

BÖLÜM-02

Para Nedir?

Paranın modern uygarlığın en önemli dönüm noktalarından biri olduğu şüphe götürmez. Para bin yıldır değeri temsil eden bir dil olarak hizmet ederek bireylerin birbirleriyle alım satım yapmasına ve emeklerinin karşılığında kazandıklarını saklamasına imkân tanıyor.

Genel anlamda para, “hizmetlerin ve ürünlerin ödemesi için yaygın olarak kabul edilen bir araç” olarak tanımlanabilir. Dünyanın farklı toplulukları farklı türlerde paralar yaratmıştır. Yaratılan para türlerinin sayısı tam bir sınıflandırma yapmayı zorlaştıracak kadar fazladır.

İnsanoğlu takas ekonomisinden paraya geçerken ilk önce madeni paraları kullanmıştır. Buna “emtia para” da denmektedir. Burada değerli madenler (altın, gümüş gibi) para yerine kullanılmıştır. Sonraki dönemlerde kâğıt paralar kullanılmaya başlanmış ve başlangıçta bunlar da madeni varlıklara karşılık olarak basılmıştır.

Teknolojinin ilerlemesiyle birlikte günümüzde elektronik ortamda para transferi yapabiliyor veya ödemelerimizi kredi kartları aracılığıyla yapabiliyoruz. “Dijital para” kavramı ise bunun bir ileri fazı olarak tamamen elektronik ortamda, kâğıt banknotların olmayacağı bir dönemi temsil ediyor. Kâğıt para basma yetkisi merkez bankalarında iken, yine dijital paraların takibi devletlerin kontrolünde olacaktır. Kripto para ise “block chain tabanlı” bir paradır ve merkez bankalarından bağımsız olarak kullanılabilecek bir ödeme türüdür. Henüz çok yeni bir teknolojidir ve uluslararası bir ödeme türü olarak kabul edilmesi biraz zaman alacaktır.

Para mal ve hizmet karşılığı bir ödeme aracıdır demiştik. İşçi işveren ilişkisini düşündüğümüzde işveren çalışanlarına aldığı hizmet karşılığı bir ödeme yapar. Biz buna kazanç diyoruz. Çalışanlar da bu parayla başka ortamlarda aldıkları mal ve hizmet karşılığı

ödeme yaparlar. Kabaca biz bunlara “ürün” diyelim. Çok basit bir mantıkla, eğer kazancımız aldığımız veya almayı düşündüğümüz ürünlerden azsa bu aradaki farkı borçlanmamız gerekir. Kredi kartlarının işlevi size tanınan limitler dâhilinde bankaya uğramadan kredi kullanabilmenize imkân tanımasıdır.

Kariyerimizin başlarında kazanç elde etmek, para kazanmak için çalışmamız gerektiğini biliriz. Eğer tüm kazancımızı ürünlere yatırıyor ve hatta biraz da borçlanıyorsak artık ürün satın almak yerine borç ödemek için çalışmaya başlarız ve bu büyük bir kısır döngüye neden olur. Monoton, çekilmez, huzursuz, sıkıntılı günlerdir bunlar. Oysa daha kariyerimizin başında bir miktar tasarruf etmeyi alışkanlık haline getirirsek, gelecekte “pasif gelir” dediğimiz kazancımız için birikim yapmaya başlayabiliriz. Basit bir hesaplama çok lüks bir ev alacak kadar paranızın olduğunu varsayalım. 6 odalı bir ev olsun. Sonuçta mutfak, yatak odası ve oturma odası diye düşündüğünüzde aslında size 3 odalı bir ev de yeterli olabilir. Bu durumda iki tane 3 odalı ev alıp birini kiraya verdiğinizde, elde ettiğiniz kira geliri sizin için pasif gelirdir. Bu örnekleri çoğaltmak mümkün.

“Para kazanmak için çalışmakla parayı kendimiz için çalıştırmak” arasındaki farkı anladığımızda finans dünyasının işleyişi ile ilgili önemli bir kavramı öğrenmiş olacağız. Kariyerimizin başlarında bunu öğrendiğimizde çalışmak ve para kazanmak bizim için eğlenceli olur, yoksa borçlarımızın ve taksitlerimizin içinde gelecekte nasıl da refah içinde yaşayacağımızı hayal ederek boğulmaya devam ederiz.

Enflasyon Nedir?

Enflasyon, mal ve hizmetlere dair fiyat düzeyinin yükselmesi sebebi ile paranın satın alma gücünde meydana gelen düşüşü ifade eder. Burada etkileyici unsur sadece belirli mal ya da hizmetlerin

fiyatlarında meydana gelen artış değil, mal ve hizmetlerin genel fiyat düzeyinin artış göstermesi sonucu alım gücünde meydana gelen azalmadır. Dikkat edilmesi gereken bir diğer unsur da enflasyonun söz konusu fiyatların bir seferlik artışı olmadığı, bu artışın süreklilik arz etmesi hali olduğudur.

Enflasyon kavramının daha iyi anlaşılabilmesi için bir örnek vermek gerekirse, hatta biraz da abartılı bir örnek vermek gerekirse, cep telefonunuz için yeni bir kulaklık almayı düşünüyorsunuz diyelim. Bir ay önce fiyatı 100 TL idi ve acelem yok, gelecek ay alırım dediniz. Bu ay gittiniz ve fiyatı 110 TL olmuş, yani fiyatı %10 artmış. İşte bu %10'luk artış aylık enflasyondur ve kümülatif olarak toplandığında yıllık %120'ye karşılık gelir. Bir başka ifadeyle bu, bir sene içerisinde artan mal fiyatları ile alım gücünün düştüğünü gösterir.

Enflasyonist ortamlarda tüketiciler ellerinde para tutmak yerine ürün almayı tercih ederler çünkü aynı ürünün fiyatı gelecek ay daha pahalı olacaktır. Bu da bazen gereksiz stok tutmaya neden olabilir. Satıcılar da ürünlerini satmak yerine saklamayı tercih edebilirler çünkü bilirler ki gelecek aya bu ürünü daha pahalıya satabileceklerdir. Bu da piyasalarda alıcı ve satıcı arasındaki güvenin kaybolmasına neden olur.

Bununla birlikte, çok fazla teknik detaylara girmeden şunu da söylemekte yarar var: Ekonomistler, yatırımı ve tüketimi canlı tutmak adına yıllık %5'e kadar enflasyonun genel ekonomi açısından faydalı olabileceği görüşündedirler.

İstihdam ve ücret artışı, talep yönüyle oluşan enflasyonla ilişkilendirilen en önemli ekonomik değişken olarak kabul ediliyor. Yani bir ülkede istihdamın artmasıyla ücretler yükselir ve bu da tüketim harcamalarını artırır. Artan talep sonucunda da mal ve hizmetlerin fiyatı artar. Tüketim harcamalarının bir türlü yükselmemesi de şirketlerin yeni yatırım kararlarını bir kez daha gözden geçirmesine neden oluyor ve istihdam artışının önünde engel oluşturuyor. Böylelikle ekonomideki düşük büyümeyi besleyen bir sarmal meydana geliyor.

Faiz Nedir?

Faizi daha iyi anlamak için bankaların nasıl çalıştığına bakalım. Çok basite indirgeyerek anlatırsak bankalar para ticareti yaparlar. Elinde ihtiyacından fazla parası olanlardan topladıkları paraları (mevduat) nakit ihtiyacı olanlara verirler (kredi). Enflasyonist ortamda mevduat sahipleri bankaya para yatırdıklarında bu paranın alım gücünü kaybetmesini istemezler yoksa niye paralarını bankaya yatırırlar! Bankalar da bunu bildikleri için mevduat sahiplerine enflasyon oranının biraz üzerinde kâr verirler (ki biz buna faiz diyoruz).

Diyelim ki aylık enflasyon %10 ve bankaya 100 TL yatırdınız. Banka size ay sonunda 115 TL ödemeyi taahhüt ederse sizin geliriniz ay sonunda 115 TL olacaktır ama bunun 10 lirası zaten enflasyon nedeniyle ortaya çıkan değer kaybıdır. Aslında geliriniz 5 TL'dir ki biz buna reel gelir veya reel faiz diyoruz.

Banka da sizden aldığı 100 TL'yi kredi ihtiyacı olan bir başka müşterisine 120 TL karşılığında verdiğinde ay sonunda geliri 20 TL olacaktır. Bunun 10 TL'si enflasyon nedeniyle yaşanan değer kaybı, 5 TL'si size ödediği faiz olacağı için bankanın da reel geliri aslında 5 TL olacaktır.

Bu açıklamalardan sonra şunu söyleyebiliriz: Faiz enflasyona karşı paranın kendini koruma mekanizmasıdır. Enflasyonun yani fiyat artışlarının hiç olmadığı hatta gelişen teknolojiler sayesinde maliyet düşüşü nedeniyle fiyatların geriye gittiği bir ortamda doğal olarak faizden de bahsetmek mümkün olmayacaktır.

Giriřimcilik Ekosistemi Nedir?

Belirli bir bölgede bulunan canlılar ile bunları saran cansız varlıkları karşılıklı etkileşimi ile oluşan ve süreklilik gerektiren sistemlere ekosistem denir. Ekosistemler temel olarak canlı ve cansız varlıklardan oluşur.

Üzerinde yaşamaya uyum sağlamış organizmalarla birlikte varlığını sürdüren Dünya, bir sistemdir. Bu sistem içerisinde Güneş ışınları, toprak, su gibi cansız varlıklar ile bitkiler, hayvanlar, mantarlar, mikroskobik canlılar yer alır.

Giriřimcilik ekosistemi ise yerel, bölgesel veya ülkesel girişimciliği etkileyen sosyal ve ekonomik çevredir. Giriřimcilik ekosistemleri, belirli bir bölgede/ülkede üretken girişimciliği sağlayacak şekilde koordine edilmiş, birbirleri ile bir uyum içinde çalışan aktörler ve faktörler kümesi olarak tanımlanır.

Giriřimcilik ekosistemi, her bölgede ve ülkede girişimci faaliyetler için katalizör rolü oynayan dokuz unsur veya bir başka deyişle çerçeve koşullarına sahiptir. Bu unsurlar şunlardır:

1. Giriřimcilik Finansmanı ve Finansmana Eriřim
2. Devlet Politikaları
3. Kamu Giriřimcilik Programları
4. Giriřimcilik Eğitimi
5. Araştırma, Geliştirme ve Teknoloji Transferi
6. Ticari ve Yasal Altyapı
7. Pazarın Açıklığı
8. Fiziksel Altyapı
9. Kültürel ve Sosyal Normlar.

Apple, Google, Microsoft gibi devasa şirketlerin kuruluş öykülerine bakarsanız çoğunda benzer şeyler duyarsınız: Bir evin garajında idealist, girişimci birkaç delikanlı (ya da genç kız) tarafından her türlü imkânsızlığa rağmen sabır ve azimle örülen bir öykü. Şu

garaj neyin nesi diye hiç düşündünüz mü? Ne alâka? Okumaya devam edin ve görün.

Gelişmiş ülkelerde evlerin büyük çoğunluğu müstakil (ve de ahşap) ve her evin mutlaka kapalı araç park yeri var. Bu park yerlerinde, garajlarda, ufak tefek tamirat işleri için, matkap, testere, vs. bulunuyor. Bazılarının garajı o kadar profesyonel ki neredeyse küçük bir atölye. İnternette görmüşsünüzdür, 12, 13 yaşlarında çocuklar evlerinin garajlarında, kendi imkânlarıyla yaptıkları “projelerinden” bahsediyorlar. Bu projelerini Youtube’da yayınlamaları artık sıradan (!) bir iş haline geldi. Yaşları itibariyle anne babalarının konudan haberleri vardır diye tahmin ediyorum, yoksa başka daha ciddi bir sorun var demektir. Ben işin daha çok yapılan işler, projeler tarafındayım.

İrili, ufaklı, ahşap ya da metal onlarca proje, kinestetik öğrenme için bundan daha güzel bir yol olamaz. Hepsinden de önemlisi çocukların kafasında proje mantığının oturtulması. Yaptıkları işlerde işin kapsamını, bütçesini ve zaman planlamasını yapan çocukların ilerleyen yaşlarda zaman yönetimi, hedef belirleme, işin bütününe görme gibi onlarca farklı yetkinliği daha bu yaşlarda edindiği bir gelecek hayal edin. Çocuklara yaşlarına uygun projeler vermek, bunu internetten araştırtmak, projelendirmek ve son olarak bunu sosyal medyada paylaşmak. Bu çocukların geleceğin girişimcileri olacağını söylesek hata etmiş olur muyuz?

2000 sonrası (milenyum) doğan çocuklara biliyorsunuz “Z” kuşağı deniliyor ve bu gençler şimdi üniversitedeler. Acaba üniversitelerimiz bu gençlerin beklentilerini karşılamaya hazır mı? Ben pek iyimser değilim. Bugün üniversitelerimiz Endüstri 1.0’dan kalma sınıf düzenleriyle, Endüstri 2.0 için öğrenci yetiştiriyor. Oysa dünya Endüstri 4.0’ı ve Endüstri 5.0’ı konuşuyor. Tüm dünyada uzmanlar “Z” kuşağını nasıl eğitmek ve bunları siteme nasıl entegre etmek gerektiğini tartışıyor. Teknolojinin içinde doğup büyüyen

bu çocuklar sizler gibi öyle saatlerce oturup, kitap okuyup, ders çalışmaz veya bir konuyu araştıramaz. Onlara küçük yaşlardan itibaren “proje bazlı” işler verip bunu sınıfa (ya da sosyal gruplara) sunmaları istenebilir. Projeden alacağı not da alacağı “beğenilerle” doğru orantılı olacaktır doğal olarak! Bu yapılmazsa tüm dünyanın ortak kaygısı olan işinden mutlu olmadığı için çok sık iş değiştiren ve daha sonra da çalışma hayatına karşı saldırıya geçen bir nesil bekliyor bizleri. “Z” kuşağı gençlerin 30’lu yaşlarında iş hayatının en kritik pozisyonlarında olacakları düşünülürse, halâ zaman geçmiş sayılmaz.

Çocukluk yıllarımı hatırlıyorum, o yıllarda oyuncak ya hiç yoktu ya da çok pahalıydı. Biz de kendi oyuncaklarımızı kendimiz yaptık. Tel arabalar, ahşap tekneler, uçurtmalar, mevsimine göre. Bazen bıçakla, testereyle ya da tornavidayla kendimizi ufak tefek yaraladığımız da olurdu. Bu hatalardan ders aldığımız gibi ilkyardım da ilk elden öğreniyorduk! Şimdi bakıyorum da elini kesmesin diye kendi meyvesini bile soyamayan bir nesil yetişiyor. Şu konuda Prof. Dr. İlber Ortaylı Hocaya hak vermemek elde değil, bizim üniversite mezunu gençlerimiz okul biter bitmez mobilya mağazalarını gezmeye başlar (evlenmek için), Avrupalının, Amerikalının, Asyalının çocuğu sırt çantasıyla dünyayı gezmeye çıkar!

Zaman zaman şu sorunun farklı çevrelerde tartışıldığını duyuyoruz: Neden bizim ülkemizden Steve Jobs, Jeff Bezoss veya Bill Gates’ler çıkmıyor? Aslında sorunun cevabı kendi içinde var. Bu saydığımız isimler bir bütünün parçaları, bu isimler Amerika dışında başka bir ülkede dünyaya gelmiş olsalardı da yine bu kadar başarılı olamazlardı. Özellikle ikinci dünya savaşından sonra Amerika birçok sektörde öyle bir “ekosistem” oluşturdu ki, hemen her alanda liderliğe oturdu. Bunda AR-GE’ya ayrılan payın çok büyük bir etkisi var. Üniversiteler hükümetler tarafından fonlandı, iki kutuplu dünyada öne geçmek için silah sanayinde yapılan çalış-

malar bir süre sonra ticarileşti, internet, bilgisayarlar, cep telefonları hep bu “çatışmanın” ürünü.

İlk nükleer santral 26 Haziran 1954'te Rusya'da Obninsk'de faaliyete geçmiştir, ilk yapay uydu, Sputnik 1, 4 Ekim 1957'de yine Ruslar tarafından uzaya gönderilmiştir ve yine uzaya ilk insanlı uzay aracı, Vostok 1, 12 Nisan 1961'de Ruslar tarafından gönderilmiştir. ABD'ye gelince: 1945'te atomu parçalayan, 1947'de transistörü bulan, 1950'li yıllarda mikroçipleri geliştiren, 18 Kasım 1958 tarihinde ilk iletişim uydusu olan Project SCORE'ı uzaya fırlatan, 20 Temmuz 1969'da Ay'a ilk insanı gönderen, 1969'da internetin ilk temellerini atan, dünyayı ilk kez 12 Ağustos 1981'de kişisel bilgisayarlarla tanıştıran (IBM PC 5150), 1983 yılında ilk cep telefonunu (Motorola, Dyna TAC 8000X) dünyaya tanıtan bir ülke. Burada diğer bütün ülkelerden çok bu duruma en çok üzülen herhalde Ruslardır. ABD'nin yukarıda saydığımız başarılarından sonra neden bizde böyle markalar ve isimler çıkmıyor diye sormak sanırım anlamsız kalıyor.

ABD Kongre Üyesi ve Uzay Bilim ve Teknoloji Komitesi Başkanı Eddie Bernice Johnson NASA'ya yapılan yatırımların 1'e 5 olarak geri döndüğünü açıklamış. Akıllı telefonlar, yazıcılar, bilgisayarlar, hatta internet bile uzay çalışmaları sırasında keşfedilen ve bugün milyarlarca dolar gelir getiren teknolojiler.

Üniversitede okuyan veya liseyi yeni bitiren çocuğunuz karşınıza gelip “work and travel” yapmak istediğini söylerse ya da yaz tatilinde arkadaşlarıyla yurtdışına çıkmak istediğini söylerse hiç şaşırmanın ve hatta onu destekleyin. Günümüzün dünyasında ister maaşlı çalışsın ister kendi işini kursun çok kültürlü olmak ve farklı kültürleri tanımak çok büyük bir avantaj. “Pazar” dediğimiz şey ne sizin köyünüz, ne kasabanız ne de ülkeniz! “Pazar” koca bir dünya! Kendi işini kurma aşamasında farklı kültürlerin farklı ihtiyaçlarını bilen ve ona göre ürün tasarlayan, başka coğrafyaları bi-

len bir girişimcinin başarılı olma olasılığı sanırım daha fazladır: “Pazar koca bir dünya!” dedik ama aslında eksik söyledik. Gelecek on yıllarda uzay uçuşlarının turistik olmaktan çok ticari olacağını hesaba katarsanız, önünüzde çok daha büyük bir “pazar” var.

Bugün insanoğlu tüm bu bilgi birikimi ve teknolojik seviyenin sonunda Mars’a insanlı uçuşlar yapmayı düşünüyor. Mars ve Jüpiter arasındaki asteroit kuşağından değerli madenleri dünyaya getirmeyi düşünüyor. Bugün sahip olduğumuz teknoloji 20. yüzyılın son yarısında büyük bir ivme kazandı, bugünlere geldik ve yarış dünyadaydı. Öyle görünüyor ki 21. yüzyılın ilk yarısında bu ivme artarak devam edecek ve yarış dünyamızın dışında olacak. Bilim ve teknoloji alanındaki yarış daha yeni başlıyor!

İş Fikri Nedir?

Çevrenizde: “Kendi işimi kuracağım ama sermaye yok!” diyen insanlarla karşılaştınız mı? Bu çok normal, kösedeki bakkalın karşısına bir yenisini veya manavın arka sokağına bir yenisini açmayı düşünenler için tek kaygı sermayedir! “Mevcut bakkal ya da manav ne kadar kazanıyor, eline aylık net ne kalıyor? İkinci bir bakkal ya da manav bu mahalle için uygun mu?” gibi basit soruları bile sormadan işe soyunan kişilerin eğer ellerinde sermaye olsa da bir işe yaramaz. Çevremde bu tip “esnaf” işyerleriyle sık karşılaşıyorum, oldukça masraflı bir tadilattan sonra ve yüksek bir dükkân kirasıyla açılan onlarca işyeri bazen senesi bile gelmeden kapatıp gidiyor! Çok yazık! Bu tip ticari bir işyeri de olsa mutlaka bazı basit hesaplar yapılmalı, para kolay kazanılmıyor! İnternet çağında market alışverişleri bile internet üzerinden yapılabiliyorken “ikinci bir bakkala gerek var mı?” sorusu daha fazla bir anlam kazanıyor.

Mesleğiniz, tecrübeniz, eğitim durumunuz, sermayeniz, ilgi alanınız ne olursa olsun, eğer bir iş kurmayı düşünüyorsanız sahip olmanız gereken ilk şey “iş fikridir”. **İş fikri sizin pazardaki bir ihtiyacı veya açığı görerek üzerine yatırım yaptığınız konudur.** Girişimciler ağırlıklı olarak önce “hadi bir girişim başlatalım!” deyip ardından iş fikri aramazlar. Önce kafalarında bir “şimşek çakar”, onun üzerinde biraz düşünür ve “evet bu fikir iş yapar, para eder!” dedikten sonra iş detaylandırılır.

İstisnai bir durum maaşlı olarak bir işte çalışırken işini kaybetme durumu olabilir. Bunca yıllık iş deneyiminden sonra ve yaşadığınız ve gördüğünüz onca yanlıştan sonra kendinizin böyle bir işi çok daha iyi yapabileceğinizi düşünmeye başlarsınız. Düşünmek güzel ama eyleme geçmek zor! Büyük bir işletme içinde küçük bir alandan sorumlu iken, küçük bir işletmede “iş kurmak, yönetmek ve büyütmek” gibi büyük bir sorumluluk üzerinize binecektir!

Eğer önceden aklınızın ucundan bile geçmemişse ama biraz da şartlar öyle gerektirmiş ve kendiniz bir iş kurmak durumundaysanız, bugüne kadar yaptıklarınızı bir düşünün:

- Kariyeriniz boyunca neler yaptınız,
- En çok neler hoşunuza gitmişti,
- Bu yıllar boyunca hatalı yapıldığını düşündüğünüz işler neydi,
- Hangi durumlarda ne tip krizlerle karşılaştınız,
- Bunları nasıl çözdünüz,
- Kimlerle tanıştınız,
- Hangi sektörleri tanıyorsunuz.

Yukarıda saydığımız ve daha da genişletebileceğimiz sorular sizin hangi alanda bir iş kuracağınızın ipuçlarını verecek. Kesinlikle çevrenizden: “Bu işte çok para var, bunu yap!” diyenlere kulak asmayın. Hiç endişelenmenize gerek de yok, siz bir iş fikri arıyorsunuz ve bir iş fikri de kendini hayata geçirecek bir girişimciyi,




sadece biraz sabırlı olun! Sahip olduğunuz iş fikirleri bunca yıllık iş hayatı boyunca sizinilmekilmek dokuduğunuz kariyeriniz, gözünüzün önünde! İş fikirleriniz şimdiye kadar heybenize koyduklarınız!

Dış dünyaya kapalı, sabah işe gidip akşam eve gelen, bazılarımızın tabiriyle “işkolik”, hatta biraz “asosyal”, geçimsiz, asık suratlı, okuldaki ders kitapları dışında bir kitap okumamış birisinin girişimci olması çok çok hayaldir. Siz bir iş kurduğunuzda sizin en büyük avantajınız o güne kadarki tecrübeniz, bilgi birikiminiz ve en önemlisi de çevrenizdir. Bu çevre hatta sizin bazı konulardaki tecrübe ve bilgi eksikliğinizi bile kapatabilir, yeter ki iyi dostluklar edinmiş olun. Telefon rehberinizdeki insanların sayısı iki elin parmağını geçmiyorsa, bir iş yeri açtığınızda yanınıza uğrayacak dostlarınız yoksa iş fikri aramakla uğraşmayın!

Özellikle üniversite sonrası iş kurmak isteyen gençlerde bu belirsizlik çok daha fazla oluyor. Kendini iyi tanımıyor, nelerden hoşlandığını bilmiyor, tecrübesi yok. Eğer eğitimi boyunca kafasında bir şeyler kurmuş, okul hayatı boyunca üzerinde çalışmış, arkadaşlarıyla, hocalarıyla, büyükleriyle konuyu enine boyuna tartışmış ve belli bir kıvama getirmişse harika, hemen bir “iş planı” hazırlayarak işe koyulabilir. Fakat bundan önce yapmamız gereken bir başka çalışma var, o da yapılabilirlik (fizibilite) çalışması. Bu konuyu sonraki bölümde konuşalım.

Bayilik ve franchise maaşlı çalışmanın farklı bir boyutudur. Kendi işiniz değildir. Para kazanmak söz konusu olduğunda çok büyük avantajları vardır. Başkasının belirlediği bir çerçevede, yine onun belirlediği şartlarda kendinizi “kısmen” özgür hissedebileceğiniz bir iş koludur. Bizim bu kitapta anlattığımız iş, sizin kendi başınıza veya ortaklarınızla başlattığınız bir iştir! Evet ama, durun bir saniye, siz bir iş kurduğunuzda patron siz misiniz? Yoksa esas patron müşteriler mi? Siz bir iş kuruyorsunuz ama sizin o işte ne

kadar başarılı olduğunuza müşteriler karar veriyor, bu nasıl bir paradoks böyle!

			?
✓	✓	?	

Fizibilite Çalışması Nedir?

Fizibilite Çalışması veya Yapılabilirlik Çalışması sizin iş fikriniz ortaya çıktıktan sonra bu fikrin ne kadar “yapılabilir” ya da “uygulanabilir” olduğunu anlamanız için yapmanız gereken bir çalışmadır. Bazen birden çok iş fikri üzerinde çalışır ama karar veremezsiniz, işte böyle durumlarda da fizibilite çalışması karar vermeniz için size yardımcı olacaktır. Bu çalışmada pazarın durumu, kullanacağınız teknoloji, rakip analizleri, insan kaynakları planlaması, mevzuat gibi çok detaylı ve kapsamlı bir rapor hazırlanır. Bu açıdan bakıldığında fizibilite çalışması sizin iş fikrinizin ne kadar sağlıklı olduğu ve uygulanabilirliğine odaklanır. İş planı da bu rapora dayanarak işinizi nasıl büyüteceğinizin, ne tür stratejiler uygulayacağınızın bir belgesidir. Fizibilite çalışması size: “Bu fikir iş yapar!” derken, iş planınız: “Bu fikri nasıl hayata geçireceksin?” diye sorar.

Fizibilite çalışması çok detaylı bir çalışma olacağı için, farklı uzmanlıklardan kişilerin katılımları gerekir. Projenin büyüklüğüne göre bazen tamamen uzman kişilere ya da kuruluşlara bile havale

edilebilir. Sizin iş fikrinizin pazarda bir ihtiyacı karşılıyor olması yeterli olmayacaktır, yapılacak detaylı analizler size iş fikrinizin ne kadar uygulanabilir olacağını anlatacaktır.

Fizibilite çalışması size ilk kazmayı vurabilirsin diyecek ama binanın ne kadar büyük olacağı, hangi pazarlara açılacağını, işinizi nasıl sürdüreceğiniz ve en önemlisi de işinizi nasıl büyüteceğiniz iş planınızda anlatılacak.

Bütün bunlar gözünüzü korkutmasın, daha başlamadan sizi yıldırmayın. Daha sonra konuşacağız, mümkün olduğunca küçük başlayın! Ön fizibilite çalışması size detay analizlere girmeden kabaca bir fikir verir. Ön fizibilite ve fizibilite çalışması özünde aynı şey olmakla birlikte ikisi arasındaki fark ne kadar detaylı olduklarıdır. Fizibilite çalışması sonunda ortaya çıkan rakamlar size %10 ila %20 arasında bir kesinlik verirken, bu oran ön fizibilite çalışmasında %20 ila %30 arasındadır. Boeing veya Airbus firmasına rakip olarak yeni bir uçak üreticisi olmayı düşünüyorsanız, hazırlayacağınız fizibilite çalışması tahmin edersiniz ki oldukça zahmetli ve kapsamlı olacaktır. Bunun yerine, örneğin yolcu uçakları için koltuk üretmeyi düşünüyorsanız işiniz biraz daha basitleşecektir. Ya da belki de sadece yolcu koltuklarının arkasındaki servis kapaklarını yapmayı düşünüyorsunuzdur, mümkün olduğunca küçük başlayın!

İkisi arasındaki farkı biraz daha iyi anlamak için Avrupa Birliği tarafından, Hibe Başvuru Sahipleri için hazırlanan rehberdeki şu tanıma bakalım:

“Fizibilite etüdü: Bir projenin işe yarayıp yaramayacağını net bir şekilde belirlemeye çalışan ve beklenen sonuçlara ulaşan bir araştırma. Böyle bir çalışma genellikle bir projenin teknik tasarımını, maliyet ve faydalarını, sosyal ve çevresel yönlerini, kurumsal meseleleri, finansal yönlerini, yatırımların fizibilitesini, vb. Detaylı

olarak değerlendirir. Fizibilite çalışmaları genellikle proje döngüsünün hazırlık aşamasında yapılır.

Ön fizibilite çalışması: Genellikle proje döngüsünün tanımlanması aşamasında gerçekleşen projenin yaşayabilirliğinin ön değerlendirmesidir. Ön fizibilite çalışmaları genellikle fizibilite çalışmaları ile aynı konuları kapsar, ancak bunu daha az ayrıntılı olarak yapar.”

Fizibilite raporunun veya iş planının nasıl hazırlanacağı, hangi adımlardan oluşması gerektiği ile ilgili internette onlarca ücretsiz kaynak bulabilirsiniz. Yine bu konularla ilgili hazırlanmış özel yazılımlar kullanabilirsiniz. Daha önce de bahsettik, “jenerik” bir fizibilite raporu örneği ya da “jenerik” bir iş planı örneği üzerinde çalışmaya başlar ve her gün bu belgelere bir şeyler eklerseniz, duruma göre güncellerseniz, gerçekten ihtiyacınız olduğunda elinizin altında olurlar, tıpkı aracınızdaki sağlık kiti ya da evinizdeki deprem çantası gibi!

Burada karşımıza çıkan en önemli konu bu çalışma için ne kadar zaman harcayacağımız ve ne kadar detaya ineceğimiz. Yeni kurulan işletmelerin % 85’i kurulduktan sonra 1 ila 3 yıl arasında, bazı kaynaklara göre de 5 yıl içinde kapanıyor, batıyor veya iflas ediyorsa bunun üzerinde düşünmek gerekir. Her şey sayfalar dolusu bilgi ve belgeden ibaret değildir. Her şey fizibilite raporunda olduğu gibi açık ve berrak olsa kapanan şirketleri nasıl izah edeceğiz? Daha önce sözünü ettiğimiz “Piyasa Sağduyusu” dediğimiz kavram işinize yön verecek bir başka önemli etkidir.

KOSGEB’in Stratejik Ürün Destek Programı Fizibilite Raporu [1] başlangıçta size faydalı olabilecek bir rapor. Başlangıç olarak bu raporla işe başlayabilirsiniz. İlk aşamada sizi biraz zorlayabilir ama bu raporu kendiniz doldurmaya çalışın, bakalım kafanızdaki iş fikri sizi nerelere götürecektir! KOSGEB veya başka bir kurum veya kuruluştan destek başvurusu yaptığınızda sizden bu veya ben-

zeri bir rapor isteyecekler. Bu sizin için iyi bir tecrübe olacak. Raporu doldururken bazı bölümleri çok hızlı ve dolu dolu yazarken bazı bölümlerde zorlanıyorsanız, işte odaklanmanız gereken, işinizi zora sokacak konular bunlardır, sizin zayıf noktalarınız!

Fizibilite etüdünü fikrin uygulanabilirliği açısından, iş planını da büyüme ve sürdürülebilirlik açısından düşünmek önemlidir. Bir sonraki bölümde iş planı üzerinde duracağız.