir endüstri yelpazesi dahilinde gelecek vadeden küçük işletmelere yatırım yapmaktadır. Ülkemizde risk sermayesi finansman sisteminin oluşturulması yönündeki adım 1993 yılında atılmıştır. Ancak bu konudaki teşebbüsler arzu edilen seviyede değildir.

2.9.4. Risk sermayesi sisteminin işleyişi

Proje sahibi girişimci ile risk sermayesi şirketi arasındaki ilişki bir dizi aşamadan oluşur. İlk ilişki, karşılıklı tanışma veya girişimcinin bir iletişim aracı ile risk sermayesi şirketine ulaşması ile başlar. Karşılıklı çalışmanın sürdürülmesine karar verilmesi halinde; birinci aşama proje planının hazırlanmasıdır. Proje planında (Tekin, 2009).

- Yatırımın Maliyeti,
- İşletme Giderleri,
- Pazarlama Stratejisi,
- Gelir Tahminleri,
- Üretim Şekli,
- Yönetim Biçimi,
- Yöneticilerin Özellikleri,
- Oluşturulması Düşünülen Mali Yapı ile ilgili bilgilerle yazılı olarak müracaat eder.

Risk Sermayesi Şirketi; projeyi inceler ve kendi kriterleri ile karşılaştırır, uygun gördüğü proje sahiplerini görüşmeye davet eder. Karşılıklı görüşmelerde taraflar arasında mutabakat sağlanırsa girişimci projesi üzerinde detaylı çalışmaya başlar. Bu aşamada, projenin ekonomik, teknik ve mali yapısı en az 5 yıllık dönem için projeksiyon şeklinde incelenir ve fizibilite çalışması yapılır (Ağca ve Yörük, 2006).

Taraflarca, neticeler değerlendirilir. Risk sermayesi şirketi tarafından değerlendirmeler olumlu sonuç verirse, şirket kendi açısından projeye katılma koşullarını belirler. Böylece risk sermayesi, şirketinin hangi oran ve koşullarda projeye katılacağı, projenin özgün koşullarına göre ortaya çıkar (Tekin, 2009).

Risk sermayesi şirketi tarafından belirlenen koşulların girişimci tarafından benimsenerek mutabık kalınması durumunda, taraflar arasında, karşılıklı hak ve yükümlölükleri içeren bir yatırım sözleşmesi düzenlenir. Bundan sonraki, birlikteliğın temelini, oluşturacak olan bu sözleşmenin imzalanması ile gerçekteşirme aşamasına geçilir (Ağca ve Yörük, 2006).

Taraflar tüm bilgi ve birikimlerini projenin gerçekteşmesi için kullanmaya başlarlar. Ortaklık kurulur, görev taksimatı yapılır. Kararlar alınır, proje gerçekteştirilir.

Dünyada risk sermayesi yatırımları A.B.D.'de başarılı bir şekilde uygulanmaktadır. Japonya'da risk sermayesi girişim merkezi kurularak, KOBİ'lere bankalarca yatırım kredisi desteğı sağlanmaktadır. Risk sermayesi A.B.D.'de daha çok şişletmelere başlangıç sermayesi sağlanmasında ağırlık kazanırken Japonya'da gelişme aşamasındaki şişletmelere ortaklık şeklinde olmaktadır (Tekin, 2009).

Avrupa Birliğı ölkelerinde risk sermayesi borç karşılığı kredi verilerek uygulanmaktadır. Avrupa Birliğı'nde bankalar risk almak istemediğı için risk sermayesi yatırımı şişletmenin hisse senetlerini almak şeklindeki uygulamaya gitmemektedir. Risk sermayesi konusunda Avrupa'da en gelişmiş uygulamalara sahip ölkeler İngiltere'dir. İngiltere'de bankalar risk sermayesi metoduyla gelişme potansiyeli taşıyan küçük ve orta ölçekli şişletmelerin hisse senetlerini satın alarak şirketlere ortak olarak sermaye desteğı sağlamaktadır. Fransa'daki uygulamalarda bankalar risk sermayesinde önemli bir paya sahiptir. Almanya'da uygulamalarda risk sermayesi sistemi kamu tarafından finanse edilmektedir (Koçel, 1988).

Dünyada risk sermayesi yatırım ortaklıkları uzmanlaşmıştır. Risk sermayesi yatırım ortaklıkları her konuda uzmanlaşmıştır. Dünyada risk sermayesi sisteminin başarılı olmasının nedeni risk sermayesiyle desteklenen küçük şişletmelerin hisselerinin işlem gördüğü borsaların varlığından kaynaklanmaktadır (Tekin, 2009).

2.10. Başarılı ve Başarısız Girişimcilerin Özellikleri

2.10.1. Başarılı girişimcilerin özellikleri

Girişimcilere yaratılış ve güdüler açısından bakıldığında birçok değişik özelliğe sahip oldukları görülecektir. Ancak, konuyla ilgili yapılan çeşitli araştırmalar, başarılı girişimcilerin bazı ortak özelliklere sahip olduklarını göstermektedir. Başarılı girişimcilerin ortak özellikleri nelerdir? Çalıştıkları iş kollarında başarılı küçük işletmeler incelendiğinde başarılı girişimcilerin ortak özellikleri şu şekilde sıralanabilir (Tekin, 2009).

- Başarılı girişimci, uygun görünen, kabul edilebilir riskleri göze alan kişidir. Bu nedenle başarılı girişimci büyük risk alan bir kişi olarak nitelendirilemez. Başarılı girişimci, cesaret ve dikkatle hareket eden bir kişidir. Onun bağımsız hareket etme güdüsü güven ihtiyacından doğmaktadır. Başarılı girişimci amacına ulaşabilmek için kabul edilebilir riski göze alarak yoğun bir çalışma temposuyla çalışmalıdır.
- Başarılı girişimci kendine özgü bir şeyler gerçekleştirmek ve bu gerçekleştirdiğiyle anılmak arzusunda olan kişidir. Başarılı girişimci için finansal çıkarlar asıl güç kaynağını oluşturmaz. Bu nedenle başarılı girişimci, çabuk ve kolay para kazanma amacıyla riskleri göze alan kişi olarak kabul edilmemelidir. Başarılı girişimci, özgün bir mal ve hizmeti kaliteli üreterek müşterisine sunan kişidir. Müşteri mutluluğu onun asıl amacıdır.
- Başarılı bir girişimci çok yönlü bir kişidir: İşletme fonksiyonlarının yerine getirilmesinde belirli sınırlar içerisinde kalmak yerine işletme yönetiminin her fonksiyonunda otorite olmayı arzular ve bu konuda kendini yetiştirmeye çalışır.
- Başarılı girişimci iş bitiricidir. Yapılması gereken işi sonuna kadar izler, gerektiğinde kişisel olarak yoğun bir tempoyla çalışıp işi bitirir.
- Başarılı girişimci, kendine güvenen kişidir. Karşılaşacağı tüm sorunların üstesinden geleceğine inanarak çalışmalarını sürdürür.

- Başarılı girişimci programın uygulanmasında katı bir kişidir; İşlerin zamanında ve doğru yapılmasını ister. Başarılı girişimci işin yerine getirilmesi konusunda iş görenlerin fikirlerini dinler ve bu amaçla izlenen yöntemlerde oldukça esnektir, işin zamanında, doğru ve akılcı bir şekilde yapılması onun için önemlidir.

Girişimcilikte başarı ile girişimcilerin kişisel özelliği arasında yakın ilişki bulunmaktadır. Girişimcilerin başarılı olabilmesi için öncelikle girişimcilik için uygun koşullarla birlikte bu özelliklere de sahip olması gerekir. Başarılı girişimcinin kişisel özellikleri ve yetenekleri şu şekilde sıralanabilir (Başar, 2001).

- Sorumluluk duygusu,
- İnisiyatif kullanabilme gücü,
- Azim, sebat ve kararlılık,
- Yüksek tempoda çalışmayı sağlayan enerji,
- Yaratıcı ve analitik düşünebilme yeteneği,
- İnsan ilişkilerinde iletişim kurabilme yeteneği,
- Yazılı ve sözlü haberleşme yeteneği,
- Teknik bilgiye sahip olma,
- İşini severek ve isteyerek yapma,
- Sorumluluk,
- Hayal kurabilme yeteneği,
- Entelektüel bakış açısı-vizyonu,
- Yeterli eğitim almış olmak ve sürekli eğitime tabi tutulmak,
- Uzman görüşlerinden yararlanma durumu,
- Özgüven durumu,
- Çalışkanlık ve üretkenlik,
- Hedef belirleme ve hedef büyütme,

- Esneklik,
- Sempatik olma,
- Güvenilirlik,
- Başkalarının göremediği fırsatları görme,
- Girişimcilik eğiliminin yüksek olması,
- İdeal yaş düzeyinde olma,
- Organizasyon ve yönetim yeteneği.

2.10.2. Girişimcilerin başarısızlık sebepleri

Girişimciler, iş hayatlarının büyük bölümünde önemli sorunlarla ve engellerle karşılaşmaktadır. Bu engel ve kısıtlamalar girişimcilikte başarısızlığa sebep olmaktadır. Girişimcilik konusunda gerek işletme öncesi gerek işletme aşamasında ve gerekse işletme sonrasında önemli sorunlarla karşılaşmaktadır. Girişimcilikte karşılaşılan ve başarısızlığa sebep olan başlıca sorunlar şunlardır (Tekin, 2009):

- Girişimcilerin girişimcilik dışında başka iş seçeneklerinin olmaması,
- Girişimcilerin eğitimlerinin yetersiz olması,
- Girişimcilerin girişimcilik eğilimlerinin düşük olması,
- Girişimcilerin girişimcilik için ideal yaş düzeyinde olmaması,
- Girişimcinin iş sahibi olmanın gerektirdiği yetenek ve sorumluluğa sahip olmaması,
- Girişimcinin deneyiminin olmaması,
- Girişimcinin iş hayatının zorluklarına ve stresine dayanma gücünün olmaması,
- Girişimcinin yeterli sermayeye sahip olmaması,
- Girişimcinin girişim konusunda yeterli bilgi ve beceriye sahip olmaması,

- Girişimcinin başarılı bir örneği taklit ederek hiçbir araştırma yapmadan işe başlaması,
- Girişimcinin işini sevmemesi ve işine ilgi duymaması,
- Girişimcinin yöneticilik yeteneğinin olmaması,
- Girişimcinin amacının ve hedefinin belli olmaması,
- Girişimcinin profesyonel davranmaması,
- Girişimcinin danışmanlık hizmetinden yararlanmaması,
- Girişimcinin sağlık sorunlarının olması.

Girişimcinin bu sorunları aşabilmek için girişim konusunda iş fikirleri sahibi olması, girişim yeteneklerinin yeterli ve tam olması, girişim eğiliminin yüksek olması ve ayrıca girişimcilik konusunda eğitim alması gerekir. Girişimcilik önündeki sorunların aşılabilmesi belirli, bir zamanı gerektirir. Bir iş kurma düşüncesine sahip girişimcinin önündeki Önemli sorunlardan birisi bürokratik zorluklardır. Girişimcilerin işlerinin kolaylaştırılması için bürokratik İşlemlerin kolaylaştırılarak mevzuatın anlaşılır ve basit bir hale getirilmesi bu sorunun çözümünü sağlayacaktır (Tekin, 2009).

Finansal sorunlar ve sermaye yetersizliği girişimcilerin sorunları arasında önemli bir paya sahiptir. Girişimciliğe başlamak için sermayesi olan, ancak bu sermayeyi yönlendiremeyen kişiler olduğu gibi, işletmenin kuruluşundan itibaren belli dönemlerde sermaye sorunlarıyla karşılaşan çok sayıda girişimci de vardır. Son yıllarda tüm dünyada, uzun yıllardan beri kullanılan, ölkemizde de ismi duyulmaya başlayan risk sermayesi (girişim sermayesi) yöntemi ile girişimci özelliklerine sahip kişilere yatırım sermayesi sağlanması amaçlanmaktadır. Ancak; yurdumuzda bu konunun uygulayıcısı olması gereken bankaların rizikolu olan bu konuya eğilmek istememeleri risk sermayesi kullanımında beklenen sonucun alınması olumsuz etkilemiştir. Yine de risk sermayesi yöntemi kanuni düzenlemelerle işler hale getirilmiştir. Nitekim bazı bankalar risk sermayesi metoduyla uygun gördüğü projeleri desteklemektedir (Dilsiz ve Kölük, 2004).

Girişimcilerin finansal açıdan desteklenmesi günümüzde ve bankalar aracılığıyla sağlanmaktadır. Ancak KOBİ'lerin kredi kullanma oranının düşüklüğü bu desteğin

yeterli olmadığını göstermektedir. Bu konuda karşılaşılan sorunların çözümlenerek çağdaş ülkelerde olduğu gibi sisteme işlerlik kazandırılması girişimciliğin gelişmesini sağlayabilecektir.

Ülkemizde insanların genel olarak girişimci yapıya sahip oldukları görülmektedir. Özellikle ülkemizde son yıllarda gençler arasında girişimciliğin önem kazandığı ve yayıldığı görülmektedir. Bu noktada girişimciliğe başlayan kişilerin yönetici özelliklerine sahip olması başarı için önem taşımaktadır. Küçük işletmelerde girişimcilik ve yöneticilik özellikleri işletme sahibiyle bütünleştiği için bu durum daha da önem kazanmaktadır.

Girişimcinin engelleri, aşarak başarılı olması için girişimcide öncelikle liderlik ve girişimcilik ruhu yeteneklerinin olması gerekir.

Girişimcilik ruhu ve liderlik yetenekleri, insanda doğuştan gelen yeteneklerdir. Girişimci ruhlu kişiler genellikle lider özelliğe sahiptir. Liderler kendi istek ve düşüncelerini yönettikleri veya birlikte oldukları kişilere, onların arzusu, saygı, güvenlik, itaat ve bağlılıklarını kazanarak kabul ettirme yeteneğine sahip olan kişilerdir.

Girişimcilikte başarı, girişimcilik ruhu ve liderlik yeteneklerinin yanı sıra iyi bir yönetimle mümkün olabilir. Liderlik ve yöneticilik özelliklerinin çoğu kez aynı kişide toplandığı gözlenmiştir. Yönetici, girişimcinin ürettiği fikirleri halka açılmaz. Son beş yılda risk sermayesi konulan ileri teknoloji yatırımı, şirketlerin halka açılmalarında çok büyük başarılar elde edilmiştir. Son yirmi yıllık dönemde yaklaşık üç bin adet risk sermayesi yatırımı halka açılmıştır. Halka açılmanın şirketleşerek büyüme yönüyle önemli faydaları vardır (Arıkan, 2002).

3. TÜRKİYE’DE MOBİLYA ENDÜSTRİSİNDE GİRİŞİMCİLİK FALİYETLERİ

3.1. Mobilya Kavramı

Kayacıklı ve Emil’e göre (2003) mobilya istisnasız her alanda kullanılan oturma, yatma, yemek yeme, seyahat etme, dinlenme, çalışma ve her türlü eşyanın yerleştirilmesi ve korunması gibi birçok alanda kullanılan sabit ve taşınabilir eşyalara verilen addır. Türk Dil Kurumu (TDK) ise mobilyayı “oturulan, yemek yenilen, çalışılan, yatılan yerlerin döşenmesine yarayan taşınabilir eşyaya verilen genel ad, möble” olarak tanımlamaktadır (Anonim 1 2014). Kelimenin kökeni TDK’ya göre İtalyanca’dır ve aslı “mobile”dir. (Anonim 2 2014; Butler, Lassen, & Wormley). İngilizcedeki “furniture” kelimesi ise Fransızca “fourniture” sözcüğünden gelir ve “ekipman, donanım, teçhizat” manasındadır. Fakat diğer Avrupa dillerinin bazılarında da mobilya benzeri kelimeler bulunmaktadır (Almanca “möbel”, Fransızca “meuble”, İspanyolca “mueble”) ve bu kelimelerin hepsi Latince bir sıfat olan “mobilis”ten gelmektedir ve manası “taşınabilir”dir (Butler, Lassen, & Wormley). Kelimenin kökeni mobilyanın en önemli karakteristik özelliklerinden biri olan taşınabilirliği vurgulamıştır. Bunlardan dolayı mobilyayı yeme, içme, dinlenme, çalışma, uyuma ve oturma gibi bir derece sabitlik gerektiren belirli insan aktiviteleri için kullanılan ve gerektiğinde taşınabilme özelliği bulunan, farklı malzemelerden yapılmış eşya olarak tanımlayabiliriz (Aykurt, 2014).

3.2. Mobilya Endüstrisi

Şahin ve arkadaşlarının (2013), araştırdıkları rapora göre mobilya, işlevsel değeri ile mekânın kullanışlılığını etkileyen, estetik değeri ile de mekanın güzel ya da çirkin görünmesini, yaşadığımız veya çalıştığımız mekanların sıcak, sevimli ve renkli bir ortam haline gelmesini sağlayan, kısaca sanat ve tekniği birleştiren bir üründür. İnsanların, günlük yaşama yönelik sosyal ve kültürel temel gereksinimlerini güvenli

ve konforlu bir şekilde karşılamak amacıyla genelde ağaç malzemeden oluşturulmuş işlevsel, estetik görünümlü kullanım eşyalarının tümü mobilya olarak tanımlanır. Mobilya denilince ilk akla gelen ahşap mobilyadır (Şahin vd., 2013). Özellikle, masa, dolap, karyola, komedin, kitaplık gibi konut donatılarında, çeşitli büro donatılarında, okul sıra ve masalarında diğer malzemeler kullanılmaya başlanmış ise de halen ahşap malzeme bu konuda popülaritesini sürdürmektedir. Kolayca işlenebilmesi, birbirlerine kolayca birleştirilebilmesi, direncinin yüksek oluşu, eskidiğinde kolayca değiştirilebilmesi, boyanabilmesi gibi özellikler, ağaç malzemenin mobilya yapımında daha fazla tercih edilmesinin ana nedenleridir (Şahin vd., 2013).

Mobilya gerek tasarım yönüyle, gerek fonksiyon yönüyle, gerekse üretim ve malzeme gibi teknik detayları yönüyle zaman, şart ve yaklaşımlara bağlı değişiklikler göstermiştir. İnsan yaşamında kendine geniş ve önemli yer bulan mobilya insan hayatını derinden etkileyen olgulardan da nasibini almıştır. Binlerce yıldır süregelen geleneksel mobilya üretimi Sanayi Devrimi gibi çok önemli bir süreçten geçmiş ve bir endüstri haline gelmiştir. Üretimin artıp, ürünlerin bolladığı ve ucuzladığı bu dönem sonrası kendini yeni yeni bulmaya başlayan mobilya endüstrisi küreselleşmeyle karşı karşıya gelmiş ve tekrar bir adaptasyon sürecine girmiştir. 20. yy.'ın sonlarına doğru başlayan hızlı teknolojik gelişmeler ve internetin tarih sahnesine çıkmasıyla iyice küçülen dünyada bu endüstri rekabetçiliğin zorlu arenasına çıkmış ve kendine bir yer bulmaya çalışmıştır. Sektörel olarak sahip olduğu düşük teknoloji ve ürünlerine olan fazla talep, mobilya endüstrisini özellikle düşük teknolojiye sahip ülkelerin uluslararası ticarete söz sahibi olabilmeleri için bir hareket noktası haline getirmiştir (Aykurt, 2014).

Bu bölümde mobilya üretiminin Sanayi Devrimi ile endüstrileşmesine, oluşan bu endüstrinin küreselleşme neticesinde rekabetçi bir sektöre dönüşmesine ve yapısına değinilecek, bir rekabetçilik unsuru olarak tasarımın mobilya endüstrisinin uluslararası mücadelesindeki önemine vurgu yapılacaktır.

3.2.1. Sanayi devrimi ve mobilyanın endüstrileşmesi

Tarih insanın mükemmele ulaşma yolculuğunda başına gelen önemli olayları bize nakletmektedir. Bu olaylardan biri de Sanayi Devrimi'dir. Şüphesiz Sanayi Devrimi insanların üretim, tüketim, alım, satım gibi iktisadi faaliyetlerinde derin değişikliklere yol açmıştır. Dahası çağdaş ekonomik sistemin temelleri bu devrimsel dönemde atılmıştır diyebiliriz.

Sanayi Devrimi kabaca 18. yy. ortalarında başlayıp 19. yy. sonlarına kadar uzanan ve tarım, üretim alışkanlıkları, madencilik, tekstil, ulaşım ve teknoloji alanlarının yanı sıra sosyal ve ekonomik alanlarda köklü değişimlerin yaşandığı bir zaman dilimine verilen addır. Sanayi Devrimi hakkında “Bu önemli değişimler ilk olarak İngiltere’de başlamış, daha sonra Batı Avrupa, Kuzey Amerika ve Japonya’ya sıçramış ve zamanla tüm dünyaya yayılmıştır” denmektedir (Anonim 3 2013).

Sanayi Devrimi insanın günlük yaşamının hemen hemen her boyutunda derin etkiler bırakması sebebiyle tarihte bir dönüm noktasıdır. Dünya nüfusu Sanayi Devrimi’nin başlangıcını takip eden iki yüzyıl boyunca altı katına çıkmış, kişi başına düşen gelir ise on katına ulaşmıştır (Maddison, 2004).

Tarih boyunca ilk defa avam tabakasının yaşam standartları bu denli hızlı ve olumlu bir değişime uğramıştır (Lucas, 2002). Bu değişimin en büyük nedenleri arasında kuşkusuz insan ve hayvan gücüne dayalı bir üretim düzeninden buhar gücü ve kömürün makinelerde kullanımı gibi teknik gelişmelerle birlikte üretimin şekil değiştirmesi ile tekstil başta olmak üzere tüm üretim alanlarında makineleşmeye geçilmesi vardır. Makineleşme ile seri üretim olgusu oluşmuş, ürünler standartlaşmış ve ucuzlamıştır. Bununla birlikte iş bölümü kavramı ortaya çıkmış, büyük üretim tesisleri kurulmuş, özelleştirilmiş iş bölümleri için çok sayıda işçi istihdam edilmiş ve bu işçi kesim düzenli gelir elde ederek ihtiyaçlarını daha kolay karşılamaya ve birikim yapmaya başlamıştır (Lucas, 2002). Özetlemek gerekirse Sanayi Devrimi, geliriyle beraber yükselen bir işçi kesiminin ve seri üretilmiş, standartlaşmış ve geçmişe nazaran ucuzlamış ürünlerin dönemi olmuştur.

Walton’a (1986) göre Sanayi Devrimi mobilya üretim ve tasarımında da derin etkiler bırakmıştır. Daha önce belirtildiği gibi mobilya bu dönemde ilk defa seri üretilmiş ve

ucuzlamış, mobilya tasarımı ise makineleşmenin etkisi, orta kesimin statü göstergesi olarak mobilyayı kullanmak istemesi, bu sebeple gösterişli mobilyaların ucuz taklitlerinin yapılmaya başlanması ve mobilya tasarımında yeni solukların ortaya çıkmaması ile eskiye nazaran kimliksizleşmiştir. Hatta bu dönemde yaşanan tasarımdaki kimliksizleşme o kadar tepki çekmiştir ki Arts & Crafts hareketinin doğmasına neden olmuştur. Sanayi Devrimi'nde mobilyanın yaşadığı diğer önemli değişim ise mobilya ilk defa ekonomik bir obje haline gelmiş ve devletlerin ekonomilerine katkı sağlanabilirliği görülmüştür (Walton, 1986).

Storper'e (1992) göre Sanayi Devrimi'ni takip eden yıllarda yeni pazarlara açılma fikri üreticilerin hedefleri arasına girmiştir. Ancak bu sayede ürettikleri arz fazlaları uygun taleple birleşecektir. Bu düşünce günümüzde ticaretin ana fikri haline gelmiş ve son yıllarda dünya ekonomisinde alınıp satılan malların arasında ithal olanların oranı hızlı bir şekilde artmıştır. Dahası, Porter'a (1998) göre internetin hayatımıza girmesiyle dış pazarlara ticaret yapmak ve dış pazarlardan kaynak sağlamak bir fare tıklaması kadar yakınlaşmış, üretim ve pazarlamada coğrafik konumun avantaj ve dezavantajları neredeyse ortadan kalkmıştır. Bu ise üst seviyede bir dış ticaret trafiğini doğurmaktadır.

Çizelge 2.2. Üretim endüstrilerinin teknoloji yoğunluğuna göre sıralanması (OECD, 1986).

Teknoloji Seviyesi	Endüstriler
Yüksek teknoloji	Havacılık ve Uzay Bilgisayar, büro makineleri Elektronik-haberleşme ilaç
Orta yüksek teknoloji	Bilimsel aletler Motorlu araçlar Elektrikli makineler Kimyasallar Diğer ulaşım araçları Elektrikli olmayan makineler
Orta düşük teknoloji	Kauçuk ve plastik ürünler Gemi yapımı Diğer imalat Demir dışı metaller Metalik olmayan mineral ürünler Fabrikasyon metal ürünleri Petrol rafinaj Demir çelik metaller
Düşük teknoloji	Kağıt, baskı Tekstil ve giyim Gıda, içecek ve tütün Ahşap ürünler, mobilya

Sanayi devleri diye tabir edilebilecek ülkelerin ihraç ettiği bazı özel ürünleri ele aldığımızda ürünlerin ihracata yönelik özelleştiğini rahatça gözlemleyebiliriz. Bu özelleşmenin nedeni sadece nisbi bir endüstriyel avantajla açıklanamaz. Mutlak veya teknolojik bir üstünlük bu nedenlerin arasında zikredilmek zorundadır. Bu üstünlük ürün odaklı bilgiyle sürekli kendini koruyup geliştirmekte ve ihracata yönelik ürün özelleşmesine hız vermektedir (Storper, 1992). Bilgiyle desteklenen bu özelleşme genel olarak yüksek teknolojik sektörlerin öne çıkmasına neden olmaktadır. Yüksek teknolojik endüstriler 90'lı yıllarda ortalamanın üzerinde bir ilerleme kaydetmiştir. Yüksek teknoloji ürünlerinin küresel ihracattaki payı 1970'de % 12 iken 1996'da % 25'e kadar yükselmiştir. Japonya'nın ihraç ettiği ürünlerin %33'ünden fazlasını, Amerika'nın ihracatının ise %40'ından fazlasını yüksek teknolojik ürünler oluşturmuştur (Maskell, 1996).

Maskell'e (1996) göre teknoloji devi ülkeler yüksek teknolojik ürünlerle dış pazarlarda kendilerini göstermektedirler. Bunun yanında küçük ülkeler de dış pazarlara açılmak zorundadırlar. Dahası dış pazarda etki gösterebilmek için uluslararası rekabetçi fiyatlarla kendilerini lanse etmelidirler. Bunun yanında iç pazarlarını da dengede tutmak için kapılarını diğer ülkelere açmalıdırlar. Bu kadar zorlu pazar koşullarında bu ülkeler yüksek teknolojiye yatırım yapamamaktadırlar. Zira yüksek teknoloji hem yüksek risk hem de yüksek maliyet demektir.

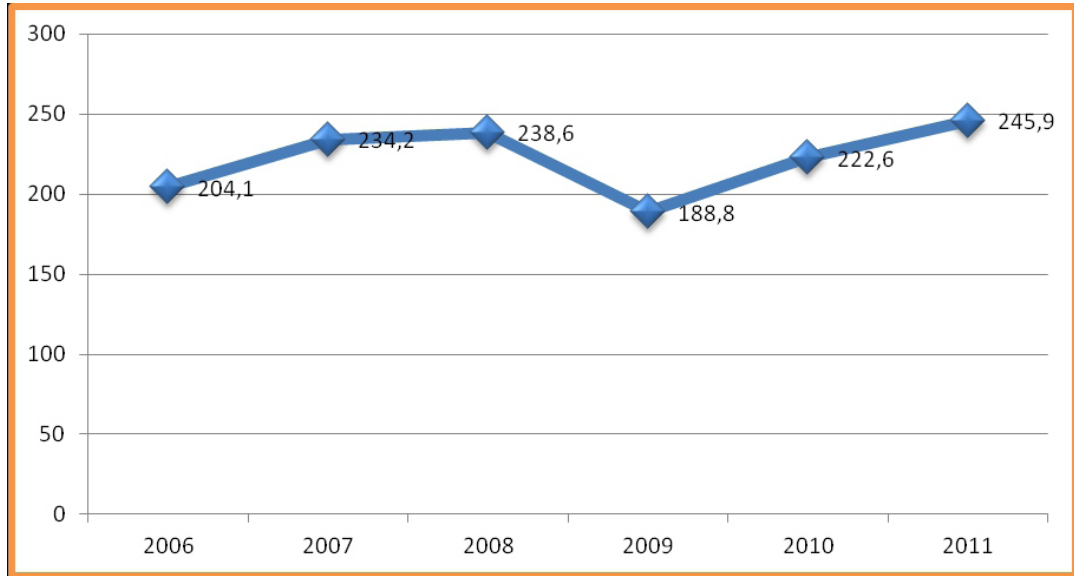
Mobilya sektörü emek yoğun yapısı ile düşük teknolojik bir sektör olarak kabul edilmektedir (Maskell, 1996). Fakat bu düşük teknolojik, emek yoğun yapısına rağmen mobilya sektörü uluslararası pazarda önemli bir paya sahiptir. Talep uluslararası platformda artmış bulunmaktadır (Maskell, 1996). Demek oluyor ki mobilya sektörü yüksek teknolojik endüstrilere yeterli yatırımı yapamayan ülkeler için uluslararası pazarda boy göstermenin bir yolunu açmış bulunmaktadır.

3.3. Dünyada Sektörün Durumu

3.3.1. Dünyada ağaç ürünleri endüstrisi

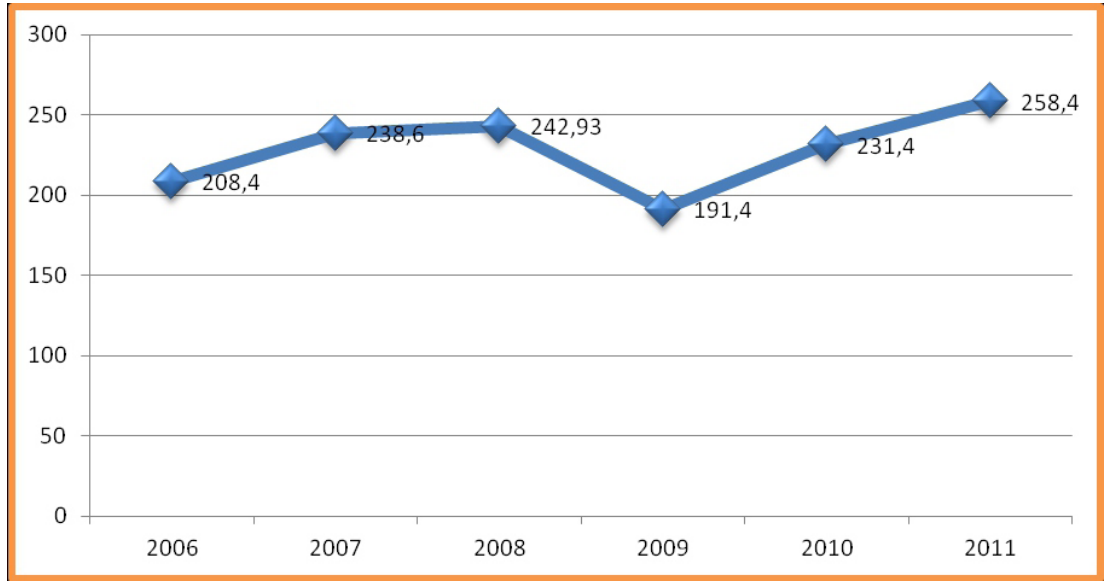
Dünya'da üretilen ağaç ürünleri miktarı 2011 yılı itibarıyla yaklaşık 2 trilyon m3'tür. Ağaç ürünleri üretiminin çoğunluğunu tomruk, kereste ve talaş parçaları oluşturmaktadır (FAOSTAT, 2013). Dünya'daki ağaç ürünleri ihracatı incelendiğinde 2008 yılında 238 milyar USD olarak gerçekleşirken 2009 yılında bu rakam 188 milyar USD'ye düşmüştür. 2010 yılında 222 milyar USD olarak gerçekleşirken 2011 yılında da artarak 245 milyar USD olarak gerçekleşmiştir. 2011 yılı itibarıyla ihracatçı ülkeler incelendiğinde ise 26 milyar USD ile ABD'nin ağaç ürünleri dünya ihracatında birinci sırada olduğu görülmektedir. ABD dünya ağaç ürünleri ihracatının %10'unu yapmaktadır. ABD'yi %8,9 pay ile Kanada, %8,5 ile Almanya, %6,9 ile İsveç, %5,7 ile Finlandiya, %4,8 ile Çin takip etmektedir.

Çizelge 3.1. Dünya ağaç ürünleri ihracatı (Milyar USD) (FAOSTAT, 2013)



Ağaç ürünleri ithalat rakamları ise 2009 yılında 191 (Milyar USD), 2010 yılında 231 (Milyar USD), 2011 yılında 258 (Milyar USD) olarak gerçekleşmiştir. 2011 yılı itibarıyla ülke bazında ithalat incelendiğinde ise 42 (Milyar USD) ve %16,2 pay ile Çin birinci sırada gelmektedir. Çin'i sırasıyla %7,7 pay ile Almanya, %7,5 ile ABD, %5,42 ile Japonya, %4,2 ile İngiltere, %4 ile Fransa takip etmektedir.

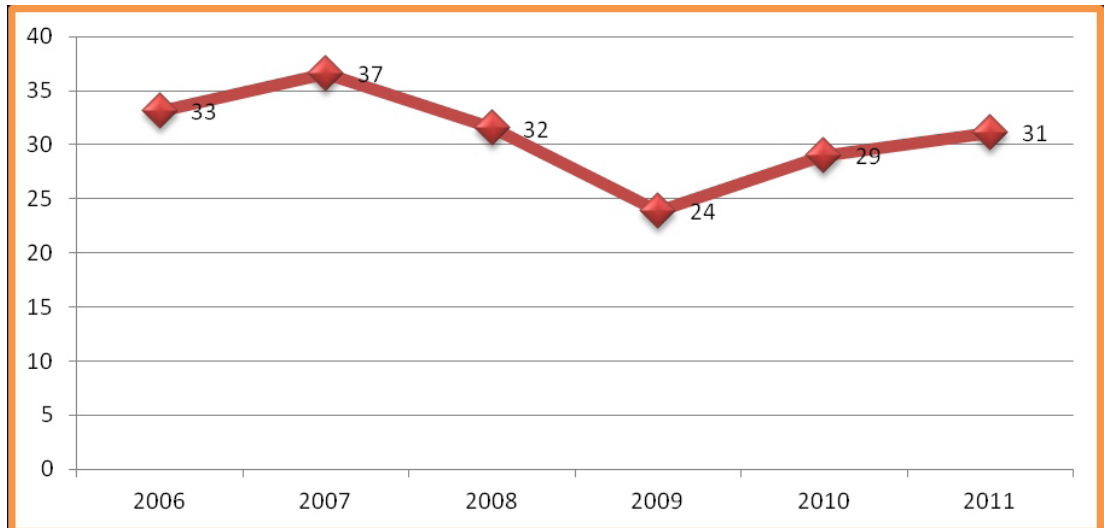
Çizelge 3.2. Dünya ağaç ürünleri ithalatı (Milyar USD) (FAOSTAT, 2013)



Ağaç ve orman ürünlerinden kerestede dünya genelinde yıllık üretim miktarı 406 milyon m³ düzeyindedir. Dünyanın en önde gelen kereste üreticisi ülkeler ise ABD, Kanada, Çin, Brezilya ve Almanya'dır (Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri, 2011).

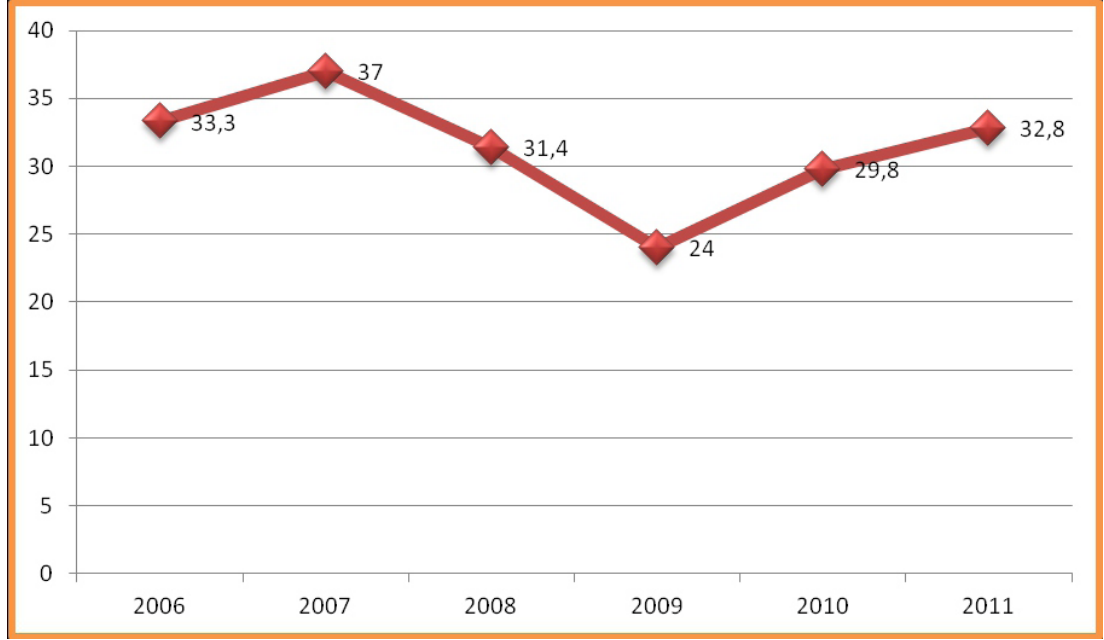
Dünyada kereste üretimi 2009 yılında azalma göstermiş, 2009'dan sonra yine artış trendine geçmiştir. Dünya ticareti içerisinde kereste satışları 2009 yılında 23 trilyon USD dolayında ihracat işlemine konu olurken bu tutar 2010 yılında yükseliş kaydederek 2011 yılında yaklaşık 31 milyar USD olmuştur.

Çizelge 3.3. Dünya Kereste İhracatı (Milyar USD) (FAOSTAT, 2013)



2011 yılı FAO verilerine göre en çok kereste ihracatı yapan ülke tüm kereste ihracatının %15,8'ini yapan Kanada'dır. Kanada'yı %10,6 pay ile İsveç, %9,6 ile ABD, %5,8 ile Almanya, %5,1 ile Avusturya, %4,8 ile Finlandiya takip etmektedir.

Çizelge 3.4. Dünya kereste ithalatı (Milyar USD) (FAOSTAT, 2013)



2011 yılı FAO verilerine göre; dünya kereste ithalatının %13,1'ini 3,8 milyar \$'lık değeriyle Çin Halk Cumhuriyeti yapmaktadır. Onu sırasıyla ABD (%12,2), Japonya (%7,8), İngiltere (%6,2) ve İtalya (%5,8) takip etmektedir. Türkiye ise 223 kereste ithalatçısı arasından dünyanın 37. kereste ithalatçısı olarak yerini almıştır.

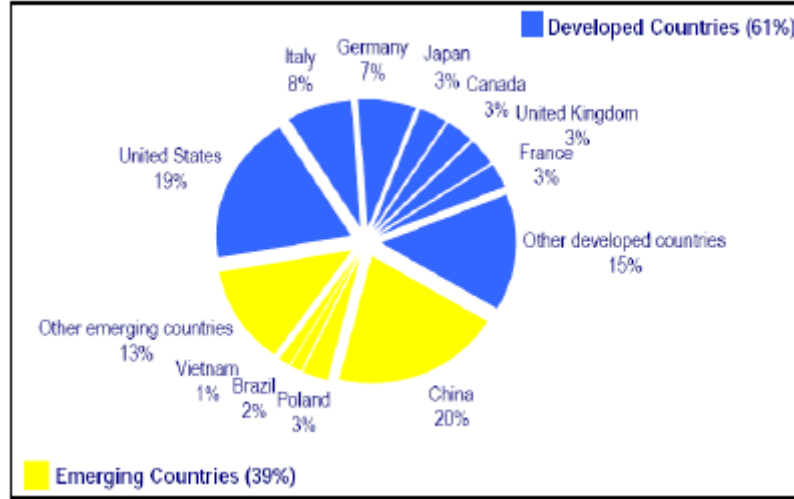
3.4. Dünyada Mobilya Üretimi ve Ticaret Hacmi

Dünya'da mobilya sektörünün tümünü kapsayan net bir veri olmamakla birlikte alanında saygın bir kuruluş olan CSIL1 raporlarının dayandığı ve toplam nüfusu 4,8 milyar kişiye ulaşan 60 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin verilerini esas alarak bazı bilgiler verilir tahminler yapılabilir. Bahse konu raporlara göre bu gruptaki ülkelerin toplam üretim, istihdam, ihracat ve ithalat rakamlarına değinebiliriz. İhracatta 17 milyar doları aşan Çin'in, sektörde lider zannedilen İtalya'nın neredeyse

yedi milyar dolar fazlası ile ilk sırada bulunması, maliyet liderliğinin etkisi olsa gerektir. İthalatta ise ABD 25,5 milyarlık rakam ile ikinci Almanya'nın neredeyse üç misli bir rakamı ithal mobilyaya harcamaktadır (Okşak, 2009).

Şimdiki durumda dünya piyasalarında yaşanan tüketimdeki hızlı artış ve küreselleşmenin de etkisiyle pazarı giderek büyüyen mobilya sektörünün üretim hacmi 2008 sonu itibariyle yaklaşık olarak 335 milyar dolardır. Yine 2008 sonu itibariyle dünyada 330 milyar USD tüketim olduğu, ihracatın yaklaşık 110 milyar USD ithalatın 115 milyar USD olarak hesaplandığı, kişi başına yıllık mobilya harcamasının gelişmiş ülkelerde 250 USD, gelişmekte olanlarda ise 70 USD ortalamalarında olduğu tespit edilmiştir (Okşak, 2009).

Çizelge 3.5. Dünya mobilya pazarı (CSIL, 2009)



Üretimin dünya genelindeki bölgesel dağılımına baktığımızda ise; dünyadaki üretimin % 61'i gelişmiş ülkeler tarafından sağlanırken, %39'luk kısım ise gelişmekte olan ülkeler tarafından üretilmektedir. Dünya mobilya üretiminin 350 milyar dolar olduğu tahmin edilen CSIL' in raporuna göre bu rakam 60 ülkeden ulusal ve uluslar arası birçok resmi kaynak kullanılarak elde edilmiştir (CSIL, 2009).

Ülkeler bazında baktığımızda ise gelişmekte olan ülkelere Çin'in, gelişmiş ülkelere ise A.B.D'nin en büyük üretici oldukları görülmektedir. Sektörün dış ticareti incelendiğinde; sektörün dış pazarlara açılımında artış yaşanmaktadır. En dikkat çeken nokta ise 2050 yılında mobilya sektör pazarının 1 trilyon doları aşması tahmin edilmektedir (Okşak, 2009).

3.5. Türkiye’de Mobilya Üretimi ve Ticaret Hacmi

Türk mobilya endüstrisi çoğu geleneksel yöntemlerle çalışan küçük ölçekli işletmelerin çoğunlukta olduğu bir yapıya sahiptir. Ancak son 10-15 yıl dikkate alındığında orta ve büyük ölçekli işletmelerin sayısında da gözle görülür bir artış mevcuttur.

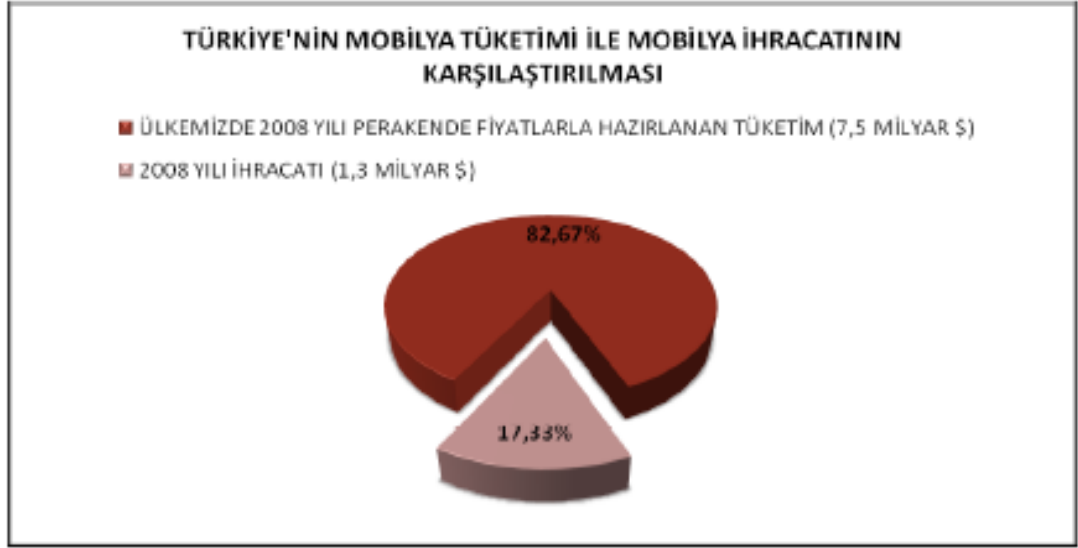
Çizelge 3.6. Ülkemizde mobilya sektörü

ÜLKEMİZDE MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN KÜNYESİ	
2008 Yılı Ciro	7,5 Milyar Dolar Civarı
Firma Sayısı	29 Bin 346 Üretici ve 32 Bin 382 Perakendeci
2008 Yılı İhracatı	1 Milyar 331 Milyon Dolar
2010 İhracat Hedefi	2,5 Milyar Dolar
2009 İthalat Tahmini	500 Milyon Dolar
İstihdam	Yan Sanayi Dâhil 500 Bin Kişi
Kayıt Dışılık Oranı	%85
Markalaşma Oranı	%5

(Anonim 4 2009)

Türkiye’nin dış ticaret açığı vermediği nadir sektörlerden biri olmaya devam eden mobilya sektörü yine de uyarı sinyali vermektedir. Zira 2002 yılında 177 milyon doları biraz geçen ithalat 2007 sonu itibarı ile 680 milyon doları aşarak neredeyse dört misli artış göstermiştir. Oysa aynı dönemde ihracat 430 milyonlardan 1 milyarın üzerine çıkarak ancak 2,5 misli artabilmiştir. Neyse ki 2008 yılında bu oran ihracat lehine değişmiştir. Buna göre mobilya ihracatımız 2008 yılında yaklaşık % 30 artışla 1.331.852.475 USD, ithalatımız ise yaklaşık % 8 artışla 738.126.257 USD olarak gerçekleşmiştir (MOBSAD, 2009).

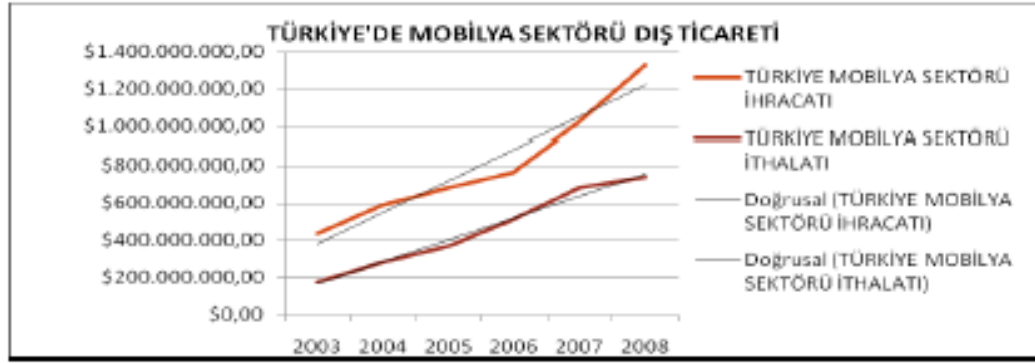
Çizelge 3.7. Türkiye'nin mobilya tüketimi ile ihracatının karşılaştırılması (Okşak, 2009)



Ülkemizin, 7,5 milyar dolar perakende fiyatlarla hesaplanan tüketim rakamına karşılık 1 milyar doları ancak aşabilen bir ihracat rakamına sahip olması daha gidilecek çok yolun olduğunu göstermektedir. Bu ihracat rakamına da diğer önemli üretici ülkelere göre çok yüksek sayıda işyeri ile ulaşıyor olmamız bir başka önemli probleme işaret etmektedir. Bu eksiklikleri, verimlilikte yaşanan problemler, dış pazarlara açılma konusundaki eksiklikler olarak sıralamak mümkündür (Okşak, 2009).

Türkiye 2007 yılı itibarıyla Almanya, Fransa, Irak, İran, Yunanistan sırası ile en fazla ihracat yapılan ülkeler arasında yer almaktadır. Mobilya sektörünün ithalat rakamlarını incelediğinde ise sırası ile Çin, İtalya ve Almanya en fazla ithalat yapılan ülkeler olarak sıralanmaktadır (Okşak, 2009).

Çizelge 3.8. Türkiye’de mobilya sektörü dış ticareti (Okşak, 2009)



2007-2013 yılları arasındaki 6 yıllık periyotta mobilya sektörünün üretimi yılda %13 gibi bir artışla 2013 yılı sonunda 19 milyar dolar düzeyine ulaşacağı tahmin edilmektedir (Mobilya Sektörü Özel İhtisas Komisyonu Raporu, DPT 9. Kalkınma Programı, 2009)

Mobilya ürünlerinde hem istihdam düzeyi olarak hem de işyeri sayısı olarak İstanbul önde gelmektedir. İstanbul’u sırasıyla Ankara, İnegöl, Kayseri, İzmir ve Adana takip etmektedir. İnegöl bölgesi gelişme dinamiği yüksek bir bölgedir. Hammadde kaynaklarına yakın olma avantajını iyi kullanmaktadır.

3.6. Günümüzde Mobilya Endüstrisinin Yapısı

Tüketimdeki hızlı artışın etkisiyle pazarı giderek genişleyen dünya mobilya üretimi, 2008 yılında yaklaşık 350 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Toplam üretimin yaklaşık %61’i gelişmiş ülkeler tarafından yapılırken %39’u da gelişmekte olan ülkeler tarafından yapılmaktadır (OAİB, 2010).

Dünyadaki her 100 dolarlık üretimin 1 dolarının, dünyadaki mobilya üreticileri tarafından yapıldığı öngörülmektedir. Dünyadaki kültürlerin hızlı bir şekilde ortak bir kültüre dönüşmesi, mobilyadaki yerellik, geleneksellik ve bir kültüre ait olma özelliklerinin etkisini azaltmaktadır. Bunun bir sonucu olarak mobilya ithalat oranları sürekli bir artıştır. Dünya mobilya ithalatının toplam mobilya tüketimine oranı şeklinde tanımlanan oran 1995’de %19 olarak hesaplanmış iken, 2004 yılında %33

sayısına ulaşmıştır. ABD, 8 milyar dolardan fazla dış ticaret açığıyla bunun en önemli sebebidir. Avrupa Birliği ülkelerinin dünya mobilya ticaretindeki payları büyüktür. AB ülkelerinde 100.000'den fazla imalatçı olduğu bilinmektedir. 80.000 civarındaki perakendeci tarafından ise ürünlerin satışı gerçekleştirilmektedir (İTO, 2007).

AB, 2005 yılındaki tahmini 90 milyar dolar tutarındaki toplam tüketimiyle dünyadaki en büyük mobilya pazarı olarak konumlanmıştır. Almanya, İtalya, İngiltere, Fransa, İspanya ve Hollanda, AB'nin en büyük mobilya tüketicileri olmuşlar ve toplam AB tüketiminin %77'sini oluşturmuşlardır (CSIL, 2011).

Birçok AB ülkesinde mobilya imalatı temel bir endüstridir ve dünyada rekabetçi bir konuma sahiptir (CSIL, 2011). 85 sektör arasından mobilya sektörü istihdam bakımından yedinci sırada konumlanmıştır (Maskell, 1996). 2005'te dünya mobilya üretiminin yaklaşık yarısını gerçekleştiren AB mobilya sektörü 93,8 milyar avro değerinde üretim hacmine sahiptir (CSIL, 2011).

AB ülkelerinin mobilya sektöründe 3 önemli avantajı vardır. Bunlar kaliteli ürün satabilmek, ürünleri teknoloji kullanarak üretebilmek ve orijinal tasarımlar üretebilmektir. Mobilya sektörünün, birçok ülkede olduğu gibi AB'de de temel bir endüstri olduğu, istihdama önemli katkılar sağladığı, 2002 rakamları ile 66,7 milyar Euro değerindeki üretimi ve 62 milyar Euro tutarındaki tüketiminden anlaşılmaktadır. ABD, 1995'ten günümüze kadar olan dönemde 7 milyar ABD doları iken günümüzde 13 milyar ABD dolarına ulaşan ithalat rakamına sahiptir. Bu yönüyle dünya mobilya ticaretinde tek başına belirleyici bir ülke haline gelmiştir. ABD, Kanada ile birlikte dünya mobilya üretiminin ciddi bir bölümünü gerçekleştirmektedir. Bununla birlikte, ABD iç pazarındaki taleplerin karşılanmasında ithal ürünler etkili bir faktördür. Toplam tüketim içerisindeki ithal mobilyaların oranı %20'lere yaklaşmıştır. Bu durum en çok ev mobilyasında gözlenebilir (İTO, 2007).

20 milyar doları aşan mobilya dış ticaret açığı ile ABD, 50 milyar doları aşan ihracatı ile AB ülkeleri ve 16 milyar doları aşan mobilya dış ticaret fazlası ile Çin sektörün önemli aktörleri olarak dünya mobilya piyasalarını yönlendirmektedirler (CSIL, 2011).

2008 yılında dünya ekonomisinin durgunluğa girmesi nedeniyle mobilya talebi Çin ve Hindistan dışındaki bütün büyük mobilya piyasalarında azalmıştır. Mobilya üretimi, yıllık tüketimi 32 milyar dolar olan orta ve düşük gelir düzeyindeki ülkeler ile yıllık gelir düzeyi 252 milyar dolar olan yüksek gelir grubu ülkelere doğru yayılmaktadır. Dünya ortalaması yıllık 77 milyar dolardır (SGM, 2010).

Çizelge 3.9. Dünya mobilya sektörü (CSIL, 2011).

ÜLKELER	Nüfus (Milyon)	Üretim (Milyon \$)	Tüketim (Milyon \$)	Nüfus başına tüketim (\$)
ÇİN	1.320	92.185	66.414	50
ABD	302	57.616	77.884	258
İTALYA	59	29.228	18.568	313
ALMANYA	82	25.822	25.861	314
JAPONYA	128	12.122	15.698	123
FRANSA	62	11.520	16.481	267
KANADA	33	11.194	12.357	375
İNGİLTERE	61	11.176	17.825	292
POLONYA	38	11.111	4.705	124
TÜRKİYE	74	5.636	5.184	70
VIETNAM	85	5.281	2.017	24
MALEZYA	27	3.531	1.326	50
DİĞER GELİŞMİŞ ÜLKELER	315	61.028	72.139	229
DİĞER GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER	2.215	38.282	36.391	18
GENEL TOPLAM	4.801	375.733	372.850	78

2010 yılı Dünya mobilya ihracatında Çin %29,5'lik payla ilk sırayı alırken, Almanya, İtalya ve Polonya ise Çin'in ardından en çok ihracat yapan ülkeler arasında bulunmaktadır. Dünya mobilya ithalatı, 2006 yılında 119,6 milyar dolar iken 2010 yılında 134,9 milyar dolara yükselmiştir. İthalatta en büyük payı 34,8 milyar dolar ile ABD alırken, ABD'yi Almanya, Fransa, İngiltere ve Kanada takip etmektedir (SGM, 2012).

ABD, İtalya ve Çin'deki başlıca üreticiler ile Türkiye, Polonya, Vietnam, Malezya gibi gelişen merkezler rekabet etmektedir (Çizelge 2.2). Aşırı rekabet, bu üreticilerin üretimi daha yüksek kalite ve fiyat aralıklarına kaydırmasına neden olmuştur. İhracata eğilimi yüksek olan ülkeler Çin, Almanya ve İtalya'dır (Çizelge 2.3). Üç

ülke dünyadaki toplam ihracatın yaklaşık yarısını yapmaktadır. Çin kendi üretim teknolojisini geliştirmeye başlamıştır (SGM, 2010).

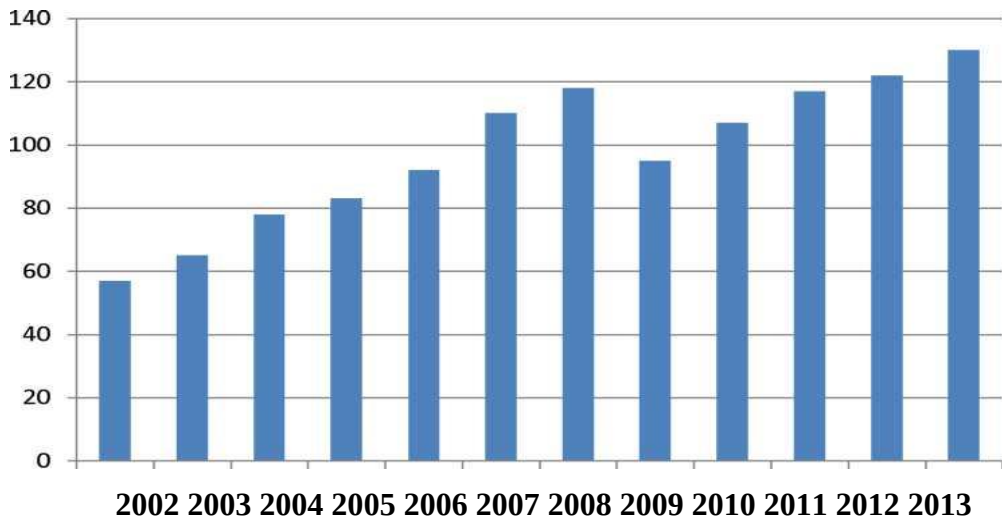
Dünya genelinde en çok üretilen mobilya türlerinin başında panel mobilya gelmektedir. Panel mobilyayı sırasıyla kanepeler-oturma grubu, oturma-sandalye, ofis mobilyası ve yatak üretimi takip etmektedir (SGM, 2012).

ABD, İtalya, Almanya, Japonya, Fransa, Kanada ve İngiltere sırasıyla dünya mobilya sanayisinde en büyük ve söz sahibi ülkelerdir. Bu ülkelerin üretimleri toplamı 131 milyar ABD dolarıdır. Yüksek gelire sahip ülkelerin tüm dünyadaki mobilya üretimindeki payları ise toplam %52 civarındadır (CSIL, 2011).

Orta ve düşük gelir düzeyine sahip ülkelerin toplam mobilya üretimi dünya toplamının %48'idir. Özellikle Çin, Polonya ve Vietnam'da mobilya üretimi hızla artmaktadır. Son zamanlarda yapılan yatırımlar ve ihracata özelleşmiş yeni üretim tesislerinin inşa edilmesi bu durumun sebepleri olarak gösterilebilir (CSIL, 2011).

Mobilya sektöründe faaliyet gösteren firmalar büyüklük bakımından ele alındıklarında büyük oranda KOBİ'lerden oluştuğu görülür. Mobilya düşük teknoloji, emek yoğun ve işe başlama maliyetleri düşük bir sektördür. Bu sebeple gelişmiş ülkelerdeki mobilya işletmelerinin çoğu da KOBİ olarak kabul edilmektedir (ITC/ITTO, 2004). Türkiye'de de durum bundan farklı değildir. Türkiye'deki mobilya işletmelerinin %99,84'ünü 1-49 işçi çalıştıran küçük firmalar teşkil etmektedir (Demirci ve Efe, 2006).

Çizelge 3.10. Dünya mobilya ticareti (milyar ABD doları) (CSIL, 2013).



Mobilya üretimi ve ticareti dünyanın diğer pek çok bölgesine kıyasla AB ülkelerinde son derece gelişmiş durumdadır. AB ülkeleri hemen her mobilya türünün üretiminde ileri düzeydedirler. Mutfak mobilyaları ve döşenmiş mobilya konusunda ise lider konumdadırlar. Hem üretim, hem ithalat, hem tüketim ve hem de tasarım konusunda özellikle Almanya ve İtalya ön plana çıkan iki ülkedir (MÜSİAD, 2013).

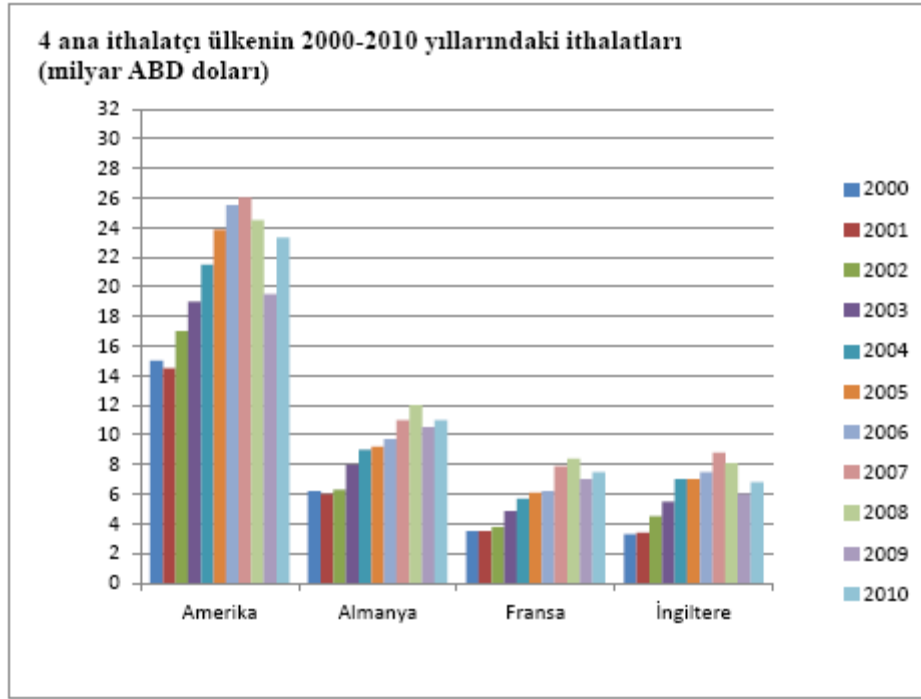
Mobilya sektörü faaliyet alanları olarak kendi içinde incelendiğinde sektörün %35'lik kısmını ev için, döşemeli, ofis için ve dış mekan için mobilya üretiminin teşkil ettiği görülür. Bunların ardından ise % 27'lik bir üretim oranına sahip aydınlatma ve aydınlatma malzemeleri gelirken, yardımcı malzemeler, yarı mamul ve aksesuarlar %6'lık bir üretim oranına sahiptir (MÜSİAD, 2013).

2008 yılında tüm dünyada gerçekleşen mobilya ticareti 94 milyar ABD dolarlık hacme sahip olmuştur. 2011 yılına gelindiğinde ise bu rakam 98 milyar ABD dolarına ulaşmıştır. 2050 yılına gelindiğinde ise bu hacmin 1 trilyon ABD dolarını geçeceği tahmin edilmektedir (MÜSİAD, 2013).

3.6.1. Günümüz mobilya endüstrisinde ithalat

2000-2007 yılları arasında ABD ve İngiltere'nin ihracatında önemli derece bir yükseliş gerçekleşirken Fransa ve Almanya'nın ihracatı küçük oranlarda artmıştır. Bu dönemde ABD'nin ithalatı 15 milyar ABD dolarından 26 milyar ABD dolarına çıkmış, İngiltere'nin ithalatı ise 3 milyar ABD dolarından 3 kat artarak 9 milyar ABD dolarına çıkmıştır. 2007'de ABD'de yaşanan resesyon sebebiyle genel olarak tüm dünyada mobilya ithalat rakamlarında bir düşüş gözlenmiştir. Bunun en çok gözlemlendiği yer yine ABD olmuştur. Bu dönemde ABD mobilya ithalatı 2007'de 26 milyar ABD doları olarak gerçekleşirken 2008'de 24 milyar ABD doları, 2009'da ise 19 milyar ABD doları olarak gerçekleşmiştir. Durgunluğun ardından ise 2010'da dünya genelinde ithalat rakamlarındaki büyüme devam etmiştir (CSIL, 2011). Bu durum Çizelge 3.11.'de görülebilir.

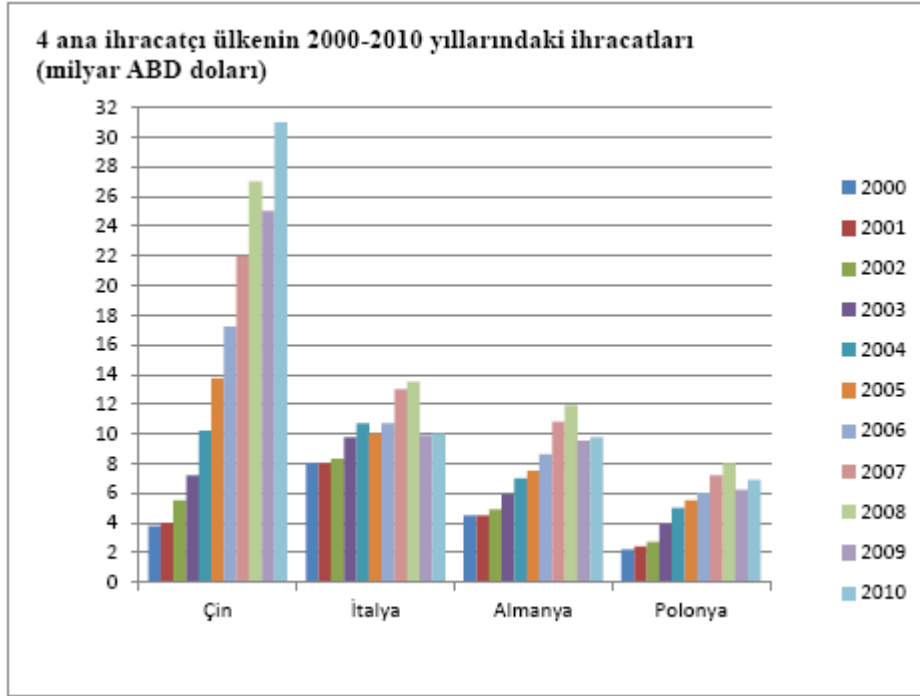
Çizelge 3.11. 4 Ana ithalatçı ülkenin ithalatları (CSIL, 2011).



MÜSİAD'ın (2013) raporuna göre Dünya mobilya ithalatında dikkat çekici olan durum, dünya üzerindeki 230 ülkeden ithalat rakamları en yüksek ilk 5 ülkenin dünya ithalatın yarısını gerçekleştirmesidir. Mobilya ithalatında önemli ülkeler sırasıyla % 22,7'lik ithalatıyla ABD, %10'luk ithalatıyla Almanya, %5,9'luk ithalatıyla Fransa, %4,8'lik ithalatıyla İngiltere, %4,3'lük ithalatıyla Kanada ve %3,9'luk ithalatıyla Japonya'dır. Türkiye ise sahip olduğu %0,7'lik ithalatıyla dünya sıralamasında 25. sırada yer almaktadır.

3.6.2. Günümüz mobilya endüstrisinde ihracat

Çizelge 3.12. 4 Ana ihracatçı ülkenin ihracatları (CSIL, 2011).



TOBB'a (2014) göre dünya mobilya ihracatına bakıldığında 227 ülke arasında ilk 25 ülkenin %7'lik artış ile yaklaşık 146 milyar dolarlık ihracatın % 90'ını gerçekleştirdiği gözlenebilir. 2000-2010 yılı değerlendirmelerine göre, 2009 yılı hariç, ihracatın yükselme eğiliminde olduğu görülür. 2013 rakamlarına bakıldığında ise toplamda % 8'lik artış söz konusudur. İhracatta İlk 5 sıradaki ülke sırasıyla Çin, İtalya, Almanya, Polonya ve ABD'dir. İhracat oranını son yıllarda en çok artıran ülkeler ise sırasıyla %26'lık artışla Çin, %21 ile Meksika, %17 ile Portekiz, %16 ile Vietnam, %15 ile Türkiye ve %12'lik artış ile ABD'dir. Çin'in ihracatındaki artış açık ara devam etmektedir. İlk 25 ülkenin ise on üçünün ihracatında daralma yaşanmıştır. İhracat oranlarında mobilya sektörünün öncü ülkeleri olan Avusturya %18, Almanya ve Belçika %12, İspanya %10 İtalya %8 Fransa %7 oranında düşüş göstermişlerdir. Bu durum dikkat çekicidir. Türkiye, 2013'te 2012'ye göre ihracat artış oranında %2'lik bir gerileme yaşamasına rağmen, % 15 ihracat artışını tutturarak mobilya sektöründe ihracatta en çok artış sağlayan büyüme yönlü ülkeler arasındadır. TOBB'un (2014) Trademap'tan aktardığı verilere göre 1,899 milyar

dolarlık ihracat değeri ile Türkiye 2013 yılında dünya mobilya ihracatında 19. sırada konumlanmıştır.

Görüldüğü gibi mobilya endüstrisi düşük teknolojiye sahip olduğu yüksek ticari hacim, ithalat ve ihracat rakamları ile önemli bir sanayi alanıdır. İleri teknolojiye sahip olmayan ülkeler büyük rakipleri ile bu alanda yarışma fırsatına sahiptirler. Büyük rakiplerle yarışmak ise zorlu bir rekabeti yanında getirir.

3.6.3. Mobilya endüstrisinde rekabetçilik ve tasarımın rekabetçilikteki yeri

Rekabetçilik 2009 Dünya Ekonomi Forumu (WEF) raporunda “Bir ülkenin üretkenliğini etkileyen kurum, politika ve faktörler bütünü” şeklinde açıklanmaktadır (WEF, 2009). Bu tanım bir firmaya uygulandığında o firmanın üretkenliğini ve ürünlerinin piyasadaki gücünü ve firma fonksiyonlarını etkileyen faktörler bütünü şekline dönüşebilir. Dünya çapında temel bir endüstri olan mobilya imalatı dünyada rekabetçi bir konuma sahiptir (SGM, 2012). Bu rekabetçi ortamda üreticiler yaşam sürelerini uzatmak için birçok parametreyi göz önünde bulundurmalıdır. Kalite, tasarım ve marka kimliği göz ardı edilemez öneme sahip rekabetçilik faktörlerindendir (Miller ve Crumpton, 2009). Bir firma ancak bu faktörlere gereken önemi vermesiyle pazarda uzun yıllar yaşayabilir.

Kaplinsky ve diğerlerine (2003) göre Dünya genelinde, mobilya pazarında birim ithalat bedelleri düşmüş, pazar hem daha karmaşık hem de daha talep kar hale gelmiş ve sürecin doğal getirisi olarak standartlaşmış bazı kıstasları karşılamak zorunlu hale gelmiştir. Kaplinsky ve diğerleri (2003) “Pazarın sadece kendisi değil, şartları da sürekli bir devinimdedir. Firmaların mevcut ürün ve süreçlerini iyileştirme zorunlulukları net bir şekilde hasıl olmuştur” demiştir.

Bu da ancak tasarımla mümkündür. Tasarım yeniliğin temeli ve faaliyet alanında avantaj sağlamanın esas dayanağıdır. Üretim performansını artırabilir, katma değer oluşturabilir, pazardaki konumu güven altına alır, ürün ve üretim maliyetlerini düşürüp geliri ve karı artırır. 1980’lerde pazarlama uzmanı Philip Kotler, bir firmanın rekabetçiliğinde tasarımın önemini gayet açık şekilde görülebileceğini savunmuştur. Kotler ve Rath’a (1984) göre tasarım, bir firmanın rakipleri arasından sıyrılıp öne

ıkmasında kullanabileceği gl bir araçtır. Bunların yanında firma isminin bilinirliği, diğer bir deyişle marka değerinin artışını da sağlar ki rekabetçi bir yaklaşımda marka değerinin önemi yadsınamaz (Er ve Er, 2009).

Mobilya endüstrisi sahip olduğu stratejik esneklik ve yenilikçi tasarım kabiliyeti ile uluslararası ticarete şaşırtıcı derecede gl bir performans sergilemektedir. Firmaların bu kabiliyet sayesinde geliştirdikleri yeni ürünler, yeni üretim süreçleri ve farklı organizasyonel yapılanmaları küresel pazardaki rekabetçiliğin baskılarına göğüs gerebilmelerini sağlamaktadır. Ancak ve ancak doğru tasarım bahsi edilen sağlam duruşu sağlayabilir. Miller & Crumpton (2009) tasarımı genel manada bir ürünü hayal etme ve ortaya koyma, o ürünün üretim yöntemi, biçim, renk, malzeme, yüzey gibi özelliklerini belirme işi olarak tanımlar. Rekabetçilik erevesiyle bakıldığında ise doğru tasarım kullanıcının istek ve ihtiyaçlarının yanında pazarın gerekliliklerini karşılama, ürünün üretim, dağıtım ve sürdürülebilirliğini planlama, üreticinin malzeme, insan gücü, enerji, makine parkuru ve sınai yatırımlar gibi maddi ve manevi kaynaklarını doğru kullanarak pazara uygun ürünler ortaya çıkarma olarak nitelenebilir (Miller ve Crumpton, 2009; Altunok, 1987). Altunok'a (1987) göre seri üretim faaliyeti içerisinde tasarlanan mobilya çok sayıda üretildiğinden tasarım kararlarındaki yanlışlıklar firmanın bahsi geçen kaynaklarının israfına ve üreticinin pazar kaybetmesine neden olacaktır. Başka bir deyişle rekabetçilik kapsamında doğru tasarım hem tüketicinin memnuniyeti, hem de üreticinin kaynaklarının doğru kullanımı ile pazarda uzun ve sıhhatli yaşam sürdürmesi bakımından büyük önem arz etmektedir.

4. KOSGEB DESTEKLERİ VE GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMLERİ HAKKINDA GENEL BİLGİLER

4.1. Kosgeb'in Tarihsel Gelişimi

Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı arasındaki Milletlerarası Antlaşma çerçevesinde 1973 yılında Gaziantep'te pilot proje niteliğinde, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde kurulan Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi Genel Müdürlüğü (KÜSGEM), küçük ölçekli sanayi işletmelerine ortak kolaylık atölyeleri ile hizmet vermeye başlamıştır. Bu çalışmalar daha sonraki yıllarda genel değerlendirmeye tabi tutularak 17 Haziran 1983 tarih ve 83/6744 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile onaylanan “Küçük Sanayi Yayın Hizmetlerinin Geliştirilmesi”ne dair Milletlerarası Antlaşmaya göre Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı Genel Müdürlüğü (KÜSGET) faaliyete başlamıştır. KÜSGET, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Merkezleri ile teknik danışmanlık hizmetleri vermiş, modern işletmecilik ilkelerini bu işletmelerde uygulamaya koymuş, dünya standartlarında kalite bilincinin yerleşmesi ve yaygınlaştırılması, teknolojik üretim seviyesinin yükseltilmesi, istihdam kapasitesinin artırılması yolunda çalışmalarda bulunmuş, çağdaş yönetim becerilerinin kazandırılması için teknik altyapının kuvvetlendirilmesine ilişkin hizmetleri gerçekleştirmeye çalışmıştır (KOSGEB Stratejik Planı 2011-15, 2011).

Bakanlar Kurulu'nun 10 Kasım 1978 tarih ve 7/16728 sayılı kararı ile onaylanıp yürürlüğe giren “Sınai Eğitim Hizmetlerinin Verilmesi”ne dair Milletlerarası Antlaşmaya göre Sınai Eğitim ve Geliştirme Genel Müdürlüğü (SEGEM) faaliyete başlamıştır. SEGEM, eğitim ihtiyacını karşılamak üzere çok sayıda eğitim programı düzenlemiş ve eğitim faktörünün öneminden hareketle, küçük ve orta ölçekli işletme çalışanlarının ve yöneticilerinin, hayat boyu eğitim anlayışını yaygınlaştırmak amacıyla hizmet veren bir kuruluş olmuştur. KÜSGET ve SEGEM'in proje anlaşmaları çerçevesinde gerçekleştirmeye çalıştığı bu hizmetlerin süreli olması, yurt

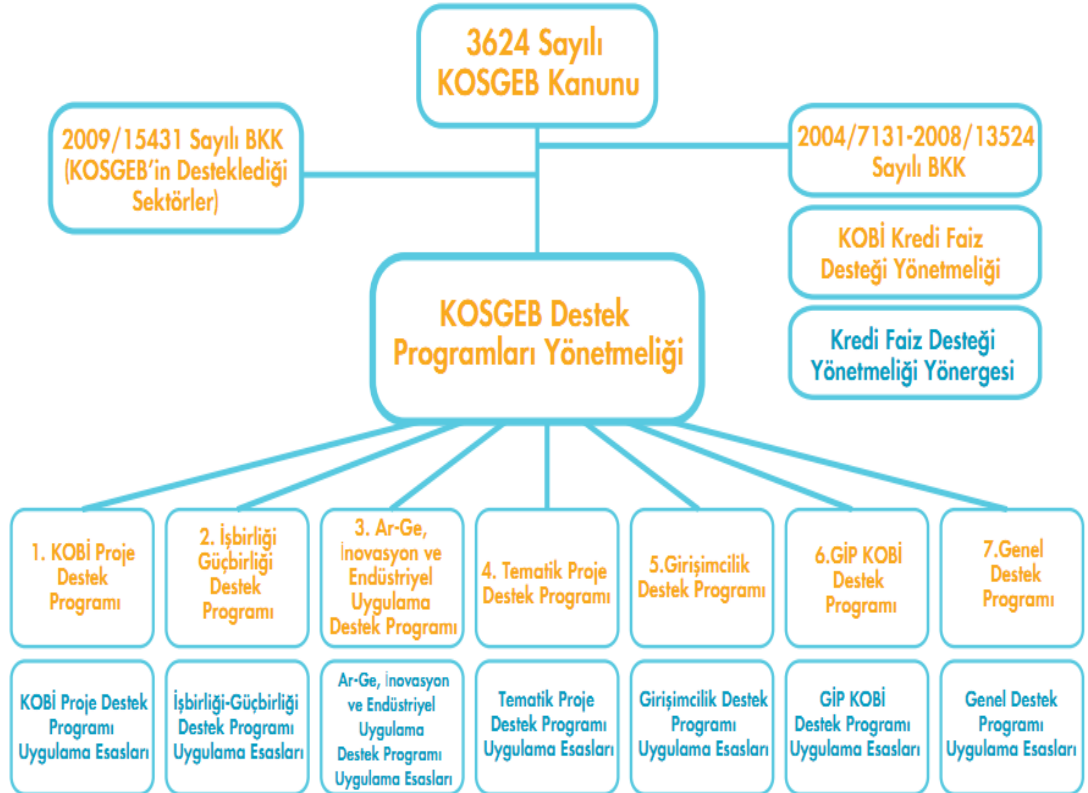
düzeyinde duyulan ihtiyacı yeterince karşılayamaması vb. nedenlerle, iki kuruluşun bir çatı altında birleşerek daha kapsamlı, ülke genelinde sürekli ve yaygın hizmetler verebilecek bir yapıya kavuşturulması amacıyla, 3624 sayılı “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun” hazırlanmış ve 20 Nisan 1990 tarih ve 20498 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. 1990 yılında 3624 sayılı Kanun ile kurulmuş olan KOSGEB, bu tarihten günümüze kadar, sadece imalat sanayi KOBİ’lerine hizmet ve destekler vermiştir. Ancak, ülkemizde imalat sanayi sektörü dışındaki sektörlerin ekonomik katma değer üretme ve istihdam yaratma potansiyelinin artması ve imalat sanayi dışındaki sektörlerdeki KOBİ’lerden gelen talepler, KOSGEB’in hedef kitlesini tüm KOBİ’leri kapsayacak şekilde genişletmesi gerekliliğini gündeme getirmiştir. Bu doğrultuda “3624 sayılı KOSGEB Kuruluş Kanunu’nda Değişiklik Yapılmasına Dair 5891 sayılı Kanun’un 5 Mayıs 2009 tarih ve 27219 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmesiyle, hizmet ve ticaret sektörlerindeki KOBİ’ler de KOSGEB hedef kitlesine dâhil edilmiş ve KOSGEB ülkemizin KOBİ’lerden sorumlu ulusal kuruluşu niteliğine kavuşmuştur (KOSGEB Stratejik Planı 2011-15, 2011).

Kanun değişikliğiyle birlikte, imalat sanayi dışındaki KOBİ’lerin de KOSGEB tarafından desteklenebilmesi için gerekli hukuki zemin oluşturulmuştur. Ancak, bu KOBİ’ler için sağlanabilecek kaynak imkânlarının belirli büyüklüklerle sınırlı olacağı dikkate alınarak, “KOSGEB Tarafından Verilecek Hizmetler ve Desteklerden Yararlanacak Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere İlişkin Sektörel ve Bölgesel Önceliklerin Belirlenmesi Hakkında 15431 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı”; 18 Eylül 2009 tarih ve 27353 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanmış olup; buna göre madencilik ve taş ocakçılığı, imalat, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtımı, su temini; kanalizasyon, atık yönetimi ve iyileştirme faaliyetleri, inşaat, toptan ve perakende ticaret, ulaştırma ve depolama, konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetleri, bilgi ve iletişim, mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler, idari ve destek hizmet faaliyetleri, kültür, sanat, eğlence, dinlence ve spor ile diğer hizmet faaliyetleri ile iştigal eden KOBİ’ler KOSGEB’in yeni hedef kitlesi olarak belirlenmiştir (KOSGEB Stratejik Planı 2011-15, 2011).

4.2. KOSGEB’le İlgili Genel Bilgiler

5 Mayıs 2009 tarihli ve 27219 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 5891 sayılı Kanun ile KOSGEB hedef kitlesinin imalat sanayi dışındaki KOBİ’leri de kapsayacak şekilde genişlemiş olması, 2008-2012 dönemini kapsayan KOSGEB Stratejik Planı’nın yenilenmesini zorunlu kılmıştır. 2010 yılı içinde yürütülen çalışmalarla KOSGEB Stratejik Planı, 2011-2015 dönemini kapsayacak şekilde yeniden hazırlanmıştır. Yeni planda KOSGEB’in vizyonu, misyonu, temel değerleri ve stratejik amaçları belirlenmiştir (KOSGEB Stratejik Planı 2011-15, 2011).

Çizelge 4.1. KOSGEB Destek Programları



4.2.1. KOSGEB'in vizyon misyon ve temel değerleri

KOSGEB'in vizyonu “Ülkemizdeki KOBİ'lerin küresel pazarda söz sahibini olmasını sağlayan, KOBİ ve girişimcilik politikalarının belirlenmesinde etkin, dünyada örnek alınan kuruluş olmak” şeklinde belirlenmiştir.

KOSGEB'in misyonu “KOBİ'lerin rekabet güçlerini geliştirmeye ve girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmaya yönelik nitelikli hizmet ve destekler sunarak, KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal kalkınmadaki paylarını arttırmak” olarak belirlenmiştir.

KOSGEB'in temel değerleri ise şu şekildedir (KOSGEB, 2011-15).

Erişebilirlik: KOSGEB ihtiyaçları karşılama yönünde kolaylıkla ulaşılabilir hizmetler sunar.

Tarafsızlık: KOSGEB tüm taraflara eşit uzaklıktadır; önyargısız, somut, veri ve bilgiye dayanan bir yaklaşım sergiler.

Saygınlık ve Güvenirlilik: KOSGEB müşteri ihtiyaçları ve gizliliğine önem verir, müşterileri gözünde güvenilirdir ve bu bakımdan sektörde saygın bir yer tutar.

Şeffaflık: KOSGEB yasalara uygun, şeffaf ve doğrulukla hareket eder.

Hesap Verilebilirlik: Müşterilerine karşı dürüstlük ve hesap verilebilirlik anlayışını temel alır.

Müşteri Odaklılık: KOSGEB müşteri değeri yaratma, müşteri istek, beklenti ve gereksinimlerinin ne olduğunun bilincindedir ve bu yönde hareket eder.

Kaynak Kullanımda Etkinlik ve Etkililik: KOSGEB kaynaklarını etkin, etkili ve gerçekçi şekilde kullanır.

Toplumsal Sorumluluk: KOSGEB hedef kitlesi ve paydaşlarıyla ilişkileri neticesinde kurumsal sosyal sorumluluk yaklaşımı ile davranır, bu yönde kararlar alır ve uygular.

Yenilikçi Yaklaşımlar: KOSGEB yeni bilgilere açıktır; en iyi çözümlerle hareket etmek için keşfederek ve farklı yaklaşımları deneyerek mevcut bilginin sürekli iyileştirilmesi hedeflenir.

Öncü ve Yönlendirici: KOSGEB faaliyet alanında öncü ve yönlendirici olmayı hedefler ve bu doğrultuda uzmanlık geliştirir (KOSGEB, 2011-15).

4.2.2. Stratejik amaçlar ve uygulanacak stratejiler

Stratejik Amaç 1: “*KOBİ’lerin Yönetim Becerilerini ve Kurumsal Yetkinliklerini Geliştirmek*” bu doğruItu da uygulanacak stratejiler şu şekildedir (KOSGEB, 2011-15).

- KOSGEB desteklerinin erişilebilirliği, mevzuat çalışmaları ve elektronik ortamda başvuru süreçlerinin iyileştirilmesi sureti ile geliştirilecektir.
- Büyüme potansiyeli olan KOBİ’ler için proje esaslı destekler uygulanacaktır.
- Kalkınma Planı ve diğer ulusal politika dokümanlarında öncelik verilen tematik alanlarda proje destekleri uygulanacaktır.
- KOBİ’lerin ortak sorunlarına ortak özümmler getirmeyi öneren işbirliği projeleri desteklenecektir.
- Yurt içi ve yurt dışı kurum/kuruluşlarla KOBİ’lerin geliştirilmesine yönelik ortak projeler yürütülecektir.
- Kredi garanti ve girişim sermayesi sistemlerinin geliştirilmesine yönelik girişimlerde bulunulacaktır.

Stratejik Amaç 2: “*KOBİ’lerin, Ar-Ge ve İnovasyona Dayalı Faaliyetlerini Artırmak*” uygulanacak stratejiler şu şekildedir (KOSGEB, 2011-15).

- Çeşitli etkinlikler ve organizasyonlar düzenlenmesi yolu ile Ar-Ge ve inovasyon kültürünün farkındalığının artırılarak yaygınlaştırılması sağlanacaktır.
- Girişimcilerin ve KOBİ’lerin daha rahat Ar-Ge, inovasyon ve fikir sürecini yatırım sürecine taşıyabileceği mali ve idari alt yapının geliştirilmesine katkı sağlanacaktır.
- İşletmesini yeni kurmuş olan girişimcilere, başlangıç sermayesi verilecek, Ar-Ge ve inovasyon projelerinde çalışacak personel giderleri ve inkübatörlerde yer tahsis edilmesi suretiyle işletme vb. giderleri kamu

kaynakları ile desteklenerek ilk kuruluş maliyetlerinin minimize edilmesi sağlanacaktır.

- Ar-Ge ve inovasyon projesi ile kamu kaynakları ile desteklenerek başarıyla tamamlanmış ve/veya patent belgesi ile korunan veya doktora çalışması neticesinde ortaya çıkan yeni bir ürün/hizmetin üretilmesi ve ticarileştirilmesine yönelik faaliyetler desteklenerek yeni yatırımlara imkan sağlanacaktır.
- Kamu kuruluşları tarafından desteklenmesi uygun bulunan ancak bütçe kısıtı nedeniyle desteklenemeyen Ar-Ge ve inovasyon temalı projelerin desteklenerek, bu projelerin de ekonomiye kazandırılması sağlanacaktır.

Stratejik Amaç 3: “*Girişimcilik Kültürünü Geliştirmek ve Başarılı Yeni İşletmelerin Kurulmasını Teşvik Etmek*” uygulanacak stratejiler şu şekildedir (KOSGEB, 2011-15).

- Çeşitli etkinlikler ve organizasyonlar düzenlenmesi yolu ile girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması sağlanacaktır.
- Kendi işini kurmak isteyenlere iş planına dayalı işletme kurma konusunda uygulamalı girişimcilik eğitimleri verilecektir.
- KOSGEB tarafından verilen veya onaylanan uygulamalı girişimcilik eğitimlerini tamamlayan ve iş planı uygun bulunan girişimcilere mali destek sağlanacaktır.
- Yeni işletmelerin başarı şanslarını artırmak için bir mekanizma olan İŞGEM’lerin yaygınlaştırılması sağlanacak ve İŞGEM’lere finansal destek sağlanacaktır.
- Yeni girişimci desteği desteklenme oranı kadın girişimciler için daha yüksek tutularak kadın girişimciler desteklenecektir.

Stratejik Amaç 4: “*KOBİ’lerin Kurumun Nitelikli Hizmet Sunmaya Yönelik Olarak Sürekli Gelişimini Sağlamak*” bu doğrultu da uygulanacak stratejiler şu şekildedir (KOSGEB, 2011-15).

- Kariyer ve eğitim planlaması yapılacaktır.
- KOBİ'lere sunulan hizmet ve destekler için elektronik ortamda başvuru yapabilmeleri sağlanacaktır.
- Veri Ambarının genişletilmesi ile Kurum bünyesindeki veri tabanlarının entegrasyonu sağlanacaktır.
- Elektronik Doküman Yönetim Sistemi (EDYS)'nin kurulması amaçlanmaktadır.
- Basın ve medya kanalıyla KOSGEB'in tanıtımı yapılacaktır.
- KOSGEB'in hizmet ve desteklerine yönelik hedef kitleye, yazılı, görsel ve elektronik iletişim araçları ile, zamanında ve doğru bilgi servisi yapılacaktır.
- KOSGEB'in bilgi erişimini sağlayan materyaller, sayı ve içerik olarak kurumsal kimlik göz önüne alınarak zenginleştirilecektir.

4.3. Türkiye’de Kobilere Sağlanan Kamusal Destekler

Türkiye’deki işletmelerin %99 gibi büyük bir çoğunluğu KOBİ niteliğindedir. KOBİ’lerin ekonomiye olan katkılarının yanında ekonomi içinde işletme sayısı olarak bu kadar fazla oranda bulunan bu işletmelerin desteklenmesi kaçınılmaz görünmektedir. Devlet yardımları da birçok ülkede olduğu gibi Türkiye’de de ekonomi politikasının ayrılmaz bir parçasını oluşturmaktadır. Devlet yardımı kavramı genel anlamda koruma, vergi muafiyeti, düşük faizli kredi veya hibe, fon ödemesi gibi kavramları bünyesinde barındırmaktadır. Aşağıda Türkiye’de KOBİ'lere destek veren tarafımızca seçilmiş belli başlı kuruluşlar ve destekleri incelenmektedir (Anonim 1 2014).

4.3.1. Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından verilen destekler

Ülkemizdeki KOBİ’lerin büyük çoğunluğunun dışa açılma derecesinin düşük olduğunu ve uluslararası anlaşma sürecine girmediklerini ifade etmektedir. Ancak diğer yandan KOBİ’lerin toplam ihracat içindeki payının düşük olması, bu bilginin çok da güvenilir olmamasından kaynaklanmaktadır. İstatistiklerde yalnızca

KOBİ'lerin kendi başlarına yaptıkları ihracat miktarları görülmektedir, fakat bu işletmelerin önemli miktardaki ihracatlarını büyük işletmelerin dış ticaret şirketleri aracılığı ile yaptıkları bilinen bir gerçektir ve bu gerçek göz önüne alındığında, KOBİ'lerin toplam ihracat içindeki payı yaklaşık % 20'ye yükselmektedir (Sarıaslan, 1994: 10).

Dış Ticaret Müsteşarlığı, 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı'na dayanarak "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı" kapsamında, AB ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kurallarına uygun olarak işletmelere ihracata yönelik devlet yardımı sayan bir kurum görevini üstlenmekteydi. Söz konusu destekler; AR-GE yardımları, uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarının desteklenmesi, yurtdışında düzenlenen fuar ve sergilere milli düzeyde (Varışlı, 2005) veya bireysel katılımın desteklenmesi, çevre maliyetlerinin desteklenmesi (ISO ve diğer uluslar arası sertifikalara teşvik), pazar araştırması desteği, eğitim yardımı, istihdam yardımı, yurtdışında ofis-mağaza açma, işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi, patent, faydalı model belgesi ve endüstriyel tasarım harcamalarının desteklenmesi, Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması, tanıtımı ve tutunması ile Türk malı imajının yerleştirilmesine yönelik faaliyetlerdir (Anonim 1 2014).

KOBİ'lere yönelik desteklerin büyük bir kısmı devlet tarafından karşılanmaktadır ancak; başta bankalar olmak üzere özel sektör ve çeşitli meslek odaları tarafından da önemli destekler sağlamaktadır. Bu kurumun önemlilerinden biri de Dış Ticaret Müsteşarlığıdır (Akgemici, 2001; Özdemir, 2006).

Dış Ticaret Müsteşarlığı 2011 yılına kadar bu görevini sürdürmüş 8 Haziran 2011 tarihli 637 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın tüm hizmet birimleri ile Hazine Müsteşarlığı'nın Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlükleri birleştirilerek Ekonomi Bakanlığı kurulmuştur (Anonim 1 2014).

Çizelge 4.2. 2009 Yılı Ocak-Aralık aylarında verilen KOBİ yatırım teşvik belgelerinin sektörel dağılımı

	Belge Sayısı (Adet)	Sabit Yatırım (TL)	İthal Edilecek Makine ve Teçhizat Tutarı (1000 \$)	İstihdam (Kişi)
Sektör				
Tarım	21	20.848.340	633	268
Madencilik	11	11.937.449	966	201
İmalat	483	372.830.932	104.624	6.797
Enerji	1	1.700.000	-	8
Hizmetler	70	61.018.844	12.231	844

Kaynak: (Anonim 1 2014)

Sektörler bazında teşvikler değerlendirildiğinde ilk sırada imalat sektörünün, sırasıyla hizmetler, tarım, madencilik ve enerji sektörünün geldiği görülmektedir (Çizelge 4.2.).

Çizelge 4.3. 2009 Yılı Ocak-Aralık aylarında verilen KOBİ yatırım teşvik belgelerinin bölgesel dağılımı

	Belge Sayısı (Adet)	Sabit Yatırım (TL.)	İthal Edilecek Makine ve Teçhizat Tutarı (1000 \$)	İstihdam (Kişi)
Bölge				
Marmara	162	138.815.886	54.476	2.210
İç Anadolu	117	96.393.076	26.916	1.740
Ege	89	73.805.955	15.021	1.190
Akdeniz	98	85.635.172	12.921	1.364
Karadeniz	42	24.389.210	3.970	750
Doğu Anadolu	30	20.118.074	2.101	383
Güneydoğu Anadolu	48	29.178.192	3.049	481

Kaynak: (Anonim 1 2014)

Teşviklere bakıldığında, bölgeler arasında dengesizlikler bulunduğu, işletmelerin coğrafi dağılımı ile orantılı olmayan bir paylaşımının olduğu görülmektedir. Özellikle de bölgesel kalkınma tercihleriyle uyumlu olmayan bir gerçekleşmenin ortaya çıktığı görülmektedir (Çizelge 4.3.).

4.3.2. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) teknoloji ve yenilik destek programları başkanlığı (TEYDEP) destekleri

TÜBİTAK, 1963 yılında Türkiye’de plânlı ekonomi döneminin başlangıcında kurulmuştur. TÜBİTAK, Türkiye’nin bilim ve teknoloji politikasını belirleme sorumluluğunu, 1983-2003 dokümanını hazırlama görevini üzerine alarak üstlenmiştir.

1993 yılında Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı, devletin, sanayi kuruluşlarında araştırma ve teknoloji geliştirme faaliyetlerini teşvik etmek üzere, TÜBİTAK’ın birimi olarak kurulmuştur. Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı (TİDEP), TÜBİTAK Bilim Kurulu’nca, Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı’na (TEYDEP) dönüştürülmüştür. Endüstriyel araştırma ve teknoloji geliştirmek; yenilikleri desteklemek; özendirmek; izlemek ve üniversite-sanayi ilişkilerini geliştirmek TÜBİTAK’ın temel işlevleri arasındadır (Anonim 2 2013). TÜBİTAK 1505 KOBİ Yararına Teknoloji Transferi Destek Programının amacı, üniversite/kamu araştırma kurumlarındaki bilgi birikiminin, Türkiye’de yerleşik ve proje sonuçlarını Türkiye’de uygulamayı taahhüt eden Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ) ölçeğindeki kuruluşların ihtiyaçları doğrultusunda, ürüne ya da sürece dönüştürülerek KOBİ’lere aktarılması yoluyla ticarileştirilmesine katkı sağlamaktır (TÜBİTAK, 2011). Bu işlevleri gerçekleştirmek için oluşturulan programlar ve planlanan faaliyetler Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) tarafından yürütülmektedir (Anonim 2 2013).

Türkiye, Avrupa Birliği’nin stratejik hedefiyle de uyumlu olarak, Ar-Ge faaliyetleri ve desteklerinin ülke refahını artırmaya odaklanarak daha etkili olması için 2002 sonlarından başlayarak bir dizi önlem üretmiş ve 2013 yılına kadar Ar-Ge harcamalarının Gayri Safi Yurt İçi Hasılaya (GSYİH) oranını %2’ye yükseltmeyi hedefleyen bir strateji oluşturmuştur (TÜBİTAK, 2011).

4.3.3. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Derneği (KOBİDER)

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Derneği (KOBİDER), ülkemizin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkıda bulunmak üzere hizmet verebilmek ve KOBİ'ler için çatı kuruluşu oluşturmak gayesiyle kurulmuştur. Ülke kalkınmasının temelini oluşturan ekonomik yapılanmanın geliştirilmesine yönelik altyapı çalışmalarını destekleyen KOBİDER, bu doğrultuda, KOBİ'lerin vasıflarını, sosyal sorumluluklarını ve dayanışma ruhunu geliştirmek suretiyle toplumun sosyo-ekonomik düzeyinin gelişmesine katkıda bulunmalarını hedeflemektedir. Aynı zamanda KOBİDER, KOBİ'lerin birlik ve beraberliğini sağlamayı, birbirleri ile olan yardımlaşmayı arttırmayı, problemlerine ortak çözüm bulmayı, resmi makamlar nezdinde üyelerini temsil etmeyi ve sorunlarına çözüm bulabilmeyi amaçlamaktadır (kobider.org.tr).

4.3.4. Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEKSA)

Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEKSA), özel hukuk hükümlerine göre kurulmuş kamuya yararlı bir vakıftır. Kuruluşundan bu yana Türkiye’de işgücü piyasasının ihtiyaç ve standartlarını dikkate alan vakıf, ayrıca uygulamalı bir meslek eğitimi modelinin benimsenmesi ve yayılması için çaba harcamaktadır. Ulaşmak istediği hedef, mesleki eğitim ile istihdam arasında bir bağ kurulmasıdır. Bu amaçla “işletmelerüstü eğitim merkezleri” kurulmakta, donatılmakta ve işletilmektedir. Bu tür çalışma, mesleki eğitim ve istihdamla ilgilenen bütün kuruluşların katılımını ve katkısını gerektirdiği için, bu nitelikteki kuruluşlar MEKSA ile işbirliği yapmaktadır (Anonim 3 2014).

4.3.5. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV)

Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV) 1989 yılında Ankara’da kurulmuştur. Girişimciliğin gelişmesini ve özel sektörle kalkınma modelini benimseyen TOSYÖV; misyonunu “KOBİ’lerin rekabet güçlerini, KOBİ’lerin ve paydaşlarının potansiyellerini harekete geçirerek arttırmak” ve vizyonunda “KOBİ ve paydaşlarını harekete geçirecek etkili rol model olmak” şeklinde belirlemiştir (TOSYÖV Tanıtım Broşürü). Vakıf, sağlıklı bir altyapı, adil bir teşvik sistemi, yeterli finansman kaynakları, uygun yatırım imkanları, ileri teknolojiye uygun ekipman, yüksek kaliteli mal üretmek için eğitim ve danışmanlık, çağdaş işletmecilik ve yönetim ile ilgili eğitim faaliyetleri, sağlıklı ana-yan sanayi ilişkileri, Avrupa Birliği ile entegrasyonu sağlayabilecek yaygın eğitim ve olumlu bir kamuoyu oluşturulması ve siyasi destek sağlanması konularında çalışmalar yapmayı amaçlamaktadır (Akgemci, 2001:51).

4.3.6. Ekonomi bakanlığı destekleri

Dünya ticareti ekonomik bütünleşme süreçlerinin derinleştiği, küresel ölçekte pazara giriş stratejilerinin yoğun şekilde uygulandığı ve ihracat pazarlarında rakip ülkelerin aktif stratejiler geliştirerek, ihracatta pazar paylarını artırmaya çalıştığı bir dönemden geçmektedir. Bu dönem ve ülkenin 2023 vizyonu; ekonomi ve dış ticaret politikalarının yeni bir anlayış ve yapıyla yürütülmesini zorunlu kılmaktadır. Bu kapsamda, Cumhuriyet tarihinde ilk kez, ihracata dayalı büyüme modeli çerçevesinde, mal ve hizmet sektörlerinde yatırım-üretim-ihracat zincirine ilişkin politikaların bir bütün olarak ele alınmasını sağlayacak bir kurumsal yapılanmaya duyulan ihtiyaç dikkate alınarak, 8 Haziran 2011 tarihli 637 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Dış Ticaret Müsteşarlığı’nın tüm hizmet birimleri ile Hazine Müsteşarlığı’nın Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlükleri birleştirilerek Ekonomi Bakanlığı kurulmuştur (08/06/2011 tarih, 27958 sayılı Resmi Gazete).

4.3.7. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)

1991 yılından beri özel sektörün Ar-Ge ve Teknolojik Yenilik projelerine destek sağlamakta olan Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), 24 özel sektör, 5 kamu, 10 şemsiye kuruluş ve 15 gerçek kişinin bir araya gelmesi ile kurulmuş bir Vakıftır. Özel sektör ve kamunun ülkemizdeki işletmelerin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesi yolu ile güçlendirmek ortak hedefi ile biraraya geldiği TTGV, Türkiye'de Ar-Ge ve yenileşimin desteklenmesi amacı ile kurulmuş ilk ve tek Kamu Özel Sektör Ortaklığıdır.

4.3.8. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı destekleri

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı girişimciliğe, yenilikçiliğe ve yüksek katma değerli teknoloji üretimine dayalı ekonomik yapısıyla, Avrasya'nın mal ve hizmet üretim üssü hâline gelen ve dünyanın en gelişmiş on ülkesi içinde yer alan bir Türkiye'nin oluşumunda öncü olmak vizyonu ve ülkemizin küresel düzeyde rekabet gücünü artırmaya yönelik olarak: Sanayi ve ticaret alanlarında plan, program, strateji ve politikalar geliştirmek, ekonominin itici gücünün özel girişimcilik olduğu bilinciyle ve başta KOBİ'ler olmak üzere bütün sanayici, tüccar, esnaf ve sanatkârlara, güvenli, sürdürülebilir ve çevreye duyarlı bir iş ve rekabet ortamı tesis etmek, tüketicilerin haklarının korunmalarına yönelik sunulan desteklerle, ileri teknolojiye ve yenilikçiliğe dayalı, yüksek katma değer sağlayan bir üretim kültürünün oluşmasına hizmet etmek misyonu ile 03/06/2011 tarih ve 635 No'lu Kanun Hükmünde Kararname ile kurulmuştur.

4.3.9. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)

Odalar ve borsalar arasında birlik ve dayanışmayı sağlamak, ticaret ve sanayinin genel menfaatlere uygun olarak gelişmesini sağlamak, üyelerinin mesleki faaliyetlerini kolaylaştırmak, üyelerin birbirleriyle ve halkla olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hakim kılmak üzere meslek disiplini ve ahlakı korumak amacıyla kurulan TOBB'un; Türk girişimcisinin çalışmalarına öncülük ve liderlik

etmesi, tabanını oluşturan KOBİ'lerin ekonomiden hak ettiği payı alması için oda ve borsalar kanalıyla bilgi ve danışmanlık hizmeti sunmak, özel sektörün ihtiyaçları doğrultusunda siyasi güce görüş ve çözümlerini iletme ve ticari, ekonomik ve uluslararası işbirliği alanlarında yararlı olabilecek her türlü bilgiyi üyelerine sunmak; ülke, il ve sektör bazında ekonomik raporlar hazırlamak görevleri arasında yer almaktadır.

4.3.10. Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK)

Esnaf ve sanatkârlar odaları, birlikleri ve federasyonları arasında birliği temin, gelişme ve ilerlemeyi sağlamak, genel olarak esnaf ve sanatkârların çalışmalarını meslekî yönden ve kamu yararına uygun olacak şekilde düzenlemek ve bu hususta gerekli görülecek her türlü tedbiri almak ve teşebbüste bulunmak, meslekî eğitimlerini geliştirmek, esnaf ve sanatkarları yurt çapında ve uluslararası düzeyde temsil etmek, sorunlarının çözümü için ulusal ve uluslararası kurum ve kuruluşlar nezdinde gerekli girişimlerde bulunmak, ulusal ekonomideki gelişmelere paralel olarak lüzumlu görülecek meslekî tedbirleri almak ve Bakanlık tarafından esnaf ve sanatkârlarla ilgili verilecek görevleri yapmak üzere kurulmuştur.

4.3.11. KOSGEB tarafından verilen destekler

KOSGEB; küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin teknolojik yeniliklere hızla uyumlarını sağlamak, rekabet güçlerini yükseltmek, ekonomiye katkılarını ve etkinliklerini artırmak amacıyla 3624 sayılı Kanunla 20.04.1990 tarihinde kurulmuştur (KOSGEB, 1990). KOSGEB'in sağlamakta olduğu destekler amaçları ve limitleri dahilinde aşağıda değerlendirilmiştir.

4.3.11.1. KOBİ proje destek programı

Bu Uygulama Esaslarının amacı; küçük ve orta ölçekli işletmelerde proje kültürü ve bilincinin oluşturulması, işletmelerin proje yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi suretiyle ulusal ve uluslararası rekabet güçlerinin ve ülke ekonomisine sağladıkları

katma değerin artırılması amacı ile hazırlayacakları projelerin desteklenmesine yönelik olarak, KOBİ Proje Destek Programının uygulanmasına ilişkin iş ve işlemlerin esaslarını düzenlemektir (KOSGEP, 2010).

Çizelge 4.4. KOBİ proje destek programı limitleri

PROGRAM VE PROJE LİMİTLERİ	
Program Süresi	3 yıl
Proje Süresi	6-24 ay(+12ay)
Destek Üst Limiti	150.000 TL
Destek Oranı	1.ve 2. Bölge için %50 3.ve 4. Bölge için %60

(Anonim 3 2014).

Program süresi işletme için 3 (üç) yıl olup, program kapsamında işletmeye verilecek geri ödemesiz desteğin üst limiti 150.000 TL'dir. Programın destek oranı 1. ve 2. Bölgelerde % 50 (elli) olup; 3. ve 4. Bölgelerde bu oran % 60 (altmış) olarak uygulanır (Çizelge 4.4).

Bu Uygulama Esasları; 15/06/2010 tarih ve 27612 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği kapsamında 2010/02 sayılı KOSGEB İcra Komitesi Kararı ile kabul edilerek uygulamaya konulan KOBİ Proje Destek Programı'nın 13. Maddesine istinaden hazırlanmıştır (KOSGEP, 2010).

Desteklenecek proje giderlerine Kurul karar vermektedir. Ancak, arsa, bina, inşaat, tadilat, tefrişat ve benzeri, taşıt aracı, vergi, resim ve harçlar, sosyal güvenlik primleri, haberleşme giderleri, proje ile ilgili olmayan personel giderleri, enerji ve su giderleri, kira giderleri, finansman giderleri, proje ile ilişkilendirilmemiş diğer maliyetler desteklenmemektedir. Proje ile ilişkilendirilmiş makine-teçhizat, hammadde ve malzemeye ilişkin KOSGEB desteği, Kurul tarafından karar verilen

toplam KOSGEB destek tutarının % 10'unu aşamaz. Proje kapsamında alınacak yazılım için sağlanacak KOSGEB desteği bu sınırlamaya dahil değildir (Anonim 1 2014).

4.3.11.2. Tematik proje destek programı

Bu Uygulama Esaslarının amacı; küçük ve orta ölçekli işletmelerin kendi işletmelerini geliştirmeleri ve meslek kuruluşları tarafından küçük ve orta ölçekli işletmelerin geliştirilmesi amacı ile hazırlayacakları projelerin desteklenmesine yönelik olarak, Tematik Proje Destek Programının uygulanmasına ilişkin iş ve işlemlerin esaslarını düzenlemektir (KOSGEP, 2010). Bu Uygulama Esasları; 15/06/2010 tarih ve 27612 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği kapsamında 2010/02 sayılı KOSGEB İcra Komitesi Kararı ile kabul edilerek uygulamaya konulan Tematik Proje Destek Programı'nın 18. Maddesine istinaden hazırlanmıştır.

Çizelge 4.5. Tematik proje destek programı limitleri

	Çağrı Esaslı Tematik Program	Meslek Kuruluşu Proje Destek Programı
Başvuru Yapabilecekler	KOBİ'ler ve Meslek Kuruluşları	Meslek Kuruluşları
Program Süresi	-	3 Yıl
Proje Süresi	Proje Teklif Çağrısında Belirlenir	24 Ay (+12 Ay)
Destek Oranı	1. ve 2. Bölgede % 50 3. ve 4. Bölgede % 60	1. ve 2. Bölgede %50 3. ve 4. Bölgede % 60
Destek Ödemesi	Geri Ödemeli ve Geri Ödemesiz seçeneklerle	Geri Ödemesiz
Destek Üst Limiti	Proje Teklif Çağrısında Belirlenir	150.000 TL

(Annim 5 2014).

Çağrı esaslı tematik program dahilinde desteklenecek proje giderleri, personel ücretleri ve seyahat giderleri, makine-ekipman, yazılım ve donanım alımı veya kiralanması giderleri (azami %25), sarf malzemesi giderleri, hizmet alım giderleri, genel idari giderler (azami %10) dir.

Meslek kuruluşu proje destek programınca desteklenecek proje giderleri Kurul tarafından uygun bulunan ve bina inşaat yapımı, tadilatı, gayrimenkul alımı, makine-teçhizat, tefrişat, taşıt aracı, vergi, resim ve harçlar, sosyal güvenlik primleri, haberleşme giderleri, finansman giderleri, proje ile ilgili olmayan personel giderleri, enerji, su, kira giderleri, proje ortaklarından alınan danışmanlık ve hizmet alımı giderleri ve proje ile ilişkilendirilmemiş maliyetler dışında kalan giderlerdir (Anonim 1 2014).

4.3.11.3. İşbirliği güçbirliği destek programı

Bu programın amacı; küçük ve orta ölçekli işletmelerin işbirliği-güçbirliği anlayışıyla bir araya gelerek, ortak tedarik, ortak tasarım, ortak pazarlama, ortak laboratuvar, ortak makine-teçhizat kullanımı ve benzeri konularda hazırlayacakları projelerin desteklenmesine yönelik olarak, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından uygulanacak İşbirliği-Güçbirliği Destek Programı ile ilgili iş ve işlemlerin esaslarını düzenlemektir (KOSGEP, 2010). Bu program, küçük ve orta ölçekli işletmelere KOSGEB tarafından uygulanacak İşbirliği-Güçbirliği Destek Programına ilişkin esasları kapsar. Bu program, 15.06.2010 tarih ve 27612 Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren KOSGEB Destek Programları Yönetmeliğine dayanılarak hazırlanmıştır.

İşbirliği-güç birliği ortaklık modelleri, proje ortağı işletmelerin mevcudiyetlerini koruyarak kurulacak olan işletici kuruluşa ortak olmaları, proje ortağı işletmelerin bir kısmının ya da tamamının kendilerini feshederek kurulacak işletici kuruluşa ortak olmaları ve proje ortağı işletmelerin bir kısmının kendilerini feshederek ortaklardan birinin bünyesinde birleşmesidir. Her bir ortaklık modelinde en az 5 işletmenin bir araya gelmesi şartı aranmaktadır (Anonim 3 2014).

Çizelge 4.6. İşbirliği güçbirliği destek programı limitleri

PROGRAM VE PROJE LİMİTLERİ	
Program Süresi	6-24 ay (+ 12 ay)
Destek Üst Limiti	250.0 TL (Geri Ödemesiz), 500.0 TL (Geri Ödemeli)
Destek Oranı	1.ve 2. Bölge için %50 3.ve 4. Bölge için %60

(Anonim 3 2014).

Program kapsamında desteklenecek projenin süresi en az 6 ay, en fazla 24 aydır. Kurul kararı ile 12 aya kadar ek süre verilebilir. Proje destek üst limiti 750.000TL olup, bu miktarın 250.000TL’lik kısmı geri ödemesiz, 500.000TL’lik kısmı ise geri ödemelidir. Proje destek oranı 1. ve 2. Bölgelerde % 50 olup; 3. ve 4. Bölgelerde bu oran % 60 olarak uygulanır.

4.3.11.4. Ar-Ge, inovasyon ve endüstriyel uygulama destek programı

Programın amacı ve gerekçesi, bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip KOBİ ve girişimcilerin geliştirilmesi, teknolojik fikirlere sahip teknoloji girişimcilerin desteklenmesi, KOBİ’lerde Ar-Ge bilincinin yaygınlaştırılması ve Ar-Ge kapasitesinin artırılması, Mevcut Ar-Ge desteklerinin geliştirilmesi, İnovatif faaliyetlerin desteklenmesi, Ar-Ge ve İnovasyon proje sonuçlarının ticarileştirilmesi ve endüstriyel uygulamasına yönelik destek mekanizmalarına ihtiyaç duyulmasıdır (KOSGEP, 2014).

Çizelge 4.7. Ar-Ge inovasyon ve endüstriyel uygulama programı limitleri

AR-GE, İNOVASYON VE ENDÜSTRİYEL UYGULAMA DESTEK PROGRAMI		Destek Üst Limiti	DESTEK ORANI (%)
Ar-Ge ve İnovasyon Programı			
İşlik Desteği		İşliklerden bedel alınmaz	
Kira Desteği		12.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği		100.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)		200.000	75
Personel Gideri Desteği		100.000	75
Başlangıç Sermayesi Desteği		20.000	100
Proje Geliştirme Desteği	Proje Danışmanlık Desteği	25.000	75
	Eğitim Desteği	5.000	
	Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları	25.000	
	Proje Tanıtım Desteği	5.000	
	Yurtdışı Kongre/Konferans/Fuar Ziyareti/Teknolojik İşbirliği Ziyareti Desteği	15.000	
	Test, Analiz, Belgelendirme Desteği	25.000	
Endüstriyel Uygulama Programı			
Kira Desteği		18.000	75
Personel Gideri Desteği		100.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Gid. Desteği		150.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)		200.000	75

(Anonim 3 2014).

Ar-Ge ve İnovasyon Desteği kapsamında; *İşlik tahsisi veya kira desteği*, Proje başvurusu kabul edilen ve destek kararı alınan işletmeye proje süresince işlik tahsisi yapılır. İşlik tahsisi karşılığında işletmeden işlik kullanım bedeli alınmaz.

TEKMER’de işlik tahsis edilememesi halinde, girişimci olarak proje başvurusu yapan işletmelere, proje süresince aylık azami 500 TL geri ödemesiz kira desteği verilir. *Makine-teçhizat, donanım, hammadde, yazılım ve hizmet alımı giderleri desteği*,_Proje iş planında yer alan ve Kurul tarafından uygun bulunan deneme amaçlı hammadde, makine, teçhizat, donanım, yazılım ve dışarıdan sağlanan hizmet/işçilik giderleri kapsamında; işletmeye geri ödemesiz olarak üst limit 100.000 TL, geri ödemeli olarak da üst limit 200.000 TL destek sağlanır. *Personel gideri desteği*, Projede çalışan personel giderleri karşılığı olarak, net ücret üzerinden aylık, lisans mezunlarına 1.500 TL, yüksek lisans mezunlarına 2.000 TL ve doktora mezunlarına 2.500 TL olmak üzere, toplam üst limiti 100.0 TL geri ödemesiz destek sağlanır. *Proje geliştirme desteği*, İşletmelere projeleri kapsamında; danışmanlık, eğitim, sınai mülkiyet ve fikri mülkiyet hakları tescili, tanıtım, yurtdışı kongre/konferans/fuar ziyareti/teknolojik işbirliği ziyareti, test-analiz ve belgelendirme giderleri için toplam üst limit 100.000 TL geri ödemesiz destek sağlanır. *Başlangıç sermayesi desteği*, Bu destekten sadece 5746 sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun çerçevesinde merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerine tekno girişim sermayesi desteği başvurusu yapan, örgün öğrenim veren üniversitelerin herhangi bir lisans programından bir yıl içinde mezun olabilecek durumdaki öğrenci, yüksek lisans veya doktora öğrencisi ya da lisans, yüksek lisans veya doktora derecelerinden birini başvuru tarihinden en çok 5 yıl önce almış olanlar ile öğretim elemanları yararlanabilir. Bu destek, belirtilen kriterleri sağlayan girişimcilerin şirket kuruluşu giderleri ile ofis donanım ve giderleri için sağlanır. Destek üst limiti geri ödemesiz 20.000 TL olup, destek oranı % 100’dür.

4.3.11.5. Genel destek programı

Programın amacı ve gerekçesi, proje hazırlama kapasitesi düşük KOBİ’ler ile KOSGEB hedef kitlesine yeni dahil olmuş sektörlerdeki KOBİ’lerin de mevcut KOSGEB desteklerinden faydalanması, KOBİ’lerin kaliteli ve verimli mal/hizmet üretmelerinin sağlanması, mevcut KOSGEB desteklerinin revize edilerek daha fazla KOBİ’nin bu desteklerden yaygın şekilde faydalanması, KOBİ’lerin rekabet

güçlerini ve düzeylerini yükseltmek amacıyla genel işletme geliştirme faaliyetlerinin teşvik edilmesi ve KOBİ'lerin yurt içi ve yurt dışı pazar paylarını artırmak amacıyla tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin geliştirilmesidir (Anonim 1 2014).

Çizelge 4.8. Genel destek programı destek üst limitleri ve oranları tablosu

GENEL DESTEK PROGRAMI DESTEKLERİ	DESTEK ÜST LİMİTİ	DESTEK (%)			
		1. ve 2.	3. ve 4.		
Yurt İçi Fuar Desteği	30.000	% 50	% 60		
Yurt Dışı İş Gezisi Desteği	10.000				
Tanıtım Desteği	15.000				
Eşleştirme Desteği	15.000				
Nitelikli Eleman İstihdam Desteği	20.000				
Danışmanlık Desteği	15.000				
Eğitim Desteği	10.000				
Enerji Verimliliği Desteği	30.000				
Tasarım Desteği	15.000				
Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	20.000				
Belgelendirme Desteği	10.000				
Test, Analiz ve Kalibrasyon	20.000				
Bağımsız Denetim Desteği	10.000				

(KOSGEP, 2013).

Programın süresi işletme için 3 (üç) yıldır. Üç yıllık destek programı süresi tamamlandıktan sonra, işletmenin talebi halinde destek programı yeniden başlatılabilir. Başlatılan yeni destek programında, önceki destek programı kapsamında işletmeye kullandırılan destek miktarları dikkate alınmaz.

Yurt içi fuar desteği, işletmelerin, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından internet sitesinde ve Türkiye Ticaret Sicili Gazetesinde yayımlanan Yıllık Yurt İçi Fuar Takvimi Tebliğinde yer alanlar içerisinde KOSGEB tarafından belirlenen yurt içi ihtisas ve yurt içi uluslararası ihtisas fuarlarına ve İzmir Enternasyonal Fuarı'na katılımlarına destek verilir. Bir fuarda organizatör tarafından bir önceki yılda kullandırılan toplam net stant alanına göre, azami % 40'ı destek kapsamına alınır.

Düzenlenme aralığı bir yıldan fazla olan fuarlarda desteklenecek net stant alanı hesabı yapılırken, gerçekleşmiş son fuar dikkate alınır. İlk defa düzenlenecek olan fuarlar destek kapsamına alınmaz. Daha önce düzenlenmiş olan ancak adı veya organizatörü değişen fuarların desteklenip desteklenmeyeceğine, Başkanlık tarafından karar verilir. Her bir fuar katılımı için işletme başına azami destek alanı 50 m²'dir. Destek üst limiti; Yurt İçi Uluslararası İhtisas Fuarlarında m² başına 120 TL, Yurt İçi İhtisas Fuarları ve İzmir Enternasyonal Fuarı'nda m² başına 80 TL olarak uygulanır. Makine, mobilya, mermer gibi büyük ürün sergileme alanına ihtiyaç duyulan işkollarında gerçekleştirilecek fuarlarda, işletme başına azami destek alanı Başkanlık tarafından 100 m²'ye kadar artırılabilir (Anonim 3 2014).

Yurt dışı iş gezisi desteği, işletmelerin, uluslararası işbirliğini temin etmelerini veya artırmalarını sağlamak amacı ile organize edilen yurtdışı iş gezisi programlarına katılmalarına destek verilir. Bu destek; KOSGEB Birimleri, meslek kuruluşu veya Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TÜRSAB) üyesi Organizatör Kuruluşlar tarafından düzenlenen yurtdışı iş gezisi programlarında; Konaklama giderlerini, Ulaşım giderleri ile Program ile ilgili diğer giderleri kapsar. Yurtdışı iş gezisinin düzenlenebilmesi için sektör farkı gözetmeksizin en az 10 işletmenin katılımı gerekmektedir. Her bir Yurtdışı İş Gezisi için işletme başına sağlanacak azami destek miktarı 2.000 TL'dir (Anonim 3 2014).

Tanıtım desteği, işletmelerin; işletmelerini ve ürün ve/veya hizmetlerini ulusal ve uluslararası pazarlarda tanıtımları için gerçekleştirecekleri faaliyetlerine destek verilir. Bu destek unsurları; Broşür, ürün kataloğu giderlerini, Etiket baskılı tanıtım amaçlı CD giderlerini, Yurtdışında yayınlanan/dağıtılan basılı yayınlara reklam verme giderlerini kapsar. Her bir destek unsuru için verilecek destek miktarı 5.000 TL'yi geçemez. Tanıtım Desteği, Yurtiçi Marka Tescil Belgesi sahibi olan işletmelere verilir (KOSGEP, 2013).

Eşleştirme desteği, işletmelerin Eşleştirme Merkezlerinden alacağı; Danışmanlık, Organizasyonel, Daimi sergi alanı hizmetlerine destek verilir.

Nitelikli eleman istihdam desteği, bu destek, en az dört yıllık eğitim veren fakülte veya yüksekokul mezunu yeni eleman istihdamı için verilir. İşletmeler belirtilen limitler dahilinde işin gereği olarak birden fazla nitelikli eleman çalıştırılabilir, ancak

desteğin üst limiti tamamlandığı tarihte KOSGEB desteği sona erer. KOSGEB aylık destek üst limiti, istihdam edilecek her bir eleman için net ücret üzerinden hesaplanır ve 1.500 TL'yi geçemez (Anonim 3 2014).

Danışmanlık desteği, işletmelerin; Genel Yönetim, AB ve Diğer Uluslararası Kaynaklarından Yararlanmak Üzere Proje Hazırlama, İş Planı Hazırlama, Yatırım, Pazarlama, Üretim, İnsan Kaynakları, Mali İşler ve Finans, Dış Ticaret, Bilgisayar ve Bilgi Teknolojileri, Enerji Teknolojileri, Yeni Teknik ve Teknolojiler, CE Kapsamındaki Ürün Tasarımı Belgelendirmesi ve CE Belgesine Uygun Üretim ile Çevre konu başlıklarında alacakları danışmanlık hizmetlerine destek verilir. Destek kapsamında; Türk Standartları Enstitüsü (TSE) Hizmet Yeterlilik Belgesine sahip danışmanlık kuruluşları, vakıf ve dernekler ile üniversiteler, üniversitelerin işletmelere yönelik danışmanlık hizmeti vermek amacıyla kurulmuş birimleri, kuruluş kanunlarında danışmanlık hizmeti verme görevi olan kamu kurum ve kuruluşlarından hizmet alınabilir. Her bir konu başlığı için alınacak danışmanlık hizmetine verilen destek miktarı 4.000 TL'yi geçemez (KOSGEP, 2013).

Eğitim desteği, işletmelerin Genel Yönetim, Pazarlama Yönetimi, Üretim Yönetimi, İnsan Kaynakları Yönetimi, Mali İşler ve Finansman Yönetimi, Dış Ticaret ve Uluslararası Mevzuat, Bilgisayar ve Bilgi Teknolojileri, Enerji Teknolojileri, Yeni Teknik ve Teknolojiler, Yenilik, Mesleki ve Teknik Eğitim, CE İşareti, Ürün Belgelendirme ve Çevre konu başlıklarında alacakları eğitimlere destek verilir. Eğitim hizmeti alınabilecek kuruluşlar; üniversiteler, üniversitelerin işletmelere yönelik eğitim hizmeti vermek amacıyla kurulmuş birimleri, kuruluş kanunlarında eğitim hizmeti verme görevi olan kamu kurum/kuruluşları ve eğitim hizmeti vermek amacıyla kurulmuş birimleri, 5580 Sayılı Özel Öğretim Kurumları Kanunu kapsamında kurum açma iznine sahip özel eğitim kuruluşları/vakıf/dernekler ile Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafından akredite edilen personel belgelendirme kuruluşlarıdır. Her bir konu başlığı için alınacak eğitim hizmetine verilen destek miktarı 4.000 TL'yi geçemez (Anonim 3 2014).

Enerji verimliliği desteği, işletmelerin enerji verimliliği kapsamında alacakları etüt, danışmanlık ve eğitim hizmetlerine destek verilir. İşletmeler tarafından, 18.04.2007 tarih ve 5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu kapsamında yetkilendirilmiş enerji

verimliliği danışmanlık şirketlerinden, enerji verimliliğine yönelik alınacak ön ve detaylı etüt hizmetleri desteklenir. Enerji verimliliği danışmanlık şirketlerine yaptırılan ve Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürlüğü (EİE) tarafından uygunluk belgesi verilen detaylı enerji etütleri destek kapsamındadır. Ön Enerji Etütleri için destek üst limiti 2.000 TL, Detaylı Enerji Etütleri için destek üst limiti 20.000 TL'dir. 5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu kapsamında yetkilendirilmiş EVD şirketlerine yaptırılan ve Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürlüğü tarafından onay belgesi verilen, Verimlilik Arttırıcı Projelerin (VAP) hazırlanması, gerçekleştirilmesi ve/veya işletilmesinin en fazla ilk iki yılı boyunca alınacak danışmanlık hizmet bedelleri desteklenir. Verimlilik Arttırıcı Projeye yönelik danışmanlık desteği için destek üst limiti 5.000 TL'dir. İşletmeler tarafından, 5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu kapsamında; Elektrik İşleri Etüt İdaresi Genel Müdürlüğü, Yetkilendirilmiş Kurumlar ve yetkilendirilmiş enerji verimliliği danışmanlık şirketlerinden alınacak, "Enerji Yöneticisi Eğitimleri" desteklenir. Bu desteğin üst limiti 3.000 TL'dir (KOSGEP, 2013).

Tasarım desteği, işletmelerin ürün tasarımı için satın alacakları tasarım hizmetlerine ilişkin giderlerine destek verilir.

Sınai mülkiyet hakları desteği, işletmelerin; Türk Patent Enstitüsü (TPE) veya muadili yurt dışı kurum/kuruluşlardan; patent, faydalı model belgesi, endüstriyel tasarım tescili belgesi ve entegre devre topografyaları tescil belgesi için yaptığı giderler ile patent vekili giderlerine, Türk Patent Enstitüsü (TPE), muadili yurt dışı kurum/kuruluşlardan alacakları marka tescil belgeleri için yaptığı giderler ile marka vekili giderlerine destek verilir (Anonim 3 2014).

Belgelendirme desteği, işletmelerin, Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) tarafından akredite edilmiş kurum/kuruluşlardan akredite oldukları konularda alacakları ürün, sistem, personel, laboratuvar akreditasyon belgelerine ilişkin giderlerine destek verilir. Daha önce herhangi bir konuda belge almış olan işletmelere, aynı belge konusunda destek sağlanmaz. Her bir belge için destek üst limiti 2.500 TL'yi aşamaz.

Test, analiz ve kalibrasyon desteği, işletmelerin, kamu kuruluşları ve üniversitelerce kurulmuş laboratuvarlardan alacakları test, analiz, kontrol-muayene ve kalibrasyon

hizmetleri ile yurt içi ve yurt dışı laboratuvarlarda akredite olunan test, analiz, kontrol-muayene ve kalibrasyon konularında alacakları hizmet giderlerine destek verilir (Anonim 3 2014).

Bağımsız Denetim Desteği, işletmelerin; Sermaye Piyasası Kurulu tarafından bağımsız denetimle yetkilendirilen kuruluşlardan aldıkları bağımsız denetim hizmeti giderlerine destek verilir.

Programın amacı ve gerekçesi, ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi ve yaygınlaştırılması, başarılı ve sürdürülebilir işletmelerin kurulması, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması, İş Geliştirme Merkezlerinin kurulması ile girişimciliğin geliştirilmesi, istihdamın artırılması ve yerel dinamiklere dayalı girişimciliğin desteklenmesidir (Anonim 3 2014).

Girişimcilik Destek Programı 3 alt programdan oluşmaktadır:

- Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi
- Yeni Girişimci Desteği
- İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, minimum 60 saatlik eğitim ve atölye çalışmasından oluşan eğitim programını kapsar (girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri egzersizleri yapılması ve iş planı hazırlanması). Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri KOSGEB veya diğer kurum ve kuruluşlar (üniversite, İŞKUR, meslek kuruluşu, belediye v.b. tarafından düzenlenebilir. Eğitimler, genel ve özel hedef grupları (gençler, kadınlar, dezavantajlı gruplar) için düzenlenir ve eğitimlere katılanlardan ücret alınmaz.

Yeni Girişimci Desteğinden, uygulamalı girişimcilik eğitimini tamamlayarak işini kuran girişimciler ve İŞGEM girişimcileri faydalanabilir.

Çizelge 4.9.Yeni girişimci desteği destek limitleri

DESTEK UNSURU		UST LİMİT (TL)	DESTEK ORANI (%) (1. ve 2 . Bölge)	DESTEK ORANI (%) (3. ve 4. Bölge)
İşletme Kuruluş Desteği	Geri ödemesiz	5.000	%60 (Kadın veya özürlü girişimci:70)	%70 (Kadın veya özürlü girişimci:80)
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat ve Ofis Donanım Desteği	Geri ödemesiz	10.000		
İşletme Giderleri Desteği	Geri ödemesiz	12.000		
Sabit Yatırım Desteği	Geri Ödemeli	70.000		

(KOSGEP, 2013).

İşletme kuruluş desteği: işletme kuruluş giderleri ile işletme kurulmadan önce girişimcinin iş kurmaya yönelik olarak aldığı teknik, hukuki ve mali danışmanlık giderleri ve iş planı, etüd, fizibilite çalışması giderleri için geri ödemesiz olarak verilen bu desteğin üst limiti 5.000 TL olup, işletme kuruluş giderleri için üst limit 3.000 TL, danışmanlık için üst limit 2.000 TL, destekleme oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 60 (altmış), girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 70 olup; 3. ve 4. Bölgelerde bu oran % 70, girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 80 olarak uygulanır (KOSGEP, 2013).

Kuruluş dönemi makine, teçhizat ve ofis donanım desteği, desteğin başlangıç tarihinden itibaren 12 ay içinde satın alınacak makine, teçhizat ve ofis donanımları için geri ödemesiz olarak verilen bu desteğin üst limiti 10.000 TL ve destekleme oranı 1. Ve 2. Bölgeler için % 60, girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 70 olup; 3. ve 4. Bölgelerde bu oran % 70, girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 80 olarak uygulanır (Anonim 3 2014).

İşletme giderleri desteği, desteğin başlangıç tarihinden itibaren 24 ay içinde gerçekleşen işletme giderlerine yönelik geri ödemesiz olarak ödenecek desteğin üst limiti her ay için 1.000 TL olmak üzere, toplam 12.000 TL ve destekleme oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 60, girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 70 olup; 3. ve

4. Bölgelerde bu oran % 70, girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 80 olarak uygulanır. Aşağıda belirtilen harcamalar işletme giderleri olarak sayılır (KOSGEP, 2011):

- Personel net ücretleri
- Elektrik, su, ısıtma, telekomünikasyon, işyerinde üretim amaçlı kullanılan makinelere ait yakıt giderleri

Sabit yatırım desteği, desteğin başlangıç tarihinden itibaren 24 ay içinde satın alınacak, makine ve teçhizat için teminat karşılığı geri ödemeli olarak verilen bu desteğin üst limiti 70.000 TL ve destekleme oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 60, girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 70 olup; 3. ve 4. Bölgelerde bu oran % 70, girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde % 80 olarak uygulanır.

İş Geliştirme Merkezi Desteği, iş Geliştirme Merkezlerinin bünyesinde barındırdığı işletmelere, işletme geliştirme danışmanlığı, uygun koşullarda iş yeri mekânı, ortak ofis ekipmanı, ofis hizmetleri gibi hizmetler sunarak işletmelerin en kırılgan oldukları ilk yıllarını sağlıklı bir şekilde aşmalarını ve büyümelerini sağlamak amacıyla kurulan ve işletilen merkezlerdir. İşletme Geliştirme Merkezlerinin kuruluş başvurusu; belediyeler, üniversiteler, özel idareler, kalkınma birlikleri, meslek kuruluşları ve kar amacı güzetmeyen kooperatifler tarafından münferiden veya birlikte yapılabilir (Anonim 1 2014).

İŞGEM kuruluş desteği: Bu destek kapsamında yeni kurulan İŞGEM'ler için;

- Bina tadilatı için 600.000 TL,
- Mobilya-donanım alımı için 125.000 TL,

İŞGEM Yöneticisi personel gideri karşılığı, net ücret üzerinden aylık 2.0 TL olmak üzere toplam 25.000 TL olmak üzere, geri ödemesiz destek üst limiti toplamı 750.000 TL ve destek oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 60 olup, 3. ve 4. bölgelerde bu oran % 70 olarak uygulanır.

Kuruluş Dönemi Faaliyetleri, sözleşme tarihinden itibaren en fazla 18 ay içinde tamamlanmalıdır.

İŞGEM işletme desteği: Bu destek kapsamında İŞGEM'ler için;

- En fazla üç adet olmak üzere personel giderleri karşılığı olarak her bir personel için net ücret üzerinden 1.000 TL olmak üzere toplam 30.000TL
- İŞGEM işletmelerine yönelik toplu eğitim/danışmanlık faaliyetleri için
- TL
- İŞGEM Binası küçük tadilat işleri için 20.000 TL olmak üzere geri ödemesiz destek üst limiti toplamı 100.000 TL ve destek oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 60 olup, 3. ve 4. bölgelerde bu oran % 70 olarak uygulanır (KOSGEP, 2013).

İŞGEM İşletme Desteği en fazla 36 ay süre ile verilir.

4.3.11.6. Gelişen işletmeler piyasası KOBİ destek programı

Bu programın amacı; gelişme ve büyüme potansiyeline sahip küçük ve orta ölçekli işletmelerin, paylarının İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) Gelişen İşletmeler Piyasası'nda işlem görmesini sağlayarak, sermaye piyasalarından fon temin etmelerine imkân vermek üzere, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından uygulanacak Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı ile ilgili iş ve işlemlerin esaslarını düzenlemektir. Bu program, küçük ve orta ölçekli işletmelere KOSGEB tarafından uygulanacak Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programına ilişkin esasları kapsar. Bu program, 15/06/2010 tarih ve 27612 Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren KOSGEB Destek Programları Yönetmeliğine dayanılarak hazırlanmıştır (KOSGEP, 2007)

Program kapsamında sağlanan desteğin toplam üst limiti 100.000 TL olup, destek unsurlarının üst limit ve oranları aşağıda çizelge halinde verilmiştir.

Çizelge 4.10. Gelişen işletmeler piyasası KOBİ destek programı limitleri

Destek Unsurları	Destek Ödemesi Üst Limiti (TL)	Oranı (%)
Piyasa danışmanı danışmanlık hizmet bedeli (azami 2 yıl)	60.000	75
Bağımsız denetim hizmeti bedeli	20.000	75
SPK kurul kaydına alma ücreti	10.000	100
İMKB Gelişen İşletmeler Piyasası Listesine kabul		
Merkezi Kayıt Kuruluşu masrafı		
Aracı kuruluşa ödenecek aracılık komisyonu	10.000	75

(Anonim 1 2014).

4.3.11.7. Kredi faiz desteği

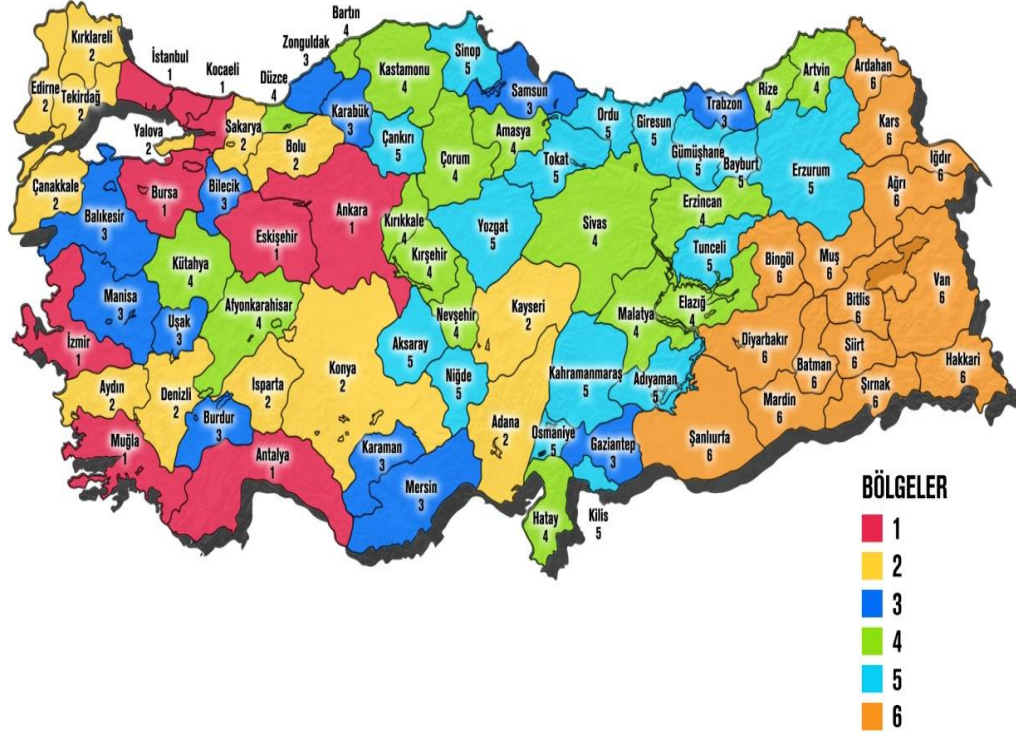
Kredi Faiz Desteği programları ile KOSGEB tarafından; küçük ve orta ölçekli işletmelere uygun koşullarda finansal destek temin edilerek,

- üretim, kalite ve standartlarını artırmaları,
- finansman sorunlarının çözümü,
- istihdam yaratmaları,
- uluslararası düzeyde rekabet etmelerinin

sağlanmasıdır (KOSGEP,2008).

KOSGEB'in 2003 yılından itibaren sağladığı finansal destekler, Bakanlar Kurulu Kararı gereğince 2008 yılına kadar üç kamu bankası aracılığıyla sağlanmış, 2008 yılı Mayıs ayında ise yeniden düzenlenen Bakanlar Kurulu Kararı kapsamında, halen Türkiye'de faaliyette bulunan kamu bankaları, özel bankalar, katılım bankaları ile yapılan Protokollerle KOBİ'lere kullanılacak kredilerin faiz/kar payı, komisyon vb. giderlerinin program türüne göre kısmen ya da tamamen karşılanması şeklinde sürdürülmektedir (Anonim 1 2014).

4.4. Yatırım Teşvik Uygulamalarında Bölgeler Haritası;



Şekil 4.1. Yatırım Teşvik Uygulamalarında Bölgeler Haritası

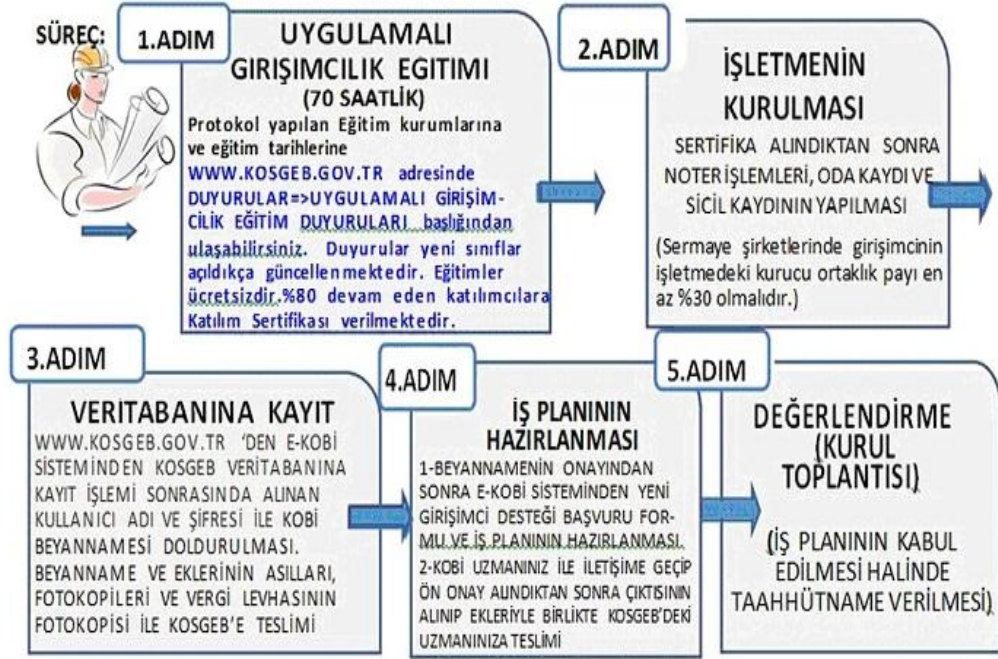
4.5. İşletme Türüne Göre NACE Kodları

Çizelge 4.11. İşletme Türüne Göre Nace Kodları

16	Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden örülerek eşyaların imalatı
16.1	Ağaçların biçilmesi ve planyalanması
16.10	Ağaçların biçilmesi ve planyalanması
16.2	Ağaç, mantar, kamış ve örgü malzeme ürünü imalatı
16.21	Ahşap kaplama paneli ve ağaç esaslı panel imalatı
16.22	Birleştirilmiş parke yer döşemelerinin imalatı
16.23	Diğer bina doğramacılığı ve marangozluk ürünlerinin imalatı
16.24	Ahşap konteyner imalatı
16.29	Diğer ağaç ürünleri imalatı; mantar, saz, saman ve benzeri örme malzemelerinden yapılmış ürünlerin imalatı
31	Mobilya imalatı
31.0	Mobilya imalatı
31.01	Büro ve mağaza mobilyaları imalatı
31.02	Mutfak mobilyalarının imalatı
31.03	Yatak imalatı
31.09	Diğer mobilyaların imalatı

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın bünyesindeki KOSGEB, Küçük ve Orta Ölçekli İşletme (KOBİ) vasfı taşıyan işletmelere çeşitli destekler sağlamaktadır. KOSGEB veritabanına kaydolun işletmeler KOBİ vasfını taşıdıklarına dair beyannameyi doldurmalarının ardından desteklere başvurabilmektedir. Bu desteği alabilmeleri için aşağıdaki grafik 4.1'de gösterilen uygulama sürecini takip etmeleri gerekmektedir.

Çizelge 4.12. KOSGEB destek kredisi için uygulanan adımlar



Kuruluş dönemi Makina, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanımı Desteğine ait harcamalar işletme resmi olarak kurulduğu tarihten itibaren yapılabilir fakat Girişimcilik Değerlendirme Kurul toplantısında hepsi desteklenmeyebilir.

5. PROJE DESTEK BAŞVURUSU YAPILAN VE PROJE DESTEĞİ ALINACAK OLAN İŞLETMENİN KURULUŞU VE ÜRETİME BAŞLAMASI

5.1. Şirket Türleri ve Özellikleri

Ticari işletmeler, insan istek ve ihtiyaçlarını sürekli olarak karşılamak üzere, piyasası olan ve fiyatı piyasada oluşan iktisadi mal veya hizmetleri satışa sunmak ve bu yolla kar sağlamak amacı güden kuruluşlardır.

İşletmeler, tek bir girişimci tarafından oluşturulabildiği gibi (Hakiki Şahıs İşletmesi) iki veya daha fazla girişimcinin ortaklığıyla da (Şirket) oluşmaktadır.

İki veya daha fazla girişimcinin ortak iktisadi bir gayeye erişmek için emek, para ve mallarını bir sözleşme ile birleştirerek meydana getirdiği ortaklığa şirket denir.

Şirketler, sorumlulukları bakımından ikiye ayrılır.

Sermaye Şirketleri (ortakları sınırlı sorumlu olan şirketler, sermaye payları bölünmüş komandit şirket, anonim ve limited şirket) Bu tür şirketlerde sermaye ön plandadır.

Şahıs Şirketleri (ortakları sınırsız sorumlu olan şirketler: adi, kollektif, adi komandit şirketler). Bu tür şirketlerin kuruluş ve devamı için ortakların birbirini iyi tanımaları ve güvenmeleri gereklidir.

5.1.1. Sermaye şirketleri

5.1.1.1. Anonim şirket

Ticari bir işletmeyi bir ticaret unvanı altında işletmek amacıyla kurulan, sermayesi belirli ve paylara bölünmüş olan ve borçlarından dolayı yalnız mal varlığı ile sorumlu tutulan şirket türüdür.

Ani ve tedrici olmak üzere iki şekilde kurulur. Kurucu ortakların ortaklık sermayesinin tamamını ödemeyi taahhüt etmelerine "ani kuruluş", kurucu

ortakların ortaklık sermayesinin bir kısmını ödemeyi taahhüt etmesine, geri kalan kısım için halka başvurulmasına "tedrici kuruluş" denir.

Her türlü iktisadi ve ticari etkinliği yapabilmeleriyle geniş bir faaliyet alanına sahiptir. Ancak bu faaliyetin şirket sözleşmesinde yer alması gerekir.

Gerçek kişiler arasında kurulabileceği gibi tüzel şahıslar veya gerçek ve tüzel şahıslar arasında da kurulabilir.

Özel kanunla kurulanlar hariç olmak üzere en az 50.000 YTL sermaye ve en az 5 ortakla kurulur.

Şirket 1. derecede mal varlığı kadar sorumludur. Şirket ortakları ise 2. derecede sorumludur ve taahhüt ettikleri sermaye payları ile sorumlulukları sınırlıdır.

Şirketin yönetimi yönetim kurulu tarafından yürütülür. Yönetim kurulu üyeleri sözleşme veya genel kurul kararı ile gerçek ortaklar arasından seçilir. Yönetim kurulunun temsil ve yönetim yetkisi şirketin amaç ve konusu ile ilgili olan olağan işlerle sınırlıdır. Olağan olmayan işlerde Genel Kurul kararı gerekir.

Anonim Şirketlerde geçerli olan ilkeler şunlardır.

Çoğunluk ilkesi: Genel kurul ile yönetim ve denetim kurulunda alınan kararlar çoğunluk esasına dayanır.

Mal varlığının korunması ilkesi: Şirket kurulurken esas sermaye ile mal varlığı eşittir. Şirket faaliyete geçince kar ya da zarar etmesine göre bu eşitlik bozulur. Üçüncü kişilere karşı hem ortak, hem de şirket sınırlı olduğu için mal varlığının korunması gerekir.

Teknik bir kadro tarafından dışarıdan yönetim yetkisi: Özellikle büyük ve halka açık anonim şirketlerde yönetim dışarıdan gelen teknokratlara verilmektedir.

Devletin ilgilenmesi ilkesi: Anonim şirketler devlet tarafından kuruluşta, işleyişte ve sona ermede olmak üzere üç aşamada denetlenmektedir.

5.1.1.2. Limited şirket

İki veya daha fazla gerçek veya tüzel kişi tarafından bir ticaret unvanı altında kurulan ve ortaklarının sorumluluğu koydukları sermaye ile sınırlı olan ve esas sermayesi belirlenmiş olan şirketlere denir.

- En fazla 50 kişi ile kurulabilir. Asgari sermaye 5.000YTL'dir.
- Ortaklar gerçek veya tüzel kişi olabilir.
- Ticaret unvanında işletme konusu ve şirketin türü belirtilmelidir.
- Hisse senedi ve tahvil çıkaramazlar, bankacılık ve sigortacılık yapamazlar.
- Şirketin sorumluluğu şirketin mal varlığı tutarı kadardır. Ortakların sorumluluğu ise koymayı taahhüt ettikleri sermaye tutarı ile sınırlı olup, ortaklar sermaye taahhütlerini yerine getirdikleri oranda bu sorumluluklarından kurtulurlar.
- Anonim şirketlerde olduğu gibi ayrı bir yönetim kurulu yoktur. Şirketin yönetimi müdürler kurulu tarafından yürütülür. Aksi kararlaştırılmamışsa, ortaklardan her birinin müdür sıfatıyla şirketi yönetme, temsil etme yetki ve sorumluluğu vardır.
- Müdür sıfatında olan ortaklar için Rekabet Yasağı geçerlidir.
- Ortak sayısı 20'den az olan limited şirketlerde; müdürler kurulu yönetim ve temsil yetkisine sahiptir. Ortaklar bir araya gelmeden yazılı olarak karar alabilirler. Karar alınabilmesi için yeterli sayı, ortak adedine göre belirlenmez. Ödenmiş esas sermayenin en az yarısından fazlasını temsil eden ortakların lehte oy vermesi gerekir. Denetim organı yoktur ve Müdür sıfatını taşımayan ortaklar bu yetkiyi kullanırlar.

- Ortak sayısı 20’den fazla olanlar için Genel Kurul ve Denetim Organı oluşturulur ve genelde anonim şirkete ait hükümler uygulanır.

5.1.1.3.Sermaye payları bölünmüş komandit şirket

Sermayesi paylara bölünmüş ve ortaklarından bir veya birkaçının şirket alacaklılarına karşı bir kollektif şirketi ortağı, diğerlerinin bir anonim şirketi ortağı gibi sorumlu olduğu şirket türüdür. Adi Komandit şirketinde olduğu gibi komandite ortakların sorumluluğu sınırsız, komanditer ortakları ise koymayı taahhüt ettikleri sermaye tutarı ile sınırlıdır.

- İş yaşamında çok sık rastlanmayan bir şirket türüdür
- En az 5 ortakla kurulup, ortaklardan en az birinin komandite ortak olması gerekir.
- Şirketin temsil ve yönetiminde adi komandit şirket hükümleri uygulanır. Bunların dışında kalan konularda, aksine özel bir hüküm yoksa anonim şirkete ait hükümler geçerlidir.

5.1.2. Şahıs şirketleri

5.1.2.1. Hakiki şahıs işletmeleri

Tek girişimci tarafından oluşturulmuş işletmelere Hakiki Şahıs İşletmesi adı verilir. Hakiki Şahıs İşletmeleri; esnaf, sanatkar, tacir, serbest meslek erbabı yada sanayici olabilir.

Esnaf ve sanatkâr: İster gezici ister sabit bir mekânda bulunsun, Esnaf ve Sanatkâr ile Tacir ve Sanayiciyi Belirleme Koordinasyon Kurulunca belirlenen esnaf ve sanatkâr meslek kollarına dahil olup, ekonomik faaliyetini sermayesi ile birlikte bedenî çalışmasına dayandıran ve kazancı tacir veya sanayici niteliğini kazandırmayacak miktarda olan, basit usulde vergilendirilenler ve işletme hesabı esasına göre deftere tabi olanlar ile vergiden muaf bulunan meslek ve sanat sahibi kimselerdir (5362 Sayılı Esnaf ve Sanatkarlar Meslek Kuruluşları Kanunu, 21.06.2005 tarihli RG).

Tacir: Bir ticarethane veya fabrika yahut ticari şekilde işletilen diğer bir müesseseyi kısmen dahi olsa kendi adına işleten kimseye denir (6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu).

Birinci Sınıf Tüccarlar:

1. Satın aldıkları malları olduğu gibi veya işledikten sonra satan ve yıllık alımları tutarı 96.000 YTL veya satışları tutarı 130.000 YTL' yi aşanlar,
2. Birinci bentte belirtilenlerin dışındaki işlerle uğraşıp, bir yıl içinde elde ettikleri gayri safi iş hasılatı 52.000 YTL'yi aşanlar,
3. Bir ve ikinci bentte belirtilen işlerin birlikte yapılması halinde ikinci bentte yer alan iş hasılatının beş katı ile yıllık satış tutarının toplamı 96.000 YTL' yi aşanlar,
4. Her türlü ticaret şirketi
5. Kurumlar Vergisine tabi olan diğer tüzel kişiler ve
6. İhtiyari olarak bilanço esasına göre defter tutmayı tercih edenlerdir.

İkinci Sınıf Tüccarlar:

1. Birinci sınıf tüccarların dışında kalanlar,
2. Kurumlar vergisi mükelleflerinden işletme hesabı esasına göre defter tutmaları Maliye Bakanlığı tarafından müsaade edilenlerdir. (213 sayılı Vergi Usul Kanunu, Madde176-177-178).

Sanayici: Makine, cihaz, tezgah, alet ve vasıtalar yardımıyla ham, yarı mamul bir maddenin veya enerjinin vasıf, terkip veya şeklini fiziki ve kimyevi olarak az veya çok değiştirerek veya bu hammaddeleri işleyerek kıymetlendirmek suretiyle imal veya istihsal yapanlar, yılın fiili çalışma günleri ortalamasına göre muharrik kuvvet (imalat makinası) kullananlarda 5, kullanmayanlarda 10 kişi çalıştıranlar sanayici sayılır (Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu, Madde 2).

Serbest Meslek Erbabı: Sermayeden ziyade şahsi mesaiye, ilmi veya mesleki bilgiye ve ihtisasa dayanan ve ticari mahiyette olmayan işleri, işverene tabi olmaksızın şahsi sorumluluk altında kendi nam ve hesabına yapanlara denir (Gelir Vergisi Kanunu, Madde 65-66).

5.1.2.2. *Adi şirket*

İki ya da daha fazla kişinin ortak bir amacı gerçekleştirmek için mal ve emeklerini koydukları şirket türüdür.

- Kuruluşu belirli bir şekle tabi tutulmamıştır.
- Sözlü veya ispat güclüğü bakımından yazılı sözleşme ile kurulabilir. Sözleşme Notere onaylatılır.
- Sözleşmede aksi belirlenmemişse:
- Sermaye tutarı farklı olsa da ortakların kar ve zarar payları eşittir
- Kararlar ortakların oybirliği ile alınır.
- Şirketin yönetimi ortakların tümüne aittir
- Şirketin borçlarından dolayı ortaklar birlikte sorumlu olurlar
- Şirketin Ticaret Siciline tescil ve ilanı zorunlu değildir.
- Adi Şirket kuracak kişi tüccar ise, bağlı bulunduğu bölgenin Ticaret Odasına fert olarak kayıt olmak durumundadır.
- Asgari bir sermaye öngörülmemiştir. Hangi ortağın ne kadar sermaye koyacağı konusu isteğe bağlıdır. Alacak sermaye olarak konulmuşsa, sermaye koyan ortak bu alacağı şirkete devretmiş ve ödenmesini taahhüt etmiş sayılır. Emeğin sermaye olarak konması halinde, bu ortak zarara iştirak ettirilmeyebilir, ancak kardan pay alır. Bu ortak sorumluluktan muaf olamaz.

- Ticaret unvanı kullanmak zorunda değildir.
- Sermaye olarak getirilen her şey üzerinde "iştirak halinde mülkiyet" söz konusudur. Her ortak belli bir oranda katılır ve kendi payı üzerinde tasarruf hakkı yoktur.
- Adi Şirket daha çok geçici ortaklıklarda kurulmalı, sürekli işlerle ilgili olarak bu yola gidilmemelidir.

5.1.2.3. Kollektif şirket

Bir ticari işletmeyi bir ticaret unvanı altında işletmek amacıyla, gerçek kişiler arasında kurulan ve ortaklarından hiçbirinin sorumluluğu, şirket alacaklarına karşı sınırlandırılmamış bulunan şirket şeklidir.

- Ticaret unvanı taşıması şarttır.
- Ortak sayısı için belirlenen azami rakam yoktur.
- Asgari bir sermaye öngörülmemiştir.
- Şirketin borç ve taahhütlerinden dolayı birinci derecede şirket sorumludur. Ortaklar 2. derecede müteselsil ve sınırsız sorumludurlar.
- Ortaklardan her birinin ayrı ayrı ortaklığı yönetme hak ve sorumlulukları vardır. Ortakların çoğunluk kararı ile ortaklığın yönetimi, ortaklardan birine veya birkaçına ya da ortak olmayan bir kişiye verilebilir.
- Yapılacak karar toplantılarında tüm ortakların birer oy hakkı vardır ve bunu şahsen kullanırlar.
- Denetim hakkı ise bütün ortaklar için söz konusudur. Denetim yetkisinin devri mümkün değildir.

- Ortaklar şirket konusuna giren işleri veya buna benzer işleri kendileri veya başkaları hesabına yapamazlar ve aynı konuda çalışan başka bir şirkete de sınırsız sorumlu olarak giremezler (Rekabet yasağı).
- Sözleşmede zorunlu olarak bulunması gerekenler:
- Ortakların adı soyadı, ikametgah ve tabiiyetleri
- Şirketin Kollektif şirket olduğu ibaresi
- Ortaklığın ticaret unvanı ve merkezi
- Şirketin faaliyet konusu
- Sermaye koyma borcunun tür ve koyuluş biçimleri
- Temsil yetkisi
- Yakın ilişkide bulunan kişiler arasında ve şahsi çabalara gerek duyulan girişimlerde bu şirket türü seçilebilir.

5.1.2.4. *Adi komandit şirket*

Ticari bir işletmeyi bir ticaret unvanı altında işletmek amacıyla, gerçek şahıslar veya gerçek ve tüzel kişiler arasında kurulan şirketlerdir.

- Ortaklar iki grupta ele alınır
- Sorumlulukları sınırsız yani bütün mal varlıkları ile sorumlu olan ortaklara komandite
- Şirkete koydukları veya koymayı taahhüt ettikleri sermaye tutarı kadar sorumlu olan ortaklara komanditer denir.

- Şirketin borç ve taahhütlerinden dolayı şirket 1. derecede sorumludur. Komandite ortaklar 2. derecede, sınırsız ve müteselsil sorumludur. Komanditer ortaklar ise belirli bir sermaye payı ile sınırlı oldukları için böyle bir ayırıma gerek yoktur. Eğer komandite ortak sermaye koyma borcunu baştan ödemişse, şirkete bir sorumluluğu kalmaz. Komanditer ortak getirmeyi taahhüt ettiği sermaye payından fazlasını getirmeyi yazı ile beyan etmişse şirketin ilişkilerinde bu beyan kadar sorumlu olur. Komanditer ortak adı ve soyadını açıkça belirtmeden ticari mümessil, ticari vekil veya ticari memur olarak şirket adına işlem yapar. Eğer isim ve soyadı yazılmışsa komandite ortak gibi sınırsız sorumlu olur.
- Yönetim yetkisi komandite ortaklara aittir ve bu ortakların her birinin ayrı ayrı şirketi yönetme hak ve sorumlulukları vardır. Şirketin yönetimi, Sözleşme veya ortakların çoğunluk kararı ile komandite ortaklardan birine veya birkaçına verilebilir. Komanditer ortakların genelde yönetim yetkileri yoktur, denetleme hakları vardır ve ancak yöneticilerin yetkileri dışında kalan hususlar hakkında oy verebilirler. Bu ortaklar ticari vekil gibi tacir yardımcısı sıfatı ile ve 3. kişilere bu sıfatını duyurmak koşulu ile temsil yetkisi alırsa sınırsız sorumlu olurlar.
- Sözleşmede:
- Ortakların isimleri, ikametgâhları, tabiiyetleri, ortakların hangisinin komandite/komanditer olduğu
- Şirket türü
- Şirketin merkezi ve ticaret unvanı
- Ortakların koyacakları sermaye miktarları (Komanditer ortak şahsi emeğini ve ticari itibarını sermaye olarak koyamaz.)
- Şirketin işletme konusu

- Şirketi temsile yetkili olanların adları ve temsil yetkisinin nasıl kullanılacağı yer almalıdır.
- Rekabet yasağı komanditerler hakkında uygulanmaz ancak rekabette bulunan komanditer ortaklar şirkete ait defter ve belgeleri inceleme hakkını kaybeder.

Çizelge 5.1. Şirket Türleri Ve Özellikleri Tablosu

Özellikler Şirket Türleri	Yasal Dayanak	Tüzel Kişilik	Kuruluş Formaliteleri	Ortakların Sorumlulukları	Asgari Sermaye ve Kişi	Ortakların Nitelikleri	Şahıs/Sermaye Şirketi	Kurum/Gelir Vergisi Mükellefliliği	Tutulacak Defter Sınıfı
Anonim Şirket	Türk Ticaret Kanunu (TTK)	Var	(Bakanlık özel izni gerektirenler hariç) Tescil	Sınırlı sorumlu	En az 5 kişi ve 50.000 YTL	Gerçek kişiler veya tüzel kişiler veya gerçek ve tüzel kişiler	Sermaye şirketi	Kurumlar vergisi	1. sınıf defterler
Limited Şirketi	TTK	Var	Tescil, ilanla Kurulurlar	Sınırlı sorumlu	En az 2 en fazla 50 kişi ile ve en az 5.000 YTL	Gerçek kişiler veya tüzel kişiler veya gerçek ve tüzel kişiler	Sermaye şirketi	Kurumlar vergisi	1. sınıf defterler
Paylı Komandit Şirket	TTK	Var	Kuruluşu tescil ve ilanla tamamlanır	Sınırsız sorumlu komanditer ortak sınırlı sorumlu	En az 5 kişi ile ve en az birinin komandite	Gerçek kişiler veya en az biri gerçek kişi ve tüzel kişiler arasında	Sermaye şirketi	Kurumlar vergisi	1. sınıf defterler
Hakiki Şahıs İşletmesi	TTK, Esnaf Sanatkarlar Kanunu		Kuruluşu tescil ve ilana tabidir		1 kişi	Gerçek kişi	Şahıs işletmesi	Gelir vergisi	2. veya 1. sınıf defter
Adi Şirket	Borçlar Kanunu		Kuruluşu tescil ve ilana tabi değildir	Sınırsız sorumlu	En az 2 kişi ile, emek sermaye	Gerçek kişi	Şahıs şirketi	Gelir vergisi	2. veya 1. sınıf defter
Kollektif Şirket	TTK	Var	Kuruluşu tescil ve ilanla tamamlanır	Sınırsız sorumlu	En az 2 kişi ile	Gerçek kişiler	Şahıs şirketi	Gelir vergisi	1. sınıf defterler
Adi Komandit Şirket	TTK	Var	Kuruluşu tescil ve ilanla tamamlanır	Sınırsız sorumlu komanditer ortak sınırlı sorumlu	En az 2 kişi ile	Gerçek kişiler veya en az biri gerçek kişi ve tüzel kişiler arasında	Şahıs şirketi	Gelir vergisi	1. sınıf defterler

5.2. Kobi Tanımı

18 Kasım 2005 tarihine gelene kadar ülkemizde, ortak bir KOBİ tanımının bulunmuyor olmasından dolayı KOBİ'lere yönelik stratejilerin oluşturulması konusunda güçlüklerle karşılaşmıştır. Avrupa Birliği'nde ortak KOBİ tanımına geçilmesi ve üye - aday ülkelere tavsiye niteliğinde yayınlanması sonrasında ülkemizde tüm kurumlar için geçerli olacak ortak bir KOBİ tanımı belirlenmiştir. 18 Kasım 2005 tarih ve 25997 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan ve 18 Mayıs 2006 tarihinde yürürlüğe giren “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” ile, KOBİ'lerin sınıflandırılmasında AB'de olduğu gibi çalışan sayısı, bilanço ve satış büyüklüklerini esas alan tanım uygulanmaya başlanmıştır. Böylelikle, sonraki yıllarda izlenecek politikalar için uygun bir karar verme zemini hazırlanmış ve kesin tanımı yapılmış bir hedef kitleye odaklanılması sağlanmıştır. Ortak KOBİ tanımı ayrıca, KOBİ'lere verilen devlet destekleri konusunda Avrupa Birliği'ne olan taahhütlerimizin de sağlıklı bir ortamda takip edilebilmesini sağlamaktadır (KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2011-2013).

4 Kasım 2012 tarihinde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik 28457 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. Yönetmelikle, işletme ve KOBİ tanımlarında ayrıca KOBİ'lerin sınıflandırılması gibi önemli hususlarda değişiklikler yapılmıştır. Buna göre, daha önce ikiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Türk Lirasını aşmayan ve ilgili Yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme şeklinde sınıflandırılan ekonomik birimler olarak yer alan KOBİ tanımı; ikiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan ve ilgili Yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme şeklinde sınıflandırılan ekonomik birimler veya **girişimler** olarak değiştirilmiştir.

Yapılan düzenleme ile daha fazla KOBİ'nin devlet desteklerinden faydalanması amaçlanmıştır.

18 Kasım 2005 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte yapılan değişiklikler 04/11/2012 tarihli ve 28457 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Aşağıdaki tablolarda (Çizelge 5.2- Çizelge 5.3) yapılan değişiklikler karşılaştırmalı olarak gösterilmiştir.

Çizelge 5.2. Yönetmelikteki tanım farklılığı (18/11/2005 ve 04/11/2012 tarihli Resmi Gazeteler)

Eski Düzenleme	Yeni Düzenleme
a) İşletme: Yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup, bir ekonomik faaliyette bulunan birimleri, b) Küçük ve orta büyüklükte işletme (KOBİ): İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan ve bu Yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca "KOBİ" olarak adlandırılan ekonomik birimleri,	a) İşletme: Yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup bir ekonomik faaliyette bulunan birimleri veya girişimleri, b) Küçük ve orta büyüklükte işletme (KOBİ): İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu Yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimleri veya girişimleri

Çizelge 5.3. Yönetmelikteki KOBİ'lerin sınıflandırma farklılığı (18/11/2005 ve 04/11/2012 tarihli Resmi Gazeteler)

Eski Düzenleme	Yeni Düzenleme
KOBİ'ler aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır. a) Mikro işletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu bir milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler, b) Küçük işletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu beş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler, c) Orta büyüklükteki işletme: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler.	KOBİ'ler aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır. a) Mikro işletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri bir milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler. b) Küçük işletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri sekiz milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler. c) Orta büyüklükteki işletme: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

Çizelge 5.4. Yönetmelikteki bağlı işletme tanımı farklılığı (18/11/2005 ve 04/11/2012 tarihli Resmi Gazeteler)

Eski Düzenleme	Yeni Düzenleme
Bir işletme; a) Başka bir işletmenin sermaye veya oy haklarının çoğunluğuna sahip olma, b) Başka bir işletmenin yönetim, yürütme veya denetim kurulu üyelerinin çoğunluğunu atama veya azletme yetkisine sahip olma, c) Başka bir işletmenin hissedarı veya ortağı olup, bu işletmenin diğer hissedarları veya ortaklarıyla yaptığı anlaşma ile bunların oy haklarının çoğunluğunu tek başına kontrol etme hakkına sahip olma, şartlarından en az birini taşıması halinde bağlı işletme sayılır.	Bir işletme; a) Başka bir işletmenin sermaye veya oy haklarının çoğunluğuna sahip olma, b) Başka bir işletmenin yönetim, yürütme veya denetim kurulu üyelerinin çoğunluğunu atama veya azletme yetkisine sahip olma, c) Başka bir işletmenin hissedarı veya ortağı olup, bu işletmenin diğer hissedarları veya ortaklarıyla yaptığı anlaşma ile bunların oy haklarının çoğunluğunu tek başına kontrol etme hakkına sahip olma, şartlarından en az birini taşıması halinde bu işletmelerden birincisi hakim, diğeri ise bağlı işletmedir. Bu Yönetmelik kapsamında, hakim işletmeye bağlı işletmeye ilişkin hükümler uygulanır.

Çizelge 5.5. Yönetmelikteki ortak işletme tanımı farklılığı (18/11/2005 ve 04/11/2012 tarihli Resmi Gazeteler)

Eski Düzenleme	Yeni Düzenleme
Bir işletmenin tek başına veya bağlı işletmeleriyle birlikte hakim etki yaratmayacak şekilde, başka bir işletmenin oy hakları veya sermayesinin % 25'inden fazlasına ve % 50'sinden azına sahip olması, yahut kendisinin oy hakları veya sermayesinin % 25'inden fazlasına ve % 50'sinden azına başka bir işletmenin hakim etki yaratmayacak şekilde sahip olması durumunda bunlar ortak işletme sayılır. Sermaye ve oy hakları payından yüksek olan esas alınır.	Bir işletmenin tek başına veya bağlı işletmeleriyle birlikte hakim etki yaratmayacak şekilde, başka bir işletmenin oy hakları veya sermayesinin yüzde yirmibeş ve fazlasına ve yüzde ellisi ve daha azına sahip olması, yahut kendisinin oy hakları veya sermayesinin yüzde yirmibeş ve fazlasına ve yüzde ellisi ve daha azına başka bir işletmenin hakim etki yaratmayacak şekilde sahip olması durumunda bunlar ortak işletme sayılır. Sermaye ve oy hakları payından yüksek olan esas alınır.

Çizelge 5.6. Yönetmelikteki kamu kontrolündeki işletmelerle ilgili farklılık (18/11/2005 ve 04/11/2012 tarihli Resmi Gazeteler)

Eski Düzenleme	Yeni Düzenleme
Bir işletmenin, sermayesinin veya oy haklarının % 25'inden fazlasının doğrudan veya dolaylı olarak, müştereken veya tek başına, 9 uncu maddenin ikinci fıkrasında sayılan yatırımcılar dışında bir veya birden fazla kamu kurum veya kuruluşunun kontrolünde olması halinde bu işletme KOBİ sayılmaz.	Bir işletmenin, sermayesinin veya oy haklarının yüzde yirmibeş veya fazlasına doğrudan veya dolaylı olarak müştereken veya tek başına, 9 uncu maddenin ikinci ve üçüncü fıkralarında sayılan yatırımcılar dışında bir veya birden fazla kamu kurum veya kuruluşu ile bu niteliği haiz olan kurum ve kuruluşların kontrolünde olması halinde, bu işletme KOBİ sayılmaz.

Genel olarak, 4 Kasım 2012’de yapılan düzenlemeyle, 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 40 milyon Türk Lirasını aşmayan ekonomik birimler, girişimler KOBİ tanımı kapsamına dâhil edilmiştir ve bağlı ve hakim işletme tanımı ile ilgili açıklama getirilmiştir (04/11/2012 tarih ve 28457 No’lu Resmi Gazete). KOBİ tanımının genişlemesi ile beraber daha fazla KOBİ devlet desteklerinden faydalanması hedeflenmiştir.

Ayrıca söz konusu yönetmeliğe göre KOBİ vasfı belirlenirken dikkate alınan kriterlerden herhangi birini, birbirini takip eden iki hesap döneminde de kaybeden ve aşan işletmeler sınıf değiştirir veya KOBİ vasfını kaybeder maddesine, “hesapların kapanış tarihindeki veriler esas alınarak sınıf değiştirme veya KOBİ vasfını kaybetme tarihleri, verilerin temini süresine bağlı olarak destek sağlayan kuruluşlar tarafından farklı belirlenebilir” fıkrası eklenmiştir (04/11/2012 tarih ve 28457 No’lu Resmi Gazete).

Genel kabul edilmiş bir KOBİ tanımının yapılması, daha çok devlet desteklerinden yararlanıp, kredi imkanlarını kullanmak ve ilgili danışmanlık kurumlarından destek alıp anlaşmalar yapabilmeyi sağlamaktadır. Ayrıca devlet açısından da her türlü işletmenin geliştirilmesi ve desteklenmesine ilişkin politikaların belirlenmesinde de KOBİ tanımı önemli rol oynamaktadır (Erdoğan vd., 2006).

5.3. Kobi'lerin Ekonomik ve Toplumsal Yapıdaki Yeri ve Önemi

20. Yüzyılın ilk yarısında işletmelerin giderek büyümeleri nedeniyle, KOBİ'lerin varlıklarını sürdüremeyecekleri düşüncesi gündeme gelmiştir. Ancak günümüzde KOBİ'ler ortadan kalkmamış, aksine 1970'li yıllardan itibaren teknolojinin gelişmesi, kişi ve toplumlarda bağımsızlık eğiliminin artması, ekonomik krizlerden daha az etkilenmeleri ve sürekli değişme ve gelişme karşısındaki esneklikleri gibi nedenlerden dolayı KOBİ'lerin önemi artmıştır (Dinçer ve Şencan, 1995).

Ülke ekonomilerinin gelişiminde KOBİ'lerin stratejik önemi, gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülke tarafından anlaşılmıştır (Abdullah, 1999:83 alıntılardan Erdil ve Kalkan, 2005:104). Günümüzde Dünya'nın her yerindeki hükümetler, KOBİ'lerin önemini ve bunların ekonomik büyüme, sosyal birleşme, istihdam, bölgesel ve yerel kalkınmaya sağladığı katkıların farkına varmışlardır (İraz, 2005).

Son yıllarda sosyo-ekonomik anlamda meydana gelen değişiklikler ve sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişle birlikte ulusal ekonomi politikaları gittikçe birbirine yaklaşmakta, dünyada para, sermaye ve mal hareketleri sınır tanımamaktadır. Evrenselleşen piyasa ekonomisinin temeli olan rekabetin yerleşmesi ve devam ettirilebilmesi KOBİ'lerin varlığına bağlıdır. KOBİ'ler bir ekonominin, sosyo-ekonomik yapısı çerçevesinde endüstrileşmesinin, sağlıklı kentleşmenin ve optimum dağılım ve ticaret uygulamalarının sürükleyici faktörü ve vazgeçilmez ögesi konumundadırlar (Yonar, 2008).

5.4. Kobi Proje Destek Programı

5.4.1. Programın amacı ve gerekçesi

Programın Amacı

KOBİ'lerin;

- İşletmelere özgü sorunların işletmeler tarafından projelendirildiği ve projelendirilen maliyetlerin desteklenebildiği bir programa ihtiyaç duyulması,
- KOBİ'lerde proje kültürü ve bilincinin oluşturulması,
- İşletmelerin proje yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi,

Programdan Kimler Yararlanabilir

- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler

5.4.2. Desteklenecek proje konuları

- Hammadde, jara mamul, mamul, lojistik ve diğer hizmetleri daha hızlı ve ucuz temin edebilmeleri amacıyla ortak tedarik,
- Müşteri istekleri ve pazarın talebi doğrultusunda ürün ve hizmet geliştirmeleri, ürettikleri ürün ve hizmetleri yeni pazarlara sunmaları amacıyla ortak tasarım,
- Ürün ve hizmet kalitelerini yükseltmek, ulusal ve uluslararası pazar paylarını artırmak, marka imajı oluşturmak, uluslar arası pazarın ihtiyaçlarına cevap vermek amacıyla ortak pazarlama,
- Ürün ve hizmet standartlarını geliştirmeleri amacıyla ortak laboratuvar,
- Üretim ve hizmet kapasitelerini, çeşitlerini, verimliliğini ve kalitelerini, artırmak amacıyla ortak imalat konularındaki projeler desteklenir.
- Proje ortağı işletmelerin mevcudiyetlerini koruyarak kurulacak olan işletici kuruluşa ortak olmaları,

- Proje ortağı işletmelerin bir kısmının ya da tamamının kendilerini feshederek kurulacak işletici kuruluşa ortak olmaları,
- Proje ortağı işletmelerin bir kısmının kendilerini feshederek ortaklardan birinin bünyesinde birleşmesi,
- Her bir ortaklık modelinde asgari (1 yıllık) en az 5 işletmenin bir araya gelmesi şartı aranır.

5.4.3. Desteklenmeyen proje giderleri

- Bina, inşaat veya tadilat, gayrimenkul alım, tefrişat, Taşıt aracı alım ve kiralama,
- Haberleşme, enerji ve su,
- Proje ile ilgili olmayan personel giderleri,
- Vergi, resim ve harçlar,
- İşverene ait (SGK) sosyal güvenlik primleri

5.4.4. Projeyle ilgili diğer hususlar

- 5 işletmenin minimum 3'ü aynı sektörde olmalıdır,
- Alınacak makinelerin yeni (sıfır) olması gereklidir,
- Destek ödemesi tedarikçiye de yapılabilir.
- Geri ödemeli destekte banka teminat mektubu gereklidir.
- Geri ödemeler, proje süresi bitiminden itibaren 6 ay ödemesiz, 8 taksitte ödenir. (taksitler 3 ayda bir)

Çizelge 5.7. Proje geliştirme desteği

PROJE GELİŞTİRME DESTEĞİ	DESTEK PROGRAMI	Destek Üst Limiti (TL)	Destek Oranı (%)
	Proje Danışmanlık Desteği	25.000	
	Eğitim Desteği	5.000	
	Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları Desteği	25.000	
	Proje Tanıtım Desteği	5.000	
	Fuar, Kongre, Konferans, Teknolojik İşbirliği Desteği	15.000	
	Test, Analiz, Kalibrasyon Desteği	25.000	

5.4.5. Proje süresi

- Ar-Ge ve İnovasyon Programı için en az 12 (on iki), en çok 24 (yirmi dört) ay,
- Endüstriyel Uygulama Programı için en çok 18 (on sekiz) ay,
- Her iki program için de Kurul kararı ile 12 (on iki) aya kadar ek süre verilebilir.

5.5. İşletmenin Kuruluş Nedenleri

Yatırım: Nakdi sermayenin aynı sermayeye (üretim yapacak makine veya teçhizata) veya iktisadi üretim birimine dönüştürülmesidir.

Yatırım nedenleri:

- Yeni üretim birimleri veya üretici güç kurma
- Aşınma ve eskime gibi nedenlerle yenileme çalışmaları yatırım nedenleri olarak sayılabilmektedir.

Bunlarla birlikte insanları işletme sahibi olmaya iten başlıca nedenler bulunmaktadır.

- Miras
- Bağımsız iş yapma isteği
- Kazanç sağlama isteği
- Toplumsal itibar sağlama
- Başka fırsatların yokluğu
- Bir düşünce yada misyonu gerçekleştirme isteği

Proje: bir konun çözüme kavuşturulması yolunda hazırlanan tasarı veya tasarlanan plandır. Her yatırım bir projeyi gerektirir Bu projenin ne oranda ayrıntılı olacağı projenin konusu ve kapsamıyla doğru orantılıdır.

DPT tarafından önerilen model aşağıda belirtilmiştir:

- Projenin adı
- Kuruluşun adı
- Kuruluş yeri
- Projenin niteliği
- Uygulama düzeni
- Projenin sabit yatırım tutarı
- Projenin işletme sermayesi
- Projenin genel toplamı
- Üretilcek mal veya hizmetler
- Üretim
- Finansman kaynakları
- Projenin ekonomik ömrü
- Projenin planla ilişkisi

- İşletmeye verilecek hukuki şekil
- Projeden sorumlu olanlar

Fizibilite: Kesin yatırım kararı alınmadan önce yapılması istenen yatırımla ilgili ekonomik, teknik ve finansal sorunlara ilişkin bilgi ve bulguların sistemli ve analize elverişli biçimde toplanmasıdır.

Fizibilitenin Amaçları:

- İşletme kurmaya kesin kararın verilebilmesi
- Büyüklük ve kuruluş yerine karar verme
- Finansman olanaklarının belirlenmesi
- Teşvik kredisi, finansman olanakları, vb. fırsatlardan yararlanabilmek için çeşitli kuruluşlara rapor sunabilme
- Projenin gerçekleştirilmesi, uygulanması sırasında karşılaşılabilecek sorunları önceden kestirme ve gerekli önlemleri alabilme

Fizibilite Raporunun İçeriği

- Pazar durumu ve tesis kapasitesi (talep tahmini, Pazar durumu, üretim kapasitesi, vb)
- Malzeme bilgileri
- Kuruluş bölgesi ve yeri
- Proje mühendisliği
- Teknoloji
- Donatım ve inşaat mühendisliği
- Personel mühendisliği
- Tesis organizasyonu ve genel giderler
- Mali analizler (her türlü harcamalarla ilgili)

6. MATERYAL VE METOT

6.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmamızın amacı; Ağaç işleri ve Mobilya alanlarının çeşitli bölümlerinden mezun olup atanma sıkıntısı çeken öğrencilerin üniversiteyi bitirdiğinde gerekli sermaye bulamamaları ve kendi iş yerlerini kurmakta cesaret edemedikleri gözlemlenmiştir. Bir başka deyişle girişimci olarak kendi işlerini kurmasında ve iş yerlerini geliştirmede hangi desteklere baş vuracakları ve süreçler hakkında nasıl bir yol izleyecekleri gerektiğinin kaygısını taşımaktalar. Bu problem araştırmanın amacını oluşturmaktadır.

6.2. Araştırmanın Konusu ve Kapsamı

Üniversiteden mezun olacak öğrencilere girişimcilik faaliyetlerinden işletmelerini kurup geliştirme sürecine kadar nasıl bir yol izleyecekleri ve neler yapmaları gerektiği hakkında önerilerde bulunulacaktır. Bu çalışmada ağaç işleri ve mobilya sektöründeki girişimci adaylara KOSGEB girişimcilik eğitimi hakkında kapsamlı bilgilendirme yapılarak, Türkiye’de 2011-2013 yılları arasında aktif girişimcilik faaliyetlerinde bulunarak teşvik kapsamında girişimcilik desteği alan mobilya firmalarının Türkiye’deki yeri belirlenecektir. Bu veriler doğrultusunda üniversitede mezun olacak öğrencilere girişimcilik faaliyetleri hakkında sonuç odaklı öneriler sunulacaktır.

6.3. Araştırmanın Varsayımı

Girişim ve girişimcilik, son dönemde büyük bir hızla küreselleşmeye sahne olan dünyamızda ekonomik gelişmenin en başında gelen faktördür. Girişimcilik gelişen ekonomik yapıdaki çarkların temelini oluşturan ve bütün sistemi besleyen yapının temel dinamiğidir. Öyle ki bu temel faktörün olmadığı bir sistem bu denli bir büyüme göstermeyecektir. Yeni girişimler ve girişimciler, devlet ve diğer özel

işletmeler tarafından desteklendikçe, hem serbest rekabet piyasası hem de ülke ekonomisi olumlu yönde etkilenmeye devam edeceğinden, girişimcilik doğru yönlendirilmeli ve teşvik edilmelidir.

Ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının üzümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamak adına ortaya çıkan yeni girişim örnekleri, kendilerinden sonra gelenleri teşvik ederek ve onlara bir örnek teşkil ederek bu çevrimin srekliiliğini sağlamak amacı ile, yeni girişimler yeni işletmelere, yeni işletmeler istihdama, yeni istihdamlar da piyasalardaki mal ve hizmet tüketiminin artışına yol açacağından, girişimciliğin ülke ekonomisine katkısının önemli olduğunu söyleyebiliriz.

Ülkemizde girişimcilik çalışmaları sonucunda nc profesyonel firmalar olacağını yalnız ülkemizde değil Avrupa’da da sektörün öncüsü ve piyasayı yönlendiren kurumsal firmalar olacakları düşünülmektedir. Bunun için girişimcilik çalışmaları ile ilgili gerekli yatırımların yapılması gerekmektedir. Bundan hareketle girişimcilikte bulunan kişilerin kuracakları işletmelerde stratejilerini belirleyip ve yönetim organizasyon politikalarını planlayarak üretim faktörlerini temin ederek üretimde faaliyete geçeceklerdir. İşletmenin karşısına çıkacak gelişme ve değişmelerin fırsat mı yoksa tehdit mi oluşturacağını tahmin etme ve bu fırsatların değerlendirilmesi hususunda, tehditlerden zarar görülmemesi için gerekli tedbirleri alma, teknolojiadaki değişme ve gelişmeleri üretim sürecine uygulayabilme faaliyetlerinin daha ucuz ve kaliteli yapılabilmesi için sürekli çaba içinde bulunma ve çeşitli risklere karşı önlem almada daha iyi deneyim sergileme imkânı bulacaklardır. Bu alışma sonucunda belirtilen hipotezler doğrultusunda bu konunun literatürüne katkı sağlayacağı planlanmaktadır.

6.4. Araştırmanın Sınırlılıkları

Bu araştırma Türkiye’de 2011-2014 yılları arasında aktif girişimcilik faaliyetlerinde bulunarak teşvik kapsamında girişimcilik desteği alan mobilya firmasıyla sınırlıdır (Milidyart Mutfak).

6.5. Şirket Kurma Sürecinde İlgili Kurumlar Tarafından İstenen Belgeler

6.5.1. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü)- şirketin kurulması ile ilgili iznin alınması

Anonim Şirket:

Türk Ticaret Kanununda yapılan değişiklikle Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca faaliyet alanları tespit ve ilan edilen Holdingler, bankalar, sigorta şirketleri, SPK'ya tabi şirketler, bağımsız denetim şirketleri, döviz büfesi şirketleri, özel finans kurumları, gözetim şirketleri, umumi mağazacılıkla uğraşan şirketler, ortakları arasında yabancı uyruklu gerçek ve tüzel kişi bulunan şirketler, finansal kiralama şirketleri, factoring şirketleri, menkul kıymetler acenteliği, ve fuarcılıkla iştigal edecek şirketlerin kuruluşu ve esas mukavele değişiklikleri de Bakanlık iznine tabidir (TTK 273. Md).

- Bunun dışında anonim şirket kuruluşu ve esas mukavele değişiklikleri Bakanlık iznine tabi değildir. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı izni gerekmeyen anonim şirket kuruluş işlemleri Ticaret Odalarına müracaatla gerçekleştirilir.

Kuruluşu izne tabi anonim şirketler;

1. Dilekçe
2. Üç adet noter onaylı Sözleşme ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığı veya Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü' ne müracaat edilir.

Limited Şirket:

- Türk Ticaret Kanununda yapılan değişiklikle limited şirket kuruluşunda Bakanlık izni kaldırılmıştır.

6.5.2. Ticaret sicil memurluğu-yeni kuruluş tescili için gerekli belgeler ve kuruluş ilanı

Kuruluşu, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı iznine tabi anonim şirketler izin tarihinden, kuruluşu izne tabi olmayan anonim ve limited şirketler ise sözleşmelerini notere onaylattıkları tarihten itibaren 15 gün içinde Ticaret Sicil Memurluğuna şirketin tescili için müracaat ederler.

Anonim Şirket:

- Dilekçe (İlgililer tarafından imzalanır ve dilekçeye eklenen belgeler belirtilir.)
- Kuruluş bildirim formu
- T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (İl Sanayi ve Ticaret Müdürlüğü) tarafından onaylanmış 3 adet Sözleşme (*Kuruluşu Bakanlık iznine tabi ise*)
- Unvan altına atılmış imza beyannamesi (Noter onaylı)
- Taahhütname (Ticaret Sicil Memurluğu, evrak bölümünden temin edilir)
- Sermayenin onbinde dördünün Rekabet Kurumunun T.C. Ziraat Bankası Bilkent Plaza şubesindeki 53837615016 no'lu hesaba yatırıldığını gösteren banka dekontu veya EFT makbuzu
- Kurucu ortakların resimli nüfus cüzdanı suretleri (Muhtarlık veya noter onaylı)
- Ayni sermaye konulmuş ise mahkeme kararı ve üzerinde takyidat olmadığına dair resmi kurum yazısı,
- Sermayenin tamamı veya %'ü ödenmiş ise bankadan alınacak belge
- Kuruluşlar arasında tüzel kişi var ise kurulacak şirkete iştirak kararı (Noter onaylı)

- Yabancı sermayeli ortak , tüzel kişi ise faaliyet belgesi aslı ve N.T. tasdikli tercümesi,
- Yabancı ortak gerçek kişi ise pasaportunun N.T tasdikli sureti,
- Türkiye’de ikamet eden yabancı ortak için çalışma ve oturma izin belgesi (ilgili makamlarca tasdikli),
- Teşvikli yatırımlar için teşvik belgesinin noter onaylı sureti
- Tescil harç makbuzu aslı (Bankaya yatırılır)
- Rüştünü tamamlamamış ortak var ise kanuni temsilcisinin muvafakatı
Rüştünü tamamlamamış küçükler ile ana-baba ve bunlardan birisi aynı şirkete ortak ise kayyum tayinine ait Mahkeme kararı (* 17.06.2003 tarih ve 25141 sayılı Resmi Gazete, 4884 sayılı Kanun)

Limited Şirket:

- Dilekçe (Şirket müdür/müdürleri tarafından imzalanır ve dilekçeye eklenen belgeler belirtilir.)
- Kuruluş bildirim formu
- Sözleşme 3 adet
- Unvan altına atılmış imza beyannamesi (Noter onaylı)
- Taahhütname (Ticaret sicil Memurluğu, evrak bölümünden temin edilir)
- Sermayenin onbinde dördünün Rekabet Kurumunun T.C. Ziraat Bankası Bilkent Plaza şubesindeki 53837615016 no’lu hesaba yatırıldığını gösteren banka dekontu veya EFT makbuzu
- Ortakların resimli nüfus cüzdanı suretleri (Muhtarlık veya noter onaylı)
- Aynı sermaye konulmuş ise mahkeme kararı ve üzerinde takyidat

olmadığına dair resmi kurum yazısı,

- Yabancı sermayeli ortak , tüzel kişi ise faaliyet belgesi aslı ve N.T. tasdikli tercümesi,
- Yabancı ortak gerçek kişi ise pasaportunun N.T tasdikli sureti,
- Türkiye’de ikamet eden yabancı ortak için çalışma ve oturma izin belgesi (ilgili makamlarca tasdikli),
- Sermayenin peşin ödeme kısmı varsa bunu gösteren Banka Belgesi
- Teşvikli yatırımlar için teşvik belgesinin noter onaylı sureti
- Tescil harç makbuzu aslı (Bankaya yatırılır)
- Rüştünü tamamlamamış ortak var ise kanuni temsilcilerinin muvafakatı
- Rüştünü tamamlamamış küçükler ile ana-baba ve bunlardan birisi aynı şirkete ortak ise kayyum tayinine ait Mahkeme kararı

Kollektif-Komandit Şirketler:

- Dilekçe (Yetkililer tarafından imzalanır ve dilekçeye eklenen belge adları belirtilir)
- Noter onaylı iki adet sözleşme
- Kollektif şirketlerde tüm ortakların, komandit şirketlerde komandite ortakların fotoğraflı nüfus cüzdanı suretleri (Muhtar ya da noter onaylı)
- Temsil ve imza yetkili kılınan kişinin unvan altında noter onaylı imza tescil beyannamesi
- Taahhütname (Ticaret Sicil Memurluğu, evrak bölümünden temin edilir)

Hakiki Şahıs İşletmesi:

- Dilekçe (Sahip veya vekili tarafından imzalanır ve eklenen belgeler belirtilir)
- Noter onaylı imza tescil beyannamesi(İsim dışında unvan kullanılacaksa isimden sonra bu unvan da imza beyanında bulunmalıdır)
- Noter onaylı nüfus cüzdanı sureti
- İşletme yeri kira ise kontrat fotokopisi, mülk ise tapu senedi fotokopisi
- Tutulan defterlerin noter tasdikli sayfa fotokopisi
- Vergi levhası fotokopisi
- Taahhütname (Ticaret Sicil Memurluğu, evrak bölümünden temin edilir)

6.5.3. Esnaf ve Sanatkarlar Sicil Memurluğu-tescil ve ilan işlemleri

Esnaf ve Sanatkarlar sicile kaydolmadan mesleki faaliyette bulunamazlar. Sicil kaydı ve ilan işlemleri Esnaf ve Sanatkarlar Sicil Memurluğunda yaptırılır.

Sicil kaydı, Sicil Gazetesi İlanı:

- Halk Bankasının tüm şubelerinden, Bakanlıklar şubesindeki 19459 hesaba veya T.C. Ziraat Bankası Yenişehir Şubesi 1297641 sayılı Konfederasyon hesabına yatırılan Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Sicil Gazetesi ilan bedeli makbuzu
- Vakıflar Bankasının tüm şubelerinde öğrenilebilecek hesaba veya Esnaf ve Sanatkar Odaları içinde bulunan maliye veznesine ödenen Esnaf Sicili Maliye Harç Pulu bedelinin makbuzu
- Resimli ikametgah ilmühaberi (Muhtarlık)
- Bağlı olduğu odadan üye belgesi

- Vergi levhası fotokopisi
- İş adresi olmayanların ev adresi (şoförler)
- Evrak bedeli ücretinin yatırılması

Kanuni Defterler

Tutulması zorunlu olan defterler kırtasiyeden alınır ve Notere tasdik ettirilir.

Birinci sınıf tüccarlar, bilanço esasına göre;

- Yevmiye Defteri
- Defteri Kebir
- Envanter Defteri
- İkinci sınıf tüccarlar, işletme hesabı esasına göre;
- İşletme Hesap Defteri tutmak zorundadırlar.

6.5.4. Vergi dairesi - vergi mükellefiyetinin tescili, vergi levhası, yazar kasa levhasının tasdik ettirilmesi ve damga vergisinin yatırılması

Ticaret Sicil Memurluğu tarafından verilen kasa makbuzu ile aynı gün iş yeri adresine göre bağlı bulunulan Vergi Dairesine müracaat edilir. Girişimci alacağı hesap numarasını faaliyete geçmeden önce, belgelerin basımı ve vergi levhasının alımı sırasında da kullanacaktır.

6.5.4.1. Vergi mükellefiyetinin tescili

Kurumlar Vergisi Mükellefleri: Anonim, Limited Şirketler:

- Matbu dilekçe (Yetkililer tarafından imzalanır ve dilekçeye eklenen belge adları belirtilir)

- T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından onaylanmış noter tasdikli Sözleşme (Kuruluşu Bakanlık iznine tabi anonim şirket ise)
- Ticaret Sicil Memurluğu tarafından verilen belge (Kasa makbuzu)
- Kurucu ortakların nüfus cüzdanı fotokopisi
- Kurucu ortakların ikametgah ilmühaberleri (Muhtarlık veya noter onaylı)
- İş yerine ait tapu veya kira kontratının fotokopisi
- Şirket yetkililerine ait imza sirküleri
- Şirket Müdürü kurucu ortaklardan değil, dışarıdan atanmışsa nüfus cüzdanı fotokopisi, ikametgah ilmühaberi ve imza sirküleri

Gelir Vergisi Mükellefleri: Şahıs Şirketi:

- Matbu dilekçe (Ekinde belge adları belirtilir.)
- Nüfus cüzdanı fotokopisi
- Muhtarlıktan onaylı ikametgah ilmühaberi
- Noter onaylı imza sirküleri
- İş yerine ait tapu veya kira kontratının fotokopisi

Kollektif -Komandit Şirketler:

Ortaklık adına bir dilekçe ekinde Şahıs Şirketi kurulması sırasında istenen belgelerin hepsi her ortak adına ayrı ayrı hazırlanarak müracaat edilir.

6.5.4.2. Vergi levhası

- Matbu dilekçe
- Vergi levhası

6.5.4.3. Yazar kasa levhası

Dilekçe ile Vergi dairesine müracaat edilir. Vergi Dairesince verilen matbu yazı ile yazar kasa satın alınır. Fatura ve yazar kasa ruhsatının fotokopileri ve ilk kesilen fiş örnek olarak eklenerek dilekçe ekinde Vergi dairesine verilir. Yazar Kasa Levhası alınır.

2006 yılı için perakende satış fişi ve yazar kasa düzenleme sınırı **520 YTL** olarak belirlenmiştir.

6.5.4.4. Belgelerin basımı

Maliye Bakanlığının anlaşmalı olan matbaa işletmelerine

Şahıs şirketi için:

- Vergi Dairesi tarafından verilen yoklama fişi
- Vergi levhası
- Nüfus cüzdanı fotokopisi

Sermaye şirketi için:

- Ticaret Sicil Gazetesibelgeleri ile gidilir ve matbu dilekçe doldurulur. Basılan belgelerin tesliminde, ilgili vergi dairesine gönderilmek üzere matbaa işletmecisi tarafından doldurulan bilgi formu girişimci tarafından imzalanır.

Genelde hakiki şahıs şirketi veya serbest meslek erbabı, az sayıda belge bastırdıklarından nüfus cüzdanı ve vergi levhası fotokopisi ile belgelerini noterde tasdik ettirebilirler.

6.5.5. Odalar

Tüzel kişilik kazanmış olan şirketler ilgili oldukları odalara şirketin tescilinden itibaren 1 ay içinde kayıt olmak zorundadır. Sanayici niteliğine sahip olan şirketler Sanayi Odasına, sanayici niteliğine sahip olmayan şirketler Ticaret Odasına kaydolur. Aynı şekilde, esnaf ve sanatkarlar siciline kayıtlı esnaf ve sanatkarlar, ilgili odaya en geç bir ay içinde kayıt olmak zorundadır.

6.5.5.1. Ticaret odası

Matbu dilekçe ekine aşağıda belirtilen belgeler eklenerek müracaat edilir.
Şahıslar:

- Hakiki Şahıslara ait Kayıt Beyannamesi
- Sicil Tasdiknamesi (Aslı)
- Ticaret Sicili Gazetesi (Aslı)
- İmza Sirküleri (Aslı)
- Nüfus cüzdanı
- 2 adet fotoğraf

Şirketler:

- Hükmi Şahıslara ait Kayıt Beyannamesi
- Ticaret Sicil Tasdiknamesi (Aslı)
- Ticaret Sicili Gazetesi (Aslı)
- İmza sirküleri (Aslı)
- Ana Sözleşme (Aslı)
- Nüfus cüzdanı sureti (Şirket Ortakları)

6.5.5.2. Sanayi odası

Matbu dilekçe ekine aşağıda belirtilen belgeler dosya halinde eklenerek müracaat edilir

Şahıslar:

- Hakiki Şahıslara ait Kayıt Beyannamesi
- Ticaret Sicili Gazetesi aslı veya tasdikli fotokopileri
- Firma sahibinin imza beyannamesi
- Makine listesi
- Makinelerin faturaları ya da noterden tasdikli demirbaş kayıtlarının fotokopileri
- Personel listesi
- Bulunulan yılın son dönemine ait dört aylık sigorta primleri bordrosunun ya da S.S.K işe giriş bildirgelerinin fotokopileri
- Son yıl bilançosu
- İşyeri firmanın mülkiyetinde ise tapu fotokopisi veya kira ise kira akdi fotokopisi
- Firma sahibinin fotoğraflı nüfus sureti

Şirketler:

- Hükmi Şahıslara ait Kayıt Beyannamesi
- Ticaret Sicili Gazetesi aslı veya tasdikli fotokopileri
- Noterlikçe onaylanmış imza sirküleri
- Makine listesi

- Makinelerin faturaları ya da noterden tasdikli demirbaş kayıtlarının fotokopileri
- Personel listesi
- Bulunulan yılın son dönemine ait dört aylık sigorta primleri bordrosunun ya da S.S.K işe giriş bildirgelerinin fotokopileri
- Son yıl bilançosu
- İşyeri firmanın mülkiyetinde ise tapu fotokopisi veya kira ise kira akdi fotokopisi
- Koll., Kom. veya Ltd. şirketlerde şirket ortaklarının ve müdürlerinin, A.Ş.'lerde ise yönetim kurulu üyeleri ve müdürlerinin fotoğraflı nüfus suretleri

6.5.5.3. *Esnaf ve sanatkarlar odası*

- Üye Kayıt beyannamesi
- 2 adet resim
- İkametgah ilmühaberi (Muhtarlık)
- Vergi levhası fotokopisi
- Nüfus cüzdanı sureti (Muhtarlık) veya Nüfus Cüzdanı aslı ile beraber fotokopisi
- Sicil tasdiknamesi
- Diploma fotokopisi (Oda sorumlularınca diploma aslı görülüp fotokopisi tasdik edilecektir.)
- Kayıt ücreti
- Müracaat sahibinin ustalık belgesi var ise belge fotokopisi veya sorumlu sanatkar muvafakatnamesi (Noter)

6.5.5.4. Belediyeler- işyeri açma ve çalışma ruhsatı alınması

İş yeri veya işletme açmak isteyen girişimciler, işin özelliğine göre iş yerini veya işletmesini düzenledikten sonra ilgili Belediyenin Küşat Müdürlüğüne başvurur. Geçici ruhsat, belgeler eksiksiz olduğu durumda başvurudan sonra ilk işgünü içerisinde verilir. Bunu takip eden en geç bir ay içinde yapılacak kontrollerden sonra kesin ruhsat verilir.

Gayri sıhhi müesseseler ve sıhhi işyerleri için şahıs ve şirket bazında istenen asgari belgeler aşağıda belirtilmiştir. İşin özelliğine göre aşağıda belirtilen belgelere ilaveten iş konusu ile ilgili kurumlardan da ayrıca belgeler istenmektedir.

İş konusuna göre, gayri sıhhi müesseselere ait işyeri açma, çalışma ruhsatı veya sıhhi müesseselere ait işyeri açma, çalışma ruhsatı başvuru formu doldurularak aşağıda belirtilen belgeler ile birlikte Belediye Küşat Müdürlüğüne müracaat edilir.

Şahıslar:

- Esnaf ve Sanatkarlar sicil kaydı
- İş yerine ait kira kontratı veya mal sahibi ise tapu fotokopisi veya iskan raporu
- Vergi levhası fotokopisi
- Bir adet resim
- İki adet damga pulu
- Bağlı oldukları odadan oda kaydı
- Ustalık Belgesi kapsamında bulunan işyeri açılması istenmesi halinde Milli Eğitim Bakanlığının vermiş olduğu ustalık Belgesinin noter tasdikli fotokopisi (Belge başkasının adına ise belge sahibinin işyerinde çalışacağına dair noter taahhüdü ile ustalık belgesinin fotokopisi
- İşyeri açılacak yer, kütükte mesken ise apartman karar defterinde tüm kat

maliklerinin oybirliği ile noter onaylı muvafakatnamesi

- Hesap İşleri Müdürlüğünden İlan reklam kaydı (Vergi Levhası ile müracaat edilir ve İlan ve reklam vergisi beyannamesi doldurulur. Tabela için (ışıksız) 23 -(ışıklı) 34,5 YTL/m² arası ücret ödenir.)
- Yarım kapaklı dosya
- Bağ-Kur veya emeklilik belgesi
- İşyeri devir ise Noterden devir senedi ve eski küşat
- Nüfus cüzdanı örneği
- İkametgah ilmühaberi

Şirketler:

- Ticaret sicil gazetesı
- İmza sirküleri
- Ticaret odası kaydı
- İş yerine ait tapu, kira kontratı veya iskan raporu
- Yarım kapaklı dosya
- Damga pulu
- Vergi levhası
- Şirket ikametgah ilmühaberi
- İşyeri devir ise devir senedi ve eski küşat
- Hesap İşleri Müdürlüğünden alınan ilan reklam kaydı

6.5.6. Sosyal sigortalar kurumu işlemleri- işyeri sicil numarasının alınması ve işe giriş bildirgelerinin verilmesi

İşyerinde sigortalı işçi çalıştıracaksa önce işyeri sicil numarası alınır. Bunun için Girişimci tarafından tanzim edilen işyeri bildirgesi, işçi çalıştırmaya başlayacağı tarihten önce ekinde aşağıda belirtilen belgelerle birlikte Kuruma verilir veya iadeli taahhütlü gönderilir.

6.5.6.1. İşyeri sicil numarasının alınması

2 nüsha işyeri bildirgesi ile birlikte;

- Nüfus cüzdan örneği
- İkametgah belgesi
- Kayıtlı olunan meslek kuruluşlarından alınacak belge
- Tüzel kişiler için Ticaret Sicil Gazetesi ile imza sirküleri
- İş yeri açma ruhsatı örneği,
- Bağlı bulunan vergi dairesinin adını ve vergi hesap numarasını gösterir belge,
- Adi ortaklıklarda tüm ortakların onaylı nüfus kayıt örnekleri ve ikametgah belgeleri
- Defter ve belgelerini düzenleyen ve 3568 sayılı “Serbest Muhasebecilik Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik” kanununa göre yetki almış bulunan serbest muhasebecilerinin veya serbest muhasebeci mali müşavirlerin adını, soyadını, hangi odaya bağlı olduğunu ve oda sicil numarasını gösteren ve ilgili mesleki kuruluş tarafından onaylanmış belge kuruma teslim edilir.

6.5.6.2. İşe giriş bildirgelerinin verilmesi

Girişimci çalıştıracağı kimseleri, işe başlatmadan önce işe giriş bildirgeleri ile Kuruma bildirmek veya bu belgeleri iadeli taahhütlü olarak göndermek zorundadır. Kuruma ilk defa işyeri bildirgesi veren işyerlerinde, işe alınan işçiler için işe giriş bildirgesi, en geç bir ay içinde Kuruma verilir veya posta ile gönderilir.

- İşe giriş bildirgesi (üç nüsha)
- Sigortalanacak işçiye ait üç adet fotoğraf
- Nüfus cüzdanı fotokopisi

6.5.6.3. Bağ-Kur işlemleri- giriş bildirgelerinin verilmesi

S.S.K veya Emekli Sandığı kapsamı dışında kalan, bir işverene hizmet akdi ile bağlı olmayan, kendi adına ve hesabına çalışanlardan:

- Ticari veya serbest meslek kazancı dolayısıyla gelir vergisi mükellefi olanlar, mükellefiyetinin başlangıç tarihinden itibaren
- kollektif, komandit, limited, paylı komandit şirketlerinin ortakları ile anonim şirketlerin kurucu ortakları şirketin kurulduğu tarihten itibaren, anonim şirketlerin yönetim kurulu üyeleri ise yönetim kuruluna seçildikleri tarihten itibaren
- gelir vergisinden muaf olanlar ile vergi kaydı bulunmayanlar, esnaf ve sanatkar sicil memurluğu veya kanunla kurulu meslek kuruluşlarına kayıtlı oldukları tarihten itibaren

Bağ-Kur'un zorunlu sigortalısı olurlar.

Sigortalı sayılanlar tarafından sigortalı sayıldıkları tarihten itibaren en geç üç ay içinde giriş bildirgeleri doldurulup ilgili mercilere onaylatılır.

Giriş bildirgeleri;

- Gelir vergisi mükellefi olanlar için bağı bulundukları vergi dairesi tarafından
- Şirket ortakları için şirket yetkilileri ve ticaret sicil memurluğı tarafından
- Gelir vergisinden muaf olanlar ile vergi kaydı bulunmayanlar için esnaf ve sanatkar sicil memurluğı veya kanunla kurulu meslek kuruluşları tarafından onaylanan bildirgelere şahıslar için nüfus cüzdanı fotokopisi şirketler için ise ticaret sicil gazetesi eklenerek Bağ-Kur İl Müdürlüklerine teslim edilir.

7. MATERYAL VE UYGULAMA

Yapılan araştırmada 17.07.2010 yılında faaliyete başlayan Milidyad Mutfak firmasının KOSGEB'e başvurusunun ve gerekli aşamaları aşağıda incelenmiştir.

Milidyad Mutfak 17.07.2010 yılında faaliyete başlamış ve KOSKEP Girişimci ve Destek Programı kapsamında yeni girişimci desteğinden yararlanmak için istenilen belgelerle KOSGEB Malatya Hizmet Merkezi Müdürlüğüne Mracaatını yapmıştır (izelge 6.1).

Çizelge 7.1. Girişimci destek programı yeni girişimci desteği başvuru formu



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

**YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ
BAŞVURU FORMU**

**KOSGEB
MALATYA HİZMET MERKEZİ MÜDÜRLÜĞÜ'NE**

KOSGEB Girişimci Destek Programı kapsamında Yeni Girişimci Desteğinden yararlanma talebimize ilişkin bilgi ve belgeler ekte sunulmaktadır. Başvurumuzun değerlendirilerek bu destekten yararlanmamız hususunda gereğini arz ederim.

İşletme Yetkilisi Adı Soyadı

Ramazan KUMSAL

07/08/2010
MİLİDYART
Ramazan Kumsal
MİLİDYART
MİLİDYART

İŞLETME ADI	Milidyart Mutfak
VERGİ NUMARASI / T.C. KİMLİK NO (Şahıs İşletmeleri İçin)	52105388484
ADRESİ	Kavaklıbağ Mah. Leblebici Sok. No:8 MALATYA
KURULUŞ TARİHİ	17.07.2010
İŞGEM ADI (İŞGEM'de yer alıyorsa)	
VARSA DAHA ÖNCE ALINAN YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ TÜRÜ, TUTARI VE ÖDEME TARİHİ	

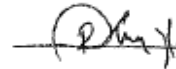
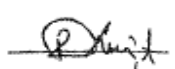
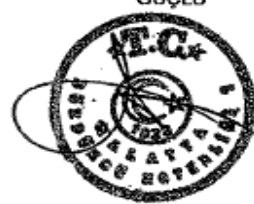
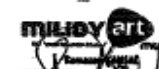
EKLER:

1. Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi
2. İşletmenin İŞGEM'de yer aldığına dair belge (İŞGEM'de yer alıyorsa)
3. Girişimci İş Planı
4. Destek kapsamında satın alınacak makine-teçhizat, ofis donanımı için proforma faturalar veya fiyat teklifleri
5. Makine-teçhizat için ekipmanın yaşını gösteren belge (ikinci el makine-teçhizat alımı halinde istenir)
6. Ticaret/Esnaf Sicil Gazetesi
7. İmza Sirküleri/Beyannamesi

FRM.03.02.01/00
Rev. Tarihi:

İşletmeye ait noterden verilen imza beyanı Çizelge 7.2.'de verilmiştir.

Çizelge 7.2. Noterlikten imza beyannamesi

Türkiye Cumhuriyeti		08806 Yev.No : (A)
T.C. MALATYA 4. NOTERLİĞİ	20 Temmuz	
İMZA BEYANNAMESİ		
Aşağıya örneği konulan tatbik imzama T.C. resmi dairek müesseselerinde, hakiki ve hükmi şahıslarla, bilumum bankalarda yapılacak he işlemlerde kullanacağımı, imzama beni her bakımdan sorumlu kılacağını beyan onaylanmasını talep ederim.		
Adı Soyadı: RAMAZAN KUMSAL KAVAKLIBAĞ MAH.DÖRTYOL LEBLEBİCİ SOK.NO:8 MALATYA TEL:05323951656		
imza  imza  imza 		
Bu Onaylama işlem (N.K.90.md.) altındaki imzanın gösterdiği, MALATYA MERKEZ Müdürlüğü'nden verilmiş 17.8.2009 tarih, 18954 kayıt, N11 seri ve 302224 numaralı fot Nüfus Cüzdanına göre MALATYA ili MALATYA MERKEZ ilçesi ZAVIYE mahallesi / köyü 4 457 aile sıra, 5 sıra numaralarında nüfusa kayıtlı olup, baba adı OSMAN, ana adı MÜNEV doğum tarihi 13.7.1982, doğum yeri MALATYA olan ve halen yukarıdaki adreste bulundu okur yazar olduğunu söyleyen, 52105388484 T.C. kimlik numaralı RAMAZAN KUMSAL, kişiye ait olduğunu ve dairede huzurunda imzalandığını onaylarım. İkibinon yılı Ter ayının yirminci günü 20.07.2010		
MALATYA 4. NOTERİ HASAN ÜLGER Vekili İmzaya Yetkili Başkatip MURAT GÜÇLÜ		
		
ASLI GİBİDİR KOBİ Uzmanı Tuba Tosik		
		

KDV, Harç, Damga Vergisi ve Değerli Kağıt bedeli makbuz karşılığı tahsil edilmiştir.
 (NB) A/S Ka=396/0, A/S YAZI=1/0, A/S DeK.=1/0, DYNK.Sı.Ka.=,4443.1

20.07.2010 tarihinde Ramazan Kumsal adına Malatya 4. Noterden alınan imza beyannamesiyle KOSGEB'e başvuru yapılmıştır.

Milidyart Mutfak 30.07.2010 tarihinde Malatya Mobilyacılar Esnaf ve Sanatkarlar Odasına kayıt yaptırmıştır (Çizelge 7.3.).

Çizelge 7.3. Milidyart Mutfak'ın Malatya mobilyacılar esnaf ve sanatkarlar odası kayıt belgesi

MALATYA MOBİLYACILAR ESNAF VE SANATKARLAR ODASI
Nasuhî Cad. Büyük Çarşı İş Merkezi Kat: 3 No: 104 MALATYA

Tel: 0(422) 333 60 86 Fax: 0 (422) 333 60 86

Cuma, 30 Temmuz, 2010

ÜYE BELGESİ

ÖYENİM

Adı Soyadı	: RAMAZAN KUNSAI
Baba Adı	: OSMAN
Doğum Yeri ve Tarihi	: MALATYA/MALATYA 13.07.1962
TC Kimlik No	: 52105398484
Oda No	: 830
Oda Kayıt Tarihi	: 30.07.2010
Esnaf Sicil No	: 44/ 48948
Mesleği	: Mobilya İmal ve Satışlığı
İş Adresi	: KAVAKLIBAĞ MAH. - LEBLEBİCİ SOK. NO:8MALATYA-MALATYA
Ticaret Ünvanı	: MİLYART MUTFAK
Kimlik Türü	: Nüfus Cüzdanı
Veriliş Tarihi/Seri	: 17.08.2008 00:00:00 / N11 302224
Vergi Dairesi	: BEYDAĞI VERGİ DAİRESİ
Vergi Numarası	: 5820152835

Yukarıda kimliği çıkartılmış olan RAMAZAN KUNSAI halen odamız üyelerinden olup, işbu mesleki tanıtma belgesi adı geçen işbağı üzerine 5362 sayılı yasanın 11 ve 13.maddeleri ve oda Ana sözleşmesi'nin 16.maddesi gereğince kuruluşumuzca düzenlenmiş ve kendisine verilmiştir.

Genel Sekreter
COŞKUN ÖZYURT

Başkan
SEYHİ LİBELİ

ASLI GİBİDİR

İsmail KOSİK
KOBİ Uzmanı

MILIDYART
Mutfak

Milidyart Mutfak'ın 30.07.2010 Tarihli Sicil Gazetesinin 7 sayfasında yayınlanan sicil kaydı Çizelge 7.4.'de gösterilmiştir.

Çizelge 7.4. Milidyart Mutfak'ın 30.07.2010 tarihli sicil gazetesi kaydı

BAHİN KODU/MALANDİHİN TÜRÜK ESNAF VE SANATKARLAR KONGRESİ/BAŞKAN Genel Başkanı		TÜRKİYE ESNAF VE SANATKARLAR Sicil Gazetesi	
YIL: 2010	SAYI: 391	2010 Yılı Gazete Sayı: 759	30.07.2010, Sayfa: 7
MALATYA İİ Esnaf ve Sanatkarlar Sicil Müdürlüğünden Adı ve Soyadı : PAZARCI KEMAL TC Kimlik No : 520554454 Sicil No : 446648 Baka Adı : OSMAN Önceki : MELİKART MUTFAK D.Yeri - Tarihi : MALATYAMALATYA - 13.07.1982 Meslek Dalı : İstanbul İstif ve Sektörü Önceki : MALATYA İHÇİMEYERLER ESNAF VE SANATKARLAR ODASI İlgili Adres : KURUMSAL MAH. - İZMİRİÇİ SKK. NO:2 MALATYAMALATYA			
Yürürlük İstifi: Adres ve Sicil No. su yurtdışı mülkiyet, Esnaf ve Sanatkar Siciline 30.07.2010 tarihinde kayıtlı yapılmıştır. Kayıtlı Bulunmaz.			
MALATYA İİ Esnaf ve Sanatkarlar Sicil Müdürlüğünden Adı ve Soyadı : MUSTAFA KIRAKIRYA TC Kimlik No : 19707162774 Sicil No : 446648 Baka Adı : ALI Önceki : YAKAR ELEKTRİK D.Yeri - Tarihi : GERGERDÖYÜMÜK - 01.10.1983 Meslek Dalı : Elektrik Tesisatçılığı Önceki : SAKTALANCI ESNAF VE SANATKARLAR ODASI İlgili Adres : ALACAKI MAH. - OSMAN ATİŞ CAD. - NO:1 SAKTALANCI MALATYA			
Yürürlük İstifi: Adres ve Sicil No. su yurtdışı mülkiyet, Esnaf ve Sanatkar Siciline 30.07.2010 tarihinde kayıtlı yapılmıştır. Kayıtlı Bulunmaz.			
MALATYA İİ Esnaf ve Sanatkarlar Sicil Müdürlüğünden Adı ve Soyadı : BASRİ YOLDAŞ TC Kimlik No : 1312672766 Sicil No : 446647 Baka Adı : İZZET Önceki : İZZET İNTERNET KAFE D.Yeri - Tarihi : MALATYAMALATYA - 02.01.1976 Meslek Dalı : Kafe, Kafe, Kafe ve İstif ve Sektörü Önceki : MALATYA İHÇİMEYERLER ESNAF VE SANATKARLAR ODASI İlgili Adres : DÜZCÜSKİ BELDESİ - ... YAKINMALATYA			
Yürürlük İstifi: Adres ve Sicil No. su yurtdışı mülkiyet, Esnaf ve Sanatkar Siciline 30.07.2010 tarihinde kayıtlı yapılmıştır. Kayıtlı Bulunmaz.			
MALATYA İİ Esnaf ve Sanatkarlar Sicil Müdürlüğünden Adı ve Soyadı : ÖZET BİTANE TC Kimlik No : 2545721352 Sicil No : 446645 Baka Adı : OSMAN Önceki : ÜMİT GTO KAPORTA D.Yeri - Tarihi : MALATYAMALATYA - 10.03.1986 Meslek Dalı : Otomobil, Kaporta Tesisatçılığı Önceki : MALATYA İHÇİMEYERLER ESNAF VE SANATKARLAR ODASI İlgili Adres : YENİ SANAYİ SİTESİ 6. CAD. 3. SKK. NO:24 MALATYAMALATYA			
Yürürlük İstifi: Adres ve Sicil No. su yurtdışı mülkiyet, Esnaf ve Sanatkar Siciline 30.07.2010 tarihinde kayıtlı yapılmıştır. Kayıtlı Bulunmaz.			
MALATYA İİ Esnaf ve Sanatkarlar Sicil Müdürlüğünden Adı ve Soyadı : YERANZ ALTUNDAY TC Kimlik No : 5206346304 Sicil No : 446649 Baka Adı : YUSUF Önceki : ORANTEL TURİZMİYE D.Yeri - Tarihi : MALATYAMALATYA - 02.06.1984 Meslek Dalı : Turizm Önceki : MALATYA İHÇİMEYERLER ESNAF VE SANATKARLAR ODASI İlgili Adres : HACI AĞI MAH. HASANBEY CAD. - NO:2 MALATYAMALATYA			
Yürürlük İstifi: Adres ve Sicil No. su yurtdışı mülkiyet, Esnaf ve Sanatkar Siciline 30.07.2010 tarihinde kayıtlı yapılmıştır. Kayıtlı Bulunmaz.			

ASLI GİBİDİR

Tuba YOSİK
KOBİ Uzmanı



Yukarda alınan sicil kaydı Milidyart Mutfak adıyla açılan işletmenin sahibi hakkında herhangi bir suçun veya cezanın olup olmadığını göstermektedir.

21.07.2010 tarihinde Ramazan Kumsal adına gerçek gelir olarak Malatya Beydağı vergi dairesi tarafından verilen vergi levhası Çizelge 7.5.'da gösterilmiştir.

Çizelge 7.5. 21.07.2010 Tarihinde Ramazan Kumsal adına oluşturulmuş vergi levhası

M^m VERGİ LEVHASI

MÜKELLEFİN

ADI SOYADI: RAMAZAN KUMSAL T.C. KİMLİK NO: 592 015 2835
TİCARET UNVANI: MOBİLYA MALATİVE SATIŞI BAĞLI BULUNDUĞU VERGİ DAİRESİ: BEYDAĞI
İŞ ADRESİ: KAVAKLI BAĞ MAH. LEBLEBİCİ SOK. NO: 8 VERGİNİN TÜRÜ: GİTİCİ EK BELİR

TAKVİM YILI	BEYAN OLUNAN MATRAH	TAHAKKUK EDEN VERGİ	STATÜSÜ (Vergi Dairesi)
	TL	KRS	
2000	İSE BAŞLAMA	21.07.2010	21.07.2010
20			
20			

BU İŞYERİNİN MUHASEBESİ: MALATYA SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLER ODASINA KAYITLI
107 SİCİL NOLU MESLEK MENSUBU TARAFINDAN TUTULMAKTADIR

Kızıroğlu Kirtasiye Tel: 326 8916 MALATYA

ASLI GİBİDİR
TUTANAK
KOBİ Uzmanı
MİLDİYART
MUTFAK

Milidyart Mutfak adıyla açılan işletmenin Beydağı Vergi Dairesi tarafından kontrolleri yapıldıktan sonra vergi levhası verilmiştir. Milidyart Mutfak adıyla açılan işletmenin sahibi olan Ramazan Kumsal'ın Mobilyacılar Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanlığından aldığı yetki belgesi Çizelge 7.6.'da gösterilmiştir.

Çizelge 7.6. Milidyart Mutfak firmasının adına oluşturulmuş oda sicil kaydı levhası



Aşağıda açık kimliği belirtilen Ramazan Kumsal'ın 05.04.2010 ile 10.05.2010 tarihleri arasında uygulamalı girişimcilik eğitimini tamamladığını belirten belge Çizelge 7.7.'de verilmiştir.

Çizelge 7.7. Milidyart Mutfak'ın KOSGEB kalite yönetim sistemine katılım belgesi

**KOSGEB**
KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ
UGEP Katılma Belgesi

KATILMA BELGESİ

KATILIMCININ
T.C. Kimlik No : 52105388484
Adı Soyadı : RAMAZAN KUMSAL
Doğum Yeri ve Tarihi :

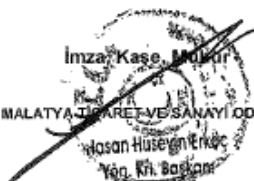
UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİM PROGRAMININ
Düzenlendiği Yer : Malatya Ticaret ve Sanayi Odası Toplantı Salonu
Başlama Tarihi : 05 Nisan 2010
Bitiş Tarihi : 10 Mayıs 2010
Toplam Eğitim Süresi : 60 saat
(saat)

BELGENİN
Düzenlenme Tarihi : 11.05.2010 Numarası : 11

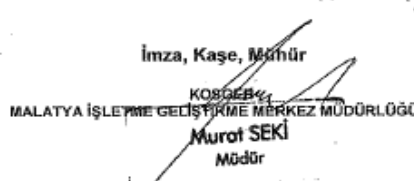
Yukarıda açık kimliği belirtilen RAMAZAN KUMSAL 05 Nisan 2010 ile 10 Mayıs 2010 tarihleri arasında gerçekleştirilen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimini tamamlayarak Katılma Belgesi almaya hak kazanmıştır.

Bu eğitim Malatya Ticaret ve Sanayi Odası tarafından KOSGEB Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi kapsamında verilmiştir.


MILIDYart
Mutfak
RAMAZAN KUMSAL
Mutfak
Mutfak


MALATYA TİCARET VE SANAYİ ODASI
İmza, Kaşe, Mühür
Hüseyin Hüsnü Erkek
Yen. K. Başkan

ASLI GİBİDİR
Tuba TOSİK
KOBİ Uzmanı


MALATYA İŞLEYİME GELİŞTİRME MERKEZ MÜDÜRLÜĞÜ
KOSGEB
İmza, Kaşe, Mühür
Murat SEKİ
Müdür

Çizelge 7.8.'de Milidyart Mutfak firmasının 11.08.2010 tarihinde işyerini çalıştırabilmek için gerekli teçhizat ve makinelerinin ayrıntılı proforma faturasını gösterilmiştir.

**Çizelge 7.8. Milidyart Mutfak'ın işyeri çalıştırabilmek için aldığı makine ve teçhizatın
proforma faturası**

 TURANLAR MAKİNA SAN VE TİC.A.Ş. ESKİŞEHİR YOLU 55.KM POLATLI - ANKARA TEL :0312 846 50 02 (5 HAT) FAX: 0312 846 50 07 V.D.M KARAGÜZEL VNO: 809 003 32 74 BANKA HESAP NO:215754 İş Bankası Tarih : 11.08.2010			
PROFORMA FATURA			
FİRMA ADI : MİLİDYART MUTFAK YETKİLİ : RAMAZAN KUMSAL TEL : 0422 321 89 09 FAX : 0422 321 89 09 ADRES : KAVAKLIBAĞ MAH. DÖRTYOL LEBLEBİCİ SOK. NO:8 MALATYA VD : BEYDAĞI VNO : 52105388484			
Makine Kodu	Makine Adı	Adet	Birim Fiyatı(TL)
T-EB 601	KENAR YAPIŞTIRMA MAKİNASI 12 ÜNİTELİ	1	69.000
T-ÇD 121	ÇOKLU DELİK MAKİNASI	1	8.800
ÇELİK 3,20 M	ÇİZİCİLİ YATAR DAİRE	1	12.500
21-1000	1000 LT KOMPRESÖR AYDIN TRAFO	1	6.050
TE 1500	TOZEMME MAKİNASI 1600 M3	3	2.250
FEN İŞ	GÖNYE KESME MAKİNASI	1	700
METEBO	HİLTİ	1	525
METEBO	VİDALAMA	2	520
DEWALT	12 VOLT ŞARJLI MATKAP	2	390
FR 2000 S	ARABALI MEKANİK FRENLİ FREZE	1	6.230
T-EB 130	EĞİK KENAR YAPIŞTIRMA MAKİNASI	1	6.800
TEKLİFİN GEÇERLİLİK SÜRESİ : 30.08.2010 NAKLİYE:ALICI FİRMAYA AİTTİR GARANTİ:2 YIL TOPLAM : 113.755 TL %18 KDV : 20.476 TL GENEL TOPLAM : 134.231 TL ERDOĞAN ÇAĞIR 0312 846 50 02 DAHİLİ NO:146			

www.turanlar.com
FRM.40/REV.00

Milidyart Mutfak'ın işyeri çalıştırabilmek için aldığı 134.231 TL'lik makine ve teçhizatın proforma faturası KOSGEB'e verilmesi amacıyla ayrıntılı bir şekilde hazırlanmıştır.

Milidyart Mutfak firmasının 26.07.2010 tarihinde Resul Reklama yaptırdığı reklam amaçlı giderlerini gösteren 675.00 TL'lik proforma faturası Çizelge 7.9.'da gösterilmektedir.

Çizelge 7.9. Milidyart Mutfak'ın işyeri çalıştırabilmek için yaptırmış olduğu reklam giderlerinin proforma faturası

PROFARMA FATURA

26.07.2010

MİLİDYART MUTFAK
Ramazan KUMSAL
Kavaklıbağ Mah. Dört Yol Leblebici Sok. No: 8
MALATYA
BEYDAĞI 52105388484

4,50*85 IŞIKLI TABELA.....	250,00 TL
3,50*85 IŞIKLI TABELA.....	200,00 TL
250*180 VİNİL BASKI	150,00 TL
200*150 VİNİL BASKI.....	75,00 TL

TOPLAM: 675.00 TL

*FİYATLARIMIZDA KDV HARİÇTİR.

RESUL REKLAM
Resul KOÇAKRAZ
Saklıpın Mah. Serhatlı Sok. Akınok Apt.
Çetrefıyolu Altıncı Tesc. Yolu No: 21 Malatya
Tel: 0422 251 12 251 13 521 14 521 15 521 16 521 17 521 18 521 19 521 20 521 21 521 22 521 23 521 24 521 25 521 26 521 27 521 28 521 29 521 30 521 31 521 32 521 33 521 34 521 35 521 36 521 37 521 38 521 39 521 40 521 41 521 42 521 43 521 44 521 45 521 46 521 47 521 48 521 49 521 50 521 51 521 52 521 53 521 54 521 55 521 56 521 57 521 58 521 59 521 60 521 61 521 62 521 63 521 64 521 65 521 66 521 67 521 68 521 69 521 70 521 71 521 72 521 73 521 74 521 75 521 76 521 77 521 78 521 79 521 80 521 81 521 82 521 83 521 84 521 85 521 86 521 87 521 88 521 89 521 90 521 91 521 92 521 93 521 94 521 95 521 96 521 97 521 98 521 99 521 100 521 101 521 102 521 103 521 104 521 105 521 106 521 107 521 108 521 109 521 110 521 111 521 112 521 113 521 114 521 115 521 116 521 117 521 118 521 119 521 120 521 121 521 122 521 123 521 124 521 125 521 126 521 127 521 128 521 129 521 130 521 131 521 132 521 133 521 134 521 135 521 136 521 137 521 138 521 139 521 140 521 141 521 142 521 143 521 144 521 145 521 146 521 147 521 148 521 149 521 150 521 151 521 152 521 153 521 154 521 155 521 156 521 157 521 158 521 159 521 160 521 161 521 162 521 163 521 164 521 165 521 166 521 167 521 168 521 169 521 170 521 171 521 172 521 173 521 174 521 175 521 176 521 177 521 178 521 179 521 180 521 181 521 182 521 183 521 184 521 185 521 186 521 187 521 188 521 189 521 190 521 191 521 192 521 193 521 194 521 195 521 196 521 197 521 198 521 199 521 200 521 201 521 202 521 203 521 204 521 205 521 206 521 207 521 208 521 209 521 210 521 211 521 212 521 213 521 214 521 215 521 216 521 217 521 218 521 219 521 220 521 221 521 222 521 223 521 224 521 225 521 226 521 227 521 228 521 229 521 230 521 231 521 232 521 233 521 234 521 235 521 236 521 237 521 238 521 239 521 240 521 241 521 242 521 243 521 244 521 245 521 246 521 247 521 248 521 249 521 250 521 251 521 252 521 253 521 254 521 255 521 256 521 257 521 258 521 259 521 260 521 261 521 262 521 263 521 264 521 265 521 266 521 267 521 268 521 269 521 270 521 271 521 272 521 273 521 274 521 275 521 276 521 277 521 278 521 279 521 280 521 281 521 282 521 283 521 284 521 285 521 286 521 287 521 288 521 289 521 290 521 291 521 292 521 293 521 294 521 295 521 296 521 297 521 298 521 299 521 300 521 301 521 302 521 303 521 304 521 305 521 306 521 307 521 308 521 309 521 310 521 311 521 312 521 313 521 314 521 315 521 316 521 317 521 318 521 319 521 320 521 321 521 322 521 323 521 324 521 325 521 326 521 327 521 328 521 329 521 330 521 331 521 332 521 333 521 334 521 335 521 336 521 337 521 338 521 339 521 340 521 341 521 342 521 343 521 344 521 345 521 346 521 347 521 348 521 349 521 350 521 351 521 352 521 353 521 354 521 355 521 356 521 357 521 358 521 359 521 360 521 361 521 362 521 363 521 364 521 365 521 366 521 367 521 368 521 369 521 370 521 371 521 372 521 373 521 374 521 375 521 376 521 377 521 378 521 379 521 380 521 381 521 382 521 383 521 384 521 385 521 386 521 387 521 388 521 389 521 390 521 391 521 392 521 393 521 394 521 395 521 396 521 397 521 398 521 399 521 400 521 401 521 402 521 403 521 404 521 405 521 406 521 407 521 408 521 409 521 410 521 411 521 412 521 413 521 414 521 415 521 416 521 417 521 418 521 419 521 420 521 421 521 422 521 423 521 424 521 425 521 426 521 427 521 428 521 429 521 430 521 431 521 432 521 433 521 434 521 435 521 436 521 437 521 438 521 439 521 440 521 441 521 442 521 443 521 444 521 445 521 446 521 447 521 448 521 449 521 450 521 451 521 452 521 453 521 454 521 455 521 456 521 457 521 458 521 459 521 460 521 461 521 462 521 463 521 464 521 465 521 466 521 467 521 468 521 469 521 470 521 471 521 472 521 473 521 474 521 475 521 476 521 477 521 478 521 479 521 480 521 481 521 482 521 483 521 484 521 485 521 486 521 487 521 488 521 489 521 490 521 491 521 492 521 493 521 494 521 495 521 496 521 497 521 498 521 499 521 500 521 501 521 502 521 503 521 504 521 505 521 506 521 507 521 508 521 509 521 510 521 511 521 512 521 513 521 514 521 515 521 516 521 517 521 518 521 519 521 520 521 521 522 521 523 521 524 521 525 521 526 521 527 521 528 521 529 521 530 521 531 521 532 521 533 521 534 521 535 521 536 521 537 521 538 521 539 521 540 521 541 521 542 521 543 521 544 521 545 521 546 521 547 521 548 521 549 521 550 521 551 521 552 521 553 521 554 521 555 521 556 521 557 521 558 521 559 521 560 521 561 521 562 521 563 521 564 521 565 521 566 521 567 521 568 521 569 521 570 521 571 521 572 521 573 521 574 521 575 521 576 521 577 521 578 521 579 521 580 521 581 521 582 521 583 521 584 521 585 521 586 521 587 521 588 521 589 521 590 521 591 521 592 521 593 521 594 521 595 521 596 521 597 521 598 521 599 521 600 521 601 521 602 521 603 521 604 521 605 521 606 521 607 521 608 521 609 521 610 521 611 521 612 521 613 521 614 521 615 521 616 521 617 521 618 521 619 521 620 521 621 521 622 521 623 521 624 521 625 521 626 521 627 521 628 521 629 521 630 521 631 521 632 521 633 521 634 521 635 521 636 521 637 521 638 521 639 521 640 521 641 521 642 521 643 521 644 521 645 521 646 521 647 521 648 521 649 521 650 521 651 521 652 521 653 521 654 521 655 521 656 521 657 521 658 521 659 521 660 521 661 521 662 521 663 521 664 521 665 521 666 521 667 521 668 521 669 521 670 521 671 521 672 521 673 521 674 521 675 521 676 521 677 521 678 521 679 521 680 521 681 521 682 521 683 521 684 521 685 521 686 521 687 521 688 521 689 521 690 521 691 521 692 521 693 521 694 521 695 521 696 521 697 521 698 521 699 521 700 521 701 521 702 521 703 521 704 521 705 521 706 521 707 521 708 521 709 521 710 521 711 521 712 521 713 521 714 521 715 521 716 521 717 521 718 521 719 521 720 521 721 521 722 521 723 521 724 521 725 521 726 521 727 521 728 521 729 521 730 521 731 521 732 521 733 521 734 521 735 521 736 521 737 521 738 521 739 521 740 521 741 521 742 521 743 521 744 521 745 521 746 521 747 521 748 521 749 521 750 521 751 521 752 521 753 521 754 521 755 521 756 521 757 521 758 521 759 521 760 521 761 521 762 521 763 521 764 521 765 521 766 521 767 521 768 521 769 521 770 521 771 521 772 521 773 521 774 521 775 521 776 521 777 521 778 521 779 521 780 521 781 521 782 521 783 521 784 521 785 521 786 521 787 521 788 521 789 521 790 521 791 521 792 521 793 521 794 521 795 521 796 521 797 521 798 521 799 521 800 521 801 521 802 521 803 521 804 521 805 521 806 521 807 521 808 521 809 521 810 521 811 521 812 521 813 521 814 521 815 521 816 521 817 521 818 521 819 521 820 521 821 521 822 521 823 521 824 521 825 521 826 521 827 521 828 521 829 521 830 521 831 521 832 521 833 521 834 521 835 521 836 521 837 521 838 521 839 521 840 521 841 521 842 521 843 521 844 521 845 521 846 521 847 521 848 521 849 521 850 521 851 521 852 521 853 521 854 521 855 521 856 521 857 521 858 521 859 521 860 521 861 521 862 521 863 521 864 521 865 521 866 521 867 521 868 521 869 521 870 521 871 521 872 521 873 521 874 521 875 521 876 521 877 521 878 521 879 521 880 521 881 521 882 521 883 521 884 521 885 521 886 521 887 521 888 521 889 521 890 521 891 521 892 521 893 521 894 521 895 521 896 521 897 521 898 521 899 521 900 521 901 521 902 521 903 521 904 521 905 521 906 521 907 521 908 521 909 521 910 521 911 521 912 521 913 521 914 521 915 521 916 521 917 521 918 521 919 521 920 521 921 521 922 521 923 521 924 521 925 521 926 521 927 521 928 521 929 521 930 521 931 521 932 521 933 521 934 521 935 521 936 521 937 521 938 521 939 521 940 521 941 521 942 521 943 521 944 521 945 521 946 521 947 521 948 521 949 521 950 521 951 521 952 521 953 521 954 521 955 521 956 521 957 521 958 521 959 521 960 521 961 521 962 521 963 521 964 521 965 521 966 521 967 521 968 521 969 521 970 521 971 521 972 521 973 521 974 521 975 521 976 521 977 521 978 521 979 521 980 521 981 521 982 521 983 521 984 521 985 521 986 521 987 521 988 521 989 521 990 521 991 521 992 521 993 521 994 521 995 521 996 521 997 521 998 521 999 521 1000 521 1001 521 1002 521 1003 521 1004 521 1005 521 1006 521 1007 521 1008 521 1009 521 1010 521 1011 521 1012 521 1013 521 1014 521 1015 521 1016 521 1017 521 1018 521 1019 521 1020 521 1021 521 1022 521 1023 521 1024 521 1025 521 1026 521 1027 521 1028 521 1029 521 1030 521 1031 521 1032 521 1033 521 1034 521 1035 521 1036 521 1037 521 1038 521 1039 521 1040 521 1041 521 1042 521 1043 521 1044 521 1045 521 1046 521 1047 521 1048 521 1049 521 1050 521 1051 521 1052 521 1053 521 1054 521 1055 521 1056 521 1057 521 1058 521 1059 521 1060 521 1061 521 1062 521 1063 521 1064 521 1065 521 1066 521 1067 521 1068 521 1069 521 1070 521 1071 521 1072 521 1073 521 1074 521 1075 521 1076 521 1077 521 1078 521 1079 521 1080 521 1081 521 1082 521 1083 521 1084 521 1085 521 1086 521 1087 521 1088 521 1089 521 1090 521 1091 521 1092 521 1093 521 1094 521 1095 521 1096 521 1097 521 1098 521 1099 521 1100 521 1101 521 1102 521 1103 521 1104 521 1105 521 1106 521 1107 521 1108 521 1109 521 1110 521 1111 521 1112 521 1113 521 1114 521 1115 521 1116 521 1117 521 1118 521 1119 521 1120 521 1121 521 1122 521 1123 521 1124 521 1125 521 1126 521 1127 521 1128 521 1129 521 1130 521 1131 521 1132 521 1133 521 1134 521 1135 521 1136 521 1137 521 1138 521 1139 521 1140 521 1141 521 1142 521 1143 521 1144 521 1145 521 1146 521 1147 521 1148 521 1149 521 1150 521 1151 521 1152 521 1153 521 1154 521 1155 521 1156 521 1157 521 1158 521 1159 521 1160 521 1161 521 1162 521 1163 521 1164 521 1165 521 1166 521 1167 521 1168 521 1169 521 1170 521 1171 521 1172 521 1173 521 1174 521 1175 521 1176 521 1177 521 1178 521 1179 521 1180 521 1181 521 1182 521 1183 521 1184 521 1185 521 1186 521 1187 521 1188 521 1189 521 1190 521 1191 521 1192 521 1193 521 1194 521 1195 521 1196 521 1197 521 1198 521 1199 521 1200 521 1201 521 1202 521 1203 521 1204 521 1205 521 1206 521 1207 521 1208 521 1209 521 1210 521 1211 521 1212 521 1213 521 1214 521 1215 521 1216 521 1217 521 1218 521 1219 521 1220 521 1221 521 1222 521 1223 521 1224 521 1225 521 1226 521 1227 521 1228 521 1229 521 1230 521 1231 521 1232 521 1233 521 1234 521 1235 521 1236 521 1237 521 1238 521 1239 521 1240 521 1241 521 1242 521 1243 521 1244 521 1245 521 1246 521 1247 521 1248 521 1249 521 1250 521 1251 521 1252 521 1253 521 1254 521 1255 521 1256 521 1257 521 1258 521 1259 521 1260 521 1261 521 1262 521 1263 521 1264 521 1265 521 1266 521 1267 521 1268 521 1269 521 1270 521 1271 521 1272 521 1273 521 1274 521 1275 521 1276 521 1277 521 1278 521 1279 521 1280 521 1281 521 1282 521 1283 521 1284 521 1285 521 1286 521 1287 521 1288 521 1289 521 1290 521 1291 521 1292 521 1293 521 1294 521 1295 521 1296 521 1297 521 1298 521 1299 521 1300 521 1301 521 1302 521 1303 521 1304 521 1305 521 1306 521 1307 521 1308 521 1309 521 1310 521 1311 521 1312 521 1313 521 1314 521 1315 521 1316 521 1317 521 1318 521 1319 521 1320 521 1321 521 1322 521 1323 521 1324 521 1325 521 1326 521 1327 521 1328 521 1329 521 1330 521 1331 521 1332 521 1333 521 1334 521 1335 521 1336 521 1337 521 1338 521 1339 521 1340 521 1341 521 1342 521 1343 521 1344 521 1345 521 1346 521 1347 521 1348 521 1349 521 1350 521 1351 521 1352 521 1353 521 1354 521 1355 521 1356 521 1357 521 1358 521 1359 521 1360 521 1361 521 1362 521 1363 521 1364 521 1365 521 1366 521 1367 521 1368 521 1369 521 1370 521 1371 521 1372 521 1373 521 1374 521 1375 521 1376 521 1377 521 1378 521 1379 521 1380 521 1381 521 1382 521 1383 521 1384 521 1385 521 1386 521 1387 521 1388 521 1389 521 1390 521 1391 521 1392 521 1393 521 1394 521 1395 521 1396 521 1397 521 1398 521 1399 521 1400 521 1401 521 1402 521 1403 521 1404 521 1405 521 1406 521 1407 521 1408 521 1409 521 1410 521 1411 521 1412 521 1413 521 1414 521 1415 521 1416 521 1417 521 1418 521 1419 521 1420 521 1421 521 1422 521 1423 521 1424 521 1425 521 1426 521 142

Çizelge 7.10. Milidyart Mutfak'ın işyeri çalıştırabilmek için yaptırmış olduğu teçhizat giderlerinin proforma faturası

PROFORMA FATURASIDIR

05/08/2010

MİLDİYART MUTFAK
Kavaklıbağ Mah. Leblebici Sok.no : 8
MALATYA
BEYDAĞI V.D. 52105388484

Davlumbaz 90 cm çelik)	2 ADET	635.58	1,271.16 TL
Ankastre Ocak 60 cm çelik	2 ADET	381.35	762.70 TL
Ankastre Çelik evye 1,5 gözlü	1 ADET	207.62	207,62 TL
Ankastre Çelik evye	1 ADET	127.11	127.11 TL
Kiler Raylı sistem	1 ADET	63.55	63.55 TL
Mix Evye bataryası	2 ADET	59.32	118.64 TL

FİYATLARA KDV HARİÇTİR.


Milidyart Mutfak
Kavaklıbağ Mah. Leblebici Sok.no : 8
MALATYA
BEYDAĞI V.D. 52105388484

Çizelge 6.10'da Milidyart Mutfak firmasının 05.08.2010 tarihinde işyerini çalıştırabilmek için gerekli olan davlumbaz, ankastre ocak, ankastre çelik evye, kiler raylı sistem ve mix evye bataryası gibi malzemelerini göstermektedir.

Milidyart Mutfak firmasının 25.07.2010 tarihinde işyerini çalıştırabilmek için gerekli yapıştırıcı, boya ve seramik gibi malzemelerine ait 1.217.00 TL'lik proforma faturası Çizelge 7.11.'de verilmiştir.

**Çizelge 7.11. Milidyart Mutfak'ın işyeri çalıştırabilmek için almış malzeme giderlerinin
proforma faturası**

PROFARMA FATURA			
25.07.2010			
MİLYART MUTFAK Ramazan KUMSAL Kavaklıbağ Mah. Dörtüol Leblebici Sok. No: 8 MALATYA BEYDAĞI 52105388484			
	MİKTAR	BİRİM FİYATI	TOPLAM FİYAT
YAPIŞTIRICI	20	8.90 TL	178.00 TL
BOYA	3 KUTU	105.00 TL	315.00 TL
SERAMİK	63 M ²	11.50 TL	724.00 TL
		TOPLAM FİYAT	1.217.00 TL

*FİYATLARIMIZDA KDV HARIÇTIR.

 İNŞAAT - TİC
VE SAN.LTD.ŞTİ.
Niyazi Mesri Cad. Ağbaba Mahallesi - MALATYA
Tel.: 0.422. 321 18' 20' - 0.422. 326 36 67
www.agbaba.com.tr Beydağı V.D. 009 006 22 80

Milidyart Mutfak firmasının 21.07.2010 tarihinde Şevval Mobilya ile yapılan iş teklif sözleşmesi Çizelge 7.12.'de verilmiştir.

**Çizelge 7.12. Milidyart Mutfak'ın Şevval Mobilya firması ile yapmış olduğu anlaşma sonucu
almış olduğu malzeme giderlerinin proforma faturası**

TEKLİF SÖZLESMESİDİR

21.07/2010

İşbu Sözleşme "ŞEVVAL MOBİLYA ve Ramazan KUMSAL arasında işyeri mobilya teşhir ve ofis donanım ürünleri imalatı siparişi için 15 maddeden olmak üzere imzalanmıştır.
Aşağıda ŞEVVAL MOBİLYA "Sipariş Alan" olarak... Ramazan KUMSAL "MÜŞTERİ" olarak anılacaktır.

1. Bu sözleşme ile "MÜŞTERİ" nin aşağıda yazılı iş kalemleri "Ramazan KUMSAL" tarafından yapılacaktır.

Yapılan İş	Model	Renk
BÜRO MASA TAKIMI	ÖZEL TASARIM	
MUTFAK DOLABI (TEZGAH DAHİL)	ÖZEL TASARIM	
EVRAK DOLAPLARI	ÖZEL TASARIM	
TEŞHİR ÜNİTELERİ	ÖZEL TASARIM	
(2 ADET MUTFAK TEŞHİRİ, 1 ADET VESTİYER TEŞHİRİ, 1 ADET BANYO DOLABI TEŞHİRİ)		

2. İşin teslim süresi hesap tamamen kapandıktan ve ölçüler alındıktan sonra...1 AY gündür.

3. Ölçüler alındıktan sonra olabilecek değişikliklerden doğacak zararlar tamamen "MÜŞTERİ" Tarafından karşılanacaktır.

4. Bu işin toplam bedeli...15.000.00 (ONBEŞTL) + KDV'dir.

5. Aşağıda yazılı ödemeler ŞEVVAL MOBİLYA tarafından alınacaktır.

YARISI 5.000.00 TL TESLİMİ NAKİT GERİ KALAN BAKİYE 30 İŞ GÜNÜ

6. Duvar, yer eğrilikleri, tesisat vb. diğer inşaat hatalarından "MÜŞTERİ" sorumludur. "MÜŞTERİ" bu hataları düzeltmek zorundadır.

7. "MÜŞTERİ" yer teslimini mal teslimatından önce tam ve düzgün olarak yapacaktır. Yer tesliminden dolayı olabilecek gecikmeler işin teslim süresini geciken gün kadar artıracaktır. Yer teslim gecikmesinden dolayı olabilecek maddi zararlar "MÜŞTERİ" karşılayacaktır.

8. "ŞEVVAL MOBİLYA" malları inşaatla getirdiğinde "MÜŞTERİ", "ŞEVVAL MOBİLYA" malları koyabileceği temiz ve güvenli yer verecektir.

9. İnşaatla olabilecek su basması, yıkıntı, diğer çalışan işçilerin ve ekiplerin vereceği zararlar "MÜŞTERİ" nin sorumluluğundadır.

10. "ŞEVVAL MOBİLYA" ın, montaj ekibinin çalıştığı bölümlerde başka işçi ve ekip çalışmayacaktır.

11. "ŞEVVAL MOBİLYA" a malların montajını inşaatla ilgili her iş bittikten sonra yapacaktır. (Sıva, boya, su tesisatı, elektrik tesisatı, yer düşmesi vb. bütün işler bitmiş olacaktır.)

12. Bu sözleşme imzalandıktan sonra iki tarafında değişiklik yapma hakkı ortadan kalkmış bulunmaktadır.

13. Anlaşmazlık halinde MALATYA Mahkemeleri yetkilidir.

Saygılar Sunarız.

SİPARİŞ ALAN

CEVDET AVCI

ŞEVVAL MOBİLYA
Yeni Şişli
Tel: 0 312 230 00 00
E-posta: info@sevvalmobilya.com.tr

ŞEVVAL MOBİLYA
Yeni Şişli
Tel: 0 312 230 00 00
E-posta: info@sevvalmobilya.com.tr

MÜŞTERİ
Ramazan KUMSAL

MILIDYART
Yeni Şişli
Tel: 0 312 230 00 00
E-posta: info@milidyart.com.tr

Milidyart Mutfak'ın 25.07.2010 tarihinde Artı Bilgisayar firması ile yapmış olduğu anlaşma sonucu almış olduğu bilgisayarın proforma faturası Çizelge 6.13.'de gösterilmiştir.

Çizelge 7.13. Milidyart Mutfak'ın Artı Bilgisayar firması ile yapmış olduğu anlaşma sonucu almış olduğu bilgisayarın proforma faturası

Artı Bilgisayar

İLETİŞİM BİLGİLERİ:
ADES : İNÖNÜ CAD GALLERIA İŞ MERKEZİ A/14
MERKEZ/MALATYA
TEL : 0 422 323 92 98
E-POSTA : arti@malatyaarti.com
WEB : www.malatyaarti.com

25.07.2010

Milidyart Mutfak

Sözleşme Mektubu

ÜRÜN ADI	MARKA	MODEL	BİRİM F	MİKTAR	TOPLAM
Yazıcı	Samsung	SCX-4521F	500.00 TL	1 Adet	423.00 TL
Masaüstü Bilgisayar	Toplama				848.19 TL
				Toplam	1271.19 TL
				KDV	228.81 TL
				Genel Toplam	1500.00 TL

Fahsilat Yapılmadan Ürünler Teslim Edilmeyecektir.

Enes AŞLAN
Enes AŞLAN

ARTI BİLGİSAYAR
Enes AŞLAN
Galeria İş Merkez Giriş Katı No.14
Tel : 0 422 323 92 98 MALATYA
Fırat Verit. Dağıtım 1999 745 7354

MILIDYART
mutfak
Ünvan: Mutfak
Mikrobilgi: Mutfak
Mikrobilgi: Mutfak

Milidyart Mutfak'ın almış olduğu bilgisayar işyerindeki ticari işler ve projede çıktı elde etmek üzere almıştır.

Milidyart Mutfak girişimci iş fikri olarak Selçuklu ve Osmanlı Devleti döneminde kullanılan künde-kari ve oymacılık, günümüz modüler mobilya üretimini önplan çıkardığına dair iş planı Çizelge 7.14.'de verilmiştir.

Çizelge 7.14. Milidyart Mutfak'ın KOSGEB girişimci iş planı



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ
GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

GİRİŞİMCİ ADI : Ramazan KUMSAL

İŞ FİKRİ : Selçuklu Devleti ve Osmanlı Devleti Döneminde Kullanılan
Künde-kari Oymacılık ve Modüler Mobilya Üretimi

İŞLETMENİN ADI :Milidyart Mutfak



Milidyart Mutfakgirişimci iş fikri olarak seçtiği Selçuklu ve Osmanlı döneminde kullanılan kündekari, oymacılık ve modüler mobilya üretimini seçmesinin nedeni bu tarz mobilyaların daha tutulur ve tercih edilir olmasıdır.

Milidyart Mutfak'ın faaliyete geçerken uygulamış olduğu KOSGEB girişimci iş planı kapsamındaki işletmenin faaliyet konusu ve süreci Çizelge 7.15.'de verilmiştir.

Çizelge 7.15. Milidyart Mutfak'ın KOSGEB girişimci iş planıyla ilgili bilgiler



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

BÖLÜM 1: GENEL BİLGİLER

1.1 Girişimci

1999 yılında Yunus Emre Endüstri Meslek Lisesi Mobilya ve Dekorasyon bölümünden mezun oldum. 2002 yılında Muğla Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Mobilya ve Dekorasyon Öğretmenliği bölümüne yerleştim. 2006 yılında Muğla Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Mobilya Dekorasyon Öğretmenliğinden mezun oldum. Öğrencilik döneminde 2004 yılında Ofis Mobilyaları üzerine İstanbul'da Çağın Büro Mobilyalarında ve aynı yıl içerisinde Düzcede Kelebek Mobilya Üretim Fabrikasında mesleki stajlarımı tamamladım. 2006 yılında mezuniyet sonrası Malatya Pera Mutfakta İşletme sorumlusu olarak 4 yıl görev yaptım. Ardından gelen teklif üzerine Malatyada Mormaş Mobilya Fabrikasında Ar-GE sorumlusu olarak görev yaptım. Bu görevde iken kendi işimi kurmak amacıyla bu görevimden 2010 mart ayı sonunda istifa ettim.

1.2 İşletmenin Faaliyet Konusu

Malatya Özsan Sanayi Sitesinde 200 m² kapalı alanda 6 kişi ile Malatya ve civar illerine yönelik modüler mobilya ve Türk ahşap sanatı olan oymacılık ve kündekari alanlarında içersinde farklılığı barındıran, görsel cazibesi yüksek, fonksiyonel ve ergonomik, mukavemetli mobilya ve ahşap guruplarını profesyonel olarak üretmeyi amaçlıyorum. Ayrıca üretim yerinin haricinde şehir merkezinde mobilya teşhiri ve müşteri irtibatının kolay sağlanması amacıyla showroom yeri açacağız.

1.3 İş Kurma Süreci

İş kurarken ilk adım olarak 1 hafta süreyi kapsayan Pazar araştırmasını gerçekleştireceğim. Elde ettiğim verileri sürekli güncelleme amacıyla ilerleyen zamanlarda Pazar araştırması sürekli hale gelecektir. İkinci adım olarak kaynak planlamasını gerçekleştireceğim. Üçüncü adımda elde ettiğim araştırmalar çerçevesinde iş yerlerinin tutulması ve resmi işlemlerinin gerçekleştirilmesi sağlanacaktır. Ardından tedarikçi firmaların araştırılması ve kaynak artırımı için kredi imkanlarının araştırılarak başvurularının yapılması sağlanacak. Bu adımların akabinde makine ve mobilyaların alımını gerçekleştirmeyi düşünüyoruz. Daha sonra çalışma ortamının oluşturulması ve personel alımının yapılması sağlanarak personele verilecek eğitimler sağlandıktan sonra pazarlama faaliyetleri başlatılacaktır. Pazarlama öncesi showroom mağazanın açılması ve üretiminin yapılması için gerekli olacak ihtiyaçları karşıladıktan sonra üretime geçilecektir.



Milidyart Mutfak'ın faaliyete geçerken uygulamış olduğu KOSGEB girişimci iş planı kapsamında girişimcinin/ortakların ve işletmenin özellikleri Çizelge 7.16.'da verilmiştir

Çizelge 7.16. Girişimcinin/Ortakların ve işletmenin özellikleri



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

**YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ
GİRİŞİMCİ İŞ PLANI**

**BÖLÜM 2: GİRİŞİMCİNİN / ORTAKLARIN VE İŞLETMENİN
ÖZELLİKLERİ**

2.1 Girişimci ve İşletme Ortaklarının Kişisel Bilgileri

Adı Soyadı	Ramazan KUMSAL		
Adresi	Kavaklıbağ Mah. Dört Yol Leblebici Sok. No:8 Malatya		
Telefonu	0532 395 16 56 – 0422 321 89 09		
Faksı	0422 321 89 09		
E-Posta Adresi	ramazankumsal@hotmail.com		
Doğum Tarihi	13.07.1982		
En Son Mezun Olduğunuz Eğitim Kurumu	Muğla Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi		
Bölümü	Mobilya ve Dekorasyon Öğretmenliği		
Mezuniyet Tarihi	16.06.2006		
Katıldığınız Kurs, Seminer v.b. Programlar			
Yıl	Programın Adı ve Konusu	Süresi	Aldığınız Belge
2010	Maliyet Alalizi	2 gün	-
2010	Girişimcilik Eğitimi	15 gün	Girişimcilik Sertifikası
Bildigi Yabancı Diller ve Dereceleri (Temel, Orta, İyi)			
İngilizce Beginner Düzeyinde			
İş Deneyimi			
Dönemi	İşyeri Adı	Görevi	Çalışma Süresi
2004	Kelebek Mobilya	Stajyer Öğrenci	20 iş günü
2004-2009	Pera Mutfak	İşletme Sorumlu	5 yıl
2009-2010	Mormaş A.Ş	Ar-GE Proje Koordinatörü	8 ay
Diğer Nitelikleri	*Autocad , Adeko, Delta Cad, InfoWOOD, Vega, Ofis Programları kullanımı.		

Milidyart Mutfak'ın KOSGEB girişimcilik destek programı kapsamında sektörel gelişmeler, fırsat ve tehditlere ilişkin değerlendirmeler Çizelge 7.19'da verilmiştir.

Çizelge 7.19. Sektörel gelişmeler, fırsat ve tehditlere ilişkin değerlendirmeler tablosu



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI
YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ
GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

3.5 Sektörel Gelişmeler, Fırsat ve Tehditlere İlişkin Değerlendirmeler

Sektör kendini yenilemeden aynı tarzda üretilen üretimleri kabul etmemektedir. Bu anlamda yurt dışı ve yurt içi gelişmeleri takip etmek sahamızda işletmemizi geliştirecektir.

FIRSATLAR

- Malatya ilinin kentsel dönüşüm kapsamında olması ve göç alan bir il olması.
- İnşaat sektörünün son beş yılki gelişiminin sürekli artarak ilerlemesi.
- Sektörde profesyonel işletmelerin azlığı
- İnsanlar zamanın şartlarına göre zevklerini araştırma ve önem verme özelliğinin artması

TEHDİTLER

- Maliyeti ve kalitesi düşük üretim yapan rakiplerin pazarda oluşu.
- Yaşanan ekonomik krizden hala güven ortamına geçilemeyeceği

3.6 Beklenmedik Durumlara İlişkin Öngörüler

İnşaat sektöründe duraklama veya oluşabilecek kriz durumu ve geneli ilgilendiren kriz durumlarının yaşanması istenmeyen en önemli gelişmedir.

3.7 Ürün/Hizmet Tanımı

Malatya Özsan Sanayi Sitesinde 200 m² kapalı alanda 6 kişi ile Malatya ve civar illerine yönelik modüler mobilya ve Türk ahşap sanatı olan oymacılık ve kündekari alanlarında içersinde farklılığı barındıran, görsel cazibesi yüksek, fonksiyonel ve ergonomik, mukavemetli mobilya ve ahşap guruplarını profesyonel olarak üretmek.

3.8 Ürün/Hizmet Fiyatının Nasıl Oluşturulduğu

Bu anlamda yapılacak işin malzeme ve aksesuar kullanımına göre projedeki istenilen modellerin özelliğine ve mekanın mobilya için ayrılan bölümüne göre değişmektedir.

3.9 Yer Seçimi

Showroom niteliğinde insanlara rahat bi şekilde ulaşabilmek ve bu anlamda ihtiyaçlarını karşılamak için şehir merkezinde ulaşım kolaylığı olan bir yerimizin olması ve üretim için tedarikçi firmalara yakın olmak ve üretilen mobilyaların üretim sonrası kolay bi şekilde adreslere teslimatının yapılması ve sabit maliyet bakımından giderlerin en az bi şekilde olacak üretim yeri seçilecektir.

3.10 Müşteriye Ulaşım Kanalları

Reklam, tanıtık vasıtası, telefon, broşür ve anket çalışmaları kanalı ile sağlanacaktır.



Milidyart
Modüler Mobilya ve Ahşap Sanatları
Malatya Özsan Sanayi Sitesi
Malatya / Türkiye

Milidyart Mutfak'ın KOSGEB girişimcilik destek programı kapsamında üretim planı Çizelge 7.20'de verilmiştir.

Çizelge 7.20. Girişimcinin üretim planı



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI
YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ
GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

3.11 Ürün/Hizmet Tanıtım Planı

Yapılacak olan tanıtım çalışmalarında ilk etapda tanıdık çevre öncelenecek müşteriye en uygun ödeme koşullarında kaliteli, estetik ve fonksiyonel mobilya gruplarını müşterinin istek ve beklentileri doğrultusunda reklam ve tanıtım yapmak.

Müteahhit firmalarla görüşülüp sonucunda anlaşma yapılmasını öncelenecek onlarla bağ kurmak adına inşaatta yapılacak elektrik, su tesisatları ve vitrifiye ürünlerin iç mekana uyumu konusunda hizmet sağlamak ve toplu mobilya işi konularında projeleri çerçevesinde yapılabilecek mobilya gruplarını 3 boyutlu olarak görünüştü fonksiyonelliği kendine has tasarımı ve fiyatı ile ürün modellerini göstererek işletmemizi tanıtmak.

Son olarakta hazırlanacak 10000 adet broşürler Malatya merkezinde işyerleri ve ikametlere dağıtılması sağlanacaktır.

BÖLÜM 4: ÜRETİM PLANI

4.1 NACE Kodu:

NACE Kodu :31.00

4.2 Üretim/Hizmet Sunum Sürecinin Aşamaları

İşletmemizin vermiş olduğu hizmet bizim için öncelikle müşterinin bize başvurmuş olduğu iletişim kanalına bağlı olarak telefon- mail veya mağazamızı gelip ziyaret ettiği noktada başlamaktadır. Ardından satış bölümünden müşteri bilgilerinin alınması ve müşterinin istemiş olduğu ürünün yapılacak yere göre uygunluğunu kontrol etmek ve projelendirme yapmak için ölçüler alınır.Müşterinin projeleri hazırlandıktan sonra mağazaya davet edilir ve projeler sonuçlandıktan sonra fiyat anlaşması yapılarak üretim için gerekli malzeme ve ekipmanların tedariki sağlanarak üretime başlanır.Üretimden çıkan ürünlerin kalite kontrolü yapılarak sevkiyat edilip montaj işlemi yapılır.Son işlem olarakta montaj kontrolü yapıldıktan sonra müşteriye iş teslimat formumuzu imzalatarak işimizi teslim ederiz.

4.3 İş Akış Şeması

İş akış şemamız ektedir.

4.4 Üretim/Hizmet Sunum Teknikleri, Standartlar, Spesifikasyonlar

İlk etapta amacımız TSE ve ISO 9001 kalite standartlarına göre üretim yapılacaktır. Akabinde sertifikalar için gereken başvurular yapılacaktır.

4.5 Hukuki Gereksinimler

Kurmuş olduğumuz işletmemiz Beydağı vergi dairesine vergi mükellefi olarak kaydolmuştur.İşletmemiz ayrıca Malatya Esnaf ve Sanatkarlar Odasına kayıtlıdır ve Malatya Esnaf ve Sanatkarlar Odasına Bağlı bulunan Mobilyacılar Odasına üye kaydını yaptırmıştır.

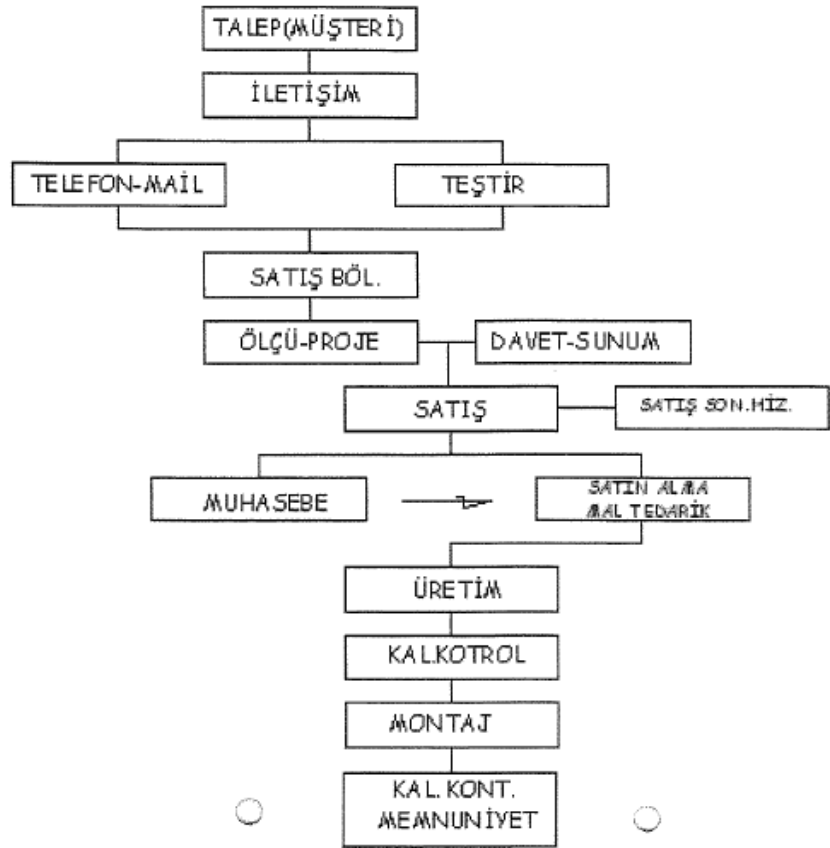


MILIDYART
Esnaf ve Sanatkarlar Odası
Malatya Esnaf ve Sanatkarlar Odası
Malatya Esnaf ve Sanatkarlar Odası

Milidyart Mutfak'ın iş akış şeması Çizelge 7.21.'de verilmiştir.

Çizelge 7.21. Milidyart Mutfak'ın iş akış tablosu

MİLDİYART İŞ AKIŞ ŞEMASI



Çizelge 6.21. Milidyart Mutfak'ın iş akış şeması talepten itibaren montaja kadar yapılan işlemler göstermektedir.

Milidyart Mutfak'ın KOSGEB girişimcilik destek programı kapsamında yönetim ve finansal planı Çizelge 7.22.'de verilmiştir.

Çizelge 7.22. Milidyart Mutfak'ın yönetim ve finansal planı



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ
GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

BÖLÜM 5: YÖNETİM PLANI

5.1 Organizasyon Şeması

Organizasyon şemamız ektedir.

5.2 Görev ve Sorumluluklar

İşletmede şirketin genel idaresinden sorumlu müdür olacak.Bu müdürlük şimdilik kurucu müdür tarafından idare edilecek.Müdüre bağlı üretim merkezinde üretim sorumlusu usta beşi ve 3 tane yardımcı eleman olacak.Ayrıca birde müdüre bağlı bir sekreter istihdam edilecektir.Pazarlama tasarım ve kalite kontrol müdürde olacak.Ar_ge çalışmalarını Müdür ve üretim sorumlu yürütecektir.Organizasyon şemamız ektedir.

5.3 Görev Tanımlarına Göre Alınacak Personel Nitelikleri

Üretim Sorumlusu: Mobilya Üretim Süreçleri alanında Projeye dayalı üretimi sağlayabilecek, pazarlama ve işletme yönetimi konularında bilgi ve tecrübe sahibi olması.Ustalık belsesin bulunması

Usta : Projeye dayalı üretim, montaj konularında tecrübeli olması. Ustalık belsesin bulunması

Kalfa:Mobilya üretim süreçleri konusunda bilgili ve el becerisini olması.Kalfalık belgesinin bulunması.

BÖLÜM 6: FİNANSAL PLAN

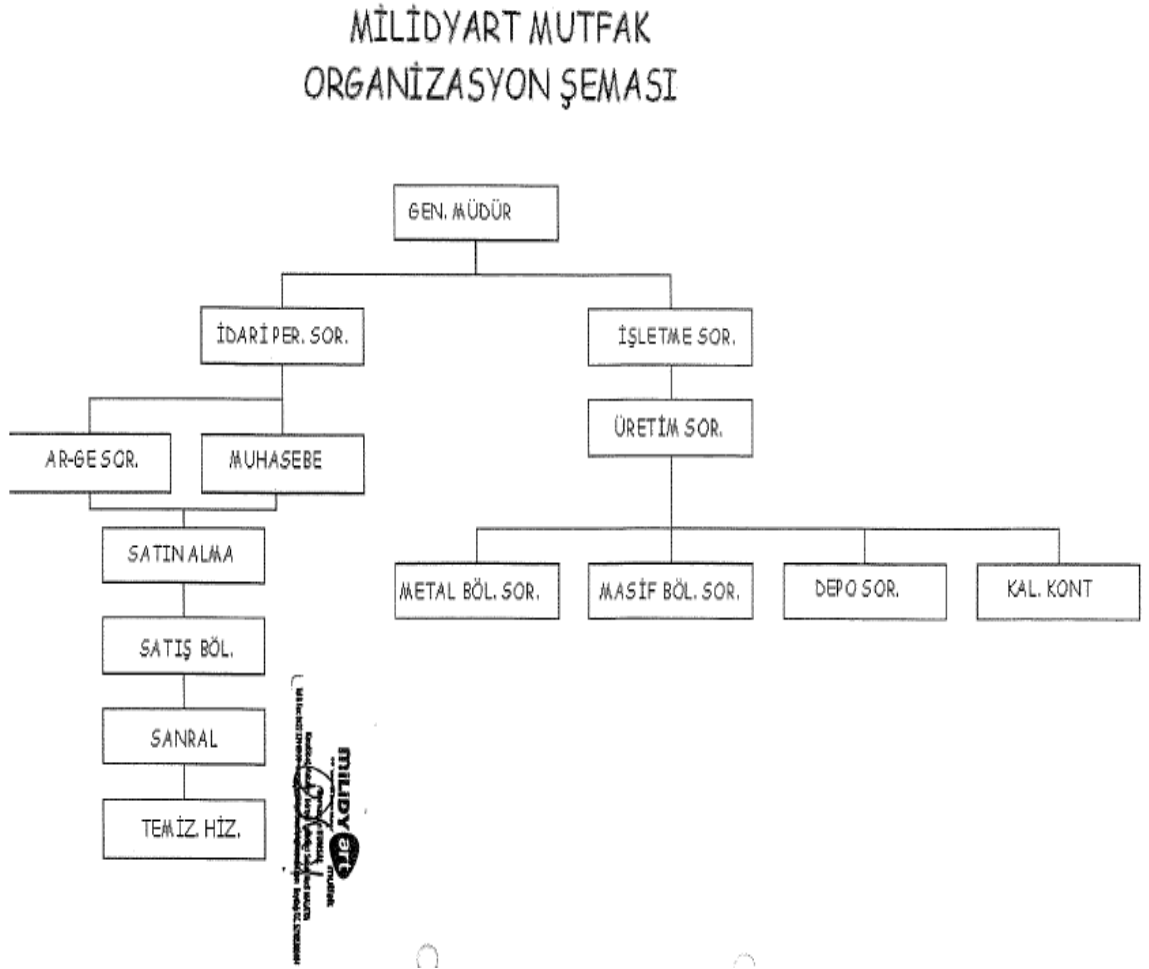
6.1 Başlangıç Maliyetleri ve Diğer Başlangıç Giderleri

GİDER KALEMLERİ	TUTAR
Makine - Ekipman	65.000.00 TL
Bilgisayar	3.500.00 TL
Ofis Mobilyaları	2.000.00 TL
Kuruluş Giderleri	700.00 TL
Beklenmeyen Giderler	5.000.00 TL
TOPLAM	76.200.00 TL



Milidyart Mutfak'ın organizasyon şeması Çizelge 7.22.'de verilmiştir.

Çizelge 7.23. Milidyart Mutfak'ın organizasyon şeması



Milidyart Mutfak'ın KOSGEB girişimcilik destek programı kapsamında yıllık gider kalemleri Çizelge 7.23.'de verilmiştir.

Çizelge 7.24. Milidyart Mutfak'ın yıllık gider kalemleri



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ
GİRİŞİMCİ İŞ PLANI

6.2 İşletme Giderleri

GİDER KALEMLERİ	YILLIK GİDER	SABİT	DEĞİŞKEN
KİRA	6.000.00 TL	6.000.00 TL	-
ELEKTRİK	3.000.00 TL	500.00 TL	2.500.00 TL
İŞÇİLİK	74.400.00 TL	31.200.00 TL	43.200.00 TL
HAMMADDE	150.000.00 TL	-	150.000.00 TL
DİĞER MALZEMELER	25.000.00 TL	-	25.000.00 TL
KIRTASIYE	3.000.00 TL	2.500.00 TL	500.00 TL
SSK – BAĞ KUR	21.720.00 TL	6.744.00 TL	14.976.00 TL
SU	540.00 TL	-	540.00 TL
YAKIT	7.200.00 TL	-	7.200.00 TL
BAKIM ONARIM - AMORTİSMAN	18.000.00 TL	18.000.00 TL	-
GENEL GİDERLER	10.000.00 TL	8.000.00 TL	2.000.00 TL
PAZARLAMA SATIŞ GİDERLERİ	10.000.00 TL	10.000.00 TL	-
BEKLENMEYEN GİDERLER	6.000.00 TL	-	6.000.00 TL
TOPLAM	334.860.00 TL	82.944.00 TL	251.916.00 TL

6.3 Nakit Projeksiyonları

Nakit akış tablosu ektedir.



Milidyart Mutfak'ın KOSGEB girişimcilik destek programı kapsamında nakit akış tahmini Çizelge 7.24.'de gösterilmiştir.

Çizelge 7.25. Milidyart Mutfak'ın nakit akış tahmini

6.3. Nakit Akış Tahmini

A. BİRİNCİ YIL İÇİN AYLIK NAKİT AKIŞ TAHMİNİ

NAKİT GİRİŞLERİ	AYLAR												TOPLAM 1. YIL	TOPLAM 2. YIL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
A. BORÇ	-	-	-	-	70.000	-	-	-	-	-	-	-	70.000	-
B. ÖZKAYNAK	-	-	-	-	15.000	-	-	-	-	-	-	-	15.000	-
C. İŞLETME GELİRLERİ TOPLAMI	-	-	-	-	5.000	20.000	35.000	65.000	70.000	40.000	20.000	19.000	274.000	390.000
D. HURDA DEĞER	-	-	-	-	100	250	450	550	600	650	400	200	3.200	3.300
E. AY BAŞI ELDEKİ NAKİT	-	-	-	-	14.000	-	-	-	-	-	-	-	14.000	25.000
F. NAKİT GİRİŞLERİ TOPLAMI (A+B+C+D+E+F)	-	-	-	-	104.100	20.250	35.450	65.550	70.600	40.650	20.400	19.200	376.200	418.300
NAKİT ÇIKIŞLARI														
G. İŞLETME GİDERLERİ TOPLAMI	-	-	-	-	10.412	26.912	34.912	40.912	41.912	34.912	15.912	16.412	222.296	334.864
Sabit Giderler	-	-	-	-	6.912	6.912	6.912	6.912	6.912	6.912	6.912	6.912	55.296	82.944
Değişken Giderler	-	-	-	-	3.500	20.000	28.000	34.000	35.000	28.000	9.000	9.500	167.000	251.916
H. SABİT YATIRIM TOPLAMI	-	-	-	-	65.000	-	-	-	-	-	-	-	65.000	10.000
I. İŞLETME SERMAYESİ	-	-	-	-	15.000	-	-	-	-	-	-	-	15.000	20.000
Borç ödemeleri	-	-	-	-	4.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	8.000	8.000	70.000	-
J. KREDİ ÖDEME TOPLAMI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20.000
K. VERGİLER	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
L. NAKİT ÇIKIŞLARI TOPLAMI (G+H+I+J+K)	-	-	-	-	90.412	26.912	34.912	40.912	41.912	34.912	15.912	16.412	302.296	384.860
AY SONU ELDEKİ NAKİT (F-L)	-	-	-	-	13.688	-6.662	538	24.638	28.688	5.738	4.488	2.788	73.904	33.440



Milidyart Mutfak'ın KOSGEB girişimcilik destek programı kapsamında gelir-gider Çizelge 7.25.'de gösterilmiştir.

Çizelge 7.26. Milidyart Mutfak'ın gelir-gider tablosu

6.3. Gelir - Gider Tahmini

A. BİRİNCİ YIL İÇİN AYLIK GELİR-GİDER TAHMİNİ

	AYLAR												TOPLAM	TOPLAM
İşletme Gelirleri	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1. YIL	2. YIL
Satış Gelirleri	-	-	-	-	15.000	35.000	45.000	50.000	48.000	50.000	23.000	8.000	274.000	390.000
Diğer Gelirler	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gelirler Toplamı					15.000	35.000	45.000	50.000	48.000	50.000	23.000	8.000	274.000	390.000
İşletme Giderleri														
Sabit Giderler	-	-	-	-	6.912	6.912	6.912	6.912	6.912	6.912	6.912	6.912	55.296	82.944
Değişken Giderler	-	-	-	-	3.500	20.000	28.000	34.000	35.000	28.000	9.000	9.500	167.000	251.916
Giderler Toplamı	-	-	-	-	10.412	26.912	34.912	40.912	41.912	34.912	15.912	16.412	222.296	334.860
Gelir-Gider Farkı	-	-	-	-	4.508	6.088	10.088	9.088	6.088	15.088	7.088	-9.500	51.704	55.140

B. İLK ON YIL İÇİN YILLIK GELİR-GİDER TAHMİNİ

İşletme Gelirleri	TOPLAM 1. YIL	TOPLAM 2. YIL	TOPLAM 3. YIL	TOPLAM 4. YIL	TOPLAM 5. YIL	TOPLAM 6. YIL	TOPLAM 7. YIL	TOPLAM 8. YIL	TOPLAM 9. YIL	TOPLAM 10. YIL
Satış Gelirleri	274.000	390.000	405.000	450.000	475.000	460.000	400.000	440.000	465.000	473.000
Diğer Gelirler	-	-	-	-	-	-	40.000	45.000	52.000	52.000
Gelirler Toplamı	274.000	390.000	405.000	450.000	475.000	460.000	440.000	485.000	517.000	525.000
İşletme Giderleri										
Sabit Giderler	55.296	82.944	95.000	106.498	112.000	110.000	90.000	93.000	110.000	115.000
Değişken Giderler	167.000	251.916	280.000	295.000	298.000	287.000	245.000	249.000	269.000	270.000
Giderler Toplamı	222.296	334.860	375.000	400.498	410.000	397.000	335.000	342.000	379.000	385.000
Gelir-Gider Farkı	51.704	55.140	30.000	49.502	65.000	63.000	105.000	143.000	138.000	140.000



Milidyart Mutfak'ın KOSGEB girişimcilik destek programı kapsamında ilk beş yıl için nakit akış tahmini Çizelge 7.26.'da gösterilmiştir.

Çizelge 7.27. Milidyart Mutfak'ın ilk beş yıl için nakit akış tablosu

B. İLK BEŞ YIL İÇİN YILLIK NAKİT AKIŞ TAHMİNİ

NAKİT GİRİŞLERİ	TOPLAM 1. YIL	TOPLAM 2. YIL	TOPLAM 3. YIL
A. BORÇ	70.000	-	-
B. ÖZKAYNAK	15.000	-	-
C. İŞLETME GELİRLERİ TOPLAMI	274.000	390.000	405.000
D. HURDA DEĞER	3.200	3.300	3.500
E. AY BAŞI ELDEKİ NAKİT	14.000	25.000	32.000
F. NAKİT GİRİŞLERİ TOPLAMI (A+B+C+D+E+F)	376.200	418.300	440.500
NAKİT ÇIKIŞLARI			
G. İŞLETME GİDERLERİ TOPLAMI	222.296	334.864	375.000
Sabit Giderler	55.296	82.944	95.000
Değişken Giderler	167.000	251.916	280.000
H. SABİT YATIRIM TOPLAMI	65.000	10.000	15.000
I. İŞLETME SERMAYESİ	15.000	20.000	20.000
Borç ödemeleri	70.000	-	-
J. KREDİ ÖDEME TOPLAMI	-	20.000	20.000
K. VERGİLER	-	-	-
L. NAKİT ÇIKIŞLARI TOPLAMI (G+H+I+J+K)	302.296	384.860	430.000
AY SONU ELDEKİ NAKİT (F-L)	73.904	33.440	10.500



Bu çalışmada Milidyart Mutfak'ın İlk Beş Yıl İçin Nakit Akış Tablosuna baktığımızda nakit girişler toplamı 1. yıl için 376.200, 2. yıl için 418.300 ve 3. yıl için 440.500 TL'dir. Nakit çıkışları ise 1. yıl için 302.296, 2. yıl için 384.860 ve 3. yıl için 430.000 TL'dir.

Milidyart Mutfak'ın KOSGEB girişimcilik destek programı kapsamında özkaynak tablosu Çizelge 7.27.'de gösterilmiştir.

Çizelge 7.28. Milidyart Mutfak'ın öz kaynak tablosu

 KOSGEB	GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ GİRİŞİMCİ İŞ PLANI
6.4 Üretim/Satış Hedefleri	
Aylık iş kapasitesi olarak minimum 150 m ² buda yaklaşık 12 adet mutfak dolabı olarak iş kapasitesi ile 45.000,00 TL ciro hedeflemekteyiz.	
6.5 Kâra Geçiş Noktası	
$274.000,00(\text{SATIŞLAR}) - 167.000,00(\text{DEĞİŞKEN MALİYET}) = 107.000,00 \text{ TL (BÜRÜT KAR)}$	
$\frac{107.000,00(\text{BÜRÜT KAR})}{274.000,00(\text{SATIŞLAR})} \times 100 = \% 39,05 \text{ (BÜRÜT KAR MARJİ)}$	
$\frac{55.296,00(\text{SABİT MALİYETLER}) + 14.100,00(\text{AMORTİSMAN})}{39,05 \text{ (BÜRÜT KAR MARJİ)}} \times 100 = 177.710,00 \text{ TL}$	
BAŞABAŞ NOKTASI: 177.710,00 TL	
6.6 Finansal Kaynaklar (Özkaynak ve Diğerleri)	
Finansal kaynak olarak KOSGEP 'in teminat mektubu karşılığında vereceği Yeni Girişimcilerin yararlanacağı faizsiz destek kredisinden yararlanmayı düşünüyorum. Bu krediden herhangi bir olumsuzluk durumunda banka kredilerine başvurulacaktır.	
6.7 Özkaynak ve/veya Diğer Kaynaklardan Sağlanacak Finansman	
Özkaynak olarak yakın çevremden aile fertlerinden ve gayrimenkullerinden faydalanmayı düşünüyorum.	



Milidyart Mutfak'ın KOSGEB girişimcilik destek programı kapsamında KOSKEB'den talep ettiği destekler Çizelge 7.28.'de gösterilmiştir.

Çizelge 7.29. Milidyart Mutfak'ın KOSGEB'den talep ettiği destekler



GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI

**YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ
GİRİŞİMCİ İŞ PLANI**

BÖLÜM 7: KOSGEB'DEN TALEP EDİLEN DESTEKLER

İŞLETME KURULUŞ DESTEĞİ:

GİDER TÜRÜ	BEDELİ (KDV HARİÇ)
İŞLETME KURULUŞ GİDERLERİ	5.000.00 TL

KURULUŞ DÖNEMİ MAKİNE, TEÇHİZAT VE OFİS DONANIM DESTEĞİ:

GİDER TÜRÜ	MAKİNE/TEÇHİZATIN YAŞI	TAHMINİ BEDEL (KDV HARİÇ)
İŞ YERİ-OFİS, TEŞHİR ÜRÜNLERİ,	YENİ	18.000.00 TL

İŞLETME GİDERLERİ DESTEĞİ:

GİDER TÜRÜ	TAHMINİ TUTAR (KDV HARİÇ)
ELEKTRİK – KİRA PEŞİNATI- İLK AÇILIŞ BAKIM – BOYA- DİĞER İŞÇİLİKLER	18.000.00 TL

SABİT YATIRIM DESTEĞİ (Geri Ödemeli Destek) :

GİDER TÜRÜ	MAKİNE/TEÇHİZATIN YAŞI	TAHMINİ BEDEL (KDV HARİÇ)
KENAR BANTLAMA MAKİNASI	YENİ	69.000.00 TL
ÇOKLU DELİK MAKİNASI	YENİ	8.800.00 TL
ÇİZİCİLİ YATAR DAİRE MAKİNASI	YENİ	12.500.00 TL
1000 LT KOMPRESÖR	YENİ	6.050.00 TL
TOZ EMME SİSTEMLERİ	YENİ	2.250.00 TL
GÖNYE KESME MAKİNASI	YENİ	700.00 TL
HİLTİ	YENİ	525.00 TL
VİDALAMA	YENİ	520.00 TL
DEWALT MATKAP	YENİ	380.00 TL
ARABALI MEKANİK FREZE FRENLI	YENİ	6.230.00 TL
EĞİK KENAR YAPIŞTIRMA MAK.	YENİ	6.800.00 TL
	KDV HARİÇ TOPLAM	113.755.00 TL

FRM.03.02.02/00
Rev. Tarihi:



Milidyart Mutfak KOSGEB'den talep ettiği tahmini destek miktarı olarak işletme kuruluş desteği 5.000.00 TL, kuruluş dönemi makine, teçhizat ve ofis donanım desteği 18.000.00 TL, işletme giderleri desteği 18.000.00 TL ve sabit yatırım desteği olarakta 113.755.00 TL talep etmiştir.

Milidyart Mutfak'ın Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanlığına alınan hizmet karşılığı ödenen dekont Çizelge 7.29.'da gösterilmiştir.

Çizelge 7.30. Milidyart Mutfak'ın esnaf ve sanatkarlar odası başkanlığından alınan hizmet karşılığı ödenen dekont

HALKBANK 1.07.22.4 DEKONT
TÜRKİYE HALK BANKASI A.Ş.
REFERANS: 0558AY17887
MUT. V. K. N. 3330016685
Seri 33A/07/2010
Tarih 02/08/2010
Valör:
No: 7324685

ESNAF VE SANATKARLAR ODASI BAŞKANLIĞI

KUPÜR	ADET	TUTAR (TL)	ŞUBE
100			
50			
20			A.ŞUBE
10			
5			
1			
Toplam			

MAXİM YATAM (Tİ) 33.25

Y/ (TL) DÜZÜŞ 425

Toplam

ACIKLAMA : PAHAZAN KUMSAL

FAHŞİL EDİNİZ : 33.25

ÖHSLONA NKYT 11.07

TÜRKİYE HALK BANKASI A.Ş.
MALATYA ŞB.
..... Şubesi

2/2

MILIDYART
Mutfak

Milidyart Mutfak'ın Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanlığına alınan hizmet karşılığı ödenen dekont Çizelge 7.29.'da gösterilmiştir.

Milidyart Mutfak'ın Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanlığına alınan hizmet karşılığı ödenen dekont Çizelge 7.30.'da gösterilmiştir.

Çizelge 7.31. Milidyart Mutfak'ın esnaf ve sanatkarlar odası başkanlığından alınan hizmet karşılığı ödenen dekont

HALKBANK 07.42.30 DEKONT
TÜRKİYE HALK BANKASI A.Ş.
REFERANS: 0550HY17000 MUTL. V. K. N: 5800004125
Seri: HA/07/2010 Tarih: 02/08/2010
No: 1324687 Valör:

ESNAF VE SANATKARLAR ODASI BAŞKANLIĞI
HESAP: 070000415
KAM: 7821 0001 2909 5540 0007 0000 48

KUPÜR	ADET	TUTAR (TL)	ÖSÜBE
100			
50			
20			
10			
5			
1			
Toplam			

Model 41.002.01-(2x50)-30104 V.D.: Maliye V.N.: 43800004685

NAKİT YATAN (TL)	58.00
Toplam	

ACIKLAMA : RAMAZAN KUMRAL

TAMMİL EDİNİZ : 58.00
ÖNSELMA HRYT 11:07

TÜRKİYE HALK BANKASI A.Ş.
MALATYA ŞB.
Şubesi

2/2

Milidyart Mutfak'ın Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanlığına alınan hizmet karşılığı ödenen dekont Çizelge 7.31.'de gösterilmiştir.

Çizelge 7.32. Milidyart Mutfak'ın esnaf ve sanatkarlar odası başkanlığından alınan hizmet karşılığı ödediği dekont

MALATYA MOBİLYACILAR ESNAF ve SANATKARLAR ODASI Nasuhî Cad. Büyükçeşme İş Merkezi Kat:3 No:104 Tel&Fax : 0 422 3236086 MALATYA			Tarih : 01/7/2010 Makbuz No : 1322
GELİR MAKBUZU			
Sayın : <u>RAMAZAN KUMRAL (MİLYART MUTFAK)</u>			
GELİRİN CİNSİ	AÇIKLAMALAR	TUTARI	
Yıllık Aldat			
Basılı Evrak			
Hizmet Karşılığı	<u>Mesleki Faal. Belgesi</u>	<u>10,00-</u>	
Yalnız : <u>10 TL</u> tahsil edilmiştir.		TOPLAM : <u>10,00-</u>	
Tahakkuk Ettiren		Tahsil Eden <u>Coşkun ÇAMUR</u> Genel Sekreter	



Milidyart Mutfak'ın Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanlığına alınan hizmet karşılığı ödenen dekont Çizelge 7.32.'de gösterilmiştir.

Halkbank	TURKISH HALK BANKASI A.S.	Seri : HA Tarih: 30/07/2010 Valör: 30/07/2010	
REFERANS: @100550B@10666	MİKT TCK NO: 51- No: 7324683		
KIRIM - RAMAZAN KUBRA			
KUPÜR	ADET	TUTAR (TL)	B SUBE
100			8558
50			
20			A SUBE
10			8130
5			
1		SAKANLIK / HARCAMA	
Toplam			
HAVALA TUTARI TL :			40.00
(TL) DOKUZ			
		Toplam	
ACIKLAMA : 0550 RAMAZAN KIRMAL DAN 0106 T ESNAF VE SANATKARLI ARI KONFEYERASYONU'NA HAVALA			
TAMMİL EDİNİZ :		40.00	
RMSLBNA HVLE 21-07-			
MATTUKIYE MALK BANKASI A.Ş. Şubesi			

2/2

SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı arasındaki Milletlerarası Antlaşma çerçevesinde 1973 yılında Gaziantep’te pilot proje niteliğinde, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde kurulan Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi Genel Müdürlüğü (KÜSGEM), küçük ölçekli sanayi işletmelerine ortak kolaylık atölyeleri ile hizmet vermeye başlamıştır. Bu çalışmalar daha sonraki yıllarda genel değerlendirmeye tabi tutularak 17 Haziran 1983 tarih ve 83/6744 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile onaylanan “Küçük Sanayi Yayım Hizmetlerinin Geliştirilmesine dair Milletlerarası Antlaşmaya göre Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı Genel Müdürlüğü (KÜSGET) faaliyete başlamıştır.

1990 yılında 3624 sayılı Kanun ile kurulmuş olan KOSGEB, bu tarihten günümüze kadar, sadece imalat sanayi KOBİ’lerine hizmet ve destekler vermiştir. Ancak, ülkemizde imalat sanayi sektörü dışındaki sektörlerin ekonomik katma değer üretme ve istihdam yaratma potansiyelinin artması ve imalat sanayi dışındaki sektörlerdeki KOBİ’lerden gelen talepler, KOSGEB’in hedef kitlesini tüm KOBİ’leri kapsayacak şekilde genişletmesi gerekliliğini gündeme getirmiştir. Bu doğrultuda “3624 sayılı KOSGEB Kuruluş Kanunu’nda Değişiklik Yapılmasına Dair 5891 sayılı Kanun’un 5 Mayıs 2009 tarih ve 27219 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmesiyle, hizmet ve ticaret sektörlerindeki KOBİ’ler de KOSGEB hedef kitlesine dâhil edilmiş ve KOSGEB ülkemizin KOBİ’lerden sorumlu ulusal kuruluşu niteliğine kavuşmuştur.

Ağaç işleri ve Mobilya sektöründe ülke ekonomisine ve girişimciliğe uygun ortam yaratma amacıyla çeşitli basamaklarla gerçekleştirilen faaliyetler sonucunda sektörde, piyasa alt yapılarının yaratılması, girişimciliği destekleyici finansal kurumların Ağaç işleri ve Mobilya sektöründe girişimciliğine katkısı, girişimcilerin karşılaştığı sorunlar üzerine inceleme yapmaya çalışılmıştır. İş yeri açma sürecine geçişte insanlarda girişimciliğin önemini anlatarak girişimcilere bir yol haritası belirlemeye çalışılacaktır. Devlet girişimciliğe uygun ortam sağlamada ve insanlar girişimlerini gerçekleştirmede aniden karşılaştığı çeşitli sıkıntılara karşı yanlış veya

doğru uygulamalarla ve bazı zamanlarda deneme-yanılma yoluyla uyum sağlamaya çalıştığı fark edilmiştir. Ağaç işleri ve Mobilya sektöründe girişimcilik kar elde etmek ve iş yerinin geliştirmelerinde finansal kısıtlamalar ve yetersizlikler sonucu girişimciliğin sınırlı kaldığı sonucuna varılmıştır.

Girişim ve Girişimcilik faaliyetlerinde bulunan kişilerin yapılan bu araştırmada İş yeri, eleman, makine- donanım (ekipman), finansman vb. kaynakları bir araya getirerek iş kurma ve kurduğu işletmeyi geliştirme bilgi ve becerileri hakkında sonuç ve önerileri dikkate alarak yapacakları faaliyetlerin daha sağlıklı sonuçlar elde etmelerine yararlı olacağı düşünülmektedir.

Ülkemizde teşvik kapsamında Girişimciler gerekli destekleri vermesi sonucunda kurulacak işletmelerde üniversite mezunlarının profesyonel çalışmaları Ar-Ge'ye gerekli yatırımları yaptığı durumda hem kendi ülkesinde hem de Avrupa da sektörde öncü ve ilk akla gelen firmalar arasında olmasının hiçbir engeli olmayacaktır. Bu düşünceye girişimciler bu araştırma sonuçlarının çok iyi bir kaynak olacağı ve girişimlerinde eksiklerinin neler olduğunu ortaya çıkarma konusunda yararlı bir bilgi kaynağı olacağı düşünülmektedir. Araştırma sonucunda girişimcilerin gerekli bilgileri kullandıkları takdirde işletmelerini geliştirebilecekleri önemli bilgilerin girişimcilere sunulacağı düşünülmektedir.

Mezun olduktan sonra iş kaygısı üniversite öğrencilerinin büyük çoğunluğunun yaşadığı bu durumu kendi iş yerlerini kurmaları bakımından devlet desteklerinin çeşitli kurumlar aracılığıyla bir takım bürokratik prosedürleri de olsa bu çalışmadan sonra kendi işlerinin patronu olabilecekler ve kendilerine sağlanan bu destekler doğrultusunda hedeflerini, iş fikirlerini ortaya koyarak eksik bilgilerini bu kaynaktan tamamlamaları için girişimcilere gerekli bilgiler sunulacağı düşünülmektedir.

Bu sonuç doğrultusunda;

- KOBİ'lere sağlanan desteklerin etkisinin araştırılmasına yönelik bundan sonra yapılacak olan çalışmalar için olası araştırma alanlarının belirtilmesinde de yarar görülmektedir.

- Öncelikle KOSGEB tarafından sağlanan diğer destek türlerinin de etkilerinin araştırılması ve bu etkilerin belirli bir bölgeye yönelik olmaktan çok ülke çapındaki etkilerinin araştırılması önem arz etmektedir.
- Hangi destek türünün performans üzerinde daha etkili olabildiğinin ortaya konması farklı tipteki desteklerin etkilerinin uzun dönemli olarak araştırılıp değerlendirilmesi gerekmektedir.
- Yurtdışında yapılan çalışmalarda da olduğu üzere desteklerin etkilerinin uzun dönemli olarak incelenmesi de önem arz etmektedir. Bu yolla performans üzerinde etkili olan ve olmayan desteklerin tespit edilmesi ve destek mekanizmasının yeniden şekillenmesi bağlamında bir kazanım söz konusu olacaktır.
- Genel olarak, bundan sonra yapılacak çalışmaların daha uzun bir zaman dilimini ve daha kapsamlı bir örnekleme içermesi yoluyla analiz edilmesi, sonuçların genelleştirilebilmesi açısından daha faydalı olacağı önerilmektedir.

KAYNAKLAR

- Abdullah, M.A. (1999), "*The Accessibility of the Government-Sponsored Support Programmes for Small and Medium-Sized Enterprises in Penang*", Elsevier Science, 1999: Vol. 16, No. 2, pp. 83–92.
- Ağca, V. ve YÖRÜK, D. (2006), Bağımsız Girişimcilik ve İç Girişimcilik Arasındaki Farklar, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi C.VIII, S.2, s. 159
- Altunok, M. (1987). *Mobilya Üretiminde Endüstriyel Tasarım* (Yayınlanmış Yüksek lisans Tezi). Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Anonim 1 (2014). www.meksa.org.tr. (Erişim Tarihi: 09/09/2015)
- Anonim 2 (2013). www.ekonomi.gov.tr (Erişim Tarihi: 30/11/2014)
- Anonim 3 (2014). www.kosgeb.gov.tr (Erişim Tarihi: 02/12/2014)
- Anonim 4 (2009). www.kobider.org.tr (Erişim Tarihi: 09/09/2015)
- Arıkan, S. (2002), Girişimcilik, Siyasal Kitapevi, Ankara.
- Aydeniz, E. Ş. (2008), İşletmelerde Gelecek ve Opsiyon Sözleşmeleri İle Risk Yönetimi, Arıkan Yayınları, İstanbul.
- Aydeniz, Ş. (2001), “Döviz Dayalı İşlem Yapan İşletmelerde Futures Piyasaları'nda Döviz Kuru-İşlem Riskinden Korunma (Hedging) Teknikleri ve Bir Uygulama”; Yayınlanmamış Doktora Tezi; İstanbul.
- Aykurt, M. E. (2014), Türk Mobilya Sektöründe Faaliyet Gösteren Büyük Firmaların Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Etkisinin Tasarım Perspektifinden Değerlendirilmesi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

- Aytaç, R. (1999), Elazığ'da Girişimcilik ve Girişimci Kültür Elazığ Sanayi ve Ticaret Odasına Kayıtlı İşadamları Üzerine Sosyolojik Bir İnceleme, Yüksek Lisans Tezi, Tez No: 89517, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Anabilim Dalı, Elazığ.
- Baş, M. (1998), "Toplumsal Risk Yönetimi"; AD Business-Notebook Dergisi; Mayıs, s. 21-24.
- Başar, M., Tosunoğlu, B. T. ve Demirci, A. E. (2001), Girişimcilik ve Girişimcinin Yol Haritası - İş Planı, Eskişehir Ticaret Odası Yayınları, Eskişehir.
- Bird, B. J., 1989, Entrepreneurial Behavior, Scott, Foresman and Company, Glenview, Illinois.
- Bozkurt, R. (2000), Girişimci ve Rol Bilinci, İş Fikirleri Dergisi, Sayı 2000/12, Aralık.
- Bozkurt, R. (2006), İşletme Odağı Girişimci Sorunları, Der Yayınları, 176s.
- Butler, J. T., Lassen, E., ve Wormley, E. J. *Furniture - Britannica Online Encyclopedia*. Mart 15, 2012 tarihinde Britannica Online Encyclopedia: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/222627/> Erişim Tarihi: 07.11.2014
- CSIL, Word Furniture Outlook 2009/2010, Temmuz 2009
- CSIL. (2011). *World Furniture Outlook*. Milano, İtalya: Center for Industrial Studies.
- CSIL. (2013). *World Furniture Outlook 2013*. Milano, İtalya: Center for Industrial Studies.
- Culhane, Jann-Marie, H., (2003), The Entrepreneurial Orientation- Performance Linkage in High Technology Firms: (Çev: Veysel Ağca), An International Comparative Study, Thesis for The Degree of Doctor of Philosophy, Graduate School of The University of Massachusetts Amherst, s. 19
- Demirci, S., ve Efe, H. (2006). Türkiye Mobilya Endüstrisinin Yapısı ve Bölgesel Dağılımı. *Gazi Üniversitesi, Orman Fakültesi Dergisi*, 120-134.

Dilsiz, İ. ve Kölük, N. (2004), Meslek Yüksek Okulları İçin Girişimcilik, Semih Ofset, İstanbul.

Dinçer, Ö. ve Şencan, H. (1995), "*Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Bürokrasi*", İstanbul, Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği.

Döm, S. (2006), Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği, Detay Yayıncılık, 307s

Dünya Gazetesi, s:15, 10 Haziran, 2009

Er, H. A., ve Er, Ö. (2009). *Endüstriyel Tasarım Kılavuzu*. İstanbul: İstanbul Sanayi Odası.

Erdoğan, B.Z., Develioğlu K. ve Büyük K. (2006), "*KOBİ'ler İşleyiş, Sorunlar ve Çözüm Öneriler*", Ekin Yay., Bursa, s.78.

FAOSTAT, 2013 Raporu.

Gürol, M. A., 2000, Türkiye’de Kadın Girişimci ve Küçük İşletmesi: Fırsatlar, Sorunlar, Beklentiler ve Öneriler, Atılım Üniversitesi Yayını-2, Ankara, s.61

Halilçolar, G. (2003), Büyük Dünya Buhranı: 1929, Ekonomik Kriz, Boğaziçi Üniversitesi, İşletme ve Ekonomi Kulübü Dergisi, Editör: Nazif Tolga Sınmazdemir, İstanbul, s.7-11.

Han, O. (2001), Şirket Yapıları ve Kuruluş Aşamaları, KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Enstitüsü, Ankara.

ITC/ITTO. (2004). *International wooden furniture markets: A review*. Cenevre, İsviçre: International Trade Centre & International Tropical Timber Organization.

İraz, R. (2005), "*Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ'ler*", Konya, Çizgi Yayınevi.

İTO. (2007). Mobilya Sektörü ve Çin Mallarıyla Rekabet Gücü. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası

Kaplinsky, R., Memedovic, O., Morris, M., ve Readman, J. (2003). *The Global Wood Furniture Value Chain*. Viyana, İtalya: UNIDO (United Nations Industrial Development Organization).

Kayacıklı, T., ve Emil, T. (2003), *Dünyada ve Türkiye'de Mobilya Sektörü*. Ticaret Odası Yayınları, İstanbul.

Kobi Stratejisi ve Eylem Planı 2011-2013:24

Koçel, T. (1988), Girişimcilik Ama Hangisi?, Executive Excellence, Yıl:1, Sayı:10, Ocak, s.17

Kosgeb (1990), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun, kanun no: 3624 <http://www.kosgeb.gov.tr/>, (30.06.2011)

Kosgeb (2007), Gelişen İşletmeler Piyasası Kobi Destek Programı, file:///C:/Users/Asus/Downloads/GIP_KOBI_Destek_Programi.pdf

Kosgeb (2011), İşletme giderleri desteği, <http://kobicep.kosgeb.gov.tr/Pages/Basic/SupportInfo.aspx?i=72>

Kosgeb, "KOSGEB Stratejik Planı 2011-2015", Ankara, 2011, 4.

Kosgep (2010), Kobi Proje Destek Programı Uygulama Esasları, <http://www.kosgeb.gov.tr>.

Kotler, P., and Rath, G. A. (1984). Design: A Powerful but Neglected Strategic Tool. *Journal of Business Strategy*, 5(2), 16-21.

Lucas, R. E. (2002). *Lectures on Economic Growth*. Cambridge, İngiltere: Harvards University Press.

Maddison, A. (2004). *The World Economy: Historical Statistics*. Paris, Fransa: OECD Development Centre.

- Mandacı, P. E. (2003), "Türk Bankacılık Sektörünün Taşıdığı Riskler ve Finansal Krizi Aşmada Kullanılan Risk Ölçüm Teknikleri"; Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi; Cilt: 5, Sayı: 1; Yıl: 2003; s. 67-84.
- Maskell, P. (1996). *Localised Low-Tech Learning in the Furniture Industry. Danish Research Unit for Industrial Dynamics*. Kopenhagen, Danimarka.
- Miller, D., ve Crumpton, A. (2009). *Imprvoing Curb Appeal in the Furniture Industry*. Mississippi: Franklin Furniture Institute, Mississippi State University.
- MOBSAD, 2008. Mobilya Sektör Raporu.
- Modigliani, F. ve Fabozzi, F. (1996), "Capital Markets"; (Çev: Şule Aydeniz), Second Edition; Prentice-Hall Publishers; New Jersey.
- Morris, M. H. ve Sexton, D. L., 1996, The Concept of Entrepreneurial Intensity: Implications for Company Performance, *Journal of Business Research*, 36 (1), s. 5
- MÜSIAD. (2013). *Dayanıklı Tüketim ve Mobilya Sektör Raporu 2013*. İstanbul: Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği.
- OAİB. (2010). *Mobilya Sektörü Pazar Araştırmaları Raporu*. Ankara: Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri.
- OAİB. (2011). *Mobilya Sektörü Pazar Araştırmaları Raporu*. Ankara: Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri.
- OECD. (1986). *OECD Science and Technology Indicators, No 2: R&D, Innovation and Competitiveness*. Paris, Fransa: OECD.
- Okşak, Y. (2009), *İnegöl Mobilya Sektörü Raporu*, İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası, Bursa.
- Özdemir, S., Ersöz, H. Y. ve Sarıoğlu, İ (2006), *İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ'lerin Desteklenmesi*, İstanbul Ticaret Odası Yayın.ları, İstanbul.

Porter, M. E. (1998). Clusters and the New Economics of Clusters. *Harward Business Review*, 77-90.

Resmi Gazete, 18/11/2005 ve 04/11/2012 tarihli Resmi Gazeteler

Sariaslan, H. (1994), Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, TOBB Yayını, Ankara.

Schumpeter, J.A., 1934, The Theory of Economic Development, (Çev: Veysel Ağca, Durmuş Yörük), Harvard University Press, Cambridge, MA.

SGM. (2010). *Mobilya Sektörü Raporu*. Ankara: T.C. Sanayi Bakanlığı Sanayi Genel Müdürlüğü.

SGM. (2012). *Mobilya Sektörü Raporu*. Ankara: T.C. Sanayi Bakanlığı Sanayi Genel Müdürlüğü.

Storper, M. (1992). The Limits to Globalization: Technology Districts and International Trade. *Economic Geography*, 60-93.

Şahin, M. (2013), *İş İdaresine Giriş*, 1 ve 2. Fasikül, Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Yayınları, Yayın Nu.: 72, Eskişehir, s.28

TDK.gov.tr. *Türk Dil Kurumu*. Mart 15, 2012 tarihinde Türk Dil Kurumu: http://tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK. GTS.4f6224ca2a07e6.45816776 Erişim Tarihi: 10.11.2014

Tekin, M. (2009), Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği, 8. Baskı, Günay Ofset, Ankara.

TOBB. (2014). *Türkiye Mobilya Ürünleri Meclisi Sektör Raporu 2013*. Ankara: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği.

TÜBİTAK (2011), Üniversite-Sanayi İşbirliği Destek Programı Uygulama Esasları, Ankara.

TÜSİAD (2002), Türkiye’de Girişimcilik, Türk Sanayiciler ve İşadamları Derneği Yayını, Ankara.

Walton, W. (1986). College "To Triumph before Feminine Taste": Bourgeois Women's Consumption and Hand Methods of Production in Mid-Nineteenth-Century Paris. *The Business History Review*(60), 541-563.

WEF. (2009). *The Global Competitiveness Report 2009-2010*. Cenevre, İsviçre: World Economic Forum.

Yonar, Ö. (2008), *"KOBİ'lerin Dünya Ekonomisindeki Yeri"*, Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu.

EKLER

Ek A: Milidyart Muftak Firmasının Üretiminde Bulunan Makine Parkı



Şekil 6.1. Çizicili yatar daire testere makinası



Şekil 6.2. Kompresör



Şekil 6.3. Boy kesme makinası



Şekil 6.4. Kenar bantlama makinası



Şekil 6.5. Menteşe delik makinası



Şekil 6.6. El frezesi



Şekil 6.7. El frezesi



Şekil 6.8. Hilti (kırıcı-delici)



Şekil 6.9. Şarjlı matkap



Şekil 6.10. Elektrikli matkap



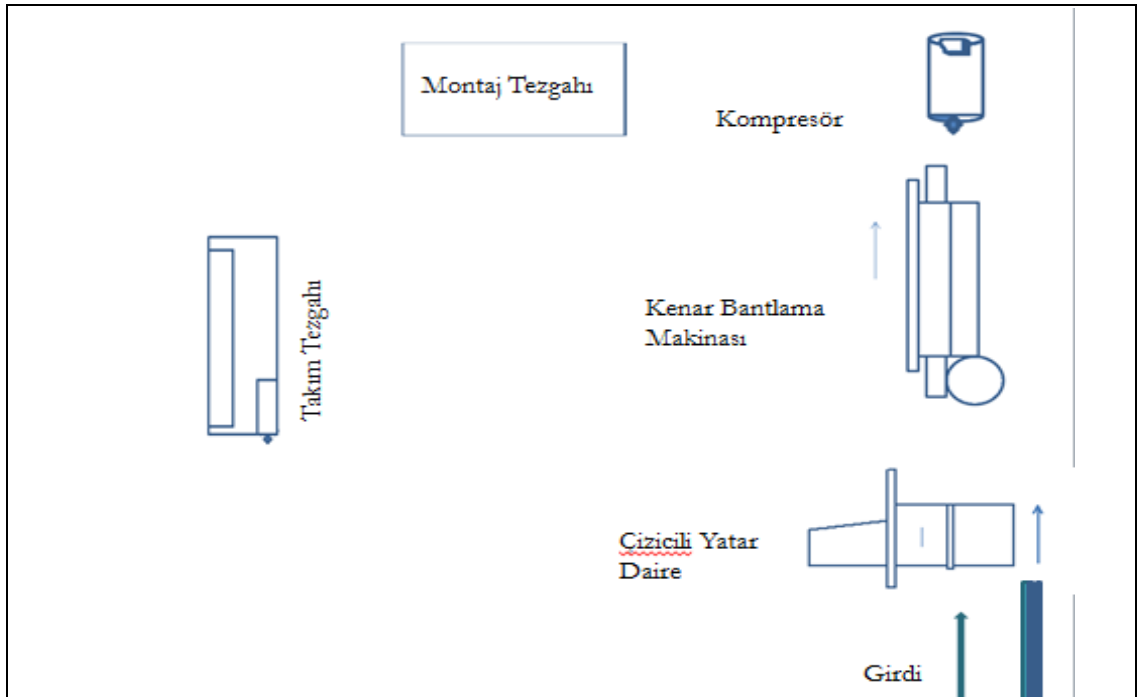
Şekil 6.11. Dekobaj makinası



Şekil 6.12. Çivi zımba tabancası



Şekil 6.13. Zimba tabancası



Şekil 6.14. Milidyart Mutfak üretim iş akış şeması

Genç girişimcinin hayali gerçek oldu Üniversiteyi bitirdikten sonra kendi işini kurmayı hayal eden genç girişimci, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'ndan (KOSGEB) aldığı destekle 7 ay önce mobilya atölyesini kurdu (Şekil 6.15.).



Şekil 6.15. Genç Girişimci Ramazan Kumsalın kendi işini kurduğu milidyart mutfak firmasından bir görünüm.

Ek B: Girişimcilik Destek Programı Uygulama Esasları

Amaç, Kapsam, Dayanak ve Tanımlar

Amaç

MADDE 1- (1) Bu Uygulama Esaslarının amacı, ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulmasını sağlamak için uygulanan Girişimcilik Destek Programına ilişkin iş ve işlemlerin esaslarını düzenlemektir.

Kapsam

MADDE 2- (1) Bu Uygulama Esasları, küçük ve orta ölçekli işletmelere, girişimcilere ve işletici kuruluşlara yönelik olarak KOSGEB tarafından uygulanacak Girişimcilik Destek Programına ilişkin alt düzenleyici işlemleri kapsar.

Dayanak

MADDE 3- (1) Bu Uygulama Esasları, 15/06/2010 tarih 27612 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği kapsamında 2010/02 sayılı KOSGEB İcra Komitesi Kararı ile kabul edilerek uygulamaya konulan Girişimcilik Destek Programının 25. Maddesine istinaden hazırlanmıştır.

Tanımlar

MADDE 4- (1) Bu Uygulama Esaslarında yer alan;

- a) Başkanlık: KOSGEB İdaresi Başkanlığı’nı,
- b) Geri Ödemeli Destek: Girişimcilik Destek Programı kapsamında küçük ve orta ölçekli işletmelere geri tahsil edilmek üzere teminat karşılığı sağlanan desteği,
- c) Geri Ödemesiz Destek: Girişimcilik Destek Programı kapsamında küçük ve orta ölçekli işletmelere ve işletici kuruluşlara geri tahsil edilmemek üzere sağlanan desteği,
- ç) Girişimci: Bir iş fikrine dayalı olarak kendi işini kurmak isteyen gerçek kişileri,
- d) Hizmet Sağlayıcı: Uygulamalı Girişimcilik Eğitim hizmeti satın alınan gerçek/tüzel kişileri ve işletmenin/işletici kuruluşun desteğe konu mal/hizmeti satın aldığı kurum/kuruluş veya firmayı,
- e) Hizmet Merkezi: KOSGEB Hizmet Merkezi Müdürlüklerini,

- ñ) İnceleme Komisyonu: İnceleme, denetim ve soruşturma faaliyetleri kapsamında Başkanlık Makamı OLUR’u ile teknik detay ve bilimsel içerik açısından destek başvurusunu değerlendiren teknik ve/veya akademik kişilerden oluşan komisyonu¹
- g) İş Geliştirme Merkezi: Bünyesinde barındırdığı işletmelere, işletme geliştirme koçluğu, destek ağlarına ulaşım, finans kaynaklarına erişim imkânı, uygun koşullarda iş yeri mekânı, ortak ofis ekipmanı, ofis hizmetleri gibi hizmetler sunarak işletmelerin en kırılgan oldukları ilk yıllarını sağlıklı bir şekilde aşmalarını ve büyümelerini sağlamak amacıyla kurulan ve işletilen, İşletme Kuluçkası veya İşletme Fidanlığı olarak da adlandırılan merkezleri,
- ğ) İŞGEM: Kurulma kriterleri ve nitelikleri bu Uygulama Esasları ile belirlenen ve KOSGEB tarafından İŞGEM adı kullanım hakkı tanınmış İş Geliştirme Merkezlerini,
- h) İşletme: 18/11/2005 tarihli ve 25997 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” kapsamında yer alan ve 18/9/2009 tarihli ve 27353 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 2009/15431 numaralı Bakanlar Kurulu kararı ile tespit edilen sektörlerde faaliyet gösteren küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri (KOBİ),
- ı) İşletmeden Sorumlu Personel: KOBİ Uzmanı, KOBİ Uzman Yardımcısı veya 04/11/1981 tarihli ve 2547 sayılı Yükseköğretim Kanununun 38. maddesi hükümlerine göre yükseköğretim kurumu öğretim üyelerinden KOSGEB’de görevlendirilen personeli, ²
- iş) İşletici Kurulu: İŞGEM’i yönetmek üzere kurulan tüzel kişiliği,
- j) İş Planı: İşletme ve İŞGEM’in nitelikleri ve hedefleri ile bu hedeflere ulaşmak için izleyeceği yol ve gerçekleştireceği faaliyetlerin açıklandığı strateji dokümanını,
- k) KOBİ Bilgi Beyannamesi: 18/11/2005 tarih ve 25997 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” gereğince işletme tarafından hazırlanması gereken belgeyi,
- l) KOSGEB: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi’ni,

- m) KOSGEB Veri Tabanı: İşletmelerin ve işletici kuruluşların kayda alındığı veri tabanını,
- n) Kurucu: Bir İŞGEM'in kuruluşunda lider olarak yer almış/alacak kurum/kuruluşu,
- o) Meslek Kuruluşu: İşletmelere ve girişimcilere yönelik faaliyet gösteren oda, borsa, birlik, konfederasyon, federasyon, vakıf, dernek ve kooperatifler ile küçük sanayi siteleri ve organize sanayi bölgeleri yönetimlerini,
- ö) Program: Girişimcilik Destek Programını,
- p) Taahhütname: Programdan yararlanmak üzere başvuran ve başvurusu uygun bulunan işletmenin veya işletici kuruluşun KOSGEB'e verdiği idari, mali ve hukuki taahhüdü içeren belgeyi,
- r) Teminat: Bankalar tarafından verilen "Banka Teminat Mektubu"nu ve/veya Kredi Garanti Fonu Anonim Şirketi (KGF) tarafından verilen "Geri Ödemeli Destek Kefalet Mektubu"nu³ s) Özürlü: Doğuştan veya sonradan herhangi bir nedenle bedensel, zihinsel, ruhsal, duysal ve sosyal yetenekleri bakımından özür durumuna göre tüm vücut fonksiyon kaybı oranının yüzde kırk ve üzerinde olduğunu, 6/2/1998 tarihli ve 98/10746 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan "Özürlülere Verilecek Sağlık Kurulu Raporları Hakkında Yönetmelik" hükümleri gereğince, sağlık kuruluşlarınca verilecek sağlık kurulu raporu ile belgeleyenleri, ş) Yükseköğretim Kurumu: 2547 sayılı Yükseköğretim Kanununda ifade edilen yükseköğretim kurumlarını,⁴ ifade eder.

Programın Kapsamı

Programın kapsamı

MADDE 5 - (1) Bu Program;

- Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi,
- Yeni Girişimci Desteğini,
- İş Geliştirme Merkezi Desteğini,
- İş Planı Ödülünü kapsar.

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi

Uygulamalı girişimcilik eğitiminin amacı, modelleri ve hedef kitlesi MADDE 6 - (1) Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak ve girişimcileri iş planı kavramı ile tanıştırmak ve başarılı işletmelerin kurulmasını

sağlamak amacı ile verilir. Eğitim sonunda girişimci adaylarının kendi iş fikirlerine yönelik iş planlarını hazırlayabilecek bilgi ve deneyimi kazanmaları hedeflenir.

2. Bu kapsamda düzenlenecek eğitimler;

- a) KOSGEB Birimleri tarafından düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri,
- b) Ulusal veya uluslararası projeler kapsamında KOSGEB tarafından yürütülen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri,
- c) Kurum ve kuruluşlar tarafından düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri,
- d) Yükseköğretim kurumları tarafından örgün eğitim kapsamında verilen girişimcilik dersleridir.

(2) Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin hedef kitlesi kendi işini kurmak isteyen gerçek kişiler olup, eğitimler genel katılıma açık olarak düzenlenebileceği gibi, genç girişimci, kadın girişimci ve yükseköğretim kurumlarının öğrencileri gibi belirli bir hedef gruba yönelik olarak da yapılabilir.

Eğitimlerin kapsamı ve süresi

MADDE 7- (1) Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi aşağıda belirtilen dört ana modülden oluşan toplam 70 (yetmiş) saatlik sınıf içi ders ve atölye çalışmalarını kapsar.¹⁰

- a) Modül 1: Girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri geliştirme ve yaratıcılık egzersizleri- 8 (sekiz) saat,¹¹
- b) Modül 2: İş planı kavramı ve öğeleri (pazar araştırma, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı, finansal plan) - 18 (on sekiz) saat,
- c) Modül 3: İş planı öğelerinin pekiştirilmesine yönelik atölye çalışmaları (pazar araştırma, pazarlama planı, üretim planı, yönetim planı, finansal plan) - 24 (yirmi dört) saat,
- d) Modül 4: İş planının yazılması ve sunumunda dikkat edilecek hususlar - 20 (yirmi) saat

(2) Yukarıda belirtilen ana modüllerin aynı eğitmen tarafından verilmesi şarttır.

(3) Sektörel ve yerel düzeyde belirlenen ihtiyaçlar doğrultusunda eğitim programına destek modüller (örneğin e-ticaret, dış ticaret vb. sınıf içi eğitim veya atölye çalışması şeklinde) eklenebilir.

(4) Bir Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminde, her bir sınıf için en fazla 30 (otuz)

katılımcı kabul edilebilir.

(5) Bir günde bir sınıfta en fazla 8 (sekiz) saat eğitim verilebilir.

(6) Uygulamalı Girişimcilik Eğitimlerinde katılımcılardan ücret alınmaz.

(7) Eğitim ana modüllerine %80 (seksen) oranında devam eden katılımcılar katılım belgesi almaya hak kazanır.

Eğitmenlerin niteliği

MADDE 8 - (1) Uygulamalı Girişimcilik Eğitimini verecek eğitmen, ekte yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Eğitmen Değerlendirme Formu ile değerlendirilir. Eğitmenin en az 4 (dört) yıllık eğitim veren yükseköğretim kurumları mezunu olması ve değerlendirmede en az 70 (yetmiş) puan alması gereklidir.¹³

(2) ...¹⁴⁻¹⁵

(3) Destek modülü eğitimlerini verecek eğitmenlerde bu koşullar aranmaz.

(4) Eğitmen Bilgi Formu ekinde sunulan belgeler yazılı/e-posta yolu ile ilgili Hizmet Merkez Müdürlüğü tarafından doğruluğu araştırılarak teyit edilecektir. Söz konusu belgelerin gerçeğe aykırı olması halinde eğitmen ve hizmet sağlayıcı; Hizmet Merkez Müdürlüğü tarafından yasaklanmasının elektronik ortamda yayımlandığı tarihten itibaren 1 (bir) yıl süre ile yasaklanır.¹⁶

Uygulama süreci

MADDE 9 - (1) Uygulamalı Girişimcilik Eğitim modellerine ilişkin uygulama süreci aşağıda verilmiştir;

A) KOSGEB birimleri tarafından düzenlenen uygulamalı girişimcilik eğitimleri

1) Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri Hizmet Merkezleri tarafından düzenlenir.

2) Bir eğitim programında birden fazla sınıf açılabilir.

3) Destek modüllerinin toplam süresi 15 (on beş) saati geçemez.

4) Uygulamalı Girişimcilik Eğitiminin yükseköğretim kurumları öğrencilerine yönelik olarak yükseköğretim kurumları ile işbirliği yapılarak gerçekleştirilmesi durumunda; duyuru, katılımcı temini, eğitim yeri ve eğitim araçlarının temini konularında işbirliği yapılan yükseköğretim kurumunun desteği alınabilir.

5) Eğitim hizmetinin satın alınmasına ilişkin iş ve işlemler, Hizmet Merkezi tarafından gerçekleştirilir. Satın alma sürecinde ilgili Başkanlık Biriminden destek talep edilebilir.

- 6) Hizmet sağlayıcı ile sözleşmesi imzalanan eğitimler, Hizmet Merkezi tarafından elektronik ortamda yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitim Planı bölümüne girilir.
- 7) Elektronik ortamda yer alan eğitim planları ilgili Başkanlık Birimi tarafından www.kosgeb.gov.tr adresinde yayınlanır.
- 8) Katılımcı adayları, ekte yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılımcı Başvuru Formunu ve Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Girişimcilik Testini doldurarak Hizmet Merkezine iletir. Hizmet Merkezi tarafından Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Girişimcilik Testi, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Girişimcilik Testi Cevap Anahtarına göre puanlanır. Hizmet Merkezi bu puanlamayı göz önüne alarak ve gerek gördüğü takdirde girişimci adayları ile yüz yüze görüşmeler yaparak ekte yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılımcı Değerlendirme Formunu doldurur ve en az 10 (on), en fazla 30 (otuz) katılımcının yer aldığı Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine Katılmaya Hak Kazanan Katılımcı Listesini oluşturur.
- 9) Hizmet sağlayıcı eğitim faaliyetini gerçekleştirir.
- 10) Hizmet sağlayıcı 1 (bir) kez eğitmen değişikliği talep edebilir. Eğitmen değişikliği talebi, Hizmet Merkezi tarafından Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Eğitmen Değerlendirme Formu ile değerlendirilir ve uygun bulunması halinde elektronik ortama girilir.
- (11) Eğitimin tamamlanmasından sonra hizmet sağlayıcı, her bir eğitim/atölye çalışması günü için doldurulmuş ve ekte yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılımcı Devam Çizelgesi, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi Almaya Hak Kazanan Katılımcı Listesi ve Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Sonuç Raporunu, Hizmet Merkezine teslim eder.
- (12) Hizmet sağlayıcıya yapılacak ödemeye ait iş ve işlemler Hizmet Merkezi tarafından gerçekleştirilir. KOSGEB Ön Mali Kontrol İşlemleri Yönergesinde belirtilen ödeme belgeleri ile birlikte Ödeme Emri Belgesinin eki olarak, ön mali kontrole tabi tutulanlar Strateji Geliştirme ve Mali Hizmetler Dairesi Başkanlığı İç Kontrol Müdürlüğüne, tabi tutulmayanlar ise ilgili Muhasebe Müdürlüklerine gönderilir. Ödeme, İlgili Muhasebe Müdürlüğü tarafından hizmet sağlayıcının banka hesabına aktarılır.²¹

(13) İlgili mevzuatında belirtilen limitlerin üzerinde vergi ve/veya SGK borcu bulunan hizmet sağlayıcıya ödeme yapılmaz. Ancak hizmet sağlayıcı tarafından mahsup dilekçesi verilmesi halinde, söz konusu borç destek tutarından mahsup edilerek ilgili kurum/kuruluşun banka hesabına, varsa kalan tutar hizmet sağlayıcının banka hesabına aktarılır.

(14) Eğitimlerin KOSGEB tarafından düzenlendiği ancak finansmanın başka kurum/kuruluşlarca yapıldığı durumlarda ödeme ilgili işbirliği protokolü hükümleri kapsamında yapılır.²²

(15) Eğitim sonunda %80 (seksen) devam şartını sağlayan katılımcılara ekte yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi düzenlenerek verilir. Hizmet Merkezi tarafından Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi Kayıt Formuna göre Katılım Belgesine kayıt numarası verilir.

(16) Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi İzleme Formu, Hizmet Merkezi tarafından eğitimin tamamlandığı tarihten sonraki en geç 1 (bir) ay içerisinde elektronik ortamda doldurulur.

B) Ulusal veya uluslararası projeler kapsamında KOSGEB tarafından yürütülen uygulamalı girişimcilik eğitimleri

(1) Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri proje kapsamında görevlendirilen Hizmet Merkezi tarafından düzenlenir.

(2) Eğitim programı sayısı Hizmet Merkezi tarafından proje kapsamında belirlenir.

(3) Eğitim hizmetinin satın alınmasına ilişkin iş ve işlemler, proje prosedürlerine göre gerçekleştirilir.

(4) Hizmet sağlayıcı ile sözleşmesi imzalanan eğitimler, Hizmet Merkezi tarafından elektronik ortamda yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitim Planı bölümüne girilir.

(5) Elektronik ortamda yer alan eğitim planları ilgili Başkanlık Birimi tarafından www.kosgeb.gov.tr adresinde yayınlanır.²⁵

(6) Duyurular, katılımcı sayısı ve katılımcıların belirlenmesi proje prosedürleri kapsamında yapılır.

(7) Hizmet sağlayıcı eğitim faaliyetini gerçekleştirir.

(8) Eğitimler proje dokümanında belirlenen usullere göre izlenir.

(9) Eğitim sonunda, %80 (seksen) eğitime devam şartını sağlayan katılımcılara projede belirlenen format varsa buna uygun olarak, yoksa ekte yer alan Uygulamalı

Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi düzenlenerek verilir. Hizmet Merkezi tarafından Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi Kayıt Formuna göre Katılım Belgesine kayıt numarası verilir.

(10) Proje dokümanında Uygulamalı Girişimcilik Eğitimine ilişkin hüküm bulunmayan hallerde Madde 9/A'da yer alan hükümler uygulanır.

C) KOSGEB dışındaki kurum ve kuruluşlar tarafından düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri 26

(1) KOSGEB Dışındaki Kurum ve Kuruluşlar Tarafından Düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri il bazında veya Türkiye genelinde gerçekleştirilebilir.

(2) Orta  ğretim kurumları tarafından verilen örgün girişimcilik eğitimleri, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri kapsamı dışındadır.

(3) Hizmet alımı, eğitimi düzenleyen kurum/kuruluşlar tarafından gerçekleştirilir.

(4) Destek modüllerinde süre sınırlaması yoktur.

a) İl bazında düzenlenen uygulamalı girişimcilik eğitimleri

(1) İl bazında düzenlenen uygulamalı girişimcilik eğitimleri; kamu kuruluşları, yükseköğretim kurumları, belediyeler, meslek kuruluşları, özel idareler, kalkınma birlikleri ve kalkınma ajansları tarafından gerçekleştirilebilir.

(2) Bir eğitim programında birden fazla sınıf açılabilir.

(3) Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi gerçekleştirmek isteyen kurum/kuruluş, ekte yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Başvuru Formu ve Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Eğitmen Bilgi Formu ile eğitimin başlangıç tarihinden en az 15 (onbeş) gün önce Hizmet Merkezine başvurur. Başvuruda her bir sınıf için en fazla 3 (  ) adet olmak üzere birden fazla eğitmen teklif edilebilir. 31

(4) Başvuru, Hizmet Merkezi tarafından ekte yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Değerlendirme Formunda yer alan kriterlere göre değerlendirilir. Başvurunun uygun bulunması halinde sonuç, başvuru yapan kurum/kuruluşa bildirilir. Eksik bilgi/belgesi bulunan başvuru sahipleriinden eksiklikleri tamamlamaları istenir. Gerekli koşulları sağlamayan veya eksik bilgi/belgeleri tamamlanmayan başvuru reddedilir.

(5) Eğitimi düzenleyen kurum/kuruluş, Hizmet Merkezi tarafından uygun bulunan eğitmenler içerisinden açılacak her bir sınıf için birini belirleyerek, başvuru

sonucunun kendisine bildirildiği tarihten itibaren 5 (beş) iş günü içinde Hizmet Merkezine yazılı olarak bilgi verir.

(6) Başvurunun uygun bulunması halinde başvuru yapan kurum/kuruluş ile ilgili Hizmet Merkezi arasında ekte yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Protokolü imzalanır.

(7) Protokol imzalanmasından sonra, eğitimler Hizmet Merkezi tarafından elektronik ortamda yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitim Planı bölümüne girilir. 32

(8) Elektronik ortamda yer alan eğitim planları ilgili Başkanlık Birimi tarafından www.kosgeb.gov.tr adresinde yayınlanır.

(9) Katılımcıların belirlenmesi konusunda kurum/kuruluş ilgili Hizmet Merkezinden yardım alabilir. Eğitime katılacak katılımcıların isimleri eğitim başladıktan sonra en geç 3 (üç) gün içinde Hizmet Merkezine gönderilir.

(10) Eğitim, ilgili kurum/kuruluş tarafından Protokol kapsamında gerçekleştirilir.

(11) Hizmet sağlayıcı 1 (bir) kez eğitmen değişikliği talep edebilir. Eğitmen değişikliği talebi, Hizmet Merkezi tarafından Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Eğitmen Değerlendirme Formu ile değerlendirilir ve uygun bulunması halinde elektronik ortama girilir.

(12) Eğitimin tamamlanmasından sonra kurum/kuruluş, her bir eğitim/atölye çalışması günü için doldurulmuş ve ekte yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılımcı Devam Çizelgesi, Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi Almaya Hak Kazanan Katılımcı Listesi ve Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Sonuç Raporunu, Hizmet Merkezine teslim eder.

(13) Eğitim sonunda %80 (seksen) eğitime devam şartını sağlayan katılımcılara eğitimi düzenleyen kurum/kuruluş tarafından ekte yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi düzenlenerek verilir. Hizmet Merkezi tarafından Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi Kayıt Formuna göre Katılım Belgesine kayıt numarası verilir.

(14) Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi İzleme Formu, Hizmet Merkezi tarafından eğitimin tamamlandığı tarihten sonraki en geç 1 (bir) ay içerisinde elektronik ortamda doldurulur.

b) Türkiye genelinde uygulamalı girişimcilik eğitimleri

(1) Türkiye genelinde düzenlenen bu kapsamdaki eğitimler kamu kuruluşları, meslek kuruluşları, kalkınma birlikleri ve kalkınma ajansları ile Başkanlık arasında yapılacak olan protokol kapsamında düzenlenebilir.

(2) Eğitim programı sayısı, toplam katılımcı sayısı, başvuru ve değerlendirme sürelerine ilişkin sınırlamalar varsa bu hususlar protokolde belirtilir.

(3) Protokol çerçevesinde gerçekleştirilecek her bir eğitim programı için, protokol yapılan kurum/kuruluşun yetkili birimleri tarafından, ilgili Hizmet Merkezine Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Başvuru Formu ve Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Eğitmen Bilgi Formu ile münferiden başvuru yapılır.

(4) Başvuru ve değerlendirme, eğitimlerin gerçekleştirilmesi, izleme ve katılım belgelerinin verilmesi aşamaları İl Bazında Düzenlenen Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri prosedürlerine uygun olarak gerçekleştirilir. Ancak, yeni bir protokol imzalanmaz.

D) Yükseköğretim kurumları tarafından örgün eğitim kapsamında verilen girişimcilik dersleri 36-37

(1) Yükseköğretim kurumlarında örgün eğitim kapsamında verilen girişimcilik derslerinin Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri kapsamında değerlendirilebilmesi için aşağıdaki kriterler sağlanmalıdır:38

☐ Dersin adında “Girişimcilik” ifadesi yer almalıdır.

☐ Girişimcilik dersi bir akademik yıl içerisinde sınıf içi ve sınıf dışı eğitimler dâhil olmak üzere en az 56 (ellialtı) ders saat olmalı ve içeriğinde Madde 7.1’de belirtilen modüllere yer verilmelidir. Ancak modül sürelerine ve katılımcı sayısına uyulmayabilir.39

(2) Yükseköğretim kurumları tarafından örgün eğitim kapsamında verilen girişimcilik derslerinde görev alan öğretim üyesinden Madde 8.1’de belirtilen şartlar aranmaz ve Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Eğitmen Bilgi Formu istenmez.40

(3) Yükseköğretim kurumları, dersin başlayacağı öğretim dönemi başlamadan önce Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Yükseköğretim Kurumu Başvuru Formu ile ilgili Başkanlık Birimine başvurur. 41

(4) İlgili Başkanlık Birimi, başvuruyu değerlendirir ve sonucu yükseköğretim kurumuna ve ilgili Hizmet Merkezine bildirir. Hizmet Merkezi tarafından elektronik ortamda yer alan Uygulamalı Girişimcilik Eğitim Planı bölümüne girilir. 42

(5) Yükseköğretim kurumları, kendi eğitim sistemi dâhilinde dersi geçen öğrencilere ilişkin bilgileri Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi Almaya Hak Kazanan Katılımcı Listesine işleyerek ilgili Hizmet Merkezine teslim eder. Eğer ders iki dönem olarak uygulandı ise listede yer alan öğrenciler her iki dönemde de dersi geçmiş olmalıdır.⁴³

(6) Listedeki yer alan öğrencilere Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi düzenlenerek verilir. Katılım Belgelerine Hizmet Merkezi tarafından kayıt numarası verilir.

(7) Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi İzleme Formu, Hizmet Merkezi tarafından eğitimin tamamlandığı tarihten sonraki en geç 1 (bir) ay içerisinde elektronik ortamda doldurulur.

Yeni Girişimci Desteği

Destekten yararlanma koşulu

MADDE 10 – (1) Yeni Girişimci Desteğine;

a) Bu program kapsamında gerçekleştirilen bir Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi veya⁴⁴

b) 24/04/2005 tarih ve 25795 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan KOSGEB Destekleri Yönetmeliği kapsamında düzenlenmiş olan; Genç Girişimci Geliştirme Programı veya KOSGEB’in işbirliği ve denetimi çerçevesinde başka kurum/kuruluşlar tarafından düzenlenen uygulamalı girişimcilik eğitimi veya

c) KOSGEB tarafından yürütülmüş olan Birinci ve İkinci Özelleştirme Sosyal Destek Projesi kapsamında düzenlenmiş bir Küçük Ölçekli İşletme Kurma Danışmanlığı Desteği (KÖİDD) Programı’nı tamamlayarak, eğitim veya programa katıldığını belgeleyen girişimcilerin söz konusu eğitim veya programı tamamladıktan sonra kurdukları işletmeler ile

ç) İŞGEM’de yer alan işletmeler (eğitime veya programa katılma şartı aranmaksızın) İş Planı hazırlayarak başvuru yapmaya hak kazanırlar.

(2) İşletmenin bu destekten yararlanabilmesi için destek başvuru tarihinden önceki 2 (iki) yıl içinde kurulmuş olması şartı aranır.

(3) Yeni Girişimci Desteğinden faydalanmak isteyen bir işletmenin, kurucu ortaklarından en az 1 (bir) tanesinin Madde 10/(1) - (a), (b), (c) bentlerinde tanımlanan kriterlere sahip bir girişimci olması ve bu girişimcinin işletmedeki kurucu ortaklık payı ve başvuru esnasındaki payının en az % 30 (otuz) olması gerekir.

Destek sürecinde (destek başvurusu ile son destek ödemesi arasında geçen süre) girişimcinin ortaklık payı bu oranın altına düşemez.

(4) Madde 10/(1) - (a), (b), (c)'de tanımlanan birden fazla girişimcinin kurucu ortak olması durumunda da işletme, bu destekten yalnızca bir defa faydalanabilir.

(5) Destek başvurusunda bulunan girişimci birden fazla işletme kursa dahi bu destekten yalnızca bir işletmesi için yararlanabilir.

(6) İŞGEM'de yer alan işletmelerin en az %30 (otuz) paya sahip ortakları, ortak oldukları işletme için bu destekten yalnızca bir defa faydalanabilir.

(7) İŞGEM'de yer alması nedeniyle destekten faydalanan bir işletmenin İŞGEM'den ayrılması halinde destek süreci sonlandırılır.

(8) İşletmenin destekten yararlanması için KOSGEB Veri Tabanında kayıtlı ve aktif durumda olması esastır.

(9) KOSGEB Veri Tabanında yer almak isteyen işletme, www.kosgeb.gov.tr internet adresinden KOBİ Bilgi Beyannamesi ve KOBİ Bilgi Dokümanını doldurarak KOSGEB Veri Tabanına kaydını yapar. İşletme bu belgelere, işletme yetkilisi/yetkililerinin imza sirküleri/imza beyannamesi, bağlı bulunduğu odadan alınmış Faaliyet Belgesi ve Ticaret/Esnaf Sicili Gazetesini ekleyerek Hizmet Merkezine teslim eder. İşletmenin faaliyet konusu nedeniyle temin edemeyeceği belgeler istenmez.

(10) Hizmet Merkezi tarafından gerekli inceleme yapılır. Başvurunun uygun bulunması halinde elektronik ortamda uygunluk teyidi verilerek işletmenin KOSGEB Veri Tabanına kaydı gerçekleştirilir.

(11) İşletme, güncel KOBİ Bilgi Beyannamesini her yıl Hizmet Merkezine teslim eder.

Başvuru, Değerlendirme ve Onay

MADDE 11- (1) Destekten yararlanmak isteyen işletme, Yeni Girişimci Desteği Başvuru Formunu ve Yeni Girişimci Desteği Girişimci İş Planı Formunu www.kosgeb.gov.tr internet adresinden elektronik ortamda doldurarak çıktılarını Hizmet Merkezine teslim eder.

(2) İşletmeden sorumlu personel, Yeni Girişimci Desteği Ön Değerlendirme Formunu kullanarak ön değerlendirmeyi yapar. Başvuru ve eklerinde eksiklik tespit edilmesi halinde durum işletmeye bildirilir.

(3) Ön değerlendirme sonucu uygun bulunan başvurular Yeni Girişimci Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu'na sevk edilir.

(4) İşletme temsilcileri görüşme yapılmak üzere Yeni Girişimci Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu'na davet edilir.

(5) Yeni Girişimci Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu, değerlendirmesinde, ekte yer alan Yeni Girişimci Desteği Başvuru Değerlendirme Kriterleri Formundaki hususları dikkate alır.

Ayrıca Yeni Girişimci Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu'nda, bütçe imkanları dikkate alınarak, yenilikçi, yeni teknik ve teknoloji kullanabilecek, katma değeri yüksek veya ihraç edilebilecek ürün veya hizmet üretebilecek işletmeler, imalat sektöründe kurulan işletmeler ile mesleki ve teknik eğitim mezunu ve mesleki yeterlilik belgesine sahip olanları istihdam eden işletmelerin başvuruları öncelikli olarak değerlendirilir.

(6) Yeni Girişimci Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu, başvuruyu kabul edebilir, reddedebilir veya yeniden değerlendirme yapmak üzere başvuru sahibinden revizyon isteyebilir. Kurulun redde ilişkin kararının işletmeye bildirilme yazısında; öğrenme tarihinden itibaren 15 (onbeş) gün içinde 1 (bir) defaya mahsus olmak üzere karara itiraz edebileceğine de yer verilir.⁵³

(7) Kurulun redde ilişkin kararına işletme; öğrenme tarihinden itibaren 15 (onbeş) gün içinde 1 (bir) defaya mahsus olmak üzere itiraz edebilir. İtirazlar ilgili Hizmet Merkezine yapılır. Hizmet Merkezi itirazı şekil, usul ve içerik yönünden inceler. Şekil yönünden itirazı kabul edilen destek başvurusu tekrar Kurula sunulur. İçerik ve usul yönünden yapılan itiraz ise itiraza konu bilgi ve belgeler ile birlikte incelenmek üzere ilgili Başkanlık Birimine gönderilir. Başkanlık tarafından oluşturulan İtiraz Komisyonu itirazı inceleyerek itirazı ret veya kabul eder ve sonucu ilgili Hizmet Merkezine bildirir. İtiraz Komisyonu tarafından, destek başvurusunun tekrar değerlendirilmesinin uygun bulunması halinde, destek başvurusu ilgili Hizmet Merkezi tarafından Kurul değerlendirilmesine sunulur. Hizmet Merkezi sonucu işletmeye bildirir.⁵⁴⁻⁵⁵

(8) Kurul değerlendirmesi sonucu, revizyon istenmesi halinde, işletme tarafından başvuru revize edilerek Kurul kararında belirtilen süre içinde Hizmet Merkezine

sunulur. Kurul tarafından belirtilen sürede istenen revizyonları yapmayan işletmelerin başvurusu reddedilmiş sayılır.

(9) Kurul kararları, Yeni Girişimci Desteği Kurul Karar Formuna işlenir, Kurul üyelerine imzalatılır, evrak kaydına alınır ve işletmeye 15 (on beş) gün içerisinde yazılı olarak bildirilir. Başvurusu uygun bulunan işletmeden 30 (otuz) gün içinde Yeni Girişimci Desteği Taahhütnamesi vermesi istenir. Süresi içerisinde Taahhütname vermeyen işletmenin destek başvurusu reddedilmiş sayılır.

(10) Taahhütnamenin Hizmet Merkezinde kayda alındığı tarih, desteğin başlangıç tarihi olarak kabul edilir.

(11) İşletmenin talebi üzerine, destek sürecinde Kurul kararı ile en fazla 2 (iki) kez revizyon yapılabilir.

Yeni Girişimci Desteği kapsamında sağlanacak desteklerin üst limit ve oranları

MADDE 12- (1) Yeni Girişimci Desteği kapsamında sağlanacak desteklerin üst limit ve oranları ekte yer alan Girişimcilik Destek Programı Destek Üst Limit ve Oranları Tablosu'nda (Tablo 1) verilmiştir.

(2) Yeni Girişimci Desteği kapsamında sağlanacak desteklerin oranı; 1. ve 2. Bölgeler için; %60 (altmış), girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde %70 (yetmiş) olup, 3., 4., 5. ve 6. Bölgelerde bu oran %70 (yetmiş), girişimcinin kadın veya özürlü olması halinde %80 (seksen) olarak uygulanır.

(3) İşletmenin kadın girişimcilere ve özürlülere sağlanan destek oranı avantajından yararlanabilmesi için, Madde 10-(3)'te yer alan şartları sağlayan en az bir ortağın kadın ya da özürlü olması gereklidir.

(4) İŞGEM'de yer alan bir işletmenin kadın girişimcilere ve özürlülere sağlanan destek oranı avantajından yararlanabilmesi için, en az %30 (otuz) paya sahip bir ortağın, kadın ya da özürlü olması gereklidir.

Yeni Girişimci Desteği kapsamındaki destekler

MADDE 13 - (1) Yeni Girişimci Desteği kapsamında işletmelere, Kurul tarafından uygun bulunan ve aşağıda yer alan geri ödemeli ve/veya geri ödemesiz destekler verilir.

A) İŞLETME KURULUŞ DESTEĞİ 61-62

(1) Geri ödemesiz olan bu desteğin üst limiti 3.000 (üç bin) TL olup, aşağıda belirtilen işletme kuruluş giderlerini (ücretler, hizmet bedelleri, harçlar vb.) kapsar:

İşletme kuruluş aşaması noter masrafları (iş ana sözleşmesinin hazırlanması ve onaylanması, işletme müdürü imza sirküleri/imza beyanı, defterlerin tasdik ettirilmesi),

o İşletmenin ticaret/esnaf sicil kaydının yapılması,

o İşletmenin sicil gazetesinde ilanı,

o Fatura, irsaliye ve gider pusulası belgelerinin basımı ve tasdiki,

o İlgili odalara kayıt yaptırılması,

o İşyeri açma ve çalışma izin ve ruhsatlarının alınması,

o Yazar kasa alımı,

o Mali müşavir ve muhasebeci ücreti (Serbest Muhasebeci, Serbest Muhasebeci Mali Müşavir ve Yeminli Mali Müşavir Ücretlerinin Esasları Hakkında Yönetmelik hükümleri uyarınca hazırlanan ve her yıl yayımlanan asgari ücret tarifesindeki tutar).

B) KURULUŞ DÖNEMİ MAKİNE, TEÇHİZAT, YAZILIM VE OFİS DONANIM DESTEĞİ

(1) İşletmenin kuruluş tarihinden itibaren 12 (on iki) ay içinde satın alınan/alınacak makine, teçhizat, yazılım ve ofis donanımları için geri ödemesiz olarak verilen bu desteğin üst limiti 15.000 (onbeş bin) TL'dir.66

(2) Destek ödemesi yapılmadan önce, işletmeden sorumlu personel işletmeyi ziyaret ederek ekte yer alan Yeni Girişimci Desteği Tespit Tutanağını düzenler. Düzenlenen tespit tutanağı evrak kaydına alınır. 67

(3) Destek kapsamında satın alınan/alınacak makine-teçhizat yeni veya ilk kullanıcı için düzenlenen satış faturası tarihi itibarıyla en fazla 3 (üç) yaşında olabilir. Makine-teçhizatın ikinci el olması halinde makine-teçhizatın yaşını belirlemek için; ilk kullanıcıya satış faturası veya ilgili odalardan alınabilecek yaşı gösterir belge veya benzeri dokümanlarından herhangi birinin getirilmesi gerekmektedir.

C) İŞLETME GİDERLERİ DESTEĞİ

(1) Desteğin başlangıç tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde gerçekleşen işletme giderlerine yönelik geri ödemesiz olarak verilen desteğin üst limiti her ay için 1.000 (bin) TL olmak üzere toplam 12.000 (on iki bin) TL'dir.

(2) Aşağıda belirtilenler işletme gideri olarak sayılır:

Personel net ücretleri (yeni istihdam şartı aranmaz, asgari geçim indirimi, ikramiye, prim vb. ek ödemeler net ücrete dâhil edilmez.),

□ İşyeri kirası (stopaj ve ortak giderler hariç), elektrik, su, ısıtma, telekomünikasyon, işyerinde ürün/hizmet üretim amaçlı kullanılan makine ve teçhizata ait yakıt giderleri (3) İŞGEM'e ödenen işyeri kirası (stopaj ve ortak giderler hariç), elektrik, su, ısıtma telekomünikasyon giderleri de destek kapsamındadır.

(4) İşletme sahipleri, ortakları ile bunların eşi, annesi, babası, kardeşi veya çocuğuna ödenen ücretler personel giderleri desteği kapsamında değildir.

D) SABİT YATIRIM DESTEĞİ

(1) Desteğin başlangıç tarihinden itibaren 24 (yirmi dört) ay içinde satın alınacak, makine ve teçhizat için teminat karşılığı geri ödemeli olarak verilen bu desteğin üst limiti 70.000 (yetmiş bin) TL'dir.

(2) Destek ödemesi yapılmadan önce, işletmeden sorumlu personel işletmeyi ziyaret ederek ekte yer alan Yeni Girişimci Desteği Tespit Tutanağını düzenler. Düzenlenen tespit tutanağı evrak kaydına alınır.

(3) Destek kapsamında satın alınan/alınacak makine-teçhizat yeni veya ilk kullanıcı için düzenlenen satış faturası tarihi itibarıyla en fazla 3 (üç) yaşında olabilir. Makine-teçhizatın ikinci el olması halinde makine-teçhizatın yaşını belirlemek için; ilk kullanıcıya satış faturası veya ilgili odalardan alınabilecek yaşı gösterir belge veya benzeri dokümanlarından herhangi birinin getirilmesi gerekmektedir.

Ödeme

MADDE 14 - (1) İşletme, Kurul tarafından uygun bulunan ve alınan mal ve/veya hizmetler için ekte verilen Yeni Girişimci Desteği Destek Ödeme Talep Formu ve Girişimcilik Destek Programı Başvuru ve Ödeme Belgeleri Tablosu'nda (Tablo 2) belirtilen belgeleri Hizmet Merkezine sunar.

(2) Hizmet Merkezi, söz konusu belgeleri inceleyerek ekte yer alan Girişimcilik Destek Programı Destek Ödeme Olurunu hazırlar. Destek Ödeme Oluru, işletmeden sorumlu personel tarafından hazırlanarak Hizmet Merkezi Müdürünün Oluruna sunulur.

(3) Destek ödemeleri, KOSGEB Ön Mali Kontrol İşlemleri Yönergesinde belirtilen ödeme belgeleri ile birlikte Ödeme Emri Belgesinin eki olarak, ön mali kontrole tabi tutulanlar Strateji Geliştirme ve Mali Hizmetler Dairesi Başkanlığı İç Kontrol

Müdürlüğüne, tabi tutulmayanlar ise ilgili Muhasebe Müdürlüklerine gönderilir. İlgili Muhasebe Müdürlüğü tarafından işletmenin veya hizmet sağlayıcının banka hesabına destek ödemesi aktarılır.

(4) Hizmet Sağlayıcıya; Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği ile Sabit Yatırım Desteği kapsamında yapılan satın alımlar için ödeme yapılabilir.

(5) 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, işletmenin banka hesabına destek ödemesi olarak aktarılır. Hizmet sağlayıcıya ödeme yapılabilmesi için ilgili mevzuatta belirtilen limitlerin üzerinde SGK borcu ve/veya vergi borçları olmamalıdır.

(6) Ödemenin hizmet sağlayıcıya yapılması durumunda; öncelikle işletmeye ait katkı payı, vergi ve benzeri farkların Hizmet Sağlayıcıya ödenmiş olması gerekir.

(7) Geri ödemeli desteklerde, destek ödemesinin yapılabilmesi için; destek ödemesinden önce işletmeden, destek tutarı kadar teminat alınır.

a) Banka Teminat Mektubu alınması durumunda; son geri ödeme tarihinden asgari 2 (iki) ay sonrasını kapsayacak şekilde düzenlenmesi gerekir. Ancak İşletmenin, uzun süreli banka teminat mektubu temin edememesi halinde asgari 1 (bir) yıl süreli banka teminat mektubu kabul edilebilir.

b) Geri Ödemeli Destek Kefalet Mektubu alınması durumunda; son geri ödeme tarihini takip eden 6. (altıncı) ayın son gününü kapsayacak şekilde düzenlenmesi gerekir.

(8) Banka Teminat Mektubu ile ilgili iş ve işlemlerde aşağıdaki hususlar dikkate alınır:

c) Banka Teminat Mektubunun “konu” kısmında “KOSGEB Destekleri” ifadesi yazılmış olmalıdır.

d) Banka Teminat Mektubu, işletme adı/unvanına yazılmış olması ve Ticaret/Esnaf Sicil Gazetesi’nde yer alan adı/unvanı ile bire bir örtüşmesi esastır.

- e) Banka Teminat Mektubunun tutarlarını belirleyen rakam ve yazı ifadeleri birbiri ile uyumlu olmalıdır.
- f) Banka Teminat Mektubuna ilişkin olarak ilgili bankadan Hizmet Merkezi tarafından teyit yazısı alınmalıdır.
- g) İşletmenin uzun süreli teminat mektubu temin edememesi halinde asgari 1 (bir) yıl süreli teminat mektubu kabul edilebilir.

KOSGEB lehine verilen Banka Teminat Mektubu, “Kesin Teminat Mektubu” olmalıdır.

(9) Vadesi gelen süreli Banka teminat mektubunun takibi ve tahsili işlemleri aşağıdaki şekilde yapılır:

- a) Süresi asgari 1 (bir) yıl olan Banka teminat mektubunun, süresi dolmadan 1 (bir) ay öncesinden yenilenmesi hususunda hatırlatma yazısı gönderilir. Yazıda Banka teminat mektubunun vade tarihinden 5 (beş) iş günü öncesine kadar yenilenerek Hizmet Merkezine teslim edilmesi gerektiği hususu belirtilir.
- b) Banka Teminat mektubunun yenilenmemesi halinde, İşletmeye ait Banka teminat mektubu vade tarihinden önce nakde çevrilir.

(10) KGF tarafından verilen Geri Ödemeli Destek Kefalet Mektubu ile ilgili iş ve işlemlerde aşağıdaki hususlar dikkate alınır:

- a) Geri Ödemeli Destek Kefalet Mektubunda KOSGEB Destek Programının açık adının yer alması ve işletmenin adı/unvanı ile Ticaret/Esnaf Sicil Gazetesi’nde yer alan adı/unvanın bire bir örtüşmesi esastır.
- b) Geri Ödemeli Destek Kefalet Mektubunun tutarlarını belirleyen rakam ve yazı ifadeleri birbiri ile uyumlu olmalıdır.
- c) Geri Ödemeli Destek Kefalet Mektubuna ilişkin teyit yazısı KGF tarafından ilgili Hizmet Merkezine gönderilmiş olmalıdır.

d) İşletmeye bildirilen “Geri Ödeme Takviminin” aslı gibidir kaşeli, güncel tarih ve imzalı kopyası ilgili Hizmet Merkezi tarafından KGF’ye gönderilir.⁸⁰

Geri Ödemeli Destekte Geri Ödeme

MADDE - 15 (1) Geri ödemeli destek kapsamında yapılacak geri ödemeler, desteğin başlangıç tarihinden sonraki 24 (yirmi dört) ayı ödemesiz olmak üzere, 3 (üç)’er

aylık dönemler halinde 8 (sekiz) eşit taksitte yapılır. İlk taksitin geri ödeme tarihi, destek başlangıç tarihinden sonraki 24. (yirmi dördüncü) ayın bitimini takip eden ilk iş günüdür.

(2) Geri ödemeler zamanında ödendiği takdirde, işletmeye verilen geri ödemeli desteklerde faiz ve komisyon uygulanmaz.

(3) İlk geri ödeme tarihinden en az 15 (on beş) gün önce işletmeye, geri ödeme takvimi ve taksit ödemesini hatırlatmak için yazı gönderilir.

(4) Taksitlerden herhangi birinin vadesinde ödenmemesi halinde, İşletmeye (Teminatın KGF'den alınması durumunda ayrıca KGF'ye) resmi yazı ile, borcunu vadesinde ödemediği, tebliğ tarihini (yazının muhataba ulaştığı tarih) takip eden 7 (yedi) gün içinde yasal faizi ile birlikte ödemediği takdirde borcun tamamının muaccel hale geleceği ve teminatının nakde çevrileceği bildirilir. Buna rağmen ödeme yapılmadığı takdirde teminat nakde çevrilir.

(5) Yasal faizin tahsil edilmesi gerektiği durumlarda, borcun muaccel hale geldiği tarihten itibaren yasal faiz hesaplanır.

İzleme

MADDE 16 - (1) Desteğin başlangıç tarihinden 24 (yirmi dört) ay sonra işletme yerinde ziyaret edilerek ekte yer alan Yeni Girişimci Desteği İşletme İzleme Raporu doldurulur.

(2) İzleme, Hizmet Merkezi personeli tarafından ve/veya hizmet alımı yolu ile yapılır.

Yeni Girişimci Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu'nun Oluşumu ve Çalışma Esasları

MADDE 17 - (1) Yeni Girişimci Desteği başvurularını değerlendirmek ve karar almak üzere Hizmet Merkezinde Kurul oluşturulur.

(2) Kurul üye sayısı 3 (üç) kişidir. Kurul Başkanı ilgili Hizmet Merkezi Müdürü olmak üzere diğer üyeler Müdür/Başkanlık Müşaviri düzeyinde olmak üzere Başkanlık tarafından belirlenir. İlgili Başkanlık Birimi tarafından üçü asil biri yedek olmak üzere belirlenen kurul üye listesi Başkanlık onayı alındıktan sonra Hizmet Merkezlerine duyurulur.

(3) Kurul'un sekreteryası, ilgili Hizmet Merkezi tarafından yürütülür. İlgili Hizmet Merkezi, Kurul Toplantı Gündemini oluşturarak toplantı dosyasını toplantı tarihinden en az 7 (yedi) gün önce Kurul üyelerine ulaşacak şekilde gönderir.

(4) Kurul, üye tam sayısı ile toplanır. Kurul karar yeter sayısı 2 (iki)'dir.

(5) İlgili Hizmet Merkezi, başvuru sayısını dikkate alarak Kurul'un çalışma süresini ve tarihlerini belirler. Kurul'da bir günde en fazla 15 (onbeş) adet yeni iş planı değerlendirilebilir. Düzeltme istenmiş olan iş planları için ise sayısal bir sınır bulunmamaktadır.

(6) Kurul'da görevlendirilen üyelerin Kurul faaliyetleri ile ilgili yaptığı işlerde gizlilik esastır.

(7) Kurul'da görevlendirilen üyeler, değerlendirmelerinde, destek kapsamında talep edilen destek unsurlarının; gerekliliği, maliyetlerin uygunluğu ve yerindeliği gibi hususları da incelemek ve değerlendirmek ile yükümlüdür.

(8) Alınan tüm kararlar, Kurul Karar Formuna işlenerek kurul üyelerine imzalatılır.

Diğer hususlar

MADDE 18 - (1) Bu Uygulama Esaslarının dayanağı olan Girişimcilik Destek Programı'nın yayınlanmasından önce, 24/04/2005 tarih ve 25795 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan KOSGEB Destekleri Yönetmeliği kapsamında Yeni Girişimci Desteği'nden yararlanan işletmeler başvuruda bulunmaları halinde, sadece Kurul kararı ile Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanımı Desteği ve İşletme Giderleri Desteği'nden faydalanabilirler. Ancak bu durumda desteğe yeni başvuru tarihi ile işletme kuruluş tarihi arasında geçen sürenin 2 (iki) yılı aşmamış olması gerekir.

(2) Bu Uygulama Esasları'nın "Yeni Girişimci Desteği Kapsamındaki Destekler" başlıklı Madde 13'deki değişiklikler, 02/08/2012 tarihine kadar Kurul kararı alınmış olan işletmeler hakkında uygulanmaz.

(3) Aynı makine ve teçhizat için, Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği ile Sabit Yatırım Desteğinin yalnızca birinden yararlanılabilir.⁸⁶

İş Geliştirme Merkezi Desteği

İş Geliştirme Merkezleri ve İŞGEM

MADDE 19 - (1) İş Geliştirme Merkezi; bünyesinde barındırdığı işletmelere, işletme geliştirme koçluğu, destek ağlarına ulaşım, finans kaynaklarına erişim imkanı, uygun

koşullarda iş yeri mekanı, ortak ofis ekipmanı, ofis hizmetleri gibi hizmetler sunarak işletmelerin en kırılgan oldukları ilk yıllarını sağlıklı bir şekilde aşmalarını ve büyümelerini sağlamak amacıyla kurulan ve işletilen, İşletme Kuluçkası veya İşletme Fidanlığı olarak da adlandırılan merkezlerdir.

(2) İŞGEM adı KOSGEB tarafından koruma altına aldırılmış olup, İş Geliştirme Merkezlerinin bu adı kullanabilmesi; İŞGEM kriterlerine haiz olması ve KOSGEB'in izni ile mümkündür.

İŞGEM Kriterleri

MADDE 20 - (1) İŞGEM kriterleri aşağıda belirtilmiştir;

a) Kurucu

(1) İş Geliştirme Merkezi kurucuları; belediyeler, yükseköğretim kurumları, özel idareler, kalkınma birlikleri, meslek kuruluşları ve kâr amacı gütmeyen kooperatiflerdir.⁸⁷

(2) Kurucunun yönetim merkezinin, İŞGEM'in kurulduğu ilde bulunması gerekir.

(3) Kooperatifler yaptıkları işin kâr amacı gütmediğini belgelemek durumundadır.

b) İşletici kuruluşun yapısı, hukuki ve mali statüsü

(1) İŞGEM'ler, işletici kuruluş tarafından işletilir.

(2) İşletici kuruluş, Türk Ticaret Kanununda tanımlanan sermaye şirketi statüsünde faaliyet göstermek üzere kurulmuş tüzel kişiliklerdir.

(3) İşletici kuruluş ortakları arasında Madde 20/1-a'da sayılanlardan en az ikisi (veya kurmuş oldukları tüzel kişilikler) ortak olarak bulunmalıdır. Ancak Kurucu, yükseköğretim kurumu veya belediye ise ikinci ortak şartı aranmaz.⁸⁸

(4) İşletici kuruluşun İŞGEM Kuruluş ve/veya İşletme Desteği aldığı süreçte bilanço kârını dağıtmayacağı, şirket ana sözleşmesinde veya Genel Kurul/Hissedarlar Kurulu kararlarında yer almalıdır. ⁸⁹

c) İŞGEM yerleşim yeri ve fiziki yapısı

(1) İŞGEM'in yerleşim yeri, yörenin üretim, hizmet faaliyetlerinin mevcut olduğu bir bölgeden seçilmeli ve yaşam/konut merkezlerine ulaşım imkânları mevcut olmalıdır.

(2) İŞGEM binası, İŞGEM'in misyonu ve stratejik hedeflerine uygun işletmeleri barındırabilecek büyüklükte en az 20 (yirmi) işlişe sahip olmalıdır. İşliklerin toplam kapalı kullanım alanı en az 1.500 (binbeşyüz) m2 olmalıdır.

(3) Ortak kullanım alanları bulunmalı, ancak bunların toplam kapalı alanı işliklerin toplam kapalı kullanım alanından fazla olmamalıdır. İşletmelerin iletişim, otopark ve depolama ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik imkânlar bulunmalıdır.

(4) İŞGEM binası kurucu kurum/kuruluşa ait olmalı ya da bina sahibi tarafından, İŞGEM'in gelir/gider dengesini olumsuz etkilemeyecek şekilde İŞGEM'e tahsis edilmiş/kiralanmış olmalıdır.

ç) Misyon ve stratejik hedefler

(1) Yörede İŞGEM hizmetlerine yönelik ihtiyaç/talep mevcut olmalıdır.

(2) İŞGEM misyonu, İŞGEM kavramı ile uyumlu olmalı ve yöreye yapacağı katkı açıkça tanımlanmalıdır.

(3) Misyonu ulaşabilmeye yönelik ölçülebilir hedefler belirlenmiş olmalıdır.

d) İŞGEM'de yer alabilecek işletmeler

(1) İŞGEM'de yer alabilecek işletmenin İŞGEM bünyesinde kurulmuş olması gerekir.

(2) İŞGEM'de yer alma şartlarını sağlamayan, ancak İŞGEM'e düzenli gelir ve dolaylı faydalar sağlamak amacıyla İŞGEM'de yer tahsis edilen firmalar çapa firmalardır. Çapa firmalara tahsis edilen alan, işliklere tahsis edilmiş toplam kapalı kullanım alanının en fazla %20 (yirmi)'si olabilir.

(3) İŞGEM'de yer alan işletmeler için yer tahsis süresi 5 (beş) yıldan uzun olamaz. Çapa firmalar için süre kısıtı yoktur.

e) İŞGEM işletmelerine sunulacak hizmetler

(1) İŞGEM'de yer alan işletmelere; mekân, ortak kullanım hizmetleri, eğitim/danışmanlık ve çeşitli ağ mekanizmalarına erişim hizmetleri sunulmalıdır.

f) Doluluk oranı

(1) İŞGEM adı kullanım hakkını alabilmek için her izleme tarihi itibarıyla İŞGEM'de, mevcut işletme sayısının toplam işlik sayısına (çapa firmalara tahsis edilen işlikler hariç) oranının %30 (otuz)'un altına düşmemesi gerekir.

(2) Doluluk oranı şartı, yeni kurulacak İş Geliştirme Merkezleri için kuruluş döneminin bitimini takiben altıncı ayın sonunda; mevcut İş Geliştirme Merkezlerinde ise İŞGEM Adı Kullanım Hakkı Sözleşmesinin Hizmet Merkezi evrak kaydına alındığı tarihten sonraki altıncı ayın sonunda başlar.

g) İcra Kurulu, İŞGEM Yöneticisi

- (1) İŞGEM'in strateji ve hedeflerini belirlemek üzere bir İcra Kurulu oluşturulur. İcra Kurulu, İşletici Kuruluş Yönetim Kurulundan ayrı olmalıdır.
- (2) İcra Kurulu, en az 5 (beş) kişiden oluşur. Kurul Başkanı, Kurul üyeleri arasından seçilir. Kurul toplantı ve karar yeter sayısı, üye tam sayısının yarısından bir fazlasıdır.
- (3) İcra Kurulunda, yörede KOBİ'lerin ve girişimciliğin gelişmesi için faaliyet gösteren diğer kurum ve kuruluşların temsilcilerin bulunması sağlanmalıdır.
- (4) İlgili Hizmet Merkezi Müdürü İcra Kurulunun tabii üyesidir.
- (5) İcra Kurulu, yılda en az 2 (iki) kez olmak üzere düzenli olarak toplanmalı, toplantı kayıtları muhafaza edilmelidir.
- (6) İcra Kurulu tarafından belirlenen strateji ve hedefleri uygulamaya geçirmek üzere, işletici kuruluş tarafından bir İŞGEM Yöneticisi atanır.
- (7) İŞGEM Yöneticisinin; en az 4 (dört) yıllık yükseköğretim kurumu mezunu olması, en az 5 (beş) yıllık iş tecrübesinin bulunması gerekir. 90
- (8) İŞGEM Yöneticisinin görev tanımı ile diğer personelin görev tanımları ve sayıları belirlenmelidir.

ğ) İş modeli ve gelir kaynakları

- (1) İŞGEM, faaliyetlerini sürdürmek için çeşitli kaynaklardan gelir elde edebilir. Bu kaynaklar, İŞGEM işletmelerinden alınan kira ve hizmet bedelleri, proje gelirleri, işletmelerle yapılacak girişim ortaklığından elde edilecek gelirler, yerel katkılar, hibeler vb. olabilir.

h) Finansal sürdürülebilirlik

- (1) İŞGEM, finansal sürdürülebilirliği sağlayacak bir gelir-gider dengesi kurabilmelidir.

İş Geliştirme Merkezi destekleri

MADDE 21- (1) Bu destek kapsamında;

- a) İŞGEM Adı Kullanım Hakkı,
- b) İŞGEM Kuruluş Desteği,
- c) İŞGEM İşletme Desteği

verilir.

- (2) İş Geliştirme Merkezleri desteği kapsamında sağlanacak desteklerin üst limitleri ve oranları ekte yer alan Tablo 1'de verilmiştir.

A) İŞGEM ADI KULLANIM HAKKI

- (1) Yeni kurulan İş Geliştirme Merkezleri ile bu Uygulama Esaslarının yürürlüğe girmesinden önce KOSGEB ya da KOSGEB dışı kurum/kuruluşlar tarafından ulusal/uluslararası projeler çerçevesinde kurulan İş Geliştirme Merkezleri bu destekten yararlanabilir.
 - (2) İŞGEM adı “Marka Koruma Hakkı” KOSGEB’e aittir.
 - (3) Bir İş Geliştirme Merkezinin İŞGEM adı kullanım hakkı alabilmesi için Madde 20’de yer alan kriterlere haiz olması gerekir.
 - (4) Kurul kararı ile kabul edilen İŞGEM Adı Kullanım Hakkı verilmesi için Başkanlık ile Kurucu ve İşletici Kuruluş arasında ekte yer alan İŞGEM Adı Kullanım Hakkı Sözleşmesi imzalanır. Sözleşmenin bir örneği ilgili Hizmet Merkezine gönderilir.
 - (5) Bu Uygulama Esaslarının yürürlüğe girmesinden önce KOSGEB veya KOSGEB dışı kurum/kuruluşlar tarafından ulusal/uluslararası projeler çerçevesinde kurulan İş Geliştirme Merkezlerine, İŞGEM Adı Kullanım Hakkı verilmesi için yapılacak değerlendirmede Madde 20/b-(3), c ve d-(1) bentlerinde yer alan hükümler dikkate alınmaz.
- ## **B) İŞGEM KURULUŞ DESTEĞİ**
- (1) Yeni kurulacak İŞGEM’ler için verilen bu destek, İŞGEM kurma talebi Kurul tarafından kabul edilerek, İŞGEM Adı Kullanım Hakkı Sözleşmesi imzalanmış olan İşletici Kuruluşa verilir.
 - (2) Bu destek kapsamında;
 - a) Bina tadilatı için toplam 600.000 (altı yüz bin) TL,
 - b) Ofisler ve ortak kullanım alanları için gerekli olan mobilyalar ve donanım (bilgisayar altyapısı dahil) alımı için toplam 125.000 (yüz yirmi beş bin) TL,
 - c) İŞGEM Yöneticisinin net ücret (asgari geçim indirimi, ikramiye, prim vb. ek ödemeler hariç) üzerinden aylık 2.000 (iki bin) TL olmak üzere toplam 25.000 (yirmi beş bin) TL⁹¹ olmak üzere geri ödemesiz destek üst limiti toplamı 750.000 (yedi yüz elli bin) TL’dir.
 - (3) Destek oranı, 1. ve 2. bölgeler için %60 (altmış), 3., 4., 5. ve 6. bölgeler için %70 (yetmiş)’tir.⁹²

(4) Bu destek, İŞGEM Adı Kullanım Hakkı Sözleşmesi'nin imzalandığı tarihten itibaren en fazla 18 (on sekiz) ay için verilir.

(5) Bina tadilatı için ödenebilecek en yüksek destek miktarının hesaplanması şu şekilde yapılır: İŞGEM binasının/binalarının toplam kapalı kullanım alanı büyüklüğü (m2) ile Kurul karar tarihi baz alınarak, “Mimarlık ve Mühendislik Hizmet Bedellerinin Hesabında Kullanılacak Cari Yıl Yapı Yaklaşık Birim Maliyetleri Hakkında Tebliğ”de 4. (dördüncü) Sınıf A Grubu Yapılar için belirtilen birim yapı yaklaşık birim (m2) maliyeti çarpılır. Elde edilen sayının %40 (kırk)’ı alınır ve destekleme oranı ile çarpılır.⁹³

(6) İŞGEM hizmetleri için kullanılmak üzere teklif edilen bina, en az 10 (on) yıl süre ile İŞGEM olarak kullanılmak üzere işletici kuruluşa tahsis edilmiş olmalı ve bu durum tapu kayıtlarında yer almalıdır.

(7) Bina tadilatı ile ilgili olarak her izleme dönemine karşılık gelen ödemeden önce, işletici kuruluş, hizmet sağlayıcı ile Belediye veya Bayındırlık ve İskan İl Müdürlüğü veya Türkiye Mimar ve Mühendisler Odaları Birliği tarafından görevlendirilmiş bir yetkili tarafından Durum Tespit Tutanağı hazırlanır ve taraflarca imzalanır. İlgili Başkanlık Biriminin koordinasyonunda, ihtiyaç halinde hizmet alımı yoluyla, Durum Tespit Tutanağı, ilgili mevzuatına göre gerektiğinde mahalline gidilerek kontrol edilir.

(8) Bu destek kapsamında satın alınan mobilya ve donanım için destek ödemesi yapılmadan önce, KOBİ Uzmanı/Uzman Yardımcısı İŞGEM’i ziyaret ederek ekte yer alan İş Geliştirme Merkezi Desteği Mobilya ve Donanım Tespit Tutanağını düzenler. Düzenlenen tespit tutanağı evrak kaydına alınır. ⁹⁴

C) İŞGEM İŞLETME DESTEĞİ

(1) Bu destek, İŞGEM Adı Kullanım Hakkı Sözleşmesi imzalanmış ve kuruluş dönemi faaliyetleri tamamlanmış olan İşletici Kuruluşa verilir.

(2) İŞGEM Kuruluş Desteği almadan kurulan ve İŞGEM Adı Kullanım Hakkı alan İş Geliştirme Merkezleri, başvurmaları ve destek talebinin İş Geliştirme Merkezi Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu tarafından uygun bulunması halinde sadece İŞGEM İşletme Desteğinden yararlanabilir.

(3) İŞGEM İşletme Desteği, en fazla 36 (otuz altı) ay süre ile verilir.

(4) İŞGEM Kuruluş Desteği kullanmış olanlar bu desteğe kuruluş dönemini tamamladıktan sonra başvurabilir. Bu durumdakiler için 36 (otuz altı) aylık sürenin başlangıç tarihi, İŞGEM İşletme Desteği başvurularının uygun bulunduğu tarih, kendilerine bildirildiği tarih, diğerleri için ise Taahhütnamenin Hizmet Merkezi evrak kaydına alındığı tarihtir.

(5) Bu destek kapsamında İŞGEM'ler için;

a) En fazla üç adet olmak üzere personel giderleri (yönetici dâhil) karşılığı olarak her bir personel için net ücret (asgari geçim indirimi, ikramiye, prim vb. ek ödemeler hariç) üzerinden aylık 1.000 (bin) TL olmak üzere toplam 30.000 (otuz bin) TL 95

b) İŞGEM işletmelerine yönelik toplu eğitim/danışmanlık faaliyetleri için 50.000 (elli bin) TL

c) İŞGEM Binası küçük tadilat işleri için 20.000 (yirmi bin) TL

olmak üzere geri ödemesiz destek üst limiti toplamı 100.000 (yüz bin) TL'dir.

(6) Destek oranı 1. ve 2. bölgeler için %60 (altmış), 3., 4., 5. ve 6. bölgeler için %70 (yetmiş)'tir.⁹⁶

(7) İŞGEM İşletme Desteğinin verilebilmesi için, destek ödemesi yapılmadan önceki her izleme döneminde İŞGEM'de mevcut işletme sayısının toplam işlik sayısına (çapa firmalara tahsis edilen işlikler hariç) oranının %50 (elli)'nin altına düşmemesi gerekir.

İş Geliştirme Merkezi desteklerinden yararlanma koşulu

MADDE 22 - (1) İş Geliştirme Merkezi Desteğinden yararlanmak isteyen kurucu, ekte yer alan İş Geliştirme Merkezi Desteği Başvuru Formu, İş Geliştirme Merkezi İş Planı ve diğer belgeler ile ilgili Hizmet Merkezine başvuru yapar.

(2) Hizmet Merkezi, ekte yer alan İş Geliştirme Merkezi Desteği Başvurusu Ön Değerlendirme Formunda yer alan kriterler çerçevesinde değerlendirmeyi yapar. Ön değerlendirmede uygun bulunmayan başvuruların revizyonu istenir. Ön değerlendirmesi uygun bulunan başvurular ise İş Geliştirme Merkezi Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu değerlendirmesine sunulmak üzere ilgili Başkanlık Birimine gönderilir.

(3) İlgili Başkanlık Birimi, İş Geliştirme Merkezi Desteği Başvuru Formu ve eklerini toplantı öncesi incelenmek üzere İş Geliştirme Merkezi Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu üyelerine gönderir.

(4) Kurucu, görüşleri alınmak üzere İş Geliştirme Merkezi Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu'na davet edilir.

(5) Başvuru, İş Geliştirme Merkezi Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu tarafından İş Geliştirme Merkezi Başvuru Değerlendirme Kriterleri Formunda yer alan kriterlere göre değerlendirilir.

(6) İş Geliştirme Merkezi Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu, başvuruyu kabul edebilir, reddedebilir veya yeniden değerlendirme yapmak üzere başvuru sahibinden revizyon isteyebilir. Kurul'un kabule ve redde ilişkin verdiği kararlar nihaidir. 97

(7)98-99

(8) Kurul değerlendirmesi sonucu, revizyon istenmesi halinde, başvuru sahibi tarafından başvuru revize edilerek Kurul kararında belirtilen süre içinde Hizmet Merkezine sunulur. Kurul tarafından belirtilen sürede istenen revizyonları yapmayan başvuru sahibinin başvurusu reddedilmiş sayılır.

(9) İş Geliştirme Merkezi Desteği Kurul Karar Formunda, İŞGEM Adı Kullanım Hakkı verilmesi, İŞGEM Kuruluş Desteği ve İŞGEM İşletme Desteğinden hangilerinin ve ne miktarda verileceği hususları yer alır. 100

(10) Kurul kararları, İş Geliştirme Merkezi Desteği Kurul Karar Formuna işlenir, Kurul üyelerine imzalatılır, evrak kaydına alınır ve başvuru sahibine 15 (on beş) gün içerisinde yazılı olarak bildirilir.

(11) İşletici Kuruluş, hâlihazırda kurulmamışsa, başvurunun kabul edildiğinin bildirildiği tarihten itibaren en geç 90 (doksan) gün içinde İşletici Kuruluş kurulur ve İŞGEM Adı Kullanım Hakkı Sözleşmesi imzalanır.

(12) İşletici Kuruluş KOSGEB Veri Tabanına kaydolar. KOSGEB Veri Tabanında yer almak için KOSGEB'in www.kosgeb.gov.tr internet adresinde belirtilen belgelerle birlikte Hizmet Merkezine başvuru yapılır.

(13) İşletici kuruluşun talebi üzerine, destek süreci içerisinde ihtiyaçları doğrultusunda İş Geliştirme Merkezi Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu tarafından karar verilen destekler ile ilgili Kurul kararı ile en fazla 2 (iki) kez revizyon yapılabilir. 101

Destek başvurusu, değerlendirme ve onay

MADDE 23 - (1) Destekten yararlanmak isteyen işletici kuruluş ekte yer alan İş

Geliştirme Merkezi Desteği Destek Talep Formu ve Tablo 2’de belirtilen belgeler ile ilgili Hizmet Merkezine başvuru yapar.

(2) KOSGEB Birimi gerekli değerlendirmeyi yapar ve değerlendirme sonucunu işletici kuruluşa bildirir. Destek başvurusu kabul edilen işletici kuruluştan İş Geliştirme Merkezi Desteği Taahhütnamesi istenir. İŞGEM Kuruluş Desteği için taahhütname veren işletici kuruluştan İŞGEM İşletme Desteği için yeni bir taahhütname istenmez.

(3) İşletici Kuruluş Taahhütnameyi 30 (otuz) gün içinde ilgili Hizmet Merkezine verir. Süresi içerisinde Taahhütname vermeyen İşletici Kuruluşun başvurusu reddedilmiş sayılır.

(4) İşletici kuruluş, uygun bulunan başvuruya ilişkin mal ve hizmet alımını gerçekleştirir.

Ödeme

MADDE 24 - (1) İşletici Kuruluş, destek ödeme başvurusunu ilgili döneme ilişkin izleme tamamlandıktan sonra yapabilir.

(2) İşletici Kuruluş, Kurul tarafından uygun bulunan ve alınan mal ve/veya hizmetler için ekte verilen İş Geliştirme Merkezi Desteği Destek Ödeme Talep Formu ve Tablo 2’de belirtilen belgeleri Hizmet Merkezine sunar.

(3) Hizmet Merkezi, söz konusu belgeleri inceleyerek Girişimcilik Destek Programı Destek Ödeme Oluru hazırlar. Destek Ödeme Oluru, sorumlu personel tarafından hazırlanarak Hizmet Merkezi Müdürünün Oluruna sunulur.

(4) Destek ödemeleri, KOSGEB Ön Mali Kontrol İşlemleri Yönergesinde belirtilen ödeme belgeleri ile birlikte Ödeme Emri Belgesinin eki olarak, ön mali kontrole tabi tutulanlar Strateji Geliştirme ve Mali Hizmetler Dairesi Başkanlığı İç Kontrol Müdürlüğüne, tabi tutulmayanlar ise ilgili Muhasebe Müdürlüklerine gönderilir. İlgili Muhasebe Müdürlüğü tarafından işletici kuruluşun banka hesabına destek ödemesi aktarılır.

(5) İşletici kuruluşun ilgili mevzuatta belirtilen limitlerin üzerinde vergi ve/veya SGK borcu olması durumunda işletici kuruluşun İş Geliştirme Merkezi Desteği Destek Ödeme Talep Formunda yer alan talebi doğrultusunda; öncelikle borç tutarı destek tutarından mahsup edilerek ilgili kurum/kuruluşun banka hesabına, varsa kalan tutar, işletici kuruluşun banka hesabına destek ödemesi olarak aktarılır.

İzleme

MADDE 25 - (1) İŞGEM’ler kuruluş desteği aldığı süre boyunca, destek ödemelerinden önce 3 (üç)’er aylık periyotlarla ekte yer alan İş Geliştirme Merkezi Desteği İzleme Formu ile izlenir.

(2) İŞGEM’ler işletme desteği aldığı süre boyunca, destek ödemelerinden önce 6 (altı)’şar aylık periyotlarla İş Geliştirme Merkezi Desteği İzleme Formu ile izlenir.

(3) İŞGEM Adı Kullanım Hakkı Sözleşmesi imzalamış olup İŞGEM Kuruluş Desteği ve/veya İŞGEM İşletme Desteği almayanlar ile İŞGEM Kuruluş Desteği ve/veya İŞGEM İşletme Desteğini tamamlamış olanlar 1 (bir)’er yıllık dönemlerle İŞGEM İzleme Formu ile izlenir.

(4) İŞGEM’ler her izleme öncesinde, Hizmet Merkezine İş Geliştirme Merkezi Faaliyet Raporu sunmalıdır. Faaliyet Raporu ekinde, İşletici Kuruluşun bilanço kârına ilişkin en güncel Genel Kurul/Hissedarlar Kurulu kararının onaylı örneği de verilir.

(5) İŞGEM Kuruluş Desteğini kullananların, 5 (beş) yıl süresince yapılacak izlemelerde, herhangi iki izleme döneminde İŞGEM kriterlerini sağlayamaması durumunda KOSGEB Uygunsuzluk Yönergesine göre işlem yapılır.

(6) İŞGEM Kuruluş Desteğini kullanarak 5 (beş) yıllık süreyi tamamlayanlar ile bu desteği kullanmayan İŞGEM’lerde yapılacak izlemelerde herhangi iki izleme döneminde bu kriterlerin sağlanamaması durumunda İŞGEM adı kullanım hakkı 2 (iki) yıllık süre için iptal edilir.

İş Geliştirme Merkezi Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu’nun Oluşumu ve Çalışma Esasları

MADDE 26- (1) İş Geliştirme Merkezi Desteği başvurularını değerlendirmek ve karar almak üzere Başkanlıkta, İş Geliştirme Merkezi Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu oluşturulur.

(2) İş Geliştirme Merkezi Desteği Değerlendirme ve Karar Kurulu, KOSGEB’den 3 (üç) üye (Başkan Yardımcısı/Daire Başkanı/Başkan Müşaviri/Müdür düzeyinde) ve yükseköğretim kurumları tarafından belirlenen 2 (iki) öğretim üyesi olmak üzere 5 (beş) kişiden oluşur. Kurul’un başkanlığını Başkan Yardımcısı veya Daire Başkanı yürütür.104

(3) Kurul’un sekreteryası, ilgili Başkanlık Birimi tarafından yürütülür.

(4) İlgili Başkanlık Birimi, Kurul Toplantı Gündemini oluşturarak toplantı dosyasını toplantı tarihinden en az 5 (beş) gün önce Kurul üyelerine ulaşacak şekilde gönderir.

(5) Kurul toplantı ve karar yeter sayısı 4 (dört)'dür.

(6) Kurul'da görev alan öğretim elemanlarına ödenecek günlük hizmet bedelleri, Başkanlık tarafından belirlenir. Kurul üyelerinden sadece yükseköğretim kurumu tarafından görevlendirilen üyelere katılım sağladıkları her Kurul toplantısı için; 1(bir) günlük hizmet bedeli ilgili Başkanlık Birimi tarafından yükseköğretim kurumuna ödenir.¹⁰⁵

(7) Kurul'da görevlendirilen üyeler, değerlendirmelerinde, destek kapsamında talep edilen destek unsurlarının; gerekliliği, maliyetlerin uygunluğu ve yerindeliği gibi hususları da incelemek ve değerlendirmek ile yükümlüdür.¹⁰⁶

Diğer hususlar

MADDE 27 - (1) İŞGEM Kurma ve İŞGEM İşletme desteğinden sadece bir kez faydalanılabilir. Ancak hâlihazırda faal olan İş Geliştirme Merkezleri, İŞGEM adı kullanım hakkını elde ettikleri takdirde, bir iş planı ile başvurmaları ve iş planının Kurul tarafından uygun bulunması halinde, bu program kapsamında İŞGEM İşletme Desteğinden yararlanabilirler.

(2) İş Geliştirme Merkezinde yer alan işletmelerin Yeni Girişimci Desteği'ne başvurabilmeleri için İş Geliştirme Merkezinin "İŞGEM Adı Kullanım Hakkı"na sahip olması şartı aranır.

İş Planı Ödülü 107

MADDE 28 - (1) İş Planı Ödülü Yarışması, yükseköğretim kurumları tarafından örgün eğitim içerisinde en az 56 (ellialtı) saatlik "Girişimcilik" dersi alan öğrenciler arasında işbirliği yapılan her bir yükseköğretim kurumu ile her bir öğretim yılında bir defa düzenlenir.¹⁰⁸

(2) İş Planı Ödülünden yararlanmak isteyen yükseköğretim kurumu, eğitim dönemi sona ermeden "İş Planı Ödülü Yükseköğretim Kurumu Başvuru Formu" ile ilgili Hizmet Merkezine başvurur.¹⁰⁹

(3) Başvuru ilgili Hizmet Merkezi tarafından "İş Planı Ödülü Yükseköğretim Kurumu Başvuru Değerlendirme Formu" ile değerlendirilir ve değerlendirme sonucu olumlu ise sonuç, örnek İş Planı formatı ile birlikte yükseköğretim

kurumuna bildirilir.

(4) İlgili yükseköğretim kurumu; girişimcilik dersi almış öğrenciler tarafından KOSGEB'in belirlediği formata uygun olarak hazırlanmış olan Girişimci İş Planlarını değerlendirerek, başarılı bulduğu 6 (altı) adet Girişimci İş Planını, İş Planı Ödülü yarışmasında değerlendirilmek üzere ilgili Hizmet Merkezine gönderir.¹¹¹

(5) İş Planları, ilgili Hizmet Merkezi tarafından oluşturulan Jüri tarafından değerlendirilir. Jüri, KOSGEB Yeni Girişimci Desteği Değerlendirme ve Karar Kurul üyeleri ile ilgili yükseköğretim kurumu tarafından belirlenen 2 (iki) öğretim üyesi olmak üzere toplam 5 kişiden oluşur. Jüri Başkanı ilgili Hizmet Merkezi Müdürüdür. ¹¹²

(6) İlgili Hizmet Merkezi tarafından toplantı günü ve tarihi belirlenerek jüri üyelerine davet yazısı ve eki iş planları, toplantı tarihinden 7 (yedi) gün önce gönderilir.

(7) İş planı sahibi öğrenci, Jüri toplantısına davet edilebilir.

(8) İş Planları, her bir Jüri üyesi tarafından ayrı ayrı İş Planı Ödülü Değerlendirme Formu ile değerlendirilir.

(9) Her bir iş planı için değerlendirme sonuçlarının aritmetik ortalaması İş Planı Ödülü Jüri Karar Formuna işlenir. İş planının dereceye girmesi için eşik değer 70 puandır.

(10) Jürinin aldığı kararlar nihaidir.

(11) Hizmet Merkezi tarafından, değerlendirme sonucu ilgili Başkanlık Birimine, yükseköğretim kurumuna ve ilk üç dereceye girmiş olan öğrencilere bildirilir. ¹¹³

(12) İş Planı Ödülü kazananların listesi, ilgili Başkanlık Birimi tarafından www.kosgeb.gov.tr internet adresinde yayınlanır.

(13) İş planları ilk üç dereceye girmiş olan öğrencilerden, en fazla 24 (yirmi dört) ay içinde işini kurmuş olmaları kaydı ile en başarılı iş planı sahibine 15.000 (on beş bin) TL, ikinciye 10.000 (on bin) TL, üçüncüye 5.000 (beş bin) TL ödül verilir.

(14) Girişimciye, ödülün verilebilmesi için, değerlendirilen iş planı kapsamında, işletmenin kurulması KOSGEB Veri Tabanına kayıt olması gerekmektedir.

(15) İş Planı Ödülü almaya hak kazanan ve kendi işini kuranlar ekte yer alan İş Planı Ödülü İşletme Başvuru Formu ve Tablo 2'de yer alan belgeler ile ilgili

Hizmet Merkezine başvurur.

(16) Hizmet Merkezi, söz konusu belgeleri inceleyerek Girişimcilik Destek Programı Destek Ödeme Oluru hazırlar. Destek Ödeme Oluru, işletmeden sorumlu personel tarafından hazırlanarak Hizmet Merkezi Müdürünün Oluruna sunulur.

(17) Destek ödemeleri, KOSGEB Ön Mali Kontrol İşlemleri Yönergesinde belirtilen ödeme belgeleri ile birlikte Ödeme Emri Belgesinin eki olarak, ön mali kontrole tabi tutulanlar Strateji Geliştirme ve Mali Hizmetler Dairesi Başkanlığı İç Kontrol Müdürlüğüne, tabi tutulmayanlar ise ilgili Muhasebe Müdürlüklerine gönderilir. İlgili Muhasebe Müdürlüğü tarafından işletmenin banka hesabına destek ödemesi aktarılır.

(18) İşletmenin ilgili mevzuatta belirtilen limitlerin üzerinde vergi ve/veya SGK borcu olması durumunda; işletmenin başvuru formunda yer alan talebi doğrultusunda söz konusu borç, destek tutarından mahsup edilerek ilgili kurum/kuruluşun banka hesabına, varsa kalan tutar da işletmenin banka hesabına destek ödemesi olarak aktarılır. 114

Çeşitli ve Son Hükümler

Çeşitli ve Son Hükümler

MADDE 29 - (1) Destek ödemesine esas belgelerin en geç 1 (bir) yıl içerisinde Hizmet Merkezine teslim edilmesi gerekir. İşletme/işletici kuruluş tarafından destek kapsamında mal/hizmetin alınma veya fatura tarihlerinden ileri olanı, bu sürenin başlangıç tarihi olarak kabul edilir. Destek ödemesine esas belgelerin süresi içinde teslim edilmemesi halinde destek ödemesi yapılmaz.

(2) Başvurusu reddedilen işletici kuruluş/işletme, aynı başvuru için KOSGEB birimlerine tekrar başvuramaz. 115

(3) Destek süreci bitmeden önce uygun bulunan destek başvuruları kazanılmış hak olarak değerlendirilir ve ödemeler yapılabilir. Bu hüküm tasfiyesi başlayan, kapanan veya kurul tarafından destek süreci sonlandırılan işletmeleri ve işletici kuruluşları kapsamaz. 116

(4) Herhangi bir desteğe başvuru yapılmış olması, KOSGEB'i taahhüt altına sokmadığı gibi, müracaat edene de bir hak kazandırmaz.

(5) Vergi, sosyal güvenlik primi v.b. yasal yükümlülükler hariç olmak üzere aynı gider gerçekleşmesi için farklı kurum/kuruluşlardan destek alınamaz. Bu husus

Taahhütnamede de yer alır.117

(6) Farklı destek programları içinde bulunması şartıyla aynı destek türünden faydalanılabilir. Ancak, gider gerçekleşmesini gösteren belgeler yalnızca bir destek için kullanılır.

(7) Kurulda desteklenme kararı alınan giderler, desteklemeye esas tutar olup destek tutarı, desteklenecek gider kalemleri dikkate alınmak suretiyle fatura tutarı üzerinde yapılan hesaplamalar sonucunda belirlenir. Bununla birlikte hesaplanan destek tutarları Kurul tarafından belirlenen desteklemeye esas tutar üzerinden hesaplanacak destek tutarlarını aşamaz.118

(8) İşletmelere/işletici kuruluşlara tüm bildirimler yazılı olarak yapılır.

(9) Bir işletmenin/işletici kuruluşun sorumluluğunun bir Hizmet Merkezinden başkasına geçmesi durumunda işletmenin dosyası devredilir.

(10) Program kapsamında desteklenerek satın alınan makine, teçhizat, donanım, yazılım ve benzeri taşınırların mülkiyeti, İşletme veya İŞGEM İşletici Kuruluş tüzel kişiliğine ait olup, taahhütnamenin evrak kaydına alındığı tarihten itibaren 3 (üç) yıl süresince; satılamaz, başka şahıs, kurum/kuruluşlara hiçbir şekilde kiralanamaz, kullanım hakkı her ne ad ve suretle olursa olsun devredilemez, rehin gösterilemez, ihtiyati tedbir, ihtiyati haciz, tedbiri haciz konulması halinde durum 7 (yedi) gün içinde tüm belgeleriyle birlikte KOSGEB'e yazılı olarak bildirilir. Aksi halde destek miktarı yasal faizi ile birlikte tahsil edilir. Kapanan işletme/İŞGEM İşletici Kuruluş için bu madde hükümleri uygulanmaz. Ancak; söz konusu taşınırlar üzerine, KGF tarafından düzenlenmiş Geri Ödemeli Destek Kefalet Mektubu ile satın alınması halinde KGF tarafından kefalet karşılığı olarak, rehin, bloke, hapis hakkı tesis edilebilir.119-120-121

(11) Aslının iade edilmesi gereken evrakın aslı veya noter onaylı orijinal sureti görüldükten sonra fotokopileri, Hizmet Merkezi Müdürü veya işletmeden sorumlu personel tarafından imzalanıp "Aslının Fotokopisidir" ifadesi düşülür.

(12) Destek konusu ile ilgili hizmet sağlayıcı tarafından işletme adına düzenlenen fatura aslının arka yüzüne, "Bu fatura bedelinin TL'lik tutarı, KOSGEB tarafından geri ödemesiz/geri ödemeli destek olarak ödenmiştir." ibaresi yazılarak kaşelenip imzalanır. Faturanın aslı ilgili personelce görülüp fotokopisi alındıktan sonra işletmeye/işletici kuruluşa iade edilir.

(13) Destek sürecinde işletmenin veya işletici kuruluşun devri, başka bir işletme ile birleşmesi ve nev'i değişikliği durumunda, bu husus Kurulda değerlendirilerek; destek sürecinin devamına veya sonlandırılmasına karar verilir. 122

(14) Destek sürecinde işletmenin veya işletici kuruluşun tasfiyesinin başlaması, kapanması veya Kurul tarafından desteğin sonlandırılması halinde; destek süreci sonlandırılır. Destek süreci sonlandırılan işletme/İŞGEM işletici kuruluşunun gerekçesi Kurul tarafından değerlendirilir. Yapılan değerlendirme neticesinde, sonlandırmanın; işletme/İŞGEM işletici kuruluşun kastı veya ağır kusuru bulunmaksızın faaliyetlerini engelleyecek nitelikte ölüm, ağır kaza, ağır hastalık, tutukluluk, yangın, deprem, su basması, hırsızlık, finansal yetersizlik 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.123-124-125

(15) İşletme ve işletici kuruluş, sahip ve ortakları ile bunların eşinden, annesinden, babasından, kardeşinden, çocuğundan ve bunların sahibi/ortağı olduğu işletmelerden destek kapsamında mal/hizmet satın alamaz, böyle bir durumun tespit edilmesi durumunda destek ödemesi yapılmaz.126

(16)Ödemeye esas belgelerde destek tutarı hesaplanırken katma değer vergisi destek kapsamı dışında tutulur.

(17)Yurtdışından satın alınan mal ve hizmetlerde bedelin faturada döviz cinsinden belirtilmesi durumunda, T.C. Merkez Bankası döviz alış kuru üzerinden ve faturanın düzenlendiği tarih esas alınarak Türk Lirası olarak ödeme yapılır.

(18)Banka dekontu ile kastedilen, bankacılık enstrümanları ile yapılan her türlü (hesap ekstreleriyle belgelendirilmek şartı ile kredi kartı, çek, senet vb.) ödemedir. İşletmenin/işletici

kuruluşun ciro ettiği çek ile yapılan ödemelerde hizmet sağlayıcılardan işletmenin/işletici kuruluşun borcunun ödendiğini gösteren bir yazı alınır.

(19)Yabancı dilde hazırlanmış her türlü belgenin gerektiğinde yeminli mütercim tarafından yapılmış Türkçe çevirisi istenir.

(20)Programın uygulanma sürecinde, mücbir sebep olarak kabul edilebilecek; deprem, yangın, su baskını, benzeri doğal afetler, kanuni grev, lokavt, genel salgın hastalık, terör eylemleri, sabotaj, savaş, kısmi veya genel seferberlik ilanı gibi hallerin ortaya çıkması durumunda, bu haller sona erinceye kadar işletme/işletici kuruluş için destek sürecinin durdurulması veya devamına KOSGEB Başkanı tarafından karar verilir.

(21)Uygulama Esasları kapsamında yapılan destek başvurularının değerlendirme ve izleme süreçlerinde görev alan kişilere sunulan bilgi ve belgeler, başvuru sahibine ait ticari gizli bilgi olarak kabul edilir ve üçüncü kişilere herhangi bir yolla aktarılamaz.

(22) Bu Program kapsamında sağlanacak destek ve üst limitlerin belirlenmesinde, 24/04/2005 tarihli ve 25795 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Destekleri Yönetmeliği kapsamında kullandırılan destekler dikkate alınmaz.

(23)Yürürlükten kaldırılan 24/04/2005 tarihli ve 25795 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Destekleri Yönetmeliği kapsamında; Destek Sözleşmesi imzalanarak taahhüt altına girilmiş olan desteklerde, tabi oldukları mevzuata göre işlem yapılır.

(24) 19 Haziran 2012 tarihli ve 28328 sayılı Resmi Gazete’ de yayımlanan “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkındaki Bakanlar Kurulu Kararı” ile belirlenmiş olan bölgelerde değişiklik yapılması veya yeni bir tanım getirilmesi durumunda, program kapsamında Başkanlık tarafından gerekli düzenleme yapılır.¹²⁷

(25) 18/11/2008 tarih ve 27058 Resmi Gazete’de yayımlanan “Ücret, Prim, İkramiye ve Bu Nitelikteki Her Türlü İstihkakın Bankalar Aracılığıyla Ödenmesine Dair Yönetmeliğin; “Madde 1 - (2) (Ek fıkra: 05/12/2009 - 27423 sayılı Resmi Gazete Yön\1.mad) 29/6/2004 tarihli ve 5202 sayılı Savunma Sanayii Güvenliği Kanunu kapsamında tesis güvenlik belgesine sahip işyerleri ile 26/6/2001 tarihli ve 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu kapsamında bulunan gizlilik dereceli tesislerde çalıştırılanlara ve 1/11/1983 tarihli ve 2937 sayılı Devlet İstihbarat Hizmetleri ve Milli İstihbarat Teşkilatı Kanunu ve bu Kanuna göre

Çıkarılan yönetmeliklerde belirtilen görevleri yerine getirmekle görevlendirilenlere yapılacak demeler, bankalar aracılığıyla yapılması zorunluluğundan istisnadır.” hükmü gereğince istisna tutulan işyerleri ve tesislerde faaliyet gösteren işletmelere yapılacak personel gideri desteği ödemelerinde banka dekontu aranmaz.128

(26) a- İnceleme, denetim ve soruşturması yapılan destek başvurusunun değerlendirilmesi gerektiği durumlarda, İnceleme, denetim ve soruşturmayı yapan birim tarafından Başkanlık Makam Olur’u alınarak ilgili Daire Başkanlığına iletilir.

b- İlgili Daire Başkanlığı tarafından, inceleme, denetim ve soruşturma yapan birimin Başkanlık Makamı OLUR’unda belirtilen alanlarda, teknik ve/veya akademik kişilerden oluşan 3 () kişilik bir İnceleme Komisyonu oluşturulur. İnceleme Komisyonu çalışmasını tamamlayarak raporunu inceleme, denetim ve soruşturma yapan birime iletir.

c- Komisyonunda görevlendirilen üyelere inceleme yaptıkları destek başvurusu için 1 (bir) günlük hizmet bedeli Daire Başkanlığı tarafından ilgili kurum/kuruluş veya niversiteye ödenir. Komisyonunda görev alan üyelere ödenecek günlük hizmet bedelleri, Başkanlık tarafından belirlenir.

d- İnceleme, denetim ve soruşturmaya konu destek başvurusunun ilk değerlendirmesini yapan Kurul yeleri İnceleme Komisyonunda görev alamazlar.129

Uygunsuzluk

MADDE 30 - (1) Bu Uygulama Esasları kapsamında ortaya çıkan uygunsuzluklarda, KOSGEB Uygunsuzluk Yönergesine göre işlem yapılır. 130

Uygulama Esaslarının Ekleri

MADDE 31 - (1) İşbu Uygulama Esaslarında yer alan tablolar, formlar, raporlar, sözleşme ve taahhütnameler bu Uygulama Esaslarının ekidir.

Yürürlük

MADDE 32 - (1) Bu Uygulama Esasları Başkanlık onayını müteakip 09/07/2010 tarihinde yürürlüğe girer.

Yürütme

MADDE 33 - (1) Bu Uygulama Esaslarını KOSGEB Başkanı yürütür.

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Ad Soyad : Ramazan Kumsal
Uyruk : T.C
Doğum Yeri ve Tarihi : Malatya 13.07.1982
Medeni Hali : Evli
Telefon :
E-posta :

Eğitim Durumu

Lise	Yunus Emre Endüstri Meslek Lisesi
Lisans	Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi-Mobilya Ve Dekorasyon Öğretmenliği
Yüksek Lisans	Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi –Fen Bilimleri Enstitüsü Ağaç İşleri Endüstri Mühendisliği Tezli Yüksek Lisans

İş Tecrübesi

2006-.2009	Malatya Pera Mimarlık Dekorasyon Ltd. Şti. Genel Müdür
2009-2010	Malatya Mormaş Anonim Şti. Proje Kontrol Müdürü
2010-	Milidyart Mutfak İşletme Sahibi
2015-	Malatya Büyük Şehir Belediyesi Meston Kent Mobilyaları Müdürü

Yabancı Diller

Dil (İngilizce, vs)	Başlangıç	Orta	İleri
Yazma		x	
Konuşma	x		
Anlama	x		
Okuma		x	

Hobiler

1. Futbol
2. Kitap Okumak
3. Yüzmek