

İŞBİRLİĞİNE HAZIR MIYIZ?

DOÇ. DR. SERAP ÇOBAN

AKADEMİK DANIŞMAN

İŞBİRLİĞİ NE DEMEKTİR?

- **Şirketler arası işbirliği**, stratejik hedeflerine ulaşmak için başka bir şirketin sahip olduğu farklı avantajlardan faydalanarak rekabet gücünü artırmak üzere bazı faaliyetlerin ortak bir şekilde gerçekleştirilmesini kapsar.
- **Şirketler arası işbirliği**, işbirliği içinde olan şirketlerin karşılıklı çıkarlarına dayanan ve genellikle bir kontrat veya sözleşmeyi temel alan bir anlaşma olarak tanımlanmaktadır.
- **Şirketler arası işbirliğinin amacı**, firmaların sahip olduğu stratejik avantajlarından en iyi şekilde faydalanmalarına ve stratejik hedeflere ulaşmalarını sağlayan bir ortam yaratmaktır.

FİRMALAR NEDEN İŞBİRLİĞİ YAPAR?

- Yeni ürün, hizmet vb. faaliyetin başlatılması veya mevcut bir faaliyetin genişletilmesi
- Yatırımların artırılması
- Rekabet gücünün artırılması
- Operasyonel maliyetlerin en iyi şekilde yönetilmesi
- Coğrafi engellerin ve dönemsel zorlukların aşılması
- Yeni teknolojilerin kullanıma alınması
- BİLMEK ile YAPMAK arasındaki geçişin kolaylaştırılması
- Rekabet konumunun değiştirilmesi ve yeni pazarlara giriş amacıyla başka bir işletmenin altyapısından faydalanma
- Belli bir alandaki uzmanlığın pekiştirilmesi

ŞİRKETLER ARASI İŞBİRLİĞİ SÜRECİ

ADIM 1

Hazırlık

1. Ön hazırlık
2. Analiz
3. Strateji seçimi

ADIM 2

1. Aranacak özelliklerin tespiti
2. Potansiyel iş ortağı arayışı
3. Potansiyel iş ortağı seçimi

ADIM 3

1. Potansiyel ortaklarla müzakere
2. Anlaşma öncesi eleme süreci
3. Takip

ADIM 1 - HAZIRLIK

1. ÖN HAZIRLIK

- Ön hazırlığın amacı işbirliği sürecinin nasıl gerçekleştirileceğinin, şirketin işbirliğindeki rolü ve beklentilerinin şirket içinde tartışmaya açılmasıdır.
- Tasarlanan işbirliği kapsamında firma yönetimi motive olmalı ve kararlılığı sağlamalıdır.
- Uluslararası piyasalara uzanan bu işbirliğinin, bağımsız ve geçici bir sürecin ötesinde uzun vadeli bir faaliyetin başlangıcı olarak düşünülmelidir.

2. ANALİZ

- İşbirliğini yönlendirecek şirket stratejisi, hedeflenen pazarlar ve bu pazarlar hakkındaki bilgiler ışığında kurgulanmalıdır
- Bu kapsamda şirketin kullanabileceği finansal imkan ve araçlar gözden geçirilmelidir.

3. UYGUN STRATEJİNİN SOMUTLAŞTIRILMASI

- İşbirliği faaliyetinde rol alacak bölüm veya kişiler tespit edilmelidir.
- Süreçte yer alacak kişi veya kişilerin dış ticaret konusunda deneyimli ve yabancı dil biliyor olması daha uygun olacaktır.
- Bu aşamada belirlenen hedefler açık ve anlaşılır olmalı ve bu hedefleri gerçekleştirmek için ihtiyaç duyulacak araçlar önceden tespit edilmelidir.

ADIM 2– İŐ ORTAĞI ARAMA SÜRECİ

Atılması gereken ilk adımlar

- Ortak arayışının başında arzu edilen ortak ve yapılacak işbirliği ilgili bütün bilgilerin paylaşıldığı, anlaşılır ve detaylı bir işbirliği taslağının hazırlanması

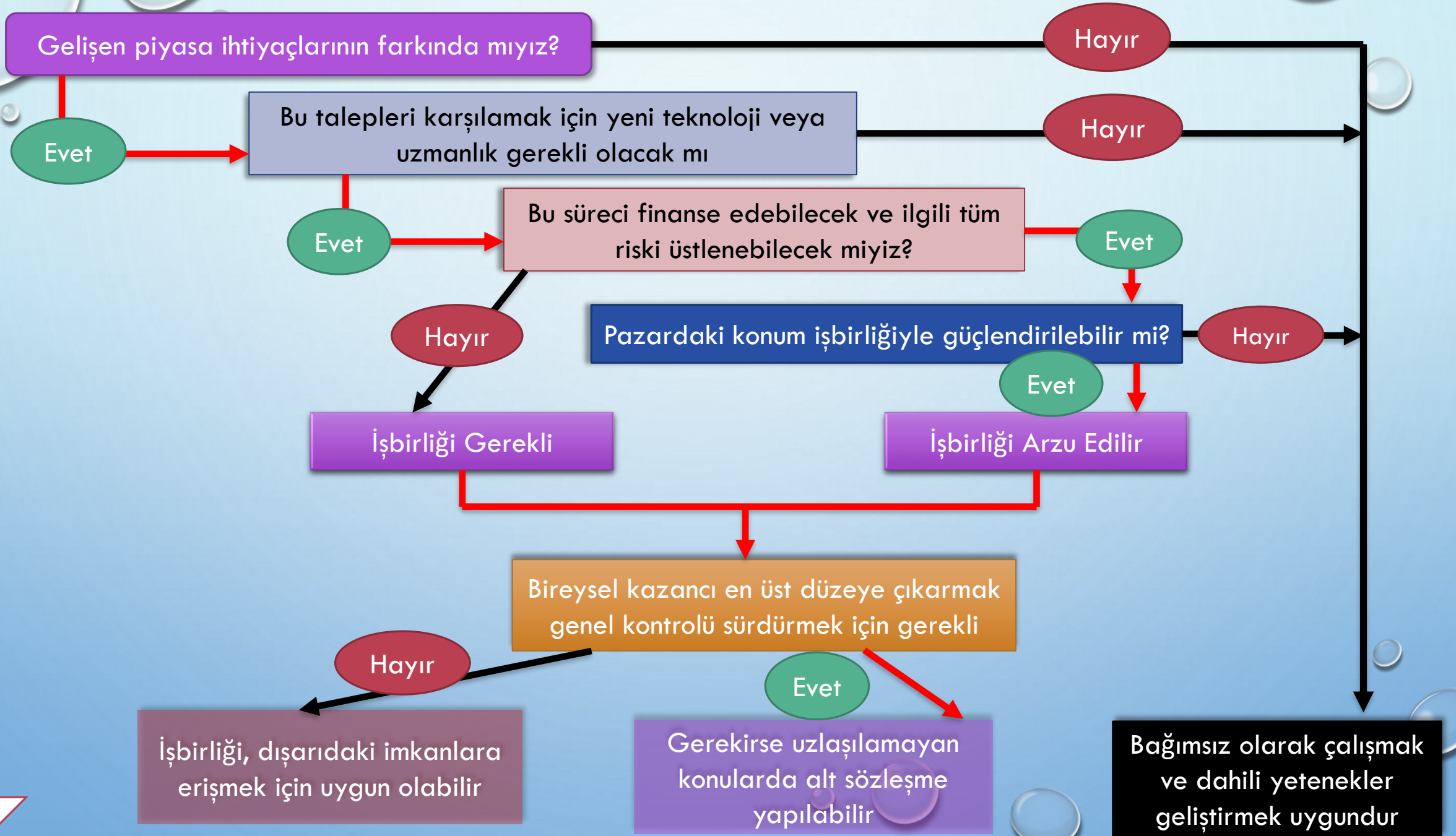
İşbirliği profilinin hazırlanması

- Arzu edilen işbirliği türü, aranan iş ortağı ve ortaktan bu kapsamda beklenen katkı konusunda net bir fikre sahip olunmalıdır.

Faydalanılacak araç ve araçların tespiti

- Hedef pazarların tespiti için, ticari birlik ve dernekleri, fuarlar, iş ve ticaret dernekleri, ticaret ofisleri, elçilik ve ticaret müşavirlikleri, kişisel bağlantılar vb. Gibi tüm araçlar kullanılmadır.

Firmalar Arası İşbirliği İçin Karar Ağacı



DIŞ TİCARET AMACIYLA FİRMANIZ İŞBİRLİĞİNE HAZIR MI?

BİRİNCİ AŐAMA SORULAR

- Firmanın sahibi veya yöneticisi olarak, işbirliği yaparak bir oluşumun içinde dış ticaret yapmaya yeterince istekli misiniz?
- Firmanızın uluslararası alanda iş tecrübesi veya geçmişte yabancı firmalarla işbirliği deneyimi bulunuyor mu?
- Firmanız, çalışma şeklini ve faaliyetlerini yeni pazarlara yönelik şekilde sürdürmesine olanak sağlayacak bir stratejiye sahip mi?
- Firmanızın dış ticaret yapmaya hazır olduğunu düşünüyor musunuz?
- Firmanızda dış ticaret ile ilgili işlemleri yapabilecek ve bu süreci başarılı bir şekilde yürütebilecek personel bulunuyor mu?
- Firmanız, uluslararası pazarlar hakkında yeterli veri edinilmesini sağlayacak bilgi kaynaklarına sahip mi?

İKİNCİ AŐAMA SORULAR

- Firmanızda uluslararası alanda atılım yapılmasına yönelik herhangi bir hazırlık yapıldı mı?
- İlk olarak hangi ülkeleri hedeflemek istediĐinizi belirlediniz mi?
- Firmanızın uluslararası alanda iş yapmak için yeterli nitelikte ve sayıda insan kaynaklarına sahip olduğunu düşünüyor musunuz?
- Firmanız dış pazarlara yönelik çalışmaya başladığında ne tür finansal ihtiyaçların ortaya çıkacağı konusunda araştırma yaparak şartları karşılamaya hazır olup olmadığınızı tespit ettiniz mi?
- Dış ticaret amacıyla bir işbirliğine başladığınız takdirde ne tür olası güçlükler ile karşı karşıya kayacağınızı düşündünüz mü?

KOSGEB İŞBİRLİĞİ PROJELERİ

• **Amaç:** Küçük ve orta ölçekli işletmelerin birbirleriyle veya büyük işletmelerle ortak çalışma kültürünün geliştirilmesine ve karşılıklı fayda ve rekabet avantajı sağlayıcı nitelikteki iş birlikleri tesis etmelerine katkı sağlanmasıdır.

İşbirliği modelleri

1. İŞLETİCİ KURULUŞ MODELİ

- Projenin kabul edilmesinden sonra proje ortakları tarafından işletici kuruluşun kurulduğu, işbirliğinin ve projeye ilişkin tüm süreçlerin işletici kuruluş tarafından yürütüldüğü ortaklık modelidir.

2. PROJE ORTAKLIĞI MODELİ

- Proje ortaklarından her birinin, proje başvuru formunun iş-zaman planında belirtilen faaliyetlerin bir bölümünü yerine getirdikleri ortaklık modelidir.

DESTEKLENECEK PROJE KONULARI

İŞLETMELERİN BİRBİRLERİYLE VE/VEYA BÜYÜK İŞLETMELERLE;

- A) kapasite, verimlilik, ürün çeşitliliği ve kalitelerini artırmaları amacıyla ortak imalat,
- B) müşteri istekleri ve pazarın talebinin karşılanması amacıyla ortak tasarım, ürün ve hizmet geliştirmeleri,
- C) ürün ve hizmet kalitelerini geliştirmeleri amacıyla ortak laboratuvar,
- Ç) pazar paylarını artırmaları ve marka imajı oluşturmaları amacıyla ortak pazarlama,**
- D) beceri ve kabiliyetlerini geliştirmeleri ve değer zincirlerine katılmaları amacıyla yapılan işbirlikleri

Ve **bunlara benzer karşılıklı fayda sağlanan, maliyet düşürücü ve rekabet avantajı sağlayıcı nitelikteki işbirliği projeleri desteklenir.**

PROGRAM VE PROJE LİMİTLERİ

[HTTPS://WWW.KOSGEB.GOV.TR/SİTE/TR/GENEL/DESTEKDETAY/6850/İS-BİRLİĞİ-DESTEK-PROGRAMI](https://www.kosgib.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6850/is-birligi-destek-programi)

DESTEK MİKTARI: TOPLAM ÜST LİMİT 5 MİLYON TL