

MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME PROGRAMI

DEĞİŞİK ÜLKELERDE :

- MÜTEŞEBBİSLİĞE YÖNLENDİRME PROGRAMLARI
- YENİ MÜTEŞEBBİS OLUŞTURMA PROGRAMLARI
- MÜTEŞEBBİSLERİ GELİŞTİRME PROGRAMLARI

ÜLKEMİZ İÇİN :

- MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME PROGRAMI
- MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME ENSTİTÜSÜ
- MÜTEŞEBBİSLİĞE YÖNLENDİRME PROGRAMLARI
- MÜTEŞEBBİSLİK EĞİTİMİ

MÜTEŞEBBİS GELİŞTİRME MODELİ

Mehmet Atilla SÖĞÜT

1994

ANKARA

ÖNSÖZ		3
I. GİRİŞ		4
II . MÜTEŞEBBİSLİĞE YÖNLENDİRME PROGRAMLARI		8
A . Kendi işinin sahibi ol programı	KANADA	9
B . Genç müteşebbis programı	İNGİLTERE	10
C . Yeni işe başlama seminerleri	KOLOMBİYA	13
D . Küçük işletme kurma yolları	A.B.D	15
III . YENİ MÜTEŞEBBİS OLUŞTURMA PROGRAMLARI		18
A . Müteşebbisliği Geliştirme Enstitüsü	HİNDİSTAN	18
B . Müteşebbisliği Geliştirme Programı	HOLLANDA	20
C .Müteşebbisliği Geliştirme Merkezi	FİLİPİNLER	22
D . Müteşebbis Enstitüsü	A.B.D	24
E . Kendi İşini Kurma Programı	FİNLANDİYA	26
F . Türkler için İşletme Kurma Seminerleri	ALMANYA	28
IV . MÜTEŞEBBİSLERİ GELİŞTİRME PROGRAMLARI		30
A . Küçük Firmaların Büyüme Programı	İNGİLTERE	30
B . İşini Geliştirme programı	I L O	35
V . ÜLKEMİZ İÇİN MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME PROGRAMI		37
A . Ülkemizde Müteşebbisliğin Geliştirilmesi		37
B . Müteşebbisliği Geliştirme Enstitüsü		41
C . Müteşebbisliğe Yönlendirme Programları		42
D . Müteşebbislik Eğitimi		45
E . Müteşebbis Geliştirme Modeli		49

ÖNSÖZ

Uluslararası rekabetin acımasızca sürdüğü günümüz dünyasında , Ülkeler piyasalarda rekabet üstünlüğü elde edebilmenin temel şartının Müteşebbisliğin geliştirilmesine bağlı olduğunu belirlemekte ve bu hedefe varabilmek için Müteşebbisliği geliştirme programlarına özel önem vermektedirler.

Müteşebbisliğe Yönlendirme , Yeni Müteşebbis Oluşturma ve Yeni Müteşebbisleri Geliştirme Programlarının oluşturulmasında ve uygulamasında ana hedefi oluşturan Müteşebbislik ,genel olarak sahibi tarafından yönetilen bir işin kurulması olarak tanımlanmaktadır . Bu şekildeki bir tarif şüphesiz , Kendi işinin sahibi ,tek kişilik bir işletmeden , 50 kişiye kadar işçi çalıştıran organize bir küçük işletmeye , kırsal kesimdeki veya hizmet sektöründeki kendi işinin sahibi Esnaf veya Sanatkardan ,yüksek teknoloji üreten gelişmiş bir işletmeye kadar geniş bir kesimi kapsamaktadır.

Bu çalışmada öncelikle değişik ülkelerde uygulanan;

- * Müteşebbisliğe Yönlendirme Programları
- * Yeni Müteşebbis Oluşturma Programları
- * Müteşebbisliği Geliştirme Programlarından

örnekler incelenmiş ve Bu tecrübelerin ışığında ülkemiz şartlarına uygun Müteşebbisliği geliştirme programının ana hatları çizilmeye çalışılmıştır. Bu gün için başlanması gereken en acil adım , değişik ekonomik sistemlere sahip ülkelerde bile öncelikle oluşturulan bir kurum olan **ULUSAL MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME ENSTİTÜSÜNÜN** Kurulmasının sağlanmasıdır.

M.Atilla SÖĞÜT

I. GİRİŞ

Günümüz dünyasında Buluş oranındaki artış, Yeni teknolojilerin uygulama alanlarının genişlemesi, Ürün yaşam ömürlerinin kısalması, Tüketici talebindeki çeşitlenme ve değişme hızı , Ulaşım ve iletişim olanaklarındaki gelişmeler, 1960 lar öncesi klasik sanayileşme döneminden çok farklı bir rekabet anlayışını gerekli kılmaktadır.

Bu gün dünya ticaretindeki hızlı değişim ortamında uygun maliyet , kalite ve temrin koşulu sağlanabildiği durumda bir ürüne dünyanın her noktasında pazar şansı bulunabilmektedir. Ancak, bu hedefin gerçekleşebilmesi işletme sahibi , yöneticisi, veya genel bir deyimle GİRİŞİMCİ nin bilgisi, becerisi ve çabasına bağlıdır.

Peki ama Girişimci Kimdir ?

Girişimciliğin tanımı ilk kez 18 inci yüzyılın başlarında Fransa da yaşayan İrlandalı ekonomist RICHARD CANTILLON tarafından yapılmıştır ⁽¹⁾
(Ekonomik Kalkınmada Girişimciliğin Önemi ve Değişen Girişimcilik Nitelikleri . TÜGİAD Raporu . Şubat 1993.)

. Bu tanıma göre Girişimci ; Henüz belirginleşmemiş bir bedelle satmak üzere üretimin girdilerini ve hizmetlerini bu günden satın alan ve üreten kişi , olarak belirtilmiş , girişimcinin risk üstlenme özelliği ön plana çıkarılmıştır.

Geçen zaman içinde ekonomik gelişmelerde göz önüne alınarak JEAN BAPTİSE Girişimcinin risk üstlenme kadar üretim girdilerini örgütleme ve yönetme niteliğine sahip olması gereği üzerin dede durmuştur.

Günümüzde girişimci genel olarak ;

* Kaynaklar konusunda öngörüle bulunarak işi planlayan , insan kaynaklarını örgütleyerek girdilerin izlenmesini sağlayan ve elde edilen çıktıyı karlılık yaratacak şekilde tüketicilerin kullanımına sunma becerisini gösteren kişi diye tanımlanmaktadır.

Girişimci nitelikleri

Girişimci tanıma dayanarak bir girişimcide bulunması gereken özellikleri kısaca tanımlamak gerekirse

- İleriye görebilme
- Analiz yapabilme
- Seçici olma , uygulama

- Risk üstlenme
- Açıklık
- Güven verme
- Hızlı karar verebilme
- Esneklik

Ülkemizde (gerçek anlamda girişimci tarifine uygun) girişimcilerin sayısı ve dağılımına yönelik bilimsel istatistikler son derece sınırlıdır . DİE Hane halkı İşgücü anketi çerçevesinde istihdamın dağılımında Ücretli , Mevsimlik işçi, İşveren, Kendi hesabına çalışanlar, ve Ücretsiz aile işçisi olarak çalışanlar şeklinde beş guruba ayrılan 12 yaş ve daha yukarısı bireylerin guruplaşmasında Girişimci kapsamına dahil edilebilecek guruplar Kendi hesabına çalışanlar ve İşverenler gurupları olarak belirlenebilir. Tablo 1.

Tablonun incelenmesin dede görüleceği gibi Toplam istihdamın içinde kendi hesabına çalışan ve işveren statüsündeki GİRİŞİMCİ gurubunun oranı % 30.1 dir. Ancak bu orana Tarım kesiminin dahil oluşu ve ülkemizde tarım kesiminde işletme anlayışının sınırlı özellikler gösterişi de göz önüne alınırsa gerçek anlamda bir değer elde edebilmek için yeni bir tanımlamaya giderek Sanayi ve hizmetler sektöründe işveren ve kendi hesabına çalışanlar ile tarım kesimindeki işverenleri GİRİŞİMCİ şeklinde sınıflarsak oranın % 15.8 ‘ e gerilediğini görürüz .

Değişik ülkelerde Girişimcilerin toplam istihdam içindeki payı göz önüne alındığında Ülkemizin (% 30.1) sıralamada en üstlerde yer aldığını görürüz, Tablo 2.

Ülkemizde Toplam istihdamda 1983-1990 yılları arasında artış oranı % 5.7 iken kendi işinde çalışanlardaki artış oranı % 7.1 gibi son derece yüksek bir değere varmaktadır. Tablo 3.

Değişik ülkelerdeki istihdamdaki artış oranlarının karşılaştırılmasında , ülkemizdeki oranların yüksek oluşu, İnsanımızda Girişimcilik ruhunun yüksek oluşu ile izah edilebilir. Ancak kendi hesabına çalışanların sayısındaki artışın gerçekçi bir tahlili ;

***** Ülkemizde yatırıma yönelen kaynakların sınırlı oluşu ve gerek kamu gerekse de özel sektörün büyük işletmelerinde yaratılan yeni işlerin sınırlı sayıda oluşunun yarattığı ZORUNLU GİRİŞİMCİLİK seçeneği olarak yapılabilir.**

Tablo 1 : İktisadi Faaliyet Koluna Göre İstihdam, TÜRKİYE

	TOPLAM	İŞVEREN I	KENDİ HESABINA ÇALIŞAN II	<i>GİRİŞİMCİ</i> I + II	%
<u>TOPLAM</u>	19 171 935	1 059 995	4 712 158	5 772 153	30.1
ERKEK	13 348 473	1 031 137	4 198 714	5 228 851	39.2
KADIN	5 823 462	28 858	513 444	542 302	9.3
<u>TARIM</u>	8 784 733	43 889	3 103 314	3 147 203	35.8
ERKEK	4 420 955	43 235	2 613 836	2 657 071	60.1
KADIN	4 363 778	654	489 478	490 132	11.2
<u>SANAYİ</u>	3 440 429	316 529	430 383	746 912	21.7
ERKEK	2 631 731	312 950	163 074	476 024	18.1
KADIN	808 698	3579	267 309	270 888	33.4
<u>HİZMET</u>	7 302 847	698 643	1 543 385	2 242 028	30.7
ERKEK	6 408 427	680 599	1 507 040	2 187 639	34.1
KADIN	894 420	18 044	36 345	54 389	6.0

⁽²⁾D İ E Türkiye İstatistik Yılı 1993. Hane halkı İş Gücü Anket Sonuçları yorumu 1992 Ekim, 12 yaş ve yukarı. Ücretli veya Maaşlı, Mevsimlik ve Ücretsiz Aile İşçileri, İşveren ve Kendi hesabına çalışanlar

Tablo 2 : Değişik ülkelerde Kendi işinde Çalışanların Toplam İstihdam İçindeki Payı (1990)

TÜRKİYE	30.1
İTALYA	22.3
İSPANYA	17.1
AVUSTRALYA	12.4
İNGİLTERE	11.6
JAPONYA	11.5
FRANSA	10.3
HOLLANDA	7.8
ALMANYA	7.7
A.B.D	7.6
KANADA	7.4
İSVEÇ	7.0

⁽³⁾The Economist 29.8.1992. / D İ E Türkiye İstatistik Yıllığı 1993 s 250-251

Tablo 3 : Girişimci Sayısında ve Toplam İstihdamdaki Artışlar

ÜLKELER	Kendi işinde Çalışanlar %	Toplam İstihdam %
TÜRKİYE	7.1	5.6
İTALYA	2.6	1.2
İSPANYA	2.2	1.4
AVUSTRALYA	2.3	2.3
İNGİLTERE	5.8	0.6
JAPONYA	-0.2	1.5
FRANSA	0.3	0.6
HOLLANDA	0.9	1.8
ALMANYA	0.2	0.8
A.B.D	2.1	1.6
KANADA	2.7	2.0
İSVEÇ	1.2	0.8

II . MÜTEŞEBBİSLİĞE YÖNLENDİRME PROGRAMLARI

Bu grupta yer alan programların ortak özellikleri ilk okul, lise mesleki okul eğitimine sahip kişilerden, üniversite mezunlarına kadar değişik eğitim seviyelerine sahip geniş bir kesimin ilgisinin Müteşebbisliğe yöneltilmesi ,kendi işini kurabilmeleri için cesaretlendirilmeleri, ve bu amaçla toplumda Müteşebbislik kültürünün ve heyecanının oluşturulmasına çalışılmasıdır

Programların katılımcılarında toplumun değişik kesimlerinden , gençlerden , öğrencilerden , işsizlerden, kadınlardan, kamu görevlilerinden , ara kademe yöneticilerinden ,bilim adamlarından , emeklilerden ...geniş bir dağılım gözlenmektedir.

**KENDİ İŞİNİN SAHİBİ OL PROGRAMI KANADA / QUEBEC
GENÇ MÜTEŞEBBİS PROGRAMI : İNGİLTERE
YENİ İŞE BAŞLAMA SEMİNERLERİ : KOLOMBİYA
KÜÇÜK İŞLETME KURMANIN YOLLARI : A.B.D**

A . KENDİ İŞİNİN SAHİBİ OL PROGRAMI KANADA / QUEBEC ⁽⁴⁾(OWN YOUR OWN BUSINESS , Televised series and Course on Venture Creation and Development, Isante - Fay , Quebec , Canada.)

- **KENDİ İŞİNİN SAHİBİ OL PROGRAMI (TV AGIRLIKLI)**
- **MÜTEŞEBBİS OL PROGRAMI (GAZETE AGIRLIKLI)**
- **KENDİ İŞİNİN SAHİBİ OL PROGRAMI , TV KANALLARINDA DÜZENLİ OLARAK YAYINLANAN EGİTİM SERİSİ**

1. KISIM 13 VİDEO KASET (30 AR DAKİKALIK)

EGİTİM PROGRAMI KONULARI

* UYGUN BAŞLANGIÇ ÇEVRESİ
*İŞ PLANI HAZIRLANMASI
*BULUŞ YÖNETİMİ
*BİLGİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ
*PAZARLAMA PLAN
*TİCARİ İŞBİRLİĞİ
*YÖNETİM
*İNSAN KAYNAKLARININ YÖNETİMİ
*TEŞEBBÜS DEĞERLENDİRİLMESİNDE YAKLAŞIM VE YÖNTEMLER
*FİNANSAL KARARLAR
*ORGANİZASYONEL DEĞİŞİM
*FİNANSAL ÖRGÜTLENME

2. KISIM 13 VİDEO KASET (30 AR DAKİKALIK) ÖRNEK OLAYLARDAN MEYDANA GELMİŞ ,

BAŞARILI MÜTEŞEBBİSLERİN , YÖNETİCİLERİN, DANIŞMANLARIN, TECRÜBELERİNİ YANSITTIKLARI GİRİŞİMCİ ADAYLARININ GÜNLÜK HAYATTA KARŞILAŞTIKLARI SORUNLARIN AŞILABİLMESİ İÇİN YOL GÖSTERİCİ PROGRAMLAR

Programın yürütülmesinde, TEL HATLARI, (TV SERİLERİNE KAYITLI KATILIMCILARIN KULLANIMINA TAHSİS EDİLMİŞ TELEFON HATLARI) ve BÖLGE DANIŞMANLARI kullanılmaktadır. **KATILIMCILAR DAHA**

FAZLA BİLGİ İÇİN KENDİLERİNE TAHSİS EDİLEN TELEFON HATLARINI KULLANABİLİR VEYA BÖLGESEL DANIŞMANLARLA YÜZ YÜZE TARTIŞABİLİRLER . PROGRAMA KATILAN ÜYELER TV VEYA VIDEO KASETLERDEN İZLEDİKLERİ KONULARLA İLGİLİ ÇALIŞMALAR İÇİN EL KİTAPLARINDAN FAYDALANMAKTADIR.

6 MİLYON NÜFUSLU BÖLGEDE HAFTADA ORTALAMA 21000 KİŞİ PROGRAMI TV DEN TAKİP EDİYOR . PROGRAMA KAYITLI İZLEYİCİLERDEN

- % 12 KENDİ İŞİNİ KURMUŞ
- % 12 SAHİBİ OLDUĞU İŞİNİ GELİŞTİRMİŞ
- % 4 İŞ KURMAK İÇİN PLAN YAPMAYA BAŞLAMIS
- % 40 İŞ KURMA İSTEĞİ ARTMIŞ

KAYITLI ÜYELERİN

- % 64 ERKEK
- % 36 KADIN

YAŞ ORTALAMASI 35

KATILIMCILARIN

- % 38.7 ORTA OKUL MEZUNU
- % 30.7 LİSE
- % 4 ÖĞRENCİ
- % 14.9 FİRMA YÖNETİCİSİ

B . GENÇ MÜTEŞEBBİS PROGRAMI : İNGİLTERE ⁽⁵⁾(YOUNG ENTERPRISE ,Ewert Place Summertown Oxfort OX' /BZ United Kingdom.)

GENÇLERDE MÜTEŞEBBİSLİK KÜLTÜRÜNÜN , OLUŞUMU VE GELİŞTİRİLMESİ AMACIYLA ÜLKE ÇAPINDA ,OXFORD ÜNİVERSİTESİ İLE KOORDİNELİ ,olarak MİLLİ KONSEY ve KONSEYE BAĞLI 7 BÖLÜM VE 180 GÖNÜLLÜ BÖLGE YÖNETİCİSİ TARAFINDAN ,YÜRÜTÜLEN PROGRAM

PROGRAMIN YÖNTEMİ :

GENÇ MÜTEŞEBBİSLERİN OLUŞTURDUĞU SEMBOLİK ŞİRKETLER İLE MÜTEŞEBBİSLİK KÜLTÜRÜ VE TEMEL EGİTİMİNİN KAZANDIRILMASI

- HER ŞİRKET 20 ORTAKLAN KURULUYOR
- KURUCULARIN YAŞLARI 15 - 19 ARASI

PROGRAMA YILDA YAKLAŞIK 25000 GENÇ KATILYOR

GENÇ MÜTEŞEBBİS PROGRAMINA 28 YILDA 250000 KİŞİ KATILMIŞ

KURUCULAR İLK GENEL KURULDA

*** ŞİRKETİN İSMİ**

*** FALİYET KONUSU**

*** SERMAYE YAPISI**

TOPLAM SERMAYE YAKLAŞIK 200 POUND , HİSSELER 25 PENNY , HİSSELER : KURUCU ORTAKLAR, ARKADAŞLAR, AKRABALAR, PROGRAMA KATILAN GÖNÜLLÜ ŞAHIS VEYA KURULUŞLARA ...SATILYOR

*** SATIŞ VE FİYAT POLİTİKALARI 'NI**

BELİRLER , ŞİRKETİN ÜRÜNLERİNE MUHTEMEL MÜŞTERİLERİ

*** ENDÜSTRİYEL PİYASA**

*** OKULLAR**

*** HASTANELER**

*** DIŞ PİYASA**

*** YIL BAŞI ÖNCESİ HEDİYELİK EŞYA PİYASASI**

ŞİRKETE GÖNÜLLÜ BÖLGE YÖNETİCİLERİ , EN FAZLA 3 GÖNÜLLÜ DANIŞMAN BELİRLİYOR

DANIŞMANLARIN UZMANLIK ALANLARI : GENELLİKLE ,MALİ, ÜRETİM PLANLAMASI , SATIŞ POLİTİKALARI.

ÇALIŞMA PROGRAMI

- * **YÖNETİM KURULU OLUŞTURULUYOR**
- * **HAFTADA EN AZ 2 SAAT ÇALIŞILIYOR**
- * **HİSSELER SATIŞA ÇIKIYOR**
- * **ÜRETİM GENELLİKLE 3. HAFTA BAŞLIYOR**
- * **PAZARLAMA ÜRETİM İLE BİRLİKTE BAŞLIYOR**
- * **3 VEYA 4 AY SONRA YÖNETİM KURULU KURUCU ORTAKLAR ARASINDA YENİDEN DÜZENLENİYOR (HER ORTAĞIN TECRÜBE SAHİBİ OLMASI İÇİN)**
- * **FAALİYETLER : MAĞAZA KİRALAMA VEYA GENÇ MÜTEŞEBBİSLER FUAR VE SERGİLERİNE KATILIMLA YÜRÜTÜLÜYOR**
- * **ŞİRKET KENDİNİ 8 AY SONRA TASFİYE EDİYOR**
- * **PROGRAM SÜRESİNCE ORTAKLAR 55 KURS SAATİ EGİTİM GÖRÜYÖRLER**

ORGANİZASYONUN 1989-1990 YILLARINDA BÜTÇESİ

TOPLAM GELİR		TOPLAM GİDERLER 1 050 000	
981 000 LB = 51 000 000 000TL (LB , 1 İNGİLİZ POUNDU = 52000 TL)		LB = 54 600 000 000 TL	
GELİR BÜTÇESİNİN DAĞILIMI		GİDER BÜTÇESİNİN DAĞILIMI	
GENEL HİBELER	% 46	ÜRETİM MALİYETİ	% 44
ÖZEL AMAÇLI HİBELER	% 27	GENEL GİDERLER	% 15
BÖLGE YÖNETİCİLERİ KATKISI	% 14	OFİS PERSONEL GİDER.	% 14
KATILIMCILAR	% 13	TANITIM	% 13
		İMTİHAN GİDERLERİ	% 7
		EKON.- MAGAZ. BASIN GİD.	% 5
		MATBUAT	% 2

PERSONEL ; DANIŞMANLAR (GÖNÜLLÜ 5000) ,BÖLGE YÖNETİCİLERİ (GÖNÜLLÜ 2000) ÜCRETLİ 20 , GEÇİCİ 15

C . YENİ İŞE BAŞLAMA SEMİNERLERİ : KOLOMBİYA

⁽⁶⁾(Instituto Colombiano de Estudios Superiores de Incolda (ICESI) , Calle 18 No 122-135 (Pance) Apartado Aereo 25608 CALI COLOMBIA.)

MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME MERKEZİ

HEDEF : KOLOMBİYA GENÇLİĞİNE

- YARATICI
- BAĞIMSIZ
- KENDİNE YETERLİ
- LİDER
- RİSK ALABİLEN
- VİZYONU OLAN

DİĞER BİR DEYİMLE MÜTEŞEBBİS RUHUNU KAZANDIRMAK , GENÇLERE SERBEST PİYASA EKONOMİSİNİN MANASINI ANLATABİLMEK , KOLOMBİYA'NIN EKONOMİK SORUNLARININ AŞILMASINDA GENÇ MÜTEŞEBBİSLERİN POTANSİYELİNİ KULLANMAK

MERKEZİN FAALİYETLERİ

MÜTEŞEBBİSLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ İÇİN SEMİNERLER

- ÖĞRENCİLERE TANITICI
- İLK , ORTA ve LİSE ÖĞRETMENLERİNE YÖNLENDİRİCİ
- ŞİRKETLERE,SOSYAL VE EKONOMİK GURUPLARA
- KENDİ İŞİNİ KURMAYA İSTEKLİ ÖĞRENCİLERE

SEMİNERLER, <ul style="list-style-type: none">• KADINLAR İÇİN MÜTEŞEBBİSLİK KURSLARI ,• MÜTEŞEBBİSLER KULÜPLERİNİN KURULMASI İÇİN DESTEK
<ul style="list-style-type: none">• MÜTEŞEBBİSLİKLE İLGİLİ LİSANS VE LİSANS ÜSTÜ EGİTİM OLANAKLARININ SAĞLANMASI
<ul style="list-style-type: none">• ARAŞTIRMA PROJELERİNİN DESTEKLENMESİ
<ul style="list-style-type: none">• YAYINLAR
<ul style="list-style-type: none">• EN MÜTEŞEBBİS LİSE ÖĞRENCİSİ SEÇİMİ VE ÖDÜLÜ
<ul style="list-style-type: none">• EN MÜTEŞEBBİS ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİSİ SEÇİMİ VE ÖDÜLÜ

PROGRAM

30 SAAT DİREK EGİTİM (15 SAATİ BAĞIMSIZ ÇALIŞMA) ,HAFTADA 2 SAAT , ÖĞRENİM YILI SÜRESİNCE 4 GÜN SÜREKLİ

YÖNTEM

- **DERS VERME**
- **GURUP TARTIŞMALARI**
- **MÜTEŞEBBİSLERİN SUNUŞLARI**
- **MOTİVASYON AMAÇLI KATILMA BELGESİ**

**D . KÜÇÜK İŞLETME KURMANIN YOLLARI : A.B.D ⁽⁷⁾ (ABD Haberleri
Mayıs 1994 s. 11 Ankara)**

**AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİNDE KÜÇÜK İŞLETMELERİN
YAYILMASI VE BUNA BAĞLI OLARAK YENİ İŞ KOLLARININ
ORTAYA ÇIKMASI ,YENİ PAZARLARIN OLUŞMASI , BULUŞLARIN
ORTAYA ÇIKMASI VE EKONOMİK BÜYÜME İLE VARLIKLI
TOPLUMUN OLUŞMASINA HIZ VEREBİLMEK İÇİN,KÜÇÜK
İŞLETMELER İDARESİ (U.S SMALL BUSINESS ADMINISTRATION)
TARAFINDAN UYGULANAN PROGRAM.**

NASIL BAŞLAMALI

- PEK ÇOK GİRİŞİMCİ BİR İŞE ATILMA KONUSUNDA TAM ANLAMIYLA HAZIR DEĞİLDİR
- İSTEK VE BECERİYE SAHİP OLAN PEK ÇOK İNSAN İŞ KURMAK ÜZERE HEDEFLEDİKLERİ ALANLA İLGİLİ TAM VE DOĞRU BİR ARAŞTIRMA YAPMAK ZAHMETİNE KATLANMAZ.
- KÜÇÜK İŞLETMELERDE ELDE EDİLECEK BAŞARININ YOLU KARARLI DAVRANMAK VE DOĞRU HAMLEYİ BAŞLATMAKTAN GEÇER.
- BAŞLANGIÇTA BAZI HATALAR OLABİLİR,ANCAK İYİ BİR NOKTAYA GELEBİLMEK İÇİN BECERİ, DİSİPLİN VE SIKI ÇALIŞMA GEREKLİDİR.

NEDEN BİR İŞ KURULMALI

- KÜÇÜK BİR İŞLETMEYİ BAŞLATMADAN ÖNCE, İŞ YAŞAMINA ATILMA GEREKÇELERİNİZİ BİR LİSTE HALİNDE SIRALAYIN.

İŞ FİKRİNİZİ DEĞERLENDİRİN

- KENDİNİZE AİT ZAMANLARDA EN ÇOK NE YAPMAKTAN HOŞLANIRSINIZ.?
- NE GİBİ TEKNİK BECERİLER GELİŞTİRDİNİZ,YADA HANGİLERİNİ

ÖĞRENDİNİZ.?

- BAŞKALARI SİZİN HANGİ YÖNLERİNİZİ TAKDİR EDER?
- AİLENİZDEN YADA EŞİNİZDEN SİZE YÖNELİK BİR DESTEK SÖZ KONUSUMU. ?
- BU İŞİ NE KADAR SÜREYLE YÜRÜTMİYİ DÜŞÜNÜYORSUNUZ. ?
- AZARLANABİLECEK NİTELİKTE HOBİLERİNİZ YADA BENZER İLGİ ALANLARINIZ VARMI. ?
- DÜŞÜNDÜĞÜNÜZ ŞEYİN PRATİK YARARI VARMI. BİR İHTİYACA KARŞILIK VERİYOR MU. ?
- KİMİNLE VE NE İLE REKABET EDECEKSİNİZ?. AYNI ALANDA ÇALIŞAN İŞLETMELERDEN SİZİ FARKLI YADA ÜSTÜN KILAN ÖZELLİKLER NELERDİR ?.
- DİĞERLERİNE ORANLA DAHA İYİ VE KALİTELİ HİZMET VEREBİLECEK MİSİNİZ ?.
- KURACAĞINIZ İŞLETME İÇİN TALEP YARATMA ŞANSINIZ VARMI ?.

İŞE BAŞLAMADAN ÖNCE İŞ FİKRİ İLE İLGİLİ KONTROL

- KURMAYI DÜŞÜNDÜĞÜNÜZ İŞİ TANIMLAYIN?.
- HANGİ ÜRÜN YADA HİZMETLERİ SATMAYI DÜŞÜNÜYORSUNUZ?.
- İŞ YERİNİZ NEREDE OLACAK?.
- KURACAĞINIZ İŞE HANGİ BECERİ, VE DENEYİMLERİ GETİRECEKSİNİZ?.
- KURULACAK İŞİN YASAL/ HUKUKSAL ÇERÇEVESİ NEDİR?.
- HANGİ TİCARİ İSMİ ALACAKSINIZ?.
- NE TÜR DONANIM VE YARDIMCI MALZEMEME GEREKSİNİM DUYACAKSINIZ?.
- İŞYERİNİZ İLE İLGİLİ KAYITLAR NEREDE TUTULACAK?.
- NE KADARLIK BİR FİNANSMANA İHTİYAÇ DUYUYORSUNUZ?.
- BU KONUDAKİ KAYNAKLARINIZ NELER?.
- BU KAYNAKLARINIZI KULLANDIĞINIZDA YERİNİ NASIL DOLDURACAKSINIZ?.

İŞ PLANI ÇERÇEVESİ

GİRİŞ

- İŞİNİZİN AYRINTILI BİR TANIMLAMASI
- NE TÜR BİR İŞKOLU OLDUĞU
- İŞYERİ SAHİBİNİN KİM OLACAĞI VE BU KONUDAKİ YASAL DÜZENLEMELER
- İŞKOLUNA GETİRİLECEK BECERİLER VE UYGULANACAK DENEYİMLER

- SAĞLANACAK HİZMET VE ÜRÜNLERLE İLGİLİ BİLGİLERİN TANIMI
- AYNI ALANDA FAALİYET GÖSTERENLERE KARŞI SAHİP OLUNAN ÜSTÜNLÜKLERİN SIRALANMASI

PAZARLAMA

- MAL YADA HİZMETLE İLGİLİ TALEP
- POTANSİYEL MÜŞTERİLERİN TANIMLANMASI VE HANGİ BÖLGELERDE YOĞUNLAŞTIKLARININ BELİRLENMESİ
- MAL YADA HİZMETLE İLGİLİ NE GİBİ REKLAM VE TANITIM HİZMETLERİNİN YÜRÜTÜLECEĞİ
- MAL YADA HİZMETİN DAĞITIMININ NE ŞEKİLDE YAPILACAĞI
- FİYAT BELİRLEMEDE UYGULANACAK OLAN STRATEJİNİN TANIMLANMASI

MALİ YÖN

- BAŞLANGIÇTAKİ ÖZ SERMAYE VE MALİ KAYNAKLARIN TANIMI
- İLK YIL İÇİN AYLIK BAZDA BİR İŞLETME BÜTÇESİNİN BELİRLENMESİ
- İLK ÜÇ YIL İÇİN, HER DÖRT AYDA BİR OLMAK ÜZERE KAR YADA ZARARLA İLGİLİ BİLANÇO HAZIRLANMASI
- İLK İKİ YILLIK DÖNEM İÇİN AYLIK NAKİT AKIŞIYLA İLGİLİ ÇALIŞMANIN YAPILMASI
- İŞLETMENİN GİDİŞİ AÇISINDAN KAR VE ZARARIN BİRBİRİNE EŞİT OLACAĞI NOKTANIN BELİRLENMESİ
- KİŞİSEL BİLANÇONUN HAZIRLANIP , EKSİKLERİN KARŞILANMA YÖNTEMİNİN BELİRLENMESİ
- MUHASEBE KAYITLARININ NASIL VE KİM TARAFINDAN TUTULACAĞININ BELİRLENMESİ
- İLERİDE DOĞABİLECEK OLUMSUZ KOŞULLARA HAZIRLIKLILIKLI OLMAK ÜZERE , ÇEŞİTLİ SEÇENEKLER İÇEREN VE DURUMU OLUMSUZLUKTAN KURTARACAK ALTERNATİFLERİN GELİŞTİRİLMESİ

İŞLEMLER

- İŞİN GÜNLÜK YÖNETİM BİÇİMİNİN SAPTANMASI
- ÇALIŞANLARIN HANGİ KOŞULLARLA İSTİHDAM EDİLECEĞİNİN VE HANGİ PERSONEL İŞLEMLERİNİN GEREKECEĞİNİN BELİRLENMESİ
- SİGORTA , KİRALAMA , YADA ÖDÜNÇ ALMA GİBİ

ANLAŞMALAR İLE İŞ YAŞAMINI İLGİLENDİREN KONULARA İLİŞKİN POLİTİKALARIN BELİRLENMESİ

HAZIRLANAN İŞ PLANININ BİR DANIŞMAN TARAFINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

BANKALARA KREDİ İÇİN BASVURU

III . YENİ MÜTEŞEBBİS OLUŞTURMA PROGRAMLARI

MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME ENSTİTÜSÜ : HİNDİSTAN

MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME PROGRAMI : HOLLANDA

MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME MERKEZİ : FİLİPİNLER

MÜTEŞEBBİS ENSTİTÜSÜ : A B D FLORİDA

KENDİ İŞİNİ KURMA PROGRAMI : FİNLANDIYA

TÜRKLER İÇİN İŞLETME KURMA VE MÜTEŞEBBİS GELİŞTİRME SEMİNERLERİ : ALMANYA

A . MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME ENSTİTÜSÜ : HİNDİSTAN (8)

(Dinesh N. Awasthi, B:P:Murali . Entrepreneurship development and new enterprise creation : Experience of the Entrepreneurship Development Institute of India ILO 1990.)

HİNDİSTAN SANAYİ GELİŞTİRME BANKASI (IDBI)

HİNDİSTAN SANAYİ FİNANS ŞİRKETİ (IFCI)

HİNDİSTAN SANAYİ KREDİ VE YATIRIM ŞİRKETİ (ICICI)

HİNDİSTAN DEVLET BANKASI (SBI)

HİNDİSTAN DA POTANSİYEL MÜTEŞEBBİSLERİN İHTİYAÇLARI VE GELİŞTİRME PROGRAMLARI

<u>İHTİYAC</u>	<u>KATKILAR</u>
* <i>Az İstek</i>	Motivasyonu arttırıcı programlar
* <i>Piyasa Bilgileri Eksikliği</i>	Piyasa Araştırması
* <i>Kredi İmkanları Konusunda Bilgisizlik</i>	İş Planı Yapımında Danışmanlık
* <i>Hangi İşi Kuracağına Karar</i>	Değişik İş Alternatifleri Konusunda Bilgilendirme
* <i>İşimi Nasıl Yürütebilirim</i>	İş Yönetimi Eğitimi
* <i>Her Hangi Bir Sorunda Kim Yardımcı Olabilir</i>	Organizasyonlar, Danışmanlar,
* <i>Ne Tip Formalite ve Mevzuat Vardır</i>	Gerekli Konularda Bilgilendirme Danışmanlık

EĞİTİM PROGRAMLARI : İŞSİZLER İÇİN 6 HAFTA TAM GÜN , 150 SAAT ÇALIŞAN GURUPLAR İÇİN 3 AY SÜRELİ ,GECE ,180 SAAT

PROGRAM

1.. MUAFAKİYET (BAŞARI MOTİVASYONU)

- .. BAŞARI GEREĞİ
- .. RİSK ALMA
- .. BAŞLANGIÇ OLUŞTURMA
- ..GERÇEKÇİ HEDEF BELİRLEME

2.. ÜRÜN SEÇİMİ VE İŞ PLANI

..SEÇİLECEK ÜRÜN KONUSUNDA KONSÜLTASYON BAŞARILI MÜTEŞEBBİSLER, YÖNETİCİLER TÜCCARLAR,SANAYİCİLERİN BİLGİ VE TECRÜBE LERİNDEN FAYDALANARAK.

3.. İŞ YÖNETİMİ

.. MÜTEŞEBBİSLERİN İŞ YÖNETİMİ KONUSUNDA Kİ İHTİYAÇLARINI KARŞILAMA EĞİTİMİ

4.. İŞ TANITIMI VE TECRÜBESİ

- .. DEĞİŞİK İŞLETMELERE GEZİLER
- .. STAJLAR

5.. EĞİTİM SONRASI DESTEK PROGRAMLARI

HİNDİSTAN DA YAKLAŞIK 100 ORGANİZASYON MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME ENSTİTÜSÜNÜN PROGRAMINI UYGULUYOR , ÜLKE ÇAPINDA 500 PROGRAMDAN YAKLAŞIK 12500 MÜTEŞEBBİS HER YIL SİSTEME KATILYOR

B . MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME PROGRAMI : HOLLANDA

⁽⁹⁾(Centre for Innovation and Entrepreneurship ,TWENTE (CIOT):University of Twente PO Box 217 7500 AE ENSCHEDE The Netherlands.)

BULUŞ VE MÜTEŞEBBİSLİK MERKEZİ TWENTE ÜNİVERSİTESİ 1987 ;PROGRAM 3 SAATLİK TOPLANTILARDAN OLUŞUR

TOPLANTI 1.. BAĞIMSIZ MÜTEŞEBBİSLİK

- * İŞ PLANININ GEREKLERİ
- * MÜTEŞEBBİSLİKTE GEREKLİ PRATİKLER
- * TEŞEBBÜSÜN GEREKTİRDİĞİ KİŞİSEL HEDEFLERİN BELİRLENMESİ
- * YENİ TEŞEBBÜSÜN PROBLEMLERİ HAKKINDA BİLGİLENDİRMEK
- * İŞ PLANI HAZIRLAMANIN ÖNEMİNİN ANLAŞILMASI

TOPLANTI 2.. İŞ PLANI

- ** İŞ PLANININ GENEL FORMATI HAKKINDA BİLGİLENDİRME
- ** TEŞEBBÜSÜN KURULABİLMESİ İÇİN GEREKLİ ADIMLAR
- ** MÜTEŞEBBİSİN BİLGİ VE KABİLİYETİNİ TARTMASI
- **MÜTEŞEBBİSİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİNİ BELİRLEMESİ

TOPLANTI 3.. İŞ KONUSUNUN BELİRLENMESİ , PAZAR ARAŞTIRMASI

- ** TEŞEBBÜSÜN KURULABİLMESİ İÇİN MÜTEŞEBBİSİN BAKIŞ AÇISI VE HEDEFLERİNİ BELİRLEMESİ
- ** TEŞEBBÜSÜN GELİŞMESİ İÇİN STRATEJİ BELİRLENMESİ

****PAZAR ARAŞTIRMASI HAKKINDA GENEL BİLGİLENDİRME**

TOPLANTI 4.. PAZARLAMA VE PAZAR ARAŞTIRMASI

**** TEŞEBBÜSÜN OLUŞMASI İÇİN EN UYGUN ÜRÜN(MAL) PAZAR KOMBİNASYONUNUN SEÇİMİ**

**** PAZARLAMA PLANININ OLUŞTURULMASI**

**** PAZAR ARAŞTIRMASI KONUSUNDA PRATİK**

TOPLANTI 5.. FİNANS

**** FİNANS KONUSUNDA GENEL BİLGİLENDİRME**

**** MALİ PLANIN HAZIRLANMASI**

TOPLANTI 6.. DEVLETLE İLGİLİ MALİ YÖNLER , İDARİ YAPI

**** TEŞEBBÜSÜN KURULUŞUNDA DEVLETLE İLGİLİ MALİ YÖNLER KONUSUNDA BİLGİLENDİRME**

****İDARİ YAPININ BİLGİLENDİRİLMESİ**

TOPLANTI 7.. YASAL MEVZUAT DESTEK YÖNLERİ

**** YASAL MEVZUAT**

**** DESTEK VE TEŞVİK SİSTEMLERİ**

TOPLANTI 8.. ÖN SUNUŞ

MÜTEŞEBBİS ADAYLARININ İŞ PLANINI EGİTİCİLERİN VE GURUP ÜYELERİ ÖNÜNDE SUNUŞ VE SAVUNMASI

TOPLANTI 9.. KESİN SUNUŞ

****TECRÜBELİ MÜTEŞEBBİSLER, FİNANŞÇILAR , VE UZMANLAR ÖNÜNDE SON SUNUŞ VE DEĞERLENDİRME**

TOPLANTILARDA :

- * EGİTİCİLERİN SUNUŞLARI
- * ÖĞRENCİLERİN SUNUŞLARI
- * GÖNÜLLÜ EGİTİCİLERİN SUNUŞLARI
- * ÖRNEK OLAYLAR

- * EV ÖDEVLERİ
- * İKİLİ ÇALIŞMALAR
- * GURUP ÇALIŞMALARI
- * ÖRNEK HAYALİ ÇALIŞMALAR , GERÇEKLEŞTİRİLİR

C . MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME MERKEZİ : FİLİPİNLER
(¹⁰)(Paytech International 64 Dansalan Mandalu Yong Metro Manila
Phillippines)

ÜLKE ÇAPINDA YAYGIN TANITIMLA ADAYLARIN İLGİSİ ÇEKİLİR.
8 ER KİŞİLİK GURUPLARA TANITIM TOPLANTILARI DÜZENLENİR
,GAZETELER, HALKA AÇIK TOPLANTILAR, SOSYAL KULÜPLER,
TİCARET-SANAYİ ODALARI,OKULLARDAN MÜTEŞEBBİS
ADAYLARININ İLGİSİ ÇEKİLİR

EĞİTİM METODOLOJİSİ

- * KURSLAR VE TARTIŞMALAR
- * ÖRNEK OLAYLAR - DENEMELER
- * GERÇEK BİR İŞ PLANININ OLUŞTURULMASI
- *TAKİP PROGRAMLARI

**MÜTEŞEBBİSLİK EĞİTİMİ PROGRAMI ADAYLARININ SEÇİMİNDE
KRİTERLER**

- 1.. KOBİ KURMA AMACINDAKİ CİDDİYET ,TANITIM
PROGRAMLARINA KATILIMDAKİ ,CİDDİYET
- 2.. KOBİ KURMAK İÇİN İMKANLARIN HAZIR OLMASI ,KAPİTAL/ İLK
SERMAYE ,FİRMA/ İŞ KURMA FİKRİ ,YETERLİ MESLEKİ KABİLİYET
- 3.. İŞLETMEYİ MANİLA(METROPOL) DIŞINDA KURMAYA EGİLİM
- 4.. İHRACATA YÖNELİK KOBİ FİKRİ

**PROGRAMA SEÇİMDE 1 VE 2. KRİTERLER ÖNEM KAZANIYOR 3. VE
4. KRİTERLERDE TEŞVİKLER AÇISINDAN ÖNEM KAZANIYOR.**

PROGRAM : EĞİTİM PROGRAMLARI 7 MODÜLDEN OLUŞUR

MODÜL 1.. YAKINLAŞMA / BEKLENTİLERE AÇIKLIK GETİRME

MODÜL 2.. ORİANTASYON

MODÜL 3.. ALTERNATİFLERİ DÜŞÜNME

*** YARATICI DÜŞÜNCE**

*** VERİMLİ DÜŞÜNME**

*** ALTERNATİF İŞ ALANLARINI BELİRLEME**

MODÜL 4.. SANAYİ / PAZAR ANALİZLERİ

**MODÜL 5.. FİLİPİN ŞARTLARINDA KOBİ İŞLETİLEBİLMESİ
İÇİN KRİTİK FAKTÖRLER**

*** FİLİPİN DEVLETİNİN DESTEK SİSTEMLERİ**

*** KOBİ LER İÇİN POLİTİK VE YASAL GERÇEKLER**

*** DEVLET VE ÖZEL SEKTÖRDEN FİNANS İMKANLARI**

*** KAYNAKLAR**

MODÜL 6.. İŞ PLANI HAZIRLANMASI

**MODÜL 7.. İŞ PLANI SUNUŞU VE TECRÜBELİ MÜTEŞEBBİS VE
UZMANLAR TARAFINDAN KİRİTİZE EDİLMESİ**

D . MÜTEŞEBBİS ENSTİTÜSÜ : A B D FLORİDA ⁽¹¹⁾ (Florida International University University Park Campus, Miami , Florida 33199 U S A.)

ABD DE SİYAHLARIN EKONOMİK SİSTEMDE ETKİNLİĞİNİN ARTTIRILMASI, İSTİHDAM SORUNUNUN ÇÖZÜMÜ İÇİN KENDİ İŞLERİNİ KURABİLMELERİ AMACIYLA GELİŞTİRİLMİŞ PROGRAM

HEDEF KİTLE : SİYAH AMERİKALILAR % 54 , HİSPANİCSLER % 30 (İSPANYOL MENŞEYLİ GÖÇMENLER ,PORTORİCO...) , BEYAZ AMERİKALILAR % 16

DANIŞMANLARIN VE EGİTİCİLERİN DE % 80 SİYAH ...EYALET VE BELEDİYE DESTEKLİYOR

FLORİDA ULUSLARARASI ÜNİVERSİTESİ 4 BÖLGESEL KOLEJ İLE BİRLİKTE YÜRÜTÜYOR , BEŞ YÜKSEK OKUL ÜÇ DEĞİŞİK VE BİRBİRLERİNİ TAKİP ETMEYEN BEŞER HAFTALIK KURS DÜZENLİYORLAR. KURSLAR AKŞAM VEYA HAFTA SONU VE YIL BOYUNCA DEVAM EDİYOR

ÖRNEK PROGRAM

1. ANLAMLI BİR İŞ PLANININ OLUŞTURULMASI

- İŞE NASIL BAŞLANIR, İŞ PLANI NASIL GELİŞTİRİLİR
- İYİ BİR İŞ PLANI İLE KAR NASIL ARTAR

2. KARLI BİR İŞİN PLANLANMASI

- FİZİBİLİTE ÇALIŞMASI
- BAŞLAMAK İÇİN PLANLAMA
- PAZAR ARAŞTIRMASINA GİRİŞ
- SATIŞ PLANLAMASI
- İMALAT VEYA SERVİS SİSTEMİNİN OLUŞTURULMASI
- ZAYIF VEYA GÜÇLÜ YÖNLERİN BELİRLENMESİ
- YASAL MEVZUAT HAKKINDA BİLGİLENDİRME

3. KAR İÇİN YÖNETİM

- GÜNLÜK SORUNLARIN YÖNETİMİ
- TAHMİN VE BÜTÇELEME TEKNİKLERİ

- PERSONEL YÖNETİMİ
- İŞ ÇEVRESİNİN ANALİZİ
- STRATEJİK PLANLAMA

4. İŞE BAŞLAMA

- İŞE BAŞLAMAK İÇİN ATILMASI GEREKLİ ADIMLAR
- FİZİBİLİTE ÇALIŞMASININ YAPILMASI
- PAZAR ARAŞTIRMASININ YAPILMASI
- SATIŞ PLANI

5. KREDİ DÖKÜMANLARININ HAZIRLANMASI

- KREDİ BAŞVURUSU İÇİN GEREKLİ SİSTEMLER HAKKINDA BİLGİLENDİRME
- KAPİTAL (SERMAYENİN TEDARİKİ)
- KREDİ DÖKÜMANLARI İÇİN ÇALIŞMA

6. KÜÇÜK ŞİRKETLERİN MUHASEBESİ

- MUHASEBE İÇİN GEREKLİ BELGELER
- VERGİ

7. KÜÇÜK ŞİRKETLERİN FİNANSAL YÖNETİMİ

- İŞLEN İLGİLİ BİLGİLERİN PLANLAMA VEYA KONTROLDE KULLANIMI
- BÜTÇELEME
- GENEL GİDERLER / MALİYET

8. PAZARLAMA VE SATIŞ

- PAZARLAMA VE SATIŞ BİLGİLERİ
- HEDEF PAZARLARIN BELİRLENMESİ
- ALICILARIN DAVRANIŞLARININ ANALİZİ
- TANITIM VE REKLAM
- ÜRÜNÜN DAĞITIMI VE FİYATLANDIRMA POLİTİKALARI

E . KENDİ İŞİNİ KURMA PROGRAMI : FİNLANDIYA

(¹²) (Small Business Centre , Mikkeli. Puistokatu 1 SF -50100 MIKKELI Finland)

KÜÇÜK İŞLETME MERKEZİ HELSİNKİ 1982

FİLLANDİYADA ŞİRKETLERİN ÖMÜRLERİ İLE İLGİLİ YAPILAN BİR ÇALIŞMADA EN ÖNEMLİ SORUNUN ŞİRKETLERİN İLK KURULUŞLARINDA YAŞANDIĞI VE GENELLİKLE BU SORUNUN ETKİLERİNİN İLERDE BÜYÜYEREK ŞİRKETLERİN SONA ERMELERİNE YOL AÇTIĞI ANLAŞILMIŞ, FİNLANDIYA DA ŞİRKETLERİN % 40 I İLK KURULUŞUNDAN İTİBAREN İLK 5 YILDA KAPANİYORLAR

MÜTEŞEBBİSLERİN ANA SORUNLARININ

*** PAZARLAMA BİLGİSİNİN EKSİKLİĞİ**

*** İŞ YÖNETİMİ VE ŞİRKET MUHASEBESİ BİLGİSİNİN EKSİKLİĞİ**

OLDUĞU TESPİT EDİLMİŞ

PROGRAM

PROGRAMLAR BAŞLANGIÇTA İKİ YIL VE 15 SEMİNERE BÖLÜNMÜŞ, SEMİNERLER AYDA BİR KEZ DÜZENLENİYOR ,SEMİNERLER ARASINDA EV ÖDEVLERİ VE ÖZEL ÇALIŞMALAR VAR , İLK ALTI SEMİNER 4 GÜN SÜRELİ ,ÇARŞAMBA - CUMARTESİ , SON DOKUZ SEMİNER 2 GÜN SÜRELİ ,PERŞEMBE - CUMA ,TOPLAM PROGRAM 42 GÜN VE 360 SAAT

İÇERİK

*** İŞ FİKRİ**

*** PAZARLAMA**

*** MUHASEBE**

*** FİNANS**

*** YÖNETİM**

***LOJİSTİK**

*** ÜRÜN
GELİŞTİRME**

*** BİLGİSAYAR**

*** KANUNLAR**

**HER MÜTEŞEBBİS ADAYI İLE DANIŞMANLAR İLGİLENİYOR ,
AKTİF SEMİNERLERLE YAKIN İLGİLİ EĞİTİM , HERKESİN İŞ
PLANI TARTIŞMAYA AÇILIYOR , HER SEMİNERDEN SONRA
KATILIMCILARA , ÖDEV VERİLİYOR TAKİP EDEN SEMİNERDE ,
TARTIŞILIYOR**

**PROGRAMIN YILLAR İÇİNDE YAPILAN DEĞERLENDİRMELERLE
PROGRAMIN 1 YILLIK VE 24 GÜNLÜK TOPLAM 210 SEMİNER SAATI
8 TANE 3 GÜNLÜK SEMİNER OLARAK YENİDEN DÜZENLENMİŞ**

YENİ KURS PROGRAMI

- * İŞ FİKRİ % 20**
- * PAZARLAMA % 20**
- * YÖNETİM MUHASEBESİ % 12**
- * MALİ MUHASEBE % 5**
- * VERGİ SİSTEMİ % 5**
- * ÖNDERLİK (LİDERLİK) % 10**
- * İŞ KANUNLARI % 5**
- * İŞ PLANI % 10**
- * BİLGİSAYAR % 5**
- * PERFORMANS
DEĞERLENDİRMESİ %3**
- * GENEL DEĞERLENDİRME % 5**

TEST

F . TÜRKLER İÇİN İŞLETME KURMA VE MÜTEŞEBBİS GELİŞTİRME SEMİNERLERİ : ALMANYA ⁽¹³⁾ (Deutsche Gesellschaft für Tech. Zusammenarbeit (GTZ) GmbH Postfach 5180 ,6236 Eschborn)

ALMANYA TEKNİK İŞBİRLİĞİ ÖRGÜTÜ (GTZ) nün Esnaf ve Sanatkar Odaları vasıtasıyla gerçekleştirdiği İşletme Kurma ve Müteşebbis Geliştirme seminerlerinde Yapararak öğrenme yöntemi uygulanmaktadır.

Seminerlere TÜRKİYE de işletme kurmak niyetinde olan herkes katılabilir . Seminer süreleri 9gün ,ve Hafta sonu ,Cumartesi, başlayıp ertesi hafta Pazar günü sona ermektedir.

PROGRAM

1. MÜTEŞEBBİS OLMANIN GEREKTİRDİĞİ NİTELİKLER VE DOĞURACAĞI SONUÇLAR

Katılımcının kendini değerlendirip , özlemlerini , kuşkularını , ölçerek iş kurma konusunda sağlıklı karar vermesine yardımcı olunmaktadır. Aşağıdaki sorular detaylı olarak katılımcılarla tartışılır,

- * Hayattan neler bekliyorum ?
- * Acaba kendi işimi kurup yönetecek niteliklere sahip miyim ?
- * İş kurarken hangi sorunlarla karşılaşacağım ?
- * Başarılı olmak için ne yapmalıyım ?
- * Ben hakikatten ne yapmak istiyor, ne için gayret gösteriyorum ?

2. ÜRÜN SAPTAMA VE ÜRETİM PLANLAMASI

Ülkeme döndüğümde Nerede , Ne üretsem,veya hangi hizmeti sunsam ? sorularına cevap aramak bu bölümün en temel çalışmasıdır

- * Ürün saptamada yaratıcılık geliştirme
- * Beyin fırtınası
- * Piyasa fırsatlarını değerlendirme : SWOT analizi.
- * Muhtemel ürün listeleri oluşturma
- * Yer seçimi, Kapasite seçimi, Üretim planlaması
- * Taslak proje hazırlama

3. PAZARLAMA ARAŞTIRMASI VE PLANLAMASI

Müşteri kimdir ? Müşteri neyi hangi şartlarda ister ? Rakipler kimlerdir ? gibi sorulara cevap aranır

- * Pazar ve pazarlama kavramı

- * Tedarik piyasası ve satış piyasası analizleri
- * Hedef pazarın saptanması
- * Pazarlama stratejileri
- * Yer, ürün, fiyatlandırma ve promosyon
- * Örnek olaylar ve eksersizler
- * Bireysel pazarlama projesi hazırlanması

4. FİNANSAL YÖNETİM VE MUHASEBE

Nereden , hangi koşullarda , ne miktarda sermaye sağlanabileceği, iş için ne kadar paraya ihtiyaç olacağı girişimcilerin projeleri bazında belirlenir.

- * Finansal yönetimde ana konular, Fon sağlanması , Duran ve dönen varlıkların yönetimi, mali analiz ve mali denetim.
- * Temel ilkeler : Ekonomiklik, verimlilik , karlılık
- * Finansal tablolar : Bilanço ve kar - zarar tablosu
- * Muhasebe kayıtları ve tutulacak defterlerle ilgili genel bilgiler

5. TÜRKİYEDE İŞ KURMAK VE YÖNETMEKLE İLGİLİ YASALAR VE KURALLAR

İşletme kurarken gerekecek usuller katılımcıların bilgisine sunulur.

- * Türkiye nin ekonomik durumu.
- * Teşvik edilen sektörler ve bölgeler.
- * Teşvik tedbirleri ve yararlanma usulleri.
- * İhracat ve ithalatla ilgili kurallar.
- * Ticari faaliyetlerle ilgili yasalar(Ticaret kanunu, Borçlar kanunu, Vergi kanunları, İş kanunu)
- * Kredi koşulları, özel nitelikli krediler ve fonlar.

KATILIMCILAR SEMBOLİK BİR KATILIM PAYI ÖDEMEKTE

IV . MÜTEŞEBBİSLERİ GELİŞTİRME PROGRAMLARI

KÜÇÜK FİRMALARIN BÜYÜME PROGRAMI İNGİLTERE

İŞİNİ GELİŞTİRME PROGRAMI (I Y B) ILO

Her ülkede çoğunluğu oluşturan Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerin kuruluşlarının ilk yıllarında karşılaştıkları sorunlar ve bu sorunların sağlıklı bir şekilde çözümü bu işletmelerin piyasada yaşantılarına devam edip edemeyeceklerinin en büyük göstergesidir.

Değişik sektörlerde ve değişik büyüklüklerdeki işletmelere uygulanacak geliştirme programları her ne kadar değişik ihtiyaçlar gösterse de, bu grupta örnekleri verilen Eğitim Programlarından Küçük Firmaların Büyüme Programı 10 ila 50 arasında işçi çalıştıran ve yeni kurulmuş firmalar için düzenlenecek programlara en başarılı örneklerden biridir

Değişik ülkelerde özellikle kalkınma hamlesi içindeki bölgelerde başarıyla uygulanan İşini Geliştirme ILO programı Ülkemiz açısından Kalkınmada Öncelikli Yörellerimizde ve kırsal kesimde uygulanabilecek başarılı programlardan biridir.

A . KÜÇÜK FİRMALARIN BÜYÜME PROGRAMI İNGİLTERE ⁽¹⁴⁾ (Small Business Centre Mill Hill Lane Durham DH 1 3LB United Kingdom)

PROGRAMIN AMACI YENİ KURULAN KÜÇÜK FİRMALARIN KENDİ İŞLERİNİ BÜYÜTMESİ İÇİN YÖNLENDİRME

İNGİLTERE DE FİRMALARIN GENEL İHTİYAÇLARININ

** ORGANİZASYON , İŞİN GELİŞTİRİLMESİ İÇİN YÖNETİM -BİLGİSİ

** SAHİP/ YÖNETİCİNİN YÖNETİM BİLGİLERİNİN GELİŞMESİ İÇİN EĞİTİM

** ÇEVREDEKİ DEĞİŞİMLERİ ANLAMASI İÇİN GEREKLİ VİZYON

** BÜYÜYEN BİR İŞİ YÖNETEBİLECEK TEKNİK BİLGİ

OLDUĞU BELİRLENMİŞ

PROGRAM 1981- 1982 YILINDAN İTİBAREN UYGULANMAYA BAŞLANMIŞ

PROGRAM BAŞLICA 4 KISIMDAN MEYDANA GELMİŞTİR

YÖNETİM/ İŞLETME GELİŞİMİ ÇALIŞMA TOPLANTILARI (WORK-SHOP)

İŞ PROFİLLERİ (HER KATILIMCININ KENDİ İŞ YERLERİ İÇİN DÜZENLENİYOR)

DANIŞMANLIK (HER KATILIMCI İÇİN KATILIMCILARIN PROJELERİ ÜZERİNE)

EĞİTİM VE BİLGİLENDİRME AĞI SAYESİNDE İN - FORMAL DESTEKLER

12 AY SÜRESİNCE 15 ÇALIŞMA TOPLANTISI

İLK 10 ÇALIŞMA TOPLANTISININ KONULARI

** BAŞARILI BÜYÜYEN BİR ŞİRKET İÇİN NE GEREKLİ

** KENDİ İŞİNİ BİLME (ODİT YAPARAK)

** PLANLAMA PROJESİ

** FİNANSAL PERFORMANS (3 TOPLANTI)

** PAZARLAMA PERFORMANSI (2 TOPLANTI)

** LİDERLİK YÖNETİMİ , STRESİ YENME EĞİTİMİ

** PERSONELİN EĞİTİMİ

DİĞER 5 ÇALIŞMA TOPLANTILARIN DA KATILIMCILARIN İHTİYAÇLARINA GÖRE DANIŞMANLIK ; **GURUBUN İHTİYAÇLARININ İLK BÖLÜMLERDE ANLAŞILMASI İLE DİĞER KISIMLAR KATILIMCILARIN İHTİYAÇLARINA GÖRE ÖZGÜN OLARAK DÜZENLENİR**

BÜYÜME PROGRAMI FAALİYETLERİN ÖZETİ

ÖN PROGRAM

SÜRE	KATILIMCILAR/ EĞİTİCİLER	DANIŞMANLAR
6-8 HAFTA	BAŞVURU-- ÖNERİ , KABUL EDİLME	NETWORK / İLİŞKİLER
	TANITIM - REKLAM	PROGRAMI TERTİP
	KATILIMCILAR İLE İLİŞKİLER MULAKAT- SEÇİLME	DANIŞMANLARIN LİSTESİNİ OLUŞTURMAK

PROGRAM

SÜRE (KATILIMCILARIN İHTİYAÇLARINA GÖRE KURS SÜRELERİ BELİRLENİR)	KATILIMCILAR/ EĞİTİCİLER	DANIŞMANLAR
---	--------------------------	-------------

ÇALIŞMA TOPLANTILARI	1 VE 2	<i>BRİFİNG , DANIŞMANLARIN EGİTİMİ</i>
	3 - 4 - 5	<i>HER FİRMA İÇİN PROFİL HAZIRLAMA , YAZILI RAPOR SUNUŞU</i>
	6 - 7	<i>HER KATILIMCIDAN GERİ BESLEME , MÜŞTERİ VE EGİTİCİLERLE BERABER DEĞERLENDİRME</i>
	8	<i>ŞİRKETLERİ DEĞERLENDİRME ZİYARETLERİ</i>
	9 - 10	<i>EGİTİCİLERDEN GERİ BESLEME</i>
	11	<i>ŞİRKETLERİ DEĞERLENDİRME ZİYARETLERİ</i>
	12- 13	<i>EĞİTİCİLERDEN GERİ BESLEME</i>
	14	<i>ŞİRKETLERİ TAKİP ZİYARETİ</i>
	15	<i>EĞİTİCİLERDEN GERİ BESLEME</i>
1 GÜN KURSUN DEĞERLENDİRMESİ		

ÇALIŞMA TOPLANTILARI 1--10

Workshop 1. Büyümenin anlamı ve yöntemleri konusunda katılımcılara bilgi.

Workshop 2. Şirketin büyümesi için bir iskelet oluşturulması (yöntem)

Workshop 3. Büyüme için ölçülebilir hedefler belirlemek

Her üç çalışma toplantısı içinde katılımcıların kişisel ve iş amaçlarının eğiticiler tarafından anlaşılabilmesi temel hedeftir.

Workshop 4. - 10 . Takip eden 7 çalışma toplantısı aşağıda belirtilen çalışmalar için

bir bütün oluşturur

- * **Katılımcıları mevcut durumlarını anlaşılır hale getirecek bir profil oluşturulması çalışmalarına yöneltmek**
- * **Danışmanların yönetiminde bu işi gerçekleştirmek**
- * **Bu çalışmanın yapılabilmesi için gerekli bilgi eksik- ligini karşılayacak eğitimi sağlamak**
- * **Şirketin büyümesi için stratejik planlamaya yönelik konular hakkında bilgilendirmek**
- * **Planlama yöntemi**
- * **Pazar analizleri**
- * **Organizasyonel yapı ve personelin kullanımı**
- * **Yönetim sistemleri**

ÇALIŞMA TOPLANTILARI 11--15

İlk çalışmaları takip eden 5 çalışma toplantısı katılımcıların özel durumları da göz önüne alınarak düzenlenir. Yılların birikimi sonucunda aşağıda belirtilen konulara ağırlık verilmesi gerektiği anlaşılmıştır.

- * **Şirket imajı**
 - * **Şirket içi ve dışı pazarlık**
 - * **Ağ yapısının kurulması (İlişkiler Zinciri)**
 - * **İşçi - İşveren ilişkileri**
 - * **Finans ihtiyacının giderilmesi**
- Değişik çalışma gruplarında ortaya çıkan diğer konular**
- **İşçilerle ilgili mevzuat**
 - **Büyüme için ihracat**
 - **Profesyonel danışmanların rolü**
 - **Mali danışmanlar**
 - **Bankacılık danışmanları**
 - **Hukuksal danışmanlar (Avukatlar, Müşavirler)**
 - **Danışmanların verimli kullanımı**
 - **Risk sermayesi**
 - **Faktoring**
 - **Yönetimde bilgisayar kullanılması**
 - **Kritik çevre değişkenleri**
 - **Avrupa Birliği, Tek Pazar. NAFTA**
 - **Kalite ISO 9000.**

İŞ DANIŞMANLARI

Programın başarısında en önemli rolü Müşavirler (İŞ DANIŞMANLARI) oynamaktadır , Danışmanlar programın düzenlenmesinden sonucuna kadar her aşamadan sorumludurlar.

İş danışmanları ;

- **Gerekli eğitim ihtiyacını belirlemek, Katılımcıların iş yerlerinde yapılan ziyaretlerde ve mülakatlarda her katılımcının hedeflerinin oluşturulmasında danışmanlığı gerçekleştirmek ,**
- **Genel anlamli danışmanlık hizmetleri yerine ,İş hayatındaki tecrübeleri de değerlendirerek,küçük işletmelerin ve yöneticilerinin kendi kendilerine sormadıkları soruları sormalarına yönelik metotları benimsemek.**
- **İşin büyümesi için gerekli atılımları yapmaya yönlendirmek ve bilgilendirmek.**
- **Programın her aşamasında firmalardaki gelişmeleri izlemek,kayıtları tutmak, bu gelişmelere bağlı olarak programı yeniden düzenlemek.**

PROGRAMA BAŞVURULAR GENELLİKLE ;

- **BANKALAR**
- **MÜTEŞEBBİS AJANSLARI**
- **GELİŞME AJANSLARI**
- **TİCARET VE SANAYİ ODALARI**

KANALIYLA ÖNERİLEN ADAYLAR ARASINDAN SEÇİLEREK GERÇEKLEŞİYOR.PROGRAMIN ÖNEMİ VE FAYDALARININ ANLAŞILABİMESİ İÇİN ADAYLARA TANITICI BİR SUNUŞ VE PROGRAM HAKKINDA FİKİR ALIŞVERİŞİ YAPILYOR

KATILIMCILARIN SEÇİMİNDE

***SANAYİ- TİCARET- VE HİZMET SEKTÖRÜNDEN MÜMKÜN OLDUĞUNCA EŞİT SAYIDA VE DEĞİŞİK FİRMA BÜYÜKLÜKLERİNDE**

*** KATILIMCILARIN DEĞİŞİK KONULARDA VE BİRBİRLERİYLE REKABET OLUŞTURMAYACAK ŞEKİLDE**

*** PAZAR GENİŞLEMESİNİ, YENİ ÜRÜN GELİŞTİRMEYİ, YENİ ÜRETİM YÖNTEMİ GELİŞTİRMEYİ DÜŞÜNEN**

*** ŞİRKETİN SAHİBİ/ YÖNETİCİSİ VEYA ORTAĞININ KATILIMINA ÖNCELİK VERİLİYOR**

B . İŞİNİ GELİŞTİRME PROGRAMI (I Y B) ILO ⁽¹⁵⁾ (Carin Astrom IYB PROGRAM Improve Your Business ILO 1991)

Kendi işini geliştirme programı ,1970 li yıllarda İSVEÇ İşverenler Konfederasyonunun ‘ Şirketinin İşini Takip Et ‘ programı çerçevesinde geliştirdiği bilgi birikimi sonucunda geliştirilen ve her ülkenin özgün şartlarına göre uygulanan bir programdır.

1977 yılında İsveç Uluslararası Kalkınma Örgütü SIDA ve İLO tarafından geliştirilen ortak proje ile kalkınan ülkelerde uygulanan İşini geliştirme Programı IYB ilk olarak KENYA da uygulanmış ve denemeler sonucunda yeniden geliştirilmiştir.

I Y B Programı öncelikle AFRİKA Ülkelerinde uygulan- maya başlanıyor. Afrika da 10 değişik ülkede 80 değişik kuruluş tarafından uygulanıyor . Geçen zaman içinde programın uygulandığı bazı ülkeler; KENYA , TANZANİA , UGANDA , MAURİTUS , ZAMBİYA SENEGAL , BATI AFRİKADA İNGİLİZCE KONUŞAN ÜLKELER , MISIR , SUDAN , ORTA DOĞU ÜLKELERİ , HİNDİSTAN , FİLİPİNLER , SİRİLANKA , PAKİSTAN BENGALDEŞ ,TAYLAND , NEPAL , FİJİ , PERU , KOLOMBİYA

I Y B programının SWAHİLİ , AMHARİC gibi Afrika dilleri de dahil olmak üzere 20 den fazla dile çevirisi gerçekleştirilmiştir.

PROGRAM

* **ÇALIŞMA EL KİTABI (WORK BOOK)**

* **REHBER KİTAP (HAND BOOK)**

* **EĞİTİM KİTABI**

* **İŞ DANIŞMANI KİTABI**

ÇALIŞMA / REHBERLİK EL KİTAPLARI

* ALIŞ VE SATIŞ

* ÜRETİM VE SERVİS SİSTEMİ

* MUHASEBE (DEFTER TUTMA DÜZEYİNDE)

* MALİYET VE FİYAT ANALİZİ

* PAZARLAMA

* YÖNETİM MUHASEBESİ

* OFİS ÇALIŞTIRILMASI

* PLANLAMA

I Y B PROGRAMI

1. EĞİTİM İHTİYACININ ÖNBELİRLENMESİ.

2. I Y B ÖN ÇALIŞMA TOPLANTILARI

* KATILIMCILARIN ZAYIF VE GÜÇLÜ YÖNLERİ BELİRLENİR

* TEMEL YÖNETİM PRENSİPLERİ GİRİŞİMCİ'YE TANITILIR

* HER KATILIMCININ KİŞİSEL HAREKET PLANI BELİRLENİR

* BU PLAN İLE , SORUNLAR, GEREKLİ ADIM-LARIN NE ZAMAN VE KİMLE GERÇEKLEŞECEĞİ BELİRLENİR.

3. İLERİ AŞAMALARDA GEREKLİ EĞİTİM PROGRAMLARININ GERÇEKLEŞTİRİLMESİ İÇİN KARAR VERME.

4. UYGULAMALI ÇALIŞMALAR

**** İŞ GELİŞTİRME GURUBU**

**KİŞİSEL VEYA ORTAK PROBLEMLERİN TANIMLANMASI
SORUNLARIN ÇÖZÜMÜ İÇİN TECRÜBE VE FİKİRLERİN DEĞİŞİMİ
,GURUP ÇALIŞMALARI (EN FAZLA 10 - 12 KİŞİ)**

**** YENİLEME ÇALIŞMALARI**

**ÖZEL ALANLARDA İLER ÇALIŞMALAR GENİŞLETİLMİŞ GURUP
ÇALIŞMALARI**

**** KİŞİSEL MÜŞAVİRLİK**

MÜTEŞEBBİS İLE KİŞİSEL BAZDA ÇALIŞMALAR

V . ÜLKEMİZ İÇİN MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME PROGRAMI

- ÜLKEMİZDE MÜTEŞEBBİSLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ
- MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME ENSTİTÜSÜ
- MÜTEŞEBBİSLİĞE YÖNLENDİRME PROGRAMLARI
- GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ
- GİRİŞİMCİ GELİŞTİRME MODELİ

A . ÜLKEMİZDE MÜTEŞEBBİSLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ

Kendi işini kurmak isteyen bir müteşebbise A. B .D de 300 den fazla değişik İş Okulu , Üniversite veya Enstitüde eğitilebilme imkanı sağlanmışken, Almanya , İsviçre , Hollanda , Avusturya .. gibi Avrupa ülkelerinde onlarca kuruluş , enstitü veya iş okulu müteşebbislerin hizmetindeyken , ASYA, AFRİKA Ülkelerinin bir çoğunda Müteşebbislik Eğitimi kurumsallaşmışken,Almanya dan ülkemize dönüş yapacak vatandaşlarımızın müteşebbisliğe yönlendirilebilmesi için Almanlar tarafından Türkiye deki sisteme yönelik eğitim projeleri geliştirilmişken ÜLKEMİZDE BU KONUYU GÖREV BENİMSEMİŞ BİR KURULUŞUN OLMAYIŞI DÜŞÜNDÜRÜCÜDÜR.

Bu konuda gerekli adımların Bir an önce atılması Uluslar arası piyasalarda büyük zorluklar içinde rekabet etmeye çalışan Genç Müteşebbislerimize verilebilecek en büyük destek , Ülkemizde istihdam sorununun çözümünde , ekonomik krizin sosyal sorunlara yol açmadan atlatılmasında en önemli araçlardan birisini oluşturacaktır.

Ülkemizin hızla kalkınma sürecine geçtiği, önümüzdeki dönemde kaynakların etkin ve verimli bir şekilde kullanılabilmesi , Toplumda MÜTEŞEBBİSLİK heyecanının geliştirilmesi ve müteşebbisliğin desteklenmesine yönelik politikalarla sağlanabilir.

MÜTEŞEBBİSLİĞİN GELİŞTİRİLMESİNE YÖNELİK POLİTİKA ARAÇLARI

1 . MÜTEŞEBBİSLİK HEYECANININ GELİŞTİRİLMESİ

Müteşebbise bakış açısının değiştirilmesi

- Toplumun bakış açısının değişimi

Müteşebbisi toplumun Saygı duyulan, Değer verilen, Çıkarıcı veya fırsatçı değil ,yeni olanaklar yaratan ,toplumun refaha ulaşabilmesi için vazgeçilmez öneme sahip kişi ...olarak benimsemesi

- Kamu idaresinin bakış açısının değişimi

Kamu idaresinin müteşebbisi Topluma hizmet için ayrılan kaynakları en sağlıklı şekilde kullanılabilmesinde en temel unsur olarak değerlendirmesi , Müteşebbislerin sorunlarının çözümünü arayan gelişmelerine yönelik engelleri kaldıran , Müteşebbise GÜVEN duygusuna sahip Kamu görevlisinin oluşturulması

Müteşebbislik heyecanının bireylere kazandırılması

- Çocukluktan itibaren kişilerin müteşebbislik ruhunun geliştirilmesine yönelik Ailenin teşviki

Eğitimin Düzenlenmesi

- Okulun yönlendirmesinin sağlanması
- Medyanın olanakları kullanılarak genç beyinlerin şekillenmesinde müteşebbislik heyecanının oluşturulması

***** Belçika'da 8 - 10 yaşındaki çocuklara dağıtılan Boule ve Bill Kendi işletmelerini Kuruyorlar başlıklı çizgi roman büyük ilgi ile karşılanmıştır .Son yıllarda Çocuklara yönelik bu tip çalışmalara bir çok Avrupa ülkesinde rastlanıyor ⁽¹⁶⁾ (Feridun Aksın Barometre Dergisi 18 - 24 Nisan 1994)**

2 . MÜTEŞEBBİSLİK ORTAMINA ENGELLERİ KALDIRMAK

Bürokratik engellerin azaltılması

İş kurma veya işi tasfiye etme işlemlerinin sadeleştirilmesi

***Bir şirketin kuruluşu için herhangi bir engelle karşılaşmadan başlangıçtan işletmeyi açmasına kadar yapması gereken işlem sayısı 121,muhatap olacağı kurum sayısı 37. ⁽¹⁷⁾ (Ali Erkan Eke İşletme Kuracaklar İçin Türkiye de Sosyal Ekonomik Durum ve Yasal Çerçeve ,GTZ Seminer Notları)**

KURULUŞ AŞAMASINDA	7
İŞ YERİ SEÇİMİ AŞAMASI	31
PROJE (İŞ) SEÇİMİ AŞAMASI	17
DİĞER İŞLEMLER	66
TOPLAM	121

*** Bir Şirketin fes edilmesi için geçen süre yaklaşık 14ay ⁽¹⁾ (Ekonomik Kalkınmada Girişimciliğin Önemi ve Değişen Girişimcilik Nitelikleri . TÜGİAD Raporu . Şubat 1993)**

3 . HAKSIZ REKABETİN ENGELLENMESİ

Girişimcilerin bu gün için karşılaştıkları en temel haksız rekabet Kamu kurum ve kuruluşları, Mahalli ve özel idarelerin ticari faaliyetleri, Üniversiteler ile kamu yararına çalıştığını belirten kuruluş, dernek , vakıf gibi işletmelere karşıdır.

Kamu kaynağını maliyetine ve riskine katlanmadan kullanan bu işletmeler karşısında ,Vergi Bürokrasi ve yüksek finans maliyetleri altında ezilen müteşebbislerin eşit koşullarda rekabet etmelerini beklemek son derece zordur.

Gerçek anlamda rekabetin oluşabilmesi için kamu kuruluşlarının asli faaliyet konuları dışında geliştirilmeye çalışılan faaliyetleri (hizmet,ürün,.....) sınırlamaya yönelik girişimleri hızlandırmak gerekecektir.

Girişimcilerin kendi aralarındaki rekabetlerinin tesisinde yasal düzenlemelerin gündemde oluşu,

*** Rekabetin geliştirilmesi ve tüketiciyi koruma kanunu,**

*** Patent Enstitüsünün kuruluşugibi son derece sağlıklı ve önemli gelişmelerdir.**

4 . MALİ DESTEK PROGRAMLARI

Müteşebbisliğin geliştirilmesinde en temel politikanın bile başarısı uygun finans kaynaklarının sağlanabilmesine bağlıdır . Ülkemizde ilk defa Müteşebbislerimizin teşvik sisteminden pay alması ve yatırımlarının uygun şartlarla kredilen dirilmesi kadın girişimciler ve küçük sanayi işletmeleri için 1993 yılında gündeme gelmiş , sınırlı kaynaklarla ve sınırlı sayıda müteşebbisin bu imkanlardan faydalanabildiği bu uygulamaya benzer bir uygulamada HALK BANKASI tarafından Hazine kaynaklı subvansiyeye edilen yatırım ve işletme kredileri ile sınırlı sayıda Genç Müteşebbis içinde geliştirilmiştir

Müteşebbisliğin geliştirilmesi için sağlıklı finans modellerinin geliştirilmesi bu gün için en önemli konudur . Ülkemizin gelişmekte olan bölgeleri için geliştirilecek modelin Gelişmiş bölgelerimize göre şüphesiz farklı bir anlayış içinde geliştirilmesi gerekir .

Ülkemiz için geliştirilecek finans modelinde en temel nokta SAĞLANACAK FİNANS ŞARTLARINDA KARŞILIKSIZ VEYA HİBE ŞEKLİNDE UYGULAMALARA GİDİLMEMESİ GEREĞİDİR

Müteşebbislere sağlanacak finans teşviklerinde önemli araçlardan birisi VERGİ MUAFİYETLERİDİR.

*** Kalkınmada öncelikli yörelerde müteşebbislerin kuracağı küçük ve orta ölçekli işletmelerin bir sınırlamaya gidilmeksizin belirli bir süre Gelir Vergisinden muaf tutulması**

*** Gelişmiş bölgelerde Müteşebbislerin kuracağı küçük ve orta ölçekli işletmeler içinse gelir vergisi ertelenmesi veya taksitlendirilmesi yönteminin geliştirilmesi**

*** Müteşebbislerin kredilendirilebilmesi için bir kamu bankasının gerçek anlamda görevlendirilmesi, İhtisas bankası şeklinde örgütlenecek bu bankaya kaynak sağlanabilmesi için bir fon oluşturulması ve diğer Ticari Bankaların Karlarının bir miktarının bu fona aktarılması.**

*** Gerek Kamu ,gerekse de Özel Sektör Bankalarının kullandığı kredilerin belirli bir oranının Müteşebbislerin yeni kuracağı öncelikle Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırım veya işletme kredileri için kullanılma zorunluluğu getirilebilir (KORE de kamu bankaları için bu oran % 50 , özel bankalar içinse % 30 dur.)**

*** Küçük işletmelerin Kredilendirme ve Leasing işlemlerini bir model içinde geliştirmek , Bu amaçla Teşvik mevzuatı çerçevesinde Leasing şirketlerine kaynak sağlanarak leasing mevzuatının avantajları ile uygun şartlarda yatırım imkanı sağlamak.**

*** RİSK SERMAYESİ VE KREDİ GARANTİ SİSTEMLERİNİN Bir an önce yasal mevzuatının düzenlenmesi.**

öncelikle oluşturulması gereken düzenlemelerdir

B . MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME ENSTİTÜSÜ

MÜTEŞEBBİSLİĞİN GELİŞTİRİLMESİ VE DESTEKLENMESİNDEN SORUMLU BİR KAMU KURUMUNUN OLUŞTURULMASI

Ülkemizde müteşebbislere yönelik hizmetler değişik kurum ve kuruluşlar tarafından yürütülmektedir. Ancak Bir bütün olarak Müteşebbisliğin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik Politikaların oluşturulması, Müteşebbislik kültürünün toplumda geliştirilmesi , Müteşebbisliğin gelişimi önündeki engellerin kaldırılması için gerekli faaliyetlerin yürütülmesi, Müteşebbisliğe Yönlendirme ve Müteşebbis Oluşturmaya Yönelik Programların gerçekleştirilebilmesi için

MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME ENSTİTÜSÜ nün kurulması acil öneme sahiptir.

Kamu kesiminin yeniden örgütlenmesi ,bu çerçevede Kamu İktisadi Teşekküllerinin Özeleştirilme veya verimsiz işletmelerin tesviyesinin söz konusu olacağı önümüzdeki dönemde işlerini kaybedecek kamu görevlilerinin istihdam sorununun çözümünde en gerçekçi yol bu kişilerin kendi hesabına çalışan birer birey haline gelebilmesidir

Müteşebbisliği Geliştirme Enstitüsünün öncelikle faaliyetlerinde Kamunun yeniden yapılanabilmesinde Kişilerin Müteşebbisliğe Yöneltilmesi ,Müteşebbis Geliştirme Eğitimi Programlarında Eğitilmeleri ve kendi işlerinin sahibi olmalarına yönelik projelerin yürütülmesi ne ağırlık vermesi gereklidir.

MÜTEŞEBBİSLİĞİ GELİŞTİRME ENSTİTÜSÜNÜN Kuruluşunda izlenebilecek yol için iki seçenek mümkündür

1. ENSTİTÜYÜ , KAMU TÜZEL KİŞİLİĞİNE SAHİP BİR KURULUŞ OLARAK ,KANUNLA KURMAK :

Bu yöntemin gerçekleştirilmesi için en kısa yol SANAYİ ve TİCARET BAKANLIĞININ hazırlayacağı ve HÜKÜMET tarafından . T.B.M.M ne sunulan yasa tasarısının ilgili komisyonlar ve genel kurulun kabulü ile yasallaşmasıdır.

2. ENSTİTÜ , KOSGEB TARAFINDAN İLGİLİ HEDEF KİTLE ÖRGÜTLERİNİN KATILIMCI YAKLAŞIMIYLA ,İŞBİRLİĞİ İÇİNDE BU KONUDA GEREKLİ BİLGİ BİRİKİMİNE HAİZ ÜNİVERSİTELERİMİZLE BERABER KURULABİLİR.

Bu çerçevede KOSGEB 3624 Sayılı kuruluş kanununun 4. üncü maddesinde belirtildiği üzere Girişiciliğin Geliştirilmesi ve Desteklenmesi için yürüteceği hizmetleri ENSTİTÜ çatısı altında örgütleyebilir.

ENSTİTÜ KURUCULARI öncelikle

T E S K , Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu

T.O.B.B , Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

ÜNİVERSİTE (Öncelikle O.D.T.Ü veya İ.T.Ü) Olmalıdır

ENSTİTÜ MODELİ



C . ENİSTÜTÜNÜN GELİŞTİRECEĞİ MÜTEŞEBBİSLİĞE YÖNLENDİRME PROGRAMLARI

- * Gençlerde
- * Yüksek Örgenim Gençliği
- * Mesleki Eğitim Sahibi Gençlik
- * İşsiz veya İşini Kaybetmesi Muhtemel Kişilerde

KENDİ İŞİNİ KURMA ARZUSUNU OLUŞTURMAK TİCARİ HAYAT HAKKINDA ÖN BİLGİLERİN OLUŞMASINI SAĞLAMAK

araçlar

- **MEDYA**
- **GİRİŞİMCİLİĞE TEŞVİK TOPLANTILARI**
- **PANELLER**
- **GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİNE YÖNELİK**
- **DERNEK - KULÜP - GURUPLARLA İŞBİRLİĞİ**
- **MAHALLİ İDARELERLE İŞBİRLİĞİ**

MEDYA

* TV -- RADYO da TANITIM AMAÇLI PROGRAMLAR

* Başarılı Müteşebbislerin Tanıtımı :

Girişimci adaylarında iş kurma heyecanı oluşturacak, Kurdukları işin konusu ve büyüklüğü adaylar için ulaşılabilir, Medya kanalıyla reklamlarını yapmak isteyen büyük iş adamları yerine, mahalli özellik gösteren tanınmamış ancak işinde gerçekten başarılı kişilerin seçimine özen gösterilmeli

* Kendi İşini Kurma ve Bağımsız Çalışmanın Avantajlarını Özendiren Programlar

*TV RADYO EĞİTİM SETİ

Düzenli Eğitim Programları

Açık öğretim sistemi benzeri , Modüler, 20 - 30 dakikalık eğitim programları

Genel danışmanlık , eğitim sistemine kayıtlanan ve tv- radyo serilerini takip eden katılımcılara yönelik ,Eğiticilerin öncelikle başarılı müteşebbislerden seçildiği , örnek olaylarla zenginleştirilmiş

ANADOLU ÜNİVERSİTESİ ile İŞBİRLİĞİ

Eğitim kasetleri maliyetleri üzerinden yaygın dağıtımına tabi tutulabilir

TV-RADYO EĞİTİM PROGRAMLARI

- Müteşebbisliğin genel tanıtımı
- İş alternatifleri konusunda bilgilendirme
- Mevcut bürokratik ve yasal yapı
- İş planının hazırlanması
- Temel yönetim eğitimi
- Temel ticari eğitimi ;Vergi ,Muhasebe
- Pazarlama
- İnsan ilişkileri- ticari hayatta işbirliğinin önemi
- İşçi - işveren ilişkileri
- Finans İmkanlarının tanıtımı

YAZILI BASIN

- Günlük gazetelerde
- Haftalık dergilerde, Ekonomi , Kadın dergileri , Hafta sonu ekleri ,

Gençlik dergilerinde ;

- Bilgilendirme köşeleri
- Başarılı müteşebbislerin tanıtımı
- Bilgi aktarımına yönelik ek kitapçıklar
- Çocuklara yönelik çizgi romanlar
- Yarışmalar düzenlenmesi

GİRİŞİMCİLİĞİ TEŞVİK TOPLANTILARI

Üniversitelerde , Mesleki eğitim Kurumlarında . Kamu kurumlarında .
Özeleştirme programı kapsamındaki kuruluşlarda . Özel sektör kuruluşlarında

- Kadınlara
- Genç emeklilere

YÖNELİK TEŞVİK EDİCİ TOPLANTILAR

PANELLER

**KAMU OYUNDA GİRİŞİMCİLERE VERİLEN ÖNEMİ ARTTIRACAK ,
GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİNE VE UYGUN ÇEVRENİN OLUŞUMUNA
YÖNELİK , KAMU YÖNETİCİLERİNİN BAKIŞ AÇILARINI
GELİŞTİRECEK PANELLER**

GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİNE YÖNELİK DERNEK KULÜP GURUPLARLA İŞBİRLİĞİ

- GENÇ MÜTEŞEBBİSLER JAYSEES DERNEĞİ
- MÜTEŞEBBİSLER KULÜBÜ
- TÜRKİYE GENÇ İŞ ADAMLARI VE SANAYİCİLER DERNEĞİ
- İLLERİN GENÇ İŞ ADAMLARI VE
- SANAYİCİLER DERNEKLERİ

MAHALLİ İDARELERLE İŞBİRLİĞİ

- MAHALLİ YÖNETİMLERİN MÜTEŞEBBİSLERE BAKIŞ AÇISININ DEĞİŞTİRİLMESİ
- BÖLGELERİNİN KALKINMASINDA MÜTEŞEBBİSLERİN GÜCÜNÜ KULLANABİLECEK PROJELER GELİŞTİRMEK
- GENÇ GİRİŞİMCİLERİN ÜRÜNLERİNİ SERGİLEMEK,
- TİCARİ FAALİYETLERİNİ GERÇEKLEŞTİRMEK İÇİN ALANLAR OLUŞTURMAK

-

C . MÜTEŞEBBİSLİK EGİTİMİ

HEDEF KİTLE

- Özelleştirme kapsamında mevcut işini kaybedip, kendi işini kurmaya karar veren kişiler,
- Genç müteşebbisler,
 - Orta öğretim,veya yüksek öğretim, gençliğinden kendi işini kurmak kararında olanlar (Öncelikle ;meslek okulları mezunları,)
- Kuracakları iş hakkında belirli bilgi ve beceri sahibi olanlar,
- Mevcut işletmelerde(kamu veya özel sektörde) çalışan ancak kendi işini kurmak isteyen kişiler
- TEKMER lerdeki Müteşebbisler

ÜLKEMİZDE KÜÇÜK İŞLETMELER VE BU İŞLETMELERİN SAHİPLERİ

- İşletmelerinin yöneticileri,
- Bölge veya çevreye uyumlu,
- Kısıtlı kaynağa sahip
- Kısıtlı zamanı olan,
- Sınırlı tecrübesi olan,
- Kişisel gururu veya tatmini işinde ariyan,
- Sahip olma duygusunun en önemli faktör olduğu
- Kişisel başarının şirket başarısı ile özdeşleştiği,
- Kişisel ilişkilerin önem kazandığı,
- Müşteriye son derece bağımlı (bu çerçevede esnek)
- Sistemi kendisi kuran,
- Kısa planlarla sınırlı bakış açısına sahip,
- Aileden etkilenen,
- Yapararak öğrenen / Deneyerek bulan,
- İşin bir yaşam biçimi olduğu,
- Sermayesini (kendi,veya akraba, aile) riske atan,
- Az sayıda eleman çalıştıran,

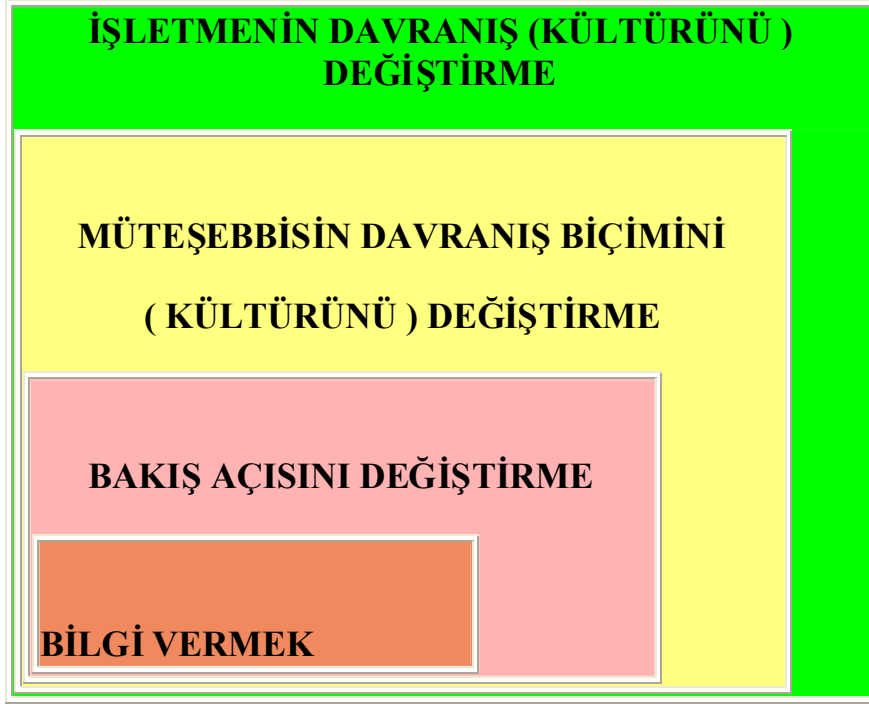
ÖZELLİKLER GÖSTERİRLER.

KÜÇÜK İŞLETMELERİN SAHİPLERİ VE AYNI ZAMANDA YÖNETİCİLERİNİN ÇEVREDEDEN ETKİLENMELERİNDE ETKİ ALANLARINI EN GÜZEL İFADA EDEN ÇALIŞMALARDAN BİRİ AŞAĞIDA GÖSTERİLMİŞTİR ⁽¹⁸⁾ (A. GİBB ; Küçük İşletmelerin Üzerlerindeki Etki Alanları)



KÜÇÜK İŞLETMELERE YÖNELİK EGİTİMİN GEREK MÜTEŞEBBİS GEREKSE DE İŞLETME KÜLTÜRÜ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ VE EGİTİMİMİZ SÜRESİ ARASINDAKİ İLİŞKİ KUZEY İRLANDA KÜÇÜK İŞLETMELER ENSTİTÜSÜ TARAFINDAN İNCELENMİŞTİR ⁽¹⁹⁾ (NISBI North Ireland Small Business Institute University of Ulster)

Zor



Kolay

Kısa

ZAMAN

Uzun

„KÜÇÜK İŞLETME SAHİPLERİNİN ÖZELLİKLERİNİN MÜTEŞEBBİS GELİŞTİRME PROGRAMLARI ÜZERİNDE OLUŞTURACAGI ETKİLERİDE GÖZ ÖNÜNE ALINARAK

C . ENSTİTÜNÜN UYGULAYACAĞI MÜTEŞEBBİS GELİŞTİRME PROGRAMLARI

Programlar planlanırken göz önüne alınması gereken faktörler;

**** GELENEKSEL İŞLETME YÖNETİM PROGRAMLARI ÇIN MÜTEŞEBBİSİ GELİŞTİRME PROGRAMI OLARAK DÜZENLENMESİ BAŞARIYI ÇOK AZALTACAKTIR**

****EGİTİCİLERİN SEÇİMİNDE AKADEMİK EGİTİCİLER İLE BİRLİKTE , BAŞARILI MÜTEŞEBBİSLER, DANIŞMANLAR , YÖNETİCİLER, İN YOGUN KATKILARI SAĞLANMALIDIR**

****PROGRAMLARIN ZAMANLAMASINDA İHTİYAÇLARA GÖRE HAFTA İÇİ TAM GÜN, HAFTA SONU , VEYA GECE SEÇENEKLERİ GÖNÜNE ALINMALIDIR**

**** PROGRAMLARIN ESNEK BİR YAPI GÖSTERMESİ**

GEREKTİRECEĞİ, KATILIMCILARIN KİŞİSEL SORUNLARI VEYA TALEPLERİNİN GÖZ ÖNÜNE ALINARAK DÜZENLEMELERE GİDİLMESİ GEREKECEĞİ

** EĞİTİM PROGRAMLARININ, YEREL VE UYGUN MEKAN VE ZAMANLARDA DÜZENLENMESİ GEREKTİĞİ

** KATILIMCILARIN SINIRLI KAYNAKLARI OLACAĞI GÖZ ÖNÜNE ALINARAK DÜZENLENMESİ

** KATILIMCILARIN BİRBİRLERİNDEN ÖĞRENECEKLERİ ÇOK ŞEY OLDUĞU GÖZ ÖNÜNE ALINARAK PROGRAMLARDAKİ HAVANIN BUNA GÖRE DÜZENLENMESİ

** ÖRNEK OLAYLARA ÖNCELİK VERİLMESİ, KONULARDAKİ ÖRNEKLERİN MÜMKÜN OLDUĞUNCA KATILIMCILARIN POTANSİYELLERİNİ ÖN PLANA ÇIKARACAK, KÜÇÜK ÖLÇEKLİ İŞLETME ÖRNEKLERİ İLE DÜZENLENMESİ

** EĞİTİM SIRASINDA YAPARAK ÖĞRENME ÖZELLİĞİNİN ÖN PLANA ÇIKARILMASI,

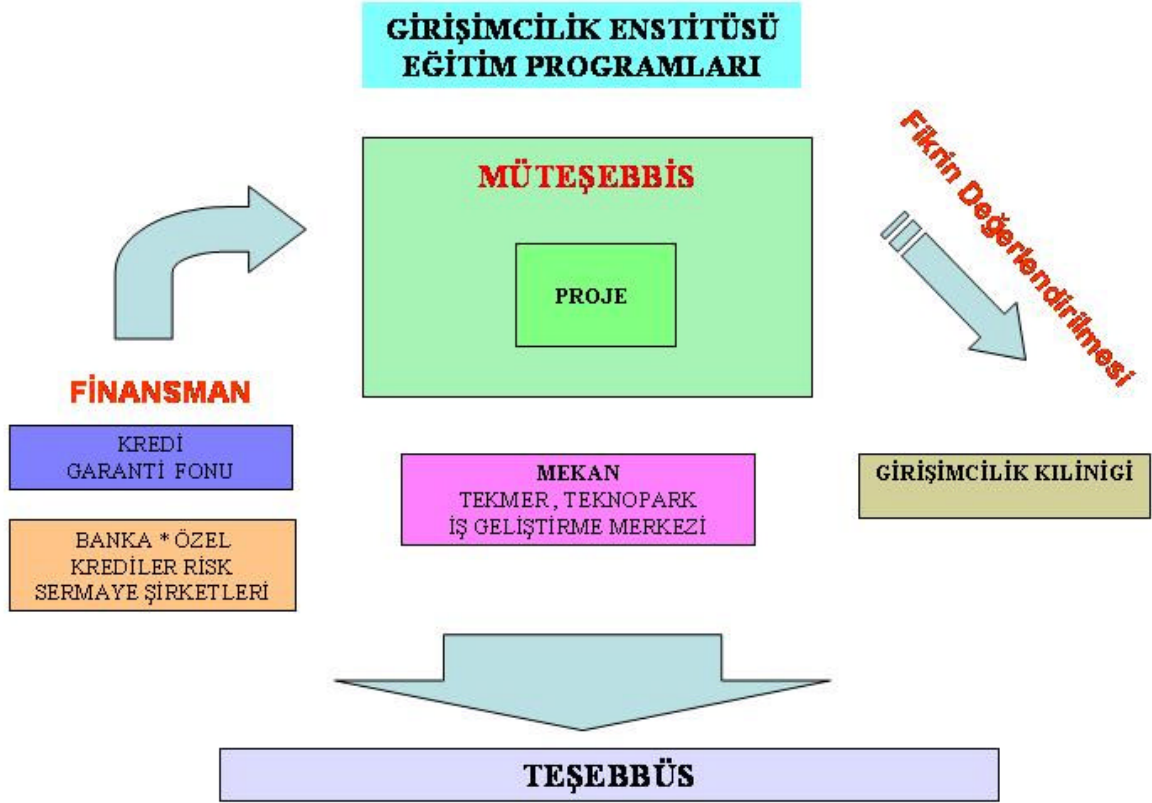
** EĞİTİMİN HER AŞAMASINDA KİŞİSEL GELİŞME GÖZ ÖNÜNE ALINMASI VE MÜTEŞEBBİSLERİN EĞİTİMİN HER AŞAMASINDA TAKİP EDİLMESİ

** KİŞİSEL BİLGİNİN GELİŞTİRİLMESİNDEN ZİYADE NASIL VE KİM İLE SORUNLARININ ÇÖZÜLECEĞİNİN BİLİNCİNİN YARATILMASI

** EĞİTİCİLERİN KATILIMCILARIN İŞ FİKİRLERİNİ ELEŞTİRMEKTEN ZİYADE YOL GÖSTERİCİ OLMASI

GEREKLİDİR

YENİ TEŞEBBÜS OLUŞUM MODELİ



MEKAN SORUNUNUN ÇÖZÜMÜ

İŞ MERKEZLERİ

- ÖZELLEŞTİRİLECEK KURULUŞLARIN YENİDEN DÜZENLENECEK MEKANLARI
- KAMU KURULUŞLARININ ATIL BİNALARI ,SATILMASI PLANLANAN LOJMAN VEYA BİNALAR,
- MAHALLİ İDARELERLE BERABER GELİŞTİRİLECEK MEKANLAR (ÖRNEK : ANKARA BELEDİYESİ ŞEHİRLER ARASI OTOBÜS TERMİNALİ ESKİ BİNASI NIN YENİDEN DÜZENLENEBİLMESİ GİBİ...)

YENİ PROJELER

- İMALAT * ATÖLYE-FABRİKA BİNALARI
- HİZMET - TİCARET * LOJMAN - BİNA

DÜNYA BANKASI ÖZELLEŞTİRME DANIŞMANLIK KREDİSİ BU TİP ÇALIŞMALARLA KAYNAK AYIRACAK , ÖZELLEŞTİRME GELİRLERİNİN BİR KISMI BU AMACA YÖNELİK AYRILABİLİR

MEKAN / PROJELER TEKMERLER

TEKNOLOJİ YOĞUN, ODTÜ-KOSGEB, * ÜNİVERSİTE İLE İŞBİRLİĞİ GEREKLİ İSE YENİ TEKMERLER

DİĞERLERİ KÜÇÜK SANAYİ SİTELERİ , KİRALIK MEKANLAR

*** ÖZELLEŞTİRME KAPSAMINDA KENDİ İŞİNİ KURACAKLARA MEKAN SAĞLAMAK İÇİN KİRA GİDERLERİNİN BİR KISMINA BELİRLİ BİR SÜRE İÇİN DESTEK**

**** SAĞLANACAK MEKANLARIN KULLANIMINDA İŞLETME LERİN İLK KURULUŞ AŞAMASINDA DESTEKLEMEK**

***** TOPLU OLARAK GERÇEKLEŞECEK PROJELERDE ORTAK HİZMETLERE YÖNELİK (SEKRETERLİK- BÜRO HİZMETLERİ SERVİSLER, GİBİ)**

PROJELERLE YENİ İSTİHDAM OLUŞTURMAK

FİNANS

KREDİ GARANTİ FONU

MÜTEŞEBBİSLERİN GELİŞTİRECEĞİ PROJELERDE FİNANS KURUMLARININ TALEP EDECEĞİ TEMİNATIN KARŞILANMASI İÇİN EN ÖNEMLİ ARAÇTIR ,MEVCUT KREDİ GARANTİ FONU ŞİRKETİ GELİŞTİRİLMELİ , YENİLERİNİN KURULMASI TEŞVİK EDİLMELİDİR

MÜTEŞEBBİSLERİN PROJELERİNİN BANKACILIK SİSTEMİ DIŞINDA DEĞERLENDİRİLEREK GERÇEK DEĞERİNİN ANLAŞILABİLMESİ İÇİN EN TEMEL ARAÇ

BANKALAR

GENÇ MÜTEŞEBBİSLERİN PROJELERİNİN KREDİLENDİRİLMESİ İÇİN ÖZEL KREDİLER SAĞLANMASI (HALK BANKASININ KADIN GİRİŞİMCİ - GENÇ GİRİŞİMCİ KREDİLERİ GİBİ..)

ÖZELLEŞTİRME KAPSAMINDAKİ PROJELERDE , ÖZ SERMAYESİNİ, KENDİ BİRİKİMİ, KIDEM TAZMİNATI VEYA İŞSİZLİK TAZMİNATI GİBİ KAYNAKLARDAN SAĞLAYANLARA KREDİ FAİZ ORANLARINDA AVANTAJ,

ÖZELLEŞTİRME GELİRLERİNİN BİR KISMI BANKALARA KREDİ KULLANDIRILMASI İÇİN UCUZ KAYNAK OLARAK AKTARILMASI.