



SAKARYA
ÜNİVERSİTESİ

Girişimcilik ve Proje Yönetimi

Bölüm 3: Girişimcilik Finansmanı

Ajanda

- Ortaklık
- Banka Kredileri
- Leasing
- Faktoring-Forfaiting
- Mikro Finans
- Risk Sermayesi
- Franchising
- Kitle Fonlaması
- Devlet Destekleri

Finansmanın Önemi

- 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.
- Finansal kaynaklara erişim girişimin hayata geçirilmesi sürecindeki en büyük engellerden biri olarak kabul edilmektedir.
- Genellikle de girişimcilerin en fazla yeteneksiz olduğu ve zorlandıkları konu da sermayeye erişim konusudur.
- Girişimcilik hikâyelerine bakıldığında yeterli finansal kaynak bulamamanın veya finansal ihtiyacı doğru planlayamamanın başarısızlığa sebep olduğu görülmektedir.

Finansmanın Önemi

- Bir girişimi hayata geçirmek, geliştirmek ve sürdürülebilir kılmak için finansal kaynak sağlama ile ilgili olarak bir girişimcinin öncelikle amacı finansal sermaye ihtiyacını olabildiğince minimize etmek ve alternatif finansal kaynaklar sağlamaktır.
- Bir girişimcinin alternatif finansal kaynakların neler olduğunu, bunlara nasıl ulaşabileceğini, bunların hangisini neden seçmesi gerektiği gibi konularda araştırma yaparak bilgi sahibi olması bir zorunluluktur.
- Yeni girişimlerin yüzde 90'ından fazlasının gayrı resmi bir finansman kaynağı ile finanse edildiği ve başlangıç sermayesinin yüzde 60'ından fazlasının işletme kurucuları tarafından sağlandığı tespit edilmiştir.

Ortaklık

- 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.
- Bilginin artan önemi paralelinde, bilgi ve deneyimin paylaşılmasına dayalı ortaklık girişimleri yaygınlaşmıştır.

Ortaklık

- Ortaklık süreçlerinde girişimciler ortak seçerlerken kendi eksik yönlerini tamamlayacak ortağı bulmaya çalışmalıdırlar.
- Ortaklık süreçlerinin oluşumunu etkileyen ve ortak seçiminde etkili olan parametrelerden biri güvendir. Tarafların karşılıklı olarak birbirilerine duyduğu güven “ortak olma” isteğini etkilemektedir (Saxton, 1997: 444).

Ortaklık

- Ortaklık oluşturma sürecinde ileride ortaya çıkması muhtemel sorun alanları üzerine düşünülmeli ve ihtilaflı durumların oluşması durumunda nasıl hareket edileceği sözleşmede açıkça belirtilmelidir.
- Tarafların sözleşme imzalamaları bir güvensizlik göstergesi değildir, aksine iyi bir ortaklık sözleşmesi sağlam bir kurumsal yapının temellerini oluşturmaktadır.

Banka Kredileri

- Birçok ülkede bankalar yeni kurulma sürecinde olan girişimlerin ve finansman ihtiyacı duyan KOBİ'ler için önemli finansman kaynaklarından biridir.
- Mevcut bankacılık anlayışında yeni kurulmaya çalışılan bir işyeri için krediye ulaşmak kolay olmamaktadır. Çünkü bankalar açısından yeni girişimler riskli, yeni girişimcilerin ise kredibilitesi düşüktür.

Banka Kredileri

- **KOSGEB kredi 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/kâr payı masrafları karşılanmaktadır (Kosgeb.gov.tr).

Leasing (Finansal Kiralama)

- 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.
- Leasing, malın yasal mülkiyetinin ekonomik mülkiyetinden ayrıldığı, birinin başkasının sahip olduğu ekipmanı kullandığı bir sözleşmedir (Neuberger, ve Räthke-Döppner, 2013).

Leasing (Finansal Kiralama)

- Operasyonel olarak sistem “kiralama, 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 kiralama düzenli bir şekilde leasing kuruluşuna ödediğinde sözleşme sonunda kiralarak kullandığı malın mülkiyetini üzerine alma imkânına sahip olabilir.

Leasing (Finansal Kiralama)

Avantajları:

- Kiraların yatırımdan elde edilebilecek kârla ödenmesi mümkündür.
- Leasing'in teminat gerekliliğinin olmamasıdır.
- Banka kredilerinden daha hızlı bir şekilde sonuçlanır.
- Finansal Kiralama işlemlerinde KDV oranı daha düşüktür. Her türlü vergi, resim ve harçtan muaftır.
- Sözleşme sonunda ekipmanın mülkiyeti sembolik bir bedelle kiralayan tarafa devredilebilir.

Faktoring ve Forfaiting

- 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).

Faktoring ve Forfaiting

- 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.

Faktoring ve Forfaiting

Faktoring ve forfaiting işlemleri birbirine benzemekle beraber aşağıdaki temel konularda farklılıklar bulunmaktadır (Ölmez, 2012: 39-40):

- 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 (başka ülkelerin parasına kolayca çevrilebilen para) birimiyle gerçekleştirilir.
- Forfaiting genel olarak uluslararası işlemlerde kullanılırken, faktoring ulusal ve uluslararası işlemlerin finansmanında kullanılmaktadır.

Mikro Finans

- 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)
- 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).

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.
- Yani kısaca Franchising iki işletme arasında sözleşme üzerinden kurulan bir iş yapma şeklidir.

Franchising

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

Franchising

- Franchising dünyada ilk olarak 1850'li yıllarda Amerika Birleşik Devletlerinde ortaya çıkarak dünyaya yayılmıştır. Türkiye'de ilk Franchising uygulamaları 1980'li yıllara dayanmaktadır.
- Franchising siteminde bayilik sistemine göre daha net ve sert kurallar söz konusudur. Bu yönüyle franchising sisteminde imtiyaz veren ve imtiyaz alan firmalar arasında patron çalışan ilişkisine benzer bir ilişki vardır.
- Şube ise bir işletmenin kendi merkezi dışında hukuken kendi tüzel kişiliğine ait ve kendisine bağlı olarak açtığı satış ve temsil noktalarıdır.
- Franchising ise şube açmak yerine başka bir işletmeye şube satmak gibi düşünülebilir.

Franchising Türleri

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

Franchisor Olmanın 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.

Franchisor Olmanın 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.

Franchisee Olmanın Avantajları

- 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.
- Franchisor'un verdiği teknik ve yönetim destekleriyle bilmediği bir sektörde bile iş kurma süreleri, bu süreçte harcanan çabalar ve alınan risk minimize edilmiş olur.
- Tanınmış markanın, mevcut müşteri portföyünden, reklam ve tanıtım hizmetlerinden kurulduğu andan itibaren faydalanmaya başlarlar.

Franchisee Olmanın Dezavantajları

- 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.
- Franchisorların köken ülkesi ile faaliyette bulundukları ülkeler arasında ortaya çıkabilecek politik risklerden etkilenme ihtimali söz konusudur.
- Kendi işinin sahibi gibi görünse de uzun bir sözleşme sürecinde başkasının koyduğu kurallara bağlı kalarak işletmeyi yönetmek zorunda kalacaktır.

Risk Sermayesi

- Risk sermayesi, girişimcilik ekosisteminde değer oluşturma 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”*** (TTGV, 2012: 6).

Risk Sermayesi

- Girişimci taraf iş fikrini, sermaye sahibi taraf ise sermayesini ortaya koyarak karşılıklı olarak risk alıp bir ortaklık kurarlar.
- Risk sermayesi özellikle gelişmekte olan ülkelerde girişimciliğin gelişimi için oldukça önemli bir kavramdır.
- Çünkü gelişmekte olan ülkelerde geleneksel finansman araçlarına erişim imkânları oldukça kısıtlıdır.
- Özellikle gelecek vadeden teknoloji odaklı iş fikirlerine destek verilmektedir.
- Türkiye'deki uygulamalarda «**girişim sermayesi yatırım ortaklıkları**» olarak adlandırılmaktadır.

Risk Sermayesi Türleri

- **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)

- Girişimci veya proje sahiplerinin gerçekleştirmek istedikleri girişime veya projeye, internet üzerinden ulaştıkları büyük kitlelerden küçük miktarlarda para toplayarak fon oluşturmalarıdır (Atsan ve Erdoğan, 2015: 298).
- Kitle fonlamasında üç taraf bulunmaktadır; Girişimciler, yatırımcılar (fon sağlamaya istekli kitleler) ve aracılar (kitle fonlaması platformları).

Kitle Fonlaması (Crowdfunding)

- Kitle fonlamasının girişimciler için cazip olmasının sebebi, hem sınırlı finansman imkânlarını arttırmaya hem de iş fikirlerinin pazarlanabilirliğini test etmeye imkân sağlamasıdır.
- Kitlesele fonlamaya katılmak isteyen insanlar için üç farklı motivasyon kaynağı vardır; sosyal geri dönüş, maddi geri dönüş ve finansal geri dönüş.
- Kitlesele 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).

Kitle Fonlaması (Crowdfunding)

Kitle Fonlaması Türleri:

- **Bağış temelli** kitlesel fonlama türünde insanlar karşılık beklemeksizin 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.(Belleflamme vd.,2014:2)
- **Hisse temelli** fonlama yapısında yatırımcılara yatırımda kullandıkları fonun karşılığı olan hisse senetlerinin gelecekte sahipliğine ilişkin bir sözleşme düzenlenerek teslim edilir (Atsan ve Erdoğan, 2015: 303).
- **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 (De Buysere vd., 2012: 10).

Devlet Destekleri

- 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.

Girişimcilğe Yönelik Sağlanan Devlet Destekleri

- Girişimcilik konusunda verilen devlet destekleri temel olarak, girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması ve başarılı işletmelerin kurulmasını amaçlamaktadır.
- 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.

Giriřimcilige Yönelik Sağlanan Devlet Destekleri

- Bazı destekler sürekli olarak başvuruya açıktır ve her zaman başvurulabilir.
- Ancak bazı destekler sürekli olarak başvuru kabul etmezler.
- Belirli zaman dilimlerinde, belirli konulara yönelik olarak oluşturulan proje desteklerine “**çağrı usulü destekler**” denmektedir.
- Çağrı usulü desteklerin başvurularını kaçırmamak için destek veren ilgili kurumların duyurularının sürekli takip edilmesi gerekmektedir.

Girişimcilğe Yönelik Sağlanan Devlet Destekleri

- Devlet destekleri tamamen hibe olarak verileceği gibi, projenin belirli bir yüzdelik kısmını desteklemeye yönelik olabilir.
- Örneğin %75 destekli bir projede fiyatı 100.000 TL olan bir makinanın sadece 75.000 TL'lik kısmı devlet tarafından ödenir.
- Devlet desteklerinde KDV ve diğer vergiler destek kapsamında ödenmez.
- Örneğin 100.000 TL'ye alınacak makine KDV dâhil tutarı 118.000 TL'dir.
- Devlet bu desteği malın esas bedeli olan 100.000 TL üzerinden ödemektedir.
- Yani girişimci KDV'li fiyat üzerinden destek alamaz.
- Bir desteğe başvurmadan önce KDV veya diğer vergilerin ödeme kapsamında olup olmadığına bakılmalıdır.

Girişimcilğe Yönelik Sağlanan Devlet Destekleri

- Devlet desteklerinde ödemelerin çok az bir kısmı peşin olarak yapılır.
- Genelde önce girişimci harcamaları yapar, daha sonra faturalarını ilgili kuruma ibraz ederek destek oranı kadar geri ödeme alır.
- Bu nedenle girişimcinin talep ettiği devlet desteği tutarı kadar bir sermayeyi elinde bulundurmasında fayda vardır.
- Devlet destekleri sadece bir gider kalemini destekler.
- Aynı destek kalemi için farklı devlet desteklerinden aynı anda yararlanılamamaktadır.
- Devlet desteklerinde coğrafi bölgelere, cinsiyet ve engel durumlarına göre pozitif ayrımcılıklar olabilmektedir.

Giriřimcilige Yönelik Sağlanan Devlet Destekleri

- 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.
- Her destek tipinde uygun ve uygun olmayan maliyetler değişebileceği için bunların proje başvuru dokümanlarından dikkatlice öğrenilmesi gerekmektedir.
- Bütçeleme yapılırken proje kapsamında yapılacak harcamaların hangilerinin destekleneceğini, hangilerinin desteklenmeyeceğini bilerek hareket etmek gerekmektedir.
- Birkaç istisna dışında devlet desteklerinde iş planı/proje onaylandıktan sonra yapılan harcamalar desteklenmektedir.
- **Proje başlamadan önce yapılan harcamalar türü ne olursa olsun kesinlikle ödenmemektedir.**

Girişimcilğe Yönelik Sağlanan Devlet Destekleri

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

Girişimcilğe Yönelik Sağlanan Devlet Destekleri

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

Girişimcilğe Yönelik Sağlanan Devlet Destekleri

- Aynı anda destekten faydalanmak isteyen pek çok girişimci olacağı için devletten destek alma süreci zaman alabilir.
- Devlet desteklerinden finansal destek sağlamak bir takım bürokratik süreçlere girmek anlamına gelmektedir.
- Bu bürokratik işlemlerin kolayca aşılabilmesi için en büyük destek, destek veren kurumdan sağlanabilir.
- Ama desteğe başvuru alındığı zamanlarda pek çok sayıda girişimcinin bu kurumlara yığılacağını hesap etmek gerekmektedir.
- Bu kurumlara daha önceki uygun zamanlarda iletişime geçmek faydalı olacaktır.
- Destek veren kurumun desteğin kimlere, hangi şartlarda ve nasıl verileceğini ifade eden destek “**uygulama esasları**” dikkatlice okunmalı ve **mevzuattaki değişiklikler** takip edilmelidir.

Devlet Destekleri

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 oluşturma destekleri, belgelendirme destekleri, test kalibrasyon destekleri, yurt içindeki ve yurt dışındaki fuarlara katılım destekleri vb.

Devlet Destekleri

EK 1: Türkiye’de Çeşitli Kurumlar Tarafından Verilen Devlet Destekleri

TÜBİTAK TARAFINDAN VERİLEN DESTEKLER		
Akademik-Ulusal Programları	Destek	1000 - Üniversitelerin Araştırma ve Geliştirme Potansiyelinin Artırılmasına Yönelik Destek Programı
		1001 - Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Projelerini Destekleme Pr.
		1002 - Hızlı Destek Programı
		1003 - Öncelikli Alanlar Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı
		1004 - Mükemmeliyet Merkezi Destek Programı
		1005 - Ulusal Yeni Fikirler ve Ürünler Araştırma Destek Programı
		1007 - Kamu Kurumları Araştırma ve Geliştirme Projelerini D.P.
		3001 - Başlangıç Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı
		3501 - Kariyer Geliştirme Programı
Sanayi-Ulusal Programları	Destek	1501 - TÜBİTAK Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı
		1503 - Proje Pazarları Destekleme Programı
		1505 - Üniversite-Sanayi İşbirliği Destek Programı
		1507 - TÜBİTAK KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı
		1511 - TÜBİTAK Öncelikli Alanlar Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik P.
		1513 - Teknoloji Transfer Ofisleri Destekleme Programı
		1515 - Öncül Ar-Ge Laboratuvarları Destekleme Programı
		1602 - TÜBİTAK Patent Destek Programı
Kamu-Ulusal Programları	Destek	1007 - Kamu Kurumları Araştırma ve Geliştirme Projelerini D.P.
		1301 - Bilimsel ve Tekn. İşblğ. Ağları ve Platf. Kurma Girişimi Proj. (İŞBAP)
Girişimcilik-Ulusal	Destek	1512 - Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı (BİGG)

125

KOSGEB tarafından hazırlanan ve Mart 2018 itibariyle güncellenen devlet destekleri arama motorundan da ayrıntılı bilgi alınabilir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/ulusaldestekler/destek kategorileri/8/yatirimkapasite-artirimi>).

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.

Türkiye’de Destek Veren Kurumlar ve Verilen Devlet Destekleri



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.

Devlet Destekleri

Destek Programları Özeti

Tablo 3.3: KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Destek Programı Destek Özeti

Kuruluş Desteği	Gerçek kişi statüsünde kuruluşu olan işletmeye	5.000 (beş bin) TL
	Sermaye şirketi statüsünde kuruluşu olan işletmeye	10.000 (on bin) TL
Performans Desteği** (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,	- 360-1079 olan işletmeye 5.000 TL,
	- 540-1079 olan işletmeye 10.000 TL,	- 1080-1439 olan işletmeye 15.000 TL,
	- 1080 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL.	- 1440 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL.
*1. Performans Dönemi: Program başlangıcı tarihinden itibaren birinci yılın sonuna kadar olan dönem, 2. Performans Dönemi ise 1. Performans Dönemi son gününden ikinci yılın sonuna kadar geçen yıldır.		
** Asgari prim gün sayısına ulaşan işletme için girişimcilik, genç, kadın, engelli, gazi veya birinci derece sakat yakını olması durumunda her bir performans döneminde belirlenen tutarlara 5.000 TL eklenir.		
İleri Girişimcilik Destepleri	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	
Menzillerlik, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği	10.000 (on bin) TL	
Destekleme kararı verilen makine, teçhizat ve yarılmaz; Yürürlükte Mali Tebliği'ne uygun olarak kullanılmaya başlanırsa, destek oranına %15 ilave edilir.		

Kaynak: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/panel/destekdetay/6835/girisimciligi-relestirme-destek-programi>, Erişim Tarihi: 23.08.2019

3.9.2.2. KOSGEB İş Planı Ödülü

Yükseköğretim kurumlarında örgün eğitim sistemi içinde ayrı bir ders olarak girişimcilik dersini alan öğrenciler arasında KOSGEB ve ilgili yükseköğretim kurumunu 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)

Türkiye’de Destek Veren Kurumlar ve Verilen Devlet Destekleri



KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Destek Programı



UZAKTAN EĞİTİM SİSTEMİ



AAA



GİRİŞ YAP

KOSGEB Başkanı Prof. Dr. Cevahir UZKURT



KOSGEB
e-Akademi’de
Girişimcilik Eğitime
Hoş Geldiniz

Girişimcilik Tanıtım Videoları ve Kullanım Kılavuzu

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6835/girisimciligi-gelistirme-destek-programi>

Türkiye’de Destek Veren Kurumlar ve Verilen Devlet Destekleri

TÜBİTAK 1512 - Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı (BiGG)



Anasayfa

1512 - Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı (BiGG)

Genel Bilgi

Başvuru

Değerlendirme

İzleme

Mevzuat

Yardım

[1512-BiGG 2019 Yılı 1. Çağrısı Panel Takvimi- 1. Grup \(15.10.2019-25.10.2019\)](#)

2019/1 Çağrısı 2. Grup Panel Takvimi 11.10.2019 tarihinde ilan edilecektir.

[1512-BiGG 2019 Yılı 1. Çağrısı Açıldı \(YENİ 27.05.2019\)](#)

TÜBİTAK, [BiGG](#) ile girişimcilerin iş fikirlerini hayata geçirmesi için büyük destek veriyor.

<https://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/girisimcilik/ulusal-destek-programlari/icerik-1512-teknogirisim-sermayesi-destegi-programi-bigg>

Türkiye’de Destek Veren Kurumlar ve Verilen Devlet Destekleri



- **TÜBİTAK 1514** - Girişim Sermayesi Destekleme Programı (GİSDEP)
- **TÜBİTAK 2238** - Girişimcilik ve Yenilikçilik Yarışmaları Programı
- **TÜBİTAK 2239** - Girişimcilik ve Yenilikçilik Eğit. Ve Araştırma Faaliyetlerini Destekleme Programı
- **TÜBİTAK 1601** - Yenilik Girişimcilik Alanlarında Kapasite Artırılmasına Yönelik Destek Programı