

- 3- Borçlanma imkanlarınız
- Eşiniz, dostunuz, akrabanız
 - Sponsor adayları
 - Bankalar

Bu son durumda 2 şeye dikkat etmelisiniz: Teminat ve faiz. Eviniz, arabanız vs. varsa bunları teminat gösterebilirsiniz. Bunlar yoksa kefil de kabul edilebilir (bankalar hariç).

4- Risk Sermayesi

Henüz yürürlüğe girmedir. SPK, tebliğleri yayınlayınca yavaş yavaş bu kanal da kullanılabilir. Ama risk sermayesinin, risk ve getirisi yüksek işler için kullanılabilirliğini unutmayın.

5- Hisse satışı

En iyi yollardan birisidir. Eğer İP'niz gerçekçi ise, kurduğunuz işin belli bir yüzdesini başkalarına satarak nakit sağlayabilirsiniz. Tabii ki karşınızdakileri ikna etmek ve işin yüzde 100 sahibi olmaktan vazgeçmeniz şartıyla (aslında yüzde 30'dan fazla hisseye sahip olmaya pek de heveslenmeyin). Aynen bir mal veya hizmet gibi, şirketinizin de hisselerini satabilirsiniz. Şirket de bir üründür.

6- İş avansı

Eğer kuracağınız iş kısa sürede bir mal veya hizmet üretecekse, gelecekteki ürünlerinizi şimdiden satabilirsiniz (sponsora bunu önerin). Nakit açığınızı kapamak için epey yol var. Ama Batılıların şu sözünü unutmamak lazım: *"No free lunch!"* (bedava yemek yok).

1 Kasım 1992.

defa alınacak olan girdileri hesaplayın ya da tahmin edin.

Bunlardan para ile satın alacaklarınız ile başkalarından aynı yardım olarak alabileceklerinizi yazın.

6. Bir "gider tablosu" yapın!

Parayla temin edeceğiniz girdiler belli olduğuna göre, ne zaman ne kadar gideriniz olacağı ortaya çıkmıştır. Bunları aylara göre bir tabloya yerleştirin.

7. Satış miktarını ve satış gelirlerinizi tahminleyin!

Mal veya ürün hizmetlerinizin satış fiyatını tahminleyip, giderlerinizi karşılamak için ne kadarlık satış yapmanız gerektiğini belirleyin. Sonra da bir satış planı yapıp, oradan satış gelirlerinizi tahmin edin ve bir "gelir tablosu" yapın.

8. Nakit akış tablosu yapın!

Aylara göre gelir ve giderleriniz ortaya çıktı. Bunları ayrı bir tabloda bir araya yazıp, her ay gelir ve giderleriniz arasındaki farkı bulun. Bu farklar sizin nakit açığınız ya da fazlanızdır.

25 Ekim 1992

NAKİT AKIMI TABLOSU HAZIR ! ŞİMDİ PARA NASIL BULUNACAK?

Belki birçok girişimci sabırsızlanıyor. *"Lafı amma da uzattın, bizim paraya ihtiyacımız olduğunu baştan beri biliyoruz, sen onu söyle"* diyeceklerdir.

Doğru ama, iş planı (İP) hazırlamadan, ne zaman, ne kadar paraya ihtiyaç olduğunu ve bu para bulunmuş olsa, işin ne zaman kara geçeceğini bilemezdik ki!

Daha önce İP'nin son adımı olarak, kurmak istediğiniz iş için nakit akımı tablosunu hazırlamıştık. Bu, sütunları aylar olan 4 satırlı bir tablo olacaktır

Birinci satırda her ayın gider toplamı, ikinci satırda, her ayın satış gelirleri, üçüncü satırda her ayın gider-gelir farkı, dördüncü satırda ise kümülatif olarak (her ay, evvelki ayların toplamı olarak) nakit açığı ya da fazlası (nakit açıkları eksi, fazlaları ise artı olarak gösterilir) yer alır.

Nakit fazlası, işin ilk aylarında pek olmaz. İyi bir iş ise 5-6 ay sonra nakit fazlası verebilir. Çoğu işlerde bu daha da uzun sürebilir. Onun için biz nakit açıklarıyla ilgilenelim. Nakit açıklarını kapatmak için yolları sıralayacağım. Bunların ne kadarını kullanabiliyorsanız o kadar şanslısınız demektir.

- 1- Birikmiş paranız (sizin veya ailenizin)
- 2- Karşılıksız yardımlar
 - Eşiniz, dostunuz, akrabanız
 - Sponsor adayları

Başvuracağınız kuruluş (sponsor) her zaman, gereksindiği alternatifini bulmak için size yardımcı olmayı şart koşmayabilir. Kendi ürünleri ile doğrudan ilişkili olmayan bir konuda da size yardımcı olmayı düşünebilirler. Hatta, faaliyette bulunmadığı bir konuya sizin vasitanızla girmeyi dahi düşünebilirler. Bütün bunlar sizin iyi bir iş planı ile gitmenize bağlıdır.

Bütün bunlar için karşınızdaki en büyük engel, kuruluşun üst düzey yöneticileri ile aranızdaki sekretery engelidir. Onlar, üst yöneticileri çok sayıdaki ve çeşitli konulardaki başvurulardan korumaya (!) çalışırlar. Bu bazen doğru olur, ama bazen de kuruluşa fırsatlar kaybettirebilir. Bu engeli aşmak için, size gerekli randevuları alabilecek birisine ihtiyacınız olabilir. Çevrenizde bu tür kişiler varsa onlardan yararlanabilirsiniz.

Başvuracağınız ilk sponsor adayından olumsuz, hatta bazen ters bir yaklaşım görebilirsiniz. Unutmayınız ki kuruluşlarımız da bu tür başvurulara çok yatkın değillerdir. Bu tür bir geri çevrilme halinde moralinizi bozmamak, ilk yapmanız gerekendir.

İkinci olarak ise, geri çevrilme nedeninizi iyi anlamaya çalışmalısınız.

Niçin ikna edici olamadığınızı, nerelerde hata yaptığınızı anlamaya çalışınız. Sonraki başvurularınızda buna ihtiyacınız olacaktır.

18 Ekim 1992

CAN ALICI NOKTA: İŞ PLANI HAZIRLAMAK

Bu yazıda, pratik yollarla bir iş planını hazırlayabilmeniz için ipuçları vereceğim.

1.Önce "iş fikri (İF)" nizi yazın!

Ne yapmak istiyorsunuz? Üretmek istediğiniz, bir mal veya hizmet, kimlerin, hangi karşılanmayan ihtiyaçlarına cevap verecek? Siz bunu nasıl karşılayıp para kazanacaksınız?

2. Pazar araştırması bulgularınızı yazın!

Üreteceğiniz mal ve hizmetin pazarının genişliğini öğrenmek için bir araştırma yapmalı ve bunun sonuçlarını yazmalısınız.

3. İşin teknolojisini yazın!

Her işin mutlaka bir teknolojisi vardır. Bunu bilmeden, deneye-yanıla başarılı olmak güçtür. Bunu yazarken, -varsa- bilgi eksiklerinizi de göreceksiniz.

4. Üretim programınızı yapın!

Size en güç gelecek yanlardan birisi budur, *"Daha işe başlamadan ne zaman ne üreteceğini ne bileyim?"* demeyin. Tahminler yapmaya çalışın. Yoksa ne gibi girdilere ihtiyacınız olduğunu bilemezsiniz.

5. İşin girdilerini planlayın ve bu planı yazın!

Üretim programınıza göre, kira, malzeme, işgücü, enerji gibi sürekli girdilerle, büro donanımı, makine, araç, gereç, gibi bir

Kişiliğiniz nasıldır? Kararlı mısınız yoksa gelgeç gönüllü mü? Destek istediğiniz konuda bir deneyiminiz oldu mu? Yönetim deneyiminiz var mı? Daha bir çok soru.

Bir İP, bütün bu sorulara gayet net olarak cevap verebilmelidir. Aslında bu soruların size ÇYD sağlayacaklar tarafından değil, önce kendiniz tarafından sorulması gerekir. İP kağıt üzerine geçtikten sonra sıra desteğin kimlerden istenebileceğine gelmiştir. İş konusunu doğru seçmek ne kadar önemli ise, desteğin kimlerden isteneceğine karar vermek de o denli önemlidir. Bir ilke olarak, destek isteyeceğiniz kuruluşun, size destek sağlamaktan bir çıkarı olması gerektiğini unutmayınız. O halde neyi üretmeyi düşünüyorsanız, o konuda çalışan kuruluş (lar)ı bulmak gerekir.

Bu bilgi için başvurulabilecek en iyi yer, bulunduğunuz yöredeki sanayi odasıdır. Bazı yerlerde ticaret odası da olabilir. Hatta daha pratik bir yol olarak telefon rehberinin sarı sayfalarını dahi kullanabilirsiniz. Ya da "iz sürme" yöntemini kullanınız. Önce bir kişi bulup, ondan alınacak bilgiye göre yeni kişi ve kuruluşlara erişmeye *iz sürme* diyorum.

Böylece saptayacağınız kuruluşlara nasıl başvuracağınız konusundaki tavsiyelerimi ise ileriki sayfalarda anlatacağım.

11 Ekim 1992

ÇOK YÖNLÜ DESTEKTE İKİNCİ ADIM: SPONSOR

Girişiminizi destekleyecek kişi veya kuruluşa (sponsor) nasıl başvurulacağı, ilgisinin nasıl çekileceği, destek sağlama konusunun en önemli noktasıdır.

İhtiyacınız olan çeşitli destekleri (çok yönlü destek kavramını hep aklınızda tutunuz) sağlamanın birinci adımı olan iş planını hazırlamış iseniz, şimdi sıra ikinci adımdır. Girişiminizi destekleyecek sponsor bulmak.

Bir tanıdıktan elde edebileceğiniz bir bilgiden yola çıkıp iz sürmek, telefon rehberinin sarı sayfalarını kullanmak ya da yerel sanayi odalarına başvurmak yoluyla gerekli kuruluş adreslerini bulmalısınız. Sonra iki şey yapmalısınız: Bir mektup yazarak istediğinizi anlatmak; ikincisi de o kuruluşların ilgililerinden birisiyle görüşmek ve çıkarken de mektubunuzu bırakmak.

Size bu noktada iki ipucu vermek isterim. Hemen hemen bütün kuruluşlar, işsizlerin iş isteklerinden bunalmış durumdadırlar. Bu nedenle bir girişimcinin kendilerine başvurup, akıllıca bir karşılıklı çıkar ilişkisi teklif etmesini pek beklememektedirler. Bu sizin bir şansınız olabilir.

İkinci ipucu, yine hemen bütün kuruluşların, ihtiyaçları olan çeşitli mal ve hizmetleri sağlamakta bulundukları kaynaklara alternatif aramakta olduklarıdır.

Eğer üretmeyi düşündüğünüz mal veya hizmet, başvuracağınız kuruluşun alternatif aradığı bir mal veya hizmetse, bu sizin ikinci bir şansınızdır.

Günümüzde bu sergilerin daha da önem kazandığını düşünüyorum. Birçok mal ve hizmeti kendi içlerinde -hem pahalı, hem kalitesiz- üreten KİT'ler, bunların birçoğunu girişimciler eliyle temin etmek arzusunda olsa gerek..

Bir yanda, kendisine yeni iş fikirleri arayan girişimciler, öte yanda ise, ihtiyaçlarını karşılayabilecek girişimcilerin ortaya çıkmasını bekleyen KİT'ler..

Benzer bir durum büyük özel sektör kuruluşları için de geçerlidir. Onlar da birçok mal ve hizmeti kendi içlerinden karşılamakta, ama bunu kendi dışlarından karşılamayı da arzu etmektedirler.

Bu durum, fuar ve sergi düzenleyen organizatör kuruluşlarımız için iyi bir iş fikridir. Büyük kuruluşlar nezdinde harekete geçerek bu tür sergiler düzenlerlerse, bundan hem o kuruluşlar, hem kendileri ve hem de girişimciler yararlanacaklardır.

9 Mayıs 1993

C. ÇOK YÖNLÜ DESTEK

ÇOK YÖNLÜ DESTEK NASIL SAĞLANIR?

Girişimcinin, çok yönlü destek (ÇYD) ihtiyacını sağlaması gereken yer girişim destekleme şirketleridir (GDŞ). Bir GDŞ, çevredeki kuruluşların girişimcilere sağlayabileceği tüm aynı ve/ya parasal desteklerin toplandığı bir havuzlar sistemidir.

İşyeri, uzman personel, para, satınalma güvencesi gibi desteklerin herbiri, GDŞ'nin ayrı bir havuzunda toplanır, buradan da girişimcilere dağıtılır. Böylece kuruluşlar tek tek, bu özel beceri gerektiren ÇYD sağlama işiyle uğraşmamış olurlar. Ancak ülkemizde bugün henüz GDŞ' i bilinmemektedir. Bu nedenle, GDŞ'ler kurulana kadar (gerekli yasa TBMM'dedir) girişimcilere başka yollar önereceğim. İlk yapılması gereken bir 'iş planı'nın (İP) hazırlanmasıdır.

Bir İP kısaca, yapılmak istenilen işle ilgili olayların baştan-olabildiğince ayrıntılı- tahmin edilip kağıda dökülmesidir. Gelişmiş ülkelerde bankalar, bir İP'na sahip olmayan girişimciyi dinlemez, daha doğrusu ciddiye almazlar.

İş kurmak için, desteğine ihtiyaç duyulan kişi ya da kuruluşları ikna etmelisiniz. Üreteceklerinizi nasıl pazarlayacaksınız? Girmeyi düşündüğünüz alandaki rakipleriniz kimlerdir, güçleri nedir? Maliyet ve gider tahminleriniz nedir ve bunlar ne kadar gerçekçidir? İşin getireceği kazanç ne kadardır?

Kuracağınız iş teknik ve mali tarafından başka, ÇYD isteyeceğiniz kuruluşlar sizi de tanımak isteyeceklerdir.

şüphe edilmemelidir.

Dernek kuruluşu ise standarttır. Her ne konuda bir dernek kurulursa kurulsun yapılacak işler hep aynıdır.

Dolayısıyla bu konuda uzmanlaşmış bir kuruluş bunun için önemli bir güçlükle karşılaşmayacaktır. Alınacak ücret ise, sabit ücret+ üye başına ücret'ten oluşan iki parçalı bir ücret olacaktır.

11 Nisan 1993

“BUNU YAPABİLİR MİSİNİZ?” SERGİLERİ

Birkaç yıl önce “iş yaratma” denilince hemen itiraz edilir, işlerin yaratılamayacağı, işin ancak yatırım yoluyla doğan bir yan ürün olduğu, hatta ‘yaratma’nın insanlara özgü olmadığı savunulurdu. Bugün artık hiç olmazsa bu deyim tartışmıyoruz.

“İşlerin yaratılması” aynen bir sanayi ürününün üretilmesine benzer bir süreçtir. Nasıl ki sanayi ürününün bir takım girdileri varsa, ‘iş’lerin de öyle girdileri vardır. Bir sanayi ürününün girdilerinden birisi nasıl ki o ürünün “**üretim teknolojisi**” ise, işlerin de yaratılmasında çeşitli teknolojiler kullanılır.

Bu teknolojilerden birisi, bu yazının başlığında görülen “**Bunu Yapabilir misiniz Sergileri**” dir. Bu tür sergiler dünyada genellikle büyük ölçekli özel ve kamu kuruluşlarınca ve özellikle de savunma kuruluşları tarafından düzenlenmektedir.

Nitekim, 1974 Kıbrıs Barış Harekatı'ndan sonra Türkiye'ye silah ambargosu uygulanmaya başlanınca, Türk ordusunun birçok yabancı kaynaklı yedek parça ve sarf malzemesi temin edilemez olmuş ve büyük sıkıntı yaratmıştı. İşte o tarihlerde Milli Savunma, büyük illerde “*Bunları Yapabilir misiniz Sergileri*” düzenlemiş ve ihtiyaçlarını sergileyip girişimcilere bir çağrıda bulunmuştu.

Ülkemizin bugün sahip olduğu küçük ve orta ölçekli sanayisinin temelinde bu sergilerin önemli bir payı vardır.

Benzer bir sergi 1987 yılında SEKA tarafından düzenlenmiş ve ihtiyaçları girişimcilere duyurulmuştu.

GİRİŞİMCİLERE BİR İŞ FİKRİ

Bu yazıda girişimcilere bir “İş Fikri” vereceğim. Bir başka deyimle ‘işin aynası’ndan başlayarak fikri açmaya çalışayım:

- **Girişimci tipi:** Tercihan hukuk konusunda yüksek öğrenimli, 45-60 yaşları arasında, kişisel ilişkilerde sempatik, bir yabancı dili iyi yazıp anlayabilen.
- **Gerekli ilk yatırım:** Yaklaşık 50 milyon TL
- **Personel:** 1 sekreter ve kamuda iş takip edebilecek 1 yardımcı
- **Gelir beklentisi:** Ayda 20-30 milyon TL civarında
- **Yer:** Tercihan Ankara olmak üzere İstanbul, İzmir gibi büyük kentler.

Yapılacak iş, “toplumdaki çeşitli ilgi gruplarına dahil kişilerin kendi aralarında örgütlenmeleri için onları özendirmek ve sonra da onlar için dernek, vakıf gibi organizasyonlar kurmak” olarak özetlenebilir.

Gelişmiş toplumlardaki yayınları izleyenler, bu toplumlarda ne kadar çok sayıda dernek, vakıf gibi örgüt olduğunu iyi bileceklerdir. Bu konu ile fazla uğraşmamış olanlar için bazı örnekler - bir kısmı komik görünümlüdür- vereyim;

- "Sarhoş sürücülere karşı örgütlenmiş anneler derneği"
- "5 inci Cadde derneği" (Fifth Avenue Association)
- "Süt hayvanlarının verimlerini kaydetme derneği"
- "Okuma Derneği" (Reading Association)
- "Anti-Korozyon Derneği"
- "Araç hırsızlığını önleme derneği"
- "Özgür konuşma yoluyla duyguların sorumsuzca ifadesiyle

- mücadele derneği"
- "Yanılıcı reklamlarla savaş derneği"
- "Yetersiz yönetsel iletişim derneği"
- "Yanlı ve hatalı biyoloji kitapları derneği"
- "Afet yaratan teknolojik hatalar derneği"
- "Görme engelliler için basım evleri derneği"
- "Çorba endüstrisi derneği"
- "Karşılaştırmalı hukuk öğretimi derneği"
- "Kamu görevlilerinin rüşvet almalarını önleme derneği"
- "Şişmanlık araştırma derneği"
- "Seyirsel sporlarda hayvanların sömürülmesi derneği"
- "İşçilerin sportif aktiviteleri derneği"
- "Wool-mark derneği"
- "Asbest derneği"
- "Güzellik enstitüsü sahipleri derneği"
- "Çelik halat bilgi derneği"

Bu listenin sonu yoktur. Buraya yalnızca çarpıcı birkaç tanesi alınmış ve gelişmiş toplumlardaki "buzdağının altı" gösterilmeye çalışılmıştır.

Bir fikrin bir "iş" yaratabilmesi için ona ihtiyaç duyulması gerekir. Günümüz Türkiye'sinde her ilgi grubu artık "lobicilik"iñ ne denli önemli olduğunu yavaş yavaş görmektedir. Önerdiğim İş Fikri'ne göre iki şey yapılacaktır;

(1) Çeşitli ilgi gruplarını uyararak, örgütlenmelerinin kendilerine yarar sağlayacağını onlara göstermek,

(2) Bu uyarıdan etkilenen gruplar için dernek, vakıf gibi kuruluşların muamelelerini yürütüp, herkesin tek tek ve amatörcü yapacakları işleri profesyonelce yapmak.

Akla gelebilecek bir soru, bu faaliyetten para kazanılıp kazanılamayacağı ve nasıl kazanılacağıdır. Evet, bu işten para kazanılabilir. Yeterki - özellikle başlangıçta-, örgütlenmekte avantajı bulunan ve bunda gecikmiş bulunan kesimler bulunabilsin.

Böyle bir hizmet nasıl tanıtılacaktır? Bu iş o denli ilginçtir ki, tüm medyanın bunu tanıtacağından ve sonra da her "örgüt" kurulmaya başlandığında ayrı ayrı "haber " konusu olacağından

İkinci önerim, kamu veya özel sektör kuruluşlarındaki *“yapılmak istenilip de yapılamayan işler”*e talip olmaktadır.

Yapılmak istenilip de yapılamayan işler nelerdir?

İşçi çalıştırmanın kolay olmadığı günümüzde (gerektiğinde işten çıkarabilmek zordur, ücretler yükselmiştir vs), kuruluşlar çok zorda kalmadan işe ilave adam almak istemezler. Bu yüzden de birçok ihtiyaçlarını karşılamaktan vazgeçer, en azından ertelerler. İşte, *“yapılmak istenilip de yapılamayan işler”* bu *“vazgeçilen ya da ertelenen işler”* dir.

Bunları bilir ve makul bir fiyatla yapmayı teklif ederseniz iş imkanları doğabilir. Bunları öğrenmenin en sağlam yolu, kuruluşların çeşitli düzeylerindeki yöneticileriyle ilişki kurup, bu ihtiyaçların neler olabileceğini bizzat onlardan öğrenmektir.

Bir örnek, kamu kesiminde çok yaygın olarak kullanılan geçici işçi (mevsimlik işçi de deniliyor) uygulamasıdır. Geçici işçi çalıştıran kuruluşlar, mukavele bitiminde karşılaştıkları güçlükler (mukavelelerin uzatılması için çeşitli (!) yolların denenmesi dolayısıyla), ihtiyaçlarından daha az sayıda işçi almaktadırlar.

Bu kuruluşlara yapılacak bir teklifle, geçici işçilerin alınması yoluyla yaptırılan işlerin “hizmet alımı” yoluyla *“grup”* tarafından sağlanabileceği önerilebilir.

- (6) Bu adımlar atılırken bir yandan da yeni imkanlarla karşılaşılacaktır. Bir bakıma bir “girişimcilik” deneyimi yaşanacaktır. Bunlara paralel olarak mutlaka yeni bilgi-beceriler edinmenin yolları araştırılmalı ve edinilmelidir. **Unutmayınız: Yeni beceriler yeni iş imkanları demektir!**

Bu yazımın, doğrudan doğruya düşük bilgi-beceri düzeyli işsiz insanlarımız tarafından okunmayabileceği doğaldır. Bu yüzden, onlara destek olması gerekenlerin (İş ve İşçi Bulma Kurumu, KOSGEB, vb) okumaları daha önemlidir.

İşsizlere çeşitli destekler sağlayarak onların kendi işlerinin sahibi olmalarını sağlamak, “Girişim Destekleme Şirketleri”nin başlıca işlevidir.

Özel kuruluşlar, özelleşmek isteyen KİT'ler, belediyeler, il özel idareleri, vakıflar ve hatta üniversiteler, Girişim Destekleme Şirketleri kurarak işsiz girişimcilerimize yol gösterebilirler.

25 Nisan 1993

EKSİK EĞİTİMLİ GİRİŞİMCİLER NE YAPSIN?

Şu ana kadar hep, belli bir eğitime veya girişimcilik deneyimine sahip kişilere önerilerde bulundum. İş kurmaları ya da mevcut işlerini geliştirmeleri için... Pekiyi, ya bu durumda olmayanlar ne yapacak? Girişimcilik onların da hakkı değil mi?

Bugün, kendisine gelir sağlayabilecek bir eğitim görmemiş ya da bir başka yolla gelir sağlayabileceği bir beceri edinmemiş olanlara bazı önerilerde bulunacağım.

Gerek ülkemizde gerekse diğer ülkelerde, işsizlerin çok büyük bir yüzdesini, geçerli bir beceriye sahip olmayan kişiler oluşturmaktadır. Bu gibi kişilere iş bulmaya çalışan hükümetler tek çıkar yol olarak yatırım yapmayı görürlerse de bugün bu, bir çözüm olmaktan çıkmıştır.

Sanayinin giderek otomasyona dönmesi, vasıfsız işgücüne olan talebi azaltırken diğer yandan da azalan bu işgücünün belirli bir bilgi-beceri düzeyinde bulunmasını zorunlu kılmıştır. Örneğin, düne kadar bir doküma tezgahının başında çalışan işçilerden yalnızca kopan iplikleri eklemeleri beklenirken, bugün bir grup tezgahtan sorumlu "1 kişi"den, grubu denetleyen bilgisayarla iletişim kurabilmesi istenmektedir ki bu, vasıfsız bir işçinin yapabileceği bir iş değildir.

Vasıfsız olup, aynı zamanda gençlik dönemini de aşmış bir işsize yeni beceriler kazandırmak ve böylece onu işgücü piyasasına kazandırmak pek kolay değildir.

Ama Türkiye olarak bir şansımız, işsizlerimizin genç olmaları ve kendilerini değiştirmeye daha yatkın olmalarıdır.

Şimdi gelelim becerisi bulunmayan işsizlerimizin yapabileceklerine... Sıralayacağım adımların bazıları onların hoşuna gitmeyecektir, bunu biliyorum.

Ama dost, doğruyu söylerken bazen acı da söyleyebilir. Atılacak adımlar şöyle:

- (1) Birilerinin işine yarayan, onların bir ihtiyacını giderebilecek bir şey yapamayan kişi işsiz kalacaktır ve işsiz kalması da doğrudur. (Ancak yaşlı, çocuk ya da özürliüler, toplum tarafından desteklenmelidirler.)
Bunu lütfen unutmayınız ve bu ilkenin dışındaki yollara ümit bağlamayınız.
- (2) İlk yapılacak iş, birlikte bir iş yapabileceğiniz 3-5 arkadaşınızla biraraya gelip bir grup oluşturmanızdır. Grubu, olabildiğince bilgi-beceri yüksek kişilerden kurmak iyi olur. Grup üyelerinin hepsinin işsiz olması gerekmez. İş olan bir kişinin gruba katılması yararlıdır. Bu grup, birçok işe yarayacaktır. Şöyle ki;
 - İşsiz bir insan, morali zaten bozuk bir kişidir. Grup arkadaşları birbirine güven ve moral verecektir.
 - Her grup üyesinin iyi-kötü bir çevresi, bir "haberalma çevresi" vardır. Bunlar birleşince, tek tek olduğundan daha fazla haber alınabilecektir. (İş imkanları, karşılanamayan ihtiyaçlar gibi).
 - İki kişi daima bir kişiden daha iyi fikir üretir.
 - Grup üyeleri arasında dayanışma sağlanır.
 - Nihayet, bir iş görüşmesi için herhangi bir yere başvurulduğunda, *işsiz bir kişinin başvurusu* değil, *bir grup girişimcinin başvurusu* söz konusu olur.
- (3) İkinci adım, grup üyelerinin bir 'adi ortaklık' kurarak bir "**hükmi şahsiyet**" kazanmalarıdır. (Adi Ortaklık kurmak masrafsız ve kolay bir iştir).
- (4) Çeşitli konularda fikir danışılacak kişilerin belirlenmesi, en önemli adımlardan birisidir. Akraba, hısım, dost, arkadaş, çevresi içinden çeşitli konularda danışılacak olanların bir listesi çıkarılmalıdır.
- (5) Şimdi sıra grubun bilgi-beceri düzeyini aşmayan bir iş fikri bulmaya geldi.

Bunun için iki önerim var: Birisi, "**çevreyi gözlemleme**" dir. Grup üyelerinin yapacağı gözlemler sırasında bazı iş fikirleri doğabilir.

TASARRUFLU YAŞAMAK: AMA NASIL?

Geliriyle giderlerini bir türlü denkleştiremeyen bir kişiyi en çok kızdırabilecek önerilerden birisi, tasarruf yapma tavsiyesidir. Ama kızmanın bir yararı olmadığı da bir gerçektir.

Aile giderlerinin gözden geçirilmesiyle, hangi gelir düzeyinde olursa olsun bazı ipuçları elde edilebilmektedir. Bunlar şöylece sıralanabilir:

- (1) Aile bütçelerinin iki yakasını biraraya getirmedeki en önemli sıkıntı, öngörülemeyen giderlerdir. Bir anda çıkagelen bir ödeme zorunluğu, zaten sıkıntıda olan bir aileyi çok zor duruma düşürebilir. Bu gibi durumlarda düşülen panik, harcamaları daha da “mantık dışı” hale getirir. Bir yangın halinde -eğer evvelce bir önlem alınmamışsa- nasıl ki insanlar şaşırır ve gereksiz işler yaparak yangını daha da büyütürlerse, ani ödeme ihtiyaçları da böyledir. Buna karşı yapılabilir tek şey, “önceden hazırlık”tır. Yani gelirin ne olursa olsun, bir kenara ufak ufak bir “**acil durum parası**” ayırmaktır.
- (2) Bütçeleri kemiren ikinci konu, “**yanlış öncelikler**”dir. Sınırlı gelirlerin hangi önceliklere tahsis edileceği, çok önemsenmeyen ama en çok önemsenmesi gereken konudur.

Aile bireylerinin beslenme sorunu varken çamaşır makinesi taksidi ödemek, bu öncelik yanlışlığının bir örneğidir.

- (3) Bütçeleri sıkıntıya sokan bir üçüncü nokta, aile bireylerinin bir bölümünün “*sıkışık durumu dikkate almayan harcama eğilimleri*”dir. Bu yüzden, tüm aile bireylerinin -paniğe kapılmadan ve hatta birez de zevkle- bu işi bir ortak sorumluluk şeklinde algılamaları sağlanmalıdır.

- (4) Nihayet, giderleri azaltmanın en etkin yollarından birisi, ihtiyaçların en ucuza nasıl karşılanabileceği konusunda “**bilgi**” edinmektir.

Hangi besinin neyin yerine geçtiği, nasıl daha ucuza ısınilabileceği, ulaşım masraflarının nasıl azaltılabileceği, giyim ihtiyaçlarının hangi alternatiflerle karşılanabileceği gibi konular, biraz düşünme biraz da yaratıcılığı gerektirir.

Bütün bunlar ilk bakışta güç görünebilir. Ama girişimcilik de kendiliğinden olabilecek basit bir iş değildir.

Bunlara katlanabilmenin bir yolu, ileride sağlanabilecek daha yüksek gelir beklentisidir.

7 Şubat 1993

KENDİ İŞİNİ KURMANIN VAZGEÇİLMEZ KOŞULU: BİR SÜRE TASARRUFLU YAŞAYABİLMEK!

Eğer giderleriniz kontrol altına alamayacağınız kadar çok ve çeşitliyse ya da sabit bir geliri sabit yerlere harcamaya alışmışsanız, kendi işinizi kurmak konusunda yapabileceğiniz iki şey vardır:

- (1) Bu gider alışkanlıklarınızı değiştirmeye çalışmak,
- (2) ya da kendi işinizi kurmaktan vazgeçmek.

Sabit gelire (ücretli çalışmak vbg) alışmış insanların kendi işlerini kurmaları bu nedenden ötürü biraz güçtür. Bu sadece bizde böyle değildir. Örneğin İngiltere'de de, sabit gelirle çalışmaktayken kendi işini kurmak isteyenlerin bu çekingenliklerini yenebilmek için “*enterprise allowance scheme*” -ki buna ‘girişim izni programı’ denilebilir- adı verilen bir yöntem uygulanmaktadır. 1 yıl süreyle haftada 40 pound (ki oraya göre az bir ücrettir) ödeme yapılarak izinli sayılan ücretliler, böylelikle cesaretlendirilerek girişimciliğe ayak atarlar.

Ülkemizde ise bu türlü bir destek imkanı henüz yoktur. Ama, kamu işletmelerinin özelleştirilmesi sırasında mutlaka böyle bir önlem gündeme gelecektir, gelmelidir.

Özellikle uzun süre sabit ücretle çalışmış kişilerde (kamuda ya da özel sektörde), bir “**girişim korkusu**” oluşmaktadır. Bu korku, gelirine göre - az ya da çok- harcama alışkanlığının yarattığı, “*ya bu kadar kazanamazsam*” korkusu olup, bir ölçüde de doğal sayılmak gerekir. İşte bu yüzden, kendi işini kurmaya karar veren kişilerin, bir “**aile boyu**” kampanyaya ihtiyaçları vardır. Bu bir “**tasarruflu yaşayabilme kampanyası**”dır.

Özellikle geçim sıkıntısı çekenlerin tasarruflu yaşayabilmesi ilk anda pek mümkün görülmezse de bu doğru değildir. Hele amaç kendi işinin sahibi olmaksa bu daha da mümkündür.

Düşük gelirli kesimler üzerinde gözlem yapmış olanların yakından bildiği bir gerçek, onların yüksek gelirli kesimlerden daha az tasarrufa eğilimli olduklarıdır (bu gariptir ama gerçektir). Tasarruflu yaşayabilmenin anahtarı bütçe yapmaktır. Genel kanı, bütçenin ancak yüksek gelirli aileler ya da kişiler için geçerli olabileceği ise de gerçek bunun tam aksidir. Bütçe yapmak herkese lazımdır, ama en çok da düşük gelirlilere lazımdır. Yüksek gelirliler bütçe yapmadan da belki geçinebilirler ama düşük gelirliler asla!

Girişimci adaylarının, bu nedenle ilk yapmaları gereken, kişi ya da aile düzeyinde gelir ve giderlerini bir bütçe içinde denkleştirmeleridir. Tasarruflu yaşayabilmek için bütçe yapmanın yanısıra ikinci ve çok önemli bir koşul daha vardır: İhtiyaçları daha ucuza giderebilmenin yollarını bulmak!

Beslenme ihtiyaçları en ucuza nasıl karşılanabilir?
Daha ucuza nasıl ısınılabilir?
Sabit giderler nasıl azaltılabilir?

Bütün bunlar biraz kafa yormakla hafifletilebilir sorunlardır. Ama bunlardan evvel bir soru'nun açık yürekle cevaplanması gerekir: Kendi işimi kurmayı **gerçekten** istiyor muyum?

Cevabınız “*evet*” ise gereken çözümleri bulacağınızdan şüpheleniz olmamalıdır.

31 Ocak 1993

DÜŞÜK TÜKETİM GÜCÜ ÖZLEM, ÖZLEM İSE İŞ FIKRI DEMEKTİR!

Bundan evvelki yazımda, bir iş fikri üretmek isteyenlere ilk hedef olarak yüksek tüketim gücüne sahip kesimler üzerinde gözlem yapmalarını önermiştim. Burada ise tam aksini önereceğim: Düşük tüketim güçlü kesimlere bakınız!

Bu önerimle, o kesimleri gereksiz tüketime özendirebilecek mal ve hizmetleri önermek istemiyorum. Ama işin mekanizmasının öğrenilmesi bakımından bunun bilinmesinin önemi vardır.

Düşük ve orta gelirli kesimlerin, bir iş fikrine dönüştürülebilecek iki çeşit ihtiyaçları vardır:

- (1) Gerçek ihtiyaçlarını yansıtsın ya da yansıtmassın “özlem”leri,
- (2) Gerçekte bulunmasına karşın bir “özlem” haline dönüşmemiş yani açığa çıkmamış ihtiyaçları.

Tabii ki bunlardan ilkinde dayalı iş fikirleri üretmek daha kolaydır. Ama hem onlara ve hem de topluma yararlı olanları -genellikle- ikincilerdir.

Geliri kendisi ve/ya ailesine ancak yeten hatta yetmeyen insanları gözlemleyiniz. Bu kesimlerin, son derece mantıklı harcamalarının yanısıra, mantığı pek kolay açıklanamayacak tüketimleri ve bir o kadar da “özlem”leri vardır. Yevmiye ile şoförlük yapan bir gencin yaşamsal gereksinimleri yerine getirilmemişken, taksisine takıştırdığı çeşitli aksesuarlar onun iç dünyasını yani “özlem”lerini dile getirmektedir. “Aksesuar Endüstrisi” işte böyle bir özelemler dünyasını hedef alan bir ticari alandır.

Ralli pilotlarına (muhtemelen pilot adını da onlar takmıştır) özenerek küçülttükleri direksiyonları ya da yükselttikleri araba arkaları teknik açıdan sakıncalı olsa da, dünyanın masrafını

yapmaktan çekinmemektedirler.

Ya da asgari ücretten daha düşük ücretle çalışan genç kızların minicik servetler harcadıkları perma'ları, genç şoförün aksesuar merakının bir benzeridir. Bunları gözlemlmek çeşitli iş fikirlerinin doğmasına yol açacaktır.

Bir de ikinci gruptakiler vardır. Gelirlerinin % 15'ine yakını ısıtma masrafına harcayan bir ailenin gerçek ihtiyaçlarından birisi, evlerinin ısıtılmasıdır.

Her yakılan 100 kilo kömürün ancak 40 kilosunun faydalı ısıya dönüştüğü, geri kalan 60 kilo kömürün ise bacadan, camdan, duvardan veya kapılardan kaçtığı bilinmektedir. Bu ailelere makul bir ödeme planı içinde önerilecek bir yalıtım projesi, onların bütçelerine “net katkı” demektir.

İngiltere'deki bir yerel radyo istasyonu, işini kaybetmiş kişilerin ailelerine, çeşitli faydalı önerilerde bulunmaktadır. (İnşallah bir gün bizim radyolarımızdan bir veya birkaçı da benzer programlar yaparlar!)

Bu önerilerden biri de, evlerin içindeki su biriktirme deposu veya bidonlarının yalıtılmasıdır (evin içindeki ısı, gereksiz yere bu suları ısıtmassın diye).

Benzer bir “**gerçek ihtiyaç**” da beslenme konusudur. Beslenme konusu yalnız karın doyurma anlamında alınmamalıdır. Ardışık sonuçları açısından hem kısa ve hem de uzun dönemde, beslenme kadar önemli sonuçlar doğuran bir başka alan neredeyse yoktur.

Düşük ve orta gelirli kesimlerin beslenme ihtiyaçlarının ucuza karşılanabilmesi konusu, hem size hem onlara ve hem de topluma yarar sağlayabilecek bir konudur.

Bu konulardaki teknik bilgi eksiklerinizi karşılayabilecek epey kaynak vardır.

Şu söz unutulmamalıdır: “*Bir doğru, en az iki yarar getirir*”.

21 Şubat 1993

“çekiyorsunuz?” gibi bir soru ya da çoktan seçmeli soruları içeren bir anket formu kullanabilirsiniz.

Cevaplama oranı yüksek olmayabilirse de bir fikir vereceği şüphesizdir. Daha da basit bir yöntem, bu kesimlere dahil olduğu bilinen bir iki kişiyle yüzyüze görüşmeler yapmaktır. Size “*niçin zaman ayıracakları*” konusunda ikna edici ve karşınızdakileri gururlandırıcı bir yaklaşım yapabilirsiniz: “*İşimi kurmak için sizin desteğinize ihtiyacım var!*”. Bu şekilde bir yaklaşıma hemen herkes olumlu tepki verecektir.

Tüketim gücü yüksek kesimlerin başında, özellikle Ankara, İstanbul, İzmir gibi büyük illerde yaşayan yabancılar gelir. Bu kesimler girişimcilik açısından 2 nedenden dolayı önemlidirler: Birincisi, gelirlerini dövizle sağladıkları ve döviz-TL ilişkisi dolayısıyladır. A.B.D.'de pek önemli bir işe yaramayan 1\$, Türkiye'de 9000TL civarındadır.

İkinci neden, bu insanların ülkelerinde alıştıkları bazı mal ve hizmetleri bulamama durumlarıdır. Bir Japon'un alıştığı yiyecekleri bulabilmesinde ya da bir Pakistanlı'nın dinlemeketen seyretmekten hoşlandığı kasetleri temin edebilmedeki güçlüğü, birer iş fikri olabilir.

Bu kesimlere -hele kendi dillerinde- hitabeden bir anket formunun cevaplanma olasılığı çok yüksektir.

Yüksek tüketim gücünün işaretleri nelerdir?

Bunun işaretlerinden başlıcası semtlerdir. Her şehrin belirli semtleri, binalarının görüntüsü, insanların kılık kıyafetleri, hatta dükkanların vitrinleriyle, o semtte oturanların tüketim güçlerinin birer göstergesidir.

Özet olarak, çevrenizi gözlemleyerek, iş fikri üretme çabalarınıza, yüksek tüketim gücüne sahip kesimlerden başlayınız.

Bu, daha düşük tüketim gücü olan kesimler yoluyla iş fikri üretilemez demek değildir. Bazı kesimlerin tüketimleri neredeyse gelir düzeylerine bağlı değildir. Örneğin kadınlar ve çocuklar böyledir.

Çevrenize göz attığınızda hemen tüm hanımların kuaförlük hizmetinden yararlandığını göreceksiniz. Bu, onların gelirlerinin mutlaka yüksek olduğunu değil, bu hizmeti mutlaka kullanmak istediklerini gösterir.

Düşük gelirli kesimlerin tüketim gücü yerine bu defa “*tüketim özelemleri*” vardır. İyi gözlem yapabilen yabancılar bu gerçeği saptamışlar ve bu özelemleri birer gelire çevirmenin yolunu bulmuşlardır. Örneğin, araç telefonlarının birer prestij sembolü olduğunu, buna sahip olmanın onlara en azından manevi tatmin sağladığını gözlemleyen girişimciler, A.B.D.'de “*dummy-phone*” denilen araç telefonlarını üretmişlerdir. Normal olarak 2-3000\$'a satılan araç telefonları yerine, dış görünüşü aynen aslına benzeyen ama içleri boş telefon taklitleri yapıp 100\$'a peynir ekmek gibi satmışlardır.

Görüldüğü gibi mesele iyi gözlem yapmaktan geçmektedir.

14 Şubat 1993

Patent genellikle, bir “*püf noktası*” olan, bazı yanları mutlaka “*gizlenen*” bir sır olarak sanılır. Gerçek ise öyle değildir. A.B.D. Patent Yasasına göre, bir buluşa patent verilebilmesi için, *o konudaki tüm bilgilerin açıklanmış, buluşun, o konunun ortalama bir uzmanınca bir miktar deney yaparak tekrarlanabilir* açıklıkta olması gerekmektedir.

Eğer varsa “*püf noktası*”nın saklanması değil tam aksine “*iyice açıklanması*” gerekir ki patent yasası buluş sahibini koruyabilsin. Patentlerin, girişimcilikte ne denli önemli olduğunu çok güzel anlatan bir kitabı girişimcilerimize duyurmak isterim:

AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ:
MADALYONUN ÖBÜR YÜZÜ
Tamer Özel, 1992
İNKILAP KİTABEVİ

Patentlerden en kolay yararlanabilecek olanlar, halen bir mal üreten ve ürününü geliştirmek ya da yeni bir iş fikri bulmak isteyenlerdir.

Bunun yanı sıra, kafasından yüzlerce düşünce geçiren girişimciler de bu kütüphaneden yararlanabilirler.

Bu kütüphaneye her hafta, A.B.D.'de yayımlanan bir de “*Patent Resmi Gazetesi*” gelir. Her hafta ortalama 5000 patent başvurusu yapılan bu ülkede kabul edilip incelemeye alınan başvurular, bu resmi gazetede bir özet ve bir kroki ile birlikte yayımlanmaktadır. Ayrıca başvuruyu yapan kişinin tam adresi de yayımlanır. Böylece, daha patent alınmadan dahi bazı ilişkileri kurabilirsiniz.

Bu resmi gazete bile, bu ülkede nasıl bir “*buluş fırtınası*” yaşandığını, insanların nasıl birbirlerinin fikirlerini anlayıp öğrenmek ve sonra da daha iyisini geliştirmek için yarıştıklarını göstermeye yeterlidir. 250 yıldır süren bu yarış Amerika'yı Amerika yapan sırdır.

Bu kütüphanenin, ülkemiz girişimcileri açısından bir dönüm noktası olacağına inanıyorum. Lütfen bir defa gidiniz.

17 Ocak 1993

YÜKSEK TÜKETİM GÜCÜ İHTİYAÇ, İHTİYAÇ İSE “İŞ” DEMEKTİR

Bir iş fikri yaratmanın yollarından birisi de, tüketim gücü yüksek olan kesimlerin tükettikleri mal ve hizmetler üzerinde gözlem yapmaktır.

Düşük ve orta gelirli kişilerin tüketim 'örnek'leri (patern) genellikle sade ve temel gereksinimleri gidermeye yöneliktir.

Kişinin gelir düzeyi yükseldikçe bu defa bu *örnek* içine yeni mal ve hizmet tüketimleri girer. Gelir düzeyi ne kadar yüksekse, bu yeni mal ve hizmetler de o denli çeşitli ve miktarca çoktur.

Tüketim gücü yüksek kesimlerle ilgili olup da piyasada yeterince bulunmayan çeşitli ihtiyaçların, zaman zaman “*el altından*” yani kaçak olarak dahi sağlanmasının altında bu gerçek yatmaktadır.

Kolay yoldan “*köşe dönmek*” isteyip uzun vadeli kazanç peşinde olmayan ve kuralları çiğnemekte sakınca görmeyenler (birileri de onların haklarını çiğniyor!) kaçakçılık vb yollarla bu ihtiyaçları giderirken, daha uzun vadeli ve dürüst düşünen gerçek girişimciler ise yasal yollardan ithalat yapıp aynı ihtiyaçları gidermektedirler.

Bu kesimlerin ihtiyaçları nasıl saptanır?

Bunun belirli bir metodu yoktur. Ama, akla gelebileceklerden en pratiği, bir anket formu düzenleyip, tüketim gücü yüksek kesimlerden belirli sayıda insana dağıtmaktır.

“*Hangi mal ve hizmet gereksinimlerinizi karşılamakta güçlük*

Örnekleri verilen bu ilke, iş fikri yaratmanın yollarından birisi olmanın yanı sıra bir başka açıdan da önem taşır. Ülkemizdeki işsiz insanların çoğunun geçerli bir becerisi olmadığı bilinen bir gerçektir. Ama onlar, buna rağmen birilerinin kendilerine iş verebileceği ümidini taşırlar. Belki verebilir ama verilebilecek iş ancak çok basit, dolayısıyla da ücreti çok düşük bir iş olacaktır. Onbinlerce insana da zaten bu şekilde basit işler bulunamaz. Bulunabilse dahi, o tür işlerden başka bir iş yapamayan insanlardan oluşan bir toplum varlığını sürdürmez. Beceri kazanmanın önemi de işte buradadır.

Elektronik eşyaların hayatımızı tıkabasa doldurduğu bir Dünyada yaşıyoruz. Fakat bunların çoğunun bakım ve onarımını doğru şekilde yaptıramayız. Televizyonunun içindeki tozları yılda bir defa temizleten kimse hemen hemen yoktur. Yaklaşık 10 milyon TV alıcısının %20'sinin yılda bir defa temizlenmesi, 1600 kişiye ayda yaklaşık 5 milyon liralık gelir demektir. Yatırımı ise hemen hemen hiçtir. Beceri hariç! Şimdi lütfen etrafınıza bir de böyle bakınız. Hangi becerileri kazanırsanız, hangi iş fikirleri doğar?

29 Kasım 1992

İSTANBUL PATENT KÜTÜPHANESİ: MİLYONLARCA İŞ FİKİRİ!

Bir **İş Fikri** yaratmanın yollarından birisi de, Dünya'da icad edilmiş ve patenti alınmış her ne varsa, bunların patentlerinin bulunduğu kütüphanelere başvurmaktır. Bunlara "*Patent Kütüphanesi*" ya da "*Patent Arşivi*" denilebilir. Bu kütüphanelerden birisi de -belki inanmayacaksınız ama- ülkemizdedir ve İstanbul'dadır. Türk Standartları Enstitüsü binasının ikinci katındadır.

İçinde 6 milyon adetten fazla patentin mikrofilmleri bulunan bu kütüphaneye giriş serbesttir. Ancak, ilgilendiğiniz patentlerin fotokopisini istediğiniz takdirde biraz fotokopi ücreti alırlar (onu da almasalar, hatta gelenlere şeker tutsalar daha iyi olur).

A.B.D.'de bugüne kadar tescil edilmiş tüm patentleri -ki bu, Dünyanın çoğu patenti demektir- içeren bu kütüphane, girişimcilere iş fikirleri verebilecek çok değerli bir kaynaktır.

Çeşitli iş fikirleri geliştirme yolları üzerinde durup, patent kütüphaneleri konusunu biraz erteledim. Bunun nedeni, okurlarımın konuya iyice ısınmalarını, bir diğer deyimle aramızda sağlam bir iletişimin doğmasını beklememdi. İşte bu yüzden, iş fikri kaynaklarının en değerlisini en sona bıraktım.

1987'de Türkiye'ye getirilen bu kütüphane, bu güne kadar belki iyi duyurulmadığından belki de girişimcilerimizin devletten korkularından (!) dolayı, girişimcilerimizce yeterince tanınmamaktadır.

Bugün kuş cenneti olarak bilinen yerde yerli yabancı yüzbinlerce insana satılan şey sadece, yörenin “kuşların konaklama yeri” olmasıdır ve bizler tarafından değil, bu tür potansiyelleri kolayca gören yabancılar tarafından keşfedilip Dünyaya tanıtılmıştır. İnsanımız, yaşadığı yerdeki potansiyelleri görebilmesi için “neyin neye yaradığını” öğrenmelidir. O halde yeni İF'nin bir kanalı da çevremizdeki “şey” lerin, ne(ler)e yarayabileceğini araştırmaktan geçmektedir.

Ancak şunun hiç unutulmaması gerekir. Becerilerini geliştirmeyen ve sadece başkalarından yardım bekleyen kimselere yardımcı olabilecek bir sistem yoktur.

YP'in görülebilmesi bir ölçüde o yörede yaşayan insanların işiye de bu işi “meslek” olarak edinmiş kişilerin varlığı da gerekmektedir.

Batı ülkelerinde bu tür kişilere “Yerel Potansiyel Araştırmacısı” adı verilmektedir. Tabii ki bunların yetiştirilmesi kişilerin değil idarenin (yerel veya merkezi) işidir. Bu nedenle, yöresinde ekonomik gelişme sağlamak isteyen idare mensuplarının (belediyeler veya diğer merkezi idare görevlileri) bu gerçeğe dikkat etmeleri, bu tür kişilerin yetişmesini sağlamaları gerekmektedir.

22 Kasım 1992

HER YENİ KAZANILAN BECERİ, YENİ BİR İŞ İMKANIDIR

İyi bir İş Fikri yaratmanın bir yolu da yeni beceriler kazanmaktır. Bu aynen, boyalı bir cam ardındaki kişinin durumuna benzemektedir. Bir iğnenin ucu ile camın boyasını biraz kazıdığınızda dışarının bir bölümünü görebilirsiniz. Her kazanılan yeni beceri, kazınan boyanın biraz daha genişlemesi demektir. Bu durumda yepyeni alanlar görmeye başlayacaksınız. Bunun doğruluğunu, geçmişteki yaşantınıza bakarak da anlayabilirsiniz. Her yeni öğrendiğiniz şey, önünüzde yeni ufuklar açmadı mı?

Öğrenmeyi bir zevk değil bir külfet haline getirmiş olan eğitim sistemimiz, yeni beceriler kazanmayı gözünüzde büyütmenize neden olabilir. Ama bunu yıkmadan, çağımız ile uyum içinde yaşayabilmeye de imkan yoktur.

Yeni beceriler kazanma deyimi ile yeni meslekler edinmenizi değil, bilgi -beceri dağarcığınızı kastediyorum. Örneğin, hızlı okuma ya da konuşma becerisi kazandığınızı düşününüz. Her ikisine de ihtiyacı olan binlerce insanın olduğunu, ama bu insanlara bu becerileri kazandırabilecek imkanların çok az olduğunu göreceksiniz. Bu bir iş fikri olabilir.

Ya da, zamanınızı iyi kullanmayı sağlayan “zaman yönetimi” becerisi kazandıysanız bu da benzer şekilde bir iş imkanı olabilir.

İş aramanın tekniklerini öğrenmeniz, onbinlerce işsize bu teknikleri öğretmek, iş bulabildiği takdirde de paranızı ödemesine yol açabilecek bir iş fikridir.

alt alta yazınız. Ama **hiç bir şeyi** gözden kaçırmayınız.

Aile kavgalarından alınmayan çöplere, bozuk çıkan kutulu yiyeceklerden bakıma muhtaç yaşlı insanlara, gazetesini muntazam aldırılmayan aileden, çocuğuna her sabah süt içirmek isteyip de aldırılmayan anneyle, arabasının lastiklerini zaman zaman çaprazlamanın ona kazanç sağlayacağını bilip de vakitsizlikten bunu yapamayan kişiden, elektrik faturalarını zamanında ödeyememek dolayısıyla ceza ödemekten bıkan kişilere kadar herşeyi yazınız.

Her sorunu bilmenize imkan yoktur. Bunun için tanıdıklarınızdan yararlanın, çok kimseyle ahablık edin. İlgilenmediğiniz konuları tanıyın. Etrafınızın irili ufaklı binlerce sorunla dolu olduğunu göreceksiniz. Bunların çoğu gelire dönüşebilecek birer İF'ni içinde taşıyor. Ancak bunların hepsi de size arzuladığınız düzeyde gelir sağlamayabilir. Bunları siz yapmak zorunda değilsiniz. Başkalarına yaptırabilir, siz de işi organize edebilirsiniz.

Şimdi lütfen kağıt ve kalemi elinize alın ve etrafınıza bakmaya başlayın. Şaşıracaksınız!

15 Kasım 1992

YEREL POTANSİYELLER İŞ İMKANLARI DEMEKTİR!

Bir İF (İş Fikri) yaratmanın bir yolu da yerel potansiyelleri görmek ve onlar üzerinde İF geliştirmektir. Yerel Potansiyel (YP) ne demektir?

İnsanlar bir şey ararken en son baktıkları yer genellikle ayaklarının dibidir. Bunun gibi, bir İF arayan kişiler de genellikle uzaklara bakmak eğiliminde olurlar. Daha doğrusu insanlar hangi bilgi-becerilere sahiplerse o alanların dışına bakamazlar. Bu doğaldır da. İnsan bilmediği bir konuda ne düşünebilir ki? Yeni beceriler kazanmak da bunun için önem taşır.

Dünyanın en zengin bitki örtüsü Türkiye'dedir. Bitkilerin ilaç yapımındaki önemleri ise bilinen bir gerçektir. Ama her gün o bitkilerin üzerine basıp geçen bir insanımız, bastığı bitkinin hangi ilaçlara girdi olduğunu (daha doğrusu bir işe yarayıp yaramadığını) bilmediğinden o potansiyel, bir gelire dönüşmez.

Hergün rüzgar esen bir yörede (mesela SİNOP böyledir), onun bir enerji ve dolayısıyla para demek olduğunu bilmeyen bir kişi, bir çevirici aracılığıyla bu enerjiden yararlanamaz. Bir girişimci de bunu bilmezse SİNOP'ta rüzgar jeneratörü ile elektrik enerjisi üretip, akaryakıtla elde edilen ısı enerjisinin maliyetini düşürmeye dayalı bir İş Planı geliştiremez.

Prensip olarak herşey satılabilir. Bir doğa güzelliği bunu isteyen turistlere, çoraklık ise inziva arayan turistlere (böyle bir turizm türü var), dağlarımıza yakın sağlık merkezlerinin bulunmayışı bile, riski ve dolayısıyla puanı yüksek dağlara tırmanmak isteyen iç ve dış turistlere satılabilir.

anlamaya çalışan kişinin durumuna benzetebilirsiniz. Deliği genişlettikçe görülebilen alan artacaktır. Siz de yeni bilgi ve beceriler kazandıkça yepyeni imkanların etrafınızda eskiden beri mevcut olduğunu göreceksiniz.

İlke 3

Yerel potansiyeller, iş imkanları demektir. Bu ilke size yeni İF'leri sağlamanın yanısıra, Türkiye'mizin de kalkınma reçetesini göstermektedir. Türkiye'de doğal ve kültürel çevrenin karşılaştırılabilir ülkelere göre ne kadar zengin olduğu yeni yeni anlaşılmaktadır. Bu zenginlik, onunla içiçe yaşayan insanlar için iş imkanları demektir. Ancak bir şartla: etrafındaki bu potansiyelleri görebilecek ve sonra da onları işe çevirebilecek bilgi ve becerilerle donanmış olmak şartıyla.

İlke 4

Yüksek tüketim gücü ihtiyaç, ihtiyaç ise iş demektir. Yeni İF'lerini her yerde bulabilirsiniz. Ama tüketim gücü yüksek olan çevrelerde daha kolay bulursunuz. Bunun için önce o çevrelerin ihtiyaçlarına bakılmalıdır.

İlke 5

Patent arşivinde milyonlarca (evet yanlış okumadınız) İF vardır. İstanbul Taksim'de, TSE Bölge Müdürlüğü binasının ikinci katında*, içinde Dünyanın tüm patentlerinin yer aldığı bir "Patent Arşivi" vardır. Burada yer alan her patent sizde yeni İF'leri uyandırabilir.

8 Kasım 1992

(*) : Anılan Arşiv, bu kitabın yayımlandığı tarhte yine Taksim'de Galatasaray Hamamı'nın yanına taşınmıştır. (Eylül '94)

SORUNLAR İMKANLARDIR!

İyi bir İş Fikri (İF) yaratmak için kullanılacak ilkelerden birisi de, *"çevrenizdeki sorunların her biri, para kazanılabilecek birer imkandır"* demiştim. Bu ifade ile ne demek istediğimi biraz açmak istiyorum. İlk anda biraz sivri görünen bu ilke ilginç ama doğrudur.

Bunun için A.B.D.'ne bakmak yeterlidir. Orada girişimciler akla hayale gelmeyecek sorunları para kazanmak için birer işe çevirebilmektedirler. Bu beceride, o toplumun gelir düzeyinin yüksekliğinin payı göz ardı edilemez. Ama Türkiye'de de gelir düzeyimizle ilgili olarak, sorunlar işe çevrilebilir demektir. Yeter ki sorunları bu gözlükle görmeye, görebilmek için de onlara dikkatli bakmaya alışalım. Ayrıca o ülkede devlet de buna ortam yaratmaktadır. Bu da önemli bir farklılıktır.

Türkiye'de de benzer örnekler gelişmektedir. Ev soygunlarının artması –ki bir sorundur– birçok kişiye İF ilham etmiştir. Alarm sistemleri, takviyeli kapılar, görüntü sistemleri, bayıltıcı spreylar hep bu "sorun"dan kaynaklanmaktadır.

Yalnız yaşayan insanlara yönelik saldırılar –ki bu da bir sorundur–, kurusıkı tabancaları ve benzer araçları ortaya çıkarmıştır.

Davaların çokluğu, özel arabulma mahkemelerini; bakıma muhtaç kişilerin yalnızlığı ise öğrencilerin okul harçlıklarına katkı yapabilecek İF'lerini gündeme getirecektir. Özetle, çevresine farklı şekilde bakabilen insanlar, ülkemizde de giderek artmaktadır.

Şimdi yapmanız gereken şudur: Oturduğunuz evdeki çevrenizden başlayarak yavaş yavaş çemberi genişleterek, gözünüzün önünden çeşitli sorunları geçirip bunları bir kağıda

imkanınız, bazen de kirayla tutulmuş bir yer olabilir. not: kendi sahibi olduğu binası olanların ayrıca iş yapmasına gerek yoktur –şaka–)

- **İşyeri için asgari donanım** (telefon, faks, daktilo veya bilgisayar, dolap, sandalye gibi)

- **Ne iş yapılacaksa o işin iyi bilinmesi**

- **Girişimcilik** (çevresine bakmasını ve ihtiyaçları görmesini bilen, bu ihtiyaçları bir iş fikrine çevirebilen, risk alabilen, yaratıcı düşünebilen, iş yapabilmek için gereken kaynaklara sahip olmasa da bunları biraraya getirmesini becerebilen bir kişilik)

- **Üretilecek mal veya hizmeti alacak olanlar yani pazar** (başlangıçta genellikle herkesin önünüzde kuyruk olacağını zannedebilirsiniz de gerçek öyle değildir)

- **Çeşitli uzmanlıklar** (işiniz basit dahi olsa hukuki, mali, ticari ve benzeri konularda sizin içinden çıkamayacağınız sorunlarla karşılaşabilirsiniz)

- **Kredi teminatı**

- **Danışmanlık desteği** (başınız sıkıştığınızda herhangi bir konuda danışabileceğiniz bir kişi veya kuruluş)

- **ve nihayet bunlardan sonra para!** (öz kaynağınız, hibe, kredi, girişim sermayesi –risk sermayesi de diyorlar–, kurduğunuz işin hisselerinin satışı ve benzeri yollarla olabilir)

Burada kısaca sıralanan gereksinimlere bakarak bir girişimcinin tüm ihtiyaçlarının bunlardan ibaret olduğu ya da aksine her girişimde bütün bu desteklere ihtiyaç olacağı düşünülmemelidir. Bunlar, girişimci adaylarını düşündürmek, sorunun yalnızca para bulmak olmadığını anlatmak için sıralanmıştır. Burada önemli bir kısmı sıralanan bu destek türlerinin tümüne birden **“Çok Yönlü Destek”** adı verilmektedir. İleriki yazılarımda Çok Yönlü Desteğin nerelerden ve nasıl sağlanabileceği üzerinde duracağım. 4 Ekim 1992

BİR İŞ FİKRİ BULMAK!

Bu konuyu ilk ele almalıydım. Biraz ertelememin nedeni var. Girişimciler genellikle ilk ve en önemli gereksinimlerinin para olduğunu düşünürler. Ben de ilk yazılarımda bunun böyle olmadığını göstermek istedim.

Girişimci (ve genellikle herkes) aklına gelen İş Fikri(İF)nin iyi olduğuna inanır. “İyi” bir IF genellikle, nakit akımı tablosunda kısa zamanda nakit fazlası yaratabilen fikirlerdir (“Genellikle” diyorum çünkü bazı iyi IF'leri ancak uzun vadede sonuç verebilir). Bu ise ilk bakışta sanıldığı kadar kolay olmayabilir.

İyi bir IF, etrafına iyi **bakarak**, daha doğrusu etrafındaki ihtiyaçları iyi **görerek** bulunabilir. Herkes etrafına bakar ama aynı şeyleri göremez!

Ben, siz girişimci adaylarına bir yeni gözlük takmaya çalışacağım. Aynen, gece görüş gözlüğü gibi! Bu gözlük sizlere, çıplak gözle bakan insanların göremediği iş imkanlarını gösterebilecektir. Bir anlamda gözlerinizi eğitip, onlara imkanları görebilmeyi öğretmeye çalışacağım.

Bunun için bazı kurallar ya da ilkeler verebilirim. Şöyle ki:

İlke 1

Çevrenizdeki sorunların herbiri aslında, para kazanılabilecek imkanlardır. Dünyanın ikinci büyük bilgisayar firması sayılan CDC'nin iş hayatındaki sloganı şöyledir: *“toplumun tatmin edilmemiş ihtiyaçları bizim için birer iş fikridir”*.

İlke 2

Her yeni kazandığınız beceri, sizin yeni sorunları, yani yeni iş imkanlarını görmenizi sağlar. Sahip olmadığınız bir bilgi ya da beceriyi gerektiren bir konu sizin için “yok”tur. Bunu aynen bir camın arkasında durup, küçük bir delikten dışarıda olup biteni

Basınımızın tartışmalara sağladığı olumlu destek ise eşsizdir.
"Orta yaşlı İş Adamları Vakfı'nın düzenlediği toplantıda, para
musluklarının açılması istendi"
veya "Azerbeycan'a, serbest piyasa tecrübelerimizin
aktarılabileceği vaad edildi.. Bunun üzerine Azerbeycan'la
durum gerginleşti" gibi.
Bu işte bir gariplik var. Ben anlamıyorum. Anlayan var mı?

Şubat 1992

B. İŞ FİKİRLERİ ÜRETMEK

ÖNCE PARA DEĞİL!

Lütfen bu başlığa kızıp, "parasız girişim olur muymuş!" diye yazımı okumaktan vazgeçmeyiniz. Ünlü sözü hatırlayınız: "Vur fakat dinle!".

Belki sizlere garip gelebilir ama, bir "girişim" ile "aşure" arasında şaşılasi bir benzerlik vardır. Aşure sevenler, dolayısıyla da nasıl yapıldığına (ama iyi bir aşurenin) dikkat etmiş olanlar, hele hele aşure adı altında nohut, fasulye, buğday ve şeker bulamacı yemiş olanlar, aşurenin en belirgin özelliğini sağlayan şeker ile, tek başına katiyen aşure olamayacağını iyi bilirler.

Hatta şekerin yanına buğday, nohut vs nin katılmasının da yetmeyeceğini, bunlar ancak belirli miktarlar ve sıralarla katılır ve de gerekli süreler pişirilirse iyi bir aşure elde etme "şansı"nın doğabileceğini de bilirler. (Çünkü servis yaparken bile yenmez hale gelebilir de onun için "şans" diyorum.)

Girişim de tastamam böyledir. Aşureye, belirgin özelliğini veren nasıl şekerse, bir girişime de belirgin özelliği "para" verir. Daha doğrusu çoklukla öyle sanılır. Halbuki bakınız bir "girişim" yemeğinin içinde hangi malzemeler vardır:

- **Girişim=para değildir bilinci** (bu bilinç çeşitli şekillerde kazanılabilirse de en iyisi bir defa batarak –boğulmaksızın– edinilir)

- **Yaşayabilir bir iş fikri** (demek ki her iş fikri yaşayabilir değilmiş!)

- **Doğru yapılmış bir "iş planı"** (bunu, ilerdeki yazılarımda anlatacağım)

- **Yapılacak işe yeterli bir iş yeri** (bu, bazen eviniz, bazen bir arkadaşınızın, bir destekçinin işyerinden faydalanma

GİRİŞİMCİLERİMİZ VE OTO TAMİRCİLERİMİZ

Kıskanç olmayan insan hemen hemen yoktur. Ben de biraz öyleyim. En kiskandığım insanlar da oto tamircilerimiz. Onları hem kıskanıyor hem de saygı duyuyorum.

Çeşitli toplum kesimleri arasında en etkin olanları belirlemek için bir "etkinlik ölçütü" tanımlanmaya çalışılsa sanırım ki oto tamircilerimiz birinci sırayı alırlardı.

Bu ölçüt bir oran şeklinde tanımlanmalı ve payında, *"idareleri etkileyip arzularını gerçekleştirme düzeyleri"*, paydasında da, *"topluma katkıları"* bulunacaktı.

Her il ve ilçemizde mutlaka bulunan "şey"leri bulmaya çalışsanız önce aklınıza o yörenin adı, nüfusu ve rakımının yazılı olduğu tabela sonra "welcome, willkommen vs" yazılı hoşgeldiniz tabelası, sonra da sağlık ocağı gelirse de bu doğru olmayıp, mutlaka bulunan "şey", oto tamircilerimizin kurduğu legal bir örgüt olan "küçük sanayi siteleri" dir.

Adındaki "küçük", kimseyi aldatmamalıdır. O sıfat fazla kıskançlık çekerek, benzer girişimde bulunmayı akıl edebilecek uyanık kişileri caydırmak amacıyla eklenmiştir.

T.C. Sanayi Bakanlıklarının (gelmiş ve de geçmiş) en önemli işlevi fişmanca yöremize Küçük Sanayi Sitesi binaları yaptırmak, orada icrayı sanat edecek olan oto tamircilerimize işyeri desteği sağlamaktır.

Politikacılarımız seçim gezilerinde en fazla alkışı *"beni seçerseniz yöreye bir küçük sanayi sitesi yapacağım"* dediklerinde alırlar.

Devletin en meşgul bürokratları, küçük sanayi sitelerine kredi vermeye çalışan dalgın bakışlı memurlarıdır.

IMF, Dünya Bankası gibi kuruluşlar da küçük sanayi sitelerimizin inşaatına önemli katkılarda bulunurlar.

Kanımcı bu denli önem taşıyan bir konuya artık müstakil bir bakanlık kurmanın da zamanı gelmiş hatta geçmektedir.

Büyük bir pirinç tabela üzerine siyah kalın harflerle yazılmış bir

T.C. KÜÇÜK SANAYİ SİTELERİ BAKANLIĞI

yazısını şimdiden görür gibi oluyorum. Hatta duyduğuma göre, Yunanistan, Suriye, İran gibi dost ülkeler bir, "Türkiye'deki Küçük Sanayi Siteleri Kurulmasını dolduruşa getirme pardon Teşvik Fonu" oluşturmak için harekete geçmiş bulunmaktadırlar.

Yukarıda önerdiğim etkinlik ölçütüne göre en etkisiz kesim ise girişimcilerimizdir. Ölçütün payında yine idareleri etkileyip arzularını gerçekleştirebilme düzeyi, paydasında ise topluma katkıları olmak üzere.

Bu garabetin mutlaka sebep veya sebepleri olmalıdır. Ama bunlardan birisi ve belki de başta geleni, toplumumuzun "ad koymayı yeterli sayma" hastalığı bulunmaktadır.

Serbest piyasa ekonomisinin vazgeçilmez ilk şartının rekabet, rekabetin ilk ve vazgeçilmez şartının ise "girişimci" olduğunu bir kenara iten toplumumuz, sistemin yalnızca adını anarak serbest piyasa sistemine geçtiğini sanmakta ancak işlemediğini gördükçe de çeşitli teşhisler üretmektedir:

*"Sistem, sosyo-ekonomik konjonktürdeki belirsizliklerin para piyasalarındaki advers efektindendir",
"M1 para hacminin dolaylı artışının Merkez Bankası üzerine etkileri kaldırılmadıkça gerçek serbestlikten söz edilemez",
"Esas mesele, üretimin artırılıp emekçinin haklarının söke söke alınmasıdır". vs. gibi.*

Mevcut kamu personeli sayısı azaltılmaksızın ücretlerinin artması imkansızdır. Bu seyreltme ise fazla personeli işten atarak değil, onların kendi işlerini kurlmaları için uygun koşulları yaratmakla mümkündür. Yani işin anahtarı yine G'lerdir.

3. Kamu hizmetlerinin kalitesinin artırılması, G'lik iklimine bağlıdır.

Kamu hizmetlerinin kalitesi büyük ölçüde kamu personelinin nitelik dokusuna, o ise büyük ölçüde bu personele verilebilecek ücretlere bağlıdır. Ücretlerin artırılması ise ancak sayının azaltılmasıyla mümkün olabilir. Azaltmanın, ancak özendirici bir G'lik iklimiyle gerçekleşebileceğine işaret edilmişti.

4. Teknolojik gelişme ancak G'ler eliyle gerçekleşebilir.

Araştırma kurumları, üniversiteler ve diğer AR-GE odakları ne kadar üretken olurlarsa olsunlar sonuçta, geliştirilen yeni teknolojilerin hayata geçirilmesi G'lere bağlıdır.

G'ler tarafından hayata sokulmayan teknolojiler -bazı ülkelerde olduğu gibi- o ülkenin bilimsel yayınlarının miktarını artırmaktan öteye gidememektedir.

5. Bilim-Teknolojinin gelişmesi G'lerin başarısına bağlıdır.

Bilim ve Teknoloji çalışmaları bir boru içinden akan suya, bunların hayata geçirilmesi ise borunun ucundaki bir musluğa benzetilebilir. Eğer musluk kapalı ise yani G'ler bilim ve teknolojik bulguları hayata geçiremiyorlarsa, boru içindeki su akamayacak yani bilim ve teknolojiye gelişme duracaktır.

6. İşsizlikle mücadelenin en etkin yolu, kişilerin kendi işlerini kurlmaları yani G'liktir.

Bu konuda en başarılı ülke olan ve “*istihdam makinesi*” olarak adlandırılan A.B.D., bu konuda en çarpıcı

örnektir. 1970-86 arasındaki 17 yıl boyunca Avrupa ülkelerinin tamamında yaratılan iş sayısı yaklaşık sıfır (hatta negatif) iken, aynı dönem içinde A.B.D.'de net yaratılan yeni iş sayısı 11 milyon'dur. Bu yeni işler, kendi işini kuran G'ler tarafından yaratılmıştır.

Artık işsizlikle mücadelenin, klasik anlayıştaki “yeni yatırımlar yoluyla” olamayacağı bilinmektedir. Emek yoğun endüstrilerin giderek üçüncü dünya ülkelerine kaymakta oluşu, eski anlayıştaki “yeni yatırımlar yoluyla istihdam yaratma” yönteminin, geri kalmışlığa davetiye ya da ona boyun eğme olduğunu göstermektedir.

Çağdaş işsizlikle mücadele yöntemi, insanların kendi işlerini kurlmalarının desteklenmesinden geçmektedir. Girişim Destekleme Şirketleri, bu amaçla kurulmaktadır.

7. Gelir yetmezliğinin çaresi yine G'liktir.

İşsizliğin ikiz kardeşi gelir yetmezliğidir. Çünkü gerçek sorun işsizlik değil, onun sonucunda doğan gelir yetmezliğidir. Böylece her ikisi de aynı etkiye sahiptirler. O halde bu sorun da G'likle ilgilidir.

8. Ülke kalkınmasının anahtarı yerel potansiyellerin değerlendirilmesine, bu ise Girişim Destekleme Şirketleri eliyle desteklenecek G'lere bağlıdır.

İnanılmaz gibi görünüyor değil mi? Bu kadar çok yönlü faydası olan bir anahtar (girişimcilik) üzerinde ne kadar çok dursak yeridir.

27 Eylül 1992

GİRİŞİMCİ NE İŞE YARAR ?

Toplum içinde girişimci (G) sözcüğüne yüklenen anlam çok belirli değildir. G kimisinin gözünde ekmeğini taştan çıkarma becerisine sahip bir kişi, kimine göre birşey yapmadan para kazanmanın yolunu bulmuş bir “iş bitirici”, kimilerine göre de bunlardan daha farklı niteliklere sahip kişilerin ortak adıdır. Malta'lı düşünür De Bono'ya göre:

“Müteşebbisi tanımlayan, bir şeyi gerçekleştirmek tutkusudur. Bir yazar veya ressamın tutkusundan farklı değildir. Daha önce bulunmayan bir şeyi yaratmak onun en büyük amacıdır. Müteşebbisin seçtiği ortam “eylem” dir.

.....
Test çok kolaydır: Bir anda istediği kadar paraya kavuşan müteşebbis, acaba faaliyetlerini durdurup yeni işler peşinde mi koşardı yoksa işine devam mı ederdi?

Tarih, hep yeni faaliyetlerin seçtiğini göstermiştir.....

Müteşebbisler toplumda işlerin saat gibi yürümesini sağlayan işletici gruplara karşı, evrimle değişimi getiren risk grubunu oluştururlar.

Birçok ülkede, bencil ve aşırı hırslı olarak bilinir ve teşvik edilmezler.”

Her düzenin vazgeçilmez öğeleri, “*olmazsa olmaz*” ları mutlaka vardır. Serbest Rekabet Sistemi ya da kısa adıyla Pazar Ekonomisi düzeninin de böyle vazgeçilmezleri vardır. G, bunların başlıcası hatta en önemlisidir.

Serbest Rekabet Sisteminin G dışındaki unsurları eksik olduğu takdirde, oluşan sistem yine bir ölçüde işleyebilir. Aksak işler ama işler. Ama G olmaksızın Serbest Rekabet Sistemi işleyemez.

Bu genel tanımlamanın dışında G kesimi acaba Türkiye'de niçin önemlidir? Bakınız şu sebeplerden:

1. **Özelleştirme, G'lerin etkinliği ölçüsünde gerçekleştirilir.**

Özelleştirmenin ana fikri, devletin, mal ve hizmetleri pahalı ve/ya kalitesiz ürettiği olması değildir. Gerekli önlemler alınırsa bunlar düzeltilebilir.

Devlet, “kuralları koyan” olduğu için kendisiyle rekabet edilemez bir güçtür. Dolayısıyla, bir sektörde devlet varsa tanım olarak orada rekabet mevcut olamaz. Ya yalnız devlet tekeli olur (Türkiye de büyük oranda böyledir) ya da haksız rekabet olur.

Devlet, yalnızca rekabetçi sistemin gerektirdiği ortamı kurup onu korumakla yükümlüdür. Bu, basit görünmesine rağmen işin en güç yanısıdır.

Devletin böyle bir role çekilebilmesi, halen üretmekte olduğu mal ve hizmetleri başkalarının üretmesi demektir. İşte bu “başkaları”, G'lerden başkası değildir. Ama diğer tarafta, devlette bu üretimleri yapmakta olanlar vardır. Yani, hem o insanlar bu üretimleri yapmayacak, hem de G'ler bunları yapacaktır.

Bu denklemden çıkan sonuç şudur: Halen devlette bu işleri yapanlar G haline getirilmelidir! Bir başka deyimle devlet, “Girişim İklimi” ni yaratamazsa bu üretim alanlarını terkedemeyecek demektir.

Başka, yetenekli G'ler, halen devletin üretmekte olduğu mal ve hizmetleri üretmeye hazır olsalar dahi, devlet, istihdam ettiği personeli kendi kuracakları işlere kaydıramadığı sürece, ancak sosyal sorunlara (işten çıkarma) veya ekonomik sorunlara (toplu emeklilik) yol açmış olacaktır.

Bu nedenle, halen G'lik alanına girmemiş kişiler için “davetkar bir G'lik iklimi yaratılması”, özelleştirmenin ön şartıdır.

2. **Kamu personeli ücretlerinin artması, kalabalık kamu kadrolarının seyreltilmesine, o ise G'lik iklimine bağlıdır.**

A.GİRİŞİMCİ KİMLİĞİ!

GİRİŞİMCİ KİMDİR?

Bir söz vardır; *“ne anladığınızı söyle ki ne söylediğimi bileyim”*.

Özellikle son altı aydır tüm yayın organlarında *girişimcilik* ile ilgili konular işleniyor, paneller düzenleniyor, raporlar yayımlanıyor. Girişimciliğin, **“demokrasinin kilit taşı”** olduğunu bilenler açısından bu çok önemli bir gelişmedir.

Ancak bu arada dikkatten kaçan ve şimdiden düzeltilmesi gereken bir yanlış var. O da, *girişimcinin kim olduğu* ve *girişimciliğin ne olduğu* noktasıdır. Söylenip yazılanlara dikkat edilirse, girişimciye **“iş adamı”, “yönetici”, “patron”, “kendi işini kurmaya çalışan kişi”** ya da **“daima yeni ve riskli fikirleri gerçekleştirmeye çalışan öncü”** gibi kişiliklerin elbiseleri giydiriliyor. Girişimci bunlardan hangisidir?

Çeşitli yazarlar girişimciyi kendi anlayışlarınca tanımlamışlarsa da bunların hemen hepsinde ortak olan noktalar vardır. O da, girişimcinin daima **“başkalarının baktığı ama göremediği fırsatları görüp, bunları birer iş fikrine dönüştürebilmesi”** ve bir de **“risk almaya yatkınlığı”** dır. Bu iki özellik Dünya girişimcilerinin hiç değişmeyen özellikleridir.

Bir girişimci aynı zamanda bir iş adamı, bir patron, bir yönetici ya da bunların bir karışımı olamaz mı? Olmaması için hiç bir ülkede bir yasa yoktur, dolayısıyla tabii ki olabilir. Ama bunlardan bazıları, girişimciliğin o iki değişmez niteliğiyle kolay bağdaşmaz.

Bir girişimcinin bitip tükenmek bilmeyen tutkusu, *“daima başkalarının göremediği fırsatları görmek”* iken, bir yöneticinin amacı *“yöneteceği işin gereklerini -ne kadar sevmezse sevmesin- yerine getirmek”* tir.

Bir yönetici, riskleri en aza indirmeye çalışırken, girişimci bu konuda çok daha gözü karadır. Bir ‘patron’un ana işi, sahip olduğu varlığı idame ve geliştirmek iken bir girişimci, varlığını pekala riske edebilir. Ancak bu çelişkili niteliklere rağmen girişimcilik, iş adamlığı, patronluk ya da yöneticilikle bazen birleşebilir. Ama birleşme, her iki grup nitelikten de bir şeyler kaybetmek pahasına olur.

Ancak çok nadir kişilikler, girişimcilikle diğer meslekleri, onların özelliklerini bozmadan birleştirebilirler. Bir boksörün aynı zamanda piyanist ve iyi bir mühendis olması imkansız değildir ama çok da nadirdir.

Girişimcilik kavramının doğru yerine oturtulmasının pratik açıdan önemi vardır. Örneğin, girişimcinin ve iş adamının sorunlarının azaltılması, ayrı ayrı doğru hedeflerdir. Çünkü ekonomi içinde her iki grubun da yaşamsal katkıları vardır. İki grubun ortak sorunları çoktur. Mesela, yüksek enflasyon her iki grubu da rahatsız eder. Ağır bürokratik yük de böyledir. Her iki grup da karmaşık ve ağır işleyen bürokrasiden zarar görürler.

Ama diğer yandan girişimci ile iş adamının ayrı, hatta çelişik sorunları da vardır. Yani birinin çözümü, diğeri için yarar değil zarar getirebilir. Örneğin, iş adamı için **“istikrar” (stabilite)** çok önemlidir. İstikrarsız bir ortam iş hayatı için felakettir denilebilir. Girişimci için ise istikrar, **“yeni fırsatlar”** anlamına da gelebilir.

Korumacılığın azaltılması, iş adamı için bir tehdit iken (yani kısa vadede), yeni mal ve hizmetlerin pazara girmesiyle girişimci yeni iş fikirleri üretmek imkanı bulacaktır.

Ücretlerin artması, iş adamı için maliyet artması, girişimci içinse sanayinin bazı işleri kendi içinde yapmama kararı nedeniyle yeni iş imkanları demektir.

İşte bu nedenlerle kavramları doğru yerine oturtmak zorundayız. Ancak o takdirde onları bilinçle kullanmak, her birini doğru yönlendirmek, bunların kombinezonlarını yapmak ve sonunda da başarılı olmak mümkün olabilir. 14 Mart 1993

PIŞMIŞ GİRİŞİMCİNİN BAŞINA GELENLER !

Üç kareli bir karikatür vardı. Birincisinde, çok yaşlı bir hanımla gençten bir adam bir odada uygunsuz durumdalar. İkinci karede oda kapısı açılmış ve yaşlı bir general olan hanımın kocası bu uygunsuz durumun üzerine gelmiş. Generalin göğsü madalya dolu. İki aşık şaşkınlıkla, koca ise hem hırs hem de şaşkınlıkla kısa bir süre bakıyorlar. Nihayet son karede koca, korkudan titreyen genç adamı tutup, göğsündeki madalyalardan birisini ona takıyor.

Türkiye'deki girişimcilerin hepsine böyle birer madalya takmak lazım. El birliği ile tüm sistem onların girişimciliğini öldürmeye uğraşsa da onlar yılmadan çabalıyorlar.

Girişimcilik nasıl özendirilip desteklenebilir? Bu, bir yazının hacmini çok aşar. Merak edenlere önerim, **Müteşebbisler Kulübü** (Ayazağa asfaltı, 3ncü yol, No 19 Maslak-İstanbul) tarafından hazırlanmış bir raporu (*Girişimciliğin Özendirilmesi*) okumalarıdır. Raporda bu konu iyice incelenmiş.

Benim, okurlarıma ayrı bir önerim var: Ülkemizde girişimciler, bürokraside öyle işlerle karşılaşmışlardır ki, bunları bir editör bir araya toplasa, hem girişimciler ve hem de girişimciliği özendirmek isteyebilecek yetkililer (KOSGEB, İş ve İşçi Bulma Kurumu, İstihdamdan Sorumlu Devlet Bakanlığı, Üniversiteler vb) için son derece değerli bir **“vaka koleksiyonu”** (*case collection*) ortaya çıkar.

Girişimciler birbirlerinin başlarına ne geldiğini, devlet de onların başlarına neler getirdiğini öğrenir ve bakarsınız herkes kendi payına düşeni düzeltmeye çalışır.

Şimdi ben bu yazı aracılığıyla bir çağrı yapmak istiyorum. Kendisini **“müteşebbis”** olarak adlandıran kim varsa onlara bir çağrı: Başınıza gelen ve girişimcilik açısından ilginç olduğunu düşündüğünüz “vaka”ları bana yazınız. İsterseniz adınızı saklı

tutayım, isterseniz adınızla birlikte yayımlayalım. Bu işin editörlüğünü yapmayı ve sonra da bastırmak için bir sponsor arayıp bulmayı ben üstleniyorum. Eğer bu, kitap olur ve hele de satarsa, tüm gelirini Müteşebbisler Kulübü'ne bırakalım. Bana (PK 23, Sahrayıcedit, Erenköy-81090 İSTANBUL) adresine ve GİRİŞİM VAKALARI rûmuzuyla yazabilirsiniz.

Ne dersiniz?

11 Aralık 1992