

Girisimcilik ve Proje Yonetimi

H1

Girişimcilik nedir?

Girişimcilik, inovasyon ve çarpıcı yeniliklerle yeni ürünler, yeni hizmetler, yeni girdiler ve yeni pazarlar, yeni yönetim stratejileri ve modelleri, yeni örgütsel formlar ve yeni üretim süreçleri ortaya koyarak yüksek değeri üretmeye yönelik fırsatlar oluşturmaya ve/veya ortaya çıkan fırsatları değerlendirmeye yönelik fikirlerin ortaya çıkması ve bu fikirlerin pratiğe dökülmesi sürecidir.

Giriřimcilikle İlgili Kavramlar nelerdir?

1. Değeri Oluşturma → Var olan durum ve/veya sorunla ilgili olarak ortaya yeni bir bakış açısı sunmak ya da herhangi bir durumla ilgili olarak daha önce var olmayan bir şeyler ortaya koymaktır. Yeni bir değeri oluşturmaktan bahsediyorsak daha önce var olanları inşa eden oluşturan bilinç düzeyinden ayrılarak daha üst bir bilinç ve bilgi düzeyinden bahsediliyor demektir. Çünkü yeni bir değeri oluşturmak söz konusu olduğunda olağanın dışına çıkılarak var olanların yeniden tanımlanmasına yönelik bir düşünsel proses söz konusudur.
2. İnovasyon → Bu düşüncel prosesin sonucunda ortaya çıkan üründür.
3. Değeri → Bir ürün ya da hizmetin, o ürün ya da hizmeti kullanabileceklere sunabileceği fayda olarak tanımlanabilir. “değeri” olgusunun fayda ve fiyat (maliyet) olmak üzere iki bileşeni vardır. Fayda, bir ürün ya da hizmeti tüketme istekliliğinde olan kişinin ödemeye hazır olduğu paranın karşılığında alacağını umduğu şeylerin toplamıdır.

İnovasyon Türleri nelerdir?

- Ürün İnovasyonları: Pazarın ihtiyaçlarını karşılama kabiliyeti olan yeni ürün ve hizmetlerin geliştirilmesine/ortaya çıkartılmasına ilişkin inovasyonlardır.
- Süreç İnovasyonları: Organizasyon düzeyinde farklı proseslerin tasarlanması ve pratiğe geçirilmesine ilişkin inovatif gelişmeler süreç inovasyonu olarak

nitelendirilmektedir.

- Teknik İnovasyon: Üretim prosesindeki teknolojiler, servisler ve ürünler temelinde gerçekleşen inovasyonlardır.
- Yönetimsel İnovasyon: Örgütsel yapı ve yönetim süreçleriyle ilgili inovatif gelişmeleri kapsamaktadır.
- Radikal İnovasyon: İşlerin, süreçlerin ve toplumsal yaşamın bütün boyutlarının çok yönlü olarak yeniden kavramsallaştırılması ve temellendirilmesine neden olan inovasyonlardır.
- Aşamalı İnovasyon: Mevcut ürün ve hizmetlerin geliştirilmesiyle ve mevcut süreçlerdeki geliştirmeye ilişkin inovatif gelişmelere karşılık gelmektedir.

Girişimci nedir?

Kendisi dışındaki üretim faktörlerini (fikir, sermaye, hammadde, çalışanlar) optimal bir biçimde bir araya getirerek kar ve zararı kendisine ait olmak üzere bir işletme kuran kişidir.

Özellikleri: “yenilikçi, risk alan, değişiklik odaklı, fırsatları sezebilen, yeni fikirler ortaya koyan, yüksek iletişim becerisine sahip, proaktif, yüksek başarıma güdüsüne sahip, yüksek duygusal zekâ ve kararında ısrarcı olma (vazgeçmeme)

H2

İş Fikri nedir?

Girişimsel faaliyetin temelini oluşturan tamamen yeni bir ürün ya da hizmetin ortaya çıkmasını sağlama potansiyeli nedeniyle kapitalist bir girişimde bulunmak üzere sermaye sahibi girişimcileri harekete geçiren düşünce olarak tanımlayabiliriz. İş fikri, yeni-icatçı ve orijinal, değer oluşturma, uygulanabilir olması gerekmektedir.

İş Fikri Bulma Yaklaşımı: REDDET;

İş fikri arayan bir girişimci gerek mevcut ihtiyaç ve sorunların gerekse de gelecekteki ihtiyaç veya sorunların çözümünde bunlara ilişkin olguların/şeylerin oluş biçimini reddetmeye başlayınca yeni fikirler üretmeye başlar. Örneğin tebeşirli tahta kullanımını reddeden bir girişimci akıllı tahtaya kadar varan yeni iş fikirlerini bulma kapısını aralamış olur.

İş Fikrinin Kaynakları nelerdir?

1. Müşteriler → *“müşteriler, rakipler, satış elemanları, mucitlerin buluşları ve devletler”* iş fikri bulmak için bakılabilecek ön plana çıkan kaynaklardır.
2. Rakipler → Rakiplerin eksik bıraktığı taraflardan, müşterilerini memnun edemediği durumlardan, müşteri şikayetlerinden yeni iş fikirleri bulunabilir.
3. Devletler → Savunma, ilaç, bilişim başta olmak üzere bir ülke için ulusal rekabet gücünü arttırmaya yönelik ürün ve hizmetlerin ortaya konulmasına olanak tanıyacak iş fikirlerin şekillendirilmesi ve onların somut projelere dönüşerek hayata geçirilmesi konusunda önemli destekler sunmaktadır.
4. Satış Elemanları → Piyasada firmaların adeta veri toplayıcısı olan satış elemanlarının yapmış oldukları gözlemler ve toplamış oldukları verilerle bir fırsatı hissedebilme imkânları nedeniyle zaman zaman bir iş fikrinin oluşmasında önemli roller üstlenebildikleri görülmektedir.
5. Mucitler → Büyük bir tutku ile kendilerini yeni bir şeyler icat etmeye adanmış mucitlerinde iş fikirlerinin gelişmesinde büyük bir rol oynamaktadır.

Bir İş Fikrinin Geliştirilmesinde Kullanılabilecek Araçlar nelerdir?

- Beyin Fırtınası → Beyin fırtınası bir grup insandan kısa sürede çok sayıda fikir üretilmesi ve sistematik bir şekilde bu fikirlerin değerlendirilmesini sağlayan etkili bir yöntemdir.
- Matris veya Tablo Kullanımı → Matris veya tablo kullanımında kavramlar ve yapmış oldukları çağrışımlardan yola çıkarak farklı alanlarla ilgili çıkarım yapabilme ve/veya başka alanlara (başka ürünlere/hizmetlere entegre edebilme) ilişkilendirme yapılması hedeflenmektedir.
- Fikirler Haritası → Fikirler haritasında önce bir konu belirlenir ve o konu merkezde yer alan dairenin içine yazılır. Daha sonra o konudan yola çıkarak üretilen fikirlerin belirlenmiş konunun yazılmış olduğu kutuyla bağlantı oluşturarak yazılır. İlgili konudan hareketle üretilmiş olan bütün fikirler aynı şekilde yazılarak bir fikir haritası ortaya çıkartılır.
- Sorun-Mevcut Çözüm-Yeni Çözüm Tablosu → Önce sorun, sonra sorunun şimdiki çözümü ve sorunun yeni çözüm şekli yazılarak basit ama etkili bir düşünme modeli oluşturulabilir.

- İhtiyaçları Karşılama → İnsanların ihtiyaçlarını veya isteklerini karşılamak, sorun çözümüne çok benzer. Binlerce ihtiyacımız ve isteğimiz vardır.
- Yatay Düşünmek → Bu teknik, meselelere değişik bir açıdan bakmak konusunda teşvik eder. Örneğin, Ceketli cips (kabuklu patates cips): Yıllar boyu cips üreticileri patatesin kabuğunu soymakta idiler, ta ki bir gün birisi "neden kabuğu yerinde bırakmıyoruz?" diye sorana kadar. Böylece bugün ceketli cipsimiz var.

H3

Girişimcilik Finansmanı

Finansmanın Önemi nedir?

Yeni bir iş fikri bulduktan sonraki en önemli aşama girişimin gerçekleştirilmesi için gerekli sermayenin bulunmasıyla ilgilidir. Bir girişimin hangi yollarla finanse edilmesi gerektiğine ilişkin karar son derece kritiktir.

Ortaklık nedir?

Ortaklık, bir işin yürütülebilmesi için iki ya da daha fazla gerçek ve/veya tüzel kişinin, bir sözleşme çerçevesinde oluşturdukları iş ilişkisini ifade etmektedir. Ortaklık sürecinde taraflar sahip oldukları yetenek, uzmanlık alanları, sosyal ağları ve sermayeye göre ortaklık sürecine katkı yaparlar.

Banka Kredileri nedir?

Birçok ülkede bankalar yeni kurulma sürecinde olan girişimlerin ve finansman ihtiyacı duyan KOBİ'ler için önemli finansman kaynaklarından biridir. KOSGEB kredi destek programı ile girişimci işletmelere, proje odaklı işletmelere, teknoloji tabanlı işletmelere, sektörlerde bulunan işletmelere yönelik olarak bankalar tarafından Türk Lirası veya döviz şeklinde verilen kredilerin faiz/kâr payı masrafları karşılanmaktadır.

Leasing (Finansal Kiralama) nedir?

Leasing (finansal kiralama), mülkiyetinin leasing şirketinde olduğu ekipmanın belirli bir kira döneminde kullanım hakkının kira karşılığı sonunda kullanılan ekipmanın mülkiyetinin kiracıya devredilmesini olanaklı kılan alternatif bir finansman aracıdır. Operasyonel olarak sistem "kirala, kullan, al" şeklinde işler.

Factoring ve Forfaiting nedir?

Factoring, işletmelerin ticari faaliyetlerden doğan vadeli alacaklarını bir factoring işletmesine(factor) devrederek tahsilat, finansman ve garanti hizmeti alması şeklinde tanımlanabilir.

Mikro Finans nedir?

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.

Franchising nedir?

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. Bu iş şeklinde iki taraf söz konusudur. Taraflardan biri Franchisor (imtiyaz veren) taraftır. Diğer taraf ise Franchisee (imtiyaz alan)'dir. Royalty, ise imtiyaz alan firmanın imtiyaz veren firmaya aylık veya yıllık bazda kardan veya cirodan ödediği düzenli ödemelere verilen isimdir.

Franchising Türleri nelerdir?

- Ulusal Franchising
- Uluslararası Franchising
- Ürün ve Marka Franchising
- Master Franchising
- İkili Franchising
- İşletme Sistemi Franchising

Franchisor Olmanın Avantajları nedir?

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.

Franchisor Olmanın Dezavantajları nedir?

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.

Franchisee Olmanın Avantajları nedir?

Daha önce kurulu olan ve tecrübe edilmiş iş sistemlerine sahip büyük bir firma ile hareket etmenin verdiği avantajla kendi işini kolayca kurma imkânı elde ederler. Tanınmış markanın, mevcut müşteri portföyünden, reklam ve tanıtım hizmetlerinden kurulduğu andan itibaren faydalanmaya başlarlar.

Franchisee Olmanın Dezavantajları nedir?

Çoğunlukla sisteme ilk girişte ödenen başlangıç bedelleri oldukça yüksek tutarlardadır ve sürekli olarak franchisor'a royalty ödemek zorundadır. Kuruluş dönemi ve sonrasında gerekli malzemeleri Franchisor'dan tedarik etmek zorunluluğu nedeniyle yerel imkânlarla daha ucuza alınabilecek malzemelerin sürekli olarak franchisor'dan alınması daha maliyetli olabilir.

Risk Sermayesi nedir?

Risk sermayesi, girişimcilik ekosisteminde değer oluşturma potansiyeli olan girişimcilere sağlanan finansman desteğini ifade etmektedir. Girişimci taraf iş fikrini, sermaye sahibi taraf ise sermayesini ortaya koyarak karşılıklı olarak risk alıp bir ortaklık kurarlar. Türkiye'deki uygulamalarda «girişim sermayesi yatırım ortaklıkları» olarak adlandırılmaktadır.

Risk Sermayesi Türleri nedir?

- Erken Dönem Girişim Sermayesi

Çekirdek Sermayesi (Seed Financing)

Başlangıç Sermayesi (Startup Financing)

Erken Aşama Sermayesi (Early Stage Financing)

- Gelişme Dönemi Girişim Sermayesi

Geçit finansmanı (Gate Financing)

Büyüme-Gelişme Sermayesi

- Geç Aşama Dönemi Girişim Sermayesi

Köprü Finansmanı (Bridge Financing)

Yerine Koyma Sermayesi (Replacement Financing)

Satın Alma Finansmanı

Kitle Fonlaması (Crowdfunding) nedir?

Girişimci veya proje sahiplerinin gerçekleştirmek istedikleri girişime veya projeye, internet üzerinden ulaştıkları büyük kitlelerden küçük miktarlarda para toplayarak fon oluşturmalarıdır. Kitle fonlamasında üç taraf bulunmaktadır; Girişimciler, yatırımcılar (fon sağlamaya istekli kitleler) ve aracılar (kitle fonlaması platformları).

Kitle Fonlaması Türleri;

- **Bağış temelli** kitlesel fonlama türünde insanlar karşılık beklemezsiniz tamamen iyi bir şey yapanlara destek verme gibi bir motivasyonla hareket ederler.
- **Ödül temelli** fonlama sisteminde parasal anlamda bir getiri yoktur. Ödüllerin maddi değeri düşük ama sembolik değeri yüksek olabilir. Herkesten önce ürüne erişme, ücretsiz erişme, sürekli satış indirimi kazanma vb.
- **Hisse temelli** fonlama yapısında yatırımcılara yatırımda kullandıkları fonun karşılığı olan hisse senetlerinin gelecekte sahipliğine ilişkin bir sözleşme düzenlenerek teslim edilir.
- **Borç verme temelli** fonlama sisteminde fon verenler ya banka kredilerinden daha düşük oranlarda borç verip karşılığında faiz almaktadırlar. Ya da borç verenler belirli bir süre sonunda sadece anaparalarını geri alabilirler. Diğer taraftan sistem içinde borç alma ve geri ödeme işlemlerini yerine getiren mekanizma fon platformlarıdır.

Devlet Destekleri nedir?

Devletin verdiği destek ve teşvikler;

- – ülkenin rekabet gücünü arttırmak,
- – teknolojik gelişmeyi hızlandırmak,
- – sermaye kaçışını önlemek,
- – bölgeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarını ortadan kaldırmak,
- – gelir dağılımını daha adil hale getirmek,
- – stratejik sektörleri desteklemek,
- – işsizliği azaltarak istihdamı arttırmak,

- – ihracatı arttırmak ve
- – ithal ürünlere olan bağımlılığı azaltmak

gibi amaçlar taşımaktadır.

Destek Şekli	Örnek Destekler
Aynı 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 oluşturma destekleri, belgelendirme destekleri, test kalibrasyon destekleri, yurt içindeki ve yurt dışındaki fuarlara katılım destekleri vb.

Girişimciliğe Yönelik Sağlanan Devlet Destekleri nedir?

Girişimcilik konusunda verilen devlet destekleri temel olarak, girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulmasını amaçlamaktadır. Belirli zaman dilimlerinde, belirli konulara yönelik olarak oluşturulan proje desteklerine “çağrı usulü destekler” denmektedir. Devlet destekleri tamamen hibe olarak verileceği gibi, projenin belirli bir yüzdelik kısmını desteklemeye yönelik olabilir. 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.

Genel olarak uygun maliyet içine giren kalemler şunlardır;

- Personel net maaşları (SGK primleri ve vergiler hariç)
- Makine 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

Devlet destekleri genel olarak aşağıdaki “uygun olmayan maliyet” kalemlerini desteklemezler;

- 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

Türkiye’de Destek Veren Kurumlar ve Verilen Devlet 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.

H4

İş Modeli Oluşturma ve İş Planı Hazırlama



İş Modeli nedir?

İş modeli, iş fırsatlarından yararlanarak değer oluşturacak şekilde faaliyetlerin içeriği, yapısı ve yönetişiminin tasarımını ifade etmektedir.

İş Planının Sunumu;

Öncelikle yazılı olarak kurumlara sunulur.

Jüri karşısında -> Burada yapılacak sunum iş planının içeriği kadar önemli ve değerlidir.

Bu sunum için girişimcinin en fazla 10-15 dakikalık (hatta bazen 3-5 dakika) bir zamanı vardır.

İş planını sunulan insanlar abartısız onlarca iş planını daha önceden dinlemiş, okumuş, değerlendirmiş insanlardır.

H5

Uluslararası Girişimcilik

Uluslararası Girişimcilik nedir?

Kuruluşundan itibaren uluslararasılaşmayı amaçlayan ve operasyonlarının ilk yıllarında toplam satışlarının önemli bir kısmını yabancı pazarlarda gerçekleştiren firmalar.

Uluslararası Girişimciliğe İlişkin Yaklaşımlar

- **Aşama Yaklaşımları** → Firmaların uluslararasılaşırken belli aşamalardan geçmesi gerektiğini savunan görüştür. Uppsala Modeli ve Yenilikçi Model olmak üzere bu görüşü savunan iki ana yaklaşım söz konusudur.

Uppsala Modeli nedir?

Firmaların öncelikle iç piyasada gelişerek sonrasında aşamalı olarak uluslararasılaştığını savunan bir yaklaşımdır. Bu yaklaşıma göre uluslararasılaşma sürecinde firmaların karşılaştığı en önemli engel bilgi eksikliği (psikolojik mesafe) ve kaynak eksikliğidir.

Firmalar uluslararasılaşırken, kuruluş zinciri (establisment chain) olarak adlandırdıkları dört aşamalı bir süreçten geçmektedirler:

1. Düzenli olmayan ihracat faaliyetleri,
2. Bağımsız temsilciler yoluyla ihracat (acenta),
3. Satış temsilciliği ve
4. Üretim/imalat aşamalarıdır

Yenilikçi Model nedir?

1. İhracat yapmaktan uzak, tamamen iç pazara odaklı firma aşaması,
2. İhracat yapma niyetinde olan ve ihracat için piyasa araştırması yapan firma aşaması,
3. Psikolojik mesafe bağlamında yakın görülen piyasalara sınırlı ihracat yapan firma aşaması,
4. Yeni piyasalara ihracat yapan firma aşaması,
5. İhracatta tecrübe sahibi firma aşaması ve
6. Psikolojik mesafe bağlamında uzak görülen piyasalara ihracat yapan firma aşaması

- Küresel Doğranlar Yaklaşımı

Doğuştan küresel olarak değerdendirilebilecek firmalar:

1. Üç yıldan daha kısa bir sürede dünya ölçeğine yayılmak,
2. Dış satışlarının en az %25'ini coğrafi anlamda geniş bir alana yaymak ya da en azından hizmetin %25'ini ev sahibi ülkenin dışındaki ülkelere vermek,

3. Dış satışların en az %50'sinin ev sahibi kıta dışında geniş bir coğrafi alana yaymak

- Ağ Yaklaşımı → Bir firmanın uluslararasılaşması, firmanın yabancı ağlardaki muhatapları ile ilişkilerinde pozisyon oluşturma ve geliştirmesidir.
- Uluslararası Girişimcilik Yaklaşımı → Uluslararası girişimcilik yaklaşımına göre küçük, orta ve büyük ölçekli işletmelerin uluslararasılaşma süreçlerinde bir fark yoktur.

Uluslararası Pazarlara Giriş Yöntemleri

İhracat	Ortaklıklar
Dolaylı İhracat	Lisans Anlaşmaları
Dolaysız İhracat	Franchising
	Sözleşmeli Üretim
	Yönetim Sözleşmesi
	Montaj Operasyonları
	Joint Venture
	Konsorsiyum
	Anahtar Teslim Projeler
	Yap-İşlet-Devret Modeli

Dolaylı ihracat, ihracat işlemlerinin firma dışında aracılar vasıtasıyla gerçekleştirilmesidir.

Dolaysız ihracat ise, firmanın ihracat işlemlerini bağımsız aracılar olmaksızın kendi organizasyon yapısı içerisinde gerçekleştirmesidir.

Sözleşmeli Üretim nedir?

Sözleşmeli üretimde (contract manufacturing), uluslararası pazara girmeyi hedefleyen işletme, ürünü dış pazarda yerel bir üreticiye yaptırırken, pazarlama faaliyetlerini ise kendisi üstlenmektedir.

Yönetim Sözleşmesi nedir?

Yönetim sözleşmesi (management contract), uluslararası bir işletmenin yabancı bir işletme ile o işletmenin faaliyetinin bir bölümünü veya tamamını yönetmek üzere karşılıklı yaptıkları anlaşma olarak tanımlanabilir.

Montaj Operasyonları nedir?

Montaj operasyonu, üretilmiş bazı parçaların ihracat yoluyla hedef ülkeye ulaştırılmasının ardından, bu ülkede bu parçaların birleştirilmesi veya düzenlenmesi suretiyle nihai ürüne dönüştürülmesi faaliyetidir.

Birlikte Girişimler(Joint Venture) nedir?

İki veya daha fazla işletmenin ortak olarak yeni bir işletme kurmalarıdır.

Konsorsiyum nedir?

Konsorsiyumlar büyük ölçekli taahhüt gerektiren ulusal veya uluslararası işlerde, aynı veya farklı ülkelerden işletmelerin finansal ve teknolojik imkânlarını birleştirmek üzere bir araya gelerek kurdukları ortaklıklardır.

Anahtar Teslim Projeler nedir?

Bir firmanın müşterisi adına bir üretim veya hizmet tesisinin tasarımını, inşasını ve donanımını ve son olarak da deneme üretimini gerçekleştirmesi işlemidir.

Yap-İşlet-Devret Sözleşmesi nedir?

Bir ülkenin temel altyapı yatırımlarının gerçekleşmesinde iş finansmanı sağlamayı ve özel kesime açılmayı amaçlayan bir uygulamadır.

Doğrudan Yabancı Yatırım nedir?

Uluslararası firmaların yerel firmalarla ortaklık kurmak yerine hedef ülkede kendi yatırımlarını yapmak suretiyle üretimde bulunmaları faaliyetidir.

H6

Proje nedir?

Amaçları net olarak tanımlanmış bir çalışmayı gerçekleştirilmek için; yeri, süresi, bütçesi, insan kaynakları ve paydaşları belirlenerek planlanan etkinliklerdir.

Projenin hedefleri nedir?

Genel olarak özgün, ölçülebilir, erişilebilir ve süreli olmalarıdır.

İyi Bir Projenin Özelliği [SMART] nedir?

S – (Specific) Belirli – Özel: Özgün bir ürün veya hizmet oluşturmalıdır.

M – (Measurable) Ölçülebilir: İzleme ve değerlendirme sistemine sahip olmalıdır.

A – (Achievable) Ulaşılabilir – Gerçekleştirilebilir: Gerçekçi ve başarılabılır hedeflere sahip olmalıdır.

R – (Realistic) Gerçekçi – Uygun: mevcut kaynaklar göz önüne alındığında elde edilebilecek sonuçlar gerçekçi bir şekilde belirtilmelidir.

T – (Timely) Süreli: Amaca, sonuca ne zaman ulaşılması gerektiğini belirtmelidir.

Proje ne değildir?

- Önceden devam eden bir çalışma,
- Tekrarlanabilir bir çalışma,
- Kurumların rutin faaliyetleri,
- Durağan bir organizasyon,
- Hiyerarşik bir yapı,
- Birçok ve birbirinden bağımsız amaçlara sahip çalışmalar proje değildir.

Proje Döngüsü;

Fikir → Analiz → Planlama → Finansman → Uygulama → İzleme ve Değerlendirme

Projelerin Yazımındaki Hatalar nedir?

- Ön inceleme aşamasında görülen hatalar,
- Yöntem ve sürdürülebilirlik açısından görülen hatalar,
- İşbirliği ve katılımcı açısından,
- Proje tasarımındaki hatalar,
- Bütçe hataları

İnovasyon nedir?

İnovasyon, işletmenin bilgi birikiminin ve tecrübesinin gelişimi sonucu ortaya çıkar.

Ar-Ge nedir?

Ar-Ge, “inovasyon” için gerekli bilgi ve tecrübeyi sağlaması dolayısıyla önemli bir yaklaşımdır. Bilim ve teknolojinin gelişmesini sağlayacak yeni bilgiler kullanılarak mevcut ürün, hizmet, yöntem ve süreçleri geliştirmek, yeni ürün, hizmet, yöntem ve süreçleri oluşturmak amacı ile yapılan düzenli ve sistematik çalışmalardır.

Ar-Ge Türleri nedir?

1. Temel Araştırma: Belirli, özgün bir uygulama veya kullanım düşünülmeden, kuramsal ve deneysel çalışmalarla olguların ve gözlemlenebilir durumların altında yatana ilişkin yeni bilgi edinme yaklaşımıdır.
2. Uygulamalı Araştırma: Özgün bilgi üretmeye yöneliktir. Ana hedef olarak doğrudan özgün ve pratik bir amaç içerir.
3. Deneysel Geliştirme: Araştırma ve/veya pratik deneyimden edinilmiş ve halen var olan bilginin üzerinde yükselen, ancak yeni materyaller, ürünler, devreler üretmeye; yeni süreçler, sistemler hizmetler oluşturmaya veya üretilmiş ya da oluşturulmuş olanları büyük ölçüde iyileştirmeye yönelik sistemli çalışmalardır.

İnovasyon Türleri nedir?

- Ürün İnovasyonu: Yeni veya özellikleri ya da kullanım amaçları açısından önemli ölçüde geliştirilmiş/iyileştirilmiş bir mal veya hizmetin pazara sunulmasıdır.
 - Kadınların kullanımı için geliştirilen aynalı kredi kartı.
- Süreç İnovasyonu: Yeni veya önemli ölçüde geliştirilmiş/iyileştirilmiş üretim ya da dağıtım yönteminin uygulanmasıdır.
 - Endüstriyel tasarımların bilgisayar destekli yazılımlar kullanılarak yapılması
- Pazarlama İnovasyonu: Ürün tasarımında veya paketinde, ürün yerleştirmede, ürün promosyonunda ya da fiyatlandırmasında önemli değişiklikler içeren yeni bir pazarlama yönteminin uygulanmasıdır.
 - Peynirlerin dilimlenmiş olarak satılması
- Örgütsel İnovasyon: Firmanın iş uygulamalarında, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerinde yeni bir örgütsel yöntemin uygulanmasıdır.
 - Yeni bir tedarik zinciri yönetimi yapısının kurulması

Prototip nedir?

Yeni ürün/hizmet/süreç/sistemin tüm teknik özelliklerini ve performansını içeren orijinal bir model olabileceği gibi, mevcut bir ürün/hizmet/süreç/sistemin iyileştirilmesi için yapılacak olan çalışmalar sonucu elde edilecek çıktılar da prototip olarak değerlendirilir.

Projenin gerçekleştirilmesi için izlenebilecek stratejiler;

- Ar-Ge ve Yenilik Stratejisi
- Taklit Stratejisi
- Müşteri İsteklerine Bağımlı Strateji
- Patent/Know-How Stratejisi → Buluş geliştirme sürecinin tamamlayıcısıdır.
- Fırsatları İzleme Stratejisi

Proje Yönetimi nedir?

Projenin etkin bir şekilde planlanması, organizasyonun yönetilmesi ve kontrolü için kullanılan bir dizi prensipler, metotlar ve tekniklerdir.