

# GİRİŞİMCİLİKTE TEMEL KAVRAMLAR

## OKUMA METNİ

Gezgin bir tüccarın yolu ticareti ile ün salmış bir şehre düşer. Tüccar her gittiği şehirde bir şekilde ticaret yapar, para kazanır ve yoluna devam edermiş. Bu şehirde de bir iş yapmak istemiş, yürürken “Ne yapabilirim?” diye düşünüyormuş. Birden gözüne kaldırımdaki dilenci ve önündeki tasta süt içen kedi dikkatini çekmiş. Dilencinin önündeki tas antikaymış. Tüccar antika tase kafayı takmış. Dilenciye şüphelendirmemek için kediyi satın alıp sonra da tası isterim, diye içinden geçirmiş. Dilenciye, “Kediyi bana satar mısınız?” diye sormuş. Dilenci, “500 TL’ye kediyi satarım.” demiş.

Tüccar, “Bu kedi o kadar etmez ki.” deyince “İşine geliyorsa al.” diye cevaplamış dilenci. Tüccar hesap yapmış. Kediyi 500 TL’ye alırım, 1000 TL’ye de satarım, diye aklından geçirmiş. 500 TL’ye kediyi almış ve gitmiş. Uyanık tüccar bir gün sonra kediyi tekrar gelmiş. Dilenciye, “Bu kedi dünden bu yana hiçbir şey yemedi. Herhâlde bu kaptan süt içmeye alıştı, önündeki tası versene.” demiş. Dilenci, “750 TL ver, tası sana vereyim.” deyince tüccar düşünmüş; tasın ederi 1000 TL, kedi ile tasın toplam ederi 1250 TL’ye geliyor. Tüccar, “Ne yapacaksın eski tası? Ver bana 250 TL’ye.” demiş. Dilenci, “Ben o tas sayesinde günde 2-3 tane kedi satıyorum.” demiş. Tüccar bir daha şehrin yakınından bile geçmemiş.

## Girişimcilik Tanımı

İnsanlık tarihinin başlangıcından itibaren insanlar yaşamaları için gerekli olan ihtiyaçları giderme çabası içinde olmuşlardır. İhtiyaçların karşılanması, yaşamımızı sürdürmeyi ya da kolaylaştırmayı sağlar. Örneğin yiyecekler, yaşamımızı sürdürmek için beslenme ihtiyacımızı karşılar. Bilgisayarlar da yaşamımızı kolaylaştırmaktadır.

İlk çağlarda insanlar kendi ihtiyaçlarını karşılamak için girişimde bulunurken daha sonraki dönemlerde diğer insanların ve toplumun ihtiyaçlarını karşılama yoluna gitmişlerdir. İhtiyaçlarımızın karşılanması için üretim yapma zorunluluğumuz vardır. Üretimi gerçekleştirmek için de doğal kaynakların, emeğin ve sermayenin bir araya getirilmesi gerekmektedir.

Girişimcilik, girişimci kişinin fırsatları görerek, risk alarak, öncü ve rekabetçi olarak gerçekleştirdiği bir değer oluşturma sürecidir. Girişimci ise kazanç elde etmek üzere emek, sermaye, doğal kaynaklar ve teknolojiyi örgütleyerek kendi işini kuran kişidir.

Girişimci düşüncenin dört ana bileşeni vardır bunlar:

- Yenilikçi ve yaratıcı olmak
- Risk almak
- Öncü olmak
- Rekabetçi düşünmek

## GİRİŞİMCİNİN ÖZELLİKLERİ

Başarılı bir girişimcide bulunması gereken kişisel özelliklerden bazıları şunlardır:

- **Kararlılık:** Sorunlardan kaçmaz, onları olduğu gibi kabul ederek çözmeye çalışır. Karar vermekten çekinmez hatta bunu arzular.
- **Kendine güvenirlilik:** Karşılaşacağı tüm sorun ve zorlukların üstesinden geleceğine inanarak çalışmalarını sürdürür.
- **Kabul edilebilir riskleri göze alma:** Girişimci, kâr güdüsüyle hareket etse de çalışmalarını sonucunda meydana gelebilecek olumsuz sonuçları (rizikoları) da göze alır.
- **İş bitiricilik:** Yapılması gereken işi sonuna kadar izler, gerektiğinde bizzat çalışarak işi bitirir.
- **Planlı hareket etme:** İşlerin planlandığı gibi zamanında, doğru ve rasyonel biçimde yapılmasını sağlar.

### Girişimcilik Türleri

Girişimcilik, farklı açılardan bakılarak çeşitlere ayrılabilir. Kapsam ve içerik açısından girişimcilik türleri şunlardır:

- \* Yaratıcı girişimcilik / fırsat girişimciliği
- \* İç girişimcilik / dış girişimcilik
- \* Kadın girişimciliği
- \* Sosyal girişimcilik
- \* İnternet girişimciliği

## OKUMA METNİ

### ÇİN'DEN GELİP SAKARYA'DA GİRİŞİMCİ OLDU

Crystal BAYRAKTAR, Çin Halk Cumhuriyeti'nin üçüncü büyük şehri olan Guangzhou'dan geliyor. Çin'de birçok çok uluslu şirkette çalışan Bayraktar, 2008 yılında bir Türk ile evlenip Türkiye'ye taşındı. 3 yıllık ev kadınlığının ardından kendi işini kurmaya karar verdi. Şu anda Sakarya'da kişiye özel dikilmiş erkek gömleklerini online olarak hem yurt içine hem yurt dışına satıyor.

Bayraktar, online alışveriş sitesini nasıl kurduğunu şöyle anlatıyor: “Biliyordum ki sadece ev hanımı olamazdım, daha fazlasını üretmeliydim. Yabancı bir kadın ve ufak bir çocuk annesi olarak ne yapabilirim, diye çevreme bakınmaya başladım. İş fikrimiz şans eseri doğdu. Daha doğrusu eşimle başladı. Eşim yoğun çalışan bir iş adamı, iyi giyinmeyi seviyor. Mevcut gömleklerinden pek memnun değildi, kalıp olarak vücuduna tam oturma problemi vardı ya da fazla renk ve desen seçeneği yoktu. Öte yandan erkekler alışveriş yapmaktan çok fazla hoşlanmıyorlar. Buradan benim iş fikrim doğdu: Erkek gömleği, özel dikim, iyi kalite kumaş ve online. Online alışveriş sitelerim bu fikirden doğdu.” Bayraktar kendi işini kurmak isteyenlere üç tavsiyede bulunuyor:

- \* Yapmayı gerçekten sevdiğiniz işi seçin ve kolay vazgeçmeyin.
- \* Kendiniz için yapın, başkası için değil.
- \* Daha iyiyi hayal edin, çok çalışın ve daha yükseğe ulaşın.

## GİRİŞİMCİYİ BAŞARISIZLIĞA GÖTÜREN HATALAR

Girişimcilerin başarısızlığının altında yatan nedenler çoğunlukla aşağıdaki şekillerde karşımıza çıkmaktadır:

\* **Kişisel güven:** Kişisel güven gerek özel yaşamda gerekse iş yaşamında mutlaka olmalı, aranmalıdır fakat sadece kişisel güvene dayanan işler tökezlemeye mahkûmdur. İşle ilgili gerekli araştırmalar yapılmalı ve deneyim eksikliği dikkate alınmalıdır.

\* **Yanlış ortak:** Ortak seçimi genelde hâlihazırdaki duruma göre yapılır. Kişi kendi eksikliğini tamamlayacak kişiyi ortak seçer. Fikri var, parası yoksa paralı ortak; ürünü var, pazarı yoksa satıcı ortak bulur. Aradan bir iki sene geçince şirket para kazanır veya satışı oturur, ortağa ihtiyaç kalmaz. Bu durumun çözümü, ortak seçerken gelecekteki ihtiyaçları ve dengeleri de gözetenek bugüne değil, yarına bakmaktır.

\* **Eksik kayıt:** Yazmayı sevmediğimiz için pek kayıt tutmayız. Sonra da bu kimdi, kime, neyi, kaçta satmıştık, diye arar dururuz. İşin parçası olan her şey, her zaman bulunabilecek şekilde kaydedilmeli ve saklanmalıdır.

\* **İyimserlik:** İş kararlarını alırken pembe gözlüklerimizi takarız. Kötüyü düşünmez, beklentilerimizi yükseltiriz. Satış cirosunu ve zamanlamasını abartır, masraf ve giderleri düşük öngörürüz. Karamsarlığa bürünmek doğru değil fakat gerçekçi de olmalıyız. Araştırmalarımızı iyi yapmalıyız ve her zaman bir B planı bulundurmalıyız. İyimser planımız tutmazsa en azından ne yapacağımızı bilmeliyiz.

\* **Kanıksama:** Elinden geleni yapmak, çalışan için belki yeterli olabilir fakat girişimci için yeterli değildir. Başarı ancak planlı çalışmayla gelir. Elden gelen yetmeyecekse çekilmek zarardan kurtarır. “Herkes kadar kötü” olmak, iş yapacağım diye ortaya çıkmayı gerektirmez

## OKUMA METNİ

### ÇEYİZİNİ SERMAYE YAPTI, FİBER OPTİKTE DÜNYADA İLK 20'YE GİRDİ

Kayserili girişimci, dev şirketlere parmak ısırtan bir başarıya imza attı. Bilgisayar uzmanı olan girişimci, 2001 krizinde çeyiz eşyasını sattı. Eline geçen parayı sermaye yaparak bir elektronik şirketi kurdu.

Türkiye'nin tek fiber optik aksesuar şirketi olan firma şimdi dünyanın en büyük telekomünikasyon şirketlerine üretim yapıyor. Dünyada bu alanda ilk 20 içinde, Avrupa'da ise ikinci sırada yer almaktadır. Kısa bir sürede 5 milyon dolarlık ciroya ulaşan firmanın kurucusu, Türkiye'de kendilerinden başka fiber optik aksesuarı üreten başka bir firma olmadığını söyledi. Kayseri'deki atölyelerinde ürettikleri fiber optik aksesuarları Avrupa, Asya ve Ortadoğu ülkelerine sattıklarını anlatan girişimcinin öyküsü ise dinleyenleri büyülüyor.

Fırat Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı bölümünden mezun olan girişimci, çeyizini satarak küçük bir iş yeri kurmuş. Eşiyle birlikte küçük bir odada başlattıkları fiber optik serüveni, yeni bir cihaz geliştirmek için **Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığına** (KOSGEB) başvurularıyla büyür. Hikâyenin gerisini girişimci şöyle anlatıyor:

“Eşimle birlikte **KOSGEB** destekli bir proje ile günümüz teknolojisinin çok ilerisinde bir buluş gerçekleştirdik. Fiber optik ile bakır kabloyu birbirine bağlarken bağlantı elemanlarına duyulan ihtiyacı ortadan kaldıran bir donanım geliştirdik. **KOSGEB**'in desteği sayesinde fiber optikle ilgili yeni cihazlar olarak atölyemizi zenginleştirdik. Teknolojimizi yıllardır iş birliği yaptığımız bir firmadan aldık. Şu anda Türkiye'de bizim yaptığımız işi yapan başka bir firma yok. Fiber

optik bağlantı elemanlarını ve aksesuarlarını Türkiye’de iştirakleri bulunan birçok telekomünikasyon firmasına veriyoruz. Dünyada bu alanda yapılan tüm ürünleri yapma kapasitesine sahibiz. Daha iyisini yapabiliriz çünkü bizde mevcuttur.”

**Aşağıdaki işlem basamaklarını takip ederek uygulama faaliyetini yapınız.**

Aşağıda yer alan girişimcilik testinde kendinize uygun olan seçeneği işaretleyiniz.

<b>KİŞİSEL GİRİŞİMCİLİK TESTİ</b>			
	<b>EVET</b>	<b>HAYIR</b>	<b>BELKİ</b>
<b>Başarı benim için çok önemlidir.</b>			
<b>Kendime hedef koyduğum zaman sonuna kadar götürürüm.</b>			
<b>Kendime güvenim tamdır.</b>			
<b>Bana yapmam gereken şeylerin söylenmesini sevmem.</b>			
<b>Kararlıyım.</b>			
<b>Potansiyeli olan bir fikri bulduğum zaman denerim.</b>			
<b>Bir şeyin sorumlusu olmayı severim.</b>			
<b>Sürekli yeni şeyler öğrenmek hoşuma gider.</b>			
<b>Mantığıma bir şey yatarsa onda ısrarcı davranırım.</b>			
<b>Kendimi mucit olarak görürüm.</b>			
<b>Bardağın yarısının boş değil, dolu olduğunu düşünürüm.</b>			
<b>Bir proje ilgimi çekerse kolay kolay yorulmam.</b>			
<b>Risk alırım.</b>			
<b>İnsanlar benim kurnaz olduğumu düşünür.</b>			
<b>Çalışma saati ve şartlarımı kendim belirlemek isterim.</b>			
<b>İşleri kendi istediğim gibi yapmayı tercih ederim.</b>			
<b>Duygusal zorlukları, kişisel gelişim için fırsat olarak görürüm.</b>			
<b>Kendime çalıştığım zaman daha iyi çalışıyorum.</b>			
<b>Problemleri üstesinden gelinecek engeller olarak görürüm.</b>			
<b>Sıra dışı düşünmeyi ve yenilikçi olmayı tercih ederim.</b>			
<b>Esnek olduğum söylenir.</b>			
<b>Bir şeyin çözümünü kendim bulmayı severim.</b>			
<b>İç sesime genelde güvenirim.</b>			
<b>Kazanacağım parayı ve miktarı kontrol etmeyi severim.</b>			
<b>Hataları, öğrenme için oluşan fırsatlar olarak görürüm.</b>			

<b>Toplam</b>			
---------------	--	--	--

**DEĞERLENDİRME**

“Evet” 4 puan, “Belki” 2 puan, “Hayır” ise 0 puandır. Toplamda bu puanlama sistemine göre 85 ve üzeri puan alanlar “Çok Başarılı Girişimci”, 70 ve üzeri puan alanlar ise “Başarılı Girişimci” olarak değerlendirilir.

**NOT: TEST SONUCUNUZU MUTLAKA BANA BİLDİRİN DEĞERLİ ÖĞRENCİLERİM SİZ BİZLER İÇİN ÖNEMLİSİNİZ. BAKALIM KİM NE KADAR GİRİŞİMCİ?????????**

