

GİRİŞİMCİLİK PROJELERİ İÇİN

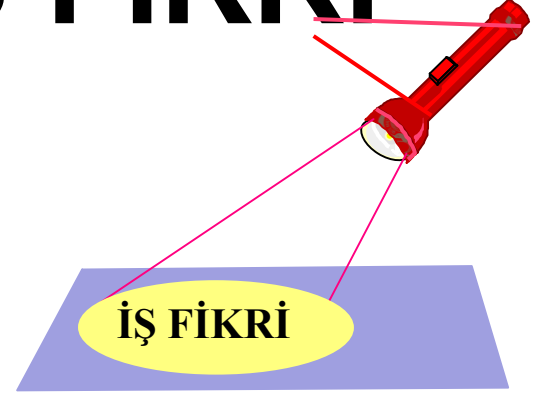
1001 KARLI İŞ FİKRİ

İŞ PLANI-AB-PROJE ÖRNEKLERİ-HİBE-KREDİLER VE KRİZLERE KARŞI STRATEJİLER

2. BASKI

Mustafa KOÇ
Yük.End.İşl.Müh. YÖNETİM DANIŞMANI
(TSE VE TÜV CERT BAŞTETKİK GÖREVLİSİ)

GİRİŞİMCİLİK PROJELERİ İÇİN 1001 KARLI İŞ FİKRİ



Mustafa KOÇ
Yük. End. İşl. Müh. (LMU- Münih Üniversitesi)
ISO 9001 Baştetkikçi- Lead Assessor TÜV Austria
Yönetim Danışmanı
TR-Ankara/ Denizli

Denizli' de doğdu. İlk ve orta öğrenimini burada tamamladı. Endüstri Meslek Lisesi Yapı teknisyenliği bölümünden mezun olduktan sonra ek sınavlarını vererek Denizli Lisesini bitirdi. 1981-1982 Almanca Kursu ve Yüksek Öğrenim Koleji Münih/Almanya 1982-1989 Münih Ludwig Maximilian Üniversitesi İşletme Fakültesi Endüstri İşletme Mühendisliği Bölümünden mezun oldu. 1987 yılında "Türkiye'nin Turizm Politikası ve Turizmde Kalite" konusunda Yüksek Lisans yaptı. (Münih/ ALMANYA)

Uluslararası Meslek Tecrübeleri

1981-1986 Restoran Yöneticisi Sheraton Münih Otelleri
1986-1989 OVB-Danışmanlık Şirketi Temsilcisi olarak Finansman ve Yatırım Danışmanlığı, Şirket Danışmanlığı
1989-1990 MCD-Telekomünikasyon Firmasında Satış Müdürlüğü
1990-1996 Metro Şirketler Grubuna ait BLV, Massa, Praktiker, Möbel Unger Firmaları Bölge Danışmanlığı
01.04.1994-31.12.2010 Münih Tic. Odasından Uluslararası Lojistik Şirket Yöneticiliği sınavını kazanarak Lojistik Şirketi kurma ruhsatı aldı ve BMW şirketine hizmet veren Haler Lojistik ve Dış Ticaret Ltd./Münih Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Temsilcisi olarak atandı ve KOSGEB, TSE, TÜV-Nord ve KADEM vb. kuruluşlardan Girişimcilik, Lojistik, İşletmecilik ve KYS ISO 9001 Kalite, ISO 14001 Çevre, ISO 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği ve ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetimi konularında uzmanlık eğitimi aldı.
01.11.1996 -31.12.2010 Türkiye' de Pratik Yönetim Danışmanlığı ve Tercüme Hizmetleri Ltd. Şti. Kurdu
04.1999-03.2004 yılları arasında Denizli Belediye Başkanı Ali Aygören' e Gökınar İçme suyu Barajı, katı atık tesisi ve Betzdorf Kardeş şehir projelerinde Tercümanlık ve Danışmanlık yaptı.
1999- 2011 yılları arasında EuropTec-İsviçre, Hoffmann Air Cargo Equipment, Schröder Glass, Roufs Kanzlei, Haler Lojistik- Almanya kuruluşlarına danışmanlık yaptı, Türkiye' de bu kuruluşların Fabrikalarını ve şirketlerini kurdu ve projelerini yönetti.Türkiye' ye yatırım yapmak isteyen birçok İsviçre, Almanya, Belçika, Hollanda, Avusturya, Fransa, Arap ve Türk şirketlerinin Proje Yönetimine Proje Koordinatörü olarak imza atmış, yurt dışında yaşlanmış iş adamlarının şirketlerinin Türkiye' deki genç girişimcilere satış ve devrini gerçekleştirmiş ve yurt dışına açılmak isteyen çok sayıda Türk şirketine proje danışmanlığı yapmıştır. Birçok kuruluşa Entegre Kalite Yönetim Sistemleri kurdu. Türkiye ve dünyada binden fazla kuruluşu TÜV CERT adına Baş tetkikçi olarak denetledi.

VERDİĞİ KONFERANSLAR: 1001 KARLI İŞ FİKRİ, TÜRKİYE' DE DEVLET TEŞVİKLERİNDEN NASIL YARARLANILIR, GİRİŞİMCİLİK, TOPLAM KALİTE, AB-KOSGEB- KALKINMA AJANSLARI PROJE YÖNETİMİ

Türkiye Meslek Tecrübeleri

1978-1981 İnşaat Teknisyeni -İde dekorasyon İç Mimarlık, Karabulut Düşün Salonu Dekorasyonu Projelendirmesi ve Kontrollüğü.
1996-2011 Denizli'de Pratik Ltd. Şirketi Genel Müdürü ve Uluslararası Ticaret Faaliyetleri ve Denizli serbest bölgesinde Tercüman ve Yönetim Danışmanı olarak hizmet verdi.
01.06.2011- 2013 İdeal Bilgisayar Genel Koordinatörü.
1999 dan bu yana ISO 9001, ISO 14001, ISO 13001-HACCP, ISO 18001-OHSAS Kalite Yönetim Sistemleri Uzmanı ve KOSGEB Danışmanlık Envanterinde KADEM KALİTE ARAŞTIRMA DANIŞMANLIK VE EĞİTİM MERKEZİ adına Kalite Yön.. Sist. Ve CE-İşareti Uzmanı ve Eğitimi olarak çalışmaktadır.
TÜV-CERT ve TSE Baş Tetkikçisi ve TÜV -CERT- BBS Denizli Temsilcisidir.
1998 yılından bu yana Türkiye Taekwondo Federasyonu Hakemi ve Denizli İdman Yurdu Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyesidir.
TEMMUZ 2007 TARİHİNDE TÜBİTAK AB PROJELERİ EĞİTİMİ ALARAK ÇOK SAYIDA AB-PROJELERİ, KOSGEB VE KALKINMA AJANSI PROJESİ HAZIRLADI.
(GEKA)- GÜNEY EGE KALKINMA AJANSI Bağımsız, (İKA)- İPEK YOLU, AHİLER, İSTANBUL-İSTKA, BAKA, FIRAT KALKINMA AJANSLARINDA Bağımsız Değerlendirici olarak görev almıştır.
İki Binden fazla Girişimci adayına KOSGEB UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ vermiş ve kendi işletmelerini kurmalarında destek olmuştur.
TKDK- DENİZLİ KIRSAL KALKINMA AJANSI DANIŞMANLIK HAVUZU ÜYESİDİR.

SOSYAL DURUM

Büyük Oğlu 2003,2004,2005,2006,2007 yılları Tekvando Türkiye Birincisi, 2008 yılı Ankara Cumhuriyet Kupası şampiyonu, 2006 yılı Almanya 2., Avusturya Uluslararası şampiyonu ve Vietnam Dünya Şampiyonası, 2007 yılı Hollanda Avrupa Turnuvası Katılımcısı, Güney Avrupa Oyunları 2.'sidir.
Küçük Oğlu 2005, 2006 yılları Türkiye Şampiyonu ve 2007 yılı Batı Bölgesi Şampiyonudur. 2010 Yılı Gençler Türkiye 2.'si ve Almanya, Hollanda, Hırvatistan Uluslar arası 2010 Yılı Turnuvaları , İspanya uluslar arası turnuvası şampiyonu, 2011 yılı Avrupa Şampiyonası Üçüncüsü, 2013 yılı Üniversiteler Avrupa Şampiyonası 3., 2013 Afrika kupası 2. olarak birçok uluslararası turnuvada Türk Bayrağını göndere çektiler Türkiye'yi Milli Sporcu olarakTemsil etmişlerdir.
2007-2009 Gençlik ve Spor İl Müdürlüğü Taekwondo Denizli İl Temsilciliği Başkanlığı.
2001 -2006 Denizli Erbakır Fen Lisesi Koruma ve Yaşatma Derneği Başkanı.
Denizli Özel Başarıya Çağrı Dershaneleri Yönetim Kurulu üyesidir.
2006-2007 Denizli Anadolu Lisesi, 2008- 2011 Nevzat Erten Lisesi Okul Aile Birliği Yönetim Kurulu Üyesi
2006-2008 Türk Ocağı Denizli Şube Başkanlığı
2009-2010 AYSİAD-Avrasya Yönetici, Sanayici ve İşadamları Derneği Başkanı
2010- DIŞ TÜRKLER Derneği Başkanı
2006 Yılından beri Denizli Ticaret Odası Bilirkişisi ve Eksperidir.
Türkiye Turizm Politikası ve Kalite, Dünyada Göç Hareketleri, Neden Bugün Hala Sosyoloji, Batı Avrupa Türkleri, Hayal Kuran Çocuklar için Roman, Kurtlar İbo'yu Yedi, Nazar Boncuklu Kurt, % 100 Karlı İş Fikri, 1001 İş Fikri, Spor Ekonomisi, Girişimcilik isimli kitap ve makaleleri yayınlandı.
Yabancı Dil: Almanca, İngilizce, Denizli, 3. 5. ve 6. Noterler yeminli tercümanıdır.

İÇİNDEKİLER

BİRİNCİ BÖLÜM

1.GİRİŞİMCİYE İLK SÖZLER	7
1.1.GİRİŞİMCİ OLMAK	8
1.2.TÜRK GİRİŞİMCİLERİNİN VİZYONU VE GÜCÜ	8
1.3.TÜRKİYE VE DÜNYA' DA İŞ POTANSİYELLERİ	9
1.4.DÜNYA TÜRK GİRİŞİMCİLERİNİ VE TÜRK MARKASINI TANIYOR	10

İKİNCİ BÖLÜM

2. GİRİŞİMCİLER İÇİN TEMEL İŞLETMECİLİK BİLGİLERİ	11
2.1. Girişimci olarak hangi özelliklere sahip olmalıyım?	13
2.2. Niçin bir işyeri kurmak istiyorum?	15
2.3. Nasıl bir işletme kurmak istiyorum? (Sektör / Konu seçimi)	16
2.4. Pazar analizi nasıl yapılmalıdır?	17
2.5. İşyerimi nerede kurmak istiyorum?	19
2.6. Neleri temin etmeliyim? (Yatırım planlaması)	24
2.7. Yatırım mallarını nasıl ödemek istiyorum? (Sermaye temini- Finansman)	24
2.7.1. Hazırda ne kadar param mevcut?(Öz sermaye)	24
2.7.2. Daha ne kadar paraya ihtiyacım var? (Finansman planlaması)	25
2.8. ÖRNEK PROJE ÇALIŞMASI/ WORKSHOP	27
2.9. Aradaki farkı nasıl kapatabilirim? (Dış kaynak temini)	28
2.10. Fiyatlandırma? Ürünüm /Yaptığım iş için hangi fiyatı talep etmeliyim?	30
2.11. Müşterilerimi nasıl bulurum?	33
2.12 işyerimi bekleyen en büyük tehlikeler nelerdir?	34
2.13. GİRİŞİMCİLER İÇİN ŞİRKET KURMA AŞAMALARI	34
2.14. GELECEĞİN SEKTÖRLERİ	40

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. İŞ FİKİRLERİ (1001 ADET)	41
-----------------------------	----

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. TÜRK EKONOMİ TARİHİ	152
4.1. 21. YÜZYILA GİRİŞ	152
4.2. TÜRK EKONOMİSİNİN DURUMU -2000-2010	153
4.3. KRİZDEN ÇIKIŞ İÇİN EKONOMİK TEDBİRLER	153
4.4. YAKIN EKONOMİ TARİHİMİZ	154
4.5 – İHRACAT	157
4.5.1. IN/COTERM – DIŞ TİCARETTE TESLİMAT ŞEKİLLERİ	158
4.5.2. DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ	159
4.6. TEŞVİKLER	159
4.6.1. YATIRIMLARDA DEVLET YARDIMLARI HAKKINDA KARARIN UYGULANMASINA İLİŞKİN TEBLİĞ	159
4.6.2. TEŞVİK UYGULAMALARI	160
4.6.3. Teşvik Kapsamında Öncelikli İller?	161
4.6.4. Yatırım yeri seçimi ve hangi illerde şirket kurmak daha avantajlıdır?	161
4.6.5. GİRİŞİMCİLER İÇİN BAŞLANGIÇ SERMAYESİ DESTEĞİ VE DİĞER DESTEKLER	162
4.6.6. TARIM SEKTÖRÜNDE GİRİŞİMCİLER İÇİN FIRSATLAR VE DESTEKLER	166
4.6.7. ORGANİK ÜRÜN SEKTÖRÜ	168
4.6.8. TEŞVİK YASASI KAPSAMINDA TEŞVİK EDİLEN SEKTÖR VE BÖLGELER	179
4.6.9. KALKINMA AJANSLARI	181

BEŞİNCİ BÖLÜM

5. İŞ HAYATI VE GERÇEKLERİ	182
5.1. İş Fikri Nasıl Başarıya Dönüşür?	182
5.2. GİRİŞİMCİLİK KURALLARI	182
5.3. SEKTÖR SEÇİMİ	186
5.4. GİRİŞİMCİYİ BAŞARISIZLIĞA UĞRATABİLECEK ENGELLER	187
5.5. İŞ BAŞARISI İÇİN GEREKLİ ADIMLAR	188
5.6. MÜŞTERİ NASIL BULUNUR?	188
5.7. 21. YÜZYILDA PAZARLAMA TAKTİKLERİ	192
5.8. 21. YÜZ YILIN GİRİŞİMCİLERİ	193
5.9. EKONOMİK KRİZLER NASIL FIRSATA DÖNÜŞTÜRÜLEBİLİR	209
5.10. GİRİŞİMCİLER İÇİN FARKLI BİR ALAN ÖNERİSİ- 21.YÜZYILDA	217

SPOR EKONOMİSİ

5.11. TÜRKİYE’NİN GİRİŞİMCİLİK STRATEJİSİ	226
5.12. TÜRKİYE AB İLİŞKİLERİ	228
5.13. TECRÜBELİ GÖRÜŞLER (GİRİŞİMCİLER İLE RÖPORTAJ)	231
5.14. DİJİTAL PAZARLAMA	234
5.15. KOSGEB- GİRİŞİMCİLİK VE KOBİ DESTEKLERİ- İŞ PLANI ÖRNEĞİ-	238
5.16. SİVİL TOPLUM KURULUŞLARINA VERİLEN HİBE VE DESTEKLER	242
5.17. 10 ADIMDA İŞ PLANI HAZIRLAMA KILAVUZU	243
5.18. GİRİŞİMCİLER İÇİN KOSGEB- İŞ PLANI ÖRNEĞİ	245
5.19. KALKINMA AJANSI PROJE ÖRNEĞİ	265
5.20. AB-PROJE ÖRNEKLERİ	283
5.21. ŞİRKETTE VE İŞ HAYATINDA BAŞARILI OLMAK İÇİN 100 PIRLANTA KURAL	302
5.22. FAYDALI KİTAPLAR, LİNKLER	304

I. BÖLÜM

1.GİRİŞİMCİYE İLK SÖZLER

Kitapçılarda girişimcilere yeni iş fikirlerini hayata geçirebilmeleri için yardımcı olabilecek bir çok kaynak bulunması, araştırmacı girişimciler için oldukça yararlı olmakla birlikte, onlara teorik bilgilerden ziyade pratik, uygulanabilir, başarı odaklı bir bakış açısını sunmak üzere hazırlanmış olan bu kitap, girişimde bulunmanın birinci şartı ve enerji kaynağı olan 1001 adet iş fikrinin yanında, yıllardır yurt dışına ürün ve hizmet satan bir çok şirkete yönetim danışmanı olarak hizmet veren birisi olarak, bir çok sohbetlerde, strateji ve ürün geliştirme çalışmalarında tecrübe edilmiş gözlem ve analiz sonuçlarını, makaleleri, Anadolu Kaplanları olarak anılan Denizli, Gaziantep, Kahramanmaraş, Kayseri, Konya ve Malatya illerinin yanında İzmir, Aydın, Antalya, Bursa, Sivas, Kocaeli, Eskişehir, Muğla, Mersin, Adana, Kütahya, Afyonkarahisar, Balıkesir, Ankara ve İstanbullu Türk Girişimcilerinin e-röportaj olarak gönderdikleri farklı görüşlerini ve başarı öykülerini bulacaksınız.

Türkiye' nin en önemli problemleri olan işsizlik ve fakirliğin çözümü, girişimciler için olumlu düzenlemeler yapılarak önlerinin açılması ve topyekün GİRİŞİMCİLİK SEFERBERLİĞİ başlatılarak yatırımların kolaylaşmasıyla mümkündür.

Özellikle gençlerin ve kadınların başarılı girişimlerde bulunması Türk toplumunu ileriye götürecek tek çözüm yoludur

Girişimcilik eğitimlerinin tüm okul ve üniversitelerde yaygınlaştırılması, girişimci insanlar yetiştirmemiz, hem kişisel gelişimini tamamlamış sağlıklı bireylerden meydana gelen bir toplum oluşturmamıza hem de sanayileşmemize ve ekonomik olarak güçlü olmamıza katkı sağlayacaktır. Bunu sağlayarak kamusal girişimciliğin de önüne geçebilir ve milletin öz kaynakları ile siyasilerin arpalıkları ve devletin sırtında birer kambur haline gelmiş olan kamu iktisadi teşebbüslerinin devrini de kesinlikle kapatmış oluruz.

Girişimcilik yeteneği oldukça büyük olan insanımız, ürün ve hizmetleri farklı sunarak, beklenti ve talepleri yerine getirerek yada yeni bir alanda, geniş bir boşluğu doldurarak yeni girişimcilik örnekleri sergileyebiliyor. Girişimcilik konusunda yanlış uygulamaların devam etmesi yeni girişimleri engelleyeceği, yabancı sermaye yatırımlarının Türkiye' ye gelmesini durduracağı gibi, en önemlisi artık dünya ile bütünleşmek isteyen Türk girişimcilerinin yatırımlarını hatta fabrikalarını sökerek yurt dışına götürmelerine neden olacaktır. Türk girişimciler böyle bir ortamda yurtdışına giderse, yabancı yatırımcılar Türkiye' ye hiç gelmeyecektir. Halbuki son haberlere göre Türkiye dünyada en fazla yabancı yatırım çeken ilk 20 ülke arasına girebileceğinin sinyallerini vermektedir. Buna karşın Merkez Bankası' nın verilerine göre, her yıl Türkiye' den OECD ülkelerine, Ortadoğu ülkelerine ve diğer ülkelere milyonlarca dolarlık doğrudan yatırım yapılmaktadır. Söz konusu fiili sermaye çıkışının büyük kısmı imalat sanayi olmakla beraber son dönemlerde hizmetler sektörüne yönelik yatırımlara da gitmektedir. Hazine Müsteşarlığı açıklamalarına göre yurtdışında doğrudan yatırım amacıyla bulunan Türk sermayesi rakamları yıldan yıla artmaktadır. Dünya' nın 80 ülkesinde Milyarlarca doların üzerinde doğrudan yatırım ve sermaye ihracatı yapmış olan Türk girişimcilerin yurt dışını acaba tercih mi ettiklerini yoksa Türkiye' deki engeller ve yurtdışındaki teşvikler daha cazip olduğu için mi gittiklerini araştırmak gerekir.

Türk girişimcilerinin ülkemizde enerji, işçilik ve hammadde maliyetlerinin fazla olması, bürokratik engeller, vergilerdeki adaletsizlik, rüşvet ve diğer nedenlerden dolayı yatırım yapmak istemediklerini sık sık duymaktayız. Bu konuların çözülemeyek bir yanı olmadığı düşünülürse, halledilmeyecek bir sorunumuzun olmadığı görülmektedir.

Bilgi çağında doğru analiz edilmeyen bilgi sürekli yeni krizler doğuracaktır. Dünyadaki krizleri ve kriz bilgilerini hızlı ve doğru analiz etmek, krizleri umursamak, hemen önlem almak, Kriz bize gelmez diye beklememek lazımdır. Ancak bu şekilde Çince' de Tehlike ve Fırsat anlamına gelen krizleri fırsata döndürmemiz mümkündür. Aksi takdirde dünyada krizler sürekli artacak, biz de krizlerde güçlenmek yerine sürekli zayıflayıp yeni krizlerin de kaynağı olabiliriz.

1.1.GİRİŞİMCİ OLMAK

Refahın kaynağı nedir biliyormusunuz?

Refahın kaynağı nedir hiç düşündünüz mü?

İnsanlar yüz yıllardan beri refahın kaynağı nedir sorusuna cevap aramışlar. İlk önceleri insanlar refahın kaynağının Allah' tan gelen bir şey olduğuna inanmışlar ve etraflarındaki Allah'ın bolca bahsettiği toprağı refahın kaynağı olarak görmüşler. Bunun için ne kadar çok toprak edinirlerse, o kadar çok refah elde edeceklerini düşünmüşler ve mümkün olduğu kadar çok toprak sahibi olmak üzere savaşlar yapıp yeni topraklar edinmişler. Fakat zamanla refahın kaynağının toprak olmadığını anlamışlar. Çünkü toprağı işlemek gerekiyordu. Ve toprağı ancak insanlar işleyebilirdi.

Bunun üzerine refahın kaynağının insan olduğunu düşünmeye başlayan insanlar ne kadar çok insana sahip olur ve çalıştırır o kadar çok refaha ulaşacağını düşünmüş ve insanları köleleştirip gemilere doldurup memleketlerine götürmüşler.

Daha sonra Karl Marx insan gücünün sömürülmesinin refahın kaynağı olmadığını, refahı yükselten asıl faktörün kutsal emek gücü olduğunu söylemiş ve teorisini bunun üzerine kurmuştur. Marx'ın teorisi çelişkilerle dolu olduğu için bu düşünce yetersiz kalmış ve 20. Yüz yılda sermaye refahın kaynağı olarak görülmeye başlamıştır. Bu görüş te sonuç vermeyince yeni arayışlar devam etmiştir.

21. Yüz yılda artık refahın kaynağını biliyoruz. Aslında bu bizim hepimizin bildiği bir şeymiş. Bildik ama unuttuğumuz bir şey;

Refahın kaynağı; Bilgi' dir.

Bilgiyi alışıl gelmiş ve bildik bir iş, işlem ve ürüne uyguladığımızda, biz buna yenilikçilik diyoruz. Bu yenilikçilik sayesinde verimlilik artıyor ve refah yükseliyor.

Bilgiyi önceden olmayan yeni ve tamamen farklı bir iş ve ürüne uyguladığında buna GİRİŞİMCİLİK diyoruz. Girişimcilik sayesinde insanların gelir düzeyi, yaşam kalitesi ve refah düzeyi artıyor.

Peki girişimcilik için ne gerekli?

Yeni iş fikirleri!!

Ancak yeni iş fikirlerini başarıya götürecek olan iş projelerinin rekabet edebilecek şekilde tasarlanması gerekiyor. Dünyadaki rekabete dayanıklı işlerde eskiden olduğu gibi yalnız ucuz fiyat, kaliteli ürün ve her yerde bulunabilirlik yeterli gelmemektedir. Rekabette başarıyı yakalamak için yeni fırsatları görmek, teknoloji, bilgi yönetimi, sürekli gelişim, yenilikçilik, sürekli farklı ürünler sunmak, nitelikli insan kaynakları, yetişmiş eğitilmiş insan, değer yaratma, süreklilik, sürdürülebilirlik, öz değerleri vurgulamak ve tutarlılık gibi unsurları iyi şekilde ele almak ve profesyonelce yönetmek gerekiyor.

1.2.TÜRK GİRİŞİMCİLERİNİN VİZYONU VE GÜCÜ

Türkiye son yıllarda hızlı bir gelişim ve kısa sürede pek çok önemli dönüşüm yaşadı. Ülkemiz birkaç yıl içinde kritik aşamalardan geçti.

Kriz sonrası makro ekonomik istikrar, AB tam üyelik müzakereleri, sürdürülebilir büyüme... Kişi başına milli gelirden (yeni hesaplama tekniğine göre) 10 bin dolar; yabancı sermaye girişindeki artışlar, ihracattaki artışlar hatırladığımız önemli noktalar.

Tüm bu veriler Türkiye'nin farklı bir ekonomik boyuta geçtiğinin işaretleridir. İhracatın yüzde 12'sinin KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildiğini düşünecek olursak, ekonominin sürekliliği için vazgeçilmez olan ihracatın Türkiye'nin ekonomik dinamizmini temsil eden bu şirketlerimizce yapıldığı ortaya çıkmaktadır.

Ülkemizin bugün geldiği nokta, ihracata dayalı kalkınma modeli içerisinde yol alan Türk ekonomisinin esas dinamik gücü olan KOBİ'lerimizin ihracat potansiyellerini ortaya koymalarının bir sonucudur. Uzakdoğu'ya yazılım ihraç eden bilişim şirketlerimizi, Avrupa'nın gastronomi merkezlerinde kullanılan Türk hazır gıdalarının Orta Asya'nın ve Afrika'nın en ücra kasabala pazarlarında bile satılan "Made in Turkey" damgalı ürünleri basından takip etmek hepimize gurur veriyor. Bu gibi gelişmelerin artması bizi çok mutlu ediyor. Bu malları üreten ve bu hizmeti veren KOBİ'lerimiz hızla küresel rakipleri karşısında başarı kazanmaya başlayan girişimcilerimize aittir. Bu küresel başarı haberlerinden gurur duyuyoruz. Önümüzdeki kısa dönemde bu trendin güçlenerek süreceğini tahmin ediyoruz. Aynı şekilde, Cumhuriyetin 100'üncü yılı için konulan 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşmamızda KOBİ'lerimizin büyük bir güç sağlayacağına inanıyoruz.

Bu gelişime katkıda bulunmak ve fırsatlardan faydalanmak için girişimcilere önemli sorumluluklar düşmektedir. Türkiye'nin dinamik gücü olan KOBİ'lere ve genç girişimcilere eğitim, ara eleman, girişimcilik konusunda bilgili olma, teşvikler ve finansman desteği sunulması en önemli konuların başında gelmektedir. Bir başka önemli nokta ise dış ticaret konusunda kısmen daha deneyimsiz olan bu şirketlerin ihracat

potansiyellerinin artırıcı eğitim, gezi, fuarlara katılım, ürün ve hizmet çalışmalarıyla desteklenmesi gerekiyor. Şurası çok açık ki, KOBİ'lerimizin katma değeri yüksek ürün ve hizmetlerle büyümeleri ülke ekonomimizin sürdürülebilir büyümesi için çok büyük bir fırsat yaratacak. Bu süreç sinerji etkisi yaratarak diğer tüm sektörlerin de doğal olarak gelişmesi, büyümesi ve derinleşmesi anlamına gelecek. Türkiye'nin küresel ekonomik şoklara dayanıklılığı artacak, paylaşılan bir refah üretilerek ülke geneline dağılması sağlanacaktır.

Yıllardır her platformda dile getirdik. Burada da açıklamadan geçemeyeceğiz. Türkiye'de toplam krediler içinde KOBİ'lerin aldığı pay yüzde 78'dir. Gelişmiş ülkelerde ise bu oran yüzde 40-50'dir. Bu konuda bizim önerimiz, bankalar topladıkları mevduatlarının ve kaynaklarının (kredilerin değil) 1/3' ünü Girişimci kredisi 1/3' ünü tüketici kredisi olarak vermeye mecbur edilmeli, kalan 1/3' ünü banka kendi istediği gibi kullanabilmelidir. (Kamu açıklarını kapatmak için Devlet' e kredi verme, yatırım, fonlara katılım vb.)

Bu yöntemle bankalar girişimcilere yönelik yenilikçi hizmet ve ürünler geliştirecek ve kredilerini takip etmek üzere girişimcilere iş planı hazırlama, yer seçimi, maliyet hesaplamaları, kar zarar hesapları, Pazar analizleri, müşteri bulma, personel ve makine alımı konularında danışmanlık yapacak ve işlerin başlangıçta doğru yapılmasına katkıda bulunacaklardır. ihracat konusunda müşteri araştırma ve diğer destekleri ve nakit akışını sağlayabilirler. Bilgi ve teknoloji alt yapısı güçlenir. Bir çok bankacılık hizmeti karşılıklı görüşülerek işlemler hızlandırılır ve zaman kaybı önlenir. Sigorta hizmetleri ile riskler minimize edilebilir.

Bu sayede Türk girişimcilerinin vizyonu tüm sektörler tarafından kabul edilerek Türkiye' nin Vizyonu haline gelir. Vizyonumuz olarak; 2023 yılında, bilgi teknolojilerini sosyo-ekonomik her alanda kullanan, küresel rekabet gücü yüksek, insani gelişmişlik seviyesi açısından dünyada üst sıralara çıkmış, Avrasya'nın önderi bir Türkiye öngörüyoruz. Misyonumuz olarak tüm kaynaklarımızı, gençlerimizi, ve enerjimizi bu vizyonun gerçekleşmesi için girişimciler ve projelerimizle harekete geçirmemiz gerektiğine inanıyoruz.

TOBB'un geçtiğimiz yıllara dayanan bir araştırmasında 25 yılda sınai katma değer açısından Türkiye'de 4 kat artış sağlanırken, Kore'nin 7; Çin'in 15 kat artış yarattığı vurgulanmıştı. Küresel rakiplerimiz dev adımlarla ilerliyor. Aynı güce kavuşabilmek için elimizde, girişimcilerimizi küresel rekabete hazırlamak ve bu yönde küresel düşünen ancak yerel hareket eden girişimcilik çabalarını desteklemekten daha iyi bir seçeneğimiz bulunmuyor.

1.3. TÜRKİYE VE DÜNYA' DA İŞ POTANSİYELLERİ

Ülkemizde yatırımın önünde ki engelleri hızla aşacağımız umuduyla; Dünyada yaşadığımız ve dünyaya açılacağımıza göre önce dünyadaki ticaretin ve işlerin durumuna ve nasıl gelişeceğine bir bakalım; Dünyada her alanda hızlı bir değişim yaşanıyor. Bizimde rekabet edebilmemiz ve hatta hayatta kalabilmemiz için bu gelişmeleri çok yakından takip etmemiz gerekiyor.

Bunun için yetişmiş eleman ve kaynaklarımız var. Bu kaynaklarımızı ve girişimci ruhumuzu bir proje çerçevesinde harekete geçirmeliyiz. K= İnsan, Malzeme, Makine Teknoloji, Para, Zaman

Eskiden üretim ticareti takip ederdi. Yani Pazar nerede ise yatırımcı tüm tesisleri ile oraya yığılırdı. Günümüzde ise ticaret çok daha önemli bir hale gelmekle beraber üretim nerede uygunsa oraya kaydırılıyor. Japonya Honda'yı Amerika'da üretiyor ve ithal ediyor. Ülkemiz dünyadaki uygun üretim merkezlerinden biri. AB üretimini ülkemize kaydırmak istiyor. Çünkü Pazara çok yakın ve kaynakları verimli. Bize düşen önümüzdeki yıllarda bu kaynakları kendi lehimize kullanmak ve dünya ile Ticareti öğrenmek.(Uluslar arası değil)

Eskiden dünyada ticaret takas usulü ile gerçekleştiriliyordu.19. yüzyılda uluslararası ekonomi tamamlayıcı ticarete dönüştü. Yün üreten GB şarabı olmadığı için Portekizden şarap alıp karşılığında kumaş satarak eksiğini tamamlıyordu.20. yy. rekabetçi ticaret başladı. Kimyevi maddeler üreten ABD ve Almanya hem birbirlerine aynı malı satmak için hem de aynı zamanda tüm dünyaya mal satmak için yarışlıyordu. Burada kuruluşlar en fazla bir meydan muharebesi yapabiliyordu.

21.yy dünya ticaret anlayışı ise pazarın tümüne sahip olmaya ve rakipleri tamamen yok etmeye yöneliktir. Burada bizim yapacağımız oyunu kurallarına göre oynamayı öğrenmek ve sahaya çıkıp oynamaktır. Çünkü "show must go on."

1.4.DÜNYA TÜRK GİRİŞİMCİLERİNİ VE TÜRK MARKASINI TANIYOR

Girişimci olarak devletten çok fazla bir şey bekleyememeliyiz. Çünkü devletin uluslararası gelişmelere ve kurallara karşı yapabileceği çok fazla bir şey yok. Devlet zamanla ekonomiden çekilecek ve sadece diğer ülkelerin yaptığı gibi girişimcilerin haklarını uluslararası adaletsizliklerden korumaya çalışacaktır.

Devletin ekonomide müdahil ve aktif olması fikri bildiğiniz gibi Keynes' e aittir. Keynes daha ölümünden önce bu teorisinin geçerliliğini kaybettiğini görmüş ve açıklamıştı fakat keynesçiler artık çok güçlenmişti ve geri dönüş mümkün olmadı.

Gerçekte ise dört çeşit ekonomi vardır;

1- Millet ekonomisi : National Economy

2- Bölge ekonomisi : AB

3- Uluslararası para ve kredi akışından kaynaklanan yatırım ekonomisi : IMF

4- Global ekonomi : Sınır ötesi şirketler en uygun ülkeyi seçerek o ülkenin tüm kaynaklarını kullanmaya yönelik yatırım yapılar (Uluslararası)

Tüm bu gelişmelere ayak uydurarak boşlukları yakalayan bir millet ekonomisinin başarılı olması mümkündür. Çünkü tüm kuruluşlar kendi temel yetenekleri üzerine odaklanarak ana faaliyetleri dışında kalan diğer ihtiyaçlarını hızlı, güvenilir ve uluslararası standartlarda üreten başka firma ve ülkelerden temin edecektir. “Out sourcing” yani dış kaynaklardan yararlanma yönteminin geçerli olacağı gelecekte artık entegre tesis kalmayacaktır. Bu fırsatları değerlendirebilen ülke ve kuruluşlar sürekli başarılı kalacak ve gelişecektir.

Türk girişimcilerinin en önemli avantajı ise Türk markasının Viyana' dan Japonya' ya kadar tanınmasıdır. Devletin işi sadece bu markanın imajını ve değerini doğru ilişkiler ile düzeltmek olmalıdır. Türk girişimcileride kalan bu fırsatları bir an önce değerlendirmelidir.

Bu kitabımızda girişimci ruhu taşıyan, geleceği bu şekilde görebilen ve geleceği kendisi şekillendirmek isteyen ve yeni arayışlar içerisinde olan kişiler için önümüzdeki 50 yılda geçerli olacak olan en karlı 1001 iş fikri sunulmaktadır.

Bir yerde otururken, dostlarınızla sohbet ederken söz döner dolaşır ve en sonunda mutlaka bir iş yapmaya ve para kazanmaya gelir. Bilenler hemen atılır; “ Türkiye’ de yapılabilecek çok karlı işler var!”. Buradan teyit edelim. Evet var. Fakat bunlar hangi işlerdir? Bilinenler ve yapılagelenler mi yoksa farklı ve yeni yollar mı? Bizim tavsiyemiz yeni işler üretmenizdir. Rahmi Koç; “Bir girişimde başarılı olmak için, ya o işi herkesten çok iyi yapacaksınız, yada hiç kimsenin yapmadığı farklı bir iş yapacaksınız” diyor. Çünkü iyi bir iş kurmak için paradan önce fikir lazımdır. Türkiye’ de aslında doğru düşünürsek çok fikir üretebiliriz. Çünkü çevremizde o kadar çok problem var ki. Her problemin çözümü bizim için yeni bir iş fikri olabilir. Girişimcilik özelliği her insanda bulunmayan bir meziyettir. Girişimcilik ruhu Türkler için bir nimettir. Burada tecrübelerimize dayanarak ve araştırmalarımız sonucunda en verimli, isabetli, bereketli, kazançlı ve gelecek vaat eden işleri açıklayacağız. Başarılı olmak isteyen girişimcilere bu işler ile ilgili çeşitli uyarı, taktik ve karlılık oranlarını da aktaracağız.

Yapacağınız her işte tavsiyemiz en az bir şehre veya ülkeye yani Tüm Türkiye’ye daha önemlisi Avrupa Birliğine hitap edecek yani ürünlerinizi tüm Dünya’ya satacak şekilde tasarlamanızdır. Türkiye ekonomide güven ortamını tam olarak yakalayamamakla beraber, enflasyon halen yüksek ancak son 30 yılın en düşük rakamlarına inmiş. Yani en azından hesaplarımızı yaparken zorlanmayacağız. Bunun için iş, siz girişimcilere kalmış. Biz sadece iş fikirleri ve taktikler verebiliriz. Size kalan ise ilk adımı atmak ve başarmak.

II. BÖLÜM

2. GİRİŞİMCİLER İÇİN TEMEL İŞLETMECİLİK BİLGİLERİ

İş yeri kurmaya karar verdiniz ve artık harekete geçmek istiyorsunuz. Girişimcilik hakkında en güncel bilgileri edinmek ve en uygun zamanda işinize başlamak istiyorsunuz. Yıllardır yurt içinde ve yurt dışında edindiğimiz danışmanlık tecrübelerimize dayalı olarak hazırladığımız bu bölümde, işyeri kurma ile ilgili araştırmanız gereken konularını bulacaksınız. Kitabın içeriği eğitim dokümanı olarak UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMLERİNDE metinleri takip etmek üzere ve eğitim sırasında katılımcılarla birlikte yaptığımız atelye çalışmalarımızda çözümlenen alıştırmaları da içermekte ve verdiğimiz seminerlerimizde de kullanılmaktadır.

Bu kitabı eğitim notu olarak kullanmakla aşağıdaki amaçlara ulaşmayı hedeflemiş bulunmaktayız;

(1) Kitaptaki konular sizleri eğitim ve bilgilerinizi geliştirmek üzere yapacağınız araştırmalarınız ve çalışmalarınız sırasında sürekli not almaktan kurtaracaktır. Böylece dikkatiniz dağılmadan eğitimleri izleyip, ortaya çıkan soruları diğer katılımcılarla birlikte tartışmanız mümkün olacaktır.

(2) Kitaptaki konular evde yalnız veya diğer katılımcı veya ortaklık yapmayı düşündüğünüz girişimci adaylarıyla birlikte tekrarlamanızı ve gözden geçirmenizi sağlayacaktır. İşyeri kurma çalışmalarınızdan bir yarar bekliyorsanız böyle bir tekrar ve yeniden gözden geçirme çalışması gereklidir.

Kitapta değinilen konulara hemen okuduktan sonra tamamen hakim olmak mümkün değildir. Bu bir çok girişimci adayı için geçerlidir. Bunun için eğitim notlarını ve kitabı her fırsatta tekrarlamanızı tavsiye ederiz.

(3) Kitaptaki konular size işletmenizin kuruluşu sırasında ve ilerideki çalışmalarınızda da yardımcı olacaktır. Somut kararlar alma sırasında metinlerden yararlanıp, mevcut form, şema ve listelerle önemli bütün noktaları dikkate alıp almadığınızı kontrol edebilirsiniz.

Türkiye ekonomisi açısından bakıldığında yurt içinden ve yurt dışında çalışan vatandaşlarımızdan birçok girişimcinin tasarruf ettikleri sermayeleriyle Türkiye’de işyeri kurmak istemeleri sevindiricidir. Bu Türkiye’nin yatırımlar için bir cazibe merkezi olduğunun göstergesidir. Ancak deneyimler bugüne kadar kurulan işletmelerin çoğunlukla başarılı olmadığını göstermektedir. Gözlemlerimize göre yeni kurulan işletmelerin üçte ikisi kısa sürede iflasa sürüklenmektedir. Bu başarısız denemeler Türk ekonomisine zarar vermekle kalmayıp, her şeyden önce girişimci ve onun ailesi için yıkım olmaktadır. Zor şartlar altında tasarruf edilen paralar yok olup gitmektedir. Bundan sonra geçimlerini güvence altına alabilmek üzere başka kazanç olanakları da bulunmamaktadır.

İflaslar analiz edildiğinde, işyeri kuranların yeterli tecrübe ve teknik bilgilerinin bulunduğu ancak işlerini işveren olarak gerektiği biçimde planlamadıkları ortaya çıkmaktadır. İşyeri kurma konusunda eğitim almanın ve bilgilenmenin amacı, başarılı olmak isteyen işverenlerin bilmek zorunda oldukları temel işletmecilik ve yönetim bilgilerini vermektir. Bu bilgileri edinenlerin işyeri kurmada ve ileride iş yönetiminde ortaya çıkacak riskleri de oldukça azaltır.

Bu kitap aynı zamanda çeşitli kuruluşlarda düzenlenen Girişimcilik Eğitimlerinde ders kitabı olarak kullanılmaktadır. İşyeri kurma fikrinizin bu çalışmalar ve alacağınız farklı eğitimler sonunda hepimiz için başarılı olması, sizlerin bilginin önemini kavramasına ve eğitimlerinize aktif olarak katılımınıza bağlıdır.