



Tüm insanlar için işleyen kapsayıcı ekonomileri nasıl oluşturuyoruz?

Building Markets
Küresel Strateji 2023 - 2028



İçindekiler

Tüm insanlar için işleyen kapsayıcı ekonomileri nasıl oluşturuyoruz?	3
Ekonomiler neden ekonomik olarak kırılğan topluluklardaki küçük işletmeleri bünyesine dahil etmiyor?	8
Building Markets'ın kapsayıcı ekonomiler yaratma konusundaki yaklaşımı nedir?	12
Nasıl etki oluşturabiliriz?	19



“Eşitsizliğe çözüm üretmek, yeni bir kazan-kazan yaklaşımını beraberinde getirecektir...bu da herkes için ‘daha fazla’ demek. En üsttekiler için daha fazla barış ve istikrar, alttakiler için daha fazla ekonomik güvenlik ve fırsatlar, herkesin iklim değişikliğine daha dayanıklı olması ve sürdürülebilir kalkınma.”

Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri Raporu 2019:
Gathering Storms and Silver Linings



Tüm insanlar için işleyen kapsayıcı ekonomileri nasıl oluşturuyoruz?

Problem

Küresel ölçekte, küçük işletmeler tüm işletmelerin onda dokuzunu oluştururlar ve dünyadaki istihdamın %70'ini sağlayarak en büyük işveren konumundadırlar.¹ Ancak özellikle de küçük işletmeler potansiyellerini ortaya çıkarmakta zorluk yaşıyor. Bunun üç temel nedeni: küçük işletmeler, nitelikli oldukları fırsatları bulmakta ve yakalamakta zorluk çekmektedir; alıcılar (kamu ve özel sektör) köklü ve daha büyük tedarikçileri tercih ederler; ekonomik, sosyal ve politik şartlar küçük

işletmeleri piyasanın dışında bırakmaktadır. Piyasa, küçük işletmeleri dışladığında aileler ve topluluklar gelişemez ve küçük işletmelerin gerçek potansiyelini fark edemeyiz.



Küresel ölçekte, küçük işletmeler tüm işletmelerin onda dokuzunu oluştururlar ve dünyadaki istihdamın %70'ini sağlayarak en büyük işveren konumundadırlar.

Çözüm

Building Markets bu sorunları çözmek için var. **Tüm insanlar için işe yarayan kapsayıcı ekonomiler geliştirerek dünyadaki eşitsizliğe çözüm sunuyoruz.** Bunu, potansiyelini ortaya çıkarmakta zorluk yaşayan küçük işletme sahipleri için fırsatlar ve aşağıdaki hizmetleri sunarak gerçekleştiriyoruz:



Küçük işletmeleri ve alıcıları birleştiren **dijital, çevrimiçi bir pazar yeri.**



Alıcılar, finansal hizmet sağlayıcılar ve araştırma ortakları için yüksek kaliteli bir kaynak olan **kişiyeye özel küçük işletme verileri.**



Küçük işletmeler için etkili ihale eğitimi de dahil olmak üzere **pazara erişim eğitimleri.**



İşletme sermayesine erişim.

“Küçük işletme” ile neyi kastediyoruz?

Verilerimiz, hizmetlerimizin aşağıdaki özelliklere sahip küçük işletmeler üzerinde önemli etkiler oluşturduğunu göstermektedir:



50'den az çalışanı,



Gelir elde etme konusunda kanıtlanmış bir performans geçmişi,



Resmi olan veya resmi olma yolunda olan işletmeler.

İleriye dönük olarak, potansiyelini ortaya çıkarmakta zorluk yaşayan işletme profiline odaklanmayı hedefleyeceğiz.

Hizmetlerimiz, hedef topluluklarımızda dört temel sonuç sağlamak üzere tasarlanmıştır:



Küçük işletmeler için **gelir artışı**.



Küçük işletmelerin pazar fırsatlarına tam olarak katılmalarını sağlamak için **güvence altına alınmış işletme sermayesi**.



Küçük işletmelerde **artırılmış alıcı güveni**.



Ekonomik olarak zayıf nüfuslar için **istihdam yaratma**.

Amaçladığımız etkiye ulaşmak için gerekli olduğunu düşündüğümüz aşağıdaki sonuçlara odaklanıyoruz:

- + İş liderlerinin, onların çalışanları ve ailelerinin hayatlarını ve topluluklarını dönüştürmek için daha fazla etkinliğe ve fırsata sahip olmaları;
- + Alıcıların, küçük işletmelerle iş yapmaya daha istekli olması; ve
- + Daha uyumlu, güvenli ve sürdürülebilir topluluklar.

“Ötekileştirilmiş toplumlar”

kimdir?

Building Markets, “ötekileştirilmiş” ve “ekonomik olarak kırılğan” terimlerini eşanlamlı olarak kullanır. Özellikle, savaş veya zorla yerinden edilme gibi krizler yaşamış (çatışma, çevresel veya ekonomik faktörler nedeniyle) veya ırk, cinsiyet, yaş, sosyal sınıf, göç durumu, cinsel yönelim veya engellilik nedeniyle tarih boyunca ekonomik fırsatlardan dışlanmış toplumlara odaklanıyoruz.



Hedefimiz

2028 yılına kadar potansiyelini ortaya çıkarmakta zorlanan küçük işletmeler için en az 400 milyon dolarlık gelir sağlamayı hedefliyoruz. Hedefimiz, Building Markets'ın son on yılda işletmelerin gelir elde etmeleri için sunduğu desteğin hızını iki katına çıkarmak. Bunu ortalama 1:10 verimlilik oranıyla yapmayı hedefliyoruz; bu, Building Markets'ın harcadığı her dolar için küçük bir işletmeye on dolar gelir sağlaması anlamına geliyor. Ayrıca desteklediğimiz küçük işletme sayısını %65 yükselterek erişimimizi artırmayı hedefliyoruz.

Building Markets'ın 2028 Yılı Küresel Etki Hedefleri

\$400M

Küçük işletme
kazancı

1:10

Maliyet-verimlilik oranı
ortalaması

65%

Desteklenen küçük
işletme sayısında artış

Building Markets'ın Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerine Desteği

Çalışmalarımız, BM'nin 17 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefinden 5'ine önemli ölçüde katkıda bulunmaktadır: 5. Hedef - 'toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamak ve kadınları ve kızları güçlendirmek'; 8. Hedef - 'sürdürülebilir ve kapsayıcı ekonomik büyümeyi, herkes için eksiksiz ve üretken istihdamı ve uygun işi teşvik etmek'; 10. Hedef - 'ülkelerdeki ve ülkeler arasındaki eşitsizliği azaltmak'; 11. Hedef - 'şehirleri ve insan yerleşimlerini kapsayıcı, güvenli, dirençli ve sürdürülebilir hale getirmek'; 17. Hedef - 'sürdürülebilir kalkınma için küresel ortaklığı canlandırmak ve uygulama araçlarını güçlendirmek.'





**Ekonomiler
neden ekonomik
olarak kırılgan
topluluklardaki
küçük işletmeleri
bünyesine dahil
etmiyor?**

Problemi Anlamak

Ekonomik olarak kırılgan topluluklardan gelen küçük işletme liderleri, büyümelerinin önünde birkaç engelle karşılaşmaktadırlar. Bu zorluğun üç temel nedenini aşağıda belirttik.

1 Ekonomik olarak kırılgan topluluklardan gelen küçük işletme liderleri, nitelikli oldukları tüm ekonomik fırsatların peşinden koşmaz veya bu fırsatlara sahip olmaz.

Yeni pazarlara erişmek için yeterli bilgi ve bağlantının yanı sıra yeni bir çalışmaya teklif vermek ve kazanmak için yeterli insan kaynağına, finansal ve teknolojik kaynaklara sahip de değillerdir. Devlet destek hizmetleri mevcut olduğunda ya dil bariyeri olan küçük işletme liderleri bu hizmetlerden yeteri kadar faydalanamıyor ya da etki oluşturmak için yetersiz derinlik ve kalite oluyor. Ayrıca finansal ürünler pazarında bu nüfusları orantısız bir şekilde etkileyen bir boşluk da var. Sermaye eksikliği, büyümelerini kısıtlıyor ve daha büyük hacimli işlere teklif verme kabiliyetlerini azaltıyor.²

2 Alıcılar (ister kurumsal, ister devlet, kamu veya özel sektör olsun) köklü ve daha büyük tedarikçileri tercih eder.

Pek çok şirket ve kamu sektörü kuruluşu tedarik zincirlerini çeşitlendirmek üzere kamuya açık taahhütlerde bulunurken, küçük işletmelerle çalışmanın çok maliyetli ve riskli olduğu düşünülerek genellikle daha büyük ve köklü işletmelerle çalışmayı tercih ediyor. Bu genellikle saygın küçük işletmelerin etkili bir şekilde tanımlanması ve yönetilmesi için süreçlerinin etkinliğinin artırılmamasının bir sonucudur.

3 Ekonomik, sosyal ve politik koşullar ekonomik olarak kırılgan toplulukları orantısız bir şekilde saf dışı bırakmaktadır.

Enflasyon, paranın değer kaybı ve yönetmelik değişiklikleri gibi makroekonomik meseleler, finansal kaynaklarının ve personellerinin sınırlı olması nedeniyle küçük işletmeleri daha şiddetli bir şekilde etkilemiştir. Tarihsel adaletsizliklerin ve güç kırıcı cinsiyet ve ırksal normların mirasından kaynaklanan güç yapılarındaki yerleşik önyargılar da başarılarının önünde güçlü bir engeldir.



Sorunun Boyutlandırılması

41%

Gelişmekte olan ülkelerdeki resmi mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin %41'inin **karşılanmamış finansal ihtiyaçları var**³

48%

Küçük ve orta ölçekli girişimlerin %48'i **yetenek kazanımı, müşteriye elde tutma ve gelişme konularında endişeli**⁴

Kadın Liderliği

Kadın liderliğindeki küçük ve orta ölçekli girişimlerin, verimlilik gelişimi konusunda **dijital çözümleri kullanma olasılığı %20 daha düşük**⁵

20'de 1

Küçük ve orta ölçekli girişimlerin büyümelerine yardımcı olan **hükümet programlarına katıldıktan sonra gözlemlenen verimlilik artışı**⁶

10% Artış

Ticaret düzenlemelerinin veya prosedürlerinin sıklığında yaşanan %10luk değişiklik, **küçük işletmeler için ihracat değerini büyük işletmelere göre iki kat daha fazla azaltır**⁷



TEMEL NEDEN ANALİZİ

Ekonomik olarak kırılğan topluluklardan gelen küçük işletmeler, pazarlara eşit şekilde dahil edilmedikleri için tam potansiyellerine ulaşamamaktadırlar.



Olumsuz koşullar, ekonomik olarak kırılğan kişileri ve işletmelerini orantısız bir şekilde etkiler.

Küçük işletme liderleri, elde edebilecekleri tüm ekonomik fırsatları takip etmiyor veya kazanmıyor.

Alıcılar köklü ve daha büyük tedarikçileri tercih ediyorlar

SONUÇLAR

- Otoriter yönetimlerden kaynaklanan zayıf toplumsal yapı ve kurumlar
- Tarihsel eşitsizliklerin, güçsüzleştirici toplumsal ve kültürel normlara yol açması
- Ekonomik olarak kırılğan topluluklardan gelen küçük işletmelere düşük hükümet desteği

- Gerekli kriterleri karşılayamama
- Resmi tedarik fırsatlarını bilmeme veya ilgilenmeme
- Resmi tedarik süreçlerine duyulan düşük güven

- Köklü ve daha büyük tedarikçileri daha güvenli buluyorlar.
- Küçük işletmeleri dahil etmenin çok zor/maliyetli olduğunu düşünüyorlar.
- Küçük işletmelerin sunabileceği değerin (yenilik, özel destek) farkında değiller.

TEMEL NEDENLER

- Mevcut güç yapılarındaki yerleşik önyargıları kaldırmak için teşvik eksikliği
- Kamu kurumları kısıtlamaların ve küçük işletmelerin katkı sağlayabileceği değerin farkında değil

- İşletmelerin, teklifleri takip ve teslim etme yeteneğine sahip olmak için gereken zaman, iş gücü, dijital entegrasyon verimlilikleri ve sermaye eksikliği
- Alıcıların toplu satın alma gereksinimleri (kategoriler, coğrafya) veya ağır sözleşme gereksinimleri (referanslar, geçmiş performans kayıtları, politikalar, ödeme koşulları)
- İş destek hizmetlerinin küçük işletmeler veya farklı iş sahiplerinin kültürel normlarına uyarlanmamış olması

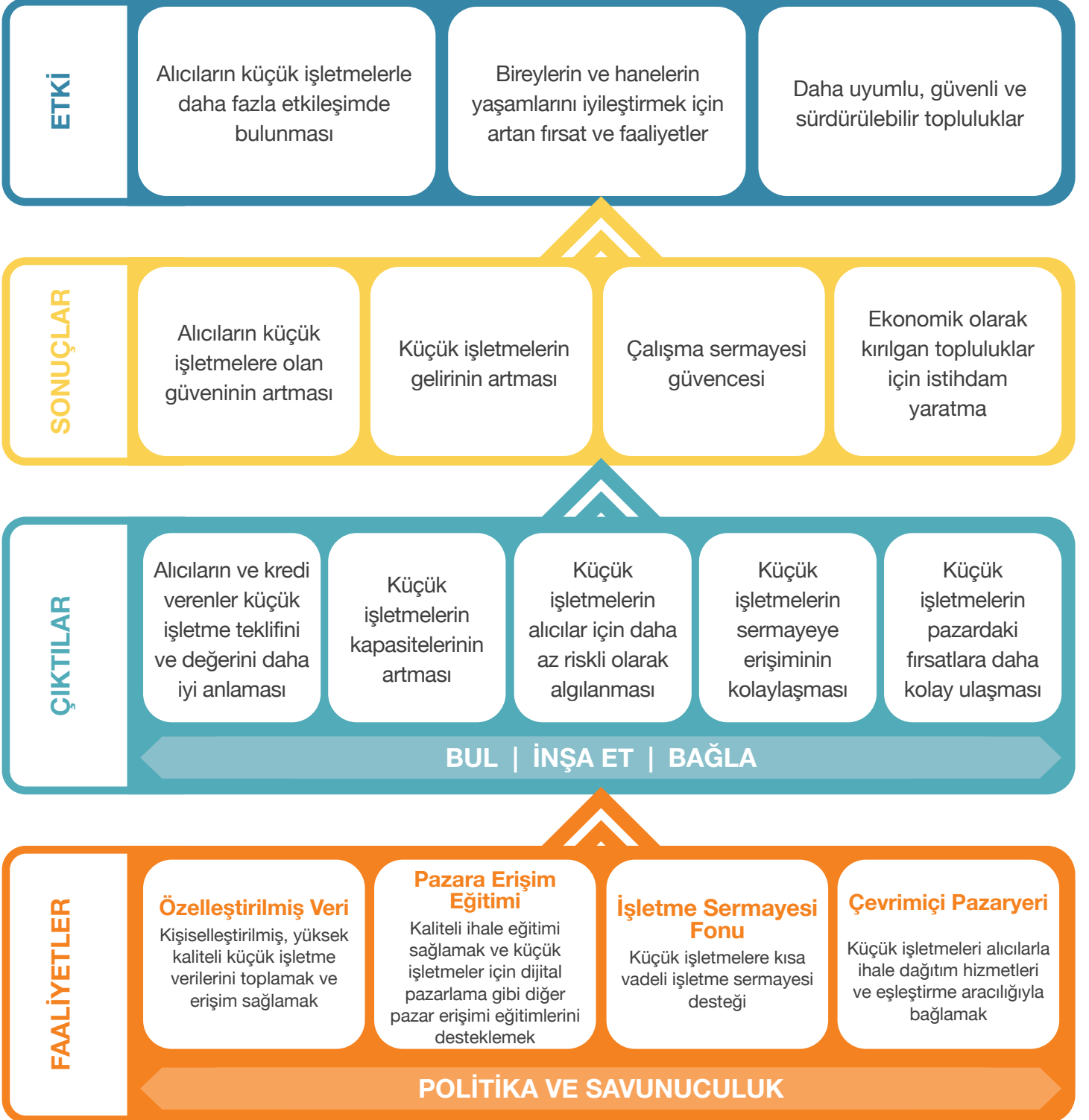
- Küçük işletmelerin ihtiyaçlarına uygun teklifler hakkında bilgi eksikliği
- Süreçlerin yeterli derecede kapsayıcı olmaması
- Alıcıların daha kapsayıcı olmalarını desteklemek için etkili veya mevcut destek hizmetlerinin eksikliği



Building Markets'ın kapsayıcı ekonomiler oluşturmadaki yaklaşımı nedir?

Değişim Teorimiz

Building Markets'ın küresel değişim teorisi, ekonomik olarak kırılgan topluluklardaki küçük işletmeler için ekonomik dışlanmanın temel nedenlerini ele alarak uzun vadeli bir etki yaratmayı amaçlıyor.



Dağıtım Kanallarımız

Building Markets, etki sağlamak için dört ana kanal kullanmaktadır.



1. DİJİTAL, ÇEVİRİMİÇİ PAZARYERİ

Building Markets' dijital hizmetleri (iş rehberi, ihale rehberi ve ihracat platformu), küçük işletmeler ile potansiyel alıcılar arasında kritik bir bağlantı noktası sağlar. Platformun kullanılabilirliğini artıracak ve gelişmiş küçük işletme ve alıcı verileri, yönlendirme ve öneri geri bildirimleri, eşleştirme fırsatları ve sonunda sözleşme ve işlem ödeme hizmetleri gibi özellikler ekleyeceğiz.



3. PAZARA ERİŞİM EĞİTİMİ

Building Markets'ın ihale eğitimi, küçük işletmelerin tedarik fırsatları kazanmalarını ve teklif verme süreçlerinde kendilerine güvenmelerini sağlar. Şirketlerin ve hükümetlerin tedarik zincirlerine entegre edebilecekleri mevcut işletmelerin boru hattını artırmaları için bir teklif geliştireceğiz. Ayrıca hız, güvenilirlik, ürün kalitesi veya hizmet dahil alıcıların, küçük işletmelerin tedarik zincirlerine katılmalarını engelleyebilecek endişeleri ele almak üzere küçük işletmelerle çalışacağız. İşletmeden tüketiciye (B2C) perakende piyasasındaki küçük firmalar için, mükemmel sonuçlar gösteren dijital pazarlama eğitimine odağımızı artıracacağız.

Ayrıca, küçük işletmelerin küresel tedarik zincirlerine ve pazarlara daha fazla dahil edilmesi için kaynakları ve desteği artırmak amacıyla politika yapımcıları ve karar alıcıları (fon sağlayıcılar, politika yapımcılar ve alıcılar) etkilemeye odaklanmamızı artıracacağız.



2. ÖZELLEŞTİRİLMİŞ KÜÇÜK İŞLETME VERİLERİ

Alıcılar, tedarikçiler ve politika geliştiriciler için yüksek kaliteli kaynak sağlamaya devam etmek için mevcut veri toplama süreçlerimizi ve kalite kontrollerini geliştireceğiz. Bu verileri sigortacılar, yatırımcılar ve borç verenler gibi finansal hizmet sağlayıcıları ve çeşitli yeni kullanıcılar için toparlayacağız.



4. İŞLETME SERMAYESİNE ERİŞİM

Sermayeye erişim eksikliğinin küçük işletmeler için oluşturduğu büyüme kısıtlaması ve ekonomik olarak kırılgan topluluklarda bu sorunu daha belirgin hale getiren sosyo-ekonomik bariyerler göz önüne alındığında, hizmetlerin temel unsuru olarak çalışma sermayesi ihtiyacını öncelik haline getireceğiz. Niş finansal hizmet sağlayıcılarla ortaklıkları keşfedeceğiz ve kendi fonumuzu oluşturmaya veya karışık finansman fırsatları aramaya çalışacağız.

Building Markets'ı Farklı Kılan Nedir?



Küçük işletmeler için anlamlı etki oluşturma konusunda uzmanız.

2004 yılında kuruluşumuzdan bugüne kadar yaklaşık **%20'si kadınlar** tarafından yönetilen **27.500'den fazla** küçük işletmeden oluşan yerel ağlar kurduk. Şirketlerin **1,4 milyar doların üzerinde** finansman (sözleşmeler, yatırımlar ve krediler) sağlamalarına yardımcı olduk ve 74.600'den fazla tam zamanlı eşdeğer iş yarattık.



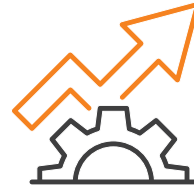
Başarılarımız varlığını sürdürüyor.

Firmalara sözleşmelere nasıl teklif vereceklerini öğreten, 2017 ile 2019 yılları arasında Liberya'da Building Markets'ın Kazanan Sözleşmeler eğitim programının rastgele kontrollü denemesi ile eğitime katılan firmaların eğitimi tamamlamayan firmalara kıyasla kazanan teklif yüzdelerini iki katına çıkardığı öğrenildi. Uluslararası sözleşmelerde katılımcıların katılmayanlara göre avantajı daha da yüksekti. **İşletmeler eğitimi tamamladıktan üç yıl sonra bile rakiplerinden daha iyi performans gösterdiler.**



Kanıt dayalı ve veri odaklıyız.

İş ağlarımız için deneyimler, yetenekler ve muhtemel müşteriler ile programımızın göreceli etkinliği ve verimliliği hakkında bilgi edinmek için veri topluyoruz ve toplanan verileri analiz ediyoruz. **Gerekli kanıtların eksik olması halinde bunları faaliyetlerimiz aracılığıyla üretmeye öncelik veriyoruz.**



Yerel uzmanlık ile küresel zihniyeti birleştiriyoruz.

İstisnasız olarak, çoğunun hizmet verdiğimiz ekonomik olarak kırılgan nüfuslardan olmak üzere, faaliyet gösterdiğimiz pazardaki ekip üyelerini işe alıyoruz. Ekip üyelerinin birçoğu özel sektörde çalışmış ve farklı ülkelerde çalışıp yaşamıştır. **Ekip üyelerimiz yönetim danışmanlığı, ihracat danışmanlığı, tedarik, start-up hızlandırıcı, hükümet ve yerel ekonomik kalkınma alanlarında çalışmışlardır.** Sektörler boyunca geniş bir deneyim ile yerel toplulukta derin kökleri olan ortamları birleştiriyoruz.

Stratejik İlkelerimiz

Building Markets, stratejimizi başarılı bir şekilde yürütmek için dört ilke ile hareket eder:



ÖĞRENME YOLUYLA GENİŞLEME

Building Markets'ın birey ve hane halkı refahı, topluluk direnci ve sosyal uyum, geliştirilmiş alıcı memnuniyeti gibi faktörler üzerindeki *etkisini* inceliyoruz. Tekrarlama yoluyla dijital hizmetleri kavramayı en üst düzeye çıkarmayı, küçük işletmelerde alıcı güvenini artırmayı, misyon etkisine ve finansal sürdürülebilirliğe erişen ücrete dayalı modeller tasarlamayı ve hangi uzaktan teslimat modellerinin mevcudiyetimizin olmadığı ülkelere genişlememize izin verdiğini test etmeyi öğreniyoruz.



GÜVEN PAZARLARINA YAPILAN YATIRIM

Building Markets, önümüzdeki beş yıl içinde Myanmar, Türkiye ve Kolombiya da dahil olmak üzere beş ile altı 'güven' pazarı aracılığıyla faaliyet gösterecek. Güven pazarlarını aşağıdaki kriterlere göre belirleyeceğiz:

- Ülke, küçük işletmelerle büyük bir pazarı temsil etmeli ve ticaret, erişim ve dil bakımından bölgesel bakımdan önemli bir konuma olmalıdır.
- Kamu ve özel tedarik kazançlarının geliri ve ölçeği ile belirlendiği üzere, ekonomik olarak kırılgan ve ana akım küçük işletmeler arasında performans farkı olmalıdır.
- Hükümetin yürürlükte pozitif bir küçük işletmeleri dahil etme stratejisi olmalıdır ve/veya şirketler tedarik zincirlerini çeşitlendirmekte aktif bir ilgi göstermelidir.
- Ekonomik olarak kırılgan küçük işletmeler için karşılanmamış destek hizmetlerine ihtiyaç olmalıdır.
- Fon sağlayıcılar, bu pazarda küçük işletmeleri desteklemekle ilgilenmelidir.



BÜYÜMEYE GİDEN PAZAR ODAKLI BİR YOL İZLEME

Building Markets şu anda hibelere ve diğer yardımsever fonlara bağlıdır. Dijital pazarımıza, verilerimize ve eğitim dahil belirli hizmet türlerine erişim gibi bazı hizmetlerimiz için ücretlendirme fizibilitesini test edeceğiz. Hizmet karşılığı ücret faaliyetleri, finansal kapasitemizi garanti altına alacak ve hizmetlerimizin değeri hakkında geri bildirim sağlayacak ancak misyonumuzdan asla ödün vermeyecektir.



KÜÇÜK İŞLETMELERİN ÇEVRESEL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE VE CİNSİYET EŞİTLİĞİNE KATKIDA BULUNMALARINI SAĞLAMA

Myanmar'daki çalışmalarımız sayesinde, küçük işletmelerin yeşil iş uygulamalarını benimseyebileceğini ve atık yönetimi ve sürdürülebilir inşaat gibi sektörler aracılığıyla iklim değişikliğinin azaltılmasına doğrudan katkıda bulunabileceğini öğrendik. Bu öğrenimi, birden fazla pazardaki küçük işletmelerin döngüsellığı ve çevresel sürdürülebilirliği teşvik eden iklim bakımından faydalı faaliyetlerde bulunmalarını desteklemek için uygulayacağız.

Ayrıca kadın girişimcilerin karşılaştığı kısıtlamaları tam olarak anlamak ve tekliflerimizden tam olarak yararlanmalarını sağlamak amacıyla programlar tasarlayacağız. Kadınlar şu anda çocuk bakımı ve sosyal normların mevcut olmaması gibi kadınların işgücüne katılımını engelleyen unsurlarla karşılaşmaktadır. Kadınların işgücüne düşük katılım oranları ve işletmelerini küçük ve gayri resmi sürdürme eğilimleri büyük bir potansiyel kaybını temsil etmektedir.





Nasıl Etki Yaratacağız?

Etkiye Ulaşmak İçin Hangi Kurumsal Yatırımları Gerçekleştireceğiz?

Building Markets'ın, bu stratejiyi gerçekleştirmek için çeşitli alanlara yatırım yapması gerekmektedir:



Ekibimizi güçlendirmek:

Erişimimizi daha geniş bir ekosisteme yaydıkça, aşağıda belirtilen alanlarda uzmanlar yetiştirmemiz veya işe almamız gerekecektir:

- **Sürdürülebilirlik ve kurumsal tedarik zinciri gelişimi:** Bölgesel ve küresel düzeyde kurumsal alıcılarla güçlü ortaklıklar kurmak ve onlara mevcut uygulamalarına entegre edilebilecek ilgili ve etkili hizmetleri sunmak;
- **Döngüsel ekonomi gelişimi ve cinsiyet:** Küçük işletmelerin kendi uygulamalarını geliştirmeleri ve kendilerini iklim ve cinsiyetle ilgili pazar fırsatları için konumlandırmaları için stratejiler tasarlamak;
- **Nicel araştırma ve veriler:** Öğrenme gündemimizi desteklemek ve ortaklarımız için yüksek kaliteli, kişiselleştirilmiş veri kümeleri üretmek;
- **Dijital ürün yönetimi:** Dijital hizmet paketimizin geliştirilmesine rehberlik etmek ve ürün kalitesini ve güvenliğini sağlamak.



Dijital pazarımızı geliştirmek:

Daha güçlü bir kullanıcı deneyimi sunmak ve küçük işletmelerin ve alıcıların karşılaştığı sorunları doğrudan ele almak için dijital araçlarımızı oluşturacağız.



Çalışma sermayesi fonu oluşturmak:

Hem çalışma sermayesi fonumuzu etkinleştirmek hem de ilk kurulum ve işletme maliyetlerini karşılamak için fon toplayacağız.



Yeni pazar kapsamı ve pazara giriş için esnek kaynaklar geliştirmek:

Fonlar mevcut olduğu yeni pazarlarda programa başlamayı umuyoruz ancak ülke ofisine giriş ve kurulumla ilgili ek maliyetleri karşılamak için esnek fonlara ihtiyacımız olacak.

Bize Katılın

Küçük işletmeler için kapsayıcı ekonomileri, ancak benzer şekilde düşünen kişiler ve kuruluşlarla ortaklık kurarak oluşturabiliriz. Bize bu adresten ulaşabilirsiniz; partnerships@buildingmarkets.org

FON SAĞLAYICILAR VE YARDIMSEVERLER İÇİN

Hedeflerimizi gerçekleştirmek için sınırsız ve pragmatik fonlamalarda 2028 yılına kadar yıllık 12 milyon dolar kaynak toplamayı umuyoruz. Küçük işletmeler için kapsayıcı ekonomiler inşa etmeye yardımcı olmak üzere stratejik olarak aynı safta yer alan bağışçılar grubumuza katılın ve tüm insanların yükselme fırsatına sahip olmasını sağlayın.

ALICILAR İÇİN

Ötekileştirilmiş topluluklardaki küçük işletmelerle çalışmak, tedarik zincirinin çeşitlendirilmesini ve direnci geliştirir ve çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) hedeflerine ulaşılmasını destekler. Doğrulanmış, eğitilmiş ve yetenekli küçük işletmelerden oluşan ağa erişim sağlamak için Building Markets ile iş ortaklığı yapın.

KÜÇÜK İŞLETMELER İÇİN

Kim ve nereli olursanız olun, hepimiz daha iyi bir geleceğin hayalini kuruyoruz. Müşterilerden sermayeye kadar çok çeşitli büyüme ve gelişme fırsatlarına ve canlı bir destek ağına erişmek için Building Markets'a katılın.

PROGRAM ORTAKLARI VE FİNANSAL KURUMLAR İÇİN

Ekonomik kalkınma ve finansal katılım programları uyguluyorsanız ve ötekileştirilmiş topluluklardaki küçük işletme liderleri için kapsayıcı fırsatlar oluşturma konusunda yüksek kaliteli uzmanlık arıyorsanız, sizinle ortaklık kurmaktan memnuniyet duyarız.

ARAŞTIRMACILAR İÇİN

Etkimizi artırmak için verileri ve bilgiyi kullanmak, Building Markets'ın temel değerlerindedir. Program ile ilgili kararlarımızı bilgilendiren ve politika ve karar vericileri etkileyen kanıtlar üretmek için akademik ortaklar ve araştırma kuruluşlarıyla birlikte çalışıyoruz. Birlikte çalışmak istiyorsanız bizimle iletişime geçmenizden mutluluk duyarız.

Referanslar

¹ ILO (International Labour Organization). 2019. Small Matters: Global evidence on the contribution to employment by the self-employed, micro-enterprises and SMEs. ILO Publications. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_723282.pdf

² Friedline, Terri, Seyoung Oh, Thomas Klemm, & Jase Kugiya. 2020. "Exclusion and marginalization in financial services: Frontline employees as street-level bureaucrats." <https://poverty.umich.edu/files/2020/01/Friedline-Oh-Klemm-Kugiya-2020-Exclusion-and-Marginalization-in-Financial-Services-1.pdf>

³ <https://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-finance-gap>

⁴ <https://www.weforum.org/agenda/2022/12/future-readiness-here-s-why-smaller-businesses-success-matters/>

⁵ <https://www.natwestgroup.com/news-and-insights/news-room/press-releases/enterprise/2021/mar/accelerating-sme-recovery-to-unlock-140bn-boost-to-uk-economy.html>

⁶ Ibid

⁷ https://www.google.com/url?q=https://intracen.org/resources/publications/sme-competitiveness-outlook-meeting-the-standard-for-trade&sa=D&source=editors&ust=1689374199278843&usg=AOvVaw27YIZezWP3e0rNWEp_7P8_





Ziyaret edin: buildingmarkets.org