

# GİRİŞİMCİLİK

## Girişimci

Girişimci üretim faktörlerini bir araya getiren kişidir.

Girişimcinin üretim sürecinde elde ettiği gelire kar denir.

Girişimci kar elde etmek amacıyla girişimde bulunurken üretim sürecinin risklerini üzerine alır. Girişimciyi girişimci yapan en önemli özellik risk almasıdır. Dönem sonunda kar elde etmeyi amaçlarken zarar da edebilir.



## Girişimciliğin Önemi

Girişimciler yeni iş kolları ve işyerleri açarak toplumların ekonomik ve sosyal yönden gelişmesine, refah düzeyinin yükselmesine katkıda bulunurlar.

Girişimcilerin yatırımları ülke gelirinin artmasını sağlar, büyüme ve kalkınmaya yardımcı olur.

Girişimciler yeni iş olanakları sağlayarak istihdamın artmasını (işsizliğin azalmasını) sağlarlar.

Girişimciler ekonomik ve sosyal yaşama yenilik ve dinamizm katarlar.



## Girişimcinin Özellikleri

Yönetim becerisi, hedef belirleme yeteneği, harekete geçme isteği (motivasyon), planlama yeteneği, yeni fikirler bulma yeteneği, yaratıcılık, risk alma isteği, öğrenmeye açık olma, sosyallik, kararlılık, hırs, kendine güven, iyimserlik, önsezi yeteneği, fırsatları değerlendirme yeteneği, enerjik olma, esneklik, problem çözme yeteneği, proaktiflik, güç koşullara dayanma yeteneği, hataları kabul edebilme yeteneği, bağımsızlık isteği, odaklanma yeteneği...

# Yönetici ve Lider

Yönetici, lider ve girişimci birbirine karıştırılabilir. Oysa bu üç kavram farklı fonksiyonlara işaret eder. Bir kişi işletmenin girişimcisi, yöneticisi ve lideri olabileceği gibi bu fonksiyonları farklı kişiler de yerine getirebilir.

Yönetici: İşletmeyi girişimci adına yöneten kişidir. Girişimcinin kendisine verdiği yetkiyi kullanarak işletmeyi yönetir. Yönetici risk üstlenmez. Dönem sonunda ortaya çıkan kar veya zarardan sorumlu değildir. Tek sorumluluğu yetkilerini kullanarak işletmeyi iyi yönetmektir.

Lider: Çevresini etkileyebilen ve enerjilerini yapıcı bir biçimde yönlendirebilen kişidir.

Girişimci işletmenin hem yöneticisi hem de lideri olabilir veya bu görevleri başkalarına bırakabilir.

## Girişimcilik Biçimleri

Yeni Bir İşletme Açma: Bir iş fikri bulup iş planı yaptıktan sonra yeni bir işletme kurmaktır.

Var Olan Bir İşletmeyi Satın Alma: Var olan işletmeyle ilgili satışları, karlılığı, varlıkları, borçları, rakipleri gibi konularda çalışmalar yapıldıktan sonra işletmeyi devralmaktır.

Franchising (İmtiyaz Hakkı): Ana işletmenin ürün ve hizmetlerini ana işletmenin markası altında belirli süre için ve belirli koşullar altında sunabilmek için sözleşme yaparak ayrıcalık (imtiyaz hakkı) elde etmektir. Bu ayrıcalığı elde edebilmek için franchising bedeli adı verilen bir bedel ödenir.

## Girişimci Türleri

**Büyük Girişimciler:** Büyük ölçekli (çok miktarda sermayesi olan ve çok miktarda çıktı üreten) işletmeler kuran girişimcilerdir. Genellikle sermayeleri ya da ödünç bulma olanakları ve deneyimleri çok olan kişilerdir.

**Küçük (ve Orta) Girişimciler:** Küçük ve orta ölçekli işletmeler kuran girişimcilerdir. Genellikle sermayeleri ya da ödünç bulma olanakları ve deneyimleri az olan kişilerdir.

**Kamu Girişimleri ve Devlet:** Sermayesinin en az yarısını devlete ait olan ve ekonomik görevlerle birlikte sosyal görevler de üstlenen girişimlerdir. Bu girişimlerin girişimcisi devlettir.

**Yenilikçi Girişimciler:** Yeni bir mal, yeni bir hizmet, yeni bir hammadde, yeni bir üretim yöntemi, yeni bir pazar bulan girişimcilerdir.

**Kadın Girişimciler:** Kadınların iş yaşamına daha çok katılımıyla birlikte ortaya çıkmış bir girişimci sınıfı olup, toplum ve kamu tarafından özellikle desteklenmektedirler.

**Genç Girişimciler:** Yaşları 18-25 arasında değişen bireylerin eğitim olanakları ve parasal desteklerin artmasına bağlı olarak girişimcilğe daha çok ilgi gösterdikleri görülmektedir. Deneyimleri az olmasına karşın girişimcilik eğitimi almış olmaları başarılı olmalarını kolaylaştırmaktadır.

**Sosyal Girişimciler:** Kar elde etme amacı gütmeksizin topluma fayda sağlamak amacıyla çeşitli amaçlar doğrultusunda organizasyonlar yapan girişimcilerdir.

## İşletme Türleri

**Esnaf İşletmesi:** Sermayeden çok emeğe dayalı ve olan ve geçimlik düzeyde gelir getirmesi amaçlanan işletmelerdir.

**Ticari İşletme:** Emekten çok sermayeye dayanan ve geçimlik düzeyin üstünde gelir getirmesi amaçlanan işletmelerdir.

Ticari işletmeler kişi ve sermaye işletmeleri olarak ikiye ayrılır.

Kişi işletmeleri tek kişi işletmeleri, en az iki ortaklı adi şirketler ve kolektif şirketlerdir. Sermaye işletmeleri limited ve anonim şirketlerdir. Sermaye işletmeleri kişi işletmelerine göre büyük işletmelerdir ve daha çok miktarda sermayeyle kurulurlar.

## İş Fikri

İş fikri işe başlarken ortaya atılan fikirdir. **İş fikrinin bir gereksinimi karşılamaaya yönelik olması gerekir.** Gereksinimler, karşılandığında olumlu duygular, karşılanmadığında olumsuz duygular yaratır. Bir gereksinimi karşılamak üzere ortaya atılacak bir iş fikri bulabilmek için yaratıcı olmak ve çevreyi iyi gözlemlemek gerekir. Girişimci adayının kendi ve yakın çevresinin deneyimlerinden yola çıkması da olasıdır. Girişimcinin unutmamak için gözlemlerini not etmesi son derece önemlidir.

## İş Fikri

Sosyal girişimcilerin dışındaki tüm girişimciler maddi kazanç, yani kar peşinde koşar. İş fikrinin de ticari olması, başka bir deyişle kar getirmesi gerekir. Girişimcinin üretim sürecinin risklerini üstlendiği ve kar etmeyi beklerken zarar da edebileceği göz önünde bulundurulduğunda "iş fikrinin kar getirmesi" "iş fikrinin kar getirmesinin beklenmesi" anlamına gelir. Girişimci işin belirli bir zamanda belirli koşullar altında ne kadar gelir getireceğini ve ne kadar masrafa (maliyete) yol açacağını tahmin etmeye çalışarak iş fikrinin kar getirmesi olasılığının bulunup bulunmadığını belirtmeye çalışır. Görüşü olumluya iş fikrini uygulamak üzere çalışmalara başlar.

## İş Fikri

**İş fikri uygulanabilir olmalıdır.** Başka bir deyişle iş fikri bir düşünce ya da hayal değildir. Girişimcinin hayal gücünün geniş olması olumlu bir özelliktir ama yine de girişimci belirli bir zaman dilimi içinde uygun ölçüde bir çabayla gerçekleştirilebilir fikirleri yoğunlaşmalıdır. Ayrıca girişimcinin kişisel bilgi, beceri ve deneyimleriyle gerçekleştiremeyeceği iş fikirlerini uygularken uzmanların desteğine gereksinim duyacağını, bunun da işinin üzerindeki kontrol gücünü azaltabileceğini unutulmamalıdır.

## Girişimcinin Bilmesi Gereken

### Ekonomik Kavramlar: Hasılat,

### Maliyet, Kar

Girişimcinin bilmesi gereken bazı ekonomik kavramlar vardır: Hasılat, maliyet ve kar gibi. Girişimci ayrıca bunları nasıl hesaplayacağını da bilmelidir. İş fikrinin ön değerlendirilmesi sırasında ve iş fikri uygulanmaya karar verildiğinde iş planı (fizibilite etüdü) yapılırken bu kavramlara sık sık başvurulur.

# Toplam Hasılat ve Ortalama Hasılat

Hasılat, getiri ve satış geliri eş anlamlıdır. İşletmenin sattığı mallardan ne kadar gelir elde ettiğini ifade eder. Satılan her bir malın satış fiyatıyla (birim fiyat) o maldan satılan miktar (satış miktarı) çarpılarak bulunur. Bulunan değere **toplam hasılat** denir. Belirli bir zaman için hesaplanır. Günlük, haftalık, aylık, dönemlik, yıllık gibi.

## Toplam Hasılat=Birim Fiyat.Satış Miktarı

Toplam hasılatın satış miktarına bölünmesiyle de **ortalama hasılat** bulunur. Satılan her birim mal aynı fiyata satılmışsa ortalama hasılat birim fiyata eşit olacaktır. Satılan mallar farklı fiyatlardan satılmışsa (kimi düşük kimi yüksek fiyattan) ortalama hasılat tüm satışlardan elde edilen hasılatın ortalamasını verecektir.

Ortalama Hasılat=Toplam Hasılat/Satış Miktarı

# Toplam Kar ve Ortalama Kar

**Toplam kar** toplam hasılattan toplam maliyet çıkarılarak bulunur. Sonuç pozitifse (toplam hasılat toplam maliyetten büyükse) pozitif kar, sonuç negatifse (toplam hasılat toplam maliyetin altında kalmışsa) negatif kar, yani zarar söz konusudur.

## Toplam Kar=Toplam Hasılat-Toplam Maliyet

**Ortalama kar** ise toplam kar miktara bölünerek bulunur.

**Ortalama Kar=Toplam kar/Miktar**

# Sabit Maliyet, Değişken Maliyet, Toplam Maliyet ve Ortalama Maliyet

Maliyet, masraf ve gider eş anlamlıdır. Maliyetler ikiye ayrılır: Sabit maliyetler ve değişken maliyetler.

**Sabit maliyetler** üretimden bağımsızdır, başka bir deyişle üretim yapılmadığında da katlanılması gereken giderlerdir. Kira, elektrik, su, telefon, çalışanların ücretleri gibi.

**Değişken maliyetler** ise üretime bağlıdır ve üretim arttıkça artarlar. Kullanılan hammaddeler ve diğer çeşitli girdiler gibi. Örneğin bir marangoz sipariş almadığında, yani üretim yapmadığında da dükkân kirasını ve çalışanların ücretlerini ödeyecektir, bunlar sabit maliyetlerdir. Sipariş aldığında, yani üretim yaptığında tahta, sunta, vernik, cila, yapıştırıcı gibi hammadde ve girdiler kullanacak ve siparişler ne kadar çoksa bu hammadde ve girdilere yaptığı giderler de o kadar çok olacaktır. Bunlar ise değişken maliyetlerdir.

Belirli bir zamanda ortaya çıkan sabit ve değişken maliyetlerin toplamına **toplam maliyet** denir.

## Toplam Maliyet=Sabit Maliyet+Değişken Maliyet

Toplam maliyetlerin üretim miktarına bölünmesiyle üretilen her bir ürün başına düşen maliyet bulunur. Buna **ortalama maliyet** denir.

**Ortalama Maliyet=Toplam Maliyet/Üretim Miktarı**