

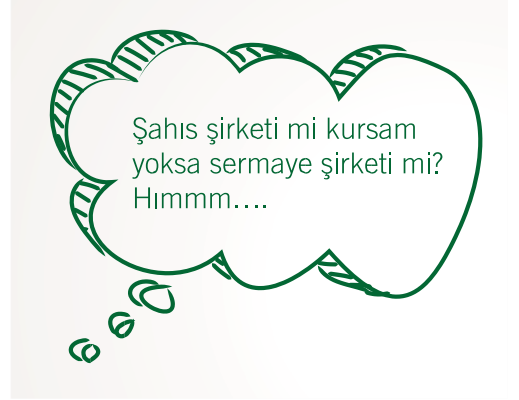
**Ders-10**

**İş Kurma  
ve  
Organizasyonları**

# Hukuki Sorumluluklar

Yeni bir işe başlarken, kuracağınız şirketin niteliğini doğru belirlemeniz önemlidir. Çünkü her şirket türünün artıları ve eksileri vardır.

Şahıs şirketleri, şirket ortaklarının, şirketin borçlarından dolayı üçüncü kişilere karşı sınırsız olarak sorumlu oldukları şirketlerdir. Sermaye şirketlerinde ise şirket ortaklarının, şirketin borçlarından dolayı üçüncü kişilere karşı olan sorumlulukları şirkete koydukları sermayeyle sınırlıdır.



## Tek kişi işletmeleri (Şahıs Firmaları)

- Gerçek kişiler tarafından kurulmuş olan işletmelerdir.
- Herhangi bir sermaye zorunluluğu veya ticaret siciline kayıt zorunluluğu yoktur.
- Bu tür işletmeler esnaf olarak faaliyet gösterebilecekleri gibi her türlü ticaret, üretim, ihracat ithalat yapabilirler. Esnaf odalarına ve ticaret odalarına kayıt yaptırabilirler.
- Kurulması ve kapanması en kolay olan firma şeklidir.
- Sermaye şirketlerinden daha fazla vergi yüküne sahiptir.

## SERMAYE ŞİRKETLERİ

### a) Limited Şirket:

- 1 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe giren yeni TTK'nın ardından tek ortaklı limited şirket kurulması mümkün olmuştur.
- Ticaret siciline kayıt zorunluluğu vardır.
- Minimum 10.000 TL sermaye ile kurulma zorunluluğu vardır. Tamamı kuruluş aşamasında ve tek seferde ödenir.

**b) Anonim Şirket:**

Ülkemizdeki KOBİ'lerin çok az bir kısmı A.Ş. statüsünde olduğundan biz burada A.Ş.'lerle ilgili düzenlemelere değinmeyeceğiz.

Şahıs Şirketi	Sermaye Şirketi
Kurmak kolaydır	Yeni TTK ile yeni sorumluluklar geldi
Gelir vergisi (GV) öder	Kuruluş aşaması daha zordur
GV oranları %15-35 arasında değişir	Kurumlar vergisi öder
	Kurumlar vergisi oranı %20' dir

Yukarıdaki şirket yapılarından hangisinin sizin için doğru ve yeterli olduğuna karar verdikten sonra şirket kuruluşuyla ilgili işlemlere başlamanız gerekir.

**Şirketinizi Kurarken....**

İster şahıs şirketi olsun ister sermaye şirketi, her şirketin kuruluşu esnasında gerçekleştirmesi gereken resmi ve hukuki birtakım işlemler vardır.

Bu tür işlemleri kendiniz halledebileceğiniz gibi, bir mali müşavir vasıtasıyla da gerçekleştirebilirsiniz.

Bu süreci işinin ehli bir mali müşavir ile yürütmek size zaman kazandıracak gibi olası sorunların da önüne geçmenizi sağlayacaktır.

### Mini Bilgi

*Karar aşamasında bir mali müşavire danışmak faydalı olabilir!*

Bu işlemler şunlardır:

- Şirket kuruluş sözleşmesinin hazırlanması ve noterden onaylatılması,
- İlgili ticaret veya esnaf odasına kayıt yaptırılması,
- Su, elektrik, enerji kullanımına ilişkin başvuruların yapılması,
- Çalışma izinlerinin ve çalışma ruhsatının alınması,
- Vergi numarasının alınması,
- Çalışanların sosyal güvenlik kurumuna bildirilmesi.

### UNUTMAYIN



Yeni şirket kuruluşlarına ilişkin başvurular bir süredir MERSİS (Merkezi Sicil Kayıt Sistemi) üzerinden gerçekleştirilmektedir. Bunun için **<https://mersis.gtb.gov.tr>** adresine girip buradan MERSİS Şirket İşlemleri Portalı'na bağlanarak şirket kuruluşuna ilişkin başvurunuzu yapabilirsiniz.

### Mini Bilgi

*Şirket kuruluşuna ilişkin sözleşme hazırlarken mali müşavirinizden veya bir avukattan yardım almak işlerin sağlıklı yürümesini sağlayacaktır. Şirket kuruluşuna ilişkin maliyet unsurlarına "Finansal Fizibilitenin Hazırlanması" bölümünde detaylı bir şekilde yer verilmiştir.*

## SİCİL KAYDI

### Tek kişi işletmelerin Sicil kaydı

Tek Kişi İşletmelerin (şahıs firmaları) esnaf olarak faaliyet gösterenleri, (örneğin kuaför, cilt bakımı, saç tasarımı, kiraathane işletmeciliği vb) esnaf siciline ve ilgili esnaf odasına kayıt yaptırmalıdır. Ticaret, ithalat, ihracat, üretimle iştigal edenlerin ticaret odalarına kayıt yaptırmaları gerekmektedir.

### *Esnaf kimdir?*

- Gezici veya sabit bir mekanda faaliyet gösteren
- Gümrük ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde belirlenen esnaf ve sanatkâr meslek kollarına dahil olan
- Ekonomik faaliyetini sermayesi ile birlikte bedensel çalışmasına dayandıran
- Kazancı, tacir veya sanayici niteliğini kazandırmayacak miktarda olan
- Basit usulde vergilendirilen
- İşletme hesabı esasına göre deftere tabi olanlar ile
- Vergiden muaf bulunan meslek ve sanat sahibi kimseler esnaftır.

Esnaf odasına kayıt yaptırabilmek için aşağıdaki şartların yerine getirilmesi gerekir:

- Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olmak veya yabancı devlet tabiiyetinde bulunmakla beraber Türkiye’de sanat ve ticaret yapıyor olmak
- Medeni hakları kullanma ehliyetine sahip olmak
- Vergi mükellefi olmak ya da vergiden muaf olmak
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği bünyesindeki odalara kayıtlı olmamak

### Mini Bilgi

*Tek kişi işletmelerin ilgili esnaf odası, vergi dairesi, belediye vb kuruluşlara kayıt yaptırmak amacıyla başvuru sırasında istenen evraklara [http:// www.tesk.org.tr](http://www.tesk.org.tr) adresinden ulaşabilirsiniz.*

### Mini Bilgi

*Tek kişi işletmelerin kuruluşlarında firma sermayesi en az 100 TL olarak belirtilmelidir. 5000 TL üzeri sermaye beyan edilmesi durumunda ise belirtilen rakamı karşılayacak mal varlığına sahip olunduğunun belgelenmesi gerekir (banka hesap bildirimi, araç ruhsatı, tapu gibi).*

### Limited Şirketlerde Sicil Kaydı

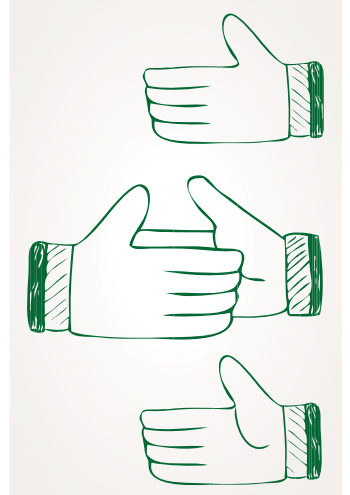
Ana sözleşmeler notere tasdik ettirildikten sonra, tasdik tarihinden itibaren 15 gün içerisinde, şirketin ilgili Ticaret Sicili Memurluğuna tescil ettirilmesi gerekmektedir.

Hem limited hem de kollektif şirketlerin ticaret siciline kaydı esnasında istenen belgeler ve dikkat edilmesi gereken hususlar, ticaret odalarının internet sitelerinde yayımlanmaktadır.

## İş Ortaklarınızı nasıl Seçmelisiniz?

Ortak olmayı planladığınız kişi; yeni tanıştığınız biri, çok yakından tanıdığınız bir arkadaşınız, akrabanız, eşiniz, mevcut müşterileriniz, tedarikçiniz, melek yatırımcı olabileceği gibi bayilik sistemi (franchise) ya da girişim sermayesi ile olabilir. Bu ortaklık;

- Mevcut işinize bir ortak almak,
- Başka birisinin mevcut işine ortak olmak veya
- Mevcut işinizi devam ettirirken, başka birisiyle ortak şekilde yeni bir iş kurmak şeklinde olabilir.



### Bayilik Sistemi (Franchise) yapısı altında şirket kuranlara öneriler:

Bir markanın bayisi olmanın bazı avantajları ve dezavantajları vardır. Avantajlarından başlamak gerekirse; denenmiş bir ürün veya hizmeti satıyor olursunuz. Ana şirketten ve

diğer bayilerden eğitim ve deneyim açısından yardım alırsınız. Çoğu zaman reklam ve pazarlama desteği de ana şirket tarafından verilmektedir.

Dezavantajlarına gelirsek; bayilik için bir bedel ödemeniz gerekir. Ana şirketin markasını, haklarını, sistemini ve uzmanlığını kullanmanın bir bedeli vardır. Bayi sözleşmenizin içeriğinde uymak zorunda olduğunuz sistem ve kurallar tanımlanmıştır, bu kurallara uymak gerektiğinden şirket politikalarınızı dilediğinizce değiştiremezsiniz.

#### **Bayi adaylarının sorması gereken sorular:**

- Yapılması gereken yatırımın tutarı ne kadar?
- Royalty tutarı, yani aylık ciro üzerinden ana şirkete ödenecek tutar ne kadar?
- Ana şirket finansman desteği sağlıyor mu? Reklam için aylık olarak ödenmesi gereken tutar var mı?
- Ana şirket eğitim veya uzman desteği veriyor mu?
- Ana şirket reklam desteği veriyor mu?
- Anlaşma öncesi diğer bayilerle görüşme imkanı sağlanıyor mu?

#### **Neden ortak olmak istiyorsunuz?**

- Sermayeye mi ihtiyacınız var, bilgiye mi, teknolojiye mi, itibara mı, geniş bir müşteri veya tedarikçi ağına mı yoksa başka bir şeye mi?
- Bu ortaklık size neler kazandırır, neler kaybettirir?
- Bu ortaklıkla kaybedecekleriniz neler olabilir?
- Kazanacaklarınızı ve kaybedeceklerinizi bir teraziye koyduğunuzda hangi taraf ağır basıyor?

#### **Ortak olmayı planladığınız kişiyi tanıyor musunuz?**

- Ne kadar zamandır tanıyorsunuz?
- Bu süre içinde sizi rahatsız eden, tasvip etmediğiniz davranışlarını gördünüz mü?
- Eğer yeni tanışıyorsanız hakkında detaylı bilgi alabileceğiniz ve bu konuda güvenebileceğiniz kişiler var mı? Varsa bu kişilerin, potansiyel ortağınız hakkındaki görüşleri neler? Bu kişiler potansiyel ortağınız hakkında görüş verirken objektif mi davranıyorlar?

### **Ortak olmayı planladığınız kişinin piyasa itibarı nasıl?**

- Piyasada borcuna sadık, düzgün iş yapan, namuslu, basiretli bir kişi olarak mı biliniyor yoksa tam tersi mi?
- Eğer piyasadaki kişiler potansiyel ortağınız hakkında olumsuz bazı bilgiler veriyorlarsa bu olumsuzluklara sizin bakış açınız nedir?
- Bu olumsuzluklar sizin açınızdan göz ardı edilebilecek olumsuzluklar mıdır yoksa önemli midir?

### **Ortak olmayı planladığınız kişinin nasıl bir aile hayatı var?**

- Ailevi değerleri sizin ailevi değerlerinizle örtüşüyor mu?

### **Ortak olmayı planladığınız kişi işin teknik taraflarını biliyor mu?**

- Biliyor ama siz bilmiyorsanız bu ileride sorun olur mu?
- İşin teknik tarafını ortağınız bilmiyor ama siz biliyorsanız sorun olur mu?
- Taraflardan birinin işle ilgili yeterince bilgi sahibi olmaması sorun olur mu?
- Olursa ne tür sorunlar olur? (Örneğin üretim tarafını siz bilmiyorsunuz ama ortağınız biliyor. Ortağınız sizin bu eksikliğinizi kötüye kullanır mı?)
- İkinizin de bilgi eksiği varsa bu işin altından nasıl kalkarsınız?
- Bilmediğiniz bir işte başarılı olma şansınız nedir?

### **%50-50 ortaklıkta anlaşmazlık halinde ne olacak?**

- Normal şartlar altında eğer ortada bir ortaklık varsa bunun resmi olarak da kayda geçirilmesi önemlidir.
- Sermaye dağılımının nasıl olacağı, nakdi mi yoksa ayni (mal) mi sermaye konulacağı gibi konular netleştirilmelidir.
- %50-50 ortaklıkta herhangi bir anlaşmazlık olduğu takdirde, nasıl sonuca bağlanacağı da en baştan belirlenmelidir. Örneğin yeni bir iş gündeme geldi, iyi de para kazandıracak gibi görünüyor ama ortaklardan birisi bu işi yapmayı çok isterken, diğeri bu işe girmek istemiyor. Bu durumda ne olacak?



## UNUTMAYIN



*Sadece sözlü yapılmış bir anlaşma ileride sorunlar yaratabilir; o nedenle her şeyin kağıda dökülmesinde fayda olacaktır.*

### **Ortak olmayı planladığınız kişinin risk bakış açısı nasıl?**

- Risk almayı seviyor mu?
- Sizin risk bakış açınız nedir?
- Hangi tür riskleri alırsınız, hangi tür riskleri almazsınız?
- Sizin asla almayacağınız riskleri alabileceğini mi söylüyor?

### **Ortak olmayı planladığınız kişinin yatırım iştahı nasıl?**

- Plansız programsız her işe atlıyor mu yoksa herhangi bir yatırım konusunda karar vermeden önce detaylı inceliyor mu? (Burada bahsedilen yatırım çok büyük bir harcamayı gerektirmek zorunda değildir.)
- Yatırım yapmayı seviyorsa, kendi işiyle ilgili konularda mı yatırım yapmayı seviyor yoksa bilmediği konulara da girmeye hevesli mi?
- Eğer bilmediği konulara girmeye hevesliyse sizin bu konudaki yaklaşımınız nedir?

### **Ortak olmayı planladığınız kişinin borçlanma anlayışı nasıl?**

- İlave kaynak gerektiği zaman kendi parasını koymak yerine borçlanmayı mı tercih ediyor?
- Borçlanma kararını almadan önce vade, faiz oranı, teminat koşulu gibi detaylara bakıp mı karar veriyor yoksa herhangi bir araştırma yapmıyor mu?
- Alınan borcun nasıl geri ödeneceğine bakıp, bunu hesaplayıp ondan sonra mı borçlanıyor yoksa “alalım, nasıl ödeyeceğimize bakarız” şeklinde bir yaklaşımı mı var?

(Plansız borçlanma bir KOBİ’yi kolaylıkla çok zor bir duruma düşürebilir.)



### **Bu ortaklıkta ortağınız da, siz de eşit risk mi taşıyorsunuz?**

- Ortağınız daha fazla risk taşıyorsa, neden?
- Siz daha fazla risk taşıyorsanız, neden?
- Taraflardan birinin daha yüksek risk taşımasının olumlu veya olumsuz sonuçları nelerdir?
- Daha fazla risk taşıyan taraf, daha az risk taşıyan taraftan herhangi bir teminat vs. istiyor mu?
- Daha fazla risk taşıyan taraf, daha az risk taşıyan taraftan herhangi bir teminat vs. istemiyor olmakla birlikte şirkette daha büyük hisseye sahip olmak istiyor mu?
- Eğer taraflardan birisi daha büyük hisseye sahip olacaksa, bu küçük hissedar için sorun teşkil eder mi?



**Ortak olmayı planladığınız kişinin, ayrıca başka bir ticari faaliyeti var mı veya başka bir yerde çalışıyor mu?**

- Devlet memuru, özel bir şirket çalışanı mı? Eğer böyleyse sizinle ortak iş yapması mümkün mü? (Yasal olarak veya çalıştığı işyerinin kuralları gereği herhangi bir ticari faaliyette bulunması yasak olabilir.)
- Ayrı bir ticari faaliyeti varsa bu işin durumu nedir? İyi mi, kötü mü, zorda mı?
- Diğer ticari faaliyetinin durumu sizin işinizi nasıl etkiler?
- Diğer ticari faaliyeti, ortak olmayı planladığınız işle örtüşüyor mu yoksa tamamen alakasız işler mi?
- Başkalarıyla ortak işi var mı?
- Varsa o ortaklık nasıl gidiyor? Yeni kurulmuş bir ortaklık mı yoksa uzun süredir devam mı ediyor?
- Başkasıyla ortak işi varsa, öbür ortak nasıl birisi? Piyasada nasıl tanınıyor? (İyi, kötü, dürüst.) Piyasada olumsuz istihbarata rastlanıyor mu?
- Sizin ortak yapacağınız işten elde edilen kârın, ortağınızın diğer işine aktarılması söz konusu olabilir mi?
- Eğer ortak olmayı planladığınız kişinin diğer işinde mali sorunlar varsa, sizinle yapılacak bir ortaklık, bu mali sorunları gidermek amacıyla yapılıyor olabilir mi?

Yukarıda yazılanların dışında, işin niteliği, dünyanın ve ülkemizin ekonomik durumu, sektör gibi etkenlere bağlı olarak sorulabilecek başka sorular da çıkacaktır. Önemli olan, bir ortaklık kurmadan önce aklınızda cevaplanmamış soru kalmamasıdır.

**KAYNAK:**

- Girişimci El Kitabı, Garanti Bankası Yayını, 2018.