

# GİRİŞİMCİLİK FİNANSMANI

BÖLÜM III

# Girişimcilik Finansmanı

- ▶ 3.1. ORTAKLIK
- ▶ 3.2. BANKA KREDİLERİ
- ▶ 3.3. LEASİNG (FİNANSAL KİRALAMA)
- ▶ 3.4. FAKTORİNG ve FORFAİTING
- ▶ 3.5. MİKRO FİNANS
- ▶ 3.6. FRANCHİSİNG
- ▶ 3.7. RİSK SERMAYESİ
- ▶ 3.8. KİTLE FONLAMASI (CROWDFUNDING)
- ▶ 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

# Girişimcilik Finansmanı

- ▶ Finansal kaynaklara erişim girişimin hayata geçirilmesi sürecindeki en büyük engellerden biri olarak kabul edilmektedir (Black ve Strahan, 2002).
- ▶ Girişimlerin hayata geçme sürecinde diğer finansman kaynaklarına ulaşmanın zorlukları nedeniyle **çoğu** girişimciler kendi **özkaynaklarını** kullanmaktadırlar.
- ▶ Bir girişimin hayata geçirilmesinde kullanılabilecek **alternatif finansal kaynaklar** arasında ortaklıklar, risk sermayesi ve melek yatırımcılar, banka kredileri, leasing, faktoring, franchising, kitlesel fonlama, mikro finans uygulamaları gibi alternatif kaynaklar bulunmaktadır. Bunun dışında devlet tarafından verilen destekler ayrıca önem taşımaktadır.

## 3.1. ORTAKLIK

- ▶ Ortaklık, bir işin yürütülebilmesi için **iki ya da daha fazla gerçek ve/veya tüzel kişinin, bir sözleşme çerçevesinde oluşturdukları iş ilişkisini** ifade etmektedir.
- ▶ Ortaklıklarda girişimciler kendilerinde olan eksik tarafları veya ihtiyaçları başka bir kişi veya kurum vasıtasıyla tamamlamaktadırlar.
- ▶ Ortaklık sürecinin başarılı bir şekilde yürümesi için **ortaklık sözleşmesi** düzenlenmeli ve ortaklık sözleşmesinde ortakların girişim sürecinde ve işletme aşamasında neler yapacağı, yapacağı, katkılarının neler olacağı açıkça tanımlanmalıdır.

## 3.2. BANKA KREDİLERİ



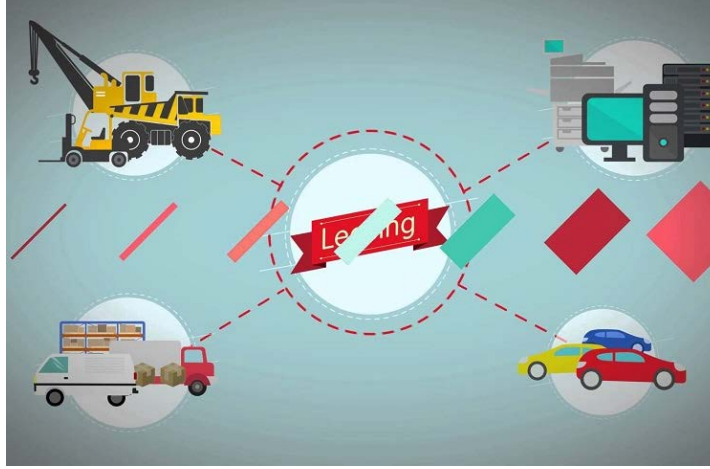
- ▶ Bankalar yeni kurulma sürecinde olan girişimlerin ve finansman ihtiyacı duyan KOBİ'ler için önemli finansman kaynaklarından biridir. Ancak yeni kurulmaya çalışılan bir işyeri için krediye ulaşmak kolay olmamaktadır. Çünkü bankalar açısından yeni **girişimler riskli**, yeni girişimcilerin ise **kredibilitesi düşüktür**.
- ▶ Yeni kurulma sürecinde olan girişimlerin banka kredilerine erişiminde yaşanan sorunlardan dolayı girişim aşamasının finansmanın sağlanması için devlet tarafından çeşitli politikalar ve destek mekanizmaları oluşturulmaktadır (Yüksel, 2011: 2).

## 3.2. BANKA KREDİLERİ



- ▶ Kredi destek mekanizmaları:
- ▶ **KOSGEB Kredi faiz desteği programı:** KOSGEB kredi faiz destek programı ile girişimci işletmelere, proje odaklı işletmelere, teknoloji tabanlı işletmelere, stratejik ve öncelikli sektörlerde bulunan işletmelere yönelik olarak bankalar tarafından Türk Lirası veya döviz şeklinde verilen kredilerin faiz/kar payı masrafları karşılanmaktadır (Kosgeb.gov.tr).
- ▶ **Kredi Garanti Fonu (KGF):** KGF, kurumsal bir kefalet kuruluşudur. Teminat yetersizliklerinden dolayı kredilerden faydalanamayan KOBİ'lere "müteselsil kefil" olarak ihtiyaç duyulan her türlü nakdi ve gayri nakdi kredilerden yararlanma imkânlarını arttırmaktadır (kgf.com.tr).

### 3.3. LEASİNG (FİNANSAL KİRALAMA)



- ▶ **Leasing (finansal kiralama)**, mülkiyetinin leasing şirketinde olduğu ekipmanın belirli bir kira döneminde kullanım hakkının kira karşılığı kiracıya verilmesini ve sözleşmede belirtilen kira döneminin sonunda kullanılan ekipmanın mülkiyetinin kiracıya devredilmesini olanaklı kılan alternatif bir finansman aracıdır.
- ▶ Operasyonel olarak sistem “**kiral, kullan, al**” şeklinde işler. Yani leasing firması malı satın alır ve kullanmak isteyen tarafa belirli bir kar ile kiralar. Kiralayan taraf malı kullanmaya başlar. Kiralayan taraf kiralrı düzgün bir şekilde leasing kuruluşuna ödediğinde sözleşme sonunda kiralararak kullandığı malın mülkiyetini üzerine alma imkânına sahip olabilir.

## 3.3. LEASİNG (FİNANSAL KİRALAMA)

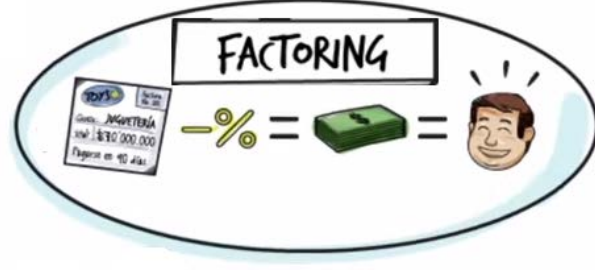


- ▶ **Leasing (finansal kiralama) Faydaları**
- ▶ Girişimcilerin kiralanan varlığı sahip olmadan önce kullanabilmesi kiralama taksitlerinin ödenmesi döneminde kiralanan ekipmanın kullanılarak gelir elde edildiği anlamına gelir.
- ▶ Leasing'in teminat gerekliliğinin olmamasıdır (veya çok az olmasıdır). Çünkü kiralanan ekipmanın kendisi garanti görevini görür.
- ▶ Finansal kiralama işlemleri banka kredilerinden daha hızlı bir şekilde sonuçlanır.
- ▶ Finansal Kiralama işlemlerinde KDV oranı daha düşüktür. Her türlü vergi, resim ve harçtan muaftır. Kiralama döneminde ödenen kiralar 'kira gideri' olarak muhasebeleştirilir.
- ▶ Bu şekilde girişimciler ihtiyaç duyduğu ekipmanları satın almak yerine kiralayarak kullanırlar ve sahip oldukları sermayelerini başka ihtiyaçlarında kullanabilirler.
- ▶ Leasing işlemleri bilanço dışında sadece gelir tablosunda yer alır. Dolayısıyla bilânçonun finansal oranları bozulmaz.
- ▶ Sözleşme sonunda ekipmanın mülkiyeti sembolik bir bedelle kiralayan tarafa devredilebilir.





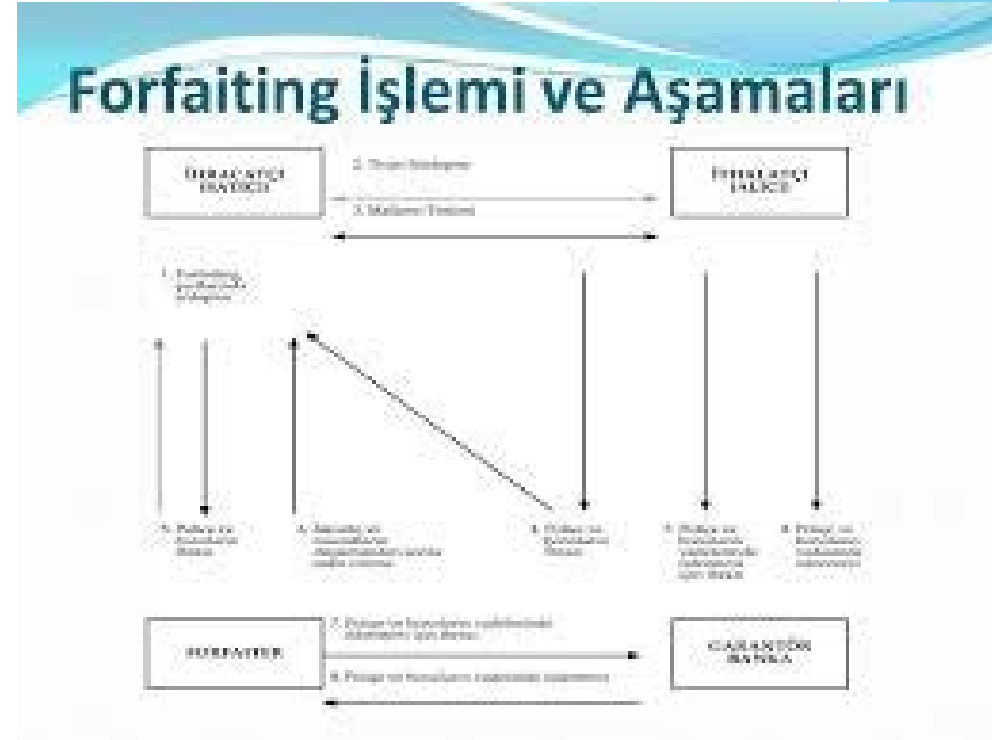
## 3.4. FAKTORİNG ve FORFAİTING



- ▶ Faktoring, işletmelerin ticari faaliyetlerden doğan **vadeli alacaklarını** bir faktoring işletmesine **devrederek** tahsilat, finansman ve garanti hizmeti alması şeklinde tanımlanabilir (Gökkaya, 2017: 3).
- ▶ Faktoring, bu alanda çalışan uzman bir işletmenin (factor) müşterilerinden ticari faaliyetlerinden doğan ticari alacaklarını satın aldığı finansal bir süreçtir (Soufani, 2002: 241).
- ▶ Örneğin 3 ay vadeli 100 TL'lik ticari belgeli alacağı olan bir işletme, sermaye sıkıntısı çektiği bir dönemde parayı 3 ay sonra tahsil etmek yerine birinci ayda faktoring şirketine bu alacağını 10 TL bir maliyetle devrederek karşılığında nakit olarak 90 TL alır ve kısa vadeli alacağını tahsil edebilir. Faktoring şirketi vadesi geldiğinde bu alacağı 3. kişilerden 100 TL olarak tahsil eder.

## 3.4. FAKTORİNG ve FORFAİTING

- ▶ Forfaiting, genellikle **dış ticaret** faaliyetleri neticesinde ortaya çıkan bir finansman yöntemidir. Forfaiting, “mal ve hizmetlerin dış satımından doğan ileri bir tarihte vadesi gelecek alacakların, daha önce bu alacakları ellerinde bulunduranlara başvurma hakkı olmaksızın satın alınması” (Özdemir, 2005: 211) şeklinde tanımlanmaktadır.
- ▶ Forfaiting ihracatçının vadeli satışlardan dolayı yüklendiği riski ihracatçının üstünden kendi üstüne alan işletmeler (forfaiter) aracılığıyla yapılır.



## 3.4. FAKTORİNG ve FORFAİTING

- ▶ Faktoring ve forfaiting işlemlerinin farklılıkları:
- ▶ Faktoring kısa vadeli (90-180 gün) alacakların, Forfaiting ise daha uzun vadeli (6 ay ile 10 yıl süreli) alacakların finansmanı ile ilgilidir.
- ▶ Faktoring işlemi her türlü para cinsi üzerinden yapılabilir ancak forfaiting işlemi
- ▶ Konvertibl para birimiyle gerçekleştirilir.
- ▶ Forfaiting genel olarak uluslararası işlemlerde kullanılırken, faktoring ulusal ve uluslararası işlemlerin finansmanında kullanılmaktadır.

## 3.5. MİKRO FİNANS



- ▶ Mikro finans geleneksel finansal araçlardan faydalanamayan, bir **gelire sahip olmayan** veya **düşük gelir düzeyine** sahip birey, aile, yoksul, kadın, göçmen, eski hükümlü gibi tarafların gerçekleştirdiği mikro girişimlere yönelik sağlanan finansman yöntemidir (La Torre, 2006: 2) Mikro finans, finansal araçlara ulaşımı kısıtlı kesimlere yapılan bir yardım veya bağış anlamına gelmemektedir.
- ▶ Genel olarak devletler, uluslararası kuruluşlar, gönüllü yardım grupları, bireysel borç verenler, bağışlarla gelen kaynaklar, sivil toplum kuruluşları, mikro finans veren finansal kurumlar mikro finansman sisteminde fon sağlayan yapılardır (La Torre, 2006: 7).
- ▶ Mikro finans bağışçıları kapitalist anlayıştaki risk sermayedarlarının rollerine bürünebilirler. Desteklenen projeler başarısız olduğunda bağış olarak değerlendirilir, başarılı olması durumunda ise verilen sermaye geri alınabilir (Trezza, 2006: 26-27).

## 3.6. FRANCHİSİNG



- **Franchising** belli bir alanda/sektörde ürettiği ve sattığı mal ve hizmetleriyle adını duyurmuş bir işletmenin, belirli bir zaman aralığında, belirli bir coğrafi alanda, kendisi dışındaki bir tüzel kişiliğe (işletmeye) kendisine ait olan marka altında kendi ürün ve hizmetlerini satmasına yönelik olarak bir sözleşme üzerinden imtiyaz vermesi ile oluşan iş yapma biçiminin adıdır.
- **Franchisor** marka ve ürünleriyle başarılı işler yaparak adını duyurmuş ve bir başkasına bu marka adı altında ürün ve hizmetleri satması için belirli bir bedel karşılığında izin/imtiyaz hakkı veren taraftır.
- **Franchisee** (imtiyaz hakkı alan) ise imtiyaz veren firmaya belirli bir isim hakkı ve düzenli kar payı ödeyerek başka bir firmanın marka ve ürünleri ile ticaret yapmayı kabul etmiş olan taraftır.

## 3.6. FRANCHİSİNG



- ▶ **Franchisee Fee**; imtiyaz hakkı alan firmanın (Franchisee), imtiyaz hakkı veren (Franchisor) firmaya onun ismi altında, onun sistemiyle, onun ürün ve hizmetlerini satmak üzere başlangıçta bir defaya mahsus olmak üzere ödediği bedele verilen isimdir. Kavram Türkçe olarak “başlangıç bedeli, isim hakkı, giriş bedeli, imtiyaz hakkı” gibi farklı şekillerde isimlendirilebilmektedir.
- ▶ **Royalty**, ise imtiyaz alan firmanın imtiyaz veren firmaya aylık veya yıllık bazda kardan veya cirodan ödediği düzenli ödemelere verilen isimdir.
- ▶ **Franchising, bayilik veya şube demek değildir.** Bayilik sistemi Franchising’e göre daha esnek bir sistemdir. Bayilik sadece bir markanın mal ve hizmetlerinin satışına yönelik bir sistemdir. Bayilik alırken isim hakkı veya kar payı ödemeleri söz konusu değildir.

## 3.6. FRANCHİSİNG

### ▶ 3.6.1. Franchising Sistemini Yönlendiren Temel İlkeler

- ▶ Franchisor, franchise sisteminin kurucusu ve yöneticisidir.
- ▶ Franchisor, Franchise sistemini kurmadan önce, kabul edilebilir bir zaman sürecinde ve en azından bir örnek işletmede işini başarıyla sürdürmüş olmalı, markanın sahibi olmalı veya yasal kullanım haklarına sahip olmalıdır.
- ▶ Franchisor, sözleşme sürecinde Franchisee'lerine başlangıç eğitimi vermeli, ticari ve teknik destek sağlamalıdır.
- ▶ Franchisee ise franchise sisteminin sahibi olan Franchisor' un saygınlığının korunması, işletme sisteminin gelişmesi için gerekli performansı göstermeli, Franchisor'un istemesi halinde işletme kayıtlarıyla ilgili belgeleri karşı tarafa vermeli ve gerektiğinde Franchisor' un işletme içinde inceleme yapmasına engel olmamalıdır.
- ▶ Franchisee' nin sözleşme boyunca ve sözleşmenin bitiminden sonra Franchisor' un işletme sistemine ilişkin bilgileri saklaması onun yükümlülükleri arasındadır.

## 3.6. FRANCHİSİNG

### ► 3.6.2. Franchising Sözleşmesi

- Franchise sözleşmelerinde, tarafların hak ve yükümlülükleri genel hatlarıyla düzenlenir ve ileride sistemin yürütülmesinde ilişkin olarak (örneğin, mal teslimi, hammadde temini, eğitimlerin nasıl verileceği, tanıtımların nasıl yapılacağı gibi konularda) tamamlayıcı nitelikte başka sözleşmelerin yapılması gerekir (Bulut, 2017: 10).
- Franchising sözleşmeleri genellikle 10 ile 20 yıllık süreleri kapsayan uzun dönemli sözleşmelerdir (Koç, 2006: 53).
- **Bu sözleşmede şunlar yer alır:** sözleşmenin süresi, sözleşmenin yenilenme şartları, sözleşmenin fesih şartları ve fesih sürecinin işleyişi, imtiyaz hakkının hangi coğrafi alan için verildiği, franchise alan tarafından ödenecek olan ücretler ve masraflar, ödemelerin nasıl yapılacağı, hangi durumlarda franchisor tarafından imtiyaz alan firmaya ücret iadelerinin yapılacağı, franchisor tarafından franchisee'ye verilecek hizmetler, franchisor'ın imtiyaz alan işletmeye vereceği eğitimler, sunacağı yönetsel ve teknik destekler, franchisor'ın imtiyaz alan işletme üzerinde yapacağı denetimlerin sıklığı, yoğunluğu ve içeriği, franchisee'nin imtiyaz hakkını devretme ve satmasına ilişkin şartlar





## 3.6. FRANCHİSİNG

### ▶ 3.6.3. Franchising Türleri

#### ▶ Ulusal Franchising

- ▶ Ulusal franchisingde, franchising sözleşmesinin hükümleri belirli bir ülke, şehir ya da bölge içinde yer almaktadır (Çelik, 2009: 49). Bu franchising türünde önemli olan nokta, işlemin içeriği ne olursa olsun franchisor ve franchisee'nin aynı ülke içerisinde olmaları gerekmektedir (Alkan, 2015: 27).

#### ▶ Örnek: Çiğköfteci Sait

#### ▶ Uluslararası Franchising

- ▶ Uluslararası franchising, imtiyaz veren ve imtiyaz alan tarafların farklı ülkelerde bulunması durumunda söz konusudur. Franchisor, sahibi olduğu hak ve imtiyazları, başka bir ülkedeki franchisee'ye vermektedir (Alkan, 2015: 28).

## 3.6. FRANCHİSİNG

- ▶ 3.6.3. Franchising Türleri
- ▶ Ürün ve Marka Franchising'ı
- ▶ Markaları tanınmış olan firmanın girişimcilere markalarını kullanma hakkını vermeleri ürün ve marka franchising'ıdır (Çelik, 2009: 51). Franchise alan, ana firmanın markası dışında ürün satamaz.
- ▶ Örnek: Coca Cola, Pepsi, Shell ve British Petroleum, McDonald's, Nike vb.
- ▶ Master Franchising
- ▶ Bir franchisor'ın bir ülke veya belli bir bölge için, bir başka firmaya kendisi adına franchise verme yetkisini tanımasıdır (Alkan, 2015: 28). İmtiyaz sahibi firma farklı bir ülkede veya bölgede yer alan girişimcilere doğrudan franchise vermektense bu ülkede franchise verme yetkilerini devredebileceği ve aracılık yapabilecek bir üçüncü taraf belirler. Ana firma ile franchisee'ler arasında köprü görevi gören bu üçüncü tarafa "Master Franchisee" denir.

## 3.6. FRANCHİSİNG

### ▶ 3.6.3. Franchising Türleri

#### ▶ İkili Franchising

- ▶ İki farklı işin aynı yerde, aynı zamanda yürütülmesi şeklinde gerçekleşen franchising türüdür. Burada anlatılmak istenen iki farklı markanın franchising sistemi dâhilinde aynı yerde faaliyet göstermesidir.

- ▶ Bu franchising türüne, **Kahve Dünyası restoranlarının Shell benzin istasyonlarında faaliyet göstermeleri** ya da **Burger King, Sbarro ve Popeyes fast food restoran zincirlerinin bir arada bulundukları restoranlar** açmaları örnek olarak verilebilir (Koç, 2006: 29).

#### ▶ İşletme Sistemi Franchisingi

- ▶ İşletme sistemi franchise (Business Format Franchising) işletmeleri tipik olarak tek bir perakende satış noktası işleterek başlayan ve ardından perakende konseptlerini başka yerlerde klonlama hakkını lisanslayarak işlerini büyüten girişimcilerdir (Kaufmann, ve Dant, 1996: 344).
- ▶ Franchise alan, yalnızca franchise verenin ticari markasını kullanırken, aynı zamanda bir ürün veya hizmet üretimi yöntemini, pazarlama planını, çalışma standartlarını, el kitaplarını, kalite kontrol sistemlerini yani tüm işletmeyi işleten ve kontrol eden diğer hizmetleri kullanır (Bruno, Davey, ve Esq, 1984: 48).

## 3.6. FRANCHİSİNG

### ▶ 3.6.4. Franchising Sisteminin Avantaj ve Dezavantajları

#### ▶ Franchisor (İmtiyaz veren) Avantajları

- ▶ Franchisor büyük maliyetlere katlanmadan yeni yatırımları gerçekleştirebilme ve hızlı bir büyümeyi dış kaynaklarla ve riski imtiyaz alan işletmelere yayarak finanse etme imkânı elde ederler.
- ▶ Kendi şubelerini açmanın ortaya çıkarabileceği operasyonel işlem yükünden kurtulurlar.
- ▶ İmtiyaz alan firmadan elde edilen düzenli gelirlerle (Franchise Fee, Royalty) büyümelerini sürdürürler.
- ▶ Franchisee'lerin bölgeyi tanımalarından kaynaklanan yerel uzmanlıklarından istifade ederler.
- ▶ İmtiyaz alan firmalar yerel olarak bölge şartlarını imtiyaz veren işletmeye göre daha iyi bildiği için birçok konuda daha etkin olabilirler.

#### ▶ Franchisorun Dezavantajları

- ▶ Franchising sisteminin başarılı bir şekilde yürütülebilmesi için yeni franchise'ların sayısı arttıkça bunu yönetmek zorlaşacak ve sistem büyüdükçe yönetim maliyetleri yükselmeye başlayacaktır.
- ▶ Franchisee'lerin sayısı arttığında bunları denetlemek oldukça zor hale gelecek, denetlemenin önemi ve maliyetleri artacaktır.
- ▶ Hızlı büyüyen süreçlerde doğru franchisee'yi bulmak için franchisee seçiminin zaman ve operasyonel maliyetleri yükselecektir.
- ▶ Bazı franchisee'lerin markaya zarar verecek uygulamalar içine girebildiğinden dolayı marka saygınlığını korumak için daha fazla çaba göstermek gerekecektir.
- ▶ Bu gibi durumlarda sözleşmelere rağmen taraflar arasındaki anlaşmazlıkların çözümü uzun zaman alabilmekte veya çözümsüz kalabilmektedir.

## 3.6. FRANCHİSİNG

### ▶ 3.6.4. Franchising Sisteminin Avantaj ve Dezavantajları

#### ▶ Franchisee (İmtiyaz alan) Avantajları

- ▶ Franchisee'ler büyük bir firma ile hareket etmenin verdiği avantajla kendi işini kolayca kurma imkânı elde ederler.
- ▶ İş kuma süreleri ve bu süreçte harcanan çabalar minimize edilmiş olur.
- ▶ Özellikle bir girişimci Franchisor'un verdiği teknik ve yönetim destekleriyle bilmediği bir sektöre bile daha az ve hesaplanabilir bir riskle girebilir.
- ▶ Girişimciler daha önceden kurulmuş işletme sistemlerini hayata geçirdikleri için genel olarak yatırım maliyetleri konusunda bir sürprizle karşılaşmazlar.
- ▶ Girişimciler Franchisor'ın uzmanlığından ve verdiği eğitim desteğinden faydalanarak bir sektörde işlerin nasıl yürüdüğünü öğrenerek sektör tecrübesi kazanırlar.
- ▶ Franchisor'ın tanınmış markasından, mevcut müşteri portföyünden, reklam ve tanıtım hizmetlerinden kurulduğu andan itibaren faydalanmaya başlarlar.
- ▶ Nitelikli personel bulma konusunda Franchisor'un tecrübelerinden faydalanırlar.
- ▶ Franchisor'un yaptığı merkezi Ar-ge ve yeni ürün geliştirme çalışmalarından faydalanmış olurlar.

## 3.6. FRANCHİSİNG

### ▶ 3.6.4. Franchising Sisteminin Avantaj ve Dezavantajları

#### ▶ Franchisee (İmtiyaz alan) Dezavantajları

- ▶ Sisteme ilk girişte franchisor'a ödenen başlangıç bedelleri oldukça yüksek tutarlardadır.
- ▶ Franchisee'ler sürekli olarak franchisor'a royalty ödemek zorundadır.
- ▶ Franchising sözleşmelerine göre franchisee'ler kuruluş dönemi ve sonrasında gerekli malzemeleri Franchisor'dan tedarik etmek zorundadır. Yerel imkânlarla daha ucuza alınabilecek malzemelerin sözleşme şartlarından dolayı sürekli olarak franchisor'dan alınması daha maliyetli bir sonuç yaratabilir.
- ▶ Franchisorların köken ülkesi ile faaliyette bulundukları ülkeler arasında ortaya çıkabilecek politik risklerden etkilenme ihtimali söz konusudur.
- ▶ Franchisor'un yönetim becerilerinin zayıflaması sonucunda standartları bozması durumunda franchisee'ler de bundan olumsuz etkilenecektir.
- ▶ Yakın coğrafi noktalara yeni franchise verilmesi durumunda diğer franchisee'lerle rekabet etme durumu ortaya çıkacaktır.
- ▶ Franchisee kendi işinin sahibi gibi görünse de uzun bir sözleşme sürecinde başkasının koyduğu kurallara bağlı kalarak işletmeyi yönetmek zorunda kalacaktır.

## 3.7. RİSK SERMAYESİ (Venture Capital)

- ▶ **Risk sermayesi**, girişimcilik ekosisteminde değer yaratma potansiyeli olan girişimcilere sağlanan finansman desteğini ifade etmektedir.
- ▶ Risk sermayesi, “bağımsız profesyonel fon yöneticileri tarafından yatırım prensiplerine uygun firma ve girişimcilere ortaklık modeliyle yatırım yaparak kâr elde etmeyi hedefleyen, fon sahiplerinin tercih ettiği kolektif bir yatırım aracıdır”
- ▶ **Risk sermayesi-Girişim Sermayesi Farkları**
- ▶ Girişim sermayesi fonları daha çok belirli bir büyüklüğe ulaşmış ve büyümek için daha fazla sermayeye ihtiyaç duyan işletmeler için kullanılırken, risk sermayesi fonları erken aşamada yer alan yeni iş fikirlerinin desteklenmesi için kullanılmaktadır,
- ▶ Girişim sermayesinin fonlamaları daha yüksek tutarlarda olmaktadır. Risk sermayesinde ise daha düşük tutarlarda yapılan yatırımlar söz konusudur.
- ▶ Risk sermayesi yatırımları özellikle gelecek vadeden teknoloji odaklı iş fikirlerine destek verirken girişim sermayesi firmaları karlı gördüğü farklı işlere yatırım yapabilirler
- ▶ Girişim sermayesi az sayıda yatırıma destek verirken, risk sermayesi fonları daha fazla sayıda girişime destek vermektedir.
- ▶ Girişim sermayesi yatırımlarında daha az risk alınması tercih edilirken, risk sermayesi yatırımlarında daha yüksek risk alınmaktadır (startups.com).

## 3.7. RİSK SERMAYESİ (Venture Capital)

- ▶ Risk sermayesi ile karıştırılan diğer bir kavramda **melek yatırımcı** (Business Angels, Angel investors) kavramıdır.
- ▶ Melek yatırımcılara “informal (gayri resmi) risk sermayedarı” da denmektedir (Wright ve Robbie, 1998: 530). Kavramın bu şekilde nitelenmesinden de anlaşılacağı gibi melek yatırımcılar da risk sermayesi vermektedirler. Ancak melek yatırımcıların risk sermayesi veren diğer resmi yapılardan bir takım farklılıkları söz konusudur. Lerner (2000: 515) işletme meleşini girişimci firmalara yatırım yapan varlıklı bir birey olarak tanımlamaktadır. Her ne kadar melek yatırımcılar kurumsal risk sermayesi şirketleri ile aynı işlevi yerine getirseler de, kurumsal risk sermayesi şirketlerinden farklı olarak çoğunlukla kendi öz sermayeleri ile yatırım yaparlar.



## 3.7.1. Risk Sermayesi Finansman Türleri

- ▶ **3.7.1.1. Erken Dönem Girişim Sermayesi Çekirdek Sermayesi (Seed Financing)**
- ▶ **Çekirdek sermayesi** (tohum) finansmanı risk sermayesinin ilk aşamasıdır (Cendrowski vd., 2012: 20). Henüz girişimcinin elinde sadece iş fikri ve bunu nasıl hayata geçirebileceğine ilişkin bir iş planı vardır. Ortada bir işletme ya da satılabilecek herhangi bir ürün veya hizmet yoktur (Cumming ve Johan, 2013: 5). Risk sermayesi ile elde edilen finansman proje fikrinin araştırılması ve geliştirilmesi sürecinde kullanılır. Tohum finansmanının amacı, Ar-Ge projelerini hayata geçirerek başarılı işletmelere dönüşmesini sağlamaktır.
- ▶ **Başlangıç Sermayesi (Startup Financing)**
- ▶ Risk sermayesinin en yaygın olarak kullanılan biçimi olan başlangıç finansmanı, Ar-Ge'nin tamamlanma aşamasından sonra işletmenin kurulması için sağlanan finansmandır. Bu aşamada ya kurulmuş bir işletme yoktur ya da henüz kurulmuş bir işletme vardır. Başlangıç finansmanı ile, prototip oluşturarak deneme üretimleri gerçekleştirilir, işletmeyi kurmak için gerekli ekipman temin edilir.

## 3.7.1. Risk Sermayesi Finansman Türleri

- ▶ **Erken Aşama Sermayesi (Early Stage Financing)**
- ▶ Birinci aşama finansmanı da denen (Atilla, 2006: 69) erken aşama finansmanı (ya da erken büyüme finansmanı), satış yapmaya ve büyümeye başlayan yeni bir şirketin büyümesinin ilk aşamasının finansmanıdır.
- ▶ **3.7.1.2. Gelişme Dönemi Girişim Sermayesi Geçit finansmanı (Gate Financing)**
- ▶ **Büyüme-Gelişme Sermayesi (Expansion/Development Financing)**
- ▶ Büyüme finansmanı, zaten faaliyette bulunan ve büyüme fırsatlarından yararlanmak isteyen işletmeler için ek finansman ihtiyacını karşılamayı hedefleyen fonların sağladığı finansmandır (Demaria, 2013: 366).

## 3.7.1. Risk Sermayesi Finansman Türleri

- ▶ 3.7.1.3. Geç Aşama Dönemi Girişim Sermayesi
- ▶ Köprü Finansmanı (Bridge Financing)
- ▶ Köprü finansmanı, işletmenin yeterince büyüdüğü, ürün ve hizmetlerini çeşitlendirdiği, iyi bir pazar payına eriştiği, iyi bir marka imajı elde ettiği bir aşamada 6-18 ay zarfında halka açılana kadar olan süre için sağlanan kısa dönemli bir finansmandır (Caselli ve Negri, 2018: 296).
- ▶ Yerine Koyma Sermayesi (Replacement Financing)
- ▶ Yerine koyma finansmanı, genellikle olgunluk dönemlerindeki finansal problemlerini çözme, stratejik kararlar alma ve yönetim mekanizmalarını geliştirme konusunda sıkıntıları ve çözüm arayışları olan işletmelere verilen bir finansman desteğidir. Ortakların kendi aralarında anlaşmazlık yaşadıkları işletmeler bu kategoride yatırım alanına girmektedir (Demir ve Yumuşak: 2018 145-146)

## 3.7.1. Risk Sermayesi Finansman Türleri

- ▶ **Satın Alma Finansmanı**
- ▶ Satın alma finansmanı, girişimci bir firmaya, başka bir işletmenin bir bölümünü veya tamamını satın alması için sağlanan finansmandır (Golis, 2010). Satın alma finansmanı, kontrolü sağlayacak orandaki işletme hissesinin satın alınarak işletmenin yönetiminin kontrol altına alınması şeklindeki risk sermayesi finansman çeşididir (Alması: 2014: 15).
- ▶ **Risk sermayesi satın alma finansmanın bazıları şunlardır:**
- ▶ Şirketin kendi yöneticilerince (Management Buy-Out/MBO) satın alınması
- ▶ Şirketin başka şirket yöneticilerince (Management Buy-In/MBI) satın alınması
- ▶ MBO ve MBI'nın birleşimi (Buy-In Management Buy-Out)
- ▶ Çalışanların hisse senedi sahipliği planı (Employee Stock Ownership Plan)
- ▶ Şirketin üçüncü kişilerce (Leveraged Buy-Out) satın alınması

## 3.8. KİTLE FONLAMASI (CROWDFUNDING)

- ▶ **Kitle fonlaması** (bazı kaynaklarda kitlesel fonlama olarak da kullanılmaktadır), girişimci veya proje sahiplerinin gerçekleştirmek istedikleri girişime veya projeye, internet üzerinden ulaştıkları büyük kitlelerden küçük miktarlarda para toplayarak fon yaratmasıdır (Atsan ve Erdoğan, 2015: 298).
- ▶ Kitle fonlamasında üç taraf bulunmaktadır; Girişimciler, yatırımcılar (fon sağlamaya istekli kitleler) ve aracılar (kitle fonlaması platformları).
- ▶ Kitlesel fonlamanın temel avantajı, fon verenlerin aynı zamanda destekledikleri projenin veya işletmenin elçileri olmaları ve kendi ağları aracılığıyla pazarlamaya ve tanıtmaya yardımcı olacak olmalarıdır (De Buysere vd., 2012: 9-12).
- ▶ Kitlesel fonlamaya katılmak isteyen insanlar için üç farklı motivasyon kaynağı vardır; **sosyal geri dönüş, maddi geri dönüş ve finansal geri dönüş**. Sosyal olarak bir topluluğun üyesi olmak, hayırseverlik faaliyetlerinde bulunmak, bir fikrin hayata geçmesine katkıda bulunmak insanları içsel olarak motive eder. Maddi olarak ise yatırımcılar girişim tamamlandığında bir ürünü ücretsiz veya başkalarından daha düşük ücretlerle alabilme hakkı kazanırlar. Diğer taraftan bir fikre destek veren insanlar ileride kazanç elde edebilecekleri bir finansal yatırım da bulunmuş olurlar (De Buysere vd., 2012: 12-13).

## 3.8. KİTLE FONLAMASI (CROWDFUNDING)

- ▶ **Kitle Fonlamasında Yeni Bir Araç: ICO**
- ▶ Son dönemde ortaya çıkan Block chain teknolojisi ile beraber olgunlaşmaya başlayan kripto paralar ve yeni finansal tasarımın, girişim finansmanında kitlesel fonlamaya ilişkin yenilikler getirmiştir (Durmuşkaya, 2018).
- ▶ Kripto paralar ile bir girişim faaliyetinin finanse edilme süreci olarak adlandırılacak ve ICO (Initial Coin offering) olarak ifade edilen kavram, girişimcilik ekosisteminin yatırım dünyası ile dijital dünya arasında bağlantı kurarak, kitlesel fonlama desteğinin dijital dünyada da gerçekleşebilmesine önayak olmaya başlamıştır (Durmuşkaya, 2018).
- ▶ ICO ile kitlesel fonlama arasındaki temel fark, arada bir aracı kurum olmaksızın projesini finanse etmek isteyenlerin doğrudan kendi oluşturdukları platform üzerinden kaynak toplayabilmelerine imkân vermesidir. Fon sağlayanlar verdikleri fonun karşılığında “token” alırlar. Aldıkları token değer kazanırsa yatırımcılar kar sağlamış olurlar. **Bitcoin, ethereum** gibi kripto paralar birer token’dır.

## 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

- ▶ 3.9.1. Devlet Destek Mekanizmalarının İşleyiş Biçimleri
- ▶ Destek veren her kurumun verdiği destek tipi ile ilgili olarak amaçları ve hedef kitlesi farklı olabilir ve buna bağlı olarak her kurumun destek verme sürecinde istediği iş planı/proje formatında da küçük farklılıklar olabilmektedir.
- ▶ Devlet desteklerinden gerçek kişiler, şahıs işletmeleri, sermaye şirketleri, kamu kurumları, meslek birlikleri, kooperatifler ve sivil toplum kuruluşları faydalanabilmektedir (Baştaş, 2018: 929).
- ▶ Bazı destekler sürekli olarak başvuruya açıktır ancak bazı destekler belirli zaman dilimlerinde, belirli konulara yönelik olarak oluşturulan proje desteklerine “çağrı usulü destekler” denmektedir.

## 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

### ▶ 3.9.1. Devlet Destek Mekanizmalarının İşleyiş Biçimleri

- ▶ Devlet destekleri tamamen hibe olarak verileceği gibi, projenin belirli bir yüzdelik kısmını desteklemeye yönelik olabilir.
- ▶ Devlet desteklerinde ödemelerin çok az bir kısmı peşin olarak yapılır. Genelde devlet desteklerinde ödeme sistemi şöyle çalışmaktadır; önce girişimci harcamaları yapar, daha sonra faturalarını ilgili kuruma ibraz ederek destek oranı kadar geri ödeme alır.
- ▶ Devlet desteklerinde coğrafi bölgelere, cinsiyet ve engel durumlarına göre pozitif ayrımcılıklar olabilmektedir.
- ▶ Her kurum kendi proje amaçlarına göre belirli harcamaları desteklerken belirli harcamaları ise desteklemez.
- ▶ Proje kapsamında destek verilecek harcama kalemlerine “uygun maliyetler”, proje kapsamında destek verilmeyecek harcama kalemlerine ise “uygun olmayan maliyetler” denmektedir.
- ▶ Proje başlamadan önce yapılan harcamalar türü ne olursa olsun kesinlikle ödenmemektedir.



## 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

- ▶ 3.9.1. Devlet Destek Mekanizmalarının İşleyiş Biçimleri
- ▶ Genel olarak uygun maliyet içine giren kalemler şunlardır;
  - ▶ • Personel net maaşları (SGK primleri ve vergiler hariç)
  - ▶ • Makina donanım alımları
  - ▶ • Ulaşım giderleri (Otobüs, uçak ile yapılan yolculuk giderleri)
  - ▶ • Eğitim ve danışmanlık giderleri, Test analiz giderleri
  - ▶ • Miktarı sınırlandırılmış, ticari olarak satılamayacak mahiyette, deneme üretimlerinde
  - ▶ kullanmak üzere sarf malzemesi alımları
  - ▶ • Hizmet alımları, taşeron maliyetleri (basım, etkinlik organizasyonu, mekan kiralama vb.)
  - ▶ • Belgelendirme maliyetleri

## 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

- ▶ 3.9.1. Devlet Destek Mekanizmalarının İşleyiş Biçimleri
- ▶ Genel olarak uygun olmayan maliyet içine giren kalemler şunlardır;
- ▶ • Tüm vergiler (KDV, gümrük vergisi, gelir vergisi, damga vergisi vb.)
- ▶ • Faiz giderleri ve kur farkından doğan zararlar
- ▶ • Kamu görevlisi olan personelin ücretleri (TÜBİTAK projelerinde akademisyenlere proje teşvik ödemesi hariç)
- ▶ • Ulaşım araçlarının maliyetleri,
- ▶ • Gayrimenkul alımları, inşaat giderleri (AB, tarım ve hayvancılık destekleri hariç)
- ▶ • Ticari amaçla kullanılabilecek tüm sarf malzemeler, hammaddeler,

## 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

- ▶ 3.9.2. Türkiye’de Destek Veren Kurumlar ve Verilen Devlet Destekleri
- ▶ Devlet Destek Araçlarının Çeşitleri

Destek Şekli	Örnek Destekler
Ayni Destekler	Yatırım yeri tahsisi, işlik destekleri vb.
Nakdi Destekler	Geri ödemesiz hibe destekleri, geri ödemeli uzun dönemli faizsiz destekler, girişimcilerin finans kuruluşlarından aldığı kredi faizi destekleri, sigorta primi işveren payının destek veren kuruluş tarafından ödenmesi, kira yardımları vb.
Vergi Destekleri	KDV, kurumlar vergisi muafiyeti veya indirimleri vb.
Garanti ve Kefaletler	Kredi garanti fonu uygulamaları girişimcilerin yatırım finansmanlarına garanti sağlanması vb.
Diğer Destekler,	Eğitim, danışmanlık hizmetleri, yurt dışı pazar araştırması destekleri, nitelikli eleman destekleri, istihdam yaratama destekleri, belgelendirme destekleri, test kalibrasyon destekleri, yurt içindeki ve yurt dışındaki fuarlara katılım destekleri vb.

## 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

### ► 3.9.2. Türkiye’de Destek Veren Kurumlar ve Verilen Devlet Destekleri

**Tablo 3.2:** Türkiye’de Çeşitli Kurumlar Tarafından Verilen Yaygın Girişimcilik Destekleri

Kurum Adı	Destek Adı
KOSGEB	Yeni Girişimci Programı
	İleri Girişimci Desteği
	İş Planı Ödülü
TÜBİTAK	1512 - Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı (BİGG)
	1514 - Girişim Sermayesi Destekleme Programı (GİSDEP)
	2238 - Girişimcilik ve Yenilikçilik Yarışmaları Programı
	2239 - Girişimcilik ve Yenilikçilik Eğit. ve Araş. Faaliyetlerini Dest. Prog.
	1601 - Yenilik Girişimcilik Alanlarında Kapasite Artırılmasına Yönelik D.P.

## 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

### ▶ 3.9.2.1. KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Destek Programı

- ▶ Kosgeb girişimciliği geliştirme destek programından yararlanabilmek için öncelikle Kosgeb'in hazırladığı <https://lms.kosgeb.gov.tr/> adresinde uzaktan eğitimle verilen geleneksel girişimcilik ve ileri girişimcilik eğitim programlarını tamamlamak gerekmektedir. Bu eğitimi tamamlayanlara elektronik sertifika verilmektedir.
- ▶ Girişimciliği geliştirme destek programı iki kısımdan oluşmaktadır. Birincisi **geleneksel girişimci programı**, ikincisi ise **ileri girişimci desteğidir**.
- ▶ Her iki türdeki destekte de girişimcilerin işletmelerini kurmalarıyla ilgili giderleri geri ödemesiz hibe olarak karşılanmaktadır.
- ▶ Yine her iki destek programında işletmenin istihdam ettiği personelin çalıştığı gün (işletmenin ödediği toplam prim günü) sayısı esas alınarak birinci ve ikinci yıllar için performans ödemesi yapılmaktadır.
- ▶ Bu desteklere ek olarak sadece ileri girişimci desteği türü için makine, teçhizat, yazılım lisans bedelleri desteği ve mentörlük, danışmanlık desteği de sunulmaktadır.

## 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

- ▶ 3.9.2.1. KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Destek Programı
- ▶ KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Destek Programı Destek Özeti

<b>Kuruluş Desteği</b>	Gerçek kişi statüsünde kurulmuş olan işletmeye	5.000 (beş bin) TL
	Sermaye şirketi statüsünde kurulmuş olan işletmeye	10.000 (on bin) TL
<b>Performans Desteği**</b> (Her iki girişimcilik desteği için)	1. Performans Dönemi*	2. Performans Dönemi*
	Toplam prim gün sayısı	Toplam prim gün sayısı
	- 180-539 olan işletmeye 5.000 TL, - 540-1079 olan işletmeye 10.000 TL, - 1080 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL	- 360-1079 olan işletmeye 5.000 TL, - 1080-1439 olan işletmeye 15.000 TL, - 1440 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL
*1. Performans Dönemi: Program başlangıç tarihinden itibaren birinci yılın sonuna kadar olan dönem, 2. Performans Dönemi ise 1. Performans Dönemi son gününden ikinci yılın sonuna kadar geçen süredir.		
** Asgari prim gün sayısına ulaşan işletme için girişimcinin; genç, kadın, engelli, gazi veya birinci derecede şehit yakını olması durumunda her bir performans döneminde belirlenen tutarlara 5.000 TL eklenir.		

## 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

- ▶ 3.9.2.1. KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Destek Programı
- ▶ KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Destek Programı Destek Özeti

İleri Girişimcilik Destekleri	Destek Tutarı	Destek Oranı
Düşük Orta-Düşük Teknoloji Düzeyi	100.000 (yüz bin) TL	% 75
Orta Yüksek Teknoloji Düzeyi	200.000 (iki yüz bin) TL	
Yüksek Teknoloji Düzeyi	300.000 (üç yüz bin) TL	
Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği	10.000 (on bin) TL	
Destekleme kararı verilen makine, teçhizat ve yazılımın; Yerli Malı Tebliği'ne uygun olarak alınmış olması halinde, destek oranına %15 ilave edilir.		

## 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

- ▶ **3.9.2.2. KOSGEB İş Planı Ödülü**
- ▶ Yükseköğretim kurumlarınca örgün eğitim sistemi içinde ayrı bir ders olarak girişimcilik dersini alan öğrenciler arasında KOSGEB ve ilgili yükseköğretim kurumu işbirliği ile ödüllü yarışmalar düzenlenir.
- ▶ Yarışmalarda iş planları ilk üç dereceye girenlere, işletmelerini kurmuş olmaları şartı ile ödül verilir. En başarılı iş planı için verilecek ödül 25.000 (yirmi beş bin) TL, ikinci için 20.000 (yirmi bin) TL, üçüncü için 15.000 (on beş bin) TL'dir.
- ▶ KOSGEB tarafından düzenlenen veya KOSGEB tarafından uygun bulunması kaydıyla yurtiçi/yurtdışı kurum/kuruluşlar tarafından düzenlenen ödüllü/ödüksüz yarışmalar sonucunda, sundukları iş fikirleri/iş modelleri/iş planları, ilk üç dereceye girmiş olan yarışmacılara, Türkiye'de kuracakları işletmeleri ya da mevcut işletmeleri ile başvurmaları kaydı ile 100.000 (yüz bin) TL'ye kadar ödül verilir (Kosgeb.gov.tr).



## 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

- ▶ 3.9.2.3. TÜBİTAK 1512 - Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı (BİGG)
- ▶ Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı (BİGG) ile girişimcilerin, teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerini, katma değer ve nitelikli istihdam yaratma potansiyeli yüksek teşebbüslere dönüştürebilmeleri için, fikir aşamasından pazara kadar olan faaliyetlerin desteklenmesi, böylece nitelikli girişimciliğin özendirilmesi ve uluslararası rekabet gücü olan, yenilikçi, teknoloji düzeyi yüksek ürün ve hizmetleri geliştirebilen başlangıç firmalarının oluşturulması amaçlanmaktadır ([tubitak.gov.tr/destekler/girisimcilik](http://tubitak.gov.tr/destekler/girisimcilik)).

## Tübitak 1512 Destek Programı Özeti

Destek Süreci	<p>Üç aşamadan oluşmaktadır. Girişimci her bir aşamayı sırasıyla tamamlayarak Tübitak tarafından uygun bulunması durumunda bir sonraki aşamaya geçebilir.</p> <p>Aşama 1: Girişimcilerin iş fikirlerini uygulayıcı kuruluşlara sunduğu, uygulayıcı kuruluşun bu iş fikirlerini değerlendirdiği aşamadır. Bu aşamada girişimcilere uygulayıcı kuruluşlar tarafından eğitimler verilmektedir. Girişimci adaylarının 1. Aşama sürecine dâhil olmak üzere aşağıda yer alan uygulayıcı kuruluşlara başvuru yapmaları gerekmektedir. Uygulayıcı kuruluş listesine aşağıdaki bağlantıdan erişilebilir. <a href="https://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/girisimcilik/ulusal-destek-programlari/icerik-1512-teknogirisim-sermayesi-destegi-programi-bigg">https://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/girisimcilik/ulusal-destek-programlari/icerik-1512-teknogirisim-sermayesi-destegi-programi-bigg</a></p> <p>Aşama 2: İş planlarının değerlendirildiği aşamadır. Uygun bulunan iş planları için girişimciden şirket kurması istenir. Tübitak ile kuruluş arasında sözleşme imzalanmasından sonra hibe sermaye desteği ve mentörlük desteği sağlanır. Kuruluşun iş planı çerçevesinde gerçekleştireceği tasarım, teknik ve ekonomik fizibilite, teknolojik geliştirme (ticari prototip, demo, yazılım algoritması vb.) faaliyetleri sonucu elde edilen çıktıların ticari değere dönüştürülmesi çalışmaları Aşama 2 dahilindedir.</p> <p>Aşama 3: Kuruluşun bir önceki aşamada elde ettiği çıktıların, Ar-Ge çalışmalarıyla performans ve işlevsellik bakımından iyileştirilmesi ile ticarileşme potansiyellerinin arttırılmasını amaçlayan aşamadır. Aşama 3, kuruluşun proje önerisi hazırlayarak TÜBİTAK 1507- KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı'na başvurması ve projenin değerlendirilmesi ile başlar. Bu aşamada detay tasarım, ticari prototipin işlev ve performans bakımından iyileştirilmesi, denemeler ve saha testleri gibi faaliyetler gerçekleştirilir.</p>
---------------	--

## Tübitak 1512 Destek Programı Özeti

<b>Kimler Faydalanabilir</b>	En az lisans derecesine sahip bireysel girişimciler.
<b>Destek Tutarı</b>	<p>Birinci aşamada sadece eğitim desteği verilmektedir.</p> <p>İkinci aşamada teminat alınmaksızın geri ödemesiz (hibe) olarak verilecek sermaye desteği en fazla yüz elli bin (150.000) TL ve ayrıca mentörlük desteği verilir.</p> <p>Üçüncü Aşamada TÜBİTAK 1507-KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programına göre destek verilir (500.000 TL ve %10 genel gider desteği).</p>
<b>Desteklenen Gider Türleri</b>	Personel giderleri, seyahat giderleri, alet, teçhizat, yazılım ve yayın alım giderleri, malzeme ve sarf giderleri, yurtiçi ve yurtdışı hizmet alım giderleri.
<b>Başvuru Dönemi</b>	Çağrılı
<b>Destek Süresi</b>	18 Ay

## 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

- ▶ 3.9.2.4. TÜBİTAK 1514 - Girişim Sermayesi Destekleme Programı (GİSDEP)
- ▶ Tech-InvesTR Girişim Sermayesi Destekleme Programı ülke ekonomisine katma değer sağlayabilecek nitelikte KOBİ ölçeğindeki erken aşama teknoloji tabanlı şirketlerin Ar-Ge ve inovasyon faaliyetleri sonucu ortaya çıkan ürün ve teknolojilerini ticarileştirme süreçlerinde ihtiyaç duyacakları sermayenin girişim sermayesi fonları aracılığıyla karşılanması amacıyla hazırlanmıştır. Sonuç olarak erken aşama yatırımları için sürdürülebilir bir girişim sermayesi ekosisteminin oluşturulması amaçlanmaktadır ([tubitak.gov.tr/destekler/girisimcilik](http://tubitak.gov.tr/destekler/girisimcilik)).

## TÜBİTAK 1514 Destek Programı Özeti

<b>Kimler Faydalanabilir</b>	Girişim Sermayesi Fonu kurmuş veya kurmayı taahhüt eden fon yöneticileri /aday fon yöneticileri.
<b>Destek Tutarı</b>	Girişim Sermayesi Fonlarına katılacak kuruluş %50 oranında hibe şeklinde desteklenecektir. Program kapsamında her bir TTO, TGB veya AA'ya asgari 2 (iki) milyon TL, azami 20 (yirmi) milyon TL hibe desteği verilebilecektir. Kuruluşa ödenecek girişim sermayesi katkı payının %10'u kadar genel gider desteği sağlanmaktadır.
<b>Başvuru Dönemi</b>	Çağrılı
<b>Destek Süresi</b>	5 Yıl (Yatırım Dönemi), 7 yıl (Çıkış Dönemi).

## 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

- ▶ 3.9.2.5. TÜBİTAK 2238 - Girişimcilik ve Yenilikçilik Yarışmaları Programı
- ▶ Program kapsamında üniversite düzeyinde girişimcilik ve yenilikçilik alanlarında iş fikri ve iş planı yarışmaları düzenlenmektedir. Programın amacı, üniversite öğrencilerinin yenilikçilik temelli düşünme yeteneğine sahip olmalarını sağlayarak yenilikçiliği, girişimcilik sürecinin merkezine yerleştiren bir nesil yetişmesine katkıda bulunmak ve böylece girişimcilik ve yenilikçilik konularına yönelik farkındalığı arttırmak ve çeşitli alanlarda yenilikçilik içeren iş fikri olan ön lisans, lisans ve lisansüstü öğrencilerine fikirlerini hayata geçirmelerine yönelik uygun ortamı hazırlamak için destek sağlamaktır ([tubitak.gov.tr/destekler/Girisimcilik](http://tubitak.gov.tr/destekler/Girisimcilik)).

## TÜBİTAK 2238 Destek Programı Özeti

<b>Destek Süreci</b>	<p>Adaylar farklı yarışma kategorilerinden sadece biriyle ilgili olarak iş fikirlerini iş planlarına dönüştürerek kuruma sunarlar.</p> <p>Birinci Aşama: İş planları ve başvuru belgeleri şekil şartları açısından incelenir.</p> <p>İkinci Aşama: Birinci aşamayı geçen projeler alanında uzman bilim insanları tarafından değerlendirilerek her kategoride başarılı bulunan projeler bölge sergisine davet edilmek üzere Bölge Koordinatörlüğünce belirlenir.</p> <p>Üçüncü Aşama: İkinci aşama değerlendirmesinde başarılı bulunan projeler bölge sergisine davet edilerek önceden duyurulan tarihler arasında sergilenir. Proje sahipleri projelerini jüri önünde sözlü olarak sunarlar. Jüri değerlendirmesi sonucunda bölge dereceleri belirlenir. Bölge sergisinde birincilik ödülü alan projeler final sergisine davet edilir.</p> <p>Final Sergisi: Final Sergisinde proje sahipleri projelerini jüri önünde sözlü olarak sunarlar. Jüri değerlendirmesi sonucunda final dereceleri belirlenir.</p>
<b>Kimler Faydalanabilir</b>	Türkiye’de ve KKTC’de yer alan yükseköğretim kurumlarında Ön Lisans veya Lisans öğrencisi olmak.
<b>Destek Tutarı</b>	Bölge ve ülke kategorisinde ilk üç dereceye giren öğrencilere parasal ödüller verilir.
<b>Desteklenen Gider Türleri</b>	Burs veya destek programları kapsamında, genel olarak aşağıdaki harcama ve gider kalemleri desteklenebilir: a) Personel giderleri, b) Malzeme ve sarf giderleri, c) Seyahat giderleri, ç) Hizmet alımları, d) Burslar ve harçlıklar, e) Alet, teçhizat, yazılım ve yayın alım giderleri, f) Proje teşvik ikramiyesi, g) Kurum hissesi.
<b>Başvuru Dönemi</b>	Çağrılı
<b>Destek Süresi</b>	Bir süre yoktur. İlgili çağrı sonrası süreç işlemektedir.

## 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

- ▶ **3.9.2.6. TÜBİTAK 2239 - Girişimcilik ve Yenilikçilik Eğit. Ve Araştırma Faaliyetlerini Destekleme Programı**
- ▶ Bu programın amacı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Teknogirişim Sermaye Desteğini kazananlar arasından yapılacak elemeyi geçerek önerilmiş adaylara girişimcilik ve yenilikçilik alanlarında yurt dışında düzenlenen eğitim programlarına katılım desteği sağlamaktır ([tubitak.gov.tr/destekler/Girisimcilik](http://tubitak.gov.tr/destekler/Girisimcilik)).
- ▶ Desteklenen alt programlar şu şekildedir; a) Bilim Olimpiyatları ve Yarışma Programları, b) Bilimsel Etkinlikleri Destekleme Programları, c) Eğitim Burs ve Destek Programları, d) Araştırma Burs ve Destek Programlar (Fidan ve Ünver, 2017: 16).
- ▶ Girişimcilik ve Yenilikçilik Eğitim ve Araştırma Faaliyetlerini Destekleme Programı kapsamında destek alan kişiler, katıldıkları eğitim ve araştırma faaliyetine ilişkin raporu Türkiye'ye döndükten sonra 20 gün içinde BİDEB'e sunmak zorundadırlar ([tubitak.gov.tr/destekler/Girisimcilik](http://tubitak.gov.tr/destekler/Girisimcilik)).



## TÜBİTAK 2239 Destek Programı Özeti

<b>Kimler Faydalanabilir</b>	Bu programdan daha önce yararlanmamış, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Teknogirişim Sermaye Desteğini kazananlar arasından yapılacak elemeyi geçerek önerilmiş olanlar faydalanabilir.
<b>Destek Tutarı</b>	Bilim Kurulu'nca belirlenen destek/burs türlerinden farklı olmamak ve destek/burs miktarları üst limitlerini aşmamak koşulu ile destek/burs tür ve miktarlarını belirleyebilir. Programların yürütülmesine ilişkin tüm harcamalar Tübitak başkanlığı “olur’u” ile gerçekleştirilir.
<b>Desteklenen Gider Türleri</b>	Program kapsamında desteklenenlere seyahat, gündelik/aylık yaşam giderleri ile kayıt ücretleri için destek sağlanabilir.
<b>Başvuru Dönemi</b>	Programa başvurular, her yıl ilanda belirtilen tarihler arasında “online” olarak alınır. Başvuru form örneği Kurum sitesinde yayınlanır.
<b>Destek Süresi</b>	Bir süre yoktur. İlgili çağrı sonrası süreç işlemektedir.

## 3.9. GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK SAĞLANAN DEVLET DESTEKLERİ

- ▶ 3.9.2.7. TÜBİTAK 1601 - Yenilik Girişimcilik Alanlarında Kapasite Artırılmasına Yönelik Destek Programı
- ▶ Destek programının amacı yenilik ve teknolojik girişimcilik alanlarında gerçek ve tüzel kişilere yönelik farkındalık oluşturmak ve kapasite artırımını sağlayacak mekanizmaları (örn: eğitim, mentörlük, nitelikli personel desteği, işbirliği ağları, kümelenme, proje ve teknoloji yönetimi, proje pazarı, yatırımcı pazarı vb.) desteklemektir ([tubitak.gov.tr/destekler/girisimcilik](http://tubitak.gov.tr/destekler/girisimcilik)).

## TÜBİTAK 1601 Destek Programı Özeti

<b>Kimler Faydalanabilir</b>	Sermaye şirketleri, KOBİ, üniversiteler/araştırma merkezleri, sanayi odaları, ticaret odaları, ticaret ve sanayi odaları, OSB müdürlükleri, ihracatçı birlikleri (Kimlerin başvurabileceği çağrıda belirtilir)
<b>Destek Tutarı</b>	Program kapsamında desteklenecek projelere geri ödemesiz (hibe) olarak %100'e kadar destek sağlanır. Proje bütçesi üst sınırı ve destek oranı çağrı duyurusunda belirtilir.
<b>Desteklenen Gider Türleri</b>	Desteklenen gider kalemleri; personel giderleri, proje teşvik ikramiyesi, bursiyer giderleri, proje ekibinin proje faaliyetlerine ilişkin seyahat ve konaklama giderleri), hizmet alımları (yurt içi yurt dışı danışmanlık ve eğitim dahil), alet, teçhizat, yazılım ve yayın giderleri (bu destek kalemi projenin destek kapsamına alınan bütçesinin %10'nunu geçemez), toplantı, tanıtım, organizasyon ve ödül, yeminli mali müşavirlik ücretleri, genel giderler, (destek personeli, elektrik, su, gaz, bakım onarım, haberleşme, malzeme ve sarf vb. )
<b>Başvuru Dönemi</b>	Çağrılı
<b>Destek Süresi</b>	Destek süresi üst sınırı, süre uzatımı dâhil 36 ayı geçmemek kaydıyla çağrı duyurusunda belirtilir.