

I01

İyi uygulamalar ve ihtiyaç analizi sonuç raporu

Yrd. Prof. Oğuzhan Aygören, Prof. Burcu Rodopman
ve Öğr. Burcu Ertürk Kılıç



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





İçindekiler

1. YME Masa Araştırması: Teorik Çerçeve	2
Girişimcilik nedir?	2
Kaynakça	4
2. YME profil bilgileri	5
UNRIT'deki Mevcut Durum	5
Birleşik Krallık	5
Hollanda	7
Romanya	10
İtalya	11
Türkiye	14
YME eğitimiyle ilgili iyi uygulamalar	16
Birleşik Krallık	16
Hollanda	22
Romanya	28
İtalya	30
Türkiye	30
3. İhtiyaç analiz raporu	32

1. YME Masa Araştırması: Teorik Çerçeve

Girişimcilik nedir?

Bu bölüm, proje ülkelerine bir temel sunmak için Girişimcilik literatüründen bir Girişimcilik perspektifini açıklamaktadır.

Girişimcilik bir disiplin olarak son yıllarda yaygın bir şekilde ortaya çıktı. Bir zamanlar bir istisna olarak görüldüğünde, şu anda Girişimcilik, bir bireyin hayatta kalması ve bir işletmenin gelişmesi için gerekli bir beceri olarak görülüyor. YME Projesi bu olguyu tespit etmekte ve Proje ülkelerindeki YME'lere girişimcilik yetenekleri sağlamayı amaçlamaktadır.

En geniş kapsamıyla Girişimcilik, en iyi Stevenson (1983, 1985, 1990) tarafından "şu anda kontrol ettiğiniz kaynakların ötesinde fırsat arayışı" olarak tanımlanır. Bu tanım, fırsatı tek gerçek kaynak olarak vurgular. Girişimcilerin, sağlayabilecekleri veya pazarlık yapabilecekleri sermaye kaynakları yerine, fırsat vizyonlarını, işe aldıkları kişiler ve aradıkları yatırımcılarla paylaşımlarını gerektirir.

Fırsatların kaynağı birçok şekilde olabilir. Geleneksel olarak, iş adamları fırsatları karşılanmamış pazar talebi olarak görürler. Bu, bazı hizmetler veya ürünler için pazar talebi olduğu anlamına gelir; ancak, piyasada arz yoktur veya mevcut teklifler pahalıdır, hantaldır veya güvenilir değildir. Bu durumda fırsat, insanların taleplerini oluşturmak ve sunmaktır. Bu tür fırsatlar üretim odaklı, rekabetçi ve çoğunlukla kısa vadeli. Örneğin, sağlıklı gıda için büyüyen bir trend olduğunda ve pazarda yeterli teklif bulunmadığında, bu yetersiz hizmet alan pazar için bir fırsat ortaya çıkar. Ancak burada bir püf noktası var. Fırsat arayan bu kadar çok girişimci aynı pazara girdiğinde, hızlı bir şekilde yüksek rekabetin olduğu aşırı denetimli bir pazara yol açabilir. Bu, bir mahallede bir dondurma dükkanının açıldığı ve aniden beş dükkanın daha açıldığı bir duruma benzer. Pazarın büyüme potansiyeli varsa, bu yeni arz işe yarayabilir, ancak çoğu durumda, talep her katılımcı için yetersiz olduğundan tüm mağazalar yeterli kar elde edemeyecektir.

Pazar talebini karşılamamanın rekabetçi doğası nedeniyle, karşılanmamış ihtiyaçları karşılamak fırsatları belirlemek için daha iyi bir yöntemdir. Karşılanmayan ihtiyaçlar, sorunları belirlemekten veya sizi rahatsız eden şeylerden kaynaklanır. Her şikayet bir fırsattır. Diğer insanların gözlemlenmesi ve çevre bilinci çok önemli hale gelir. Dolayısıyla, doğru problemi doğru şekilde tanımlamak kilit bir beceri haline gelir. Problem doğru tanımlanırsa çözümü bulmayı kolaylaştırır. Karşılanmayan ihtiyaçlar, insanların farkında olmasa bile çoğunlukla gizli veya gizli ihtiyaçlardır. Bu durumda, pazar yok ve ihtiyaçları karşılayan ilk işletme sadece bir ürün yaratmakla kalmıyor, aynı zamanda Henry Ford'un ünlü sözünde olduğu gibi tüm pazarı yaratıyor: "İnsanlara ne istediklerini sorsaydım daha hızlı söylerlerdi. atlar. Bunun yerine onlara araba verdim. " Bu örnekte insanlar ulaşım ihtiyaçlarının farkındaydı ve sorunlarını hız olarak ifade ediyorlardı. Ancak, ulaşım sorunları için mevcut seçeneklerden haberdar değildiler.

Bunlara ek olarak, bazı insanlar uzun vadede rüya gören ve tasavvur eden öngörülülerdir. Bu tür bir fırsat arama, "<geliştirmek istediğiniz herhangi bir alanı, ürünü veya hizmeti nasıl daha iyi tasarlayabiliriz>" ve "Olursa" gibi sorular sormayı gerektirir. Elon Musk (Güney Afrika'da büyümüştür), "Uzay gemileri neden Dünya'ya tam olarak geri dönmüyor?" Diye sormaya cüret eden bir öngörülü. ve on yıldır bu sorun üzerinde çalışmak. Nihayet bir cevap bulmayı başardıktan kısa bir süre sonra, bu kez başka bir soru sorar ve bir zamanlar ulaşım sorununa akıl almaz bir çözüm sunar. "Ya dünyanın herhangi iki noktasında insan taşımacılığı için uzay roketleri kullanırsak?" Diye soruyor. Bu soruyu sorarak, Dünya üzerindeki herhangi bir varış noktası arasındaki seyahat süresini bir saatin altında kısaltmayı hedefliyor.

Steve Jobs, aynı zamanda Suriye'den gelen göçmenlerin oğlu olan bir öngörülü örneğidir. Herkesin evinde kendi bilgisayarına sahip olabileceği bir Kişisel Bilgisayar vaadi üzerine Apple'ı kurdu. Bilgisayarlar kurumsal makineler olarak düşünülüyordu ve kimse kişisel amaçlar için kullanılabileceğini düşünmüyordu. Jobs'un liderliğiyle Apple, kendisini yalnızca bilgisayarlarda değil, aynı zamanda yazılım, işletim sistemleri, grafik tasarım, müzik, telefon ve diğer birçok alanda da defalarca yeniden icat etti.

Stevenson'un tanımı fırsatı başlangıç noktası olarak tanımlar ve bunun sürekli bir arayış olan sonsuz bir arayış olduğunu belirtir. Fırsatlar değişen hedeflerdir. Kesin başlangıç ve bitiş çizgileri yoktur. Yani, girişimcilik bu arama işlevi ile ilgilidir. Bu, yürütmeden çok farklıdır (Yang ve diğerleri, 2018).

Bu arama davranışını açıklarken, yönetim literatürü, Girişimcilik Oryantasyonu (EO) olarak adlandırılan girişimciliğe karşı stratejik bir duruş tanımlar. EO, girişimcilik amaçları için piyasa fırsatlarının belirlenmesi ve kullanılması üzerine verilen yönetsel önceliği temsil eder (Baker & Sinkula, 2009). EO, girişimci zihniyete sahip firmaların veya bireylerin piyasadaki fırsatları herkesten önce belirlediğini (ön etkinlik), bu fırsatları değerlendirmek için yenilikçi çözümler ürettiğini (yenilikçilik) ve bu Startup'ı gerçekleştirmek için yüksek riskler (örneğin borç) üstlendiğini varsayar (risk alma) (Miller, 1983).

Tanımın ikinci yarısı kaynakları iki tür olarak tanımlar; Şu anda kontrol ettiğiniz kaynaklar ve şu anda kontrol etmediğiniz kaynaklar. Bu, yapılması gereken önemli bir ayrımdır. Girişimciler çoğu zaman kontrol altında olmayan birçok şeye odaklanır ve kendilerine ne olduğu veya yaşadıkları başarısızlıklar hakkında şikayet ederler. Bu, çabanız için yardım aramak için dışarıdan bir bakış açısıdır. Örneğin, başkalarının davranışları aracılığıyla şikayet etmek veya başkalarını beklemek, bu tür kontrol edilemeyen olayların sonucudur. Bunun yerine Stevenson (1983, 1985, 1990), önce kontrol edilebilir kaynaklara odaklanarak ve kontrol edilebilir kaynakların sınırlarını genişletmeye çalışarak içten dışa bir bakış açısına sahip olmayı önerir. "Ötesi" kelimesiyle kastettiği, daha fazla kaynağa ulaşmak, sınırlarınızı artırmak, sürekli iyileştirmek, başarısız olmak, denemek, denemek ve nihayetinde büyümektir. Bu yüzden girişimci, kendisi olan en kontrol edilebilir olaya odaklanmalıdır. Zihniyet en önemli kaynak haline gelir. Kim en çok sermayeye, en çok ağa, en çok bilgiye, en çok deneyime sahip değil, en güçlü zihniyete sahip olan ve öğrenmeyi, büyümeyi ve gelişmeyi hedefleyen kişidir.

Bu tür aramalara Barışçıl Uygunsuzluk diyorum. Uygunsuzluk, kişinin konfor bölgesinin ötesine geçmesini ve arama işlevini gerçekleştirmesini gerektirir. Bu yol belirsizlikler ve hayal kırıklıklarıyla dolu. Bununla birlikte, sürekli öğrenme ve kendini geliştirme arayışı, daha büyük sonuçların kaynağı olması beklenen ödüdür. Bu arayışta tek değerli kaynak zihniyettir. Bu yüzden, koşullar ne olursa olsun huzur aramalı ve sakin kalmalıdır. Bu, başarılı bir çabanın kalbidir.

Bir zihniyet olarak girişimciliğin bu tanımının yanı sıra, birçok akademisyen onu eş anlamlı olarak küçük bir işletme kurmak olarak tanımlar. Ancak, ortaya çıkan girişim kültürü onu küçük işletmelerden farklı kılıyor. Birçok girişim kurucusu, risk sermayedarı ve Silikon Vadisi gazisi, girişimin, organizasyonun arama ve deney (Ries, 2011; Davenport, 2009) ve hızlı büyüme (Graham, 2012) ile karakterize edildiği farklı bir işletme biçimi olduğu konusunda hemfikirdir. Özellikle Blank (2013), Startup'ların geleneksel şirketlerin küçük versiyonları olmadığını belirtir ve ayrıca geleneksel yönetim uygulamalarının Startup'lar için geçerli olmadığını savunur. Google, Airbnb veya Dropbox gibi Startup'lar, sadece iş yaratarak değil, aynı zamanda yeni pazarlar ve iş modelleri yaratarak da mevcut ekonomik yapıları bozmada çok önemli bir rol oynuyor. Blank (2013) ayrıca bir iş modelinin sürdürülebilir ve karlı bir iş arayışı olduğunu belirtir. Sürdürülebilir, araçların uzun vadede var olması

gerektiği anlamına gelirken, karlılık, işletmenin değer yaratma ve sağlama ve paydaşları tatmin etme misyonunu yerine getirmek için yeterli değeri yakaladığı anlamına gelir.

Dolayısıyla bu proje, Stevenson'a (1983, 1985, 1990) en geniş anlamıyla girişimciliği bir zihniyet olarak belirten bir duruş sergiliyor ve küçük işletmeler ile yeni başlayanlar arasında bir ayrım yapıyor. Girişimcilik nitelikleri başlangıç ve küçük işletme sahipleri için aynı olsa da riskler, belirsizlikler ve ödüller farklıdır. Vizyon burada önemli bir rol oynar. Bu nedenle girişimcilik eğitimi fırsatçı olmayı öğretmek yerine fırsat aramaya dayalı olmalıdır. Ancak her ikisi de benzer görünebilir; ilki, bir iş kurmayı amaçlayan uzun vadeli vizyon ve deneyime, ikincisi ise kâr elde etmeye dayalı kısa vadeli ve sürdürülemez düşünceye dayanmaktadır..

Kaynakça

Baker, William E., and James M. Sinkula. "The Complementary Effects of Market Orientation and Entrepreneurial Orientation on Profitability in Small Businesses." *Journal of Small Business Management*, vol. 47, no. 4, 2009, pp. 443–464., doi:10.1111/j.1540-627x.2009.00278.x.

Blank, Steven Gary. *The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Products That Win*. S.G. Blank, 2013.

Davenport, T.h. "How to Design Smart Business Experiments." *Strategic Direction*, 25.8 (2009): n. pag. Print.

Graham, Paul. "Startup=Growth." Paul Graham, Sept. 2012, www.paulgraham.com/growth.html.

Miller, Danny. "The Correlates of Entrepreneurship in Three Types of Firms." *Management Science*, vol. 29, no. 7, 1983, pp. 770–791., doi:10.1287/mnsc.29.7.770.

Ries, Eric. *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Business, 2011.

Stevenson, H.H. (1983), "A Perspective on Entrepreneurship." Harvard Business School Working Paper #9-384-131.

Stevenson, H.H., and D.E. Gumpert (1985), "The Heart of Entrepreneurship." *Harvard Business Review*, March-April, pp. 85-94.

Stevenson, H.H., and J.C. Jarillo-Mossi (1990), "A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management." *Strategic Management Journal*, 11, Summer 1990, pp. 17-27.

Yang, Xiaoming, et al. "Search and Execution: Examining the Entrepreneurial Cognitions behind the Lean Startup Model." *Small Business Economics*, 2018, doi:10.1007/s11187-017-9978-z.

2. YME profil bilgileri

Beş ülke YME araştırması için bir platform oluşturur, UNRIT (Birleşik Krallık, Hollanda, Romanya, İtalya ve Türkiye). Her ülkede, farklı göçmen kategorileri ve farklı düzenleme türleri vardır. Göçmenlerle ilgili yasal yönlerden kültürel bütünleşmeye kadar çeşitli konularda faaliyetleri düzenleyen veya bunlara yardımcı olan ulusal ve yerel düzeyde çeşitli araçlar ve ajanslar vardır. Araştırmamız, genç göçmenler için yeni girişimcilik faaliyetleri için birçok fırsatı vurgulamaktadır.

Bu bölüm, göçmen girişimciliği ile ilgili konularda her ülkedeki mevcut durum hakkında bilgiler içerir. Göçmen girişimciliğiyle ilgili birçok iyi uygulama örneği vardır. İyi uygulamalar ayrıca genç göçmenler için eğitim programları geliştirmek için iyi bir yol sunar. İyi uygulamalar her ülkede farklılık gösterse de genç göçmenleri girişimci olmaları ve girişimcilik faaliyetlerinde başarılı olmaları için eğitmek için bilgi sağlarlar 1. Genç göçmen girişimciler için hangi bilgi ve becerilere ihtiyaç var? 2. YME eğitimi için en uygun yöntem hangisi?

UNRIT'deki Mevcut Durum

Birleşik Krallık

Yabancı ülke nüfusu 2004'ten 2017'ye neredeyse iki katına çıktı. Birleşik Krallık'taki yabancı doğumlu nüfus 2004'te yaklaşık 5,3 milyondan 2017'de 9,4 milyonun biraz altına yükseldi (bkz. Şekil 1). Aynı dönemde yabancı vatandaş sayısı yaklaşık 3 milyondan yaklaşık 6.2 milyona çıktı. Geçtiğimiz on yılda AB'li göçmenlerin sayısı AB dışı göçmenlere göre daha hızlı artmış olsa da AB üyesi olmayan yabancı doğumlular hala yabancı doğumlu nüfusun çoğunluğunu oluşturuyor. 2017'de yabancı doğumlu nüfusun% 39'u AB doğumluydu.

Hem kadın hem de erkek göçmenlerin sayısı zaman içinde artmış olsa da kadınlar Birleşik Krallık'ın göçmen nüfusunun küçük bir çoğunluğunu oluşturmaktadır. LFS verilerine göre 2017'de yurtdışında doğmuş nüfusun% 53'ü kadındı.

Çocuklar (0-15 yaş arası), gençler (15-25 yaş), yetişkinler (26-64 yaş) ve emeklilik yaşı (65+) dahil olmak üzere yabancı doğumluların yaşa göre dağılımına bakıldığında,% 69 ile Farklı ülkelerde doğanların% 76'sı yetişkin olup, en düşük oran AB14 yabancı doğumlular ve Kuzey Amerika'dır. A8 ve A2 göçmenlerinin% 1'inden Hindistan'da doğanların% 17'sine uzanan 65 yaş üstü kişilerin yüzdesinde daha fazla varyasyon gözlenmektedir.

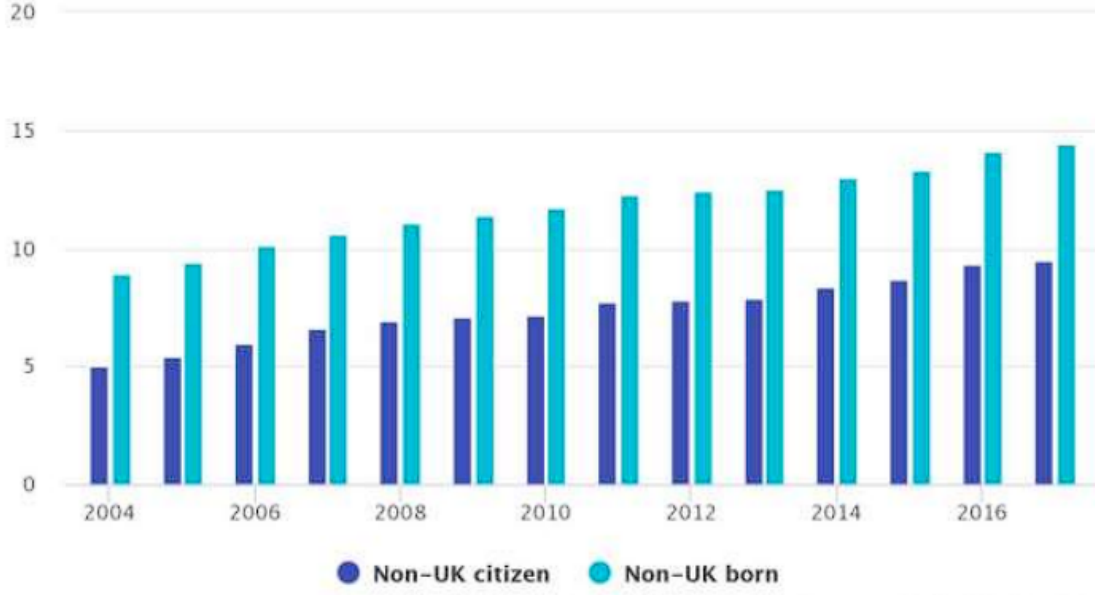
A8 ve A2'nin%11'i ve Afrika ülkelerinde doğanların %5'i dahil olmak üzere, farklı ülkelere gelen yabancı nüfusun %5 ila 11'i çocuklardır. Göçmenlerin% 13'ünden azı genç, en küçük yüzdesi (% 5) Okyanusya ve Hindistan ve diğer Asya ve A2 ülkelerinde doğanların en büyük yüzdesi (% 13).

Birleşik Krallık 'da doğanlara bakıldığında, Birleşik Krallık'da doğan nüfusun sadece yaklaşık yarısı 26-64 yaş arası yetişkinler iken, Birleşik Krallık doğumlu her 5 kişiden biri çocuktur; Birleşik Krallık doğumlu nüfusun %11'i gençken, Birleşik Krallık doğumlu nüfus emeklilik yaşındaki bireylerin en yüksek oranına sahip (%19).



Share of migrants in the population, 2004–2017

www.migrationobservatory.ox.ac.uk



Şekil 1

Birleşik Krallık'ta göçmenlerin coğrafi dağılımında önemli farklılıklar vardır. 2017'de, Birleşik Krallık'ın yabancı ülke nüfusunun yaklaşık yarısı (toplamda% 52) ya Londra'da (% 38) ve Güney Doğu'da (% 14) idi. Kuzey İrlanda, Galler ve Kuzey Doğu, İngiltere'nin toplam yabancı doğumlu nüfusu içinde sırasıyla% 7,5,% 6,3 ve% 6,2 ile düşük bir paya sahiptir. Buna karşılık, Birleşik Krallık doğumlu nüfus daha eşit dağılmıştır. 2017'de Birleşik Krallık doğumlu nüfusun sadece% 10'u Londra'da yaşıyordu.

2017'de yaklaşık 1,5 milyon yabancı doğumlu insan Inner Londra'da ve yaklaşık 1,9 milyonu Outer Londra'da yaşıyordu. En az sayıda yabancı doğumlu birey Kuzey Doğu ve Merseyside'da (Met County) bulundu. 2004 ve 2017 dönemlerinde en büyük yüzde artışları "Yorkshire'ın Kalanı" ve İskoçya'da meydana geldi. Rest of Yorkshire'ın 2004 yılında sahip olduğu az sayıda göçmen göz önüne alındığında, bu şaşırtıcı değildir. 2004 ve 2017 arasında Outer Londra, West Yorkshire (Met County) ve Inner Londra, göçmen sayısında en düşük yüzde artışını yaşadı (sırasıyla% 68, 46 ve 40).

İngiltere nüfusu 2017'de% 14,4 yabancı doğumlu ve% 9,5 İngiliz vatandaşı değildi. İngiltere'nin toplam nüfusu içinde yabancı uyruklu kişilerin payı 2004'te% 8,9'dan 2017'de% 14,4'e yükseldi (Şekil 1). Aynı dönemde yabancı vatandaşların payı% 5,0'dan% 9,5'e yükseldi.

Polonya, Hindistan ve Pakistan, toplamın sırasıyla% 10,% 9 ve% 6'sı ile yabancı doğumlular açısından ilk üç doğum ülkesidir. Polonya, Birleşik Krallık'ta yaşayan Birleşik Krallık vatandaşı olmayanların% 16,4'ünü oluşturan yabancı vatandaşların da en üst düzey vatandaşlık ülkesidir. (Ayrıntılı bilgi için Ek'e bakınız)

Kaynaklar

- Rienzo, Cinzia and Carlos Vargas-Silva. "Birleşik Krallık'taki göçmenler: Genel Bakış," Göç Gözlemevi brifingi, COMPAS, Oxford Üniversitesi, Ağustos 2018
- Salt, J. "Uluslararası Göç ve Birleşik Krallık, 2010." OECD'nin Birleşik Krallık SOPEMI muhabiri raporu, Göç Araştırma Birimi, University College Londra, 2011
- İlgili bağlantılar www.migrationobservatory.ox.ac.uk
<https://micicinitiative.iom.int/guidelines/guideline-6-communicate-effectively-migrants>

Hollanda

İn 2018 yılının ilk üç çeyreğinde Hollanda'da 81 bin kişi eklendi. Bu, geçen yılın aynı dönemindeki nüfus artışıyla karşılaştırılabilir. Büyüme esas olarak dış göç tarafından belirleniyor. Bir Hollanda belediyesinde yurt dışından 69,5 bin kişi ayrıldı. Ayrıca, ölen insanlardan 11 binden fazla çocuk doğdu. Bu, Hollanda İstatistiklerinden (CBS) alınan geçici rakamlardan anlaşılmaktadır.

Yıllık göç hareketinin önemli bir kısmı üçüncü çeyrekte gerçekleşiyor. Eylül ayına kadarki rakamlar, bu yılki büyümenin bir resmini veriyor. Hollanda'ya 186 bin göçmenin ilk üç çeyreğinde, bir yıl önceki aynı döneme göre 4,5 bin daha fazla. Ayrıca 116,5 bin kişi 2017 yılının ilk üç çeyreğine göre 1,5 bin daha fazla göç etti. Bu, göç dengesinin şu anda geçen yıla göre yaklaşık 3 bin daha yüksek olduğu anlamına geliyor (kaynak: 2018).

Sığınmacılar ve statü sahipleri için 2019 kohort araştırması bulguları, mevcut durum hakkında da fikir veriyor. İstatistik Hollanda (CBS), 2017 yılı itibarıyla, Sığınmacıların Kabulü için Merkezi Ajansın (COA) kabul merkezlerine giren tüm sığınmacıları ve aile birleştirme başvuru sahipleri ve onların aile üyeleri dahil olmak üzere statü sahiplerini izlemektedir. Bu kohort çalışmasına ilişkin yıllık raporun üçüncü baskısı, COA kabul merkezlerine yakın zamanda gelen sığınmacı akını ve en yeni statü sahipleri grubunun bileşimine ışık tutuyor. Ayrıca, bu web yayını, statü sahiplerinin 2014 yılından bu yana sığınma oturma izni alan kimlerin nasıl kazandıklarına dair güncel bir açıklama sağlar. Burada sunulan rakamlar arasında COA kabul merkezlerine giriş ve çıkış, sığınma oturma izni için bekleme süresi, barınma, sivil entegrasyon, hane bileşimi, aile birleşimi, eğitim, iş ve gelir, sağlık hizmetlerinden yararlanma ve suç yer alıyor. Bu araştırma Hollanda Sosyal İşler ve İstihdam, Adalet ve Güvenlik, Eğitim, Kültür ve Bilim ve Sağlık, Refah ve Spor Bakanlıkları tarafından yaptırılmıştır.

Sığınmacıların COA kabul merkezlerinde yeni akını ve kalış sürelerindeki son gelişmeler aşağıda açıklanmıştır:

- COA kabul merkezlerine giriş 2018'in ilk yarısında biraz azaldı - Bir yıl öncesine göre COA kabul merkezlerine daha az sığınmacı alındı. Bu, COA kabul merkezleri aracılığıyla aşağıdaki aile üyelerinin girişini içerir.
- Güvenli ülkelerden daha fazla sığınmacı - Özellikle son yıllarda Fas ve Cezayir gibi güvenli ülkelerden artan bir akın var. Hollanda'ya iltica başvurusunda bulunan Türk vatandaşlarının sayısı 2018 yılında da keskin bir artış kaydetti.
- Aşağıdaki aile üyelerinin payı artık artmıyor - Sığınma başvurusunda bulunan aile üyelerinin sayısı Suriyeliler ve Eritreliler arasında daha fazla. 2017'de gelen Eritreli sığınmacıların yüzde 59'unun payı aile üyelerini takip ediyordu.
- Sığınmacılar hâlâ genç - Sığınmacıların dörtte üçünden fazlası, Hollanda'ya vardıklarında 35 yaşın altındadır.

- Giderek eşit bir yaş dağılımı gösteren Suriyeli sığınmacı nüfusu - Özellikle 2016- 2017'de kadınların ve daha küçük çocukların payları önceki yıllara göre biraz daha yüksekti. Bu, büyük ölçüde, o iki yılda Suriye'den gelen aile üyelerinin artan akınından kaynaklanıyor.
 - Aile üleriyle birlikte gelen daha fazla Eritreli sığınmacı - 2017 yılında, tüm sığınmacıların yüzde 60'ı Hollanda'ya aile olarak seyahat etti. 2018 yılında bu pay yüzde 50 olarak gerçekleşti. 2014 ve 2015'te, nispeten daha fazla sığınmacı Hollanda'ya kendi başlarına seyahat etti.
 - COA sığınma evlerinde daha az sayıda yer değiştirmiş sığınmacı - Kalışlarının ilk altı ayında, COA sığınaklarındaki sığınmacılar, 2015-2017 döneminde ortalamada birden fazla kez farklı bir kabul merkezine taşındı.
 - Çoğu Suriyeli ve Eritreli 12 ay sonra iltica oturma izni verdi - 2014-2016 döneminde COA kabul merkezlerine giren tüm Suriyeli ve Eritrelilerin yaklaşık yüzde 90'ı 12 ay sonra geçici sığınma oturma izni almıştı. Bu pay diğer milletler arasında yüzde 12 ile 57 arasında değişiyor.
 - 3,5 yıl sonra, 570 sığınmacı hala COA sığınma evlerinde oturma izni olmadan kalıyordu - Bu kişilerin hepsi hala oturma izni beklemiyor. Bazıları ayrılma kararını bekledikleri için reddedildikten sonra kabul merkezinde kalıyor, diğerleri ise temyizden sonra mahkeme kararını bekliyor. Reddedildikten sonra, başvuru sahipleri başka bir (ikinci veya daha sonraki) sığınma başvurusunda bulunabilirler; örneğin, durumları değiştiğinde veya menşe ülkeleri hakkında yeni bilgiler elde edildiğinde.
 - 2014 yılında gelen Suriyeliler için konut tahsisi Eritrelilere göre daha hızlı - Bir kabul merkezine geldikten on iki ay sonra Suriyelilerin yüzde 70'ine, Eritrelilerin yüzde 45'ine karşı konut sağlandı. Ancak iki yıl sonra, konut sağlanan Suriyeli ve Eritreli sığınmacıların yüzde payları aşağı yukarı eşit.
 - 2015 ve 2016'da gelen Eritreli, daha fazla aile üyesi nedeniyle sığınma evlerinde daha kısa süre kalmaya devam ediyor - 2015'te Hollanda'ya giriş yapan Eritreli için durum iyileşti: bu grupta yüzde 61'e on iki ay sonra konut sağlandı. Bu pay, 2016'da gelen kohort için yüzde 79 olarak gerçekleşti. Bunun nedeni, son yıllarda sığınmacıların önemli bir kısmının aile üyelerini takip ediyor olmasıdır.
 - Afganlar sığınma evlerinde daha uzun süre kalıyor ve daha sık ayrılıyor / geri dönüyor
- Afgan sığınmacıların ilk sığınma başvuruları, örneğin Suriyeliler ve Eritreliye kıyasla nispeten daha sık reddediliyor. Sık sık sonradan iltica başvurusunda buldukları için, kabul merkezinde kalış süreleri de ortalamanın üzerinde. Ayrıca, Afgan sığınmacıların nispeten büyük bir kısmı on iki ay sonra ülkeden ayrıldı.
- İki yıldan sonra gelen neredeyse hiç aile üyesi - Oturma izni (MVV'ler) yalnızca aşağıdaki aile üyelerine, sığınma ikamet izninin alınmasından sonraki üç ay içinde izin sahibi tarafından başvuru yapılması durumunda verilir. Bu MVV'ler yalnızca 90 gün geçerlidir. Aşağıdaki aile üyeleri, verilmiş tarihinden itibaren 90 gün içinde Hollanda'ya seyahat etmelidir.
- Aşağıda, statü sahiplerinin ve onları takip eden aile üyelerinin yanı sıra aile birleştirme başvurusunda bulunanların barınma ve sivil entegrasyonundaki son gelişmeler açıklanmaktadır:
- Verilen ikamet izni sayısı reddedildi - Bu kohort çalışmasının başlangıcından bu yana ilk kez, verilen toplam ikamet izni sayısında bir düşüş görüyoruz (2017 itibarıyla). Bu çalışmada, statü sahipleri ayrıca (türetilmiş) bir sığınma oturma izni almış olan aşağıdaki aile üyelerini de içermektedir.

- İlk 5 ülke neredeyse hiç değişmedi - Suriyeliler ve Eritreliler, sırasıyla statü sahiplerinin en büyük ve ikinci en büyük payını oluşturuyor. Bu yıllar boyunca ilk 5, Afgan ve Irak vatandaşlarını da içeriyor.
- Eritreli izin sahipleri arasında daha fazla sayıda aile üyesi var - 2014 yılında, sığınma ikamet izinlerinin yüzde 27'si aşağıdaki bir akrabaya verildi. Bu pay 2017'de yüzde 49'a çıktı. Özellikle Eritreliler arasında, aşağıdaki aile üyelerine verilen oturma izinlerinin payı arttı (2014'te yüzde 4'ten 2018'in ilk yarısında yüzde 66'ya).
- Eritreliler için aile birleşiminde en kısa bekleme süresi - Suriyeli ve Eritreli aile üyeleri nispeten hızlı bir şekilde oturma izni alıyor. Aile birleşimi için bekleme süresinin kısa olması nedeniyle ortalama bekleme süresi kısaltılmıştır. Nispeten birçok aile üyesi, özellikle Eritreliler arasında, en son kohorta dahil edilmiştir.
- Kentsel alanlarda giderek artan şekilde statü sahiplerine rastlanıyor - 2014 kohortunda, yüzde 51,6'sı iki ay sonra güçlü veya çok güçlü kentleşmiş alanlarda yaşıyordu; bu 36 ay sonra yüzde 54,3'e çıktı. Kent sakinlerinin seviyesi de 2015 ve 2016 kohortlarında hafif bir artış gösteriyor.
- Giderek daha az sayıda bekar statü sahibi - Statü sahipleri arasında tek başına ikamet edenlerin payındaki düşüş, kısmen takip eden aile üyelerinin artan akınından kaynaklanmaktadır. Diğer bir neden de tek statülü kişilere konut tahsisinin belediyeler için sorun teşkil etmesidir.
- Okul çağında olmayan statü sahipleri de eğitime kaydoldu - 2014'te sığınma oturma izni alan kişilerin sayısı giderek artıyor (2018'de yüzde 40). Okul çağında olmayan 18 yaşın üzerindeki gençlerin bile kalış süreleri uzadıkça eğitimde olma olasılığı giderek artmaktadır.
- MBO'ya daha yüksek kayıt, daha yüksek MBO seviyeleri - Orta öğretimden ayrılan birçok statü sahibi, üst düzey orta mesleki eğitime (MBO) geçer. Ekim 2018 itibarıyla, 2014'te sığınma oturma izni alan tüm statü sahiplerinin yüzde 33'ü MBO'ya kaydoldu. Seviye 2'ye kayıtlı statü sahiplerinin sayısı kademeli olarak artmasına rağmen çoğu MBO Seviye 1'e kaydolmuştur.
- 2014 kohortunun yüzde 30'unun entegrasyon şartı yükümlülüğü yoktur - 2014 kohortundaki tüm iltica izni sahiplerinin yüzde 14'ü zorunlu sivil entegrasyon programını henüz tamamlamamıştır, ancak aynı zamanda (henüz) maksimum süreyi aşmamıştır, çünkü bunlar tamamlamak için fazladan zaman verildi. 2014 toplam izin kohortunun yüzde 1'i programı zaman kısıtlamaları içinde tamamlayamadı ve bu nedenle ceza aldı
- 2014 kohortunun yüzde 58'i yurttaşlık bütünleştirme sınavını geçti - Sadece 2014 kohortundakileri yurttaş entegrasyonu şartı olanları dikkate aldığımızda, yüzde 58'i Ekim 2018 itibarıyla yurttaşlık bütünleştirme sınavını geçti. Neredeyse yüzde 19'u ya bir feragat ya da muafiyet elde etti. Yüzde 21'lik bir pay henüz sınavı geçmedi, ancak bunu yapması için zaman verildi. Yüzde ikisi henüz sınavı geçmedi ve sonuç olarak sivil entegrasyon için maksimum zaman çerçevesini aştı
- İstihdam statüsü sahiplerinin payı istikrarlı bir şekilde artıyor - 2016 yılında oturma izni alan grubun tamamında, bir önceki yıl oturma izni alan gruba (yüzde 5) kıyasla biraz daha büyük bir pay (yüzde 7) çalışıyor. Benzer şekilde, statü sahiplerinin istihdamdaki payı, 2014 kohortuna kıyasla 2015 kohortunda biraz daha yüksektir (18 ay sonra yüzde 4,5). 2014 kohortunda, 18 ila 64 yaşları arasındaki tüm statü sahiplerinin yaklaşık dörtte biri 3,5 yıl sonra istihdamda. Sadece sürekli olarak artan bir işgücü katılım oranı görmüyoruz, aynı zamanda milliyetler arasında işgücüne katılımdaki boşluklar da daraldı. İstihdamdaki statü sahiplerinin çoğunluğu yarı zamanlı (yüzde 81) çalışırken, yüzde 89'u geçici sözleşmeli.

- Eritretiler ve Suriyeliler aynı sosyal yardım alanlardan pay alıyor - 2014 yılında iltica oturma iznini aldıktan 18 ay sonra, bu gruplardaki 18 ila 64 yaşındakilerin yüzde 90'ı sosyal yardım ödeneği alıyor. İki yıl sonra - oturma izni aldıktan sonra toplam 3,5 yıl sonra - bu pay, çeşitli milletler arasında daha küçük farklılıklar olmakla birlikte yüzde 67'ye düştü.
- Sosyal yardıma bağımlılık biraz azalır - 18 ay sonra, 2014 kohortunun yüzde 63'ü birincil gelirini refah veya emeklilikten elde ediyordu. Üç yıl sonra bu pay yüzde 53'e düştü. Çoğu durumda bu, sosyal yardımla (gelir desteği) ilgilidir. Her ne kadar statü sahibi (yarı zamanlı) bir işte çalışsa da bu işler genellikle yetersiz gelir sağlar. Sonuç olarak, bu grup hala büyük ölçüde sosyal yardımlara bağlıdır
- Eritretiler arasında en yüksek sosyal yardım bağımlılığı - Oturma izinlerini aldıktan üç yıl sonra, Eritreli statü sahiplerinin yaklaşık yüzde 70'i ana gelir kaynağı olarak sosyal yardım veya emekli maaşı alırken, yüzde 21'i eğitime kaydoldu. Karşılaştırıldığında: Afgan statüsüne sahip olanların (görece daha küçük grubu) yaklaşık yüzde 42'si sosyal yardım alıyor ve yüzde 40'ı üç yıl sonra eğitim görüyor.
- Yüksek refah bağımlılığı, daha az gelir farkı anlamına gelir - Bunun nedeni, statü sahiplerinin ezici çoğunluğunun, aile durumuna bağlı olarak sabit miktarlar olan sosyal yardım ödenekleriyle yaşamasıdır.
- Sağlık hizmetleri özellikle Eritretiler arasında daha sık kullanılıyordu - 2014 kohortundaki 18 yaş ve üzeri tüm statü sahiplerinin ve 2015 sonuna kadar COA sığınma evlerinde kalmayanların yüzde 80'inin sağlık masrafları vardı; Yüzde 77'si aslında bir pratisyen hekime danıştı ve yüzde 23'ü yalnızca bir pratisyen hekime kaydoldu. Bir yıl sonra, 2016'da 2014 kohortundaki statü sahiplerinin yaklaşık yüzde 95'inin pratisyen hekime yapılan ziyaretlerle ilgili sağlık masrafları vardı. Eritreli statü sahipleri arasında sağlık hizmeti kullanımı en keskin artışı gördü: 2015'te yüzde 67'si pratisyen hekimle ilgili sağlık hizmeti maliyetlerine sahipken 2016'da bu yüzde 90'dı.
- Gençlik bakımında gençlerin payı artıyor - 2014 veya 2015'te oturma izni alan ve artık bir COA kabul merkezinde ikamet etmeyen tüm gençlerin (21 yaş ve altı) yaklaşık yüzde 3,5'i bir tür genç kullanıyordu 2016'da bakım. Bir yıl sonra bu oran yüzde 5'e çıktı. Bu, psikolojik, psikososyal veya davranış sorunları, zihinsel engel veya (ebeveynlerin) ebeveynlik sorunları durumunda gençlere ve ebeveynlerine sağlanan bakımı ifade eder.
- Kayıtlı suç zanlılarının payında neredeyse hiç değişiklik - Erkek statü sahiplerinin suç zanlısı olma olasılığı (hala) yerli Hollandalı erkeklerden veya batı göçmen kökenli erkeklerden nispeten daha yüksek, ancak batılı olmayan bir göç geçmişi olan erkeklere kıyasla daha az olası.

Romanya

Romanya için resmi göç istatistikleri 2016 yılına aittir. 1000 kişide 7 göçmen var ki bu Avrupa'da orta bir değerdir. Tahmin edilen sayı 177.435 göçmendir.

Rumen nüfusunun önemli bir bölümü Batı Avrupa'ya göç ettiği için işgücüne ihtiyaç var, bu nedenle Romanya şirketleri yurt dışından insan kaynakları kullanıyor. Yabancı çalışanların büyük bir bölümü Avrupa Birliği'nden geliyor (toplam göçmenlerin% 87'si), bu da Romanya'yı bu istatistik kategorisinin en üstüne yerleştiriyor. Yabancı çalışanlar da Avrupa dışından, özellikle Türkiye, Çin ve Vietnam'dan.

Romanya'da mülteciler ve sığınmacılar var, ancak onlar için Romanya bir geçiş ülkesi, Batı Avrupa'ya giden yolda sadece bir adım. Bununla birlikte, bazıları kalmaya ve uzun entegrasyon ve yasal statü elde etmeye karar veriyor.

Göçmen erkekler Romanya'daki toplam göçmenlerin% 60'ını temsil ediyor. Avrupa'da göçmenlerin yarısı 28 yaşın altında, bu da YME projesinin iyi hedeflendiğini gösteriyor.

[Yukarıdaki değerler istatistiksel rapor https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?Title=Migration_and_migrant_population_statistics/ro.]

İtalya

İtalya, son yıllarda AB ve AB dışı ülkelere yüksek düzeyde göç alan bir AB ülkesidir, 2018'de göç yüzdesi +% 12 (ISTAT) olmuştur. Vatandaşlık veya oturma izinlerini aldıktan sonra farklı ülkelere gelen birçok göçmen, çeşitli ekonomik sektörlerde şirketler kurmuşlardır. İtalya'daki bu eğilim, bugün İtalyan ekonomik sistemi ve büyümesi için temel öneme sahip olan yaygın bir fenomen haline geldi. Son 10 yılda göçmen girişimciliği, özellikle son yıllarda% 54 arttı: 2017 yılında% 8,8. İtalya'da Göçmen Girişimcilik, ekonomik krizin ardından İtalyan şirketleri sürekli bir düşüş yaşadıkları için ekonomik sistem için temel hale geldi, Bu nedenle, tarihsel olarak ekonomisini girişimciliğe ve kendine dayandıran bir ülke olan İtalya için Göçmen Girişimcilik anahtardır. -iş; Göçmen İşletmeler,% 6,9 için İtalyan GSYİH'sı ile iş birliği yaparak yılda 100 milyar Euro'dan fazla gelir elde ediyor. Göçmen Girişimciliğinin genişlemesi, göçün ilk etapta bir ülkenin sunduğu işgücü teklifinden değil, göçmenlerin kendi ülkelerinde potansiyellerini geliştirmelerine izin vermeyen ve tehlikeye atan bir dizi koşuldan kaynaklandığına işaret etmektedir. Unioncamere'nin (İtalyan Ticaret Odaları Birliği) araştırmalarına göre İtalya'da her 10 şirketten 1'i Göçmenler tarafından yönetiliyor. Göçmen girişimcilerin çoğunluğunun geldiği ülkeler Fas, Çin, Romanya ve Arnavutluk'tur.

Göçmen Girişimciliğinin İtalyan yarımadasındaki dağılımı

Göçmen girişimciliği çok dinamik ve ülkenin ekonomik sistemine destek olmaya başladı. Bu faaliyetlerin fiziksel dağılımı tekdüze değildir: şirketlerin %50,9'u Kuzey İtalya'da, özellikle Lombardiya'da, geri kalanı Orta İtalya'da (%26,5), özellikle Toskana, Güney İtalya'da (%15,4) ve Campania'da bulunmaktadır. Göçmenlerin iş ve faaliyetlerinin çoğu Milano, Roma, Torino ve Napoli gibi büyük şehirlerde yer almaktadır. Büyük şehirlerde şirketlerinin bularak girişimcilere daha fazla insan ve müşteri çekmek, daha fazla gelişen ve başarılı bir iş sonuçta; bu eğilim rağmen göçmen girişimcilik Unioncamere son çalışmalardan biri göçmen girişimciler İtalyan belediyelerin %95'inde mevcut nasıl gözler önüne serdi.

Ekonomik sektörler ve şirket türleri

Göçmenler tarafından işletilen şirketler, farklı ekonomik sektörlerde, özellikle ticarete (her 1 işletmesinden 3), inşaat sektöründe (23,4%) ve imalat sektöründe (7,9%) aktiftir. Göçmen girişimciliği, birçok göçmen bu alanda aktif olarak çalışsa bile (her zaman yasal koşullarda değil) tarım sektöründen neredeyse tamamen yoksundur. Göçmen girişimciler çoğunlukla restoranlar, küçük süpermarketler, kuaförler vb. işletiyorlar, ancak özellikle bahçecilik gibi hizmet sektörlerinde de giderek daha aktif hale geliyorlar.

Göçmen işletmeler ve faaliyetler çoğunlukla tek aileler tarafından işletilen bireysel şirketlerdir (%79). İtalya'da göçmen girişimciliğinin varlığı çok yüksek olsa bile, bu şirketler çoğu durumda İtalyanları işe almıyor, ancak göçmenlerin sadece işgücünden oluşuyor. Göçmen girişimcilerin çoğunluğu, ilk kez kendi imkanlarıyla bir şirket kuran yeni girişimcilerdir.

Göçmen girişimciliğin potansiyeli

Daha önce belirtildiği gibi göç, yalnızca menşe ülkelerdeki iş fırsatlarının olmamasından değil, aynı zamanda insanları kendi ülkelerinden uzaklaştıran bir dizi karmaşık nedenden kaynaklanmaktadır. Yukarıda sunulan çalışmaların gösterdiği gibi, İtalya'da göçmen girişimciliği dinamik ve aktiftir. Girişimcilik, iletişim kurdukları yeni topluma daha iyi entegre olmalarına izin verdiği için göçmenler için anahtardır. Entegrasyon, ev sahibi ülkelerde çeşitli sorunlarla uğraşmak zorunda kalan göçmenler için kolay bir iş değildir. Göç her zaman insanlığın özelliklerinden biri olmuştur, çeşitli yüzyıllar arasında insanlar, kendi başlarına bulamadıkları daha iyi fırsatları aramak için sürekli olarak ülkeden ülkeye göç etmişlerdir. İtalya, özellikle 20. yüzyılda, binlerce İtalyan'ın Amerika Birleşik Devletleri, Avustralya, Kanada vb.'ye taşınmak için ülkelerini terk ettiği önemli bir göç tarihine sahiptir. Bugün ekonomik ve sosyal büyümeye ve elverişli konumuna bağlı olarak AB, farklı göçmenlerin daha iyi bir yaşam sürdüğü bir yer haline geldi. Son on yılda, özellikle Suriye savaşı nedeniyle 2016 / 17'de bir göz atılarak binlerce göçmen alındı. Artan göçmen yüzdesinden endişe duyan İtalya dahil

AB'deki birçok siyasi parti, milliyetçiliğe yeni bir hayat veren korku ve ekonomiye dayalı kampanyalar geliştirmeye başladı. Ekonomik krizin getirdiği sorunlarla birleşen bu durum, özellikle son yıllarda göçmenler için zor bir ortam yaratmıştır. Göçmenler her zaman kolay kabul görmezler ve entegrasyon süreçleri, İtalyan bürokrasisinin resmi belgeler ve siyasi statü eksikliği nedeniyle birçok göçmenin toplumda aktif olmasına izin vermeyen yavaş çalışması nedeniyle eskisinden daha karmaşıktır.

Dahil etmenin en iyi yolu çalışmaktır, ancak İtalya'da bunun zor ve zorlu olduğu kanıtlanmıştır. OECD'nin International Migration Outlook 2012 raporu, Göçmenlerin çoğunun gerçekte yaptıkları iş için gereğinden fazla vasıflı olduklarını gösterdiğinden, bugün İtalya'da da durum aynı. Özellikle İtalyan işgücünün artık çalışmak istemediği sektörlerde, örneğin tarım sektörü, inşaat sektörü ve yaşlılara hizmet gibi, göçmenlerin mikro ve yeni şirketler kurduğu bir İtalyan fenomeni. Kriz yılı boyunca bile, İtalya'da göçmenler tarafından yaratılan ve yeni start-up'ların yaratılması arttı ve şu anda İtalya çapında yaklaşık 800.000 şirketiz. Bu, iyi bir sosyo-kültürel katılımı doğrular ve göçmenlerin bağımsız servet sağlayıcısı olma ve topluma aktif olarak katkıda bulunma kapasitesini gösterir.

Göçmen bir girişimcinin bir şirket kurmak için neye ihtiyacı vardır?

İşlerini açmak isteyen AB dışı ülkelere gelen göçmenlerin bunu yapmak için farklı gereksinimlere ihtiyacı vardır; İlk olarak İtalya'da oturma izni almaları gerekir. Bu ikamet izni, asıl amacından serbest meslek sahibi olmaya dönüştürülmelidir. Bu dönüşüm, bir işletme veya şirket açmak için gereklidir ve bazı gereksinimleri temel alır:

- Açmak istediği iş türü için gerekli finansal kaynakların mevcudiyeti;
- Profesyonel sicillere başvurmak için gerekenler de dahil olmak üzere İtalyan Hukukunun gerektirdiği gerekliliklere sahip olmak.
- Yetkili makamdan, kişinin şirket kurmak için gerekli şartları taşıdığını belirten resmi bir beyanının olması (bu beyan 3 ay önce talep edilmelidir)
- Belirli bir işletmeyi açmak için gerekli lisansa sahip olmak
- Uygun bir barınmanın mevcudiyeti
- İtalyan Yasası tarafından belirlenen asgari tutarı aşan yıllık gelir (yasal faaliyetlerden gelen) var: 2019'da 8.500,00 Euro.

İhtiyaç duyulan mali kaynaklar, ihtiyaç duyulan tüm resmi belgeler aracılığıyla üçüncü bir tarafça da garanti edilebilir. İtalyan hükümeti, her yıl serbest meslek gerekçesiyle dönüştürülebilir oturma izni teklifine izin vermektedir. 2019 yılı için belirlenen fiyat teklifi 700 dönüştürmedir.

İtalya'da göçmen girişimciliğini teşvik eden veya zorlaştıran faktörler

İtalya'da girişimcilik kolay değil. Dünya ekonomik krizinin ardından, özellikle İtalyan girişimciliği için zor bir duruma yol açan girişimciliği hala derinden etkilemektedir. Farklı araştırma enstitüleri tarafından toplanan veriler, göçmen girişimciliğinin zorluklara rağmen ekonomik krizinin ardından nasıl etkilenmediğini ve tam tersine göçmen girişimciliğinin etkili bir şekilde İtalyan ekonomik sisteminin güçlü bir gerçekliği haline geldiğini vurgulamaktadır. Censis'in son araştırmalarına göre, göçmenlerin kurduğu ve sahip olduğu işletmeler mevcut toplamın% 15'idir. İtalyan işletmeleri% 12,2 oranında küçülürken, göçmenler% 31,7 (2010'dan 2018'e) büyüdü. Fazladan AB'den gelen girişimciler% 81'dir. En etkileyici veri bu girişimcilerin yaşdır: 50 yaşın altındakiler% 71,6'dır. Genç göçmen girişimcilik İtalya'da önemli bir gerçektir. Bu büyümeyi teşvik eden faktörler şunlardır:

Belirli etnik grupların girişimciliğe yatkınlığı (örneğin, orta ve uzak doğudan gelen vatandaşlar)

Yeni çalışma faaliyetlerinin oluşturulmasını kolaylaştıran ve teşvik eden güçlü bir sosyal ve tanıdık ağı varlığı.

Öğrenmeye açıklık, özellikle göçmenlerin yaratıcılığının mesleki öğrenimi.

Girişimciliği teşvik eden faktörler şunlardır; Girişimcilik, göçmenler tarafından topluma entegre olmanın etkili bir yolu ve iş yaratma stratejisi olarak görülüyor çünkü birçok göçmen hem sosyal hem de ekonomik çeşitli nedenlerden dolayı İtalyan çalışma sistemine kolayca giremiyor. Göçmenler, özerklik, tatmin elde etmenin, sahip oldukları yeterlilik ve bilgileri değerlendirmenin ve ekonomik durumlarını güçlendirmenin bir yolu olarak algılanan güçlü bir girişimcilik anlayışına sahiptir. Tabii ki, bu özellikler göçmenleri dışlamıyor, girişimciler genel olarak bu yatkınlığa sahipler, ancak İtalya'da göçmen geçmişine sahip insanlarda, aynı zamanda farklı sosyal ve psikolojik nedenlerle daha fazla vurgulanmış görünüyor. Göçmenler, özellikle AB dışındaki ülkelerden gelenler ve yasadışı göç geçmişine sahip olanlar, onları şu ya da bu nedenle orijinal ülkelerinden taşınmaya yönlendiren önemli bir geçmişe sahipler. Günümüzde birçok ülkede göçmenlerin genel fikri, genellikle savaştan, işkenceden vb. Kaçan hiçbir niteliğe sahip olmayan yoksul insanlardır. Bu pek çok durum için gerçek olabilir ama hepsi için geçerli olmayabilir. Göçmenler, ekonomik ve tanıdık bir istikrara sahip olsalar bile, çoğunluk ülkelerini terk etmek zorunda kalıyorlar; birçoğu Startup'ına çoktan başlamıştı ve nitelikleri vardı. Giderek daha fazla milliyetçi bir anlayışa sahip olan yabancı bir ülkeye gelmek kolay değildir ve girişimcilerle değerlerini, bilgilerini ve yetkinliklerini kanıtlayabilirler. İşgücü piyasasına göçmen girişimci olarak girmek, yerli girişimcilerden daha zordur. Daha fazla güçle ve bazen gerçek ayrımcılık eylemlerine dönüşebilen bir tür "şüpheli" ile yüzleşmek zorundadırlar. Ancak, yalnızca yasal statü nedeniyle değil, aynı zamanda diğer faktörlerden, özellikle de ev sahibi ülke tarafından orijinal niteliklerinin tanınmaması ve mevcut düşük çalışma koşulları nedeniyle, ikincil işler daha zor olduğundan, girişimcilik onlar için zaten en iyi seçimdir.

Göçmen insanlarda girişimcilik ruhunu vurgulayan nedenler şunlardır, ancak bunun tersine girişimciliği caydıran faktörler de vardır. İtalya'da en önemli faktörler, AB'deki sonunculardan biri olarak kabul edilen bürokrasi sisteminin karmaşıklığıdır. Yeni bir girişim kurarken, gereken belgeler ve zaman muazzamdır, girişimciler, yasalara uygun yasal bir şirket kurmak için ihtiyaç duydukları şeyi elde etmek için ofisten ofise geçmek zorundadır. Aylar süren bu süreç bazen girişimcilerin cesaretini kırmaktadır. Bir diğer önemli sorun, girişimciliği teşvik eden hükümet politikalarının olmamasıdır;

İtalya'da bu politikalar yeterli olmamakta ve işletmelerin ülkeye çok fazla vergi ödemesine neden olmakta, birçok durumda bu yükü kaldıramayan birçok işletmenin kapanmasına yol açmaktadır.

Göçmen girişimciliğinin sürekli büyümesine rağmen, bazı fenomenler dikkate değerdir. Göçmen topluluklarındaki girişimcilik kapsayıcılığı teşvik etse bile, bu yol, özellikle ulusal dil bilgisi eksikliği nedeniyle birçokları için kolay değildir. Yukarıda belirtilen Censis'in aynı araştırmasına göre, göçmen girişimcilerin yüzde 12'si İtalyanca ile mücadele ediyor ve yüzde 24'ü yalnızca dilin temellerini biliyor. Bu sorun, 2 temel nedene göre ele alınabilir:

Göçmenlere, özellikle gelişlerinden sonraki ilk aylarda verilen dil kurslarının eksikliği. İlk etapta göçmenlerin sığınma talepleri kabul edildikten sonra, bunlar bu amaç için belirlenmiş belirli yapılarda barındırılır. Yapılar, mesleki eğitim için dil kursları ve kursları sağlamak zorunda olan kar amacı gütmeyen ve kar amacı gütmeyen farklı kuruluşlar tarafından yönetilmektedir. Kaynak eksikliği bunların azalmasına ve dolayısıyla İtalyanca yeterlilik eksikliğine yol açar;

Göçmenlerin yalnızca kendi etnik grupları içindeki ilişkileri. Pek çok göçmenin etnik grupları dışında pek fazla ilişkisi yoktur ve bu sadece ana dillerinin kullanılmasına yol açar. Bu, tüm göçmen grupları ve ayrıca girişimciler için ortaktır. Çalışma,% 45'inin yalnızca kendi etnik gruplarıyla nasıl bir ilişkisi olduğunu vurguluyor.

Girişimcilik, özellikle ekonomik düzeyde daha iyi bir kapsayıcılığa yol açabilir, ancak ille de sosyal düzeyde değil.

Türkiye

Turcia Türkiye şu anda hem komşu Suriye'den gelen kitlesel mülteci nüfusuna hem de diğerlerinin yanı sıra çoğunlukla Irak, Afganistan, İran ve Somali'den olmak üzere diğer milletlerden bireysel olarak gelen ve artan sayıda sığınmacıya ev sahipliği yapıyor. Bu iki koruma arayan popülasyonu, iki farklı sığınma kural ve prosedürüne tabidir. Dolayısıyla Türk iltica sistemi ikili bir yapıya sahiptir.

Nisan 2013'te Türkiye, Türkiye'de sığınma için özel bir yasal çerçeve oluşturan ve menşe ülkesi ne olursa olsun, Türkiye'nin uluslararası korumaya ihtiyaç duyan tüm kişilere karşı yükümlülüklerini onaylayan kapsamlı, AB'den esinlenen yeni bir Yabancılar ve Uluslararası Koruma Yasası'nı (YUKK) kabul etti. , bağlayıcı iç hukuk düzeyinde. Yeni Kanun ayrıca göç ve sığınma sorumluluğunu üstlenmekle görevli yepyeni bir sivil Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (GİGM) oluşturdu. Bu yeni teşkilat şu anda hala iltica davası yüküne ilişkin tam işlevsel komuta oluşturma ve sıfırdan tam teşekküllü yeni bir sığınma sistemi oluşturma sürecindedir. Türkiye, Suriye'den gelen mülteciler için yararlanıcılara yasal kalış hakkı ve temel haklara ve hizmetlere belirli bir düzeyde erişim sağlayan bir "geçici koruma" rejimi uygulamaktadır. Suriye vatandaşlarına ve Suriye kökenli vatansız Filistinlilere ilk bakışta, grup bazında kazanılan "geçici koruma" statüsü. GİGM, LFIP'nin 91. maddesine ve 22 Ekim 2014 tarihli Geçici Koruma Yönetmeliğine (TPR) dayanan "geçici koruma" rejimi kapsamındaki tescil ve statü kararlarından sorumlu makamdır. Öte yandan, diğer menşe ülkelerden gelen sığınmacıların LFIP kapsamında bireysel "uluslararası koruma" statüsü için başvuruları beklenmektedir ve GİGM tarafından yürütülen bir statü belirleme prosedürüne tabidirler. Bununla birlikte, İl GİGM Müdürlükleri kısa süre önce tam olarak faaliyete geçmiştir ve şu ana kadar "uluslararası koruma" başvuru sahiplerine ilişkin yalnızca az sayıda prosedür ve statü kararı vermiştir. GİGM, LFIP temelinde yeni ulusal iltica prosedürünü oluşturma sürecindeyken, BMMYK Türkiye'de 'tamamlayıcı' bir koruma aktörü olarak kilit bir rol üstleniyor ve kendi mülteci statüsü belirleme (MSB) faaliyetlerini üstlenmeye devam ediyor. BMMYK'nin Yetki Alanında temellendirilmiş ve yeni Hükümet "uluslararası

koruma" prosedürü ile 'paralel olarak' yeniden yerleşim yönlendirmeleri yapmıştır. Bununla birlikte, BMMYK Yetki MSB kararlarının, sığınma başvurularında tek karar verici olarak GİGM'yi kesin bir şekilde kuran LFIP kapsamında doğrudan bağlayıcı etkisi yoktur.

Türkiye'nin açık kapı politikası deneyimi, dünyada en çok mülteciye ev sahipliği yapan ülke olmuş ve milyonlarca Suriyeliye yaşam alanı yaratmıştır. Suriye'deki savaş, son yirmi yılda yaşanan diğer tüm çatışmalardan daha fazla mülteci üretti: yaklaşık 4,6 milyon kişi ülkeden kaçtı ve 7,6 milyon kişi ülke içinde yerinden edildi. 3,5 milyondan fazla Suriyeli (Şekil 1) Türkiye'ye sığındı ve bu da onu dünya çapında mültecilere ev sahipliği yapan en büyük ülke yapıyor.

Türkiye, Suriye mülteci krizine müdahalede başı çekmeye devam ediyor; Geçici Koruma Yönetmeliği, Türkiye'deki Suriyelilere eğitim, sağlık hizmetleri ve işgücü piyasasına erişim sağlıyor. Kasım 2016'da ülke çapında başlatıldığından bu yana, AB tarafından finanse edilen Acil Durum Sosyal Güvenlik Ağı (ESSN) - veya adı Türkçe'ye çevrildiği şekliyle Sosyal Uyum Programı - Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı (ASPB), Afetler ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD), Vatandaşlık ve Nüfus İşleri Genel Müdürlüğü (DGCPA) ve Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (GİGM), çok amaçlı, sınırsız hizmet sunarak ülke çapında bir milyonu aşkın mültecinin temel ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlamaktadır. nakit. Haziran 2019 itibarıyla 3,5 milyon Suriyeli Türkiye'de kayıtlıydı; bunların yüzde 3'ü mülteci kamplarında barındırılıyordu ve yüzde 97'si kentsel, kent çevresi ve kırsal alanlarda ikamet ediyordu.

Türkiye 2011'den beri Suriyeli mültecilere acil bakım sağlama konusunda cömert davranırken, şimdi onlara daha geniş topluluklara entegrasyonlarını kolaylaştıracak belirli haklar ve fırsatlar sağlama sorunlarıyla karşı karşıya. Türkiye, Suriyelilere resmi mülteci statüsü vermemiş olsa da Ocak 2016'da Geçici Koruma Altındaki Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Yönetmelik yürürlüğe girdi. Bu düzenleme, Suriyelilerin kayıt olduktan altı ay sonra çalışma izni için Çalışma Bakanlığı'na başvurmalarına izin veriyor. Suriyeli mülteciler artık çalışma izni alabiliyor ve mesleki eğitim ve öğretim sistemine erişim sağlayabiliyor. Mülteciler geçimini sağlayarak veya mesleki bir nitelik kazanarak, yardım almaya devam etmek yerine Türk ekonomisinin aktif üyeleri olma fırsatına sahip oluyor. Türkiye'deki Suriyeli nüfusunun hızla artmasıyla TSC'ler yetersiz kalmıştır. Suriyelilerin bir kısmı savaşın başında Türkiye'de akrabalarının yanında kaldı. Ancak savaş uzadıkça Suriyeliler tüm Türkiye'ye yayılmaya başladı. Şekil 4'te görüldüğü gibi, Suriyeliler çoğunlukla Suriye sınırına yakın şehirlerde ve İstanbul, Konya, İzmir ve Bursa gibi diğer bölgelerdeki büyük şehirlerde yaşıyor.

YME eğitimiyle ilgili iyi uygulamalar

Birleşik Krallık

İlk Adımlar I Sosyal Girişim

Sosyal Girişimde İlk Adımlar, Metropolitan Migration Foundation RBS, City Bridge Trust ve Young Foundation ile ortaklaşa yürütülen bir Olmec Programıdır.

Bu program, yerel topluluklarımızda önemli bir bölüm oluşturmak için sayılarının arttığı bir zamanda göçmenlerin ihtiyaçlarını karşılamaya odaklanmaktadır. Bugün, Londra'da yaşayan her üç kişiden biri göçmen iken, göçmenler Nottingham nüfusunun% 15'ini oluşturmaktadır. İkinci olarak, program, RSL'lerin sosyal girişimle etkileşiminde bir devrim anında çeşitli düzeylerde RSL'leri (Kayıtlı Sosyal Ev Sahipleri) içerir. Ulusal ölçekte, 100'den fazla konut birliği tarafından desteklenen Yeşil Işık projesi¹, konut dernekleri tarafından sürdürülebilir sosyal girişim gelişiminin kapsamını araştırmaktadır. Özellikle, gençler ve RSL sakinleri için sürdürülebilir istihdam fırsatlarını belirlemeyi amaçlamaktadır. Aynı zamanda, HACT (Konut Dernekleri Hayırseverlik Vakfı) konut sektöründe bir mikrofinans programına pilotluk yapmak için kilit finansal sosyal Startup'la birlikte çalışmaktadır. Yerel düzeyde, RSL'lerin sadece sosyal Startup'ı geliştiren değil, aynı zamanda kendi sosyal hedeflerine ulaşmak için onlarla sözleşme yapan ve ortaklık kuran birçok örneği vardır. Sosyal Girişimde İlk Adımlar (FSISE), göçmen öncülüğündeki geçmişlere sahip hevesli sosyal girişimciler için bir Olmec eğitim ve destek programıdır. Programın 1. ve 3. Aşaması, Göçmen tarafından işletilen başlangıç öncesi ve erken başlangıç sosyal Startup'ının kapasitesini, işlerini kanıtlamak veya çürütmek için ticareti test edebilecekleri noktaya getirmek için görevlendirildi. model, tam çalıştırmadan önce. Programın 3. aşaması, Metropolitan'ın aynı desteği dahilinde RBS Inspiring Enterprise programı aracılığıyla finanse edildi. Metropolitan Migration Foundation, sosyal Startup için yoğun bir destek programı olan CLIMB programını sunması için Young Foundation'ı görevlendirdi. İki program Metropolitan (Housing) ile ortaklaşa gerçekleştirildi. Programlar, toplum yenileme, satın alma ve iletişim departmanları dahil olmak üzere konut birliği içindeki kilit departmanlarla ilişkilerden keyif aldı. Paydaşlar bilgileri paylaştılar ve programı bir bütün olarak tanıttılar ve sağlayıcılar arasında çapraz yönlendirmeyi teşvik ettiler. Sosyal Girişimde İlk Adımlar programı, hem potansiyel olarak uygulanabilir iş tekliflerine sahip 31 göçmen liderliğindeki sosyal Startup'ı işe almakta hem de 17 tanesinin test ticareti noktasına ulaşmasını sağlamakta oldukça başarılı oldu. Bu, 3 ila 5 test tüccarı olan orijinal hedefinin çok üzerindeydi.

Projenin 2 temel amacı vardır: Göçmen toplulukların kapasitesini ve bireylerin yaşayabilir sosyal Startup'ı yürütme becerilerini geliştirmek ve bu işletmelerin Metropolitan Konut stokunda yaşayan göçmen topluluklara fayda sağlayacak şekilde pazarlara erişimini kolaylaştırmak. Projenin merkezinde, göçmen topluluklar arasında, özellikle de Metropolitan konut stokunda yaşayanlar arasında, Metropolitan Housing personeli arasında ve göçmen, mülteci ve daha geniş BAMER sektöründen diğer paydaşlar arasında sosyal girişim konusunda farkındalık yaratma ihtiyacı vardı. Sosyal Girişim müşterilerinin İlk Adımları, sosyal Startup'ını geliştirmenin başlangıç veya yeni bir başlangıç aşamasındadır. Başlangıç öncesi yerel bir sosyal ihtiyaç fark etti ve buna yenilikçi bir şekilde yanıt verebilecek hizmet türünü belirledi. Birçoğu fikirden biraz daha fazlasını beraberinde getiriyor. Diğerleri belirli bir ticaret veya meslekte mükemmelleşmiştir veya toplum yararı için kullanmak istedikleri beceriler geliştirmiştir. Programa yeni başlayan bir katılımcının tipik bir profili, bir CIC veya IPS olarak yeni kaydedilen bir sosyal girişimdir veya işlerine sosyal bir boyut geliştirmek ve kaydolmak isteyen bir tek tüccar olarak. Genellikle bu sosyal girişimciler, mevcut bir işi yeni bir işletme kurma talepleriyle dengeliyorlar. Ürün geliştirme ve onları bir sonraki aşamaya taşıyacak bir

yatırım arıyorlar. Programın temel bir gereksinimi, bir pazara erişimi olanların ticaretini test etmesini, yerleşik iş planlaması çalışma pratiğini geliştirmesini ve kurumsal gelişimin sonraki adımlarını tanımlamasını sağlamak için sağlam bir kapasite geliştirme sürecini yürürlüğe koymaktır.

Kaynaklar:

Olmeç Yazarlar tarafından Sosyal Girişim Programının İlk Adımları Üzerine Bir Rapor; John Mayford ve Brian Millington Katkıda Bulunanlar: Sam Obeng, Malcolm

Sheppard, Mei Hui ve Bruce Wood. Programla ilgili daha fazla ayrıntı <http://olmecec.org.uk> adresinde bulunabilir.

Youth Business International (YBI)

YBI, yetersiz hizmet alan genç girişimcileri (18 - 35 yaş) işlerini başlatmaları, büyütmeleri ve sürdürmeleri için destekleyerek iş yaratmalarına, topluluklar oluşturmalarına ve yaşamları dönüştürmelerine olanak tanıyor. Nerede çalışırlarsa çalışsınlar, odak noktaları, uygulanabilir bir iş fikrine sahip, ancak iş kurmak ve yürütmek için ihtiyaç duydukları destek yapılarına erişimleri olmayan gençlere odaklanıyor. YBI, küresel ölçekte yetersiz hizmet alan genç girişimciler için etki yaratan etkili ve sürdürülebilir bir ağ oluşturmak ve beslemek için şirketler, hükümetler, uluslararası kalkınma ajansları, hayır kurumları ve bireylerle ortaklık yapmaktadır. YBI, genç girişimciler için hızlı ve geniş ölçekte değişim yaratmak için uyumlu hedefleri olan üyeleri ve ortakları bir araya getirir. Bunu, ağı benzersiz öğrenme, yenilik yapma ve üyelerini bireysel olarak etkili ve toplu olarak güçlü kılan çeşitli uzmanlık ve bilgileri paylaşma becerisinden yararlanarak yaparlar.

<https://www.youthbusiness.org/>

Göçmenler Değişim İçin Güçlendirme

(Me4Change)

ME4Change projesi, özellikle AB'ye yeni gelenler, yani yasal olarak AB'de kalan ve ev sahibi ülkelere en az bir yıldan fazla süredir ev sahipliği yapan genç göçmenler (18-34) olmak üzere genç göçmen girişimciler için destek programları oluşturur, geliştirir ve daha geniş yayılımını sağlar. serbest meslek sahibi olmalarına ve başarılı bir işletme kurmalarına yardımcı olmak (kar getiren veya sosyal hedeflerle). Göçün zirve yaptığı farklı ülkelerden kuruluşları bir araya getirir ve göçmenlerin dahil edilmesi için yenilikçi çözümleri bir araya getirir, özellikle de bir iş kurmaya / büyümeyi hızlandırmaya istekli gençler (önemli bir kısım kadın girişimciler tarafından temsil edilecektir) için onların başlangıçları. Bu, farklı katılımcı ülkelerden kaynaklanan farklı deneyimleri bir araya getirerek yapılır: bir yandan göçmenlerin ekonomik ve sosyal hayata başarılı bir şekilde entegrasyonunu sürdürenler (Belçika, Almanya); diğer tarafta, genç göçmenlerin uzmanlık ve becerilerini geliştirme kapasitesinin, esas olarak göç akışının zirveye ulaşması veya politika oluşturmadaki gecikmeler nedeniyle hala bir zorluk olduğu ülkeler (İtalya, Finlandiya). Yerel ve AB'nin en iyi uygulamalarını haritalandırarak ve paylaşarak, ME4Change projesi tüm Konsorsiyum ülkelerinde oyunun kurallarını değiştirecek ve AB düzeyinde kopyalanacak bir başarı örneği yaratacaktır. Amaç, genç göçmenlerin fırsatlarından yararlanabilecekleri, girişimciler olarak gelişmek için iş becerilerini geliştirebilecekleri ve geliştirebilecekleri hayati bir eko sistem oluşturmaktır. Bu, genç göçmenlere önder (deneyimli bir göçmen girişimci) tarafından kısa bir "iş başında" eğitim fırsatı sunan yenilikçi bir önderlik programı dahil olmak üzere güçlü, çok boyutlu bir eğitim programının sağlanmasıyla başarılıdır. Önderlik planının bir parçası olarak, genç göçmen girişimciler, uluslar ötesi bir karaktere sahip olacak geçici sunum etkinlikleri sırasında yatırımcıların ve ilgili paydaşların önünde satış konuşması yapma şansına sahip olacaklar.

Genel amaç, genç göçmenlerin girişimciliğini teşvik etmek, geliştirmek ve güçlendirmek ve topluma tam olarak dahil olma fırsatlarını artırmak için bir eğitim ve rehberlik programı geliştirmektir. Özel hedefler:

- Genç göçmenlerin iş kurmasını engelleyen başarı faktörlerini, zorlukları ve engelleri belirlemek ;
- Konsorsiyumu çağrı tarafından seçilen diğer başarılı Konsorsiyumlara bağlayarak hem Konsorsiyum hem de tüm ekosistem içinde ağ oluşturmayı artırmak;
- Belirli bir bilinçlendirme planı ve belirli taktiksel eylemler belirleyerek göçmenleri meşgul etmek ve işe almak;
- İşe alınan genç göçmenler için pürüzsüz, yenilikçi ve etkili bir eğitim ve önderlik programı oluşturmak;
- Özel rehberlik sağlamak için yerel, bölgesel ve ulusal düzeyde deneyimli önderleri meşgul etmek ve genç göçmenleri öğrenilen derslerin bir parçası olarak fikir yarışmalarına hazırlamak.

Kaynak: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/24461>

Taze başlangıç

Yeni Başlangıç, göçmen girişimciler için bir destek programı sunmak ve herkesin birbirinden öğrenebileceği toplum temelli bir yaklaşım oluşturmak için hem göçmen hem de girişimci toplulukları bir araya getiriyor. Yeni Başlangıç, ev sahibi bölgede girişimciliği mümkün kılmak için bağlantılı bir destek sistemi oluşturmaları için genç göçmenleri destekleyen kuruluşlarla birlikte çalışacak. Aktivite programı, bir fikri işletmeye dönüştürmek isteyen göçmenleri ve girişimcilik geçmişi olan veya işlerini çoktan başlatmış ve şirketlerini büyütmek ve geliştirmek için desteğe ihtiyaç duyan göçmenleri destekleyecektir. Program, 3 Üniversite ortağının temel güçlerini geliştirmek ve Londra, Limburg ve Maastricht'teki göçmen girişimcilere çok boyutlu destek sağlamak üzere tasarlanmıştır.

Yeni Başlangıç'ın temel amacı, 3 AB devletinde (Birleşik Krallık, Hollanda ve Belçika) 120 genç göçmen girişimciyi desteklemek için bir program geliştirmek ve sunmaktır. Bu program, girişimci bir gelecek için gerekli yetkinlikleri ve yetenekleri edinmelerine olanak tanır.

Proje, 'sadece' basit destek sağlamanın ötesine geçmek istiyor. Genç göçmenlerin girişimcilik ruhlarını beslemelerini sağlamak ve güçlendirmek için bir destek hizmetleri ekosistemi için tekrarlanabilir ve ölçeklenebilir bir platform geliştirmeyi ve pilotluk yapmayı amaçlamaktadır. Yeni Başlangıç, genç göçmenlerin ev sahibi ülkedeki sistemde gezinmelerine yardımcı olmak ve onları yeni kurulan işletmelerde desteklemek için yerel bilgiye, ağlara ve iş ve finans desteğine erişim sağlayacak. En iyi uygulama olarak tanımlanan üç boyutta destek sunacaktır: * Yetkinlikler ve beceriler bölümü - bireysel ve grup iş desteği, hukuki tavsiye vb. Yoluyla. * Sosyal sermayenin sağlanması - önderlik ve ağ oluşturma etkinlikleri yoluyla. * Somut ihtiyaçlar - uygun fiyatlı / ücretsiz çalışma alanına erişim ve daha geniş iş destek topluluğuna bağlantılar ve aynı zamanda finans hizmetlerine erişim yoluyla.

Kaynaklar:

<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/24461>

www.freshstart4eu.com/# !

Özellikle Genç Göçmenleri hedefleyen yukarıda ayrıntıları verilen Projelere ek olarak, genel olarak aşağıda ayrıntıları verilen Genç Girişimciler için geniş bir hizmet yelpazesi vardır: Start-Ups UK The Prince's Trust 21 yaşındayken, The Prince's Trust planı kendiliğinden yaşlandı. Birleşik Krallık'ta mali yardım ve iş desteği sağlar (kendi planı olan İskoçya hariç) ve okulda mücadele eden, bakımda olan, uzun süredir işsiz olan veya çocuklarla başı dertte olan gençlere odaklanır. yasa.

Teklif edilen nakit, yılda% 3'te 5.000 £ 'a kadar başlangıç kredisi şeklinde gelir ve anlaşmanın bir parçası olarak bir işletme danışmanından da yardım alırsınız.

Başvurmak için, para kazanmak için bir iş planı hazırlamanızın beklendiği yerel bölge ofisinize başvurun. 18-30 yaşları arasındaki kişiler Business Programına başvurabilirler.

Shell LiveWIRE : 1982'den beri Shell LiveWIRE, yıl boyunca yardım ve tavsiye sunarak 16-30 yaşları arasındaki kişilerin Startup'ını teşvik etmeye yardımcı oluyor. İşletme yayınları ve eğitim paketleri, insanları yönetmekten pazarlamaya ve İK'ya kadar girişimcilerin bilmesi gereken tüm konuları kapsar. Buna ek olarak, ülke çapında başlangıç konusunda bire bir tavsiyelerde bulunabilecek 100'den fazla koordinatör vardır. Shell LiveWire, kredi veya hibe sağlamamakla birlikte, girişimcilerin 10.000 sterlinlik ödül ve yılın genç iş adamı unvanı için yarıştığı bir ödül programı da yürütmektedir. www.shell-livewire.org Büyük Küçük İşletme Girişimi BSBI'yi gözden kaçırmak kolaydır, ancak bu kar amacı gütmeyen ortaklık, Birleşik Krallık'taki küçük işletmelere HM Gümrük ve Vergi, Yurt İçi Gelir ve Patent Ofisi gibi çeşitli kaynaklardan iyi tavsiye, destek ve bilgi sunar.

Üyelik gerektirir, ancak bunu yaparak ücretsiz iş seminerlerine ve tavsiye günlerine, ücretsiz danışmaya, muhasebeyle ilgili yardıma ve pek çok konuda yardıma erişebilirsiniz. www.bsbi.co.uk

Business Link Muhtemelen Business Link'i tam olarak ne yaptığını veya sizin gibi genç girişimcilere nasıl yardımcı olduğunu bilmeden duymuşsunuzdur. Küçük işletmelerin amacını savunmak için oluşturulan bir devlet kurumu olan Small Business Service tarafından yönetilen bu ulusal ajans ağı, başarıya giden yolda size yardımcı olacak tavsiyeler, bilgiler ve kaynaklar sunar.

Günümüzün başarılı girişimcilerinin birçoğu için bu, onların ilk uğrak noktasıydı ve aldığımız hizmetin maliyetine bir katkıda bulunmanız beklense de e-ticaretten e- ticarete kadar her türlü konuda uzman bilgisine erişebileceksiniz. ihracat. www.businesslink.org

Ulusal Ticaret Sicili Yeni bir iş kurarken üstesinden gelmeniz gereken en önemli sorunlardan biri, girişiminiz için halihazırda kullanılmayan bir isim bulmak, onu kaydettirmek ve ilgili logolar, ticari markalar ve web siteleri.

Bu karmaşık bir süreçtir, ancak Ulusal Ticaret Sicili, her şeyi tek bir çatı altında sunabildiği için büyük bir yardımcı olabilir. Ayrıca, her türden Birleşik Krallık ve deniz aşırı şirketi hızlı, verimli ve sorunsuz bir şekilde kurmanıza yardımcı olacaktır. www.anewbusiness.co.uk

Young Enterprise UK 1963'te kurulan Young Enterprise, her yıl 150.000'den fazla genç için bir dizi işletme eğitimi programı yürütmektedir. Katılımcılar, Young Enterprise'ın Birleşik Krallık'taki 2.000'den fazla işletmeyle olan ortaklığı aracılığıyla bir şirketi yönetme konusunda ilk elden deneyim kazanırlar.

Organizasyon, gençlere iş dünyasına değerli bir giriş sağlayarak, erken yaşta girişimcilik becerilerini

geliştirmeyi hedefliyor.

Genç Girişim programlarının çoğu okullarda yürütülmesine rağmen, kuruluşun ayrıca bir Yüksek Lisans Programı vardır ve gözetim kurumlarında 25 yaşın altındakiler için programlar yürütmektedir. 11.500 gönüllüden oluşan bir ordu tarafından yönetilen Young Enterprise, destek için iş dünyasına ve hükümete güveniyor. www.young-enterprise.org.uk Launchpad Londra merkezli girişim grubu, gençlere ücretsiz destek ve danışmanlık sunuyor. Launchpad, gençlerin girişimci yeteneklerini keşfetmelerine ve geliştirmelerine yardımcı olmayı amaçlamakta ve ücretsiz atölye çalışmaları ve etkinlikler düzenlemektedir; buna ek olarak ücretsiz bire bir danışmanlık hizmetleri.

Zaten bir iş fikri olsun ya da olmasın, 14-30 yaş arası herkes kabul edilir.

www.businesslaunchpad.org

YME Education ile ilgili en iyi uygulamalar hakkında uzman görüşleri

Denizaşırı göçmenler ve İskoç geri dönen göçmenler, İskoç göçmen olmayanlara kıyasla, aktif olarak bir iş kurmaya veya kendi işlerini yürütmeye çalışma olasılıklarının neredeyse iki katı. Bu aynı zamanda, erken aşamadaki girişimcilik faaliyetlerine katılma olasılığı% 24 ve% 67 daha yüksek olan İskoç ve RUK iç göçmenler için de geçerlidir.

Genel olarak, göç, iş fırsatlarını tespit etme ve yeni gelecek vaat eden Startup başlatma olasılığı daha yüksek olan yetenekli, hırslı bireylerle ilişkilidir. Bu nedenle, hükmün farklı olduğundan emin olmalısınız.

Göçmen girişimciler, farklı iş bağlamları, sınırlar ve ulusötesi kimlikler ve özellikler (Brinkerhoff 2016) dahil olmak üzere çok sayıda karmaşıklıkla karşı karşıya kalırken uluslararası sınırları aşabilir ve aynı zamanda uluslararasılaşma süreçleri yoluyla kazandıkları girişimci kaynaklarını kullanabilir (Brinkerhoff 2009; Terjesen ve Elam 2009). Girişimciler, kaynak bağışlarının bir parçası olarak, sosyal ilişkilerin doğasına ve bunlardan nasıl yararlanılabileceğine atıfta bulunan sosyal sermayenin yanı sıra bireysel bağışlar olan özelliklere, becerilere, yeterliliklere ve eğitime atıfta bulunan beşeri sermayeyi kullanabilir. bireysel fayda için (Williams ve ark. 2017). İnsan sermayesi ve sosyal sermaye üreten ağlara erişim, göçmenler kadar yerli girişimciler için de önemlidir (Bagwell 2015).

Beşeri ve sosyal sermayenin temel yapıları, yalnızca yerli girişimciler üzerinde değil, aynı zamanda göç etmek zorunda kalanlar da dahil olmak üzere göçmen girişimciler için (Bagwell 2015) çok önemli bir etkiye sahip olacaktır. İnsan sermayesi, bireye ayrılmaz bir şekilde bağlı olan ve kişi üzerinde olumlu bir etkisi olan özelliklerden, becerilerden, yeterliliklerden, eğitimden vb. Oluşur (Becker 1975).

Genç bir göçmen girişimci olarak ihtiyacınız olan nitelikler olmalıdır

- Yaratıcılık becerileri: Yaratıcılık becerileri, olayları farklı görme ve boşlukların olduğu yerlerde çözümler sunma becerisidir. Yaratıcılık becerilerinizi geliştirmek için bilinçli olarak yeni bir şeyler deneyin. Başkalarının yapmayacağı bir şey yapın

- Yaparak öğrenmek: Kurallara uyarak yürümeyi öğrenemezsiniz. Yaparak ve düşerek öğrenirsin. " Richard Branson. Gerçek dünya deneyimi gibisi yoktur. İster yandan ister tam zamanlı bir işletme yönetin, iş planlaması, müzakere, satış ve pazarlama gibi becerilerinizi geliştirme fırsatı elde edersiniz.

- Azim inşa edin, anlamlı bir hedef veya meydan okuma oluşturun ve kendinize işi bırakma hakkı vermeyin

- Kendi şirketinizi yönetmek için temel finansmanı anlamak çok önemlidir
- İletişim becerileri
- Finans artırın
- Ağ becerileri
- Hazırlık ve Organizasyon Becerileri
- Dil becerileri

Göçmen girişimciler için iki aşamalı öğretim önerisi

1) yeni başlayanlar için bir iş kurmayı düşünen göçmenleri hedefleyen bir kurs ve

2) Aklında belirli bir fikri olanlar ve daha önce kendi işlerini yürütmekle ilgili deneyime sahip olanlar, ancak çeşitli nedenlerle şu anda girişimcilik içinde olmayanlar.

Yeni başlayanlar için iş eğitimi dört modülden oluşur. Başlangıç kursundaki her modül, sağlanan bilgiler ile gerçek hayatta uygulanması arasında bir denge sağlamak için yaklaşık dört hafta sürer. Dört modül şunlar olabilir: - iş ortamı (yerel / ulusal / Avrupa / uluslararası); - bir işin nasıl kurulacağı; - işin günlük işleyişi ve - büyüme stratejisi.

İkinci kurs, bir işletmeye sahip olan ancak onu daha da geliştirmek isteyen göçmenler için ileri bir kurs olmalıdır. İleri düzey kurs, başlangıç kursunun ilk ve son modülünü sunar, ancak katılımcılar diğer iki modülün oturumlarına gönüllü olarak katılabilir. İleri düzey kurs katılımcılarının iş taahhütleri göz önüne alındığında çok fazla müsait olmayabileceği gerçeği dikkate alınır, bu nedenle ileri düzey kurs modülleri her biri sekiz haftaya yayılmıştır.

Kapsayıcı konular, kişinin kişisel kaynaklarını (beceriler, bilgi veya tasarruflar gibi) en iyi şekilde nasıl harekete geçireceği ve çeşitli finansal yardım biçimleriyle ilgili bilgilerle birlikte finansal okuryazarlığı nasıl yükselteceği şeklindedir. Evde geliştirilecek pratik alıştırmaların ve ödevlerin kullanımı göz önüne alındığında, katılımcılar yönetim becerilerini kazanır ve geliştirir. Pratik alıştırmalar yoluyla, katılımcılara stresli durumlarla nasıl başa çıkacakları da öğretilmelidir .

KOBİ'ler, girişimci gölgesi veya çıraklık olmak üzere önemli bir rol oynayabilir: Girişimci adayları için çıraklık, genç göçmenleri girişimcilik için donanımlı hale getirmenin basit bir yöntemidir. Yeni göçmen işletmelerde çalışan birçok işçi, işlerini kendileri için iş kurmak için gerekli deneyim ve becerileri kazanmak için kullanır. İncelenen yerel araştırmalar, birçok işletmede kabul edilmeyen beşeri sermayenin altını çizdi. İşçiler, genellikle küçük bir işletmeyi yönetmeye yardımcı olma konusundaki somut deneyimlerle resmi niteliklerini artırıyorlardı. Birçoğunun amacı, gerekli becerileri, deneyimi ve kaynakları elde ettikten sonra kendi başlarına ortaya çıkmaktı.

İş ağları da iyi bir eğitimci olabilir: Göçmen kurumsal ağlarını kamu ve özel iş destek programları ile entegre etmek. Göçmen girişimciler, diğer göçmenlerin ve etnik azınlıkların ağlarıyla ilişki kurarlar, bu ağlar, İskoç girişimcilik ekosisteminde bulunan ve kamu tarafından finanse edilen destekle iyi bütünleşmiş değildir. Dahası, göçmen girişimcilerin de mevcut girişim desteğinden habersiz oldukları veya olumsuz geçmiş deneyimlere veya talihsiz yanlış algılamalara dayalı kuşku nedeniyle bu desteğe başvurma konusunda isteksiz oldukları görülmüştür. Bu nedenle, erken aşama girişimcilik canlılığı yerleşik işletmelerde bitmez ve ihracat potansiyeli optimize edilmez.

Dahil ettiğimiz genç göçmen girişimcileri eğitirsek önemlidir:

- Azınlık etnik ve genç göçmenlerle mevcut deneyim
- Sığınmacı ve mülteci öğrencilerin olumlu imajlarını teşvik etmek
- Başarılı entegrasyon için net göstergeler oluşturmak
- Bir kapsayıcılık ahlakı ve çeşitliliğin kutlanması

Girişimcilik 2020 Eylem Planı ve Girişimcilik Eğitimi:

Eğitimciler için Kılavuz, anahtar yeterliliklerin sağlanmasını ve değerlendirilmesini teşvik etmeyi amaçlamaktadır. temel beceriler ve çapraz beceriler, özellikle girişimcilik, diller ve dijital beceriler.

Eğitim (dört) modüle bölünmelidir.

- 1) İlk modülde, katılımcılar genel olarak, ev sahibi ülkede ve her sektördeki iş ortamı hakkında kanunlar, yönetmelikler, lisans gereksinimleri, iş görgü kuralları veya çeşitli kültürler arasındaki diğer farklılıklar gibi giriş bilgileri alırlar.
- 2) İkinci bölüm, bir iş kurmak için uygulanabilir bir iş fikri geliştirmeye odaklanmalıdır, bu, belirli iş sektörleri (katılımcılar ile ilgili olanlar) hakkında daha pratik bilgiler gerektirir, bir işletme açmak için gereken gerekliliklerin üzerinden geçer (lisanslar, izinler, tescil), gerekli finansman, pazarlama vb.
- 3) Üçüncü modül, vergilendirme, rafların yeniden stoklanması (uygunsa), malzeme satın alma, kasayı kapatma, sağlık ve güvenlik düzenlemeleri ve diğerleri gibi bir işletmenin günlük işleyişi etrafında döner.
- 4) Son bölüm, ek becerilerin (kapsamlı reklam stratejileri gibi) ve büyüme stratejilerinin geliştirilmesi dahil olmak üzere işi daha da geliştirmeye odaklanır.

Hollanda

Diğer birçok Avrupa ülkesinde olduğu gibi, Hollanda'da girişimcilik becerileri öğretimi söz konusu olduğunda ulusal eğitim stratejisi yoktur. Bu şaşırtıcı olabilir, çünkü Hollandalılar araştırma ve geliştirme, yenilikçilik ve girişimci ruhlarıyla ünlüdür.

Görünüşe göre bu girişimci ruh, Hollanda kültürüne çoktan yerleşmiş durumda. Hollanda'da bir iş kurmak için karşılanması gereken gereksinimler Kamer van Koophandel (Ticaret Odaları), Hollanda Girişimcilik Merkezleri (DutchCE) gibi özel ajanslar ve istihdamla ilgili (işsiz) yeni başlayanlar için destek sistemleri tarafından desteklenmektedir. Hollanda İşe Yardım sistemine bağlı (Werkplein (Work Plaza), UWV (Sosyal Güvenlik İş Merkezleri) ve belediyeler (yardım sağlayıcı, ayrıca bir 'One-adam-iş' kurmak için) gibi sağlayıcılar aracılığıyla.

(*kaynak:* <http://transnationalbusinessgroups.eu/tbg/wp-content/uploads/2016/11/English-02-A1-Dutch-Education-and-Entrepreneurship.pdf>)

Girişimcilik Modülü

Son yıllarda Hollanda hükümeti, girişimciliğin eğitime kazandırılmasına yardımcı olmak için işveren ve çalışan örgütleriyle birlikte çeşitli Startup geliştirdi. Bu Startup'dan biri, üst orta mesleki eğitimde Sertifika almaya uygun Girişimcilik Modülü idi. Girişim, 2011- 2013 Hollanda Ulusal Eylem Planının

bir parçasıydı ve operasyonun ilk üç yılına dayanıyordu. Mesleki Eğitim, Öğretim ve Ticaret Sektörü için İşgücü Piyasası Uzmanlık Merkezi (KCH) modülü paydaşlarla birlikte geliştirdi. Modül, öğrencilerin serbest meslek sahibi veya serbest meslek sahibi olmalarını sağlamaya odaklanır ve girişimci bir zihniyet geliştirir.

Sertifikasyon için uygun Girişimcilik Modülünün hedefleri, tüm sektörlerdeki Mesleki Eğitim ve Öğretim öğrencilerini (dolayısıyla Mesleki Eğitim ve Öğretim göçmen öğrencileri) kendi hesabına çalışmak için gerekli yeterlilikleri kazanmada ve daha istihdam edilebilir hale gelmek için girişimci bir zihniyet geliştirmede desteklemektir. Girişimcilik Modülü, üst orta mesleki eğitim veren eğitim kurumlarında verilmektedir.

Modül, bireysel sorumluluk, yenilikçi yetenekler, etkili çalışma, sosyal beceriler ve ticari zihniyet gibi özellikleri ortaya çıkaran yedi yetkinliğin geliştirilmesini destekler. Girişimcilik Modülü yedi iş sürecinden oluşur. Bu süreçler, bağımsız bir girişimcinin - genellikle personeli olmayan - işini kurmak ve yürütmek için ihtiyaç duyacağı temel girişimcilik paketini tanımlar. İlk üç iş süreci, bir iş planı taslağı hazırlamak ve girişimcinin işi fiilen başlatmak için ilk adımları ile ilgilidir. Süreçlerin geri kalanı, başladıktan sonra işi sürdürmek ve geliştirmekle ilgilidir. Girişimcilik Modülü aşağıdaki süreçleri kapsar:

- İşletmenin gelecekte nasıl görüneceğini belirlemek
- İşletmenin şeklini şekillendirmek
- Bir iş kurmanın mali yönlerini düzenlemek
- İşletmenin mali durumunu izlemek

İşletmeyi konumlandırma ve / veya yenilik yapma

- İşletme için ürün ve / veya hizmet satın alır
- Sipariş / müşteri edinme, teklif hazırlama ve / veya görüşmeler yapma Bu süreçler sırasında, girişimcinin işi 'kavraması' hayati önem taşır: rakamları kontrol etmek, alıcılar ve müşterilerle iletişimde kalmak ve her zaman nasıl yapılacağını düşünmek işi geliştirme.

Kaynak: Hollandaca olarak daha fazla bilgi: Web sitesi: <http://www.ce-ondernemerschap.nl/docenten/ce-ondernemerschap-international/toolkit-en>

Pilot Eigen Baas (Kendi Patronu)

Rotterdam, Qredits Microfinance ve Vluchtelingenwerk ile pilot "Eigen Baas" Migrantenschool'da iş birliği yapıyor. Temel amaç, girişimcilik geçmişine sahip göçmenleri - sadece statü sahiplerini değil - Hollanda'da kendi işlerini kurmaya teşvik etmektir. "EigenBaas" Göçmen Programı'nın yardımıyla, eğitim sırasında tam olarak iyi bir iş planının neyi gerektirdiğini öğrenirler ve nihayetinde bankalar, koçlar, girişimciler ve Qredits Microfinance Netherlands için iş fikirlerini ortaya koyarlar. Ayrıca program, pazar araştırması, güç-zayıflık analizi, sosyal medya ve finansmanın etkin kullanımına vurgu yapıyor.

Sınır Tanımayan Startup'lar

Sınır tanımayan Startup'lar, en hırslı mülteci ve göçmen girişimcileri işlerini büyütme için kaynaklarla birleştirirken, yatırımcılara yıkıcı potansiyele sahip radar altı Startuplar'a giriş noktası

sağlar. Sınır tanımayan Startup'lar, işlerini kurmaları için göçmen ve mülteci girişimcilere destek, eğitim ve bağlantılar sunar.

Göçmen A.Ş.

Misyonu, bir şirket kurma ve gerçekleştirme konusunda girişimci bir hırsla statü sahiplerini desteklemektir. Migrant INC, Hollanda toplumuna girişimci olarak katılmak ve katkıda bulunmak isteyenlere izin vererek statü sahiplerinin bağımsızlığına katkıda bulunur. Bu şekilde Migrant INC, olumlu bir mülteci imajına katkıda bulunmak istiyor.

Yürütme Süreci Adım 1 (İş fikri)

Migrant INC, adaylarını Lahey belediyesi, VluchtelingenWerk Nederland dahil olmak üzere, etkinlikler aracılığıyla ve kendi ağından işe alıyor. Adayların bir iş kurma fikri ve hırsı vardır.

Adım 2 (Görüşme ve 1. seçim)

Migrant INC, bir giriş görüşmesi için anlaşmalar yapar. Adayların seçimi bir puan sistemine dayanmaktadır. Tüm adaylar Lahey belediyesi ile koordine edilmektedir.

Adım 3 (Eğitim, 2. seçim)

Adaylar İş Modeli Kanvası Eğitimi için davet edilir. Bu eğitimden sonra, diğerlerinin yanı sıra, girişimcilik özelliklerine ve motivasyonuna dayanan 2. bir seçim yapılır. Seçilen adaylar önderlerle bağlantılıdır. Önderlere ayrıca eğitim (giriş ve kültürler arası) sunulmaktadır.

Adım 4 (Kendi patronu)

Eğitim programı Eigen Baas, Qredits tarafından geliştirilen ve Migrant INC tarafından statü sahiplerine uygun hale getirilen 10 haftalık bir eğitim kursu. Eğitim Hollandaca olarak verilmektedir (İngilizce olarak çevrimiçi bir olasılıkla).

Adım 5 (İş planı)

İş planının yazımı, mevzuata, pazar araştırmasına, iş alanına, finansman seçeneklerine, vergi ve idareye, yasal yapıya vb. Dikkat edilerek önderler tarafından denetlenir.

Adım 6 (Olası Borç Verenler)

Yatırım planlamasında aday girişimcilerin Migrant INC tarafından çeşitli finansman kaynaklarına ve hükümlere (BBZ, Crowdfunding, equity, Fonds1818 vb. Dahil) dikkat ederek desteklenmesi.

Adım 7 (Kendi şirketinizi kurmak)

Destek ve rehberliğin devamı ve faaliyetlerin optimizasyonu için dikkat.

DELITELABS

Amsterdam'daki DELITELABS adında bir başlangıç öncesi okul, Hollanda'daki mülteciler için bir program başlattı. Bu, türünün ilk örneği ve şu anda bir grup mülteciye kendi işlerini açma becerilerini öğretmek için girişimci öğretim görevlilerini kamu hayırına iş yapanlar olarak işe almak istiyor. DELITELABS, eğitim eğitimi, önderlik ve gelecek vaat eden başlangıçları kuluçka yoluyla mültecilere, yerlilere ve yeni göçmenlere girişimcilik desteği sağlayan kar amacı gütmeyen bir kuruluştur.

Programlar hakkında bazı uzman yorumları:

Statü sahibinin yardımdan kurtulmak için rotasında karşılaştığı engelleri yıkmak için çok az şey oluyor. Ek olarak, çoğu durumda statü sahiplerinden gelen talep ile girişimciliğini destekleyen arz arasında bir uyumsuzluk vardır.

Başarı faktörlerini organize etmek zordur. Özelleştirme gereklidir. Ayrıntılı iş planlarına daha az vurgu yaparak ve işleri hemen yapmaya daha fazla vurgu yaparak Startup'ı desteklemek - "yalın Startup" denilen - girişimcilerin enerjisine ve motivasyonlarına daha iyi uyum sağlar. Bu, genellikle statü sahibinin bireysel sorularına ve ihtiyaçlarına daha az odaklanan oldukça iyi tanımlanmış bir programın olduğu belediyeler tarafından sunulan katılım programları için daha az geçerlidir. Bu nedenle, belediyeler ve yalın Startup arasında daha fazla iş birliği varsa gerçek kar elde edilebilir; iyi maçlara böyle geliyorlar.

İstekli destekçilerden ve bir veya daha fazla sponsordan oluşan farklı bir ağ, başarıyı ilan etmede neredeyse her zaman çok önemlidir. Örneğin, statü sahibi birkaç şirket, başlangıç sermayeleri için Hollandalı bir tamdıktan alınan bir krediye bağımlıydı. Bu ağı genişletmeye odaklanmak bu nedenle büyük önem taşıyor. Ayrıca, belediyelerin yardıma dayalı olarak kendi işlerini kuran mültecilerle daha esnek bir şekilde ilgilenmeleri girişimcilere yardımcı olacaktır. Yarı zamanlı girişimcilik veya küçük bir hediye gibi ezber bozan finansal çözümler, başlangıç aşamasında büyük bir fark yaratabilir. '

Engellerin olası nedenleri ve statü sahiplerinden gelen talep ile girişimcilik destek yönündeki arz arasındaki uyumsuzluk hakkında bazı araştırma bulguları aşağıda listelenmiştir.

- Desteğe aşinalık bir engel oluşturmaz.
- Araştırma, destek girişimlerinin girişimci statü sahipleri ile yeterince bilindiğini göstermektedir. Aynı finansman seçenekleri için de geçerlidir. Başarı faktörlerini organize etmek zordur
- Başarı öyküleri "girişimcilik becerilerinden" açıklanır; motivasyon, deneyim, karakter, yetenek ve yeterliliklerin bir kombinasyonu. Bu, başarıyı öngörülebilir ve genel bir yaklaşımın uygulanmasını zorlaştırır.
- Bir ağ ve bir veya daha fazla sponsor oluşturmak çok önemlidir
- Başarıyı ilan etmedeki ortak nokta, yeni başlayan girişimciye rehberlik eden bir ağın "girişimcilik becerilerine" sahip olmanın yanı sıra. Bu ağ içinde bir veya birkaç sponsorun olması, başarının önemli bir açıklamasını sağlar. Ağı oluşturmaya veya genişletmeye katkıda bulunan tüm Startup, bu nedenle kendi değerine sahiptir.
- Özelleştirme gereklidir, ancak çoğu zaman eksik
- İş ihtiyacı olan statü sahiplerinin hedef grubu heterojendir. Bu nedenle girişimci olma istekleri de her zaman farklıdır ve desteğinin çok çeşitli olması gerekir. Bu çeşitli hedef grup, bu nedenle, statü sahibinin ihtiyaçlarının ve olanaklarının merkezi olduğu girişimciliğe yönelik destekte özelleştirme ve esneklik gerektirir.
- Çoğu girişimin özelleştirmenin önemli olduğunu göstermesine rağmen, desteğin büyük bir kısmı genel veya sınıf karakterine sahiptir. Bu birtakım dezavantajları beraberinde getirir, yani desteğin çok az pratik kullanımı vardır veya belirli bir girişimciyle ilgili konular etkilenmez.

- Bir avantaj, statü sahibinin, genellikle bir şirketin başarısı için hayati önem taşıyan bir ağ kurması, Hollanda sistemi ve yönetmeliklerini öğrenmesi ve Hollandacasını geliştirmesidir.
- Arz ve talep arasındaki eşleşme genellikle arz odaklıdır
- Genel olarak, başlatıcının teklifi varsayılır; bunda bir inisiyatif başlatmak için gereken belirli sayıda katılımcı var. Her girişimin kendi kabul kriterleri vardır. Yeni başlayan girişimci sorusu, kime rehberlik edeceklerine yön vermez.
- Destek aralığında tutarlılık yoktur. Hedef kitle kadar çeşitli, hedef kitleye yönelik destek aralığı. Destek teklifinin finanse edilme şekli nedeniyle, kendi benzersiz yaklaşımlarına daha karlı bir şekilde odaklanır ve başarı hikayelerine sahip olmak gerekir. Bu, Startup arasındaki iş birliğini engellerken, bunlar genellikle birbirlerini iyi tamamlayabilir. 'Düzenli' girişimcilik platformlarından gelen Startup de iş dünyasının sponsorlarına ihtiyaç duyulduğunda hoş karşılanabilir. Ancak, bu platformlardan çok az girişim var.
- Belediyelerin net bir yaklaşımı ve hedef kitle yaklaşımı yoktur. Neredeyse tüm durumlarda, belediye yardımdan yeni bir şirketin kurulmasında (değerlendirme aşaması) ve seçim aşamasında) kilit bir role sahiptir¹⁹.
- Belediyeler, statü sahipleri için, sosyal yardım pozisyonlarından statü sahiplerine yönelik farklı destek seçenekleri için bir ilk temas noktası ve temel beklidir. Bir belediyenin kapı bekçisi rolünü yerine getirme şekli, statü sahibinin bir girişimci olarak başarı şansı üzerinde büyük bir etkiye sahiptir.
- Bu, statü sahibinin konumuna, desteğe erişip erişemeyeceği ve ne kadar kolay erişebileceği ve bunu hangi destekleyeceğine bağlıdır. Ayrıca bir belediye, Bbz'den diğerine göre oldukça 'daha uygundur'. Bununla birlikte, genel olarak, Bbz'nin uygulanması karmaşıktır.
- Girişimci Startup hırsla daha uyumludur ve girişimcileri yönlendirir
- Yalın Startup, yeni girişimcilerin enerjisine ve güdüsüne, daha sonra katılım süreçlerine daha iyi uyum sağlar. Pek çok girişim, belediyeyi statü sahibinin girişimciliği için bir abluka olarak görüyor çünkü sürecin tamamlanmasından sonra, belediye tarafından bir Bbz yönetmeliğine kabul edilmek için bir iş planının onaylanması gerekiyor. Statü sahipleri için, belediyenin sistem dünyasına uygulanır, karmaşıktır ve girişimci olarak başlama arzusundan rahatsızdır. Başlangıç noktasındaki bu farklılık nedeniyle, Startup ve belediyeler arasındaki iletişim bazen biz olurlar - iyi bir iş birliğinin önüne geçebilirler.

YME Education ile ilgili en iyi uygulamalar hakkında uzman görüşleri

Bir bakışta öneriler:

- İyi bir eşleşme yapmak için alım miktarına daha fazla dikkat edin
- Bilgi paylaşımı
- Startup'ı belirleyin
- Belediye ve Startup arasında daha iyi iş birliğine yatırım yapın
- Girişimci statü sahiplerini desteklemek için bir zincir yaklaşımı düzenleyin
- Hazır (finansal) kullanıma hazır çözümler üzerinde çalışın

Başarı için (im) göçmen avantajı var mı? Aşağıdakiler, Hollanda'daki uzmanlardan ve başarılı göçmen girişimcilerden alınmıştır:

1. Başarıya olan açıklıkla birlikte esneklik ve ustalık zihniyetini geliştirin.

Göçmen girişimci Safi bana "Hepsi kafamızda! Gümüş tabakta bize hiçbir şeyin verilmeyeceğini anlıyoruz. Her bir galibiyet ter ve gözyaşı gerektirir." Bu zihniyet, geldikleri ortamların bir sonucudur. Büyüdüğü çevrenin kendini koruma arzusunu yaratmasına ve başarı açlığını beslemesine yardımcı olduğuna inanıyor.

2. Bir destek sistemine sahip olun ve bundan yararlanın.

Kimşenin tek başına başarılı olamayacağı fikri özellikle göçmenler için geçerli. Görüştüğümüz göçmen girişimci yöneticiler, başarılarına katkıda bulunan ebeveynlerin, toplumun ve hatta ortak çıkarları olan arkadaşların rolünü gösterdiler. Ebeveynlerin varlığı ve etkisi, başarıya katkıda bulunabilecek tek destek sistemi türü değildir. Chavlovky, üniversitede Çek Cumhuriyeti'nden iki başka nakil bulduğu için şanslıydı. Kendi işlerini kurmaları için onları cesaretlendiren bilgi tutkusu ve girişimci ruhu paylaştılar. Chavlovky, "Güvenecek ağlar olmadan ortaklarım ve ben kendi ağımızı sıfırdan inşa ettik. Bu bizi ilişkilerimizde seçici olmaya ve ne pahasına olursa olsun itibarımızı korumaya sevk etti."

3. Bilgi için bir tutku geliştirin.

Chavlovky, tüm bu başarılı göçmenlerin ifade ettiği duyguyu yakaladı: "Tüm maddi varlıklarımızı terk etsek de kimse ebeveynlerimin eğitimini ve bilgi tutkusunu elimizden alamazdı."

Safi, büyük bir eğitimin hem kendisi hem de ailesi için en iyi fırsatı sağladığını anladığı için İran'dan Hollanda'ya geldi. Bir üniversite diplomasının azalan değeri hakkında çok şey yazıldı. Sonunda, konuştuğumuz başarılı bireylerin her biri, eğitimsel kazanımı, başarılı bireyler tarafından somutlaştırılan daha geniş bilgi tutkusunun bir temsili olarak görür.

Bartosz bunu şöyle özetlemiştir: "Eğitimin sonu yok. Kitap okumak, sınavı geçmek ve eğitimle bitirmek değil. Doğduğunuz andan öldüğünüz ana kadar yaşamın tamamı bir öğrenme sürecidir."

4. Sorunları daha derin bir düzeyde görün ve anlayın. Bunları çözenize izin veren bir şirket bulun veya kurun.

Yeni fikirler üretmek, daha önce görülmemiş sorunları tanımak ve benzersiz çözümlerle zorlukların üstesinden gelmek, yaratıcılığın sorunları daha derin bir düzeyde görmesini ve anlamasını gerektirir. Bir sömestr bile yurtdışında eğitim almanın üniversite öğrencilerinde yaratıcılığı artırdığı görülmüştür. Tamamen yeni bir kültüre uyum sağlamanın ve içinde yaşamının faydalarını hayal edin?

5. Değişimin peşinde.

Yeni bir ülkeye göç etmeyi seçmek bilinçli bir değişim arayışıdır. Birçoğu için bu bir hayatta kalma meselesi olabilir. Safi'ye göre "Korku büyük bir motivasyon kaynağıdır": "Göçmenler neden kaçtıklarını biliyorlar ve bu da onları yeni hayatlarının eski koşullarını yansıtmadığından emin olmaya sevk ediyor."

Yeni bir ülkeye girdikten sonra, göçmen hayatının her yönü değişmeye devam ediyor ve onları daha açık fikirli ve uyulanabilir olmaya zorluyor.

Chavlovky, "Göçmenler yeni bir kültüre ve yaşam tarzına uyum sağlamak için inanılmaz derecede sıkı çalışmaları gerekiyor" diye açıklıyor Chavlovky "Dil, kültürel ve toplumsal engeller nedeniyle çoğu zaman ana vatandaşı olan meslektaşlarından daha çok çalışmak ve daha fazlasını öğrenmek zorunda kalıyorlar. Bir göçmen, bir fırsat gördüğünde iyi bir fırsatı bilir; ilk etapta buraya böyle geldiler."

Romanya

Kanuna göre göçmenler bir işletmenin yöneticisi olabilir, bir eğitim programını takip edebilir, istihdam edilebilir (mavi kart aldıktan sonra), gönüllü olarak çalışabilir veya uzun süreli tıbbi tedavi alabilirler.

Kanuna göre (44/2004 sayılı Hükümet Kararnamesi), Romanya'da bir tür koruma elde eden göçmenlerin sosyal entegrasyonu, sosyal marjinalleşmeyi ve Romanya toplumunun koşullarına uyumu önlemeyi amaçlamaktadır. Entegrasyon sürecine dahil olan diğer hükümet organlarına ek olarak, Göçmenlik Genel Müfettişliği (İçişleri Bakanlığı bünyesinde) doğrudan göçmenlerle ilgilenir.

Romanya'da bir tür koruma elde etmiş olan göçmenleri entegre etme politikasının genel amacı, kendilerine destek olmalarına, devlet yardımlarından veya sivil toplum kuruluşlarından bağımsız olmalarına ve ekonomik, sosyal ve kültürel hayata aktif olarak katılmalarına yardımcı olmaktır [<http://igi.mai.gov.ro/ro/content/programul-de-integrare>].

Entegrasyon programı şunları sunabilir:

- Konaklama, talep üzerine, entegrasyon programına kaydolduğunuz süre boyunca (12 aya kadar) IGI merkezleri. Bu hizmetten yararlanmak için, kamu hizmetlerinin maliyetini temsil eden aylık bir katkı payı ödemeniz gerekecektir. Savunmasız kişiler, 44/2004 tarihli Hükümet Kararnamesi'ne göre kamu hizmetlerinin ödenmesinden muaf tutulmaktadır.
- Entegrasyon programına kaydolduğunuz dönemde (12 aya kadar) Romence dil kursları;
- Kültürel konaklama oturumları;
- İki aylık bir süre boyunca sığınmacılar için maddi yardıma eşit bir miktar sağlamak;
- Romanya'da sahip olduğunuz haklara erişimi içeren sosyal danışmanlık: çalışma hakkı, barınma hakkı, sağlık ve sosyal bakım hakkı, sosyal güvenlik, eğitim hakkı.
- Danışmanlık ve psikolojik destek;
- Okul müfettişlerinin desteğiyle düzenlenen Romence dil kursları;
- Bu faaliyetlerde, entegrasyon programında ve belirli bireysel entegrasyon planında yer almak şartıyla 12 aya kadar 540 ley / kişi tutarında maddi yardım ödeneği.
- Programı tamamladıktan sonra, bir yıllık bir süre için konaklama masraflarının% 50'sini ödeyerek, merkez dışındaki konaklama masraflarını karşılamak için mali destek başvurusunda bulunabilirsiniz. Görüldüğü gibi, hükümet entegrasyon

programı, göçmen entegrasyonunun temel yönlerini ele alıyor, ancak kariyer gelişimi veya iş geliştirme gibi konulara odaklanmıyor.

Uluslararası Göç Örgütü'nün (Romanya Bürosu) çeşitli programları vardır, örneğin [<https://oim.ro/en/what-we-do/programs>]:

- ADMin4ALL - Avrupa'da Savunmasız Göçmenlerin Sosyal İçermesini Destekleme, yerel yönetimlerin savunmasız göçmenlerin sosyal ve ekonomik entegrasyonu için sürdürülebilir stratejiler geliştirme kapasitesini artırmayı amaçlayan bir girişimdir.
- REACT_RO - Romanya'daki göçmen oryantasyonu ve Romence dil kursları için eğitim kaynakları

- LINK-IT - AB'ye yeniden yerleştirilen mülteciler için sosyo-ekonomik entegrasyonu kolaylaştırmak için kalkış öncesi ve varış sonrası desteği birbirine bağlama
- STARRT - Türkiye'den Yeniden Yerleştirilen Mültecilere Yönelik Transfer ve Yardım Hizmetleri Generația Tânără Romania (Genç Nesil Romanya), mültecilerin sorunları da dahil olmak üzere birçok yönde faaliyet gösteren bir STK'dır. Organizasyon, UNHCR ile ortak olmuştur 2005 yılından bu yana Timișoara'nın göçmenler için Acil Transit Merkezi'nde yer aldı.

[<http://www.generatietanara.ro>]

ARCA'nın (Romanya Mülteciler ve Göçmenler Forumu) misyonu, Romanya'daki mülteci, göçmen veya ülkesine geri dönen herkesin potansiyelinin gerçekleştirilmesini desteklemek ve Romanya toplumuna entegrasyonunu kolaylaştırmaktır. Bu kuruluş göçmenler için farklı hizmetler sunmaktadır (izleme, istihdam için yardım, menşe ülkeden bilgi yönetimi vb.). Kuruluşun aşağıdaki gibi birkaç projesi var: Romanya'daki üçüncü ülke vatandaşlarının imajını teşvik etmek ve Romanya toplumuna entegrasyonları için etkili çözümler (bu proje Romen dili ve mesleki becerilerin öğretilmesi faaliyetlerini içermektedir). [<http://www.arca.org.ro>]

Ulusal Mülteciler Konseyi, mülteciler için aşağıdakiler gibi çeşitli hizmetler sunan bir STK'dır: yasal yardım (mahkeme tarafından menşe ülkeye geri dönmeye zorlananlar dahil), entegrasyonun kolaylaştırılması vb. Bu kuruluş [<http://www.cnrr.ro>] gibi programlara sahiptir:

- Romanya'daki Mültecilerin Entegrasyonu (uluslararası koruma yararlanıcılarını

Romanya toplumuna entegre olma yolunda desteklemek);

- Yetkililer için Eğitim (yetkililerin sığınma başvurularının değerlendirilmesine ilişkin ulusal ve Avrupa mevzuatına dayalı olarak ulusal düzeyde üniter uygulamalar geliştirerek iltica konularını yönetme kapasitesinin güçlendirilmesi yoluyla). Cizvit Mülteci Servisi'nin Romanya'da aktif bir şubesi vardır. Kuruluşun hizmetleri: savunuculuk; Danışmanlık; kültürel etkinlikler; lobi; bağışların sağlanması; halkla ilişkiler / kampanyalar; Araştırma; seminerler / çalışma yerleri; duyarlılık; sosyal yardım ve eğitim. Romanya'daki tüm konaklama merkezlerinde mevcuttur

[<https://jrsromania.org>].

Romanya'dan Evrensel Kiliseler Birliği (AIDROM), Romanya'daki göçmenlere sosyal danışmanlık, malzeme yardımı, tıbbi hizmetler, konaklama, Rumence öğretimi ve kültürel değişim yoluyla yardım ediyor. AIDROM'un [www.aidrom.ro] gibi göçmenlerle ilgili projeleri vardır:

- Adil Rehberlik (dezavantajlı kişilerin - düşük vasıflı, göçmenler, etnik azınlıklar, uzun süreli işsizler vs. - eğitim, öğretim ve çeşitlilik konularını ele alan daha müşteri odaklı rehberlik ve danışmanlık yoluyla sunulan işgücü piyasasına daha iyi entegrasyonu);
- Romanya'daki sığınmacılar için yardım ve kolaylıklar; Sığınmacıların yaşam seviyelerinin iyileştirilmesi ve hesap verebilirlik modeli. Romanya'dan veya Romanya'da bulunan farklı kuruluşlar tarafından yürütülen hizmetlerin, projelerin ve programların kapsamlı bir şekilde analiz edilmesinden sonra, Romanya'da genel olarak genç göçmenlere veya göçmenlere yönelik herhangi bir girişimcilik eğitimi olmadığı sonucuna varılmıştır. Bu bulgu, YME projesinin sonuçlarının Romanya'da memnuniyetle karşılandığını ve oldukça yardımcı olacağını doğruluyor.

İtalya

BAŞLAMAK

İtalya, şimdiye kadar 400 göçmen şirketin yeni şirketler kurmasına eşlik eden “start- up” adlı bir proje yarattı. Bu proje, göçmenlere bir şirket kurmanın ilk adımlarında yardımcı olur, ancak sağlanan hizmet göçmenin yaşadığı bölgeye bağlıdır ve genellikle bilinir veya mevcuttur..

Ulusal Göçmen Girişimcilik Ödülü

Dahil olmayı teşvik etmek ve toplumun geri kalanının İtalya'daki başarılı göçmen deneyimlerini öğrenmesini sağlamak için MoneyGram uluslararası para transferi derneği 2009 yılında Ulusal Göçmen Girişimcilik Ödülü'nü yarattı. Etkinlik, göçmen girişimciliğini teşvik etmek ve ülkeye göçmenlerin ülkedeki başarılı deneyimlerini göstermek için oluşturuldu; ödülün yaratıcıları her yıl tüm İtalya'da girişimcilik ruhunu, risk alma cesaretini ve iyi liderliği gösteren göçmen girişimciyi seçiyor. Ödül 3 kategoride veriliyor: Kurumsal büyüme, Yenilik ve Genç Göçmen Girişimcilik. Etkinlik, İtalya'da giderek daha fazla rıza kazanan yeni milliyetçi inançlar da göz önünde bulundurularak, katılım yolunu desteklemek amacıyla İtalyan Hükümeti tarafından da destekleniyor. Çeşitli milletlerden insanlar ödüllendirildi: Farklı ekonomik sektörlerde (ticaret, hizmetler vb.) Arnavutça, Romence, Afrika, Çin vb. Katılımcılar, çok kültürlü bir toplumun yaratılması için iş birliği yaparak faaliyetlerini, amaçlarını ve geçmişlerini sunma fırsatına sahiptir. Göçmenler İtalyan toplumu için önemli bir kaynaktır ve bu ödül, bugün dünyadaki tüm toplumları karakterize eden bu konudaki ortak düşünceyi aydınlatarak tam olarak bunu göstermek istiyor.

Türkiye

MIGRAPRENEURS Projesi

Proje Referans Numarası ile: 2016-1-UK01-KA202-024286 MIGRAPRENEURS “Avrupa'da Yüksek Nitelikli Göçmenler için Girişimci ve Girişimci Zihniyet Geliştirme”, Eylül 2016 - Ağustos 2019 çalışma süreli bir Erasmus + Stratejik Ortaklıklar Projesidir. Türkiye ortaktır. İnsan Sermayesi, bölgelerin ve ülkelerin yenilikçi performansının temel belirleyicisidir. Araştırmalar, vasıflı bireylerin göç davranışından gelen insan sermayesinin, ev sahibi ülkelerdeki Yeniliğin önemli bir belirleyicisi olduğunu ortaya koymuştur. (SERC, 2011). Bununla birlikte, beceri uyumsuzluğu işsizliğe katkıda bulunabilir ve üretkenliği ve rekabeti azaltabilir. Beceri eksikliği veya beceri boşlukları gibi çeşitli biçimlerde ortaya çıkar, ancak aynı zamanda bir bireyin niteliklerinin, bilgisinin ve becerilerinin işinin gereklerini aştığı durumlar için de geçerlidir. Avrupa'daki göçmen işçilerin, eğitim seviyelerinin yaptıkları işten daha yüksek olduğu yerlerde aşırı vasıf yaşama olasılığı daha yüksektir. Bu projenin amacı, yüksek vasıflı göçmenlerin, göçmenler için girişimci / girişimci bir zihniyet geliştirerek ortak ülkelere getirdiği becerileri kullanmak için tasarlanmıştır.

İşgücü Piyasasında Suriyeliler

Resmi iş fırsatlarına erişimi kolaylaştıran yasal değişikliklere rağmen, kayıt dışı pazar hem Suriyeliler hem de işverenler için daha cazip olmaya devam ediyor. Suriyelilere verilen çalışma izni sayısı, büyük zayıflıklar ve teşvik eksikliği nedeniyle beklenmedik bir şekilde düşük.

İŞKUR (Türkiye İş Kurumu), mesleki beceri eğitiminde uzmanlaşmış bir başka kamu eğitim sağlayıcısıdır. İŞKUR, yasal sorumluluklarından biri olarak işverenlerin nitelikli personel ihtiyaçlarını yıllık değerlendirmelerle anlamaya çalışmakta ve sözleşmeli eğitim sağlayıcıları aracılığıyla özel sektörün talep ettiği becerilere yönelik kurslar açmaya çalışmaktadır. Bu kurslar, İŞKUR kaydı olan Suriyelilere de açıktır. İŞKUR kursları ücretsiz olarak sunulmaktadır ve Suriyeliler bu kurslara ilçe şubeleri aracılığıyla kayıt yaptırabilmektedir. Bu kurslara katılanlar ayrıca 25 TL tutarında bir yevmiye alırlar. Bu kursların yanı sıra İŞKUR, işverenlerle ortaklaşa iş başında eğitim fırsatları sunmaktadır. Bu süre içerisinde katılımcıların maaşlarının yarısı İŞKUR tarafından ödenmekte ve işveren adaydan memnun ise istihdam devam etmektedir.

KOSGEB: Girişimcilik konusu olan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Organizasyonu için KOSGEB, Uygulamalı Girişimcilik programı tarafından tanınmış bir eğitim sağlayıcısıdır. Bu eğitim, KOBİ'ler için devlet desteği almak için bir zorunluluktur. Üniversitelerin Hayat Boyu Öğrenme Merkezleri gibi anlaşmalı eğitim sağlayıcıları aracılığıyla sunulan bu ücretsiz eğitimler 32 saat sürmekte ve sık sık verilmektedir. Bu eğitim resmi bir sertifika sunuyor ve Suriyeli gençler de bu eğitimlere kabul ediliyor. Ancak girişimcilik için sadece Türk vatandaşları 21 mali destek alabilmektedir. Bu programla özellikle kadın girişimciler destekleniyor.

TÜSSİDE GİRİŞİMCİLİK AKADEMİSİ Günümüz küresel ekonomisinde, girişimcilik, üretkenliğin, ekonomik büyümenin, yenilikçi düşüncenin ve istihdam yaratmanın artmasında kilit rol oynamaktadır. Bu nedenle birçok ülke girişimciliği siyasi ve ulusal bir öncelik haline getirmektedir. Küreselleşme, uluslararası ekonominin manzarasını yeniden şekillendiriyor ve teknolojideki hızlı değişimler küresel ekonomide belirsizliğe neden oluyor, girişimciliğin yeni ekonomik, çevresel ve sosyal sorunları çözmek için alternatif yollar sunduğu düşünülüyor. Bu anlayıştan hareketle TUSSE, bir iş fikrini çalışan bir işletmeye dönüştürme sürecinde temel girişimcilik eğitimi sağlamak ve önderlik desteği düzenlemek için ulusal bir eğitim ağı kurarak girişimciliği desteklemektedir..

3. İhtiyaç analiz raporu

İlk Fikri Çıktı sırasında her ülke hedef gruplara ihtiyaç analizi anketlerini uyguladı. Bu anket, YME Erasmus + Projesi'nin hedef grubu olan Genç Göçmen Girişimcilerin (YME'ler) ihtiyaçlarını analiz etmek için ilk toplantıda ortaklar tarafından hazırlanmıştır.

İhtiyaç analizi sırasında katılımcılar iki gruba ayrıldı: Birincisi, tüm göçmenleri, mültecileri, sığınakları, potansiyel YME'leri vb. İçeren "GÖÇMEN" grubu. İkinci olarak, genç göçmenlerle çalışan eğitmenler, öğretmenler, eğitimciler, araştırmacılar, danışmanlar, koçlar, girişimciler gibi yeni koşullarda birinci grubu destekleyen aktörlerin yer aldığı "AGENT" grubu vardı.

Buna göre anketin iki versiyonu vardı: biri göçmenler için, diğeri acenteler için. Her ikisi için de sorulacak 9 genel soru vardı, ek olarak sadece göçmenler için 3 soru ve tek acenteler için 4 soru. Bu nedenle, ihtiyaç analizi anketimiz göçmen grup için 12 soru ve temsilci grup için 14 soru içeriyordu.

Yanıtlayan tip	Soru Sayısı	Soru
GENEL	Q1	<i>Cinsiyetin ne?</i>
GENEL	S2	<i>Kaç yaşındasınız?</i>
GENEL	S3	<i>Şu anki konumunuz nedir</i>
GENEL	Q4	<i>YME'lerle ilişkiniz nedir? (Öğretmen / Eğitimci, Girişimci, Göçmen? Zaten YME misiniz? Potansiyel YME?)</i>
GENEL	S5	<i>Genç Göçmenlerle herhangi bir deneyiminiz var mı?</i>
GENEL	S6	<i>Genç Göçmenlere ulaşmak için hangi iletişim kanalları daha iyidir? (Sosyal medya, e-posta, konferanslar, ağlar, topluluklar ve mülteci kampları aracılığıyla duyurular vb.)</i>
GENEL	Q7	<i>Genç Göçmen Girişimciliği hakkında paylaşabileceğiniz iyi uygulama deneyimleriniz var mı?</i>
GENEL	S8	<i>YME eğitimi için ne tür dijital uygulamalar etkilidir?</i>
GENEL	S9	<i>Başka tavsiyen var mı?</i>
MIGRANT	S10	<i>Kökeniniz nedir? Ülke geçmişi?</i>
MIGRANT	S11	<i>Yeni ülkenizdeki yasal statünüz nedir?</i>
MIGRANT	S12	<i>Başarılı bir girişimci olarak rol modeliniz var mı? Onun özelliklerini ve becerilerini tanımlayabilir misiniz? (Liderlik, güven, risk alma, yaratıcılık, yenilik vb.)</i>
ACENTA	S13	<i>Genç göçmenlere hangi nitelikler öğretilmelidir?</i>
ACENTA	S14	<i>YME'ye hangi yöntemler uygulanabilir?</i>
ACENTA	S15	<i>Hangi uzmanlıklara dikkat edilmelidir?</i>
ACENTA	S16	<i>Bir YME eğitmeninin en iyi profili için nitelikler nelerdir?</i>

TOPLAM 127 KİŞİ CEVAP VERDİĞİ ANALİZ SORULARI...

Toplam 127 kişiye ulaştık: Bunlardan 96'sı göçmen, 31'i ajan. Ülke bazında ihtiyaç analizi anketlerini dolduran kişi sayısı Türkiye'den 35, Romanya'dan 33, İtalya ve Hollanda'dan 20 ve İngiltere'den 19 kişi idi. Bu sayılar içinde her ülkede göçmen sayısı acentelerin sayısından fazladır.

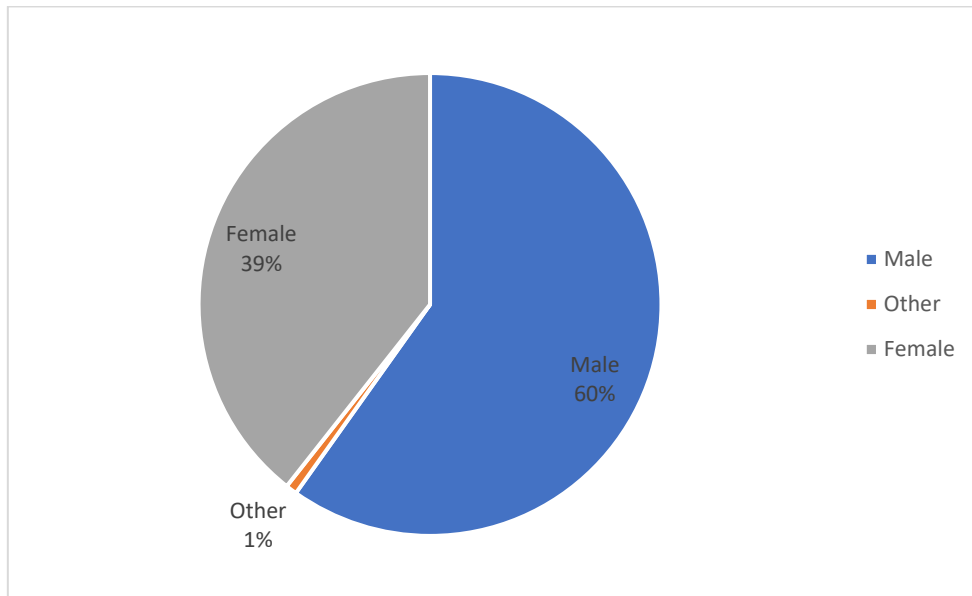
	IT	NL	RO	UK	TR	AB
	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Göçmen	17	16	22	13	28	96
Ajan	3	4	11	6	7	31
TOPLAM	20	20	33	19	35	127

ÖRNEK GRUBUN DEMOGRAFİK BİLGİLERİ

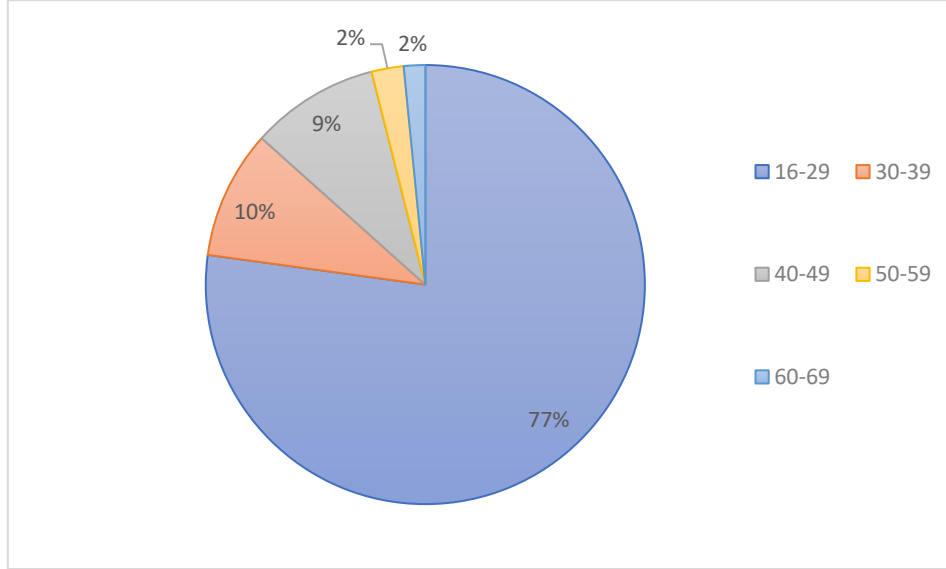
Başvuru sahiplerimizi demografik özelliklerine göre incelersek, 1 “diğer” yanıtıyla birlikte toplam 76 erkek ve 50 kadın vardı. Türkiye'de kadın erkek oranı oldukça dengeli iken, kadın oranı İngiltere'de en düşük seviyededir.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Cinsiyet						
Erkek	7	14	21	16	18	76
Kadın	13	6	11	3	17	50
Diğer	0	0	1	0	0	1
TOPLAM	20	20	33	19	35	127

Cinsiyetler arası genel oranı aşağıdaki grafikte görebiliriz:



Grubun yaş aralıklarına baktığımızda, toplamda ve her ülkede en büyük oranın 16-29 yaş arası projede YME Profilinde hedeflenen yaş aralığına ait olduğunu görmekte yarar var. . 127 yanıtlayıcımızdaki kişi sayısı 98'dir, bu da aşağıdaki grafikte de görülebileceği gibi toplam yanıt verenlerin yüzde 77'sini oluşturmaktadır.



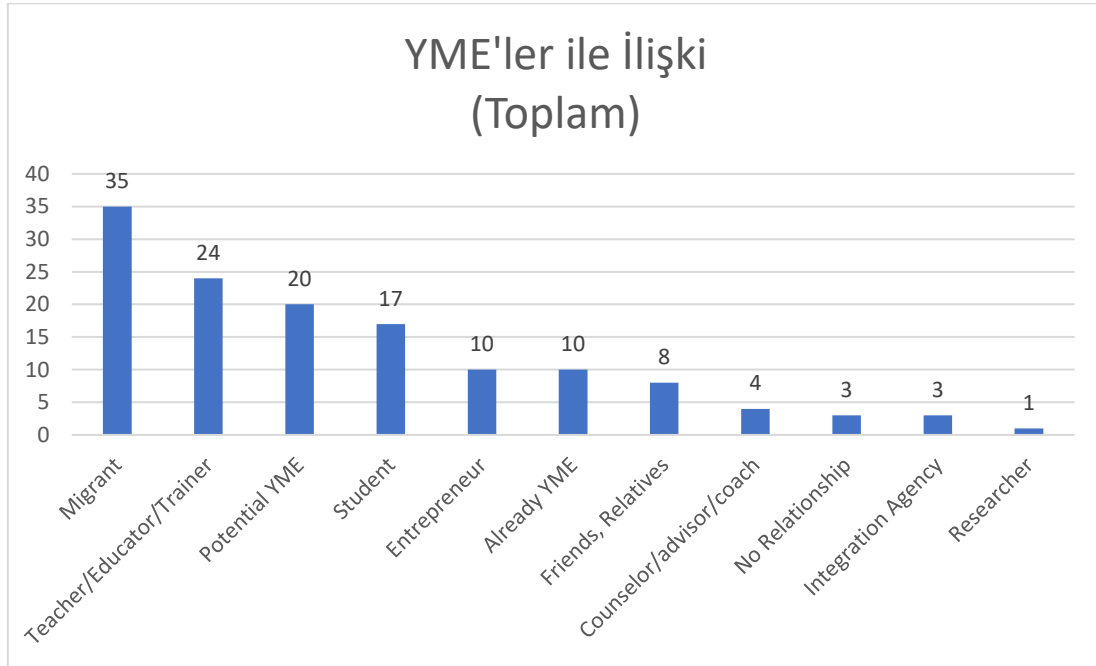
Önce en büyük rakamları alırsak, YME Profilinde hedeflenen yaş aralığı arasında Türkiye'den 31, Romanya'dan 24, Hollanda'dan 17, İngiltere'den 14 ve İtalya'dan 12 var. 16-29 hedeflenen yaş aralığından sonra gelen diğer yaş aralıklarına bakarsak, her biri 12 sıklıkta 30'lu ve 40'lı yaşlarda katılımcıların olduğunu söyleyebiliriz. 50'li ve 60'lı yaşlardan katılımcılar, sırasıyla 3 ve 2 sıklıklarıyla nadirdi.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Yaş Aralığı	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
16 - 29	12	17	24	14	31	98
30 - 39	1	2	4	1	4	12
40 - 49	5	0	5	2	0	12
50 - 59	2	0	0	1	0	3
60 - 69	0	1	0	1	0	2
TOPLAM	20	20	33	19	35	127

Katılımcıların mevcut konumlarına bakarsak, en büyük sayı 36 kişi ile Türkiye'den geldi ve aşağıdaki sayılar Romanya'dan 29, Hollanda ve İtalya'dan 20, İngiltere'den 19 ve Abu Dabi'den 3 oldu. Romanya dışındaki tüm ülkelerin kendi sınırları içinde kendi yanıtlayıcıları varken, Romanya'da yanıt verenlerin mevcut konumu olarak Türkiye'den 1 ve Abu Dabi'den 3 bulunmaktadır.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Mevcut Konum	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Birleşik Krallık	0	0	0	19	0	19
Türkiye	0	0	1	0	35	36
Romanya	0	0	29	0	0	29
Abu Dabi	0	0	3	0	0	3
Hollanda	0	20	0	0	0	20
İtalya	20	0	0	0	0	20
TOPLAM	20	20	33	19	35	127

YME'lerle ilişkilerini sorduğumuzda, yanıtlar her katılımcı için birden çok seçenekle ilginçti. Örneğin, bir katılımcı hem öğrenci hem de potansiyel YME olabilir veya bir diğeri YME'ler için hem eğitmen hem de koç olabilir. En yüksek sıklık 35 kişi ile "Göçmen" başlığına aittir. "Zaten YME" ve "Potansiyel YME" başlıklarını 10 ve 20 frekansları birlikte sayarsak aşağıdaki en yüksek frekans bu YME kategorisine aittir. "Göçmen" hedef grubumuza uyan en az 65 katılımcı vardı.



Ayrıca, "Öğretmen / Eğitmen / Eğitimci" kategorisinde, YME'lere yardım etmek ve deneyimleriyle bizi beslemek için önemli ajanlar olarak 24 katılımcı vardı. YME'lere destek hizmetinde bulunan "Acente" grubunun genel bir sayısına ulaşmak için 1 ve 4 frekansları ile birlikte "Araştırmacı" ve "Danışman / Danışman / Koç" kategorilerini de ekleyebiliriz. Hedef Temsilci grubumuzu belirten en az 29 katılımcı olduğunu söyleyebiliriz.



	IT	NL	RO	UK	TR	AB
YME'ler ile ilişki	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Göçmen	0	3	10	0	22	35
Öğretmen / Eğitimci / Eğitimci	3	2	5	6	8	24
Potansiyel YME	1	8	3	8	0	20
Öğrenci	4	0	0	0	13	17
Girişimci	2	1	2	5	0	10
Zaten YME	6	4	0	0	0	10
Arkadaşlar/ Akrabalar	4	0	4	0	0	8
Danışman / Rehber / Koç	0	2	2	0	0	4
İlişki yok	0	0	3	0	0	3
Entegrasyon Ajansı	0	0	3	0	0	3
Araştırmacı	0	0	1	0	0	1

GÖÇMENLERİN ÇOĞU SURIYE VE IRAK'DAN ...

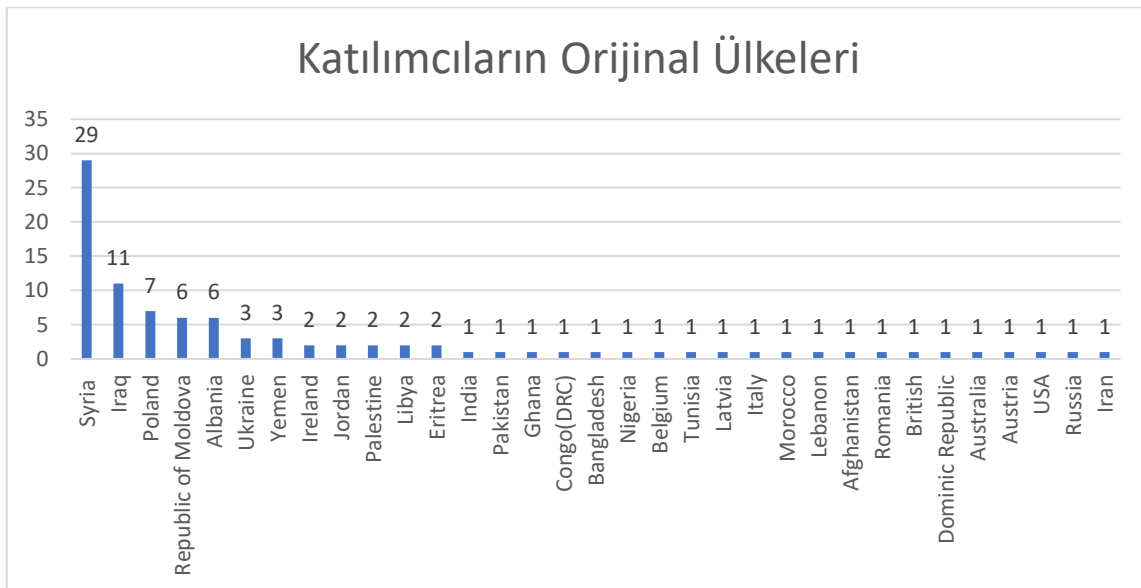
En çok göçmenlerin geldiği ülkeler "Suriye" ve "Irak": 29 Suriyeli ve 11 Iraklı katılımcı var. Iraklı yanıtlayıcılar Türkiye'dendi, ancak Suriyeli katılımcılar tüm ülkelerdeydi ve proje grubunun tüm ülke sınırlarında bulunabilecek başka bir milliyet yoktu. Suriyeliler en çok 17 kişi ile Türkiye'de, ardından 6 kişi ile Hollanda'da, son olarak da YME projesinin diğer ülkelerinde 2 kişi bulunuyordu.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Ülkeler	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Suriye	2	6	2	2	17	29
Irak	0	0	0	0	11	11
Polonya	1	2	0	4	0	7
Moldova Cumhuriyeti	0	0	6	0	0	6
Arnavutluk	6	0	0	0	0	6
Ukrayna	1	0	2	0	0	3
Yemen	0	0	3		0	3
İrlanda	0	0	0	2	0	2
Jordan	0	0	2	0	0	2
Filistin	0	0	2	0	0	2
Libya	1	1	0	0	0	2
Eritre	1	1	0	0	0	2
Hindistan	0	0	0	1	0	1
Pakistan	0	0	0	1	0	1
Gana	0	0	0	1	0	1
Kongo (DKC)	0	0	0	1	0	1
Bangladeş	0	0	0	1	0	1



	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Ülkeler	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Nijerya	0	0	1	0	0	1
Belçika	0	0	1	0	0	1
Tunus	0	1	0	0	0	1
Letonya	1	0	0	0	0	1
İtalya	1	0	0	0	0	1
Fas	0	1	0	0	0	1
Lübnan	0	1	0	0	0	1
Afganistan	0	1	0	0	0	1
Romanya	0	1	0	0	0	1
Büyük Britanya	1	0	0	0	0	1
Dominik Cumhuriyeti	1	0	0	0	0	1
Avustralya	1	0	0	0	0	1
Avusturya	1	0	0	0	0	1
Amerika Birleşik Devletleri	1	0	0	0	0	1
Rusya	1	0	0	0	0	1
İran	0	1	0	0	0	1

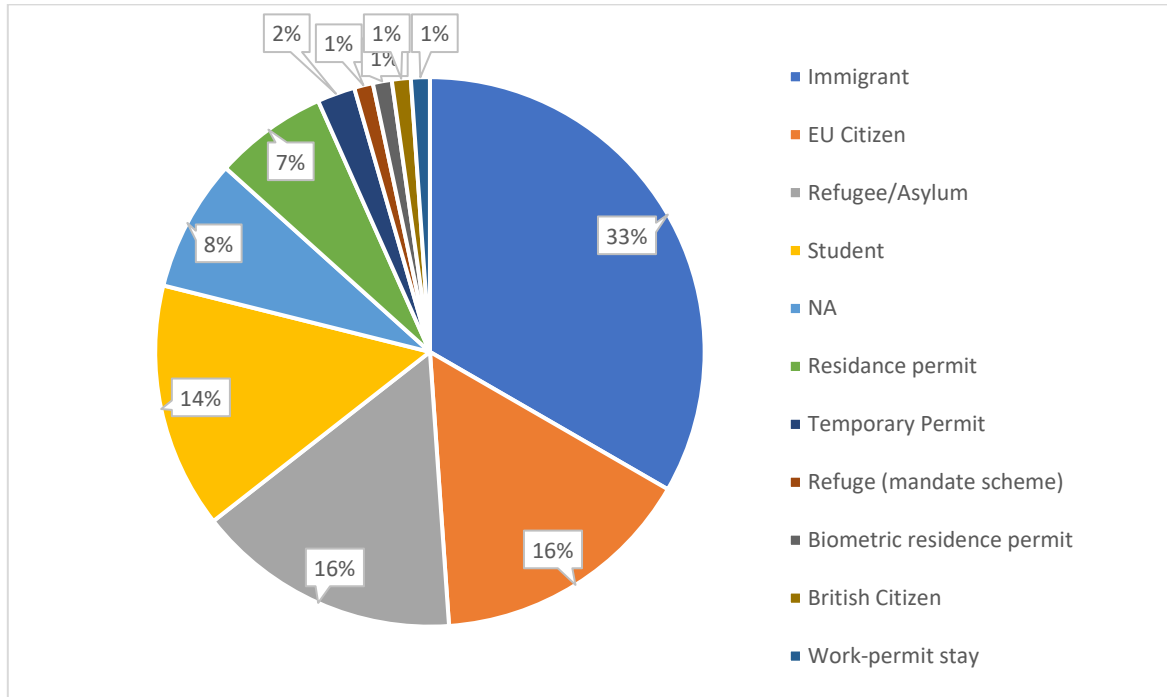
“Polonya”, “Moldova Cumhuriyeti” ve “Arnavutluk” sırasıyla 7, 6 ve 6 kişi ile aşağıdaki en yüksek frekanslar olarak verilebilir. Polonyalı katılımcılar projenin İtalya, Hollanda ve İngiltere gibi farklı ülkelerindeydi. Moldovalı yanıtlayıcıların tümü Romanya'dan ve Arnavut yanıtlayıcıların tümü İtalya'dan geldi. Daha düşük frekans seviyelerine sahip farklı ülkelere gelen çok daha fazla katılımcı vardı.



“Göçmen” grubunun yasal statüsü toplandı ve toplamda en yüksek sıklıkta “göçmen” statüsü sayısı 30 oldu. Bu göçmenlerin neredeyse yarısı Türkiye'dendi. İtalya, İngiltere ve Romanya'da sırasıyla 8, 5 ve 1 frekanslarla 14 AB vatandaşı vardı. Bu AB vatandaşı katılımcılar, sosyal haklarıyla toplam Göçmen grubu içindeki en şanslı grup olarak tanımlanabilir. Aynı sıklıkta, göçmen bile olamayan toplam 14 “Mülteci /İltica” katılımcısı vardı.

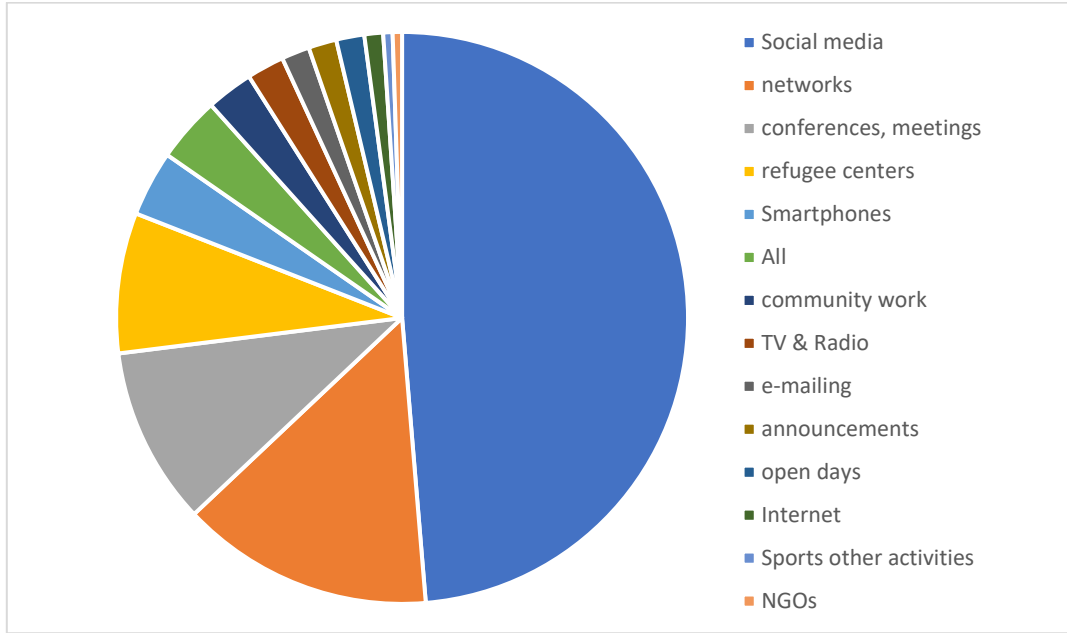
	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Hukuki Durum	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Göçmen	6	7	4	0	13	30
AB Vatandaşı	8	0	1	5	0	14
Mülteci / İltica	3	5	0	2	4	14
Öğrenci	0	0	10	0	3	13
Belirsiz	0	0	7	0	0	7
Oturma izni	3	3	0	0	0	6
Geçici İzin	0	0	0	2	0	2
Sığınma (yetki planı)	0	0	0	1	0	1
Biyokimlik oturma izni	0	0	0	1	0	1
Britanya vatandaşı	0	0	0	1	0	1
Çalışma izni kalışı	0	1	0	0	0	1

Göçmenler, AB Vatandaşları ve Mülteci / İltica kategorilerinden sonra, “Öğrenci” kategorisi toplam içinde yüzde 14'lük bir oranla geliyor. Katılımcıların çoğu Romanya'dan geliyordu ve Türkiye bu kategoride küçük bir paya sahipti. Yüzde 8'lik payla “Müsait Değil” kategorisi de vardı, ardından az sıklıkta izinler, İngiliz Vatandaşı vb.



YME'LER İÇİN EN UYGUN İLETİŞİM KANALI OLARAK SOSYAL MEDYA

Katılımcılar, toplam yanıtların neredeyse yüzde 50'si olan 92'lik en yüksek frekans oranıyla YME'lere ulaşmak için en verimli iletişim kanalı olarak "Sosyal Medya'yı buldular. Diğer tüm kategorilere göre oldukça büyük bir pay ve dolayısıyla bu sonuç sosyal medyanın potansiyel YME'lere ulaşma etkinliğini gösteriyor.



Ayrıca bazı raporlar, sosyal medya uygulamalarının ayrı adlarını frekanslarıyla birlikte içeriyordu. Örneğin İngiltere sosyal medya kategorisinde 13 sıklığını "Instagram (3), Snap Chat (3), WhatsApp (1), Facebook (1), uygulamalar (1) olarak bildirdi (toplam: 13)" (Werkcenter Raporu, Birleşik Krallık, s.4).

"Sosyal Medya" dan sonra aşağıdaki en yüksek frekanslar "Ağlar" (27), "Konferanslar / Toplantılar" (19) ve "Mülteci Merkezleri" (15) kategorilerine aittir. "Akıllı Telefonlar" ve "Hepsi" kategorileri, 7 frekansları ile ardından gelmektedir.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
İletişim Kanalları	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Sosyal medya	19	14	18	13	28	92
Ağlar	6	4	7	6	4	27
Konferanslar / toplantılar	6	0	7	1	5	19
mülteci merkezleri	4	2	0	2	7	15
Akıllı telefonlar	1	6	0	0	0	7
Her şey	0	1	0	6	0	7

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
İletişim Kanalları	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
topluluk çalışması	3	2	0	0	0	5
TV ve Radyo	3	1	0	0	0	4
E-posta Gönderme	0	1	0	0	2	3
Duyurular	0	0	2	0	1	3
Açık günler	3	0	0	0	0	3
İnternet	0	1	0	1	0	2
Spor ve Diğer Aktiviteler	1	0	0	0	0	1
STK'lar	0	0	0	0	1	1

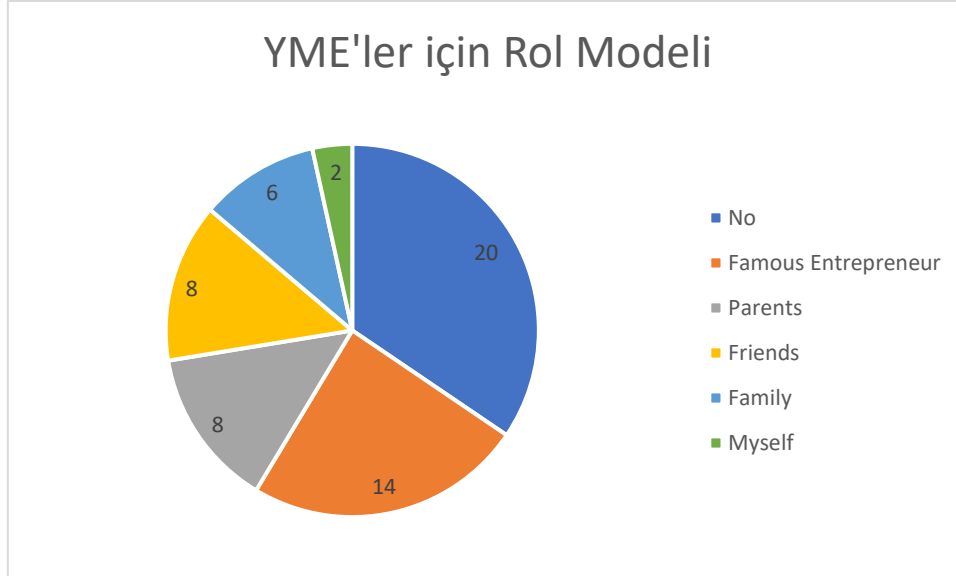
En uygun dijital uygulamalar sorulduğunda sırasıyla 31, 28, 27 ve 22 cevapla en yüksek frekansları “E-kurs”, “Platform”, “e-uygulama” ve “Ağlar” kategorileri aldı. Eğlence ve eğitim aracı olarak gençler için çok çekici olan kategorilere katılımcılar tarafından “Sosyal Medya Yoluyla Eğitim” ve “Oyunlar” eklenmiştir.

Bazı katılımcılar dijital tarafı da eleştirdi ve 7 frekansla “Çevrimdışı” mekanizmaları savundu. Ayrıca, eleştirel bakış açısına sahip bazı katılımcıların yanıtları olarak "Yüz yüze ağlar", "Elçiler" ve "Etkinlikler" kategorileri eklenmiştir.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Dijital Uygulamalar	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
E-Kurs	8	6	2	2	13	31
Platform	0	5	7	5	11	28
E-başvuru	4	5	7	7	4	27
Ağlar	7	5	7	0	3	22
Sosyal medya aracılığıyla eğitim	3	0	0	6	0	9
Yok / Çevrimdışı	6	0	0	0	1	7
Yüz yüze ağlar	0	0	0	6	0	6
Büyükelçiler	0	0	0	6	0	6
Tümü	0	5	0	0	1	6
Oyunlar	2	0	0	0	0	2
Etkinlikler	0	0	0	1	0	1
Girişimci Dergisi	0	0	0	1	0	1

ÜNLÜ GİRİŞİMCİLER YME'ler İÇİN İYİ ROL MODELLERİDİR...

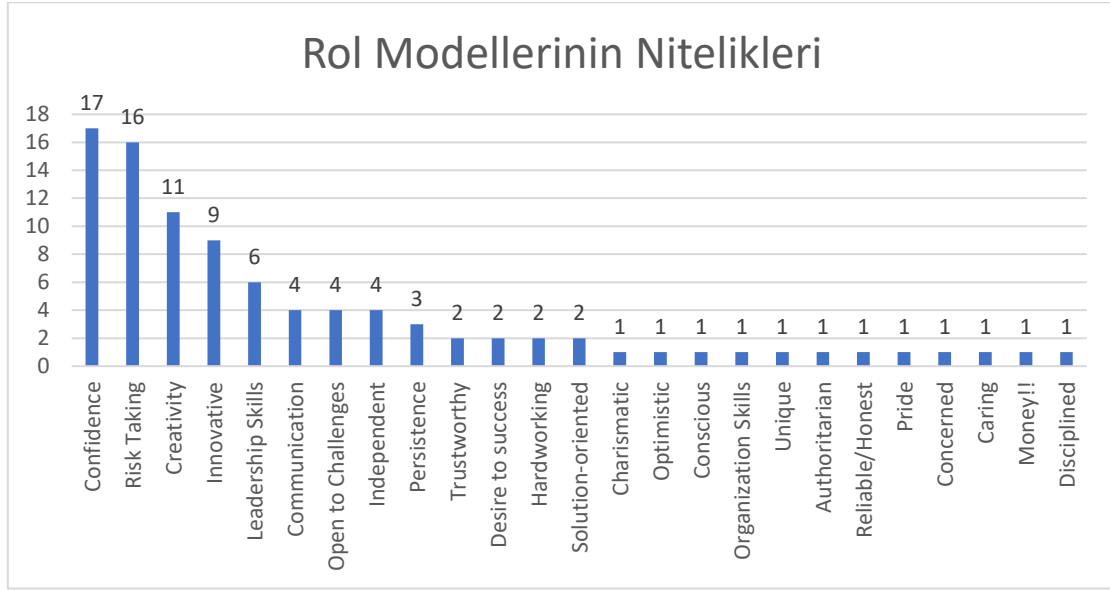
Göçmen grup, rol model olup olmadıkları sorusunu yanıtladı. Her göçmen bu soruyu yanıtlamadı ve 20 katılımcı rol modellerinin olmadığını açıkladı. Bazıları, benzersiz bir iş / ürün yaratmak için herhangi bir rol modele ihtiyaç duymadıklarını da sözlerine ekledi.



Ancak “Ünlü Girişimci” en yüksek sıklıkta yanıt olarak verilmiş, ardından sırasıyla “Ebeveynler”, “Arkadaşlar”, “Aile / Akrabalar” ve “Kendim” gelmektedir.

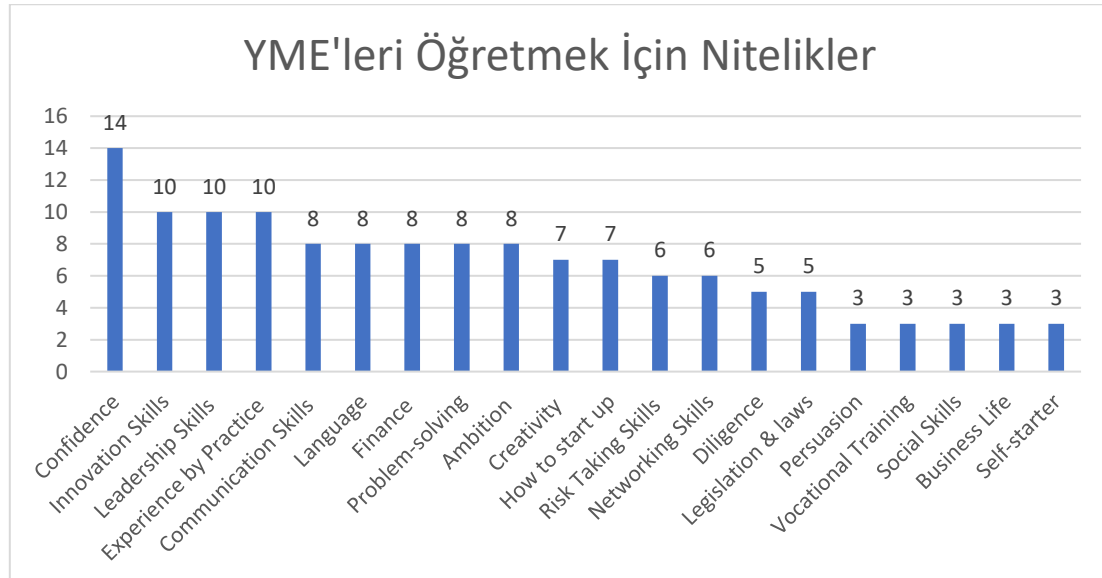
	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Rol model	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Sayı	5	4	6	1	4	20
Ünlü Girişimci	5	0	3	4	2	14
Ebeveynler	0	3	0	5	0	8
Arkadaşlar	5	2	0	1	0	8
Akrabalar	0	2	2	2	0	6
Kendim	1	1	0	0	0	2

Ayrıca, "göçmen" grup olası rol modellerinin niteliklerinden bahsetti: “Güven” (17), “Risk Alma” (16) ve “Yaratıcılık” (11) toplamda en yüksek ilk üç puandı. Aşağıdaki nitelikler en az 4 frekansla “Yenilikçi”, “Liderlik Becerileri”, “İletişim”, “Zorluklara Açık” ve “Bağımsız” idi.



GÜVEN GÖÇMENLER VE TEMSİLCİLER İÇİN EN ÜST KALİTEDİR...

Öte yandan acenteler, genç göçmenleri YME olarak eğitmek için ne tür niteliklerin öğretileceğini tanımladılar ve Göçmenlerin rol modelleri için en üst kalite olarak tanımladıkları gibi yine birinci kalite "Güven" oldu. Üstelik yanıtlarında ilk 5'in 4 özelliği aynıydı: Lider "Güven" kategorisi ile "Yenilik Becerileri", "Liderlik Becerileri" ve "İletişim Becerileri". Temsilciler, "Yaratıcılık" yerine ilk 5 kaliteye "Uygulamayla Deneyim" i dahil etti. Aşağıdaki tablo, rol modellerin niteliklerini açıklayan yukarıdaki tablo ile önemli benzerlikler içermektedir.



Üstelik daha önce bahsedilenler kadar önemli olan "Dil Becerileri" (8), "Finans" (8), "Problem Çözme" (8), "Hırs" (8), "Yaratıcılık" (7) gibi başka nitelikler de vardı. , "Nasıl Başlanır" (7), "Risk Alma" (6) ve "Ağ Becerileri" (6). Aşağıdakiler aşağıdaki tablodadır:



	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Nitelikler	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Güven	7	2	0	4	1	14
Yenilik Becerileri	0	0	2	8	0	10
Liderlik özellikleri	0	0	4	6	0	10
Uygulamalı Deneyim	0	0	0	9	1	10
İletişim yetenekleri	2	1	1	2	2	8
Dil	3	1	2	1	1	8
Finansman	4	1	3	0	0	8
Problem çözme	8	0	0	0	0	8
Hırs	0	0	0	8	0	8
Yaratıcılık	0	1	0	4	2	7
Nasıl başlanır	5	1	1	0	0	7
Risk Alma Becerileri	1	1	0	4	0	6
Ağ Becerileri	0	0	0	6	0	6
Çalışkanlık	0	0	0	3	2	5
Mevzuat ve yasalar	0	3	2	0	0	5
İkna	0	0	0	3	0	3
Mesleki Eğitim	0	0	0	0	3	3
Sosyal beceriler	0	0	3	0	0	3
İş Hayatı Becerileri	1	0	2	0	0	3
Kendinden marş	2	1	0	0	0	3

Yukarıdaki tabloya ek olarak, 2 veya daha az frekansa sahip temsilciler tarafından seçilen başka nitelikler de vardı, ancak burada altı çizilmeye değer:

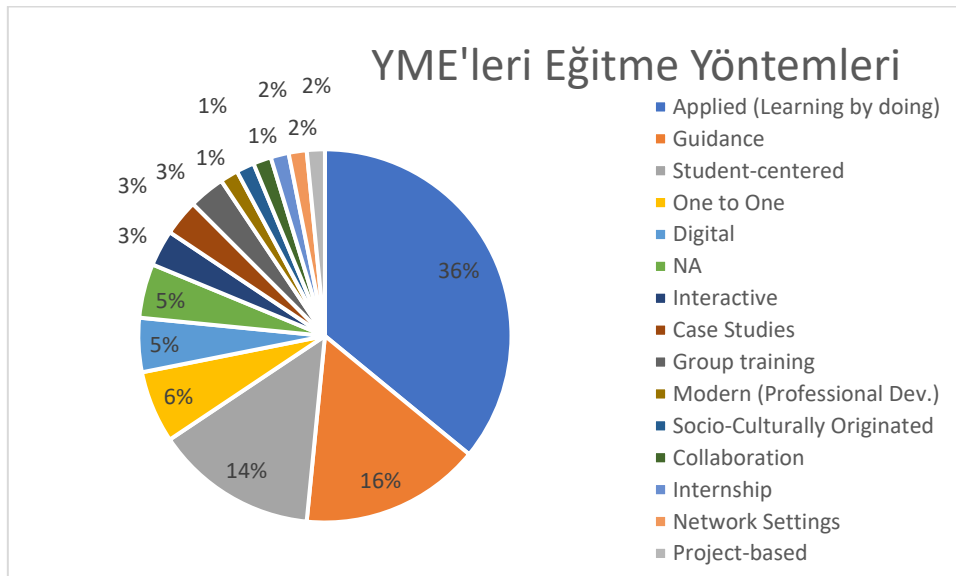
Çalışkan Beceriler, Enerjik, Öngörülü, Kararlılık, Başkalarıyla Uyumlu Çalışma, Dijital Yetkinlikler, Cesaret, Müzakere, Maceracı, Motivasyon, Tarih, Sorumluluk, Karar Verme, Pazarlama, Muhasebe, Disiplin, Açık fikirli, Rekabetçi, İş etiği, Tutku, Hibe Olasılıklar, Dayanıklılık, Dürüstlük, İş birliği, Nasıl yardım bulunur, Kariyer Fırsatları.

YME'LERİ EĞİTMENİN EN İYİ YOLU UYGULANAN YÖNTEMLERDİR...

Ajan grubu, genç göçmenleri eğitmek için en uygun yöntemler konusunda cevaplar verirken, en yüksek puan 23 sıklık ile "Uygulamalı (Yaparak Öğrenme)" yöntemlerine aitti. "Rehberlik" ve "Öğrenci merkezli" yöntemler sırasıyla 10 ve 9 frekansla takip edildi.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Yöntemler	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Uygulamalı (Yaparak Öğrenme)	13	2	4	0	4	23
Rehberlik	4	0	0	6	0	10
Öğrenci Merkezli	9	0	0	0	0	9
Bire Bir	0	2	0	0	2	4
Dijital	0	1	0	0	2	3
Belirsiz	0	0	3	0	0	3
Etkileşimli	0	0	1	0	1	2
Vaka Çalışmaları	0	1	1	0	0	2
Grup Eğitimi	0	2	0	0	0	2
Modern (Profesyonel Geliştirme)	0	0	1	0	0	1
Sosyo-Kültürel Kaynaklı	0	0	1	0	0	1
İş Birliği	0	1	0	0	0	1
Staj	0	1	0	0	0	1
Ağ Ayarları	0	1	0	0	0	1
Proje Bazlı	0	1	0	0	0	1

Gördüğünüz gibi Uygulamalı (Yaparak Öğrenme) yöntemi oldukça büyük bir payla toplam cevapların yüzde 36'sına sahipti. Bu bize genç göçmenleri girişimcilik konusunda eğitmek için deneyimin ne kadar etkili olduğunu gösteriyor. Öte yandan, katılımcıların eklediği yöntemler "grup eğitimi", "vaka çalışmaları", "interaktif eğitim" vb. Faydalı araçlar olarak dikkate alınmalıdır.



YME'LERİN DİL ZORLUKLARI VE PSİKOLOJİK TRAVMA ETKİLERİ ÖĞRENME DENEYİMLERİ...

İhtiyaç analizinde Ajan grubu, öğrenirken genç göçmenlerin özellikleri hakkında cevap verdi. En önemli kırılma noktaları sırasıyla 21 ve 19 frekansları ile öğrencilerin "Dil" sorunları ve "Psikolojik Travma" olarak ortaya çıkmıştır. Üstelik "Finansal Durum" 13 puanla onları takip ediyor. YME'lere "Kariyer Durumu", "Sosyalleşme", "Din", "Konaklama", "Yasal Çerçeve" gibi eğitimler tasarlanırken bahsedilen diğer tüm kategoriler dikkate alınması çok önemlidir.

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
Özellikler	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
Dil	10	0	6	0	5	21
Psikolojik travma	9	3	1	0	6	19
Finansal durum	8	0	2	0	3	13
Tümü	0	2	0	6	0	8
Kariyer Durumu	5	0	0	0	3	8
Sosyalleşme	0	2	0	0	2	4
Din	1	0	0	0	2	3
Konaklama	0	0	1	0	1	2
Yaşam Alanları: Yaşamak, Çalışmak, Öğrenmek, Sosyalleşmek, Finanse Etmek	0	2	0	0	0	2
Yasal Çerçeve	0	0	1	0	0	1
Güvenlik Açığı	1	0	0	0	0	1
Dahil Etme Sorunları	1	0	0	0	0	1

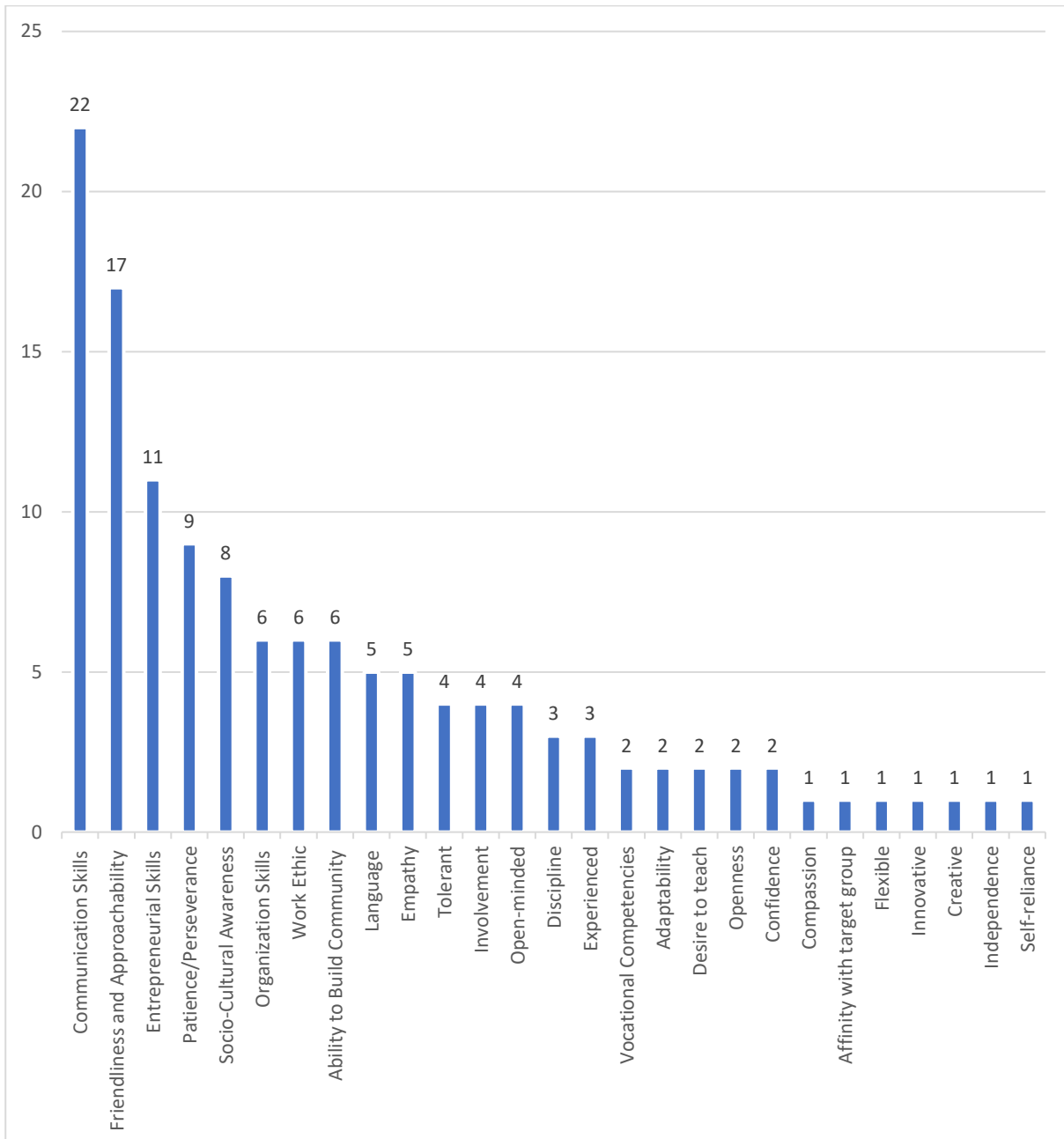
Temsilci grubu, bir YME eğitmeninin en iyi profili için nitelikleri tanımladı ve lider kalite 22 sıklıkta "İletişim Becerileri" olarak ortaya çıktı. Tüm ülkelerden temsilciler tarafından ortak bir alan olarak seçilen tek nitelik, eğitim sırasında öğrencilerle tüm etkileşim ve ilişki alanlarını içeren "İletişim Becerileri" dir. Öğrenciye bilgi ve bilgi göndermek, onların tepkilerini ve geri bildirimlerini almak sağlıklı bir iletişim için çok önemlidir. Aşağıdaki tabloda görülebileceği gibi, tüm ülkeler tarafından tanımlanan en yüksek ve karşılıklı kalite "İletişim Becerileri" dir:

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
YME eğitmeninin nitelikleri	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
İletişim Yetenekleri	11	1	2	6	2	22
Dostluk ve Cana Yakınlık	9	1	0	6	1	17
Girişimcilik becerileri	0	2	2	6	1	11
Sabır / Azim	2	1	3	0	3	9
Sosyo-Kültürel Farkındalık	1	0	5	0	2	8
Organizasyon Becerileri	0	0	0	6	0	6

	IT	NL	RO	UK	TR	AB
YME eğitmeninin nitelikleri	CPA	DFW2W	UPB	WS	MoNE	Toplam
İş ahlakı	0	0	0	6	0	6
Topluluk Oluşturma Yeteneği	0	0	0	6	0	6
Dil	0	0	2	0	3	5
Empati	2	1	2	0	0	5
Hoşgörülü	0	0	1	0	3	4
Katılım	0	1	3	0	0	4
Açık görüşlü	3	1	0	0	0	4
Disiplin	0	1	0	0	2	3
Tecrübeli	3	0	0	0	0	3
Mesleki Yeterlilikler	0	0	0	0	2	2
Uyarlanabilirlik	0	0	2	0	0	2
Öğretme arzusu	0	0	2	0	0	2
Açıklık	0	0	2	0	0	2
Güven	1	1	0	0	0	2
Merhamet	0	0	1	0	0	1
Hedef Grupla Yakınlık	0	1	0	0	0	1
Esnek	0	1	0	0	0	1
Yenilikçi	0	1	0	0	0	1
Yaratıcı	0	1	0	0	0	1
Bağımsızlık	0	1	0	0	0	1
Özgüven	0	1	0	0	0	1

Sırasıyla 17, 11, 9 ve 8 frekansla "Dostluk ve Cana Yakınlık", "Girişimcilik Becerileri", "Sabır / Azim" ve "Sosyo-Kültürel Farkındalık" gelmektedir. Bu nitelikler, hemen hemen tüm ülkeler tarafından da belirtilmiştir. Ayrıca frekanslarının azalan sayılarına göre sıralanan aşağıdaki nitelikler aşağıdaki tabloda görülebilir:

Organizasyon Becerileri, İş Etiği, Topluluk Oluşturma Yeteneği, Dil, Empati, Hoşgörülü, Katılım, Açık fikirli, Disiplinli, Deneyimli, Mesleki Yetkinlikler, Uyarlanabilirlik, Öğretme Arzusu, Açıklık, Güven, Merhamet, Hedef kitle ile yakınlık, Esnek, Yenilikçi, Yaratıcı, Bağımsızlık, Özgüven.



KATILIMCILAR TARAFINDAN PAYLAŞILAN İYİ UYGULAMA DENEYİMLERİ...

- Youth Business International iyi bir uygulamadır. YBI, yetersiz hizmet alan genç girişimcileri (18 - 35 yaş) işlerini başlatmaları, büyütmeleri ve sürdürmeleri için destekleyerek iş yaratmalarına, topluluklar oluşturmalarına ve yaşamları dönüştürmelerine olanak tanıyor. Nerede çalıştığımızdan bağımsız olarak, odak noktamız uygulanabilir bir iş fikrine sahip, ancak işletmeleri kurmak ve yürütmek için ihtiyaç duydukları destek yapılarına erişimi olmayan gençlere odaklanıyor. YBI, küresel ölçekte yetersiz hizmet alan genç girişimciler için etki yaratan etkili ve sürdürülebilir bir ağ oluşturmak ve beslemek için şirketler, hükümetler, uluslararası kalkınma ajansları, hayır kurumları ve bireylerle ortaklık yapmaktadır. YBI, genç girişimciler için hızlı ve geniş ölçekte değişim yaratmak için uyumlu hedefleri olan üyeleri ve ortakları bir araya getirir. Bunu, üyelerimizi bireysel ve toplu olarak etkili kılan (Birleşik Krallık) çeşitli uzmanlık ve bilgileri öğrenmek, yenilik yapmak ve paylaşmak için ağın benzersiz yeteneğinden yararlanarak yapıyoruz.

- YES'in ayrıca genç göçmen girişimciler (Birleşik Krallık) için uygun birkaç programı vardır.

- İki yıl Sao Paulo'da (dünyanın en büyük şehirlerinden biri) yaşadktan sonra (Brezilya'dan ayrıldı) 2002 yılında 21 yaşında Londra'ya taşınan Rafael dos Santos'un kitabı, mutfak kapıcısı, temizlikçi, cam koleksiyoncusu ve Garson, evleri yönetme fırsatı gelene ve iki yıl içinde kendi işini kurana kadar masraflarını karşılayacaktı. Önümüzdeki 11 yıl içinde Rafael'in portföyü 1'den 50 eve büyüdü, 15 personel istihdam etti ve 1,2 milyon £ ciro elde etti. Rafael, 2.000'den fazla genç profesyonel ve öğrenci göçmen için konaklama yeri kiraladı. Rafael, 2013 yılında 'Yurtdışına Taşınma, Bir Seferde Bir Adım' adlı kitabını yayımladı. Kitap, yeni bir ülkeye taşınmaya karar vermiş olanlara yardım ve tavsiyeler sağlar ve genç göçmen girişimciler (Birleşik Krallık) için çok iyi bir kılavuzdur.

- Bağlantıdaki iyi girişimcilik örnekleri: http://www.pandpasproject.eu/wp-content/uploads/2018/10/Good_Practices.pdf İngiltere olmasa da. Slovenya'da eylem alanı: Uygulamayı belirleyen Girişimcilik Ortağı: ZRC SAZU, Slovenya Açık mutfak, Slovenya'da 2013'ten beri yerli ve yabancı şeflerin ve aşçıların yeniliklerini Sloven mutfak sahnesine getiren benzersiz ve en popüler gıda pazarıdır. Düzenli bir Ljubljana etkinliği haline geldi ve her güneşli Cuma, ilkbahardan sonbaharın sonlarına kadar, yerli ve yabancı gıda tedarikçileri, yerel ve uluslararası mutfağı denemek için ziyaretçileri çekiyor. Ana hedefler, dünyanın her yerinden yiyecekleri bir araya getirmek ve yerel nüfusa ve şehrin ziyaretçilerine sunmak; uygun fiyatlarla kaliteli yemeklerle arkadaşlarınız ve ailenizle vakit geçirmek için şehir merkezinde canlı bir buluşma yeri yaratmak. Gıda pazarı, göçmenleri, geldikleri ülkelerin mutfak ve kültürel özelliklerini sunarken şefler ve destek personeli olarak içermektedir. Daha yüksek istihdam fırsatları ve girişimcilik de bu pazarı aidiyet duygusunun arttığını hisseden göçmenler için ilişkilendiren önemli gerçeklerdir. Bu isimde açık mutfak ve başlatıcılar Ljubljana'da başlamış olsa da benzer etkinlik (ancak farklı organizatörler) Maribor'da (Full pot olarak adlandırılır) ve Koper'de de düzenlenmektedir. Eğilim, diğer şehirlere de yayılmasıdır. Uygulama, yaygın olarak erişilebilir bağlam nedeniyle son derece alakalı kabul edilir; Aksi takdirde yemek hizmeti veren herkesin katılma imkanı vardır. Web sitesi: <http://www.odprtakuhna.si/en/> (İngiltere).

- “Kocamın amcasının bir kuaför dükkanı var ve akşam saatlerinde araba kullanma dersleri veriyor. Girişimci, bağımsız, müşteri dostu ve insan insanıdır. O çok dindar bir adam ve çok azmi ve çok olumlu bir tutumu var”(NL).
- "Hem Diana hem de Muhamad Suriye'de iyi bir eğitim aldı. Teknisyen ve o bir avukat olarak. Hollanda'da onların ateşli arzusu, hızla ve her şeyden önce işe geri dönmekti. Kendi mesleğini icra etmesi çok zor olduğu için farklı bir yaklaşım benimsemeye karar verdiler. Yemek yapmak onların tutkusudur. Hollanda'da Suriye mutfağını tanıtmaya karar verdiler. Hollandalı arkadaşlar yemeğin tadına baktı ve kısa sürede coşkulu oldular. Yeni bir şirket böyle doğdu”(NL).
- En iyi uygulama, berberimi kurarak kendi deneyimimdir. Suriye'den bir berber, güzellik ve makyaj sanatçısıyım, dağlık bir tecrübeye sahip ve kendim çalışmak istedim. Farklı Arap ülkelerindeki salonlarda çalışarak yedi yıllık deneyimim vardı. Yeni bir mücadeleye hazırdım. Dört yıl Hollanda'da kaldıktan sonra kendi şirketimi kurmaya karar verdim. Örneğin mali kısım için belediyeye, kendi işinizi kurmaya yönelik yasalara ve iyi bir iş planı oluşturmanıza yardımcı olacak iyi bir ağ ile başlar. Şimdi berberimin etrafındaki şirketlerin (komşuların) sahiplerinden gelen bilgileri kullanıyorum ve her gün daha fazlasını öğreniyorum”(NL).
- “Müzik dünyasında asla vazgeçmeyen ve 2019 Eurovision Şarkı Yarışması'nda (IT) İtalya için şarkı söyleyen genç bir göçmen”.
- “Biz kendimiz iyi bir uygulamayız, 25 yıl önce İtalya'ya geldik, savaştan kaçtık ve ikimiz de kocam ve ben İtalya'da yaşamının yolunu öğrendik. Ben de sadece 17 yaşında olduğum için İtalyanca orucu öğrendim. İtalyan okul sistemine ulaşabildim, eşim o kadar hızlı değil, farklı geçmişlerden geldik ama bir inşaat şirketi kurma fırsatı yakaladık. Şu anda iki çocuğumuz var ve 4 göçmen istihdam ediyoruz. Her zaman yaşayacakları, yemek yiyecekleri ve kendilerini temizleyecekleri bir yer olduğundan emin oluyoruz”(BT).
- “Pek çok iyi uygulama örneğim var; Bunlardan biri 6 yaşındayken İtalya'ya gelen Alexandra. Asla pes etmezdi ve her zaman kendine meydan okurdu. Dil engeli hiç sorun olmadı, İtalyanca öğrendi, ancak mükemmel İngilizce ve Lehçe konuşuyor. İtalyanlara İngilizce öğretiyor. Hayatta kalma duygusu ve daha iyi zamanların ve ümidin bitmeyen enerjisi için ona hayranım”(IT).
- “Annem İtalya'ya geldiğinde bulaşıkları yıkamaya ve evleri temizlemeye başladı, şimdi tabak ve tabak satıyor ve kendi işi var”(BT).
- “Öğretmenim Çiğdem bize asla pes etmememizi tavsiye etti ve bunu hayatında hep uyguladı. Para kazanacak bir iş bulamadı ama etrafındaki göçmen çocuklara yardım etmeye başladı. Onun yardımıyla çocuklarını eğiten ailelerin destekleriyle hayatını kazandı. Şimdi, olabildiğince çok çocuğa yardım edebileceği kendi yeri var. Asla pes etmedi ve bize pes etmemeyi öğretti”(TR).