

İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ ★ FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

**SINIR BÖLGELERİNDE GİRİŞİMCİLİK VE YEREL GELİŞME:
KEŞAN ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Güliz Gülizar USLU ERGENLER

Şehir ve Bölge Planlama Anabilim Dalı

Bölge Planlama Programı

ŞUBAT 2012

İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ ★ FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

**SINIR BÖLGELERİNDE GİRİŞİMCİLİK VE YEREL GELİŞME:
KEŞAN ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Güliz Gülizar USLU ERGENLER
(502081704)**

Şehir ve Bölge Planlama Anabilim Dalı

Bölge Planlama Programı

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Gülden ERKUT

ŞUBAT 2012

İTÜ, Fen Bilimleri Enstitüsü'nün 502081704 numaralı Yüksek Lisans Öğrencisi **Güliz Gülizar USLU ERGENLER**, ilgili yönetmeliklerin belirlediği gerekli tüm şartları yerine getirdikten sonra hazırladığı “**SINIR BÖLGELERİNDE GİRİŞİMCİLİK VE YEREL GELİŞME: KEŞAN ÖRNEĞİ**” başlıklı tezini aşağıda imzaları olan jüri önünde başarı ile sunmuştur.

Tez Danışmanı : **Prof. Dr. Gülden ERKUT**
İstanbul Teknik Üniversitesi

Jüri Üyeleri : **Prof. Dr. Fatma ÜNSAL**
Mimar Sinan Üniversitesi

Prof. Dr. Ferhan GEZİCİ KORTEN
İstanbul Teknik Üniversitesi

Teslim Tarihi : **6 Mayıs 2011**
Savunma Tarihi : **24 Şubat 2012**

Eşime, kızıma ve aileme,

ÖNSÖZ

Günümüzün hızla değişip gelişen koşullarında, mekana olan ilgi hızla artmaktadır. Mekanın önem kazanması da o yere özgü koşulların dikkate alınması gerekliliğini zorunlu kılmaktadır. Sınır bölgeler de küreselleşme sürecinde çeperde olmanın getirdiği olumsuzluklardan sıyrılmış, Avrupa Birliği gibi yapılanmaların ışığında dikkatleri üzerine çekmiştir. Yerel gelişme, sınır ötesi işbirlikleri ve girişimcilik kavramları son yıllarda birçok akademik çalışmaya konu olmuştur. Bu çalışmada, girişimciliğin yerel gelişmeye etkisi Keşan örneği üzerinden irdelenecektir.

Bu çalışmanın tüm aşamalarında bilgi ve deneyimleriyle yol gösteren sevgili hocam Prof. D. Gülden ERKUT ve Dr. Mete Başar BAYPINAR'a teşekkürü bir borç bilirim.

Bu günlere gelmemde sabır ve desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen annem ve babam Sevim-Kemalettin USLU'ya ve tez yazım aşamasında her zaman yanımda olan eşim İnanç ERGENLER, kızım Nisan ERGENLER ve ailemin tüm fertlerine sonsuz teşekkürler.

Şubat 2012

Güliz Gülizar USLU ERGENLER
(Şehir Plancısı)

İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖNSÖZ.....	vii
İÇİNDEKİLER	ix
KISALTMALAR	xi
ÇİZELGE LİSTESİ.....	xiii
ŞEKİL LİSTESİ.....	xv
ÖZET.....	xvii
SUMMARY	xxi
1. GİRİŞ	1
1.1 Amaç	2
1.2 Kapsam.....	3
1.3 Yöntem	4
2. YEREL GELİŞME VE İÇSEL BÜYÜME KURAMI.....	7
2.1 İçsel Büyüme Kuramı.....	7
2.2 Yerel Gelişme.....	10
3. GİRİŞİMCİLİK VE YEREL GELİŞME	17
3.1 Girişimcilik Olgusu	17
4. SINIR ÖTESİ İŞBİRLİĞİ VE GİRİŞİMCİLİK.....	25
4.1 Sınır Kavramı	25
4.2 Avrupa Birliği Sınır Bölgelerinde İşbirliği Politikası	30
4.3 Avrupa Birliği Sınır Bölgelerinde Girişimcilik Proje Örnekleri.....	34
4.3.1 Orta Baltık Girişimcilik Etkileşimi	34
4.3.2 Yaratıcı Girişimcilik Eğitim Ağı Projesi	35
4.3.3 Sınır Ötesi İşbirliği ve Girişimcilik Geliştirme Projesi.....	36
4.3.4 Adriyatik Sınır Ötesi İşbirliği Programı 2007-2013	38
4.4 Avrupa Birliği Sınır Bölgelerinde İşbirliği Politikası	41
5. KEŞAN'DA GİRİŞİMCİLİK PROFİLİNİN ARAŞTIRILMASI.....	51
5.1 TR21 Düzey 2 Bölgesinde Girişimcilik	51
5.2 Edirne İli Keşan İlçesi: Nüfus Gelişimi ve Girişimcilik	63
5.3 Araştırma Süreci.....	67
5.3.1 Yazılı basın araştırması	67
5.3.2 Yarı yapılandırılmış görüşmeler	69
5.4 Alan Araştırması Tasarımı	70
5.5 Kavramsal Model ve Araştırma Bulguları	71
6. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	85
KAYNAKLAR	89
EKLER.....	93
ÖZGEÇMİŞ.....	123

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ABİGEM	: Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri
BKK	: Bakanlıklararası Koordinasyon Komitesi
CBCED	: Cross Border Cooperation and Entrepreneurship (Sınırötesi İşbirliği ve Girişimcilik Geliştirme Projesi)
CEMAT	: Council of Europe Conference of Ministers Responsible for Spatial/Regional Planning
CBENTREINT	: Central Balticum Entrepreneurship Interaction (Orta Baltık Girişimcilik Etkileşimi)
CreaEnt	: Creative Entrepreneurship Training Network (Yaratıcı Girişimcilik Ağı Projesi)
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
FAR	: Fisheries and Agricultural Research (Balıkçılık ve Tarım Araştırmaları)
FEDER	: European fund for regional development (Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu)
GYİAD	: Genç Yönetici ve İşadamları Derneği
GZFT	: Güçlü yönler-Zayıf yönler-Fırsatlar-Tehditler
IPA	: Instrument for Pre-accession Assistance (Katılım Öncesi Yardım Aracı)
IPARD	: Instrument for Pre-accession Rural Development (Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı Kırsal Kalkınma Programı)
İMP	: İstanbul Metropolitan Planlama ve Tasarım Merkezi
İŞ-KUR	: Türkiye İş Kurumu
KENTGES	: Bütünleşik Kentsel Gelişme Stratejisi ve Eylem Planı
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiye Geliştirme ve Destekleme İdare Başkanlığı
KTSO	: Keşan Ticaret ve Sanayi Odası
MFİB	: Merkezi Finans ve İhale Birimi
NUTS 3	: Nomenclature d'unités territoriales statistiques (Türkiye İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması – İBBS)
OECD	: Organisation For Economic Co-operation and Development (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü)
PHARE	: Poland and Hungary: Action for the Restructuring of the Economy (Polonya ve Macaristan: Ekonomilerini Yapılandırmak için Yardım)
SWOT	: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (Güçlü yönler, Zayıf yönler, Fırsatlar, Tehditler)
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TRAKYAKENT	: Doğu-Batı Trakya Belediyeler Birliği

TSO : Ticaret ve Sanayi Odası
TRAKAB : Trakya Kalkınma Birliği
TÜSİAD : Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği

ÇİZELGE LİSTESİ

Sayfa

Çizelge 2.1 : Yerel ekonomik gelişme faktörlerinin sıra ortalama: Kuzeybatı ve Doğu Bölgesi	11
Çizelge 3.1 : Davidsson'a göre girişimcilik	19
Çizelge 5.1 : Keşan'ın şehir nüfusu	64
Çizelge 5.2 : Keşan Ticaret ve Sanayi Odası kayıtları (2011).....	66
Çizelge 5.3 : Girişimciler ile görüşme tarihleri	71

ŞEKİL LİSTESİ

Sayfa

Şekil 3.1 : Bhava'e göre girişimcilik sürecinin iki çeşidi.....	21
Şekil 4.1 : CBCED Projesi uygulama bölgeleri	37
Şekil 4.2 : CBCED Projesi Yunanistan'ın uygulama bölgeleri.....	38
Şekil 4.3 : CBCED Projesi Bulgaristan'ın uygulama bölgeleri.....	38
Şekil 4.4 : Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı Adriyatik Sınır Ötesi İşbirliği Projesi	39
Şekil 4.5 : Edirne Belediyesi'nin sınır ötesi projeleri.....	44
Şekil 5.1 : Türkiye'de Edirne'nin konumu	63
Şekil 5.2 : Keşan'ın Edirne'de konumu.....	64
Şekil 5.3 : Alan araştırmasının kavramsal modeli	72

SINIR BÖLGELERİNDE GİRİŞİMCİLİK VE YEREL GELİŞME: KEŞAN ÖRNEĞİ

ÖZET

Küreselleşen dünyada, kalkınma için kabul edilen kabuller hızla değişikliğe uğramaktadır. Sınırların ortadan kalkması ile hem şehirlerin rekabet etmesi zorunluluğu hem de birlikte çalışmanın gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda, diğer bölgelerden farklı olan ve bu farkları iyi yöneten şehir ve bölgeler öne çıkmaktadır. Kalkınma için sadece yöreye ait özelliklerin var olması değil, aynı zamanda bu farklılıkları ve ihtiyaçları fark eden ve çözüm için çalışan girişimcilere de ihtiyaç vardır. Bu tezin hazırlanmasındaki temel amaç, girişimciliğin yerel gelişmeye etkisinin bir sınır kenti olan Keşan örneğinde incelenmesidir.

Bölgeler, bölge dışındaki fırsatlar ve tehditler bakımından birbirinden farklıdır ve kalkınma stratejileri oluşturulurken de bu yöreye özgü özelliklerin göz önüne alınması gerekmektedir. Artık gelişmeye dair unsurların her bölge için geçerli olmadığı anlaşılmıştır. Daha önceki bölgesel kalkınma politikalarında işgücü, pazar ve hammaddeye yakınlık önemli iken yeni bölgesel politikalar sosyal ilişkiler, kurumlardan oluşan yapıya dikkat çekilmektedir. İçsel Büyüme Kuramı, 1990’larda ortaya çıkmıştır. İçsel Büyüme Kuramı, ekonomik büyümenin dışsal değil de ekonomik sistemin içsel bir sorunu olduğunu vurgulamaktadır. Ortaya çıkış nedeni, sermaye akışının az gelişmiş ülkeleri kalkındırmada yetersiz kalması ve klasik teorilerin bu gelişmeyi açıklayamamasıdır. İçsel Büyüme Kuramı, gelişmede beşeri sermayenin, bilginin paylaşılmasının, yenilik yapmanın önemine dikkat çekmektedir.

Girişimci; ihtiyaçları ve fırsatları fark eden, üretime-ürüne-sürecin yönetimine-pazarlamaya yenilik getiren ve cesaretiyle işe başlayan kişidir. Girişimcilik artık sermaye, emek, hammadde den sonra dördüncü üretim faktörü olarak görülmektedir. Ürüne, üretime, pazarlamaya değer katan; yaratıcılığıyla, yenilikçi fikirleriyle girişimcidir. İş yaratan ve geliştiren kişi veya firma, istihdama katkıda bulunur, gelir artışı sağlar, mali kaynak yaratır, toplum için olumlu rol model olur. Tüm bunlar da girişimcinin yerel gelişmeye olumlu etkisinin sonuçlarındandır. Avrupa Birliği üye ülkeleri ve aday üye ülkeleri de girişimciliğin geliştirilmesi, girişimcilerin birbiriyle ilişki kurması, üniversite-kamu sektörü-özel sektör arasında ilişki kurulması amacıyla projeleri desteklemektedir.

Sınırlar, ulus devletin koruyucusudur. Sınırlar çeperde olmanın çoğunlukla olumsuzluklarını yaşamıştır ve devlet müdahalesiyle geliştirilmeye çalışılmıştır. Fakat küreselleşme süreciyle birlikte ilk olarak ulus devletlerin metropoliten alanları küreselleştiği için bu alanlar ulus ekonomisinden kopmuştur. Bu süreçte gözler sınır bölgelerine çevrilmiştir. Avrupa Birliği sınırları ortadan kaldıran, ortak hedefler doğrultusunda birlikte çalışan bir yapılanmadır. Her ne kadar Avrupa Birliği ülkeleri arasında sınırlar ortadan kalkmış olsa da üye ülke çeperlerindeki görece daha az gelişmiş bölgeler varlığını sürdürmektedir. Avrupa Birliği de sınırların bu geri kalmış

durumuna işbirlikleri kurarak ve projeler yaratmayı teşvik ederek çare bulmaya çalışmaktadır. Türkiye’de sınır ötesi işbirliklerinin ilk kurulduğu şehir ise Edirne’dir.

Bu tezin hazırlanmasındaki amaç, girişimciliğin yerel ekonomiye etkisinin belirlenmesidir. Edirne, Türkiye genelinde sınır ötesi işbirliği faaliyetlerinin ilk başladığı yerleşimdir ve projeler yoluyla ortak çalışmalara devam edilmektedir. Edirne İlinin Keşan İlçesi; İstanbul-Tekirdağ-Yunanistan ulaşım aksı üzerinde bulunmaktadır. Keşan’ın Yunanistan’dan özellikle cumartesi günleri yoğun olarak alışveriş amaçlı ziyaretçi alması, girişimcilerin bu avantajı fark edip seçenek ve ihtiyaçlar üzerine yoğunlaşması, fonlardan yararlanmadan işlerini geliştirmeleri, çeşitli kuruluşların bu fırsattan daha fazla yararlanmak sebebiyle çalışmalar yapması; çalışma alanı olarak Keşan’ın seçilmesinde etkili olmuştur. Çalışma süreci, yazılı basın araştırması ve belirlenen girişimcilerle yapılan derinlemesine görüşme tekniği olmak üzere birbirini destekleyen ve geliştiren iki aşamadan oluşmaktadır. Yazılı basın araştırmasından; Keşan’daki kişi ve kurumların yörenin fırsatlarının farkında olduğu, bu grupların birlikte çalışmanın önemine inanıyor olduğu, sınır ötesi ticari faaliyet gösteren kişi ve firmaların Keşan’ın gelişimine etkisi olduğu çıkarımı yapılmıştır. Derinlemesine görüşme tekniğinde asıl amaçlanan standart veri yerine daha detaylı, kişilere ve sürece dair bilgilerin toplanması olduğu için kantitatif araştırma yöntemi yerine kalitatif araştırma yöntemi seçilmiştir. Araştırmacının Keşanlı olması ve çalışma süreci boyunca sürekli olarak Keşan’da bulunup burada çalışması araştırma sürecini kolaylaştırmıştır. Bu durum, girişimcilerin görüşmeye daha kolay ikna olmasına imkan tanımış ve araştırmacının süreci bir bütün olarak ele almasını sağlamıştır. Hizmet sektörü içinde yer alan ve ticari faaliyet gösteren girişimci kişi/firmalara, Ticaret ve Sanayi Odasının kayıtlarından yararlanarak kar topu örnekleme metoduyla ulaşılmıştır. Derinlemesine görüşme tekniği kullanılarak görüşülen 10 girişimcinin nasıl girişimci oldukları, sınır ötesi faaliyete başlama hikayeleri, bu süreçte kimlerden nasıl destek gördükleri, kamu ve diğer özel sektörle ilişkileri, yaptıkları yenilikler, karşılaştıkları sorunlar ve diğer girişimcilerle ilişkileri hakkında bilgiler alınmıştır. Bilgileri daha standart hale getirmek amacıyla kodlama sistemi oluşturulmuş, veriler 4 ana bileşen altında gruplandırılmıştır. Görüşülen girişimcilerin büyük çoğunluğu Keşan ve komşu ilçe ve köylerden Keşan’a gelip iş kurmuş kişilerdir. Bir kısmı aile şirketlerinin devamını sağlamaktadır ve sınır ötesi faaliyete başlayan kişiler de bu yeni kuşak aile fertleridir. Girişimcilerin kimisi Yunanistan’dan gelen ziyaretçileri fırsat olarak görüp Yunanistan’da tanıtım ve reklam yapmıştır, kimisi de diğer girişimcilerin yönlendirmesiyle sınır ötesi ticaret işine başlamıştır. Sınır ötesinde yerel televizyon ve radyolarda reklam yapılması olumlu etki göstermiştir. Özellikle sınır ötesine yapılan ziyaretler, kişiler üzerinde olumlu etki bırakmıştır. Girişimciler hep iyi ilişkiler kurduklarını, olumsuz bir davranışla karşılaşmadıklarını belirtmişlerdir. Özellikle mobilya sektöründe alınan malların sınır ötesinde evlerine kadar teslim edilmesi alışverişi olumlu yönde etkilemiştir. Bu malların taşınması esnasında, daha küçük ürünler satan kişiler de ürünlerini göndermektedir. Kişiler arasında bu yönde de işbirliği ağı oluşturulmuştur. Girişimciler gerek pazarlamada gerekse de üründe yenilik yapmışlardır. Orada bulunan ürünlerin alınıp buraya adapte edilmesi de görülmüştür. Kişiler yenilikleri genellikle fuarlar aracılığıyla takip etmektedir. Keşan Ticaret ve Sanayi Odasının girişimcilik konusundaki ve hukuki mevzuata dair eğitimleri, yönlendirmeleri kişiler üzerinde olumlu etki yapmıştır. Görüşülen girişimciler her ne kadar farklı sektörlerde faaliyet gösteriyor olsa da sorunlar birbirinin benzeridir. Malların serbest dolaşım malları taşıyan araç ve kişilerin serbest dolaşmıyor olması en büyük sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Keşan Ticaret ve Sanayi Odası’nın vize alma aşamasında

destek vermesi üyelere kolaylık sağlamaktadır. Gümrük işlemlerinin İpsala Gümrük Kapısı'ndan Tekirdağ Merkez İlçe'ye alınmış olması ulaşım masrafını arttırmakta, zaman kaybına sebep olmaktadır. Gümrük işlemleriyle ilgili bazı girişimciler aracı firmalarla çalışmaktadır. Kendi malını kendi taşıyan ve tüm gümrük işlemlerini kendisi yapan firmalar da mevcuttur. Taşıma yapan tırlara konan kotalar da bir diğer sorundur. Yunanistan ve Türkiye için belirlenen giriş çıkış yapacak ticari araç sayısı nakliyatla sorun yaratmaktadır. Yunanistan ağırlıklı olarak diğer Avrupa Birliği ülkelerine taşıma yaptığı için kotalardan etkilenmemektedir. Yabancı dil bilmemek de karşılaşılan diğer sorundur. İngilizce bilenler bu sorunu aşmaktadır. Bazı sektörlerden çoğunlukla Türk kökenli Yunanistan vatandaşları alışveriş yaptığı için bu sektörlerde yabancı dil bilmemekten kaynaklanan sorunlar daha azdır. Fakat, özellikle Türk kökenli Yunanistan vatandaşları ile iş ilişkisi kuran kişilerin işleriyle ilgili temel Yunanca kelimeleri konuşabildikleri görülmüştür. Açılan kurslara devam eden ve kendi çabalarıyla Yunanca konuşmayı öğrenen girişimcilere de rastlanmıştır.

Sonuç olarak, Keşan'daki fırsatları gören ve bu fırsatları sınır ötesi ticaret faaliyeti ile birleştiren girişimciler Keşan'ın yerel gelişimini desteklemektedir. Girişimcilere destek veren tüm kamu kurum kuruluşları da bu sürece destek sağlamaktadır.

ENTREPRENEURSHIP AND LOCAL DEVELOPMENT IN BORDER REGIONS: A CASE STUDY IN KEŞAN

SUMMARY

The general acknowledgement for the development has been changing rapidly in the globalizing world. With the removal of boundaries, the obligation of competition and the necessity of cooperation of the cities both have been coming off. In this context, the regions and the cities which are different from the others and which leads these differences well are going to step forward. For development, it is necessary not only for the existing unique characteristics of cities and regions but also for the entrepreneurs who recognize the differences and necessities and who work for the solution, respectively. The main goal of this MSc. dissertation is examining the impacts of entrepreneurship on local development of Keşan as a case study.

Regions mainly differ from each other in terms of opportunities and threats. These special characteristics must be taken into consideration when forming the development strategies. Any longer, the earlier experiences clearly show that the components of development are not valid for each region. For the previous regional development policies, the labour, market and proximity to the raw materials were important; but the new regional policies point to the structure that formed by social relations and institutions. In this context, Endogenous Development Theory (1990s) is an important development approach. Endogenous Development Theory highlights that economic development is an internal problem of economic system rather than an external issue. One of the main reasons of the emergence of the theory is clearly the insufficiency of the capital flow for the economic growth of the less developed countries and the the second important reason is the incapability of the classical theories in explaining it. Endogenous Development Theory highlights to the importance of human capital, spillover effects of knowledge and innovation in development, in brief.

In parallel with this new theory, a new term called “entrepreneur” shows up. Entrepreneur is a person who notices the needs and innovative opportunities for production, product, process and marketing, and he/she starts to work with courage. Entrepreneurship is considered as the fourth production factor coming after capital, labour and raw materials. Entrepreneur enriches the product, production and marketing with creativity and innovative ideas. Person of firm who creates and develops business contributes to the employment, supplies increases in income, creates financial resources, and becomes a positive role model for society can be described as entrepreneur. All of these are results of the positive impacts of entrepreneurs on local development. European Union member states and candidate member states support the projects to improve entrepreneurship to establish relationships with each other and with the universities- public/private sector.

Borders are protectors of the nation states. Border regions mostly experienced the negative effects of being in the periphery and they were trying to develop by state intervention. With the globalization process, however, firstly the nation states' metropolitan areas globed and these areas broke off from nation economy. In this process, border regions attracted attention and it was considered that these regions would save the national economy. In this respect, European Union takes place in development of border regions as a solid structure, as an organization that abolishes the borders and works for the common configuration goals. In spite of the abolishment of the borders between European Union countries, less developed areas in the candidate state peripheries continues being existed. European Union is trying to find a solution to these underdeveloped situations of these borders by establishing cooperation and encouraging them to create projects. For instance, Edirne is the first city where cross border cooperation established in Turkey. Edirne is a western province in Turkey. In addition, Edirne is an exclusive province as the unique border region with Greece and Bulgaria. Being neighbour with Greece and Bulgaria means being adjacent to European Union. European Union and International Relations Department have been working with Municipality of Edirne. Most projects achieved and different projects about disabilities, health awereness, training of staff, environment, tourism and economic issues still continue in Edirne.

Edirne is the first region where the first cross border cooperation started and by means of projects it continues to collaborative works. Keşan is the province of Edirne. It is located on the transporting axis of both directions: İstanbul-Tekirdağ and Greece. Especially, intensely on Saturdays receiving visitors from Greece that come to shop from Keşan's local market, the entrepreneurs are aware of this advantage and they focused on the needs. The studies of various institutions to get more benefits from this opportunity have been determinative in selection of Keşan. Working process consists of two stages which support and improve each other: Printed press research and in-dept interview technique with selected entrepreneurs. The results of the printed press research show that the person and institutions in Keşan are aware of the opportunities of the region and they believe in the importance of working together and person and firms that are active in commerce have effects on the development of Keşan. In the in-dept interview technique, the qualitative research method was selected instead of quantitative research method. Because, the main goal is to gather information that is more detailed related to people and process instead of standart data.

Being a researcher from Keşan and continuously taking place in Keşan during the study simplified the research process. This situation gave chance to the researcher to persuade the entrepreneurs interviewing easily and handle with the process totally. To the entrepreneur person/firms that take place in service industry and show commercial activity was determined by the snowball sampling method from the registrations of Keşan Chamber of Commerce and Industry. Activity area of Keşan Chamber of Commerce and Industry comprises Edirne's towns Keşan, İpsala and Enez. The mission of Keşan Chamber of Commerce and Industry is being a pioneer chamber among leading members and among coordinating works to improve the economy of the region and to provide training, employment and asistance to all categories of instutions.

Interviews with ten entrepreneurs in Keşan gave chance to the researcher to get the information about how they became entrepreneur, stories about beginning to cross-border activities, in this process who supported them and how they did it, the

relations with public and other private sectors, innovations they made, the problems they handled and relations with the other entrepreneurs. To make the information more standard, coding system is created and data are grouped under four main themes. Most of the entrepreneurs who established business in Keşan are from Keşan, Keşan's villages, neighbour towns and villages. Some of the entrepreneurs considers the visitors from Greece as an opportunity and make their advertisement in Greece, some of them started to cross border trading to Greece with the guidance of the other entrepreneurs. Advertising on local television and radios had positive impacts on shopping and Keşan's advertisement. Especially cross border visits affected people positively. The entrepreneurs have pointed out that they did not come across any negative behavior and additionally established good relations. Additionally, in furniture industry, delivering the products to the houses has affected the shopping positively. During the transportation of these goods, the sellers of the smaller goods send their products. Therefore, this way provided a good co-operation between people. Entrepreneurs motivate other tradesmen to start cross border trade. Institutions and organizations attach importance to development of members' positive relationships. The entrepreneurs have made innovation both at marketing and on product. There are also products that were purchased in Greece and put on Keşan. People generally follow the innovation by means of fairs. Keşan Chamber of Commerce and Industry's trainings about entrepreneurship, legal regulations and guidance made positive impact on members. Although the interviewed entrepreneurs are operating in different sectors, the problems are similar. In cross border trading the biggest problem is not having a mobility freedom for people and vehicles without passport and visa in spite of the mobility of goods is free. Passport, visa and any required documentation procedures for vehicles lead to loss of time, money and labour force. Especially in summer, while customs is busy, long vehicle queue makes the trade activities more difficult.

Assistance of Keşan Chamber of Commerce and Industry about visa application process makes it easy for members of the commerce. Taking the custom procedures from İpsala Custom Gate to Tekirdağ Centre increased the transportation costs and caused to loss of time. Some of the entrepreneurs work with mediator firms, however, there are also entrepreneurs who transport their own goods and make all the custom procedures by themselves. Quota on transportation trucks is another problem in cross border trading. Greece has is not affected from these quotas because Greece mainly transports to the other European Union countries. Not knowing a foreign language is another problem. For some entrepreneurs that can speak English it is not a problem though. Some sectors are affected a few by not knowing a foreign language because Greek citizens of Turkish origin shop from these entrepreneurs. However, it has been observed that working for Greek citizens are able to speak basic Greek words about their issues. Some entrepreneurs who take Greek courses or learn the language on their own is another observation. Speaking Greek makes communication and trade easy. Some entrepreneurs especially working with the Greek are preparing invitation cards and this helps writing Greek. Speaking the customers' native language is a private service for them. Therefore, entrepreneurs make effort to learn foreign language.

As a result, the entrepreneurs, whom notice the opportunities and combine them with cross border trading activities, support Keşan's local development. All public institutions that support these entrepreneurs also support this process. Entrepreneurs contribute regional economic development not only by their personal efforts, but also

by motivating other tradesmen. Those who are working in this direction have established sectoral linkages, as well as by encouraging other entrepreneurs. Public and private sectors, institutions and organizations have supported this relationship.

1. GİRİŞ

Hızla değişen dünya düzeni, gelişme ve kalkınmaya bakış açısını da farklılaştırmıştır. Bu farklılaşma ile tüm dünyada, kalkınma stratejilerinin oluşturulması ve özellikle st ölçek planların hazırlanması aşamasında yerelin özelliklerinin dikkate alındığı görülmektedir. Yerleşimler güçlü ve zayıf yönleriyle birbirlerinden ayrıştıkları için, gelişme stratejilerinin belirlenmesi aşamasında da bu çeşitliliklerin de göz önüne alınması gerekmektedir.

Küreselleşen dünya düzeninde, devlet halen ulus devletin fiziksel sınırlarının koruyucusudur. Fakat sınırlar, çeperde bulunması sebebiyle çoğunlukla dezavantajlı bölgeler olarak algılanmış ve gelişmesinin ancak devlet yatırımlarıyla sağlanabileceği düşünülmüştür. Küreselleşme sürecinde ilk olarak metropoliten alanların ulusal ekonomiden kopması sebebiyle, sınırlar ulusal ekonomiyi kurtaracak yeni potansiyel alanlar olarak görülmektedir. Sınırların bu önemli hale gelen konumuna, Avrupa Birliği tarafından da dikkat çekilmektedir. Küreselleşme ve Avrupa Birliği'nin yapılanması sebebiyle sınırlara artık yoğun ilgi vardır. Sınırların da sahip oldukları potansiyeller ve karşılaşabilecekleri sorunlar olarak birbirinden ayrıştığı fark edilmiştir. Avrupa Birliği, mekana özgü olarak geliştirip uyguladığı projeler aracılığıyla sınır bölgelerinin dezavantajlı konumunu avantaja çevirmek için çalışmaktadır. Sınır bölgelerindeki ticaretin gelişmesini sağlamak, girişimciliği arttırmak, firmaların yenilikçilik kapasitelerinin gelişmesini sağlamak, bilginin paylaşılmasını desteklemek, halklar arasında güven ilişkisinin kurulmasını desteklemek, bu genel amaca ulaşmak için kullanılan yöntemlerden bazılarıdır.

Girişimci, mevcut üretim ve satış süreçlerine yenisini ekleyen, eksiklikleri fark edip risklere rağmen yenilikçi faaliyette bulunan kişidir. Girişimci de hem yerele ait olması hem de sınırın getirdiği avantajları fark eden ve fark yaratan olması sebebiyle bu sürece dahil olmaktadır. Girişimcilik, bu anlamda, komşu bölgelerdeki yatırımlar ve iş geliştirme konularında dikkat çeken bir olgu olarak yerelde karşımıza çıkılmaktadır. Girişimciliğin artması, yerel gelişmeye destek olan önemli ivmelerden biridir. Bu aşamada şehrin geleceği hakkında söz szleyen aktörlerin yerel gelişme

ve girişimciliğin arttırılması konularında ortak çalışmalar yapması önem kazanmaktadır.

Sınır bölgesi olması, İstanbul-Tekirdağ-Yunanistan ve Edirne-Çanakkale-İzmir Karayollarının kavşak noktasında bulunması, diğer ilçelere oranla daha gelişmiş ve tercih edilir olması, kamu-özel sektör-sivil toplum kuruluşlarının kalkınma için birlikte çalışması, girişimci kişi ve firmaların tüm fırsatların farkında olması sebebiyle Keşan İlçesi çalışma alanı olarak seçilmiştir. Literatürde bu çalışmaya yol gösterecek alana ve konuya dair başkaca araştırma olmaması, fakat Keşan'ın yukarıda sayılan üstünlükleri sebebiyle araştırılmaya değer olması bu çalışmanın yapılmasını gerekli kılmıştır.

Temel amaç, Keşan'da girişimciliğin yerel gelişmeye etkisinin belirlenmesidir. Sınır avantajı sebebiyle sınır-ötesi faaliyette bulunan girişimcilere ulaşmak amaçlanmıştır. Farklı sektörlerden, hizmet sektörü içinde ticaret faaliyetiyle uğraşan ve birbirleriyle ilişki içinde olan girişimciler örneklem çerçevesini oluşturmaktadır. Kantitatif araştırma yöntemi bilgilerin elde edilmesinde yeterince açıklayıcı olmadığı için kalitatif araştırma yöntemi kullanılmıştır. Yarı yapılandırılmış derinlemesine görüşme tekniğiyle yapılan alan çalışmasında; girişimcinin kişisel özellikleri, girişimcinin ilişkileri, bunların yapısı ve mekansal özellikleri, girişimcinin ilişkilerinin yerel gelişmedeki rolü hakkında 4 ana bileşen altında sorular sorulmuştur. Soruların kodlandırılması yoluyla bilgiler daha standart şekle getirilerek karşılaştırılabilir olması amaçlanmıştır. Böylece, sonuca ulaşılması, karşılaştırılması ve çıkarım yapılması kolaylaştırılmıştır.

1.1 Amaç

Bu tezin hazırlanmasındaki temel amaç, sınır-ötesi faaliyet gösteren girişimcilerin yerel gelişmeye etkisinin Keşan İlçesi örneğinde incelenmesidir.

Çalışma alanı olarak seçilen Keşan'da sınır-ötesi ülkeler ile ticaret faaliyetiyle ilgilenen girişimcilerin kişisel özellikleri, girişimcinin kurduğu ilişkiler ve ilişkilerin yapısı ile bunların yerel gelişmeye etkisi sorgulanmıştır. Girişimcinin sınır-ötesi fırsatlarını nasıl fark ettiği, faaliyetlere başlangıcının nasıl olduğu, bu aşamalarda girişimcinin kimlerden destek aldığı, faaliyette bulunulan diğer firma ve kamu kurumlarıyla ilişkileri sorgulanmıştır. Sınır-ötesi faaliyet esnasında öğrenilen imalat

teknikleri, yeni ürünlerin ve piyasaların farkına varılması durumu irdelenmiştir. Mevcut durumdaki genel sıkıntılar, sıkıntıların kaynağı, sıkıntıların giderilmesi halinde sınır-ötesinde iş ilişkisi için tercih edilecek şehirlerin belirlenmesi amaçlanmıştır.

Bu çalışmanın bulguları ile farklı sektörlerdeki girişimcilerin sınır-ötesi ilişkilere bakışı, ilişki kurma yöntemleri ve yaşadıkları sorunlar belirlenmiştir. Çıkarımlar, yerel gelişmenin sağlanması aşamasında girişimcilerin sorunlarının belirlenmesi ve karşılaşılan problemlere çözümler sunulması aşamasında diğer sınır bölgelerine örnek oluşturacaktır.

1.2 Kapsam

Tezin hazırlanmasındaki temel amaç girişimciliğin yerel gelişmeye etkisinin Keşan'da sınır ötesi faaliyet gösteren girişimciler üzerinden incelenmesidir.

İkinci bölümde; İçsel Büyüme Kuramı ve yerel gelişme kavramları açıklanmıştır. Dünyada değişen anlayış farklılıkları kalkınma konusuna olan bakış açısını da değiştirmektedir. 1980li yıllardan sonra yerleşmelerin de sorun ve potansiyel olarak birbirlerinden ayrıştıkları görülmüştür. Yeni gelişme stratejileri artık bölgelerin kendi potansiyelleri göz önünde tutularak belirlenmektedir. İçsel Büyüme Kuramı, ekonomik büyümenin dışsal değil de ekonomik sistemin içsel bir sorunu olduğunu vurgulamaktadır. Bu kuram ile teknolojik gelişme, beşeri sermaye, yaparak öğrenme, bilginin yayılması önemli hale gelmektedir.

Üçüncü bölümde, girişimciliğin ne olduğu, girişimcinin özellikleri, kişi ve firmaları girişim yapmaya yönelten süreçler açıklandıktan sonra Avrupa Birliği sınır bölgelerinde girişimcilik ile ilgili proje örneklerine yer verilmiştir. Üretimde sermaye, emek ve hammaddeyi bir araya getiren dördüncü faktör olarak girişimcilik görülmektedir. Girişimci, ihtiyaçları fark ederek cesaretle iş hayatına giren ve mevcut işinde üretim/pazarlama süreçlerine yenilik getiren kişidir. Avrupa Birliği de girişimcilerin kalkınmadaki olumlu etkilerini gördüğünden dolayı girişimciliği destekleyen projeler geliştirilmekte, fonlarla girişimcileri desteklemeye ve aralarında ağ kurmaya çalışmaktadır.

Dördüncü bölümde, sınır kavramına değinilmiştir. Daha sonra, Avrupa Birliği ve Türkiye'de sınır problemleri ve sınır-ötesi işbirliği konusunda yapılan çalışmalara ve

anlayış farklılıklarına değinilmiştir. Günümüzde sınırlar hala devletlerin koruyucu olarak gözüke de sınırlar gittikçe daha da etkisizleşmeye başlamıştır. Ülkelerin ilk olarak metropoliten alanlarının küreselleşmesi sebebiyle kalkınma için gözler ihmal edilen ve kendi kaderlerine terk edilen sınırlara çevrilmiştir. Ülkeler ve Avrupa Birliği gibi yapılanmalar da sınırların sorunlarına çözüm bularak bu potansiyelden yararlanmak için çeşitli projelerle sınır bölgeleri desteklemektedir.

Beşinci bölümde, çalışma alanı olarak hangi sebeplerle Keşan İlçesi'nin seçildiği belirtilmiş, Keşan hakkında genel bilgiler verilmiştir. Çalışma konusu hakkında Keşan'a özel açıklayıcı ve ayrıntılı bilgi edinmek sebebiyle yurtdışı ile ticaret faaliyeti sürdüren girişimcilerle derinlemesine görüşme metoduyla yarı yapılandırılmış görüşmeler yapılmıştır.

1.3 Yöntem

Araştırma konusu ile ilgili olarak girişimcilik, yerel gelişme, sınır ötesi işbirlikleri ve İçsel Büyüme Kuramı konularında literatür araştırması yapılmıştır. Gelişmede yerelin özelliklerinin ön plana çıktığı, girişimciliğin ekonomiye olan olumlu etkisi görülmüştür. Kalkınma planları ve bölge planları da aynı konulara dikkat çekmekte, kalkınmanın bu anlayışlar üzerinden gelişmesi yönlendirilmektedir.

Çalışmada sınır ötesi faaliyet gösteren girişimcilerin yerel gelişmeye etkisi sorgulanmaktadır. Girişimcileri yeni iş kurmaya/yenilik yapmaya yöneltten süreçler ne şekilde işlemektedir, sınır bölgesinde bulunmak girişimcilerin işini kolaylaştırmış mıdır, ilk ilişkiler kimler üzerinden sağlanmıştır, tüm aşamalarda hangi sorunlarla karşılaşmıştır sorularının cevabı aranmaktadır.

Sınır ötesi işbirliğine dair ilk projeler Türkiye'de Edirne-Bulgaristan arasında yapılmıştır. Edirne'nin hem Yunanistan hem de Bulgaristan ile sınır bölgesi olması ve ilk sınır ötesi projelerin Edirne'de başlaması sebebiyle çalışma alanı olarak Edirne İli seçilmiştir. Gerek Yunanistan'a yakınlığı, önemli ulaşım akslarının kavşak noktasında bulunması, sınır ötesi faaliyet gösteren girişimcilerin bulunması, kamu-özel sektör-sivil toplum kuruluşlarının biraraya gelerek girişimcilik ve ticaretin gelişmesi amacıyla çalışmalar yapılması Edirne İli'nde Keşan İlçesi'nin çalışma alanı olarak seçilmesinde belirleyici olmuştur. Keşan'da girişimciliğin yerel gelişmeye etkisini belirlemek amacıyla yarı yapılandırılmış görüşmeler yapılmıştır. Daha geniş

bir alanda ve daha kapsamlı bilgi elde edilmesi amaçlanmıştır. Bu sebeple kantitatif araştırma yöntemi yerine kalitatif araştırma yöntemi tercih edilmiştir. Kalitatif yöntem ile standart bilgi yerine daha ayrıntılı ve birbirine bağlantılı bilgi elde edilmiştir. Örneklem çerçevesi belirlenmesi aşamasında Keşan Ticaret ve Sanayi Odası üye listelerinden yararlanılmıştır. Araştırmacının Keşanlı olması ve tüm çalışma aşamasında Keşan'da bulunması yarı yapılandırılmış görüşmelerde kişilerin rahatça fikirlerini beyan etmesini sağlamıştır. Araştırmacının sürekli Keşan'da bulunup çalışma hayatında olması, katılarak gözlem yöntemiyle de bilgi toplanmasına olanak sağlamıştır.

2. YEREL GELİŞME VE İÇSEL BÜYÜME KURAMI

Bölgelerin ve kentlerin birbirilerinden ayrılan sorunlarının olduğu ve birbirilerinden farklılaşan potansiyeller barındığının görülmesi ile her yere uygulanabilecek genel bir gelişim stratejisinin olamayacağı görülmüştür. Artık yerelin ön plana çıkarıldığı kalkınma stratejileri ön plana çıkarılmaktadır ve gelişmeye dair yöntemler bu doğrultuda şekillendirilmektedir.

Ekonomik büyümenin ekonomik sistemin içsel bir meselesi olduğu düşüncesini savunan İçsel Büyüme Kuramları, büyümenin ekonomik sistemin dışsal bir mesele olduğunu savunan Neo-Klasik Kuramlara alternatif getirmiştir. İçsel Büyüme Kuramları; ekonomik büyüme kavramını beşeri sermaye, teknolojik gelişme, bilginin saçılması ve yaparak öğrenme kavramlarıyla bağdaştırmıştır.

2.1 İçsel Büyüme Kuramı

Bölgesel kalkınma politikaları, küreselleşme ve yerelleşme dinamiklerinin ön plana çıktığı 1980’li yıllardan sonra, doğrudan devlet yatırımları yerine işgücü ve yaşam kalitesi gibi mekanın özelliklerini iyileştirici alternatif yatırım ve içsel gelişmeyi daha ön planda tutmuştur. Daha önceki bölgesel kalkınma programları pazar, işgücü ve hammaddeyi erişime önem verirken, yeni bölgesel politikalarda ise sosyal ilişkiler, normlar ve kurumsal ilişkiler daha önemli hale gelmiştir (Aktakas, 2006).

Neo-klasik modeller sermaye tabanlı iktisadi büyüme teorileridir. İçsel Büyüme Teorisi 1990’larda teknik süreci büyüme sürecinin içine katan ‘Yeni Büyüme Teorisi’ olarak ortaya çıkmıştır (Izushi, 2008). İçsel Büyüme Teorisi’nin ortaya çıkış nedeni, Üçüncü Dünyadaki sermaye akışının az gelişmiş ülkeleri kalkındırmada yetersiz kalması ve klasik teorilerin bu gelişmeleri açıklayamamasıdır. Neo-Klasik Büyüme Kuramında olduğu gibi, İçsel Büyüme Kuramı da ekonomiye bir bütün olarak bakar (Romer, 1994). İçsel Büyüme Kuramını Neo-Klasik Büyüme Kuramı’ndan ayıran özellik, firmaların ürettiği yeni bilgilerle teknolojik değişime yol açmasının modellemede kullanılmasıdır (Acs, Varga, 2002). İçsel Büyüme Teorisi,

ekonomik büyümenin dışsal değil de ekonomik sistemin içsel bir sorunu olduğunu vurgulamaktadır.

Neo-klasik büyüme teorisi, kişi başı sermayenin, kişi başına üretim ya da tüketim ile aynı oranda arttığı dengeli bir büyüme tanımlamaktadır. Denge sağlandığında kişi başına gelir ve tüketimdeki artış oranı, gelişme hızı ile aynı seviyeye gelmektedir. Yani nüfus artışı ve teknolojik gelişme dışsal olarak kabul edilmiştir ve burada kamunun belirgin bir rolü yoktur. Neo-klasik büyüme modeli; ekonomiyi, bıçak sırtı denge şartından ve devletin ekonomiye müdahalesinden kurtarmaktadır. Fakat bu sefer de bilgi birikimi, teknoloji, beşeri sermaye gibi büyümenin temel aktörlerinin dışsal sayılması problemi ortaya çıkmaktadır. İçsel Büyüme Modelleri ise daha kaliteli eğitim ve sağlık hizmeti sunarak, Ar-Ge ve teknoloji transferini destekleyerek, mülkiyet haklarını koruyup iletişim ağlarını güçlendirerek dışa açık ekonomik sistem kurmak yoluyla devletin ekonomideki rolüne dikkat çekmektedir. Ek olarak, devlet rekabetin önündeki engelleri kaldırarak ekonomide tekrar aktif bir rol üstlenmektedir. Sonuç olarak içsel büyüme teorileri, ekonomik büyümeyi sistem içerisinde aramaktadır (www.ekodialog.com). Solow'un oluşturduğu model, bazı ülkeler fakirken diğerlerinin neden çok zengin olduğunun açıklanmasında önemlidir. İçsel Büyüme Kuramları, Solow'un zaman içinde bazı ülkelerin daha hızlı gelişerek birbirlerinin gelişmişlik seviyesini yakalayacağına dair hipotezi kabul etmemekte, az gelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkelerle gelir farkının artmaması için gerekli tedbirleri alması gerektiğini savunmaktadır. “İçsel büyüme yaklaşımına göre benzer gelişmişlik düzeyine sahip iki ülke arasındaki entegrasyon ülkeler arası mal ve bilgi akışı yoluyla kaynakların ülke içinde ve ülkeler arasında yeniden etkin dağılımını sağlamakta ve her iki ülkede de ölçeğe göre artan getiriye yol açmaktadır (Demir, 2002, s.8).”

Schumpeter, Neo-klasik yaklaşımdan farklı olarak teknolojik yenilik kavramının alanını genişletmiş, teknolojik yenilik kavramını sadece üretim sürecinde yeni bir tekniğin kullanılması olarak değil, aynı zamanda yeni bir malın üretilmesi, yeni pazarların açılması, yeni pazar örgütlenmelerine gidilmesi, yeni hammadde kaynaklarının bulunması gibi süreçleri de kapsayan bir kavram olarak tanımlamıştır (www.ekodialog.com). Arrow çalışmalarında bazı sektörlerde zaman geçtikçe maliyetlerin düştüğünü, kalitenin yükselip üretimin hızlandığını ortaya koymuştur. Bu süreci “Yaparak Öğrenme” olarak tanımlamıştır. Şirket üretim yaptıkça işini daha

iyi yapmayı öğrenir, ürünlerini geliştirir ve yeni ürünler yaratır. Bu üretim seviyesi genel ekonomi ile de bağlantılıdır ve bir şirketin verimliliği ülkenin toplam üretim seviyesiyle de ilgilidir. Romer, Arrow'un öğrenme konusundaki bulgularıyla Neo-Klasik modelin açıklayamadığı konuları birleştirmiştir ve teknolojik gelişmeyi ekonomik modelin içsel bir parçası olarak açıklamıştır. Yapılan yatırımlar bir yan ürün olarak teknolojik bilgiyi arttırır, bu bilgi artışı taşmalar sonucu sektör geneline yayılır. Bir ülkede ne kadar çok yatırım yapılmışsa, o kadar ekonomik bilgi üretilmiş demektir. Böylece, yatırımların getirileri eski modellerin öngördüğünden daha yüksek seviyede olduğu varsayılır. Lucas, bir ülke ekonomisinin fiziksel sermaye yatırımlarının yanında sosyal sermayeye yatırıma da ihtiyaç duyduğunu belirtmiştir. Sosyal sermaye, eğitime yapılan yatırımların yanı sıra yaparak öğrenme yolu ile de gelişir. İçsel büyümede bilginin dolaşımı, uluslararası mal akışları kadar önemlidir. Bu sebeple de “devletin yabancı dil öğrenimini, yurtdışında eğitim ve araştırmayı, yabancı sermaye girişini teşvik etmesi; vergi, göç ve vize politikalarını uyumlaştırması; yurtiçi ve yurtdışı iletişim ağlarını geliştirmesi; girişimcilerin ihtiyaç duydukları bilgilere ulaşmalarına katkı sağlaması; patent ve mülkiyet haklarını koruması büyümeye olumlu katkı yapacaktır (Demir, 2002, s.8).”

Bir bölgenin dünya ekonomik sisteminden dışlanmaması ve artan zenginleşmeden pay alabilmesi için gerekli koşullar şöyle özetlenebilir; ilk olarak bölgelerin mevcut bilgi ve birimlerini sürekli olarak artırabilmeleri ve bunu rekabet güçlerini sürdürebilmek amacı ile yaratıcı olarak kullanabilmeleri, diğer bir deyişle “sürekli öğrenme kapasitelerinin oluşturulması”, ikinci olarak “öğrenme ve gelişme süreci için gerekli olan birliktelikleri, işbirliğini ve paylaşmayı kolaylaştıracak kurumsal zenginliğin desteklenmesi”. Bu iki özelliğe ulaşabilmenin ön koşulları vardır. Bunlardan ilki bilgi derlenmesi, üretilmesi ve yayılması için gerekli masrafların azaltılması (Scott, 1996) ve böylelikle var olan bilgiyi kullanarak birim ve bireylerin kendilerini yetiştirme, uzmanlık alanları oluşturma ve yeteneklerini artırma şanslarının artırılması gerekmektedir. İkinci en önemli koşul, mevcut sosyal sermayenin geliştirilmesi ve öğrenme kapasitesinin belirli bir düzeye ulaştırılmasıdır (Eraydın, 2002).

Neo-Klasik Kuram, teknoloji ve beşeri sermayeyi dışsal faktör olarak aldığı için, İçsel Büyüme Kuramı ekonomik gelişmeyi ‘yaparak öğrenme’, ‘beşeri sermaye’,

‘teknolojik gelişme’ye dayandırdığı için bu çalışmanın temeli İçsel Büyüme Kuramına dayandırılmıştır.

2.2 Yerel Gelişme

1970’lerde ulus devletlerin geçmiş dönemdeki bazı işlevlerine son vermeleri ile yeni bir aşamaya gelinmiştir. II. Dünya Savaşı sonrasında 1970’lere kadar farklı mekansal birimlerdeki düzenlemelerden ve özellikle az gelişmiş bölgelere kaynak aktarımından sorumlu olan ulus devletlerin bu çabalarını azaltmaları bölgeleri önemli ölçüde etkilemiştir. İlk olarak, bölgeler yeni oluşan küresel düzende ulus devlete referansla değil, uluslar arası sistem içindeki konumları ile tanımlanmaya başlamışlardır. İkinci olarak, ulus devletin sınırlamaları ve desteği ortadan kalkınca bazı bölgeler sıçrama yaparken, diğerlerinin geçmişteki gelişmişlik düzeylerini bile korumada zorlandıkları görülmüştür. Bu durum bölgesel ve yerel düzlemlerde müdahale biçiminin ne olması gerektiği tartışmalarını da beraberinde getirmiştir. Özellikle 1980’li yıllardan başlayarak “bölge” kavramının ulus devlete referansla değil, küresel ekonomik sistemin bir alt birimi şeklinde tanımlandığı ve kimi zaman “yerel” kavramı ile eş anlamlı olarak kullanıldığı gözlenmektedir (Eraydın, 2002). “Bölgesel kalkınmada yaşanan gelişmeler eski endüstriyel bölgelerine ilginin azalmasına neden olduğu gibi, Kuzey İtalya, Güneybatı Almanya, Batı Danimarka, Güneybatı Norveç gibi yeni dinamik bölgeleri ortaya çıkarmıştır (Aktakas, 2006, s.36).” Çetin’in belirttiği gibi (2005), bu bölgelerin başarısının altında yatan gerçek, kalkınma sürecinin tamamen bölge içindeki dinamiklerle başlatılmasıdır (Aktakas, 2006’da atıfta bulunduğu gibi).

Dünyaki toplumlar, şehirler ve kamu idareleri küreselleşmenin zorluklarına cevap olarak hızla yerel gelişme stratejilerine yönelmektedir (www.ilo.org). Yerel gelişmenin ne olduğuna dair bir çok tanımlama bulunmaktadır. Henüz açıkça tanımlanmış bir teorik modelin eksikliği, yerel gelişme strateji fikirlerinin deneyim ve benzetmelere dayanması ayrıntısıyla kabul edilmiş tanımın ortaya çıkmasını önlemiştir. Böylece, yerel gelişme stratejilerinin içeriğini özelleştirmek için yaklaşımın temel özelliklerine başvurulmaktadır (Rodríguez-Pose, 2001).

Yerelde gelişmeyi hangi faktörleri etkilendiğinin belirlenmesi için Wong’un makalelerinden yararlanılabilir. Wong (1998) çalışmasında, karar alıcıların yerel kalkınma sürecinde değişik faktörlerin önemini nasıl belirlediklerini İngiltere’de

birbirine çok zıt sosyo-ekonomik tecrübelerdeki iki bölge örneğinde incelemiştir. Öncelikle yerel ekonomik kalkınma için hayati önem taşıyan temel faktörlerin belirlenmesi için akademik ve politika amaçlı çalışmalar incelenmiştir. Amerika, İngiliz ve Avrupa’da henüz yayınlanmış 30 önemli literatür çalışması ele alınmış ve yerel ekonomik kalkınma için önemli olan faktörlerden kapsamlı bir liste hazırlanmıştır. Wong, literatür taraması sonucunda yerel ekonomik kalkınma faktörlerini Mekansal Faktörler, Fiziksel Faktörler, Altyapı, İnsan Kaynakları, Finans ve Sermaye, Bilgi ve Teknoloji, Yaşam Kalitesi, Kurumsal Kapasite, İş Kültürü, Toplum Kimliği ve İmaj olarak belirlemiştir. Yerel ekonomik kalkınma faktörlerini içeren bu çalışma listesi, sonraki deneysel çalışmaya temel oluşturmuştur. Çalışma alanı olarak Kuzeybatı İngiltere (Cheshire, Cumbria, Lancashire, Greater Manchester, Merseyside) ve Doğu İngiltere (Doğu Anglia, Essex, Bedfordshire, Hertfordshire) seçilmiştir. Bu iki bölge çok farklı sosyal ve ekonomik gelişmişlik seviyeleri ve deneyimleri sebebiyle tercih edilmiştir. Belirlenen iki farklı bölgedeki yerel aktörlere bu faktörleri derecelendirmek amacıyla anketler yollanmıştır. Bundan sonra, seçilen 22 katılımcıyla yarı-yapılandırılmış derinlemesine görüşme yapılmıştır.

Çizelge 2.1 : Yerel ekonomik gelişme faktörlerinin sıra ortalaması: Kuzeybatı ve Doğu bölgesi (Wong, 1998, s. 711).

Kuzey Batı (n=73)		Doğu Bölgesi (n=64)	
<i>Geleneksel Ekonomik Gelişme Faktörleri</i>		<i>Geleneksel Ekonomik Gelişme Faktörleri</i>	
Fiziksel Faktörler	2.82 (1)	2.97 (1)	Konum
Konum	3.37 (1)	3.39 (0)	Fiziksel Faktörler
İnsan Kaynakları	3.50 (0)	3.88 (2)	Altyapı
Finans ve Sermaye	4.07 (4)	4.16 (1)	İnsan Kaynakları
Altyapı	4.85 (1)	4.67 (5)	Finans ve Sermaye
Bilgi ve Teknoloji	6.07 (4)	5.57 (8)	Bilgi ve Teknoloji
Endüstri Yapısı	6.75 (8)	6.08 (14)	Endüstri Yapısı
<i>Soyut Faktörler</i>		<i>Soyut Faktörler</i>	
Kurumsal Kapasite	5.56 (4)	5.63 (8)	Hayat Kalitesi
İş Kültürü	5.68 (12)	6.09 (9)	Kurumsal Kapasite
Toplum Kimliği ve İmaj	6.77 (11)	6.22 (11)	İş Kültürü
Hayat Kalitesi	6.84 (5)	6.72 (12)	Toplum Kimliği ve İmaj

Tabloda, iki farklı bölgedeki anket sonuçları özetlenmiştir. Yerel gelişme faktörlerinin sıra ortalaması, araştırmadaki deneklerin faktöre verdiği öneme göre hesaplanmıştır. Düşük değer, faktörün yüksek derecede önemli olduğunu

belirtmektedir. Parantez içindeki değerler, bu faktörün çok da önemli olmadığını belirten denek sayısıdır. Çalışmada, her iki bölge katılımcıları da arsa, emek, ‘Sermaye’, ‘Altyapı’ ve ‘Konum’ gibi geleneksel faktörlerin ekonomik gelişme için en hayati unsurlar olduğunu belirtmişlerdir. Soyut faktörlere bakış açısı konusunda bölgesel farklılıklar görülmemiştir. ‘İnsan Kaynakları’ konusu, aktörler tarafından her iki bölgede de en yaygın olarak bahsedilen unsurdur. ‘İş Kültürü’ ve ‘Toplum Kimliği ve İmaj’ faktörleri her iki bölgede de daha az önemsenmektedir. Özet olarak, çalışmanın sonucunda geleneksel faktörlerin hala yerel gelişmenin temelini oluşturduğu görülmüştür. Soyut faktörler son teknolojiyi hızla destekleyerek yerel rekabeti güçlendirme konusuna dikkati çekmektedir.

Dünya Bankası’nın yapmış olduğu tanıma göre yerel gelişme; yerel yönetimlere, özel sektöre, kar amacı gütmeyen sektörlerle ve yerel örgütlere yerel ekonomiyi geliştirmek için birlikte çalışma fırsatı tanır (www.worldbank.org). Tanımlı alanın temel kamu ve özel sektör paydaşları arasındaki ortaklıkları teşvik eden, ortak tasarım ve temel kalkınma stratejilerinin uygulanmasına olanak sağlayan, yerel kaynakları ve küresel ölçekteki rekabet avantajını kullanarak sonuç olarak kalıcı iş ve ilham veren ekonomik aktiviteleri sağlayan katılımcı bir kalkınma sürecidir (ILO, 2002) (Rodríguez-Pose, 2001). Yerel gelişme; aktörler, organizasyonlar ve kaynakları harekete geçirir, diyalog ve stratejik faaliyetler yardımıyla yeni kurumlar ve yerel sistemler geliştirir, “global düşün, yerel faaliyet göster” düşüncesini yansıtır (Saturninus, 2002); kendi özel kimliğini ve yerleşimini koruyan yerel bir toplumda kendi sosyal, ekonomik ve kültürel dinamiklerini güçlendiren, her bir alt sistemiyle bağlantı kuran, böylece bu alt sistemler arasında kontrolü ve müdahaleyi kolaylaştıran bir süreci niteler (Casanova, 2004) (Çetin, M., 2007).

Yerel gelişmenin amacı, yerelin ekonomik geleceğini ve hayat kalitesini birlikte geliştirmek için yerel bölgenin ekonomik kapasitesini büyütme. Yerel gelişme çalışmaları, bölgenin ekonomik geleceğini ve yaşayanların hayat kalitesini yapılandırmak için uygulanır (Varol, 2010). Yerel gelişme rekabetçiliğin artırılması, sürdürülebilir büyümenin artırılması ve bu büyümenin kapsamlı olmasına odaklanır. Yerel gelişme, fiziksel planlama, çevre planlama, iş geliştirme, altyapı sağlama, gayrimenkul geliştirme ve finans konularını içeren bazı yerel yönetim ve özel sektör fonksiyonlarını, yani çevre, ekonomi ve pazarlamayı içeren farklı disiplinleri kapsar

(www.worldbank.org). “Ayrıca, yerel gelişme; yerel halkla birlikte hareket etme imkanı tanır, yerel yönetimler, özel sektör, üçüncü sektör ve yerel topluma yerel ekonomiyi birlikte geliştirme ve iyileştirme fırsatı sağlar. Yerel toplumlar, kendi yerel ekonomik kalkınma ihtiyaçlarına farklı yollardan cevap vermeye çalışır. Bu çerçevede, yerel ekonomik kalkınma inisiyatifleri oldukça çeşitlidir (Theodoros ve Dimitris, 2003) (Çetin, 2007’de atıf yaptığı gibi).”

“White ve Gasser (2001), yerel gelişme stratejilerini dört temel özellikte toplamıştır:

- Sosyal diyalog ve katılıma ihtiyaç vardır.
- Mekana dayalıdır.
- Yerel kaynakların hareketliliğini ve rekabet avantajını gerektirir.
- Yerelin sahipliğinde ve yönetimindedir. (ILO, 2002, s. 8-9)”

Yerel gelişme ile ortaklıklar hiç durmadan yatırım ortamını ve işlerini geliştirir, rekabeti arttırmak için yatırım ortamını sağlar, mevcut işlerin devamlılığını sağlar ve kazançlarını geliştirir. Yerel ortaklıklar, yerelin gelişme ihtiyaçlarına birçok yolla cevap verirler. Bu kapsamda, birçok değişik yaklaşım ortaya konabilir:

- Yerel işletmeler için uygun olan yerel yatırım ortamının sağlanması
- Küçük ve orta ölçekli girişimlerin sağlanması
- Yeni girişimlerin teşvik edilmesi
- Dışsal yatırımların çekilmesi (ulusal ve uluslararası)
- Fiziksel (sert) altyapıya yatırım yapmak
- Yumuşak altyapıya yatırım yapmak (eğitim ve işgücünün gelişmesi, kurumsal sağlayıcı sistemlerin ve mevzuatın geliştirilmesi)
- Belirli iş kümelenmelerinin büyümesinin sağlanması
- Kentin belli parçalarının büyümesinin veya dönüştürülmesinin amaçlanması (mekansal yatırımlar)
- Yeni ortaya çıkan işlerin desteklenmesi
- Belirli dezavantajlı grupların amaçlanması (www.worldbank.org)

Temel olarak, seçilen kentsel alanlarda yerel gelişme için halk lehine dört temel dayanak mevcut literatürden elde edilebilir:

- Özel bölgesel ve yerel koşullar ile ağlar ekonomik küreselleşme bağlamında yeni karşılaştırmalı üstünlükler olarak ortaya çıkmaktadır.
- Genel olarak kabul edilmektedir ki; yenilikçilik, ekonomik gelişme ve yeniden yapılanmanın lokomotifidir. Yerel ağlar, yeniliklerin dağılımı için dağıtıcı görev üstlenebilir.
- Birçok durumda, yeni kurulmuş ve küçük işletmelerin kuruluşu ve devamlılığı, işletmelerin yakın çevreleriyle olan performanslarıyla sıkı sıkıya ilişki içindedir.
- Firmaların çoğu, kendilerinin yerel mekanları için olağanüstü sorumluluk gösterme eğilimindedir. Kamu sektörü ve özel sektörün işbirliği sonucunda ortaya çıkan “Mekan Pazarlama” ile yerel teşebbüsler uzun vadede mekanın imajının düzelmesini sağlayabilir. Böylece, dış maliyetlerin faydaya dönüşmesi mümkün olabilir (Neumann vd., 2008).

Uluslararası Çalışma Örgütü’nün Yerel Ekonomik Kalkınma Programı tarafından kullanılan yerel gelişme tanımı da bu dört özelliği kapsamaktadır (Rodríguez-Pose, 2001).

Neumann, Schmidt ve Trettin’in 2008’de yayınladıkları çalışmalarında, yerel gelişmenin üç anahtar stratejisi olarak; yerel perakende özelliklerindeki eksiklikleri azaltmak, yeni işlerin kurulmasını teşvik etmek ve yeni iş ağlarının kurulması ve devamlılığını teşvik etmek olarak belirtilmiştir (Neumann vd., 2008).

“Artık, yerel gelişme kavramı; yerel olmak, yereli de içine almak, yani yerel yönetim birimlerini, yerel oda ve birlikleri, işletmeleri vb. de kapsamak durumunda ayrıca kamu, özel sektör ve farklı sivil toplum kuruluşları birlikte bölge için vizyon, politika ve uygulama projeleri oluşturmak durumundadır (Tunçsiper, 2009, s. 53).”

Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013) Bölgesel Gelişme Politikaları ve AB’ye Ekonomik Sosyal Uyum Özel İhtisas Komisyonu Raporu’na göre bölgesel politikalara ilişkin güçlü yönler 6 ana başlık altında gruplanmıştır. Bunlardan ikisi bölgesel ölçekte artan girişimcilik ve genç nüfus potansiyeli ile yerel potansiyel, yerel kaynak çeşitliliği, coğrafi konum ve iklim koşullarının farklı bölgelerde farklı

gelişme alternatiflerine imkan vermesidir (Dokuzuncu Kalkınma Planı Bölgesel Gelişme Politikaları ve AB'ye Ekonomik Sosyal Uyum Özel İhtisas Komisyonu Raporu, 2006).

Yine aynı raporda temel zayıf yönler/sorunlar; bölgesel kaynakların etkin kullanımında kamu-sivil toplum-özel sektörün işbirliğinden istenen düzeyde faydalanılamaması, yerelde proje hazırlama ve uygulama konusunda yetişmiş uzman yetersizliği, yerel aktörlerin idari kapasite ve kaynak yetersizliği olarak belirtilmiştir (2006). Bunlar, yereldeki sorunlardır. Bölgesel gelişmeye yönelik yerel düzeyde kurumsallaşma olmaması, yereldeki ekonomik avantaj ve potansiyeli harekete geçirecek bölgesel politika araçlarının yetersizliği, bölgelerin içsel potansiyellerini harekete geçirecek sürükleyici sektörlerin belirlenmesine yönelik çalışma ve uygulamaların yetersizliği, yerelleşme ve yığılma ekonomilerinin yarattığı fırsatları (içsel ve dışsal ölçeğe göre artan getiri) arttıracak politikaların uygulanmaması da diğer sorunlardır (Dokuzuncu Kalkınma Planı Bölgesel Gelişme Politikaları ve AB'ye Ekonomik Sosyal Uyum Özel İhtisas Komisyonu Raporu, 2006). Bunlar da, daha üst ölçek kurum ve kuruluşlar tarafından çözülebilecek sıkıntılardır.

Dokuzuncu Kalkınma Planında vizyon; ‘Toplumsal sorumluluk, bütünsellik, çevreye duyarlılık, insan odaklılık anlayışı temelinde; ulusal ve uluslararası düzeydeki etkin işbirliği ve yerel dinamikler aracılığı ile hızlı yapısal değişimini sağlamış, rekabet gücünü sürdürülebilir hale getirmiş, bütün bölgelerinde yüksek yaşam kalitesine ulaşmış, ulusal politikalar ve stratejiler ile uyumlu olarak AB'nin bölgesel gelişme araçlarını etkin kullanan altyapıyı oluşturarak topyekün kalkınmış bir Türkiye’ olarak belirlenmiştir. Bu amaç ve politikaların uygulanması için 1. Öncelik olarak bölgelerin içsel potansiyellerinin harekete geçirilmesi ve yerel kaynakların verimli kullanımıyla rekabet gücü kapasitelerinin artırılması ve sürdürülebilir gelişmenin sağlanması belirlenmiştir. Bu önceliğe ulaşmak için ‘sürükleyici sektörlerin’ belirlenmesi, bölgesel kalkınma planlarının yerelin özellikleri göz önüne alınarak oluşturulması, girişimciliğin desteklenmesi tedbirler olarak sıralanmıştır.

Bölgelerin gelişimi için kalkınmaya dair anlayışların değiştiği ortadadır. Artık yerleşim birimlerini birbirinden ayırt eden özelliklerinin belirlenmesi ve bu özelliklerin geliştirilmesi, kamu-özel sektör-sivil toplum kuruluşları işbirliği ve insan kaynaklarına yatırım yapmanın öneminin kavrandığı bir dönemden geçilmektedir. Türkiye'nin gelişme stratejileri de bu yeni kavram ve anlayışlara dayandırılmaktadır.

İçsel Büyüme Kuramında teknolojik gelişmenin sağlanması, bilginin saçılması, beşeri sermayenin iyileştirilmesine dikkat çekilmektedir. Yerel Gelişme kavramına ve İçsel Büyüme Kuramına birlikte bakıldığında savundukları değerlerin birbirini desteklediği görülmektedir.

3. GİRİŞİMCİLİK VE YEREL GELİŞME

Mekanın ve bölgelerin özelliklerine göre gelişme stratejilerinin oluşturulması, artık tüm ülke için tepeden belirlenen kalkınma stratejilerinin yerini almaktadır. Girişimcilik, üretim yöntemine ve sürecine, pazarlama stratejilerine yenilik getirerek ekonomik gelişmeyi desteklemektedir. Girişimci de hem yerel potansiyelleri ve ihtiyaçları gören hem de cesaretiyle iş kuran ve geliştiren olması sebebiyle yerelin gelişmesinde hızlandırıcı rol oynamaktadır.

3.1 Girişimcilik Olgusu

Dünya üzerindeki ülkeler genel olarak ekonomik durgunluk yaşamaktadır. Bu durumda yerel ve merkezi yönetimler şehirlerin ekonomik problemlerine çare bulmak için farklı yerel gelişme stratejileri geliştirmektedir. Girişimciliğin arttırılması, bu stratejilerden yerel seviyede ekonomik dönüşüm için en etki yöntemlerden biridir (Varol, 2010). Yerel ve bölgesel kalkınmanın mekansal eşitsizlikleri, yerel aktörleri mekan özelliklerini yeniden keşfetmesi ve ekonomik ve pazarlama stratejilerini belirleyerek ulusal ve küresel ekonomide rekabet edebilirliği güçlendirme yönünde harekete geçirmektedir (Wong, 1998). Ekonomik kalkınma, toplumun yaşam kalitesinin yükseltilmesidir ve 1990'ların başından itibaren "girişimciliğin geliştirilmesi", iş dünyasının gelişmesi ve istihdama katkısı vasıtasıyla toplumda refaha doğru anahtar rol oynamıştır. Bu süreçte yerel yönetimler başta olmak üzere tüm yerel aktörler yatırımların ve istihdamın gelişmesi gibi ekonomik kalkınmayı tetikleyen konularda önemli fonksiyonlar üstlenmiştir. Bunun neticesinde yerel gelişmede özel önem kazanan girişimcilik, "kalkınmanın da motoru" olarak kabul edilmeye başlanmıştır (Sayın, 2006).

Klasik olarak ekonomide, üretimde üç faktör olduğu kabul edilir: hammadde, emek ve sermaye. Her ürün, bütün mal ve servisler bu üç faktörün bileşimidir. Kişilerin ihtiyaçlarını giderecek şekilde bu faktörlerin bileşimi oluşturulduğunda birleşime değer katılmış olur. Girişimcilik, bu diğer üç faktörü organize eden dördüncü faktör olarak adlandırılmaktadır. Girişimcilik klasik olarak şu şekilde ifade edilmektedir:

- İhtiyaçları gidermek için yeni ürün veya ürün birleşimlerinin bulunması (yenilik yapmak)
- Kaynakları etkin biçimde organize etmek (organizasyon yaratmak)
- Değer ekleyerek zenginlik yaratmak (istihdam oluşturmak) (Mellor vd, 2009)

“Girişimcilik, mevcut bir üretim sürecine dahi yeni konseptler ekleyip, değişik üretim teknikleri kullanılarak, ürünü pazarlayabilme, satabilme ve kara dönüştürebilme faaliyetidir (Küçükaltan, 2009, s.22).”

İşletme,

- Buluş, icat
- Yenilik
- Ticarileştirme
- Teknolojik Kazanç
- Yeni İş Kolu Yaratma yoluyla kapasitesini geliştirebilir.

Bu durumda girişimcinin özellikleri şu şekilde sıralanabilir:

- Yaratıcı
- Yenilikçi
- Ticari Farkındalığı Yüksek
- Kendi Kendini Motive Eden (Mellor vd, 2009)

“Girişimci piyasada var olan risk ve belirsizliklere rağmen yaratıcı, yenilikçi fikirleri hayata geçirir ve ekonomik gelişmelerde etkili olur (Yıldız, 2009, s.2).” Girişimci, farklı bölgelerdeki kaynaklar ve yeni yöntemleri birleştirerek sorunları çözen kişidir. Bu anlamda girişimcilik, ister kişi ister firma olsun aktörlerin farklı ekonomik mekanlarda yenilik oluşturması ve bu yenilikten fayda sağlamasıdır (Yeung, 2009). Girişimci, yenilik ve yaratıcılık araçlarını bilinçli bir şekilde kullanarak girişiminde başarıya ulaşır (Mellor vd., 2009).

Schumpeter’in iktisat teorisine göre, sistemin dinamik aktörleri olarak yenilikleri üretime uygulayan girişimcilerin bulunmadığı toplumlarda, rekabetin etkisiyle karlar aşağı doğru bir seyir izleyecek ve faiz hadleri de sıfıra doğru inecektir. “Yenilikleri üretime dahil eden girişimcilerin bulunduğu ekonomilerde ise, üretim hacmi ile

karlar artacak, rekabet sürekli olarak kamçılanacak ve fiyatlar düşecektir. Bunun sonucunda da, bir taraftan yatırımlar artacak diğer taraftan da düşük maliyetler ve fiyatlar sayesinde işçiler ile tüketiciler fayda göreceklerinden, toplum ilerleme gösterecek ve ekonomik bolluk ortaya çıkacaktır (Dolgun, 2006, s. 146).” Girişim yaratma ve geliştirme, özellikle istihdama katkıda bulunma, gelir artışı, mali kaynaklar, hizmetlerin ulaşılabilirliğinin artması ve pozitif rol modeller açısından yerel gelişmenin kritik noktalarını oluşturur (TOBB vd., 2007).

Literatürde girişimciliğin farklı boyutlarını ele alan birçok tanım bulunmaktadır, fakat girişimcilik eğilim, davranış ve çıktılar yönüyle tanımlanmalıdır. Girişimcilik gerek ekonomik-ticari alana veya gerekse de kar amacı gütmeyen kapsama gerekse de küçük ve/veya şahsi firmalara veya organizasyonel kapsama aittir. Fakat her durumda girişimcilik; amaç, büyüme, risk, yenilik ve başarı kriterleri değerlendirilerek tanımlanmalıdır (Davidsson, 2008).

Davidsson’a göre (2008) girişimcilik, pazarda değişikliklere yol açacak yeni ekonomik faaliyetlere başlamayla alakalı toplum yapısıyla ilgili bir olgudur. Bu durum, aşağıdaki tabloda açıklanmıştır. Tabloda Pazar eksenindeki ‘Yeni’; yeni bir pazarın tamamen sıfırdan ortaya çıkması veya mevcut pazarda yeni bir faaliyetin ortaya çıkmasını açıklamaktadır. Tabloda Firma eksenindeki ‘Yeni’; yeni bir firmanın oluşmasını sağlayan bağımsız iş başlangıçlarını veya mevcut bir firma için yeni bir yatırımı açıklar.

Çizelge 3.1 : Davidsson’a göre girişimcilik (2008).

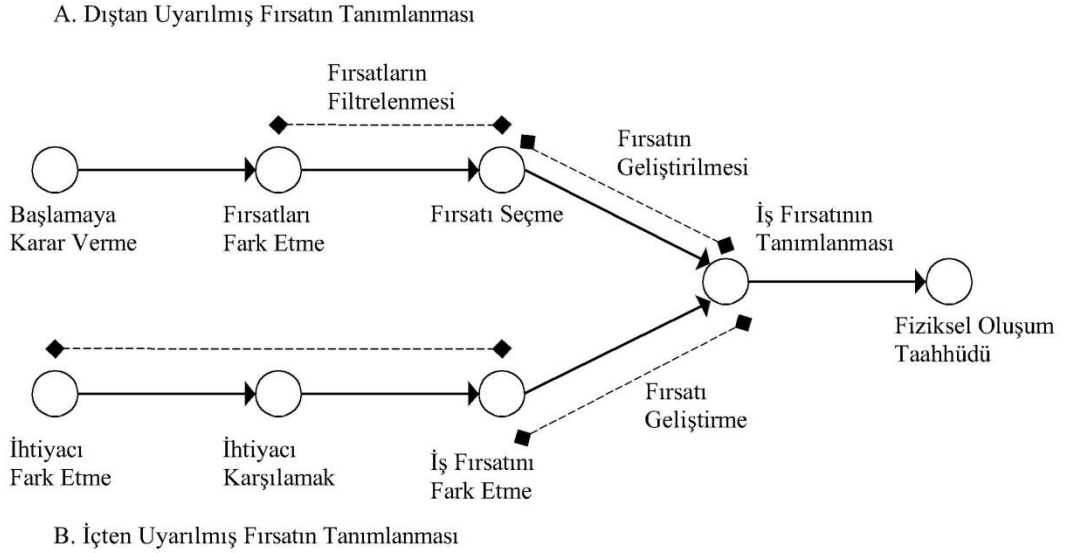
		Pazar	
		Yeni	Eski
Firma	Yeni	I Yeni Öneri -Ürün/Servis -Paket -Ücret/Değer İlişkisi -Yeni Rakip	II Organizasyon Değişikliği -Kazanç -Ele Geçirmek / Tüm Hisseleri Satın Almak -İçsel Yeniden Organizasyon -Başarı Zinciri
	Eski	IV Coğrafi Pazar Genişlemesi	III Olağan Faaliyet Girişimci Olmayan Büyüme

I nolu bölme, yeni bir oluşumun yeni bir pazar yaratmasını veya aynı pazarda daha önce hiçbir satıcının aynı öneriyi getirmemesi durumunu açıklamaktadır. ‘Yeni Ürün/Servis’, Schumpeter’in ‘Yeni Ürün’ tanımına karşılık gelmektedir. ‘Paket’, daha önce pazarda önerilen fakat kişisel girişim olarak tamamen yeni olmayan ürün ve servis bileşenlerini açıklar. Bu da Schumpeter’in ‘Yeni Kombinasyon’ tanımı ile örtüşmektedir. IKEA buna aydınlatıcı bir örnek olarak gösterilebilir. Mobilya parçalarında bir yenilik yapmasa da tüketiciyi kapsayan şekilde farklı aktörler arasında emek dağılımı yapması, üretim ve son ürünün dağıtımında yenilik yapması onu diğer örneklerden ayırtmıştır. Her ne kadar yeni bir pazar yaratmasa da tüketici tercihlerini değiştirmiş ve rakiplerine önerilerini değiştirmek için yol açmıştır. IKEA ayrıca yeni ‘Ücret/Değer İlişkisi’ni kapsayacak şekilde de ‘Yeni Öneri’ tanımının hepsine örnek olabilir. ‘Ücret/Değer İlişkisi’, üretimdeki ölçek ekonomileri veya düşük hacim/yüksek marjdan yüksek hacim/düşük marja olan değişiklik gibi stratejik değişiklikleri açıklar. I nolu bölmedeki ikinci ana girdi, ‘Yeni Rakip’ ögesidir. Yeni kurulmuş bir firma pazara girdiğinde veya mevcut olan bir firma yeni bir ürünle pazara girdiğinde, diğer firmalar da aynı ürünün taklidi ile pazara girer. Böylece girişimcilik kavramı sadece yenilikçilik kavramını değil, taklit kavramını da içermektedir. Çünkü tüketiciler için farklı seçenekler de piyasaya sürülmüş olur ve üretimi yapan ilk firmanın bu yeni rekabet ortamına uyum sağlaması gerekir.

Girişimciliği tanımlarken -IV nolu bölmede- ‘Coğrafi Pazar Genişlemesi’ni de girişimcilik kavramının içine eklemek gerekir. Firmanın etkinlikleri yeni olmasa da firmaların yeni pazarlara girmesi pazar süreçlerini yeni mekana taşır. Örnek olarak, IKEA yeni bir ülke pazarına girdiğinde tüketici ve rakipler için bu devrim gibidir. Fakat IKEA ilk olarak İsviçre pazarında tarzını gösterdiğinde de aynı şekilde karşılanmıştır.

Organizasyon ve mülkiyet değişikliklerinin kavramsallaştırılması II nolu bölmede tanımlanmıştır. Pazarın eski olmasına rağmen firmanın yenilenmesi durumu gerçekleşir. Organizasyon birimlerinin mülkiyet olarak el değiştirmesi ve/veya müşteri memnuniyetini değiştiren içsel organizasyon değişikliği geçirmek ve/veya bunlardan bağımsız olarak finansal performansın değişikliği, rakiplerin davranışlarını veya müşterilerin seçimlerini değiştirir.

Literatür girişimciliğe iki açıdan bakmaktadır; birincisi yeni iş olanaklarını sezme, ikincisi yeni fikirlerin pazarda yayılmasıdır (Cassia, 2006).



Şekil 3.1 : Bhave’e göre girişimcilik sürecinin iki çeşidi (Davidsson, 2008).

Bhave girişimcilik sürecinin iki çeşidi olduğunu öne sürmüştür. Birincisi, Bhave’in ‘Dıştan Uyarılmış’ olarak tanımladığı süreçtir. Bu süreç, yeni bir işe başlama istek veya kararıyla başlar. Burada girişimci aktif olarak iş fırsatlarını araştırır. İş fırsatı seçilmeden önce, birçok öncü iş fırsatları gözden geçirilir. Öncü fırsatlar arasından seçilen fırsat daha sonra geliştirilir. En son olarak, geliştirilen fırsat girişim olarak hayata geçirilir. İkincisi, Bhave’in ‘İçten Uyarılmış’ olarak tanımladığı süreçtir. Bu süreç, daha sık karşılaşılan girişimcilik sürecidir. İlk aşamada kişinin işe başlama gibi belirgin bir amacı yoktur. Onun yerine, tüketici olarak veya işi/hobisiyle ilgili bir sorunla karşılaşır. Eğer bu soruna çözüm bulursa, aynı sorunu yaşayan diğer kişilere de ulaşıp bu kişilerin bu çözüm için ödeme yapmak isteyeceklerini görür. Bhave, bu sürece şu örneği vermiştir:

“Keman çalıyordum fakat tamir ettirecek hiç kimseyi bulamıyordum ve kendim keman tamir etmeye başladım. Bu işi ücretsiz yaptıkça bana yük getirdiğini fark ettim ve bundan sonra bu iş karşılığında para kazanmaya başladım” (Bhave, 1994, p. 230) (Davidsson, 2008).

Görüldüğü üzere kişilerin girişimci olma konusu iki farklı süreçte incelenebilir. Kodithuwakku ve Rosa, Sri Lanka köylüleri üzerinde girişimcilik süreci ve ekonomik başarı üzerine boylamsal çalışma yapmıştır. 1984 yılında, herhangi bir mal varlığı olmayan köylülere 2,5 dönüm arsa, finansal destek, donanım ve teknik eğitim verilmiştir. 10 yıl sonra araştırma tekrarlandığında 260 köylünün arsalarını kaybettiği

ve borçlarının olduğu görülmüştür. Sadece 40 köylü başarılı olmuştur (2002). Çalışmada başarılı olan girişimcilerin; ne üretileceği, hangi formda üretileceği, ne zaman ve nerede satılacağı hakkında karar verme ve bu konulardan fayda sağlamada daha yetenekli oldukları ispat edilmiştir. Kaynakların farklı formlarını oluşturmak ve fırsatları birleştirmek hakkında diğerlerinden farklı oldukları görülmüştür (Nawaratne vd.). Başarılı olanların, başlangıçtaki girişimlerine değeri kattıkları, risk alıp yeni ekonomik aktivitelere başladıkları görülmüştür. Her girişimci kendi özel ticaret aktivitelerinin birleşimini oluşturmuştur. Böylece her girişimci fayda sağlayacağı kendi ticaret aktivitelerine uygun farklı stratejik seçenekleri takip etmeye başlamıştır. En dikkat çeken, ekonomik başarı sağlanmasında kaynakların dolaşım sürecinin öneminin vurgulanmasıdır. Kaynakların hareketliliğinin sağlanması için girişimci ve sosyal çevresi arasında etkileşim kurulması gerekmiştir. Sosyal ağların kullanımı, kaynakların geniş alanlara dolaşımını sağlamıştır. Tanıdık ve akraba olan girişimciler ile ortak ilişkiler kurulmuştur. Bu ilişkiler, girişimcilerin sahip olmadığı kaynaklara ulaşımına ve kaynakların değış-tokuşuna olanak tanımıştır. Girişimciler kısıtlı zaman ve kaynaklarını, başarısız olanlara oranla daha iyi yönetmişlerdir. En başarılı girişimcinin ayakta kalmak için girişimcilik ve yönetim kabiliyetini birlikte kullandığı görülmüştür. Ek olarak, başarılı olan girişimciler toplumda önemli bir sosyal statü kazanmışlardır. Bu çalışmada ortaya çıkan en önemli sonuç, başarılı olan girişimcilerin tek bir fırsat yerine farklı fırsatların kombinasyonunu takip ederek o bütünleşik fırsatlardan faydalandıklarının görülmésidir (Kodithuwakku, Rosa, 2002).

Jack ve Anderson'ın çalışmalarına göre, kişisel ve sosyal ilişkiler fırsatların geliştirilmesi için sıçrama tahtası gibidir. Girişimciler, işe başlamak ve işlerini geliştirmek için toplumdaki diğer bireylerin destek ve güvenine ihtiyaç duyar. Girişimciler, yerel ticaret ile ilgili olan kişiler arası ve sosyal dinamikleri anlamaya çalışır. Yerel iş dünyası, iş yapmanın ancak kişisel ve sosyal ilişkiler kurulduktan sonra anlaşılır hale gelen belirgin yöntemlerine sahiptir. Çalışma, bu girişimcilerin iş yapmaya yarayan sosyal dinamiklerin nasıl farkına vardıklarını ve bu farkındalık (bilgi) sayesinde keşfettikleri fırsatları kullanmak için kesin sosyal faktörleri nasıl değıştirmeye çalıştıklarını tasvir eder (2002).

Aslında işletmeler ile kuruldukları yerler arasındaki çeşitli etkileşimlerin yapısı, üzerinde durulması gereken bir noktadır (TOBB vd., 2007). Bölgenin yeniden canlandırılmasının girişimcilik üzerindeki etkileri de olabilecektir. Örneğin, yeni

kurulan işletmeler hizmetlere ulaşabilirliği kolaylaştırarak ve eğitimli işçilerin yerel bölgelerdeki yoğunluğunu arttırarak, diğer işletmeleri yerel bölgelere çekebilir. Yeni işletmeler bir yerleşim yerini yaşamak için de daha cazip hale getirecektir. Böylece kalifiye ve eğitimli iş gücünün yerel bölgelerden göç etme oranı azaldığı için düşüşteki ekonomik faaliyetlere karşı konulmasına yardımcı olunabilecektir (TOBB vd., 2007).

Ekonomik gelişmenin sağlanması için girişimcilerin önemli bir etmen olduğu ortaya çıktığı için gelişmekte olan ülkeler girişimciliğin gelişmesini desteklemektedir (Kodithuwakku, Rosa, 2002). Farklı derecelerde de olsa, her ülke girişimcilik eğitime güçlü bir şekilde önem vermektedir (OECD, 2008). KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Müdürlüğü çeşitli eğitim ve teşvik programları yürütmektedir. Aynı müdürlük, uygulanabilir potansiyel iş fırsatları hakkında fikir yaymaktadır (OECD, 2008). Girişimciliğe dair eğitimlerin düzenlenmesi, iş kuranlara desteklerin sağlanması, Avrupa Birliği'nin bu konuda projeler geliştirmesi girişimcilerin ekonomiye ve kalkınmaya olan etkilerinden daha fazla yararlanmak amaçlıdır.

4. SINIR ÖTESİ İŞBİRLİĞİ VE GİRİŞİMCİLİK

Ülke sınırları her ne kadar her anlamda kenarda kalmış olarak nitelendirilmişse de küreselleşme ve Avrupa Birliği'nin devam eden yapılanması sebebiyle sınırlara yönelik artık yoğun bir ilgi vardır. Sınır ötesi işbirliği ve yönetim, Avrupa Birliği'nin entegrasyonu ve genişlemesi için merkezi bir konumdadır. Sınırların yapısının, sınırların ihtiyaçlara göre nasıl değiştiğinin ve işbirliği için fırsatların ve ihtiyaçların neler olduğunun belirlenmesi hakkında farkındalık artmaktadır. Sınırlar doğası gereği karmaşık ve belirsizdir ve şimdi sınırlar hızla birbirinden farklılaşmaktadır. Sınırların bu birbirinden farklı yapıları da sosyal süreci etkilemektedir. Sınır ötesi işbirliğini hangi faktörlerin engellediği, ağlara güvenin sağlanması ve demokratik yönetişimin nasıl başarılabileceği analiz edilmelidir. Sınır-ötesi süreç ve milletlerin artan merkeziliği, değişen devlet ve devletlerarası ilişkiler ve Avrupa ve dünya düzeninin ortaya çıkışının belirticidir (Deschouwer, Keating, 2002).

4.1 Sınır Kavramı

Sınır, kelime anlamı olarak iki komşu devletin topraklarını birbirinden ayıran çizgi, hudut; komşu il, ilçe, köy veya kişilerin topraklarını birbirinden ayıran çizgi; bir şeyin yayılabileceği veya genişleyebileceği son çizgi, uç; bir şeyin nicelik bakımından inebileceği veya çıkabileceği en alt veya en üst sınır, limit anlamını taşımaktadır (Türk Dil Kurumu Sözlüğü). Sınır ve hudut sözcükleri, giderek Türkçe'de de –yabancı kimi batı dilleri, örneğin İngilizcede olduğu gibi- iki değişik anlam içermektedir. Bunlardan biri çizgisel (border/edge/margin..) olan ‘‘sınır’’, diğeri ise daha alansal olan ‘‘hudut’’ (frontier:that part of a country facing another country) kavramıdır ki ayrıntıda, anlam bilimsel düzeyde önem taşımaktadır (Gürel vd., 2000). Burada ‘sınır ötesi işbirliği’ konusu açısından belirleyici olan ülke sınırıdır.

Sınırlar doğal yollarla veya politik yollarla şekillenir. Doğal sınırları dağ sıraları, nehirler, göller ayırır. Politik sınırlar ise temel olarak milliyetçi isteklerle

belirlenirler. Örnek olarak, Türkiye ve Yunanistan sınırını belirleyen Meriç Nehri hem politik hem de doğal sınır özelliği göstermektedir. Burada ortaya çıkan konu, doğal sınırlar ile politik sınırların her zaman birbiri üzerine çakışmamasıdır. Tarihte birçok ülke birbirinden koparak/ayrılarak aralarında bir sınır oluştururlar ve “yeni” oluşan bu sınır ile eskiden bir arada, bazen yüzyıllar boyu birlikte yaşamış insanlar bir anda birbirinden ayrılmak zorunda kalır. Bu açıdan bazı politik sınırlar aynı kültür, tarih ve dil birliği ile etnik beraberlik gösteren milletler arasında bariyer görevi görmektedir. Fakat her durumda sınırlar milletlerin politik gücünün simgesi olarak rol oynar. Bu durumda politik sınırlar, ülkeler arasındaki en belirleyici unsurdur (Özgen, 2005). Devlet, sınırlarının koruyucusudur. Fakat sınırlar, mekanları parçalara ayırıp dağıtmaktadır. Önemli olan, geçmişteki siyasal gerçeklikler sebebi ile yeni oluşan sınırın iki yakasındaki kültürlerin, insanların ve coğrafi bölgelerin bölünmüş olmasıdır. Bununla birlikte sınırların, parçaları birleştiren akışlara imkan tanıyan bütüncül bir fonksiyonu da vardır (Lefebvre, 2003). Bugün planlama bağlamında tartışılan ise sınır komşularının ortak çıkarlar çerçevesinde işbirliği oluşturmalarıdır. Bölgelerin ekonomik gelişmesi hem ülke içindeki bölgelerin rekabeti hem de küresel süreçte sınır ötesindeki ülkelerin konusudur (Keating, 2003).

Sınır bölgeler ülkelerin çeperlerinde yer aldıklarından dolayı ülkenin diğer bölgelerine göre daha dezavantajlı konumda olabilmektedir. Sınır bölgelerinin etkileşimini ilgilendiren sorunlar, bölgelerin kendisi yerine, kilometrelerce uzakta ulus devletin başkentinde alınıyor olabilir. Yerel ölçekte büyük ve önemli olan sınıra dair problemler, ulusal amaçlara ulaşma yolunda çok küçük sıkıntılar olabilir. Sınırlara dair kararlar genellikle sınır bölgelerinde yaşayan kişilerin ilgi ve tercihleri göz önünde bulundurulmadan alınmaktadır (Anderson, Wever, 2003).

Küreselleşmenin temel özelliği, coğrafi olarak uzaklık ilişkinin değişmesi ve ulus devlet sınırlarının giderek daha önemsiz hale gelmesidir (Heywood, 1997). Küreselleşme sürecinde iki gerçek, sınır bölgelerin yükselişini teşvik etmektedir. İlk olarak, ülkelerin önemli büyük şehirleri ulusal bağlamda ilk olarak küreselleşmiştir. Ulusal ekonominin lider şehirleri küreselleşince, bağlı oldukları ulusal çevreden kopmuştur. Böylece, daha önce ulusal ekonomi zincirinde çeper olarak görülen sınır bölgeler ve buralardaki şehirler, düşüşe geçen ulusal ekonomiyi kurtarmak için potansiyel olarak görülmüştür. İkinci olarak, önceleri terk edilmiş olan sınır bölgeler, artık sosyo-ekonomik bağlılığın gelecek vaat eden ‘bağlantı bölgeleri’ olmuştur.

Özetle, ulus devletler küreselleşme sürecinde sınır bölgelerin durumunu güçlendirmek için sınırların yeniden yapılanma sürecine odaklanmalıdır (Blatter, 2001).

Sınır bölgelerindeki etkileşimi etkileyen çok sayıda değişken olduğu için, sınır etkileşimini genel olarak açıklayan teorik model geliştirmek mümkün müdür? Van Houtum (2000) çalışmasında, sınır etkileşimini analiz etmek için teorik yaklaşımları üç kategori altında toplamıştır:

- Akış yaklaşımı
- Sınır ötesi işbirliği yaklaşımı
- Kişi/kişisel/birey yaklaşımı

Akış yaklaşımı; malların, servislerin ve kişilerin sınırlardaki hareketliliğine odaklanır. Sınır ötesi işbirliği yaklaşımı; her iki taraftaki bölgelerin ekonomik gelişimine olanak sağlayan sınır bölgeleri ve kurumları inceler. Kişisel yaklaşım ise sosyal yapı, kimlik ve kültürü temel alır. Fakat bu üç yaklaşım birbirinden tamamen bağımsız değildir. Sınır ötesi işbirliği yaklaşımı, sınır ötesi ekonomik akışları düzenlemek amacına yöneliktir. Bundan başka, girişimciler gerçek kişi olduğundan beri, bireylerin girişimcilik çabaları -kişisel yaklaşımı açıklayan- kültür, algı ve davranışlardan etkilenir. Bir girişimci, karşı tarafta yaşayan insanlardan hoşlanmadığında veya onlar hakkında açık önyargılara sahip olduğunda bile karşı taraf ile iş ilişkisi kurabilir. Standart bir ürüne dair alış veya satış işleri bu aşamada çok da sorun çıkarmaz. Bunların birlikte, kişi yaklaşımı; pazarlama konuları ve güven ilişkisi gerektiren daha yoğun iş ilişkileri konularıyla da bağlantılıdır. Ön yargının olduğu yerde, daha yoğun ilişkileri içeren işlerin başarılması daha zordur.

Sonuç olarak, sınırların karmaşık yapısını anlamak için her üç yaklaşıma da ihtiyaç vardır (Anderson, Wever, 2003).

“Küreselleşme sürecinde yönlendirici güçlerin tanımladığı yeni bilgi sistemleri ile gelişmiş erişim-ulaşım ağlarının varlığı yanı sıra, giderek belirginleşen kuralsızlaşma eğilimi, zaman-mekan boyutlarında görece bir küçülmeye ve farklı ölçeklerde politika yapma süreçlerinde kaçınılmaz değişimlere neden olmaktadır (Bilsel vd., 2000, s. 84). Tüm bu değişiklikler de ülkeler için pazarın bölünmesini değil bütünleşmesini ve sınır aşan ilişkileri zorunlu kılmaktadır. Böylece giderek ağ içinde yer alma ve sisteme katılma savaşı veren kentsel topluluklardan söz edilebilmektedir. Geçtiğimiz

son yirmi yıl içinde sadece sınır aşan ekonomik ilişkilerde değil aynı zamanda uluslar arası-ekonomik bütünleşmede de hızlanma gözlenmektedir. Bu da uluslar arası ticareti ve kaynak akımını gerekli kılmaktadır.

“Avrupa Birliği’nde başlangıçtaki Roma Anlaşması’na göre gereklenen bölgesel politikaların başlıcası var olan bölgeler arasındaki dengesizliklerin, uyumlu bir kalkınma süresi içinde azaltılması olarak belirlidir (Atalık, 2000, s. 3).” Bölgesel olarak gelişim için özgün stratejilerin gerekliliği de, özellikle Avrupa Birliği gibi bölgesel bütünleşme sürecini yaşayan ülkelerin sorunudur. Bu stratejilerin temelinde ise ‘sınır ötesi işbirliği’ vardır. Bu olgunun ortaya çıkışının temel nedeni ekonominin sınırları aşması ve bölgesel bütünleşmenin gerekliliğidir. Sermaye, mal, servisler ve insanların serbest dolaşımı ile sınırlar ortadan kalkmıştır. Fakat bu olgunun ülkelere göre farklılaşmasının sebepleri vardır. Bunlar arasında gelişmişlik düzeyi, coğrafi konum, yönetim biçimi, yasaların işbirliği için sağladığı esneklik sayılabilir. Buradaki önemli belirleyiciler, bir bölgenin Merkezi ve Doğu Avrupa ile etkileşim/geçişim derecesi ve karşılık verme potansiyeli olmaktadır. Eğer bir bölgenin büyük bir karşılık verme potansiyeli varsa, Doğu/Batı beraberliğinde bir büyüme içinde potansiyel kazançlı olma olanağı bulunmaktadır. Eğer, karşılık verme potansiyeli zayıf ise, artan yarışta yarar sağlamada tehlike bulunmaktadır (Atalık, 2000). Sınır bölgeleri ile ilgili deneyimlerin bu nedenlerle farklı yaklaşımlarla ele alındığı gözlemlenmektedir. Birinci olarak; gelişmişlik derecesi farklı ülkeler arasındaki sınır bölgelerindeki ilişkiler, çoğunlukla gelişmiş ülkeye doğru göç hareketleri sorununa çözüm arayışlarıdır. Özünde ‘ayırımı’ esas alarak, insan ve işgücü hareketlerini sınırda belli bir hareketlilik içinde kontrol etmeyi amaçlamaktadır. Amerika Birleşik Devletler/Meksika sınırındaki düzenlemeler, ABD sermayesinin sınır bölgelerinde yerleşerek, Meksika’dan gelen ucuz işgücünden yararlanmasını ve aynı zamanda bu işgücünün Amerika Birleşik Devletlerindeki hareketliliğini sınır bölgesinde tutmaya yöneliktir (Gürel, Kaya ve Eryoldaş, 2000). İkinci olarak; benzer sosyo-ekonomik yapıya sahip, Bölgesel Birliklerin oluşma sürecini yaşayan ve ‘bütünlemeyi’ hedefleyerek söz konusu bölgeleri eklemlenmenin aracı olarak gören, eşit ilişkilere dayalı girişimlerdir. Avrupa Birliği içindeki ülkelerin yeni sınır bölgeleri olgusu bu gruptadır (Gürel vd., 2000).

Sınır ötesi işbirliği yeni bir olgu değildir. Sınır sözcüğü, ‘ayırım’ anlamını taşıyan çizgi iken, giderek ‘ayırımı bütünleştirme’ anlamına gelen bir mekana dönüşmüştür. Birinci aşamada, sınır bölgelerinde yer alan idari birimler arası işbirliği, genellikle eski geleneksel komşuluk ilişkisi içinde, ulusal merkezden uzak ‘çeperlerde’ bulunmanın yarattığı belli ortak sorunları çözmeye yönelik ve az çok devlet desteğini alarak gelişmiştir. İkinci aşamada, sınır ötesi ilişkiler daha karmaşık hale gelmiştir. Sınır aşırı çalışanlar, sınır aşırı oturanlar, sınır aşırı ikinci konut olguları önemli boyutlara ulaşmıştır. Sınır aşarak çalışanların sayısı Fransa’da 1990 yılında 200 bine ulaşmıştır. Arazi ve emlak fiyatlarının göreceli olarak düşük olması, özellikle Almanya ve Lüksemburgluların konutlarını Fransa’da seçmelerine neden olmaktadır (Gürel vd., 2000).

Sınır ötesi işbirliğinin olumlu etkileri olarak sınır ticaretinin ekonomiye katkısı, bölge halkına iş olanağı sağlaması, özellikle bankacılık olmak üzere servisler sektörünü canlandırması sayılabilir. Bazı illerde sınır ötesi ticaret yerel ekonominin en önemli dayanaklarından biri haline gelmiştir. Örneğin Van’da sınır ticareti ile ilgili 1500 şirket kurulmuştur. 1987’de başlayan uygulamadan sonra en parlak dönem, devlet müdahalesinin olmadığı 1994 yılında yaşanmıştır. Aynı yıl İran’la yapılan sınır ticaretinin hacmi 18 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Hakkari/İran sınırında Gürbulak ve Esendere kapılarından, çeşitli tarım ürünleri taşıyarak, giriş yapan araç sayısı 350-400 civarındadır. Sınır ticaretinin %90’ı petrol ithalatıdır ve amacı bölgede 8 ilin petrol ihtiyacını karşılamaya yöneliktir. Aylık mazot girişi Iğdır’dan 25 bin ton, Şırnak/Habur’dan 150 bin ton olarak gerçekleşmiştir. Bu bölgede 15 bin insan geçimini mazot getirerek sağlamaktadır. Bölge ekonomisinin canlanması, özel bankaların şube sayısını artırmasını sağlamıştır. Sınır ötesi işbirliğini savunan kesim, dolaylı veya direkt olarak buna katılan gruplardır. Sınır ötesi ticaretine karşı çıkanlar ise durumu sınır ticaretinin amacından saptırılmasına bağlamaktadır. Vergi kaybı, sınır ötesi kayıt dışı ticaretin gelişmesinin bir sonucudur. Sınır ticareti ile rekabet etmek zorunda kalanlar, pazar paylaşımını istememeleri sebebi ile bu olguya karşı çıkmaktadır. Vergi kaybı ile ilgili görüşler, sınır ötesi kayıt dışı ticaretin gittikçe artmasından kaynaklanmaktadır. Sınır ticareti rakamlarının gerçekçi olmadığı, toplam ithalatın ancak 1/5’ini gösterdiği belirtilmektedir (Gürel vd., 2000).

Sınırlar arasındaki ekonomik etkileşim, sınırların açıklığına, sınırlar arasındaki kültürel, ırk ve dil farklılıklarının düzeyine, ülkelerin politik ilişkilerine ve ekonomik durumlarına göre değişiklik gösterir. Devletlerarasındaki ekonomik ve politik gerginlikler ekonomik etkileşime zarar verir. Diğer taraftan bir ülkede sermayenin ucuz olması, diğer ülkede işgücünün ucuz olması gibi maliyetler arasındaki büyük farklılıklar, sınır ötesi ticaret gibi sınırlar arasındaki mal paylaşımını kolaylaştırır (Anderson, Wever, 2003). Girişimcilerin diğer taraftaki firmalar ile işbirliği kurabilmesi için oradaki fırsatları bilmesi veya farkında olması gerekir (Anderson, Wever, 2003). Girişimcilerin ülke ekonomisinde olduğu kadar sınır ötesi iş yaparak da ekonomiyi desteklediği ortadadır.

Diğer taraftan firmaları olumsuz yönde etkileyen etmenler de mevcuttur. İhracat yapmak isteyen firmaların ihracatı arttıramamalarının nedeni sadece kamudan ve ihracat stratejilerinin yanlışlığından kaynaklanmamaktadır. Ayrıca dış pazarların sürekli değişim içinde olması, bu pazarların çeşitli sınırlar koymaları da işletmeler açısından çeşitli sorunların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. İşletmelerin dış pazarlarda başarılı olabilmeleri ve rekabet edebilmeleri için bu sorunları ve engelleri analiz ederek aşmanın yollarını aramaları gerekmektedir (Kuran, 2006).

Ulaştırma alanında sahip olunan imkânlar ticareti doğrudan etkileyen unsurlardan biridir. Komşu ülkelerle ticaret de ulaştırma alanında karşılaşılan sorunlar gerek mal akışının hızını, gerek ihracat maliyetlerini etkilemektedir. Türkiye, komşularıyla ticaretinde ağırlıklı olarak karayolu nakliyesini kullanmaktadır. Bu alandaki sorunların asgariye indirilmesi için tüm komşularla anlaşmalar yapılmış olmasına karşılık, sınır geçişlerinde ve boşaltma işlemleri sırasında karşılaşılan anlaşmalara aykırı veya keyfi uygulamalar ihracat maliyetlerini artırmaktadır (Kuran, 2006).

4.2 Avrupa Birliği Sınır Bölgelerinde İşbirliği Politikası

27 üyeli Avrupa Birliği (AB), insan hakları ve pazar ekonomisi konusunda ortak değerleri paylaşan ülkelerden oluşmaktadır. Gerek bu ülkelerin iç ekonomik ve sosyal gelişmelerine destek olmak gerekse ülkelerarası gelişmişlik düzeyini dengelemek amacıyla hibe ya da kredi şeklindeki çeşitli mali araçlar halinde önemli miktarda kaynak harcamaktadır. AB, aynı zamanda gerekli gördüğü hallerde üçüncü ülkelere de yardımlarda bulunmaktadır. Bunların yanı sıra, Avrupa Birliği'ne üye olmak için başvuran ve resmi olarak adaylığı tanınmış ülkelere de özel mali destekler

verilmektedir. Bu yardımlar, ülkelere AB üyeliği süreci kapsamında AB müktesebatına uyum ve uygulama yönünde ülke tarafından alınması gereken siyasi, ekonomik, yasal ve idari tedbirler için mali kaynak sunmaktadır. 1999 yılı Helsinki Zirvesi'nde adaylık statüsü kazanan Türkiye de katılım öncesi yardım adı verilen artırılmış bir mali yardımdan faydalanmaktadır (www.abgs.gov.tr).

Avrupa Birliği'ne çeper olan sınırlar, ulus devleti koruyan ve bölgeleri ayıran niteliktedir. Avrupa Birliği'nin amacı, sınırların tamamen kalktığı ekonomik entegrasyonu sağlamaktır (Anderson, Wever, 2003). Genel olarak, politik engellerin tamamen kalkması yani Avrupa Birliği sınırları içerisinde, işgücünü de kapsayan şekilde kişilerin ve ortak para biriminin dolaşımının serbest olması sebebiyle en yoğun ekonomik etkileşim Avrupa Birliği sınır bölgelerinde beklenmektedir.

Yaşanan gelişmelere paralel olarak, Avrupa Birliği 2007-2013 yıllarına ait bütçe dönemiyle birlikte aday ülkelere sağladığı mali yardım mekanizmasında değişikliklere gitmiştir. Buna göre aday ve potansiyel aday ülkelere yapılan mali yardımlar Katılım Öncesi Yardım Aracı (Instrument for Pre-accession Assistance-IPA) adı altında birleştirilmiştir. IPA beş bölüm şeklinde yapılandırılmıştır. Geçiş dönemi ve kurumsal yapılanma desteği yanı sıra çevre, ulaştırma, bölgesel rekabet, insan kaynakları kalkınması ve kırsal kalkınma olarak belirlenen yeni alanlarda katılım öncesi mali destek sağlamaktadır.

IPA Bileşenleri

1. Geçiş Dönemi Desteği ve Kurumsal Yapılanma
2. Sınır Ötesi İşbirliği
3. Bölgesel Kalkınma
4. İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi
5. Kırsal Kalkınma (IPARD)

IPA'nın temel amacı aday ülkelerin Avrupa Birliği'ne üye olma yolundaki ihtiyaç ve önceliklere hizmet eden projelerin desteklenmesidir. Projeler aracılığıyla kullandırılan fonlar, AB müktesebatına uyumu ve bu uyum için gerekli idari kapasite oluşturulmasını hedefler.

Yerel yönetimlerin ilk sınır ötesi işbirliği gelişme çabaları 1970'li yıllarda başlamış olmasına karşın yasallaşma süreci ise 1990'lı yıllarda gerçekleşmiştir. Bu açıdan

sınır ötesi işbirliği kavramı eylem dönemi ve yasallaşma dönemi olarak iki aşamada incelenebilir. Eylem dönemi, mevcut yasaların olanaklarından yararlanılarak işbirliği eylemlerinin gerçekleştiği dönemdir. Yasallaşma dönemi açısından ise, Avrupa Birliği'nin Birlik Girişimleri Programları (INTERREG-I ve INTERREG-II) bu konudaki gelişme sürecinde dönüm noktası olmuştur. Programların amacı, sınırın her iki tarafındaki firmaların ve toplumların işbirliğini teşvik etmektir. Bu amaca ulaşmak için, ortak gelişme stratejileriyle oluşturulan sosyal ve ekonomik sınır-ötesi merkezlerin geliştirilmesine devam edilmektedir (Anderson, Wever, 2003). INTERREG, komşu sınır bölgelerinde yerel sınır-ötesi projeleri üstlenmiş yerel otoriteler ve diğer organizasyonlara mali destek sağlamaktadır. Amaç, sınır bölgesine yapısal ekonomik yarar sağlayacak ortak gelişme stratejileri yoluyla sınır-ötesi sosyal ve ekonomik merkezler geliştirmektir (Perkmann, 2002). INTERREG, Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu (FEDER) çerçevesinde Avrupa Birliği bölgeleri arasındaki işbirliğini güçlendirmeye yönelik olarak başlatılmış ve hibe yardımlarından oluşan bir girişimdir (<http://www.ikv.org.tr/>). INTERREG-I 1990–1993, INTERREG-II 1994–1999, INTERREG-III 2000–2006 yıllarını kapsamaktadır. Şu an geçerli olan 4. etap ise 2007–2013 dönemini kapsamaktadır. INTERREG III, sınır ötesi, ulus ötesi ve bölgeler arası işbirliğini güçlendirip söz konusu bölgelerin kalkınmasına katkıda bulunarak Avrupa Birliği içinde ekonomik ve sosyal uyumu sağlamayı hedeflemektedir. Bu açıdan da merkezden uzak bölgeler, Avrupa Birliği dış sınırındaki bölgeler ve aday ülkelerle işbirliğinin geliştirilmesine ağırlık verilmektedir. INTERREG III Programı genel hedefler çerçevesinde üç ana kanada ayrılmaktadır. A Kanadı'nın hedefi, sınır ötesi işbirliğini arttırmak ve AB'nin iç ve dış sınır bölgelerinde tecritten kaynaklanan sorunların çözümüne yardımcı olmaktır. Bu çerçevede kırsal kalkınma, KOBİ'ler, eğitim, iletişim, sağlık ve altyapı gibi alanlara destek verilerek sosyal ve ekonomik gelişimin sağlanması amaçlanmaktadır. B Kanadı'nın amacı ulus ötesi işbirliğini artırmaktır. Bu çerçevede, ulus ötesi düzeyde yerel, bölgesel ve ulusal birimler arasında işbirliğinin sağlanması, iletişim ve ulaştırma altyapılarının güçlendirilmesi ve sürdürülebilir kalkınmanın desteklenmesi hedeflenmektedir. C Kanadı, bölgeler arası işbirliğini geliştirmeyi hedeflemektedir. Bu çerçevede, ilgili üçüncü ülkelerle Avrupa Birliği arasında, A ve B kanadında belirtilen önceliklere uygun olarak, bölgeler arasında işbirliği ağlarının kurulması amaçlanmaktadır (<http://www.ikv.org.tr/>).

AB'nin mekânsal planlama vizyonunu ortaya koyan belgeler içerisinde iki temel döküman öne çıkmaktadır. Bunlardan biri, Avrupa Konseyi'nin Bölgesel Planlamadan Sorumlu Bakanlar Komitesi'nin "Avrupa Kıtasının Sürdürülebilir Mekânsal Gelişimi İçin Rehber İlkeler (CEMAT-2000)"; diğeri ise AB üye devletlerinin kendi aralarında ve Avrupa Komisyonu ile yoğun işbirliği içerisinde yürüttüğü tartışmalarla şekillenen "Avrupa Mekânsal Gelişme Perspektifidir (ESDP-1999)." Bu belgeler, yasal olarak bağlayıcı olmamakla birlikte, üye ülkelerdeki uygulamaları yönlendirmede etkili olmuştur (KENTGES, 2010).

SIMCODE:IGT Projesi, sınır aşan bir ulaşım projesidir. Amacı; Güney İtalya, Kuzey Yunanistan ve Kuzeybatı Türkiye hattını geçen çok modlu ulaşım koridor bağlantısına dair kavramsal araç ve bilgi temelli bir değerlendirme yapmaktır. Projenin diğeri amacı, koridor ve ana geçitler boyunca ulaşım politika önceliklerinin mekansal planlama ve mekansal gelişme çabalarını entegre ederek mekansal uyumun ve sürdürülebilirliğin gelişmesi için katkı sağlamaktır. SIMCODE:IGT Çokmodlu Koridor Projesi, akım ve altyapıyı, farklı ulaşım modlarını (karayolu, demiryolu, denizyolu ve havayolu) ve koridor boyunca oluşan ekonomik ve sosyal ilişkileri içermektedir. Projenin hem yerel ve küresel hareketliliği (yaya ve nakliye) içeren yerel bir tarafı hem de coğrafi bir ölçeği vardır. (http://www.regione.basilicata.it/giunta/files/docs/DOCUMENT_FILE_243506.pdf)

"Dünyanın giderek global bir köy halini aldığı günümüzde, ülkeler arasındaki farklılıklar önemsizleşmiş; aynı sınırlar içerisinde yer alan bölgeler arası farklılıklar ise önemli hale gelmiştir (Gül, Okay, 2009, s. 2)." Doğu Avrupa, Güneydoğu Avrupa'daki bölgeler, Avrupa Birliği'nin ortalama gelir düzeyinin oldukça altında kalan, geri kalmış bölgelerdir. Genellikle geri kalmış bölgelerin yakınındaki bölgeler de geri kalmıştır. Bu nedenle az gelişmiş bölgelerin birbirleriyle işbirliği yapmaları ve geniş bir bölgede kaynakları harekete geçirmeleri önemlidir (Erkut vd., 2007). Avrupa Birliği sınırları dahilinde her iki taraf üye ülke belediyelerinin katıldığı, kurumsal düzenlemeler –Euroregion- yapılmıştır. Euroregion bölgelerinin oluşturulmasındaki mantıksal temel, sınırların bariyer görevi gördüğü; firma ve yerleşik halkın Euroregion bölgesinin diğeri tarafındaki firmalarla işbirliği yapabilmesi için bu bariyerin aşılması gerektiğidir.

Sezgin'e göre (2008), entegrasyon açısından küçük projeler süreci üç açıdan desteklemektedir. İlk olarak, küçük projeler sınırın iki tarafındaki insanların

birbirleriyle benzerliklerini öğrenmeleri ve ortak problemlere karşı birleşmeleri gibi yaratıcı aktivitelerle yerel insanların problemlerini çözmek veya hayat kalitelerini iyileştirmek gibi amaçlarla tasarlanmaktadır. İkinci olarak, benzer şeylere ilgi duyan kişilerin tanışmasını sağlar, ki bu da entegrasyon düzeyini artırır. Üçüncü olarak; öğrenciler, kadınlar, sporcular, doktorlar, avcılar gibi sınırdaki toplumun her parçasını cesaretlendirerek ve katılımı hızlandırarak toplumun entegrasyondan olumsuz etkilenme yeteneklerini geliştirir.

4.3 Avrupa Birliği Sınır Bölgelerinde Girişimcilik Proje Örnekleri

Girişimcilik artık günümüzde hammadde, emek ve sermayeyi bir araya getiren üretimin dördüncü faktörü olarak görülmektedir. Girişimci, eksiklikleri ve ihtiyaçları gören, risk alan, yenilik yapan kişidir. Girişimciler günümüzde kalkınmanın motoru olarak görülmektedir. Avrupa Birliği ülkeleri de girişimcilerin ekonomiye olan olumlu etkilerinin farkındadır. Bu sebeple Avrupa Birliği sınırları dahilinde girişimciliği geliştirmek, bunun için eğitimler düzenlemek, girişimcilerin tanışmasını ve bilgilerini paylaşmasını sağlamak için çeşitli projeler düzenlenmektedir. Avrupa Birliği sınırları içinde girişimciliğe dair uygulanan proje örnekleri aşağıda açıklanmıştır.

4.3.1 Orta Baltık Girişimcilik Etkileşimi

Orta Baltık Girişimcilik Etkileşimi (CENTRAL Balticum Entrepreneurship Interaction [CB ENTREINT]), Avrupa Birliği'nin girişimcilik ile ilgili proje örneklerinden biridir. Eğitimin girişimcilik davranış ve tutumlarının geliştirilmesinde etkili olduğu, Avrupa Birliği tarafından fark edilmiştir. Fakat proje bölgesi olan Orta Baltık ülkelerinde henüz bu konunun önemi kavranmamıştır. Öğretmenlerin girişimciliği destekleme düzeyleri de Orta Baltık ülkeleri arasında farklılık göstermektedir. Ek olarak, girişimcilik ve yenilikçiliği destekleyen firma-üniversite işbirliği içinde tamamen yeni platformlar ortaya çıkmaktadır. Bu yeni platformların, Orta Baltık ülkelerinde üniversite ve diğer yüksek eğitim enstitülerine hızla adapte edilmesi gerekmektedir. Orta Baltık Girişimcilik Etkileşimi Projesi ile;

- Orta Baltık'ta farklı eğitim seviyesindeki girişimci öğretmenlerin eğitim ihtiyaçlarının analiz edilmesi,
- En son ve modern firma-üniversite iş platformlarının analiz edilmesi,

- Firma-üniversite iş platformları, kalkınma organizasyonları ve yüksek eğitim enstitüleri arasındaki sınır ötesi ağların geliştirilmesi
- Girişimcilik Pedagojisi hakkında Sınır Ötesi Profesyonel Diploma Programı'nın geliştirilmesi ve programın rehberlik yapması yoluyla sınır ötesi bölgesel gelişme sağlanacak ve rekabet ortamı güçlendirilecektir.

Bölgede projenin hedef kitlesi, yüksek eğitim ve diğer eğitim kurumlarındaki öğretmen ve eğitimciler; yeni oluşmuş girişimcilik ve yenilikçilik platformlarındaki (yenilikçi fabrikalar, girişimci inisiyatifler gibi) yönetici ve personeller; iş ajansları, teknoloji parklar, karar vericiler gibi bölgesel gelişme ve girişimcilik sağlama ve transfer organizasyonları; firmaları bir araya getiren odalardır. Projenin yönetici partneri Finlandiya, diğer partnerler Estonya ve Letonya'dır.

Bu projenin hayata geçirilmesi ile sınırötesi bölgesel gelişmede girişimcilik konusunda farkındalığın artırılması beklenen bir sonuçtur. Proje Orta Baltık Interreg IVA Programı 2007-2013 Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu ve yerel olarak Güneybatı Finlandiya Bölgesel Konseyi tarafından finanse edilmektedir (http://pienyrityskeskus.aalto.fi/fi/eu-projektit/kansainvaliset/cb_entreint/).

4.3.2 Yaratıcı Girişimcilik Eğitim Ağı Projesi

Yaratıcı Girişimcilik Eğitim Ağı Projesi (Creative Entrepreneurship Training Network-CreaEnt) 01.11.2009-30.10.2012 sürecini kapsamaktadır. Genel amacı, Orta Baltık Bölgesinde bilgi ve yenilik ağı kurarak sürdürülebilir gelişme ve rekabetin sağlanması, girişimcilik eğitimleri için en iyi uygulama modelinin belirlenmesi ve Finlandiya, Estonya, Letonya, İsveç üniversitelerinde yaratıcı sanayi ağının kurulmasıdır. Böylece gençler arasında girişimci düşünce yaygınlaşacak, yaratıcı işler kurularak yaratıcı kümelenmeler oluşacak ve bu firmalar hızlı büyüme gösteren firmalara dönüşecektir. Projenin özel amaçları şöyledir:

- Orta Baltık Bölgesi üniversitelerindeki mevcut girişimcilik eğitiminin incelenerek sınırötesi girişimcilik programları ve eğitim materyallerinin geliştirilmesi
- Orta Baltık Bölgesi üniversitelerindeki öğrencilerin girişimci davranış ve yeteneklerinin karşılaştırmalı olarak belirlenmesi ve yenilikçi iş fikirlerinin tanımlanması

- Sınırötesi hareketliliğin arttırılması, iyi fikirlerin ve uygulamaların karşılıklı değişiminin sağlanması ve girişimcilik eğitiminde uzman kişilerin dolaşımının sağlanması
- Uluslararası işbirlikleri kurulmasına öncülük edecek yeni iş fikirlerinin yayılması için sınırötesi genç girişimci ağının oluşturulması için sınırötesi bağlantılı internet platformu kurulmasıdır.

Finlandiya proje yöneticisi olmak üzere, İsveç, Letonya, Estonya diğer proje ortaklarıdır. Proje, Orta Baltık Interreg IV-A Programı 2007-2013 Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu ve yerel olarak Güneybatı Finlandiya Bölgesel Konseyi tarafından finanse edilmektedir (www.creaent.net).

4.3.3 Sınır Ötesi İşbirliği ve Girişimcilik Geliştirme Projesi

Sınırötesi İşbirliği ve Girişimcilik Geliştirme Projesi (Cross Border Cooperation and Entrepreneurship-CBCED), sınırötesi işbirliği için Avrupa Birliği'nin genişleme sürecinden etkilenen sınır bölgelerindeki girişimcilerin sorun ve beklentilerini belirlemeyi amaçlamaktadır. Bu proje ile yerel otoriteler, ticaret ve sanayi odaları, yasal olmayan ağ grupları, değişik ölçekteki girişimler gibi değişik aktörlerin deneyimleri araştırılacaktır. Sınır ötesi işbirliğinin yapısı ve kapsamı araştırıldığında, proje sınır ötesi ilişkilerin başarısını etkileyen güvene, kişisel ve ortak öğrenmeye dayanmaktadır. Mevcut verilerin ve ilişkili teorik literatürün gözden geçirilmesinden sonra, çalışmanın metodolojisi Finlandiya, Almanya, Polonya, Yunanistan, Bulgaristan ve Estonya'nın belirlenen örnek sınır bölgelerinden elde edilen birincil ve ikincil verinin kombinasyonuna dayandırılacaktır. Projenin sonuçları, farklı paydaşlar için politika tavsiyeleri içerecektir ve hem girişimci hem de kurumlar için bulguları içeren bir sınırötesi işbirliği rehberi özelliği taşıyacaktır.

Proje kapsamında Şubat-Mart 2007'de Polonya'da, Temmuz 2007'de Yunanistan'da, Ekim 2007'de Bulgaristan'da (Petrich ve Kyustendil), Kasım-Aralık 2007'de Yunanistan'da (Florina ve Serres), Temmuz 2008'de Bulgaristan'da (Varna) buluşmalar gerçekleştirilmiştir. Projenin çıktısı olarak her örnek çalışma bölgesi için bölgesel özet raporlar hazırlanmıştır (<http://www.crossbordercoop.net/index.htm>).



Şekil 4.1 : CBCED Projesi uygulama bölgeleri
(<http://crossbordercoop.net/maps.htm>).

Bu proje kapsamında çalışmanın metodolojisi için seçilen Finlandiya, Almanya, Polonya, Yunanistan, Bulgaristan ve Estonya'nın belirlenen örnek sınır bölgeler Şekil 4.1'de gösterilmiştir. Projenin, tez konusu ile ilişkini kurmak ve Keşan örneği ile bağlantısının kurulması açısından Şekil 4.2'de Yunanistan ve Şekil 4.3'de Bulgaristan'ın Uygulama Bölgeleri gösterilmiştir.



Şekil 4.2 : CBCED Projesi Yunanistan'ın uygulama bölgeleri (<http://crossbordercoop.net/greece.htm>).

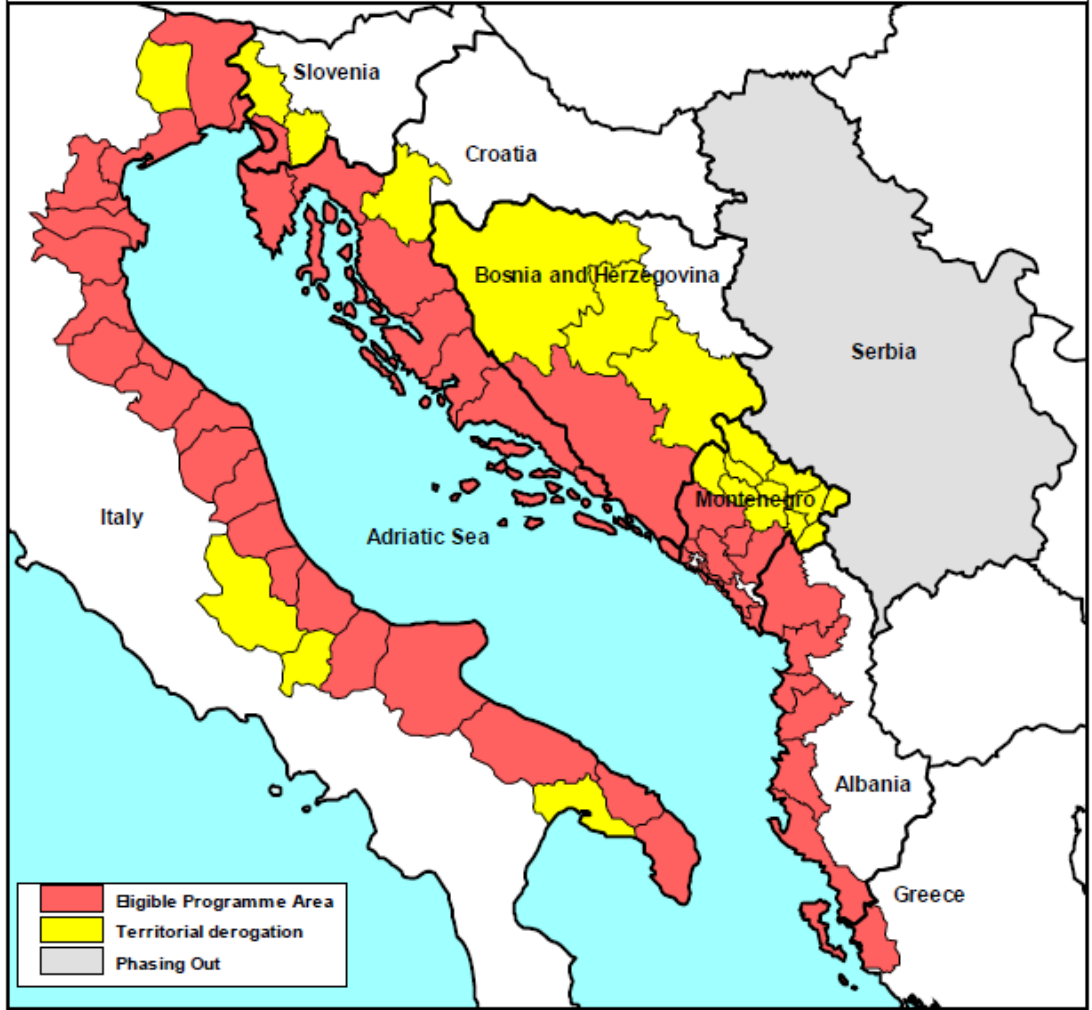


Şekil 4.3 : CBCED Projesi Bulgaristan'ın uygulama bölgeleri (<http://crossbordercoop.net/bulgaria.htm>).

4.3.4 Adriyatik Sınır Ötesi İşbirliği Programı 2007-2013

Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı Adriyatik Sınır Ötesi İşbirliği Programı 2007-2013 (Adriatik IPA Cross Border Cooperation 2007-2013) Adriyatik Denizi'ne sınırı

olan Avrupa Birliği'ne üye ülkelerden İtalya, Yunanistan, Slovenya'nın NUTS 3 seviyesindeki bölgeleri; Aday Ülke statüsündeki ülkelerden Hırvatistan ve Karadağ; Potansiyel Aday Ülke statüsündeki ülkelerden Arnavutluk ve Bosna-Hersek'in aynı seviyedeki bölgelerini kapsamaktadır. Sırbistan, kıyı sınırı olmamasına rağmen INTERREG IIIA 2002-2006 Adriyatik Sınır Ötesi İşbirliği Programı'nın devamı olarak projeden yararlanmaktadır.



Şekil 4.4 : Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı Adriyatik Sınır Ötesi İşbirliği Programı (<http://www.adriaticipacbc.org/>).

Programın temel amacı, Avrupa Birliği'nin katılım öncesi amaçlarına ve uyum politikalarının önceliklerine uyumlu stratejilerin belirlenmesidir. Adriyatik Denizi kıyısında bulunan ülkelerin ortak amaçlar doğrultusunda ortak faaliyetlerle gelişmesi ve bunun için kurumsal kapasitelerinin geliştirilmesi hedeflenmektedir. Bu temel amaç doğrultusunda;

- Girişimci sistemlerinde araştırma kapasitesinin ve yeteneğin geliştirilmesi

- Krediyeye ulaşımı kolaylaştırmak gibi yöntemlerle yaratıcı yatırımları teşvik etmek
- Sosyal işbirliği ağlarını geliştirerek ve iyi uygulamaların yayılmasını sağlayarak servislerin iyileşmesini sağlamak
- Kıyı alanlarını koruyarak, kıyıya dair faaliyetleri geliştirerek doğal ve kültürel kaynakları arttırmak ve daha etkili yönetim sistemlerini geliştirmek
- Ulaşımın sürdürülebilirliğini sağlayarak Adriyatik bölgesine ulaşım bağlantılarını geliştirmek hedeflenmiştir.

Bu programın küresel hedefi; Adriyatik Bölgesi'nin sürdürülebilir gelişme kapasitesini güçlendirmek ve bu vasıta ile seçilen alanlarda ortak karar verilmiş stratejilerin uygulanmasını sağlamaktır. Bu hedefe ulaşmak için dört tane öncelik alanı belirlenmiştir. Bunlar; “Ekonomik, Sosyal ve Kurumsal İşbirliği”, “Doğal ve Kültürel Kaynaklar ve Risk Önleme”, “Ulaşılabilirlik ve Ağlar” ile “Teknik Destek”tir.

Ekonomik, Sosyal ve Kurumsal İşbirliği öncelik alanının alt hedefleri olarak;

- Yeterlilik seviyesini arttırarak araştırma kapasitesini geliştirmek, girişimci-kurumsal-akademik-eğitim ve araştırma sektörleri arasında ağ kurarak ve ortak aktiviteleri destekleyerek yeniliklerin yayılmasını sağlamak
- Sosyal ve sağlık politikaları doğrultusunda mevcut işbirliklerini güçlendirmek ve yeni işbirlikleri yaratmak
- Teknik ve yönetim konularındaki deneyimlerin ve yerel/kamu yetkili mercileri ve hükümet arasındaki başarılı uygulamaların paylaşılması yoluyla yenilikçi uygulamaların yayılmasının sağlanması amaçlanmaktadır.

Proje örneklerinden görüldüğü üzere Avrupa Birliği'nin proje örnekleri hem üye ülkeleri hem de aday ve potansiyel ülkeleri kapsamaktadır. Projeler genellikle ikiden fazla ülkeyi kapsamakta ve geniş bir coğrafi nüfusu etkilemektedir. Konuyla ilgili kamu-özel sektör-sivil toplum kuruluşları gibi kapsamlı bir kitle ve projenin tüm paydaşlarının projeye katkısı önemsenmektedir. Hedefler, sosyal-ekonomik-fiziksel konularda çok yönlüdür. Kişi ve kurumlar arası iletişimin sağlanması, yeniliklerin yayılması, özellikle girişimciler olmak üzere ve tüm paydaşlar arasında ağ ilişkisinin kurulması amaçlanmaktadır.

4.4 Avrupa Birliği Sınır Bölgelerinde İşbirliği Politikası

Türkiye-Avrupa Birliği arasındaki mali işbirliği ilişkisi adaylık öncesi ve sonrası olmak üzere iki ayrı süreçte değerlendirilebilir. 1963 tarihli Türkiye-Avrupa Topluluğu Ortaklık Anlaşmasından 1996 yılında imzalanan Gümrük Birliği'ne kadar geçen süre Türkiye'nin mali yardımlardan protokoller aracılığıyla yararlandığı ve üçüncü ülke olarak görüldüğü dönemdir. 1996-1999 yılları arası, 1996'da Gümrük Birliği tesis edilmesinden adaylık statüsü kazanılmasına kadar olan dönemde Gümrük Birliği'ne bağlı yeni ihtiyaçların karşılanmasına yönelik yardımları içermektedir. 1999 yılında aday ülke konumuna gelen Türkiye, 2001 yılı sonu itibariyle hibe nitelikli fonlardan tek bir çerçeve altında yararlanmaya başlamıştır.

Avrupa Birliği tarafından aday ve potansiyel aday ülkelere yapılan mali yardımlar Katılım Öncesi Yardım Aracı (IPA) adı altında birleştirilmiştir. Türkiye IPA-II Sınır Ötesi İşbirliği, IPA'nın beş bileşeninden biridir. Türkiye IPA-II Sınır Ötesi İşbirliği bileşeni altında Türkiye-Bulgaristan Sınır Ötesi İşbirliği Programı ve Avrupa Komşuluk ve Ortaklık Aracı Karadeniz Havzası Programı'na katılım sağlamaktadır (www.abgs.gov.tr).

Avrupa Yerel Topluluklar veya Yönetimler Arasında Sınırötesi İşbirliği Çerçeve Sözleşmesinin Onaylanmasının Uygun Bulunduğuna Dair Kanun, 01.02.2000 Tarih ve 23956 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Avrupa Konseyi çerçevesinde 21 Mayıs 1980 tarihinde Madrid'de imzaya açılan ve Türkiye tarafından 4 Şubat 1998 tarihinde Strazburg'da imzalanan "Avrupa Yerel Topluluklar veya Yönetimler Arasında Sınırötesi İşbirliği Çerçeve Sözleşmesi"nin, "İşbu Sözleşme, Türkiye'nin diplomatik ilişkisi bulunan ülkelerin yerel yönetimleri ile kurulacak işbirliği bakımından ve sadece Türkiye'deki özel idareler, belediyeler, köyler ve bu amaçla kurulmuş mahalli idare birliklerinde geçerli olmak kaydıyla hüküm ifade edecektir." şeklinde bir bildirimde bulunulmak suretiyle onaylanması uygun bulunmuştur (01.02.2000 Tarih ve 23956 Sayılı Resmi Gazete). "Avrupa Yerel Topluluklar veya Yönetimler Arasında Sınır Ötesi İşbirliği Çerçeve Sözleşmesi"ne göre amaç, komşu ülkeler arasındaki ilişkileri güçlendirmek ve hızlandırmak için kararlaştırılmış eylemler tasarlamaktır (1980).

"Sınır Valilikleri Sınır Ötesi İşbirliği Ağı" Türkiye, Yunanistan ve Bulgaristan sınır illeri valilerinin ortaklaşa kurdukları bir birlikteliktir. Bu ağa Yunanistan'dan Evros,

İskeçe, Kavala, Drama, Rodop, Xeres; Bulgaristan'dan Haskova, Blageovgrad, Kırcaali, Smolian Valilikleri; Türkiye'den de Edirne Valiliği üyedir. Üyelerce 11.07.2007 tarihinde yapılan toplantıda ticaret ve sanayi odaları ortaklığında küçük fuarlar düzenlenmesi, Yunanistan-Türkiye arasında yeni karayolu bağlantılarının hayata geçirilmesi, gümrüklerdeki yoğunluk sorunlarının çözülmesi, kadınlara karşı şiddet ve kaçakçılık gibi suçların engellenmesi, kamu sağlığı, tarım, kültürel faaliyetler ve turizm faaliyetlerinin desteklenmesi gibi öncelikler tanımlamışlardır (Erkut vd., 2008). Böyle bir ağın kurulması işbirliği zemininin oluşması ve bölgesel bütünleşme süreçlerinin desteklenmesi açısından önemli bir gelişmedir.

Türkiye'nin içinde yer aldığı sınır ötesi işbirliği programına örnek olarak 'Türkiye-Bulgaristan Sınır Ötesi İşbirliği Programı' verilebilir. 2004–2006 programlama yılları için Avrupa Birliği'nin Katılım Öncesi Mali Yardımları ile desteklenen bir projedir. Türkiye tarafında Edirne ve Kırklareli illeri ile Bulgaristan tarafında Hasköy, Yambol ve Burgaz idari yerleşim birimlerini kapsamaktadır. Bulgaristan ve Türkiye'nin programdan sorumlu olan kuruluşların işbirliği ile Ortak Programlama Dokümanı hazırlanmış ve bu belgede genel amaç ve stratejiler belirlenmiştir. Programın genel amacı; 'Türkiye-Bulgaristan arasındaki sınır bölgesinin, yerel/bölgesel kalkınma alanında sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde desteklenmesi, sınırın her iki tarafında işbirliği ağlarının oluşturulması ve geliştirilmesi, bu ağlar ile Avrupa Birliği ağları arasında bağlantı kurulmasının teşvik edilmesidir.' olarak belirlenmiştir. 'Türkiye-Bulgaristan Sınır Ötesi İşbirliği Programı' nın öncelik alanları 'Sınır Ötesi Altyapı', 'Çevrenin Korunması, Geliştirilmesi ve Yönetimi', 'Kişisel/Toplumsal Faaliyetler' olarak belirlenmiştir. 'Sınır Ötesi Altyapı' öncelik alanı için tedbir olarak 'Sınır Ötesi Alt Yapıların Geliştirilmesi ve Modernizasyonu' belirlenmiştir. 'Çevrenin Korunması, Geliştirilmesi ve Yönetimi' öncelik alanı için 'Bütünleştirilmiş Su Yönetimi ve Koruması', 'Doğal Kaynaklar ve Biyolojik Çeşitliliğin Korunması ve Sürdürülebilirliği' ve 'Doğal Afetlerde İşbirliği' tedbir olarak belirlenmiştir. 'Kişisel/Toplumsal Faaliyetler' konusunda ise Planlama ve kalkınma çalışmaları (2003 yılı için), Çevre (2003 yılı için), Ekonomik kalkınma, Turizm, Kültür alışverişi, Yerel düzeyde kurumsal kapasite oluşturma, Adalet ve içişleri (2005 ve 2006 yılları için) alanlarında yarışma usulüyle ortak projeler desteklenmektedir. Programın ilerleme aşaması için 1. öncelik olarak Sınır Ötesi İşbirliği belirlenmiştir.

Çevrenin Korunması, Geliştirilmesi ve Yönetimi 2. öncelik olarak belirlenmiştir. Kişisel/Toplumsal Faaliyetler amacı 3. öncelik olarak belirlenmiştir. Proje dahilinde gelinen aşama ise şu şekilde özetlenebilir: Ortak Programlama Dokümanının hazırlanması amacıyla Ankara'da, Edirne'de ve Sofya'da toplantılar düzenlenmiştir. Ortak Programlama Dokümanı Mart 2004'te Ortak İşbirliği Komitesi tarafından onaylanmıştır. 2003 Ortak Küçük Projeler Fonu Hibe Programının uygulaması Ekim 2004'te ilan edilen teklif çağrısı ile başlatılmıştır. Bu kapsamda, 18 Kasım 2004 tarihinde Edirne'de ve 19 Kasım 2004 tarihinde Kırklareli'nde programın tanıtımı için geniş katılımı ile gerçekleştirilen bilgilendirme toplantıları düzenlenmiştir. Bu toplantıların ardından ise 20–22 Kasım 2004 tarihleri arasında Edirne'de ve 24–27 Kasım 2004 tarihleri arasında Kırklareli'nde proje hazırlama eğitimleri verilmiştir. Teklif sonunda 9 proje başarılı bulunmuş ve bu proje sahipleri ile Kasım 2005'te sözleşmeler imzalanmıştır. Sözleşmelerin hemen ardından 9 projenin uygulamalarına başlanmıştır. Bu proje uygulama sürecinde eğitim ve seminer faaliyetleri sebebi ile yaklaşık 2000 kişiye doğrudan ulaşılmıştır. 30 Kasım 2006 tarihi itibarıyla tüm projeler başarıyla tamamlanmıştır.

IPA'nın beş bileşeninden biri olan Bölgesel ve Sınır Ötesi İşbirliği bileşeni ile Ortak Küçük Projeler Fonu Türkiye-Bulgaristan kapsamında Edirne İli'nde yapılan ya da yapılmakta olan toplam dokuz proje vardır (www.edirneint.bel.tr/proje.htm).

NO	HİBE YARARLANICISI	PROJE ADI	PROJE UYGULAMA YERİ	ORTAKLAR	PROJE SÜRESİ (Ay)	HİBE MİKTARI (AVRO)
1	ROMAN BATHS MUSEUM	<u>ROMA UFUKLARI</u>	BULGARİSTAN İSPANYA İTALYA İNGİLTERE	İNGİLTERE İSPANYA İTALYA MACARİSTAN BULGARİSTAN TÜRKİYE	10	134.000,00
2	EDİRNE BELEDİYESİ	<u>SAĞLIĞI GÜÇLENDİRMENİN YOLU</u>	EDİRNE		6	10.967,00
3	DEVENTER BELEDİYESİ	<u>ROMANLARA YÖNELİK İSTİHDAM OLANAKLARININ ARŞTIRILMASI</u>	EDİRNE	EDİRNE BELEDİYESİ	12	35.000,00
4	EDİRNE BELEDİYESİ	<u>KURUMSAL KAPASİTENİN GELİŞTİRİLMESİ VE PERSONEL VERİMLİLİĞİN ARTTIRILMASI</u>	EDİRNE	HASKOVO BELEDİYESİ	11	27.458,98
5	ELHOVO BELEDİYESİ	<u>SINIRÖTESİ BÖLGELERİN BİRLİKTE İSTİKRARLI KALKINMASI</u>	ELHOVO, EDİRNE	EDİRNE BELEDİYESİ	11	46.087,00
6	ELHOVO BELEDİYESİ	<u>TUNCA VADİSİ VE İSTRANCA - SAKAR DAĞLARI ARASINDA YEŞİL TURİZM</u>	ELHOVO, EDİRNE	EDİRNE BELEDİYESİ	12	154.599,69
7	YAMBOL BELEDİYESİ	<u>YAMBOL VE EDİRNE'NİN EKONOMİK KALKINMASINDA SINIR ÖTESİ YÖNLER</u>	YAMBOL, EDİRNE	EDİRNE BELEDİYESİ, EDİRNE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ	12	40.808,00
8	EDİRNE BELEDİYESİ DEVENTER BELEDİYESİ	<u>ATIKTA AKTİF VATANDAŞLAR</u>	EDİRNE DEVENTER	EDİRNE BELEDİYESİ	12	69.296,00
9	EDİRNE BELEDİYESİ	<u>KURUMSAL VE SOSYAL İLETİŞİMİ GELİŞTİRMEK</u>	YAMBOL, EDİRNE	YAMBOL BELEDİYESİ	12	28.456,52

Şekil 4.5 : Edirne Belediyesi'nin sınır ötesi projeleri (Edirne Belediye Başkanlığı, Avrupa Birliği ve Uluslararası İlişkiler Bürosu, <http://www.edirneint.bel.tr/proje.htm>).

Roma Ufukları (Visions Of Rome) Projesinin temel amacı; bedensel, sosyal, işitme engelli 17-24 yaş arasındaki gençlerin aktif bir şekilde hayatın içinde yer almalarını sağlamak, sanat ve kültür yoluyla Avrupalı kimliğinin ne olduğunu anlatmak, Avrupa kültürünün de temeli olan Roma mirasını görsel malzemeler ve Roma döneminden kalan anıtlar ve kalıntılar yoluyla tanıtmak, projede yer alan gençlere, sanatçı, müzeci ve uzmanlara “göç” fikrinden yola çıkarak, dolaşımlarını sağlayarak bu mirası yerinde görmelerini sağlamaktır. Edirne Belediyesi, Ağustos 2004'te hazırlayıp sunduğu proje dosyasıyla AB Culture 2000 programı altında yer alan Roma Ufukları Projesine ortak olmuştur. İngiltere, İtalya, İspanya, Macaristan ve Bulgaristan projenin diğer ortaklarıdır. Proje 1 Eylül 2005-31 Temmuz 2005 tarihlerini kapsamıştır. Edirne'de proje içeriğine uygun olarak seçilen sosyal olarak dezavantajlı engelli gençlere tarih ve kültür eğitimi verilmiş, yurtdışına hiç çıkmamış gençlerin toplantılarla hiç görmedikleri bir ülkeyi görmesi sağlanmıştır. Gençlerin

çektiği fotoğraflar 645. Tarihi Kırkpınar Yağlı Güreşleri ve Kültür Etkinlikleri kapsamında sergilenmiştir. Edirne'nin Roma dönemine ait tek yapısı olan ve yıllardır kullanılmayan Makedonya Kulesi de bu sergiyle ziyaretçilere açılmıştır.

Sağlığı Güçlendirmenin Yolu Projesi'nin amacı, Edirne merkez ilçeye bağlı 24 mahallede ikamet eden ailelerin sağlık ile ilgili sorunlarının, aldıkları sağlık hizmetlerinin ve sağlıkla ilgili bilgi düzeylerinin anketlerle belirlenmesi ve sonuçlara dayanılarak eğitici seminerlerin düzenlenmesi, broşürlerin hazırlanmasıdır. Proje, Hollanda Büyükelçiliği tarafından desteklenmiştir. Nisan 2006'da başlayan proje 5 ay sürmüştür. Edirne Belediyesi Sağlık İşleri Müdürlüğü, Trakya Üniversitesi Tıp Fakültesi Halk Sağlığı Ana Bilim Dalı, İl Sosyal Hizmetler Müdürlüğü'nden oluşan bir komisyon tarafından amacına uygun olarak belirlenen faaliyetler doğrultusunda yürütülmüştür. 24 mahallede 4800 kişiyle anket yapılmıştır. Bilgilendirme gereği duyulan konularda halka açık bilgilendirme seminerleri düzenlenip hazırlanan kitapçıklar dağıtılmıştır.

Romanlara Yönelik Küçük Ölçekli İstihdam Olanakları Geliştirilmesi Projesi, Ağustos 2006-Eylül 2007 dönemini kapsamıştır. Hollanda'nın Deventer Belediyesi ile Hollanda Belediyeler Birliği tarafından desteklenmiştir. Deventer ve Edirne'de gerçekleştirilen çalışma ve eğitim toplantılarının ardından Romanlara istihdam yaratacak olanaklar ve bunların finansal kaynakları tespit edilmiştir. Projenin amacına uygun olarak kısa, orta ve uzun vadeli olanaklar ortaya konmuştur.

Birimlerin Kurumsal Kapasitesinin Geliştirilmesi ve Personelik Verimliliğinin Arttırılması Projesi, Sınırötesi İşbirliği Ortak Küçük Projeler Fonu Bulgaristan-Türkiye Programı'ndan hibe almıştır. Kasım 2007'de uygulanmaya başlamıştır. Edirne Belediyesi Park ve Bahçeler Müdürlüğü, Fen İşleri Müdürlüğü, Halkla İlişkiler Müdürlüğü personeli ile Bulgaristan'ın Haskova Belediyesi'nin ilgili birimleri arasında görev yapan personelin verimliliğini arttırma ve verimli çalışmanın önündeki engellerin tespit edilerek çözüm üretmeyi amaçlamaktadır. Bu proje yoluyla uluslar arası ilişkilerin öneminin kavranması, personelik uluslar arası deneyim kazanması ve bilgi ve deneyimin aktarımı için gerekli altyapının sağlanması hedeflenmiştir. Her iki tarafta da seminerler düzenlenmiş, deneyim alışverişi amacıyla karşılıklı ziyaretler yapılmıştır. Toplantılarda iki kardeş şehir Edirne ve Yambol arasında kültür etkinliklerini kapsayan günler düzenleme kararı alınmıştır.

Kurumsal ve Sosyal İletişimi Geliştirme Projesi, Türkiye-Bulgaristan Sınırötesi İşbirliği Ortak Küçük Projeler Fonu'ndan yararlanmıştır. Projenin sahibi Edirne Belediyesi, partneri Yambol Belediyesi'dir. Süresi 8 aydır. Temel amaç, Edirne ve Yambol şehirleri arasında kurulmuş olan kardeş şehir ilişkisini, iki belediye çalışanlarının desteğiyle geliştirmek, aynı zamanda belediyeler arası bilgi ve deneyim alışverişi ve iletişimin farkındalığı sağlanarak çalışma kapasitesini arttırmaktır. Hedef kitle her iki belediyenin zabıta ve çevre koruma birimlerinin çalışanlarıdır.

Istranca Dağları Bölgesinde Sürdürülebilir Gelişme/Tunca Vadisi ve Istranca-Sakar Dağları Arasında Yeşil Turizm Projesi'nde PHARE Sınırötesi İşbirliği Programı BG-TR 2005 Programından yararlanılmıştır. Projenin amacı, yeşil turizmin doğal olarak istikrarlı gelişmesi, doğal kaynakların duyarlı ve akıllıca kullanılarak yöre halkına gelir ve istihdam yaratılması olarak öngörülmüştür. Yuvarlak masa toplantılarında, doğa ve kültür turizminin geliştirilmesi imkanları, Edirne'ye deneyim alış-veriş ziyaretleri, turizm tesislerinin yönetimi eğitimi, pazarlama ve reklam kampanyalarının ortaklaşam gerçekleştirilmesi konuları görüşülmüştür. Proje kapsamında Türk ve Bulgar tarafında turizm ve çevre konusunda uzmanların yer aldığı turizm ve eko-turizm konularında dört eğitim gerçekleştirilmiştir.

Atıkta Aktif Vatandaşlar Projesi, Hollanda'nın Deventer Belediyesi ile Hollanda Belediyeler Birliği'nin Logo East programından ikinci kez faydalanarak geliştirdikleri bir projedir. Proje Ekim 2009'da son bulmuştur. Amacı, Edirne'nin Şükrüpaşa Mahallesi'nde evlerden ayrıştırılmış çöp toplama ve Kaleiçi Semtinde çevre bilincinin artırılmasıdır.

Sınırötesi Bölgelerin Birlikte İstikrarlı Kalkınması Projesi, Türkiye-Bulgaristan 2005 Sınırötesi İşbirliği FAR programı Ortak Küçük Projeler Fonu'ndan hibe almıştır. Edirne Belediyesi'nin partner olduğu projenin lideri Bulgaristan'ın Elhovo Belediyesi'dir. İştirakçiler ise iki tarafın Istranca Belediyeler Birliği'ne üye olan Yambol, Topolovgrad, Boliarovo, Sredets Belediyesi ile Kırklareli, Lalapaşa, Süloğlu, Demirköy, Kofçaz ve İğneada Belediyesi'dir. Projenin amacı, yeşil turizmin doğal olarak istikrarlı gelişmesi, doğal kaynakların duyarlı ve akıllıca kullanılarak yöre halkına gelir ve istihdam yaratılmasıdır. Projenin temel amacı, sınırın iki tarafında yaşayan iki halkın, iki ülkenin ulusal ekonomisi çerçevesinde maruz kaldıkları izolasyon sonucu, ekonomik kalkınma, hayat şartları ve günlük ilişkiler

açısından işbirliğinin pekişmesi ve spesifik problemleri ortaya koymaktır. Bununla beraber sınır bölgelerinde yerel ve bölgesel temsilcilerin mesleki ve kurumsal kapasitelerinin arttırılması; gelecek kalkınma programlarına katılım için kurdukları mevcut istikrarlı işbirliği ağlarını desteklemek ve teşvik etmektir. Bu amaçlar doğrultusunda “ekonomi”, “altyapı ve çevre koruma” ve “sosyal alan” konularında üç uzman heyet belirlenerek bölgenin kalkınma stratejisi ve hareket planının belirlenmesi amacıyla yapılan anketlerin yardımıyla bölge için SWOT analizi yapılmıştır. SWOT analizine dayanılarak üç ana başlıkta projeler hazırlanmıştır. Elhovo’da bu proje amaçlarına uygun olarak Avrupa Bilgi Merkezi açılmıştır.

Yambol ve Edirne’nin Kalkınmasında Sınırötesi Yönler Projesi, AB FAR Bulgaristan-Türkiye 2005 Küçük Projeler Fonu’ndan hibe almıştır. Edirne Belediyesi ile Edirne Genç İşadamları Derneği’nin partner olduğu projenin lideri Bulgaristan’ın Yambol şehridir. Proje, Bulgaristan ve Türkiye arası sınır bölgelerinde yürürlükte olan yerel kalkınma ve planlama sistemlerinin karşılıklı tanınması yoluyla sınır ötesi bölgenin ekonomik potansiyelinin sürdürülebilir kalkınmasını desteklemek amacıyla Edirne-Yambol illerinde yerel yönetimler, iş dünyası ve sivil toplum kuruluşları arasında işbirliği oluşturmayı hedeflemektedir. Bu proje kapsamında Türk-Bulgar sınır ötesi işbirliği ve kalkınma bürosu kurulmuş, iki ilin gelişmesinin önündeki kilit sorunlar ve yerel ihtiyaçlar araştırılarak ortaya konmuştur. Bu bölge için ortak projeler hazırlamak amacıyla eğitim programı uygulanmıştır.

INTERREG III kapsamında Türkiye ve Yunanistan’ın sınır bölgelerinde yer alan illeri arasındaki mevcut işbirliğini Avrupa Birliği kaynakları ile desteklemek ve geliştirmek üzere ‘INTERREG III/A Yunanistan-Türkiye Programı’ başlatılmıştır. Program Türkiye tarafında Edirne, Çanakkale, Balıkesir, İzmir, Aydın ve Muğla olmak üzere kuzeyden güneye altı ili kapsamaktadır. Program, 2004–2006 Programlama dönemini kapsamaktadır. Programın genel amacı, INTERREG III Topluluk Gelişimi genel amaçlarına uygun olarak Türkiye ve Yunanistan’ın program dahilinde yer alan illerinde; bölgelerarası işbirliğini genişletmek ve geliştirmek, komşu bölgelerde sosyal ve ekonomik merkezlerin ortaya çıkarılmasını ve geliştirilmesini sağlamaktır. Önerilecek projelerin de bölgelerarası etkisinin olması önemlidir. Programın belirli öncelik ve tedbirler çerçevesinde uygulanması kararlaştırılmıştır. 1. Öncelik, ‘Bölgelerarası Altyapı’dır. Bu öncelik, ulaştırma ve altyapı ağları ile insan ve mal geçişinin güvenliği konularını içermektedir. 2.

Öncelik, ‘Ekonomik Gelişme ve İstihdam’ dır. Bu öncelik, program bölgelerinde girişimciliğin güçlendirilmesi, turizmin çeşitlendirilmesi ve geliştirilmesi, insan kaynaklarının ve istihdamın geliştirilmesi konularını içermektedir. 3. Öncelik, ‘Yaşam Kalitesi/Çevre/Kültür’ dür. Bu öncelik, sağlık, doğal çevrenin korunması, geliştirilmesi ve yönetimi, kültürel faaliyetlerin desteklenmesi, program bölgelerinde işbirliğinin desteklenmesi amacıyla eğitim kurumları arasında işbirliği konularını içermektedir. 4. Öncelik ‘Teknik Yardım’dır. Bu bileşen, tüm Programın sağlıklı bir şekilde uygulanması için, merkezî ve bölgesel düzeydeki kurumlara ve tüm yerel paydaşlara eğitim ve danışmanlık hizmeti vermek üzere Türk ve yabancı uzmanlardan oluşan Teknik Yardım Ekibinin görevlendirilmesini içermektedir. Böylelikle Programın; sağlayacağı doğrudan ekonomik etkinin yanı sıra, Program bölgesinde yer alan illerde AB formatına uygun proje hazırlama, uygulama ve izleme yapılarının oluşturulmasını desteklemesi öngörülmüştür (<http://www.edirne.gov.tr/>). Öncelik olarak hibeden faydalanabilecek ve hedef gruplar; Türkiye ile Yunanistan arasında program kapsamında bulunan illerde yerleşik veya bu illerde şubesi bulunan, kar amacı gütmeyen kuruluşlar ve tüzel kişiliklerdir. Bunlar kamu kurum ve kuruluşları, yerel yönetimler, yerel yönetimlerin birlikleri, ticaret, sanayi, ziraat odaları ve diğer meslek birlikleri, sivil toplum kuruluşları, eğitim kurumları, üniversiteler olarak sayılabilir. Önemli olan projelerin kar amacı gütmemesidir. Kar amacı güden kuruluşlar ve siyasi partiler proje teklifinde bulunamazlar. Programın yürütülmesinde gelinen aşama ise şöyledir: 2006 Programlama Yılı için program bölgesine dönük olarak projelerin belirlenebilmesi için DPT Müsteşarlığı koordinatörlüğünde ilgili Bakanlık ve Kurumların temsilcilerinden Bakanlıklararası Koordinasyon Komitesi (BKK) oluşturulmuştur. Öncelikler doğrultusunda; BKK üyelerinin doğrudan katılımı ile önceden tanımlı projeler için taslak liste hazırlanmıştır. Bu çerçevede taslak listede yer alan Proje Fişlerine; BKK görüşleri doğrultusunda ve DPT Müsteşarlığı Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü’nün program bölgesindeki çalışmaları sonucunda son şekli verilerek, Avrupa Birliği Katılım Öncesi Mali İşbirliği 2006 Yılı Programlamasına sunulmak üzere INTERREG III/A Yunanistan-Türkiye Programı 2006 Yılı Tanımlı Projeleri Taslak Listesi olgunlaştırılmıştır (<http://www.edirne.gov.tr/abem/interreg.html>). INTERREG III/A Programı 2004-2005 Programlama döneminde, Teklif Çağrısı mekanizması yoluyla projelerin belirlenmesi ve desteklenmesi öngörülmüş, Teknik Yardım Bileşeni için Teknik Şartname hazırlanmıştır. Bu çerçevede belirlenecek

Teknik Yardım ekibi, 2005 ve 2006 Programlama Dönemi için program bölgesinde yer alan illerde tespit edilecek projelerin hazırlanması sürecine katkı sağlayacak, ayrıca program sorumlularına yönelik olarak eğitimler düzenlenecektir. İlgili taraflar arasında çözüm bekleyen mevcut sorunların giderilmesi konusunda henüz mutabakat oluşturulamadığı için, Program kapsamında uygulanması öngörülen teklif çağrılarının çıkılamamıştır. Ancak teklif çağrıları sürecinin başlatılmasına dönük olarak; başvuru rehberleri taslaklarının hazırlıkları tamamlanmış olup onay için Merkezi Finans ve İhale Birimine (MFİB) gönderilmiştir (<http://www.edirne.gov.tr/abem/interreg.html>). Proje ekonomik sebeplerle daha sonra kaldırılmıştır.

5. KEŞAN'DA GİRİŞİMCİLİK PROFİLİNİN ARAŞTIRILMASI

5.1 TR21 Düzey 2 Bölgesinde Girişimcilik

“Trakya Bölgesi Türkiye’nin ayrıcalıklı bir bölgesini oluşturmaktadır. Sadece coğrafi anlamda Türkiye’nin Avrupa Kıtası’nı değil, onun ötesinde doğrudan üç deniz ile bağlantısı olan tek bölge Trakya bölgesidir (Hekimler, 2009, s. 3).”

TR21 Trakya Bölge Planı (2010-2013), TR21 Düzey-2 Bölgesini oluşturan Tekirdağ, Edirne ve Kırklareli il sınırları bütününe kapsamaktadır. Ayrıca, IX. Ulusal Kalkınma Planı’na paralel olarak 2010-2013 yılları için hazırlanmıştır (2010). Trakya Kalkınma Ajansı’nca Ekim 2010’da hazırlanan TR21 Trakya Bölge Planı’nda vizyon “Sürdürülebilir kalkınma ilkeleri çerçevesinde, çevreye duyarlı, potansiyellerini değerlendiren, küresel ölçekte rekabet edebilir bir Trakya” olarak belirlenmiştir. Bu vizyona ulaşabilmek için belirlenen stratejik amaçlar şöyledir:

- Rekabet gücünün arttırılması
- Altyapının planlı gelişiminin sağlanması
- Çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması
- Sosyal yapı ve beşeri sermayenin geliştirilmesi

Trakya Bölgesi girişimciler tarafından tercih edilen önemli bölgelerden birisidir. Bölgenin tercih edilmesinde çeşitli faktörler etkilidir. Trakya Bölgesi’nin AB ülkelerine yakınlığı girişimciler açısından çeşitli fırsatlar sunmaktadır. Özellikle AB ile yapılan Gümrük Birliği anlaşmasından sonra girişimciler tarafından ihracata yönelik üretim için ilgi gören bir bölgedir. “Bunun yanında nitelikli işgücü, ulaşım kolaylığı, İstanbul gibi büyük bir pazara yakın olması bölgeyi çekim merkezi haline getirmiştir (Hurma, Kubaş, 2009, s. 3).”

Güler vd. çalışmalarında Trakya Bölgesi’nde yıllara göre yapılan proje sayısının artış göstermekte olduğunu, bu durumun da daha fazla proje sunularak daha fazla kaynaktan yararlanabileceğine dair olumlu bir düşünce doğurmakta olduğunu belirtmişlerdir. Trakya bölgesi illerinde yürütülen AB projelerinin büyük

çoğunluğunun Sınır Ötesi İşbirliği Programı kapsamında desteklendiği fakat IPA programlarından faydalanma düzeylerinin çok düşük olduğu belirtilmiştir. Sebep olarak da IPA kapsamında ilan edilen ve özellikle bölgesel kalkınmaya yönelik proje teklif çağrılarının az gelişmiş bölgelere yönelik olması gösterilmiştir. Çünkü Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne İlleri 2003 sosyo-ekonomik gelişmişlik endeksinde sırasıyla 7., 11. ve 16. sırada yer almakta olup ikinci derecede gelişmiş iller kapsamındadır ve İstanbul metropolitan alanı ard bölgesinde yer almalarından kaynaklanan gelişim sürecinde bulunmaktadır. Projelerin yönetilmesinde en önemli sorun olarak Bulgaristan'ın kurumlarıyla düzenli ve sağlıklı iletişimin kurulamamış olması, AB projelerinin hazırlanması ve yürütülmesi için nitelikli personelin bölgede bulunmaması, yabancı dil probleminin olması belirtilmiştir (2010). Demirkıran ve Akbulut (2009) çalışmalarından, bölgeler arasındaki kültürel farklılıkların, ortak tarihi geçmişin, dilin ve dinin projeyi etkilemediği aksine kültürel alışverişi hızlandırarak bölgelerdeki insanların birbirlerini daha iyi tanımalarını, birbirleri ile daha iyi ilişkiler kurmalarını sağladığı ve bu durumun da ülkeler arasındaki ilişkilerin iyileşmesine anlamına geldiği sonucunu çıkarmıştır.

“Edirne İli'nde Sınır Ötesi Bölgelerin Birlikte İstikrarlı Kalkınması Projesi dışında başka sınır ötesi işbirliği projeleri de yapmış ve yapıyor olması Edirne'yi bu konuda önemli kılmaktadır (Demirkıran, Akbulut, 2009, s. 3).” Başaran Uysal (2009) çalışmasında, Edirne, Tekirdağ ve Kırklareli İlleri 1/25.000 ölçekli Çevre Düzeni Planlarının yapılması işi sırasında bölgedeki her yerleşimin kendini nasıl tanımladığını belirlemek amacıyla düzenlenen vizyon oluşturma toplantılarından yararlanmıştır. “Beldenizin bölgedeki ekonomik avantajları, üstünlükleri nelerdir?” sorusuna Trakya'daki 11 ilçenin 7 tanesi sınıra/Avrupa'ya yakınlığı önemli bir avantaj olarak görürken, 6'sı ulaşım akslarına yakınlık/ulaşım olanaklarına sahip olmayı avantaj olarak değerlendirmiştir. Ancak bu ilçelerden yalnız iki tanesi (Keşan ve Lüleburgaz) Avrupa Birliği ülkeleri ile işbirliği/ticaret yapılmasını avantaj olarak görmektedir. Benzer tarımsal yapıya sahip olsalar da, Keşan'ın, Malkara ve Uzunköprü'den vizyon olarak farklılaşmış oldukları söylenebilir. Sınır ötesi ticaret, işbirliği ve bölgesel rolü üzerine Keşan'ın daha fazla görüş ürettiği gözlemlenmiştir. Çorlu, Lüleburgaz, Keşan gibi kentlerin Ar-Ge, lojistik, hizmet merkezi, sınır ötesi ticaret, üniversite gibi farklı kentsel fonksiyon arayışlarına yöneldiği izlenmiştir.

Tüm bu sayılan sebeplerle ve İpsala-Kipi (Yunanistan) sınır kapısına olan yakınlığı, Edirne-Gelibolu-İzmir Karayolu ve İstanbul-Tekirdağ-Yunanistan Karayolunun kavşak noktasında yer alması, sınır-ötesi işbirliği konusunda isimleri öne çıkmış kişilerin bulunması, cumartesi günleri Keşan pazarına yoğun olarak Yunanlı turistlerin gelmesi, Keşan Ticaret ve Sanayi Odası'nın girişimcilik ve sınır-ötesi faaliyetler konusundaki çalışmaları nedeniyle çalışma alanı olarak Edirne İlinin Keşan İlçesi seçilmiştir. Keşan, hem Kuzeydoğu-Güneydoğu Avrupa, hem de Güneybatı-Güneydoğu Avrupa ekseninde önemli bir güzergah üzerinde bulunmaktadır. Dış ticaretin yanı sıra, sınır-ötesinden gelen ziyaretçiler için de Keşan bir giriş kapısı niteliğindedir (Erkut vd., 2007).

Yunanistan'ın dış ticaret politikası büyük ölçüde üyesi bulunduğu Avrupa Birliğine bağlıdır. Gerek ithalat, gerekse ihracat rejimi, Avrupa Birliğinin izlediği politikalara göre belirlenmektedir. Türkiye ile Yunanistan arasındaki ticari ilişkiler AB ile Gümrük Birliği Anlaşmasının yürürlüğe girdiği 1996 yılından itibaren artış göstermiştir Yunanistan pazarı hem zevk ve beğeniler hem de coğrafi bakımdan Türkiye pazarına yakın, aynı zamanda alım gücü yüksek bir pazardır (Kuran, 2006). Yunanistan'ın Kipi Sınır Kapısı, İpsala Sınır Kapısı ve İpsala-Tekirdağ-İstanbul ana aksı ile Keşan'a ulaşmaktadır. Bu sebeple Keşan için öncelikle Yunanistan'dan gelen ziyaretçiler ile olan ilişkiler ön planda tutulmuştur.

22 - EDİRNE İLİ ÖZET BİLGİLERİ

İL GENEL BİLGİLERİ			
NÜFUS *	399.316 (48)	İHRACAT MİKTARI **	79.094.995\$ (46)
İŞSİZLİK ORANI ***	%9,17 (51)	İTHALAT MİKTARI **	198.436.743\$ (27)

* TÜİK (2011) , ** Dış Ticaret Müsteşarlığı (2010) , ***TÜİK (2010)

İLDEKİ İŞLETMELERE İLİŞKİN GENEL BİLGİLER					
	2007 Yılı *	2008 Yılı **	2009 Yılı **	2010 Yılı *	KOSGEB ***
İŞLETME SAYISI	19.911 (38)	21.515 (38)	20.131 (38)	19.196 (37)	-
KOBİ SAYISI	19.904 (38)	21.484 (38)	20.125 (38)	19.191 (37)	5.783 (28)

* TÜİK İş Kayıtları İstatistikleri, ** TÜİK İş Kayıtları 2008-2009 (TÜİK gizlilik yönetmeliği gereğince bazı veriler gizlenmiştir.)

*** 03.01.2012 Tarihi İtibarıyla KOSGEB Veri Tabanına Kayıt Olan KOBİ Sayısı

KOSGEB DESTEK YÖNETMELİĞİ KAPSAMINDA VERİLEN DESTEKLER*		
YILLAR	DESTEK ADEDİ	DESTEK MİKTARI (TL)
2003 - 2010	71 (56)	217.244 (61)
ESKİ DESTEKLER	6 (36)	29.234 (37)
GENEL DESTEK PROGRAMI	63 (52)	156.820 (54)
AR-GE, İNOVASYON VE ENDÜSTRİYEL UYGULAMA DESTEK PROGRAMI	11 (20)	178.232 (23)

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI	20 (54)	132.863 (48)
KOBİ PROJE DESTEK PROGRAMI	11 (17)	211.530 (24)
İŞBİRLİĞİ - GÜÇBİRLİĞİ DESTEK PROGRAMI	0	0
TEMATİK PROJE DESTEK PROGRAMI	0	0
2003 - 2011TOPLAM	182 (53)	925.922 (52)

* 31.12.2011 tarihi itibarıyla gerçekleşen ödeme tutarlarına ait kesin rakamlardır.

KOSGEB KOBİ FİNANSMAN DESTEK KREDİLERİ		
PROGRAM ADI	DESTEK SAYISI	OLUŞAN KREDİ HACMİ (TL)
2003-2010	911 (41)	24.505.360 (56)
PROGRAM ADI	DESTEK SAYISI	MUHTEMEL KREDİ HACMİ (TL)
ÖLÇEK ENDEKSİ BÜYÜME KREDİSİ DESTEK PROGRAMI (23.11.2010 - 31.12.2011)	534 (30)	19.125.650 (33)
İHRACAT DESTEK KREDİSİ PROGRAMI - 2010 (23.11.2010 - 31.12.2011)	3 (57)	914.500 (58)
ACİL DESTEK KREDİSİ PROGRAMI - 2011 (23.09.2011- 31.12.2011)	1 (26)	100.000 (25)
TOPLAM	1.449 (38)	44.645.510 (49)

İLDE DÜZENLENEN GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMLERİ		
YILLAR	EĞİTİM ADEDİ	KATILIMCI SAYISI
2000 - 2010	9 (11)	225 (25)

2011*	8 (44)	191 (57)
2003 - 2011TOPLAM	17 (32)	416 (42)

* 09.01.2012 tarihi itibarıyla geçerli rakamlardır.

İLDEKİ KOSGEB BİRİMLERİ		
	HİZMET MERKEZİ	SİNERJİ ODAĞI
MERKEZ SAYISI	1	1
MERKEZ İLETİŞİM BİLGİLERİ	EDİRNE Tel : 0 284 - 225 10 14 edirne@kosgeb.gov.tr	KEŞAN TSO Tel : 0 284 - 714 76 36 kesansinod@kosgeb.gov.tr

NOT: Parantez içerisinde yer alan rakamlar, ilin sözkonusu veriye ilişkin Türkiye genelinde sıralamasını göstermektedir.

39 - KIRKLARELİ İLİ ÖZET BİLGİLERİ

İL GENEL BİLGİLERİ			
NÜFUS *	340.199 (52)	İHRACAT MİKTARI **	94.341.453\$ (45)
İŞSİZLİK ORANI ***	%10,82 (37)	İTHALAT MİKTARI **	95.916.173\$ (34)

* TÜİK (2011) , ** Dış Ticaret Müsteşarlığı (2010) , ***TÜİK (2010)

İLDEKİ İŞLETMELERE İLİŞKİN GENEL BİLGİLER					
	2007 Yılı *	2008 Yılı **	2009 Yılı **	2010 Yılı *	KOSGEB ***
İŞLETME SAYISI	16.661 (45)	17.965 (45)	16.566 (44)	15.607 (44)	-
KOBİ SAYISI	16.656 (45)	17.887 (45)	16.558 (44)	15.598 (44)	3.212 (46)

* TÜİK İş Kayıtları İstatistikleri, ** TÜİK İş Kayıtları 2008-2009 (TÜİK gizlilik yönetmeliği gereğince bazı veriler gizlenmiştir.)

*** 03.01.2012 Tarihi İtibarıyla KOSGEB Veri Tabanına Kayıt Olan KOBİ Sayısı

KOSGEB DESTEK YÖNETMELİĞİ KAPSAMINDA VERİLEN DESTEKLER*		
YILLAR	DESTEK ADEDİ	DESTEK MİKTARI (TL)
2003 - 2010	44 (63)	292.144 (58)
ESKİ DESTEKLER	3 (46)	22.711 (40)
GENEL DESTEK PROGRAMI	19 (65)	58.737 (66)
AR-GE, İNOVASYON VE ENDÜSTRİYEL UYGULAMA DESTEK PROGRAMI	2 (33)	46.357 (34)

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI	17 (56)	83.754 (56)
KOBİ PROJE DESTEK PROGRAMI	2 (40)	131.241 (33)
İŞBİRLİĞİ - GÜÇBİRLİĞİ DESTEK PROGRAMI	0	0
TEMATİK PROJE DESTEK PROGRAMI	0	0
2003 - 2011TOPLAM	87 (63)	634.943 (59)

* 31.12.2011 tarihi itibarıyla gerçekleşen ödeme tutarlarına ait kesin rakamlardır.

KOSGEB KOBİ FİNANSMAN DESTEK KREDİLERİ		
PROGRAM ADI	DESTEK SAYISI	OLUŞAN KREDİ HACMİ (TL)
2003-2010	614 (53)	19.071.826 (61)
PROGRAM ADI	DESTEK SAYISI	MUHTEMEL KREDİ HACMİ (TL)
ÖLÇEK ENDEKSLİ BÜYÜME KREDİSİ DESTEK PROGRAMI (23.11.2010 - 31.12.2011)	348 (49)	12.604.158 (50)
İHRACAT DESTEK KREDİSİ PROGRAMI - 2010 (23.11.2010 - 31.12.2011)	4 (52)	896.210 (60)
TOPLAM	966 (53)	32.572.194 (63)

İLDE DÜZENLENEN GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMLERİ		
YILLAR	EĞİTİM ADEDİ	KATILIMCI SAYISI
2000 - 2010	4 (36)	110 (44)
2011*	1 (75)	19 (79)

2003 - 2011TOPLAM	5 (65)	129 (77)
--------------------------	---------------	-----------------

* 09.01.2012 tarihi itibarıyla geçerli rakamlardır.

İLDEKİ KOSGEB BİRİMLERİ		
	HİZMET MERKEZİ	SİNERJİ ODAĞI
MERKEZ SAYISI	-	2
MERKEZ İLETİŞİM BİLGİLERİ	TEKİRDAĞ Tel : 0 282 - 261 40 66 tekirdag@kosgeb.gov.tr	LÜLEBURGAZ TSO Tel : 0 288 - 417 11 21 luleburgazsinod@kosgeb.gov.tr KIRKLARELİ TSO Tel : 0 288 - 225 10 14

NOT: Parantez içerisinde yer alan rakamlar, ilin sözkonusu veriye ilişkin Türkiye genelinde sıralamasını göstermektedir.

59 - TEKİRDAĞ İLİ ÖZET BİLGİLERİ

İL GENEL BİLGİLERİ			
NÜFUS *	829.873 (24)	İHRACAT MİKTARI **	546.460.867\$ (21)
İŞSİZLİK ORANI ***	%9,58 (47)	İTHALAT MİKTARI **	603.026.987\$ (20)

* TÜİK (2011) , ** Dış Ticaret Müsteşarlığı (2010) , ***TÜİK (2010)

İLDEKİ İŞLETMELERE İLİŞKİN GENEL BİLGİLER					
	2007 Yılı *	2008 Yılı **	2009 Yılı **	2010 Yılı *	KOSGEB ***
İŞLETME SAYISI	37.257 (21)	41.302 (21)	38.436 (21)	36.154 (21)	-
KOBİ SAYISI	37.221 (21)	41.118 (21)	38.395 (21)	36.117 (21)	7.947 (20)

* TÜİK İş Kayıtları İstatistikleri, ** TÜİK İş Kayıtları 2008-2009 (TÜİK gizlilik yönetmeliği gereğince bazı veriler gizlenmiştir.)

*** 03.01.2012 Tarihi İtibarıyla KOSGEB Veri Tabanına Kayıt Olan KOBİ Sayısı

KOSGEB DESTEK YÖNETMELİĞİ KAPSAMINDA VERİLEN DESTEKLER*		
YILLAR	DESTEK ADEDİ	DESTEK MİKTARI (TL)
2003 - 2010	262 (36)	1.459.313 (31)
ESKİ DESTEKLER	23 (14)	61.668 (20)
GENEL DESTEK PROGRAMI	177 (21)	451.062 (26)
AR-GE, İNOVASYON VE ENDÜSTRİYEL UYGULAMA DESTEK PROGRAMI	0	0

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI	52 (34)	225.870 (37)
KOBİ PROJE DESTEK PROGRAMI	15 (13)	191.564 (26)
İŞBİRLİĞİ - GÜÇBİRLİĞİ DESTEK PROGRAMI	0	0
TEMATİK PROJE DESTEK PROGRAMI	0	0
2003 - 2011TOPLAM	529 (29)	2.389.477 (32)

* 31.12.2011 tarihi itibarıyla gerçekleşen ödeme tutarlarına ait kesin rakamlardır.

KOSGEB KOBİ FİNANSMAN DESTEK KREDİLERİ		
PROGRAM ADI	DESTEK SAYISI	OLUŞAN KREDİ HACMİ (TL)
2003-2010	1.767 (21)	84.510.060 (21)
PROGRAM ADI	DESTEK SAYISI	MUHTEMEL KREDİ HACMİ (TL)
ÖLÇEK ENDEKSİ BÜYÜME KREDİSİ DESTEK PROGRAMI (23.11.2010 - 31.12.2011)	764 (25)	30.229.650 (24)
İHRACAT DESTEK KREDİSİ PROGRAMI - 2010 (23.11.2010 - 31.12.2011)	54 (14)	19.209.987 (12)
ACİL DESTEK KREDİSİ PROGRAMI - 2011 (23.09.2011- 31.12.2011)	3 (16)	300.000 (16)
TOPLAM	2.588 (22)	134.249.697 (18)

İLDE DÜZENLENEN GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMLERİ		
YILLAR	EĞİTİM ADEDİ	KATILIMCI SAYISI
2000 - 2010	10 (9)	295 (16)

2011*	22 (13)	562 (22)
2003 - 2011TOPLAM	32 (13)	857 (21)

* 09.01.2012 tarihi itibarıyla geçerli rakamlardır.

İLDEKİ KOSGEB BİRİMLERİ		
	HİZMET MERKEZİ	SİNERJİ ODAĞI
MERKEZ SAYISI	1	2
MERKEZ İLETİŞİM BİLGİLERİ	TEKİRDAĞ Tel : 0 282 - 261 40 66 tekirdag@kosgeb.gov.tr	ÇORLU TSO Tel : 0 282 - 653 32 35 corlusinod@kosgeb.gov.tr ÇERKEZKÖY TSO Tel : 0 282 - 726 88 88

NOT: Parantez içerisinde yer alan rakamlar, ilin sözkonusu veriye ilişkin Türkiye genelinde sıralamasını göstermektedir.

Araştırma sürecine destek sağlaması ve Edirne İli'nin Türkiye'deki ve Trakya'daki konumunu belirlemek için sayısal verilere ihtiyaç duyulmuştur. T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'ndan Edirne, Tekirdağ ve Kırklareli'ne dair sayısal veriler 15.02.2012 tarihinde talep edilmiştir. 01.03.2012 tarihinde yazılı başvuru değerlendirilerek veriler sağlanmıştır.

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın 2010 yılı verilerine göre Edirne 79.094.995 \$ ihracat miktarı ile tüm Türkiye'de 46. sıradadır. Aynı verilere göre Kırklareli 94.341.453 \$ ihracat miktarı ile tüm Türkiye'de 45. sıradadır. Tekirdağ 546.460.867 \$ ihracat miktarı ile tüm Türkiye'de 21. Sıradadır. Tekirdağ'ın ihracat miktarında Edirne ve Kırklareli'ne göre açık ara önde olduğu görülmektedir.

KOSGEB Destek Yönetmeliği kapsamında 2003-2011 yıllarını kapsayan dönemde Edirne'de 182, Kırklareli'nde 87, Tekirdağ'da 529 proje destek almıştır. Bu projelerin Edirne'de 20 tanesi, Kırklareli'nde 17 tanesi, Tekirdağ'da 52 tanesi Girişimcilik Destek Programı kapsamındadır.

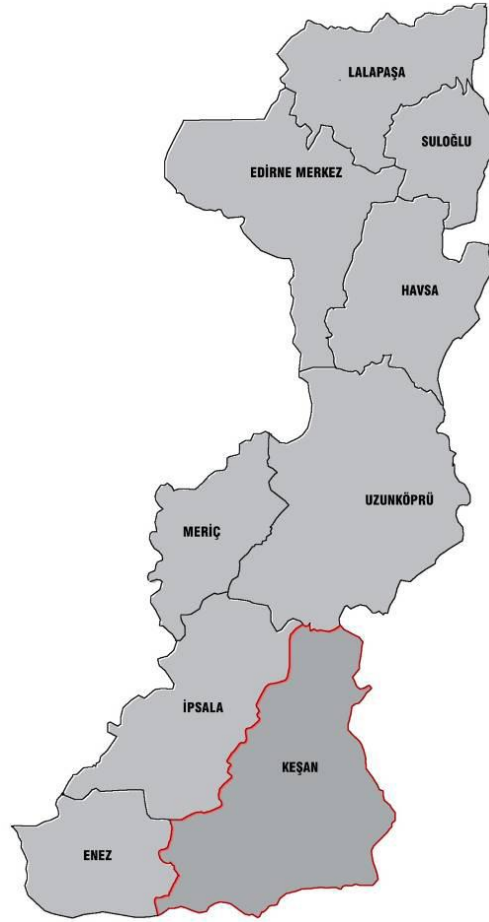
İlde düzenlenen girişimcilik eğitimleri sayısına bakıldığında en çok eğitim, 32 eğitim ile Tekirdağ'da düzenlenmiştir. Edirne'de 17 girişimcilik eğitime 416 katılımcı, Kırklareli'nde 5 girişimcilik eğitime 129 kişi, Tekirdağ'da 32 girişimcilik eğitime 857 katılımlı katılmıştır.

5.2 Edirne İli Keşan İlçesi: Nüfus Gelişimi ve Girişimcilik

Keşan İlçesi, Edirne İli'nin en güneyinde kalan ilçedir. Batıda Enez ve İpsala ilçeleri, kuzeyde Uzunköprü ilçesi ile sınırdır. İlçe merkezi 17,5 km² olup, köy ve kasabaları 1069,5 km² yüzölçümlüdür. Keşan'ın toplam yüzölçümü 1087 km²'dir. (1/25.000 Ölçekli Edirne İl Çevre Düzeni Plan Raporu, 2010).



Şekil 5.1 : Türkiye'de Edirne'nin konumu
(http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/d/d9/Latrans-Turkey_location_Edirne.svg).



Şekil 5.2 : Keşan'ın Edirne'de konumu (1/25.000 Ölçekli Edirne İl Çevre Düzeni Plan Raporu, 2010).

Çizelge 5.1 : Keşan'ın şehir nüfusu (www.tuik.gov.tr)

YIL	TOPLAM ŞEHİR NÜFUSU		
	Kadın	Erkek	Toplam
1990	17446	23210	40656
2000	40736	22019	42755
2008	25604	28585	54189
2010	26576	27738	54314

Keşan'da 1990'dan bu yana istihdam yaratan önemli bir sektör ticaret sektörüdür. Keşan, yalnızca Türkiye'nin bu bölgesinde değil, sınır-ötesi bölge için de önemli bir ticaret merkezidir. Keşan'a yakın diğer önemli ticaret merkezleri Edirne, Tekirdağ, Kırklareli, Lüleburgaz, Çanakkale, Yunanistan'da ise Gümülcine (Komotini), Şapçı (Sapis) ve Dedeoğlu (Alexandroupolis)'tir (Erkut vd., 2007).

1/25.000 Ölçekli Edirne İl Çevre Düzeni Planı, 1/100.000 ölçekli Trakya Alt Bölgesi Ergene Havzası Bölge Revizyon Planı doğrultusunda hazırlanıp, İl Özel İdaresi'nin 08.10.2010 Tarih ve 108 Sayılı Kararı ve Edirne Belediyesi'nin 06.10.2010 Tarih

ve 267-595 ve 267-596 Sayılı Belediye Meclisi kararları ile onaylanmıştır. Bu plana göre, Keşan bölge içindeki konumu, ana ulaşım aksları üzerinde bulunması ve eğilimlerine (mevcutta da 2. kademe merkez olması) paralel olarak 2. kademe merkez olarak önerilmiştir. Keşan ilçe merkezinde önerilen gelişmede, Tekirdağ-İpsala ve Edirne-Çanakkale bağlantılarının kesişiminde yer alması ve önemli tarımsal merkezlerle çevrenmesi önemli bir rol oynamaktadır. İlçeler özelinde mevcut ve öneri istihdamın sektörel dağılımın oranları incelendiğinde, Keşan'ın hizmetler sektöründe ağırlıklı bir istihdam yapısı olacaktır. Keşan İlçesi öncelikle turizm sektörünün, daha sonra tarıma dayalı sanayinin gelişimi sonucu artan hizmet ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik gelişecek hizmet merkezidir. Doğu-Batı doğrultusundaki mevcut D-110 Kınalı-Tekirdağ-Keşan-İpsala devlet yolu ise İl'in güney bölgesini besleyen ve doğuda Tekirdağ ve Kırklareli, batıda Yunanistan ile bağlantıyı sağlayan önemli bir diğer akstır. Ipsala sınır kapısına giden bu aks sınıra erişimi kolaylaştırmak için güçlendirilecektir. Bunun yanı sıra Havsa-Uzunköprü-Keşan-Çanakkale bağlantısını güçlendirmek amacıyla 1. derece bölünmüş yol standardına getirilmesi öngörülmektedir.

Türkiye, Trakya ve Edirne'yi ve dolayısıyla Keşan'ı etkileyecek tüm üst ölçekli planlarda yerelin, girişimciliğin önemine dikkat çekilmiştir. Görüldüğü üzere, Keşan merkez ilçe, Edirne İli bütününe gelişiminde önemli bir role sahip olacaktır ve ulaşım açısından daha da iyileştirilmesi için Keşan'ı çevreleyen ana aksların geliştirilmesi plan kararlarında yer almıştır.

Keşan Ticaret ve Sanayi Odası'nın 06.01.2010 Tarihli kayıtlara göre 10 alt grupta 17.11.1958-06.01.2010 tarihlerini kapsayan döneme ait toplam 1716 kayıt bulunmaktadır. Bu kayıtlar, 10 tane alt grupta Keşan, Ipsala ve Enez'de kayıtlı olan tüm firma ve özel şahıs içermektedir. 29.04.2011 tarihine kadar olan kayıtlar, alt grup sayılarına göre çizelgede gösterilmiştir. Askıdaki üyeler, Keşan Ticaret ve Sanayi Odası'na borcu olması sebebiyle üyelikleri askıya alınan firma ve özel şahıs kayıtlı sayısını göstermektedir. Askıdaki üyelerin faal olup olmadıkları, KTSO tarafından bilinmemektedir. Keşan Ticaret ve Sanayi Odası'nın 10 grup altında toplanan sektörlerde üye sayısı, askıda üye sayısı ve toplam üye sayısı ile grup tanımlarına dair bilgiler aşağıda verilmiştir.

Çizelge 5.2 : Keşan Ticaret ve Sanayi Odası kayıtları (2011).

GRUP NO	GRUP TANIMI	FAAL ÜYE SAYISI	ASKIDA ÜYE SAYISI	TOPLAM
1	Tarım-Tarımsal Kalkınma-Sulama-Su Ürünleri Kooperatifleri-Tarım Ürünleri ve Hayvan Yetiştiriciliği-Tarım Ürünleri Ticareti-Celeplik-Çiçekçilik	218	81	299
2	Market-Büfe-Et ve Et Ürünleri-Sebze ve Meyve Ürünleri İşletmeleri-Tüketim Temin Tevzi Üretim Kooperatifleri	220	118	338
3	Konfeksiyon-Manifatura-Tuhafiye-Ayakkabı-Kuyumcu İşletmeler	116	34	150
4	Mobilya Satıcıları ve Tamirâtı-Elektrikli Ev aletleri Satıcıları ve Servisleri-Züccaciye-Telekominikasyon Ürünleri Satıcıları, Bayileri ve Servisleri-Bilgisayar ve Bilgisayar Program Satıcıları ve Servisleri	89	44	133
5	Gıda Maddeleri Haricindeki Her Türlü İmalatçılar ve Madenciler	90	48	138
6	Yedek Parça Ticareti-Oto Komisyoncuları ve Galerileri-Nakliyeciler-Hurdacılar-Kargo ve Kurye İşletmeleri-Akaryakıt ve Madeni Yağ Satıcıları-Oto Bakım ve Onarım İşleri-Tüp Bayilikleri-Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifler-Depolama-Ambarlama	259	105	364
7	İnşaat-İnşaat Malzemeleri Ticareti-Kanalizasyon	193	107	300
8	Konut Yapı Kooperatifleri-İşyeri Yapı Kooperatifleri ve Mühendislik Faaliyetleri	107	104	211
9	Finans-Sigorta-Emlak-Hizmet Sektörü	243	121	364
10	Her Türlü Gıda Maddeleri İmalatçıları	120	57	177
		1655	819	2474

5.3 Araştırma Süreci

Araştırma süreci, birbirini destekleyen ve yönlendiren iki farklı aşamadan oluşmaktadır. Birinci aşamada Keşan hakkında yazılı basında çıkan haberler derlenmiştir. İkinci aşamada sınır-ötesi ticari faaliyette bulunan girişimciler ile mülakatlar yapılmıştır.

5.3.1 Yazılı basın araştırması

Bu aşamada, 28.05.2010-17.02.2012 Tarihleri arasında Keşan’da yayımlanan günlük gazetelerden Medya Keşan, Gündem Saros ve Volkan Gazeteleri ve Ekonomik Rapor Kadın Girişimciler Komitesi Dergisi düzenli takip edilerek Keşan’ın genel gelişimi, Keşan Ticaret ve Sanayi Odası’nın faaliyetleri, Keşan Kaymakamlığı tarafından hazırlanmasına devam edilen Stratejik Plan toplantıları ve yorumları içeren haberler derlenmiştir.

28 Mayıs 2010 tarihli Medya Keşan Gazetesinde çıkan “Trakya Kalkınma Ajansı Keşan’ a ofis açacak” başlıklı haberde, yapılan toplantıda “GZFT analizi”, “Bölge Vizyonu Belirleme” ve “Sektörel Vizyon Belirleme” konularında çalışılmıştır. Buna göre; tarım ve hayvancılık, ticaret, ulaşım, eğitim, kavşak noktasında bulunması, Saros Körfezi, Batı Trakya ile ticaret, çekim merkezi olması, tarımın teknolojik yapılması, madencilik, Avrupa ve İstanbul’a yakınlık Keşan’ın güçlü yönleri olarak belirlenmiştir. Roman sorunları, kurumsallaşma, ortaklık kültürü olmaması, mesleksizlik, iş birliği ve güç birliği oluşmaması, sanayi- tarım- turizm- master planı olmaması, 1/25.000 ölçekli planların sonuçlandırılmaması, girişimcilik eksikliği, yurt dışı ticaret zayıflığı, desteklerden yararlanılabilmesi için proje hazırlamadaki yetersizlik Keşan’ın zayıf yönleri olarak belirlenmiştir. Kavşak noktası, Hamzadere Barajı, turizm potansiyeli ve buna bağlı imkanlar, 5 yıllık meslek yüksekokulu, KOSGEB ve ABİGEM destekleri, orman zenginliği, bölge kömürünü enerjiye çevirmek ve rüzgar enerjisi Keşan’ın fırsatları olarak belirlenmiştir. Roman işsizliği, istihdam, plansız yapılaşma, Saros’ un altyapısı ve ulaşımı, yasa dışı balık avcılığı, Ergene’ nin kirliliği, yer altı sularının azalması ve hava kirliliği Keşan’a tehditler olarak belirlenmiştir.

2011 yılı başında Keşan Kaymakamlığı tarafından Stratejik Gelişim Planı 2023 yılı hedef alınarak hazırlanmaya başlanmıştır. Keşan İlçe sınırı plan sınırı olarak

belirlenen çalışmada ‘Tarım, Sağlık, Eğitim, Çevre-Orman, Yerel Kalkınma, Kentsel Gelişim, Sosyal Hizmet, Yönetim-Hizmet, Ekonomi, Kültür-Turizm’ 10 alt alan belirlenmiştir. Kurumsal işbirliği ve destek için kamudan Kaymakamlık ve Üniversite; yerel yönetimlerden Keşan, Yenimuhacir, Beyendik, Çamlıca, Paşayığit, Mecidiye Belediyeleri ve Köylere Hizmet Götürme Birliği; oda-meslek kuruluşlarından Keşan Ticaret ve Sanayi Odası, Keşan Ticaret Borsası, Esnaf Odaları, Şoförler Odaları, Ziraat Odası, Mimar Mühendisler Odası; sivil toplum kuruluşlarından Keşan İş Adamları Derneği, Turizm Der.; özel sektör olarak da Keşan’da faaliyet gösteren üç büyük şirketler grubu aktörler olarak belirlenmiştir.

Keşan’ın gelişimine dair haberler incelendiğinde Keşan Ticaret ve Sanayi Odası, Keşan Kaymakamlığı’nın, T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Tekirdağ Hizmet Merkezi Müdürlüğü, Trakya Kalkınma Ajansı, Tekirdağ ABİGEM (Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri), Edirne Ticaret ve Sanayi Odası’nın Trakya’nın, Keşan’ın kalkınmasının sağlanması, girişimciliğin, sınır ticaretinin artması için birlikte çalıştığı görülmektedir. Bölge insanının Ajans ile iletişimin kolaylaşması amacıyla Trakya Kalkınma Ajansı’nın Destek Ofisi’ni Keşan’da açacak olması diğer önemli noktadır. Bazı kurum ve kuruluş yetkililerinin kişi ve kurumları adına dile getirdiği önemli noktalar aşağıda özetlenmiştir.

Keşan için özel sektörde-kamuda- sivil toplum kuruluşlarında çalışan kişilerin kişisel görüşlerine göre Keşan’ın avantajları:

- Birleşik Markalar Derneği Başkan Yardımcısı Keşanlı işadamı Semih Şeftali: "AB üyesi iki ülkeye sınırı olan Edirne'deki işadamlarını yüzlerini İstanbul yerine Yunanistan ve Bulgaristan'daki bakir alanlara çevirmelidir."
- KTSO Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Helvacıoğlu: "Keşan, İpsala ve Enez olarak dışarıya mal satan bölgelerden hiçbir eksikimiz yok, sadece bilgiye ihtiyaç duyuyoruz. Dış ticaret konusundaki prosedürleri bilmiyoruz, yapamayız diye geri adım atıp kabuğumuza çekilmişiz. Oysa her yönden avantajlıyız. Balkanlar yanı başımızda, gümrüğe yakınız, lojistiğimiz, ambarlarımız mevcut ve en önemlisi cesaretimiz var. Sistemi birlikte öğrenip 'Ben yapamam.' demeyeceğiz." sözleri durumu özetlemektedir.
- Kadın girişimcilere destek olmak amacıyla küresel finansal hizmetler şirketi Goldman Sachs'ın 2008'de başlattığı dünya çapında 22 ülkede yürütülen ve

10 bin kadın girişimciyi hedefleyen program Türkiye'de Özyeğin Üniversitesi tarafından hayata geçirildi. Türkiye'de 340 kadın girişimcinin dahil edilmesi hedeflenen programa Keşanlı 2 bayan kabul edilmiştir, birinin başvurusu kabul aşamasındadır.

Keşan için özel sektörde-kamuda- sivil toplum kuruluşlarında çalışan kişilerin kişisel görüşlerine göre Keşan'ın dezavantajları:

- Kuzey Yunanistan Yunan-Türk Ticaret Odası Başkanı: "Ekonomik darboğazda bulunan Yunanistan'da, işadamlarının ülkenin bu durumdan çıkmasına yardımcı olabilecek yeni işbirlikleri arayışı içindeler. Hepimizin bildiği gibi, Yunan firmalarının Türkiye'de rahatlıkla yatırım yapma fırsatı var. Ancak, Türk firmaları Yunanistan'da aynı rahatlığı bulamıyorlar. Bunun sonucu olarak da Yunanistan'da çok az sayıda Türk yatırımı var. Bu konudaki sıkıntıları aşarak birçok alanda işbirliği yapılabilir."
- İskeçeli Avukat Özer Talatoğlu: "Gümrüklerde çok sıkıntı çekiyoruz. Kontrollerde biraz müsamaha gösterilmesini istiyoruz. Aldatılmaya çalışıldığı zaman kırılıyoruz. Bu tür davranışlardan uzak durursanız hem biz istediğimizi alırız hem de siz kalkınır ve para kazanırsınız. Keşan'a geldiğimizde aradığımız her şeyi bulabiliyoruz."
- Narinoğlu: Yunan bir yetkili, 'Biz artık Keşan'ı teğet geçiyoruz' dedi. Daha önce aradıklarının hepsini Keşan'da bulduklarını ve kendilerini tatmin ettiklerini ifade etti. Ancak Keşan'ın rakipleri arttı ve benzer ürünlerin daha kalitelisini çevre bölgelerde bulunca burası teğet geçilmeye başlandı.

5.3.2 Yarı yapılandırılmış görüşmeler

Araştırma sürecinin ikinci aşaması, birincil verilerin derlendiği yarı-yapılandırılmış görüşmeleri kapsamaktadır.

Ekonomik ve ticaret başarısında girişimciliğin doğasını ve etkilerini araştırmak, süreci etkileyen birçok faktör olması sebebiyle zor bir iştir. Geleneksel kantitatif analizler ile girişimcilik süreciyle ilgili kısıtlı bilgi ve cevap alınmaktadır (Kodithuwakku, Rosa, 2002). Gartner ve Birley çalışmalarında, kantitatif araştırmalarda bazı soruların sorulmadığı-sorulamadığı ve bazı önemli soruların cevaplarının sadece kalitatif metot ve yaklaşımlarla öğrenildiği gerekçesiyle çalışmalarında kalitatif metodu kullandıklarını belirtmişlerdir. Onlara göre, kalitatif

Çalışmaların kantitatif çalışmalara göre daha “açık yürekli” olduğu konusunda tartışma yoktur (2002). Kodithuwakku ve Rosa, girişimciliğin ekonomik değer katmadaki rolünün tanımlanması için ayrıntılı olarak anladıklarının onlara yardımcı olduğunu belirtmişlerdir. Kalitatif çalışmalarda; açıklama lme ile, genellenebilirlik anlamak ile yer değişirmiştir (2002).

5.4 Alan Araştırması Tasarımı

Çalışma alanı özelinde girişimciliğin yerel gelişmeye etkisini belirlemek üzere sınır-ötesi faaliyet gösteren firma yetkilileriyle yarı yapılandırılmış görüşmeler düzenlenmiştir. Kalitatif yaklaşım, girişimcilik ve yönetimsel fonksiyonların bağlılık ve tamamlayıcılık fonksiyonlarının deneysel yöntemlerle açıklanamayacak açılardan araştırılmasını sağlamıştır (Kodithuwakku, Rosa, 2002). Bu araştırmada da standart ve genellenebilir bilgi elde etmekten daha spesifik bilgi elde etmek istendiği için kalitatif araştırma yöntemi kullanılmıştır.

Örneklem çerçevesini belirlemek üzere Keşan Ticaret ve Sanayi Odası kayıtlarına başvurulmuştur. 06.01.2010 Tarihli kayıtlara göre 10 alt grupta 17.11.1958-06.01.2010 tarihlerini kapsayan döneme ait toplam 1716 kayıt bulunmaktadır. Bu kayıtlar, 10 tane alt grupta Keşan, İpsala ve Enez’de kayıtlı olan tüm firma ve özel şahışlar içermektedir. İncelenen Keşan Ticaret ve Sanayi Odası ye listelerinden ulusötesi bağlantısı olan firmalar belirlenmiştir. Örneklem içine giren kişi veya firmalar iki alt gruba ayrılabilir. Birinci grup sınır-ötesi iletişimi olan gruptur. Mal/hizmet götürme veya müşterilerle iletişimin devamı için sınır-ötesi seyahat ederler. İkinci grup ise Keşan’a gelen turistlere hizmet eder ve müşteri profiline göre ürünlerinde değişikliklere gider. Bu araştırmada sınır-ötesi ticaret için aktif olarak çalışan grup baz alınmıştır.

Kartopu rnekleme yöntemiyle belirlenen kişi veya firma temsilcileriyle 3 Temmuz 2010-14 Mart 2012 tarihleri arasında derinlemesine görüşme tekniğiyle 1-1,5 saat arasında süren 10 görüşme yapılmıştır.

Yarı şekillendirilmış görüşmede girişimcilere; girişimcinin kişisel özellikleri, girişimcinin ilişkileri, bunların yapısı ve mekansal özellikleri, girişimcinin ilişkilerinin yerel gelişmedeki rolü alt başlıklarında 23 soru sorulmuştur.

Görüşmeler sırasında özellikle nişan ve evlilik hazırlığı aşamalarında alışveriş için Yunanistan'dan özellikle Keşan'ın alışveriş için tercih edildiği görülmüştür. Keşan'da oluşan bu ticaret ağı ev tekstili, konfeksiyon, gelinlik, davetiye, mobilya, taşımacılık firmalarını kapsamaktadır. Bu ağ içerisinde firmaların birbiriyle bağlantı içinde olduğu, bir sebeple bir firmaya gelen kişilerin diğer faaliyetler için destek olunan diğer faaliyet grubu firmaya yönlendirildiği belirlenmiştir.

Mülakat yapılan şirket yetkilisi, şirket isimleri ve sektörleri, mülakat tarihleri sırasıyla aşağıdaki çizelgede belirtilmiştir.

Çizelge 5.3 : Girişimciler ile görüşme tarihleri.

Girişimci	Mülakat Tarihi
GE1	03.07.2010
GE2	07.07.2010
GEK3	08.07.2010
GE4	27.09.2010
GE5	21.10.2010
GEE6	07.03.2012
GEE7	09.03.2012
GK8	13.03.2012
GE9	14.03.2012
GK10	14.03.2012

(GE: Girişimci Erkek, GK: Girişimci Kadın GEK: Girişimci Erkek-Girişimci Kadın, GEE: Girişimci Erkek-Girişimci Erkek)

5.5 Kavramsal Model ve Araştırma Bulguları

Alan araştırmasının kavramsal modeli şekil 5.3'te açıklanmıştır. Girişimcilikle ilgili süreçlerin ve ilişkilerin daha ayrıntılı anlaşılabilmesi amacıyla; yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılarak edinilen bilgiler, kodlama sistemi aracılığıyla standart bir yapıya oturtulmuştur.

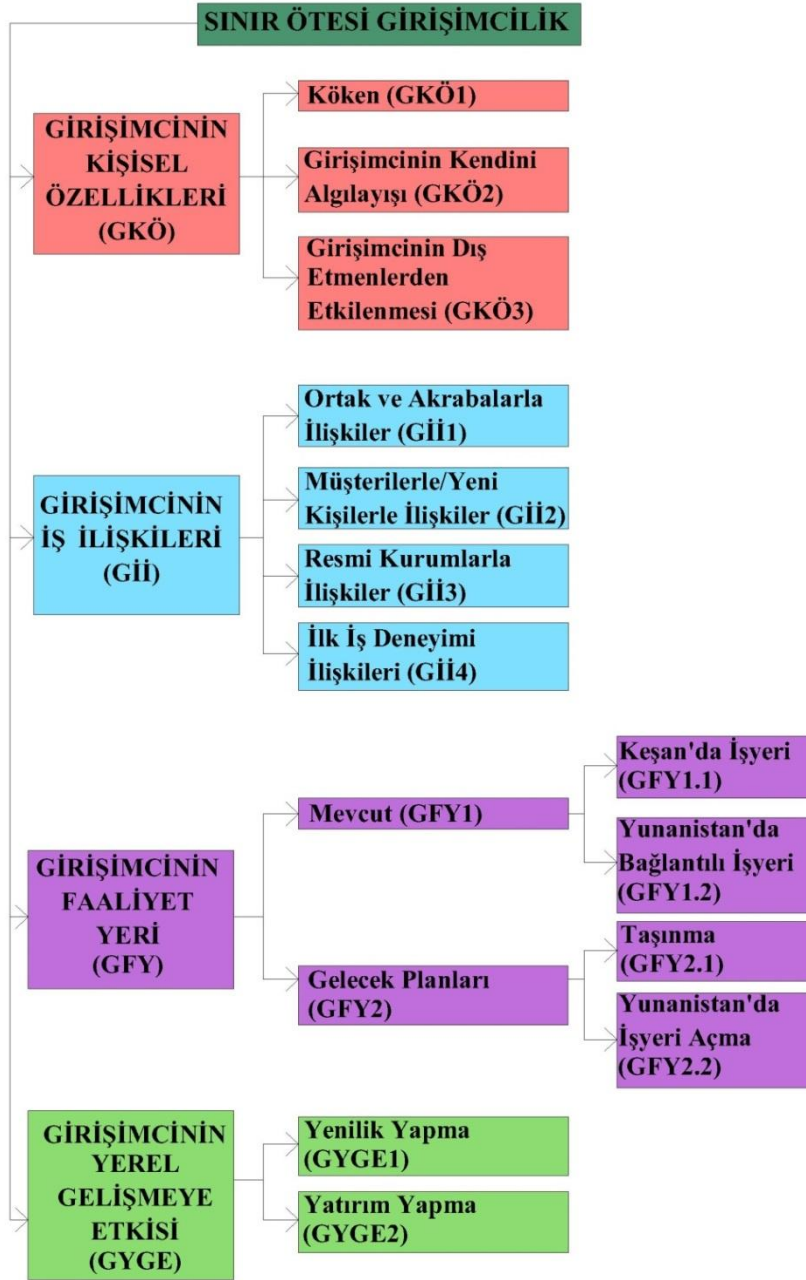
Model, aşağıda sıralanan dört ana bileşenden oluşmaktadır. Sınır ötesi girişimcilik konusunda bu dört bileşeni ayrıntılandıran 13 alt bileşen belirlenmiştir.

BİLEŞEN1: Girişimcinin Kişisel Özellikleri (GKÖ)

BİLEŞEN2: Girişimcinin İş İlişkileri (Gİİ)

BİLEŞEN3: Girişimcinin Faaliyet Yeri (GFY)

BİLEŞEN4: Girişimcinin Yerel Gelişmeye Etkisi (GYGE)



Şekil 5.3 : Alan araştırmasının kavramsal modeli.

Araştırma bulguları, Şekil 5.3 deki modele bağlı olarak aşağıda sunulmuştur.

Girişimcinin Kişisel Özellikleri ana teması altında Köken (GKÖ1), Girişimcinin Kendini Algılayışı (GKÖ2) ve Girişimcinin Dış Etmenlerden Etkilenmesi (GKÖ3) temaları oluşturulmuştur.

Köken (GKÖ1) alt bileşeni ile görüşülen kişilerin Keşanlı olup olmadıkları, aile geçmişlerinde göçmenlik olup olmadığı sorgulanmıştır. Keşan köyleri ve civar ilçe ve köylerinden Keşan'a gelen girişimciler de Keşanlı olarak sayılmıştır. *GE1* ve *GE2*, aslen Keşanlı olduklarını ama dedelerinin Yunanistan göçmeni olduklarını belirtmişlerdir.

GE1: “Keşanlıyız. Dedelerimiz 1924'te, mübadele esnasında Yunanistan'dan gelmiş.”

GE2: “Ben kendim Keşan doğumluyum. Ama ailem daha doğrusu dedem, babamın babaları Yunanistan'dan buraya göç etmiş.”

GEK3, girişimci erkeğin Karadenizli, girişimci kadının Keşanlı olduğunu belirtmiştir.

Girişimcinin kendini algılayışı (GKÖ2) alt bileşeni girişimcinin kendini nasıl algıladığı, kendini girişimci olarak tanımlayıp tanımlamadığının belirlenmesi amacıyla oluşturulmuştur. *GE2*, Keşan'daki insanların cesur olmadıklarını, parlak fikirleri olsa da gerçekleştirmede sorun yaşadıklarını, uygulamaya koyamadıklarını belirtmiştir.

GE1: “Kardeşim ve babam insanlarla çok kolay ilişki kurabilen, sıcakkanlı, yapıştı mı bırakmayan insanlar. Ben kendim çekingenim. Onlar kadar girişimci olduğumu, iyi bir girişimci olduğumu söyleyemem.”

GE2: “Uzaktan girişimciyiz. İşini iyi yapmaya çalışan, insanlara hizmet etmeye çalışan esnafız yani.”

GEK3: “Kendimizi hırslı, birçok hayali olan, ama sermayesi az olan bir girişimci olarak tanımlarız. Sıfırdan başlayan bir işletmeyiz.”

GK10: “Girişimci olarak değil de hayatımı devam ettirmek için, para kazanmak için hayat beni girişimci yaptı.”

Girişimcinin Dış Etmenlerden Etkilenmesi (GKÖ3) alt bileşeninin araştırılmasındaki amaç, kişinin diğer kişilerin olumlu veya olumsuz görüşlerinden etkilenip etkilenmediğinin, motivasyonun ne yönde değiştiğinin belirlenmesidir.

GE1: “Tatsız, bizi bu işten soğutacak kötü bir anı hatırlamıyorum. Hep iyi ilişkiler kurduk.”

GE2: “Bu konuda öyle bir kısıtlamayla falan karşılaşmadık. Ama hep tedirgin olduk. Başka bir ülkeye gidiyoruz. Orada insanlar -tabi ki bizde bir çekince oldu- gittiğimiz bölgelerde nüfusun çoğunluğu Türk olduğu için yabancılik çekmedik. Bir köye gittiğiniz zaman veya Gümülcine’de Yunanca kullanmanıza bile gerek yok. Yemekten tutun da yolla ilgili herhangi bir problemde camı indirip sorduğunuzda her konuda yardımcı oldu insanlar. O konuda herhangi bir olumsuz davranışla karşılaşmadık.”

GEK3: “Şöyle ben bu işyeri açarken ilk yaptığım şeylerden bir tanesi Yunanca konuşma kılavuzu almaktı. Bunu aldığımında hatta bana güldüler, Türkçe sana yetmiyor mu, Yunanca mı öğreneceksin diye dalga geçtiler. Ama ne tesadüf ki sonra hepsi aynı şeyi yaptı. Bu beni daha da hırslandırdı.”

GE5: “Kesinlikle olumsuz bir davranışla karşılaşmadık. Aksine hayranlıkla karşılandık. Şimdi bir çok arkadaşımı da yurtdışına iş yapmaları konusunda teşvik ettim.”

GEE6: “Dostane ilişkilerle sürdürüyoruz bu işi.”

GEE7: “Zaman zaman bizi bezdirmeyecek aksaklıklar oldu. Orada bizim işimizi yapan firmalar bizi engellemek için gümrüklerde sorun çıkardı, bazı kıstasları arttırdılar. Bizim şartlarımız uyduğu için sıkıntı yaşamadık.”

GE9: “Engel değil ama dikkat etmemiz konusunda uyarılar aldık. Şartları, koşulları, yasaları farklı. Hakikaten de dikkat etmek gerekiyor.”

GK10: “Okulum bitince 19 yaşında hemen evlendim, evliliği tercih ettim. Toplumun bazı kalıpları vardır, yıkamazsınız. Eşim, ‘Ben seni başkasının yanında çalıştırmam.’ dedi. Evlendikten 3 ay sonra bu iş yerini devraldık. Ben de ‘Mevcut olan iş yerimize gidip geleceğim ama mutlaka çalışacağım.’ dedim. Çocuklarıma dükkanda baktım. Başta çok yakınlarımdan destek göremedim ama sonra onlar da mücadeleme destek oldu. Ben hep kafamı eseni yaparım. Kimseyi dinlemem.”

Girişimcinin İş İlişkileri (Gİİ) bileşeninin altında Ortak ve Akrabalarla İlişkiler (Gİİ1), Müşterilerle/Yeni Kişilerle İlişkiler (Gİİ2), Resmi Kurumlarla İlişkiler (Gİİ3), İlk İş Deneyimi İlişkileri (Gİİ4) alt bileşenleri oluşturulmuştur.

Ortak ve Akrabalarla İlişkiler (Gİİ1) bileşeninin oluşturulmasındaki amaç, girişimcinin işi esnasında en yakın çevresinden destek görüp görmediğinin ve

bu durumun etkilerinin gözlenmesidir. *GE1*, *GE2*, *GE4*, *GEE7* aile şirkettir. *GEK3* ve *GK8* resmi olarak şahıs şirketi olmasına rağmen aile şirketi olarak çalışmaktadırlar.

GE1: “Babam ben ve kardeşim ortağız. Aile dışından ortağımız yok. Üç tane yeğenim yanımızda çalışıyor. Ticaret yapmak farklı bir şeydir. Hem onların iş hayatlarında yardımcı olmak açısından önemlidir. Onlar geldikten sonra rahatladığımı hissettim. Onlara güveniyorum. Sorumluluk duyguları çok yüksektir. Aileden birilerinin ilk defa yararını gördüm. Daha önce dışarıdan arkadaşlarım vardı. Çok istikrarlı iş birliğimiz olamadı.”

GEK3: “Eşimle beraber çalışıyoruz. Yabancı ortağım yok ama düşünce aşamasında olan bazı araştırmalarım var. Dedeagaç’ta yani Aleksandrapoli’de böyle bir girişimde bulunulabileceği fikrini taşıyorum ama orada da burada da kriz olduğundan biraz ertelemiş durumdayım.”

GE5: “Ortağım ve yanımda işçi olarak çalışan akrabam yok.”

GK8: “Oğlum ve eşimle çalışıyoruz. Ama şirket benim adıma kayıtlı. Ortak değiliz. Arkanızda güveneceğiniz insan olsun yeter ki.”

GE9: “Yunanistan’daki dükkanımda Yunanistan vatandaşı, Batı Trakya Türkü bir ortağım var.”

Müşterilerle/Yeni Kişilerle İlişkiler alt bileşeninde kişilerin iş için kurduğu kişisel ilişkiler sorgulanmıştır.

GE1: “Kavala’daki büyük müşterimizle en az ayda bir kere görüşüyoruz. Kavala’da onun işyerinde görüşüyoruz. Çok seyrek olmakla birlikte, onlar Türkiye’ye geldiklerinde bize uğruyorlar. Selanik’e ziyaretlerimizle oluyor, oradaki müşterimizle görüşüyoruz. Atina’daki müşterimizle yüz yüze değil de telefon ve e-mail ile görüşüyoruz. Polonya’daki müşterimizle bir kere görüştük. Telefon ve e-mail ile haberleşiyoruz. Ona keza Mısır ile de öyle. Bulgaristan’a yılda 2-3 kere gidip müşterileri ziyaret ediyoruz. Daha fazla mal satabilmek için daha önce iletişim kurduğumuz veya kuramadığımız kişilerle görüşmeyi planlıyorum.”

GE2: “Oradan bize yabancı ortaklık teklifleri geldi ama biz sıcak bakmadık. Yunanistan’a ziyaretlere gittiğimizi herkesle paylaştık tabi ki. Artık çevremden

de ziyaretlere gidenler var. Bundan 10 sene önce kimse gitmiyordu, korkuyordu. Biz de ilk zamanlarda korkuyorduk, insanlar bizim hakkımızda ne düşünür diye. Ama ziyaretlerin faydasını gördük. Bu insanların bölgelerine gidip tanıştık, promosyonlar dağıttık, düğünlerinde bizden alışveriş yapan insanların düğünlerine gittik. Kiraz Festivali, Mevlüd, yarışmalar, konserler, güreş müsabakalarında kendimizi tanıtacak stand kuruyoruz.”

GEK3: “Dışarıda bir Yunanlı gördüm mesela. Hemen yanına giderim. Kim olduğu önemli olmaz benim için. Hemen selam veririm, nereden olduğunu sorup, yardımcı olup olamayacağı sorarım. Hemen iletişim kurmaya çalışıyorum. Sadece Şapçı daki Türklerle muhatap olmakla yetinmiyorum; Yunanlarla da zaman geçirip iletişim kurmaya çalışıyorum.”

GE4: “Sabit, hatırlı müşterilerimiz var. Sağolsunlar hem başka müşterileri yönlendirirler hem de kendileri gelir otur sohbet ederiz.”

GE5: “Görüşüyoruz. Genelde orada kaldığım sürede görüşüyorum. Türklerden çok samimi arkadaşlarım oldu, düğünlerine de gittim. Ailece görüşüyoruz.”

GEE6: “Yunanistan’da bir arkadaşımız var. Kendisi makine mühendisidir. Eşi çiçekçilik ve tuhafiyecilik yapıyor. 20 günde bir İstanbul’a mal almaya geldiklerinde uğruyorlar. Onlara verdiğimiz katalogları orada gösteriyorlar, bizim adımıza sipariş alıyorlar.”

GEE7: “Bazen Türkiye’de, bazen Gümölcine, Dedeagaç’ta buluşuyoruz.”

GEE6: “Yunanca yazı yazmak için buradan Yunanca bilen 3 kişiden yardım istedik. Üçü de farklı bir şey yazıp getirdi. Biz de Yunan Konsolosluğu’ndan yardım istedik.”

GK10: “*GEE6* aracılığıyla nikah şekeri işine başladım. Organizasyon işi yapan kişilere gidip tanıştım, katalog bıraktım. Şimdi hepsi bana iş yolluyorlar.”

Resmi Kurumlarla İlişkiler (Gİİ3) alt başlığında girişimcilerin resmi kurumlarla ilişkileri olup olmadığı, zorluk yaşayıp yaşamadıkları, gümrük işlemlerinde aracı kullanıp kullanmadıkları sorgulanmıştır.

GE4:” Resmi kurumlara çok da ihtiyaç duyulmuyor, zaten özel gümrükçü bağlantılarımız var. Belli bir ücret karşılığında tüm resmi işlemleri yapıyorlar. Bunları bizim yapmamız mümkün değil, hem zaman yetmez hem de ödenen

ücret değerlendirildiğinde uğraşmaya değmez. Dosya başına 100,00.-TL. ödeme yapıyoruz.”

GEE7: “Aracı şirketle çalışmıyoruz. Kendi adımız ve güvencemizle resmi işlerimizi kendimiz yapıyoruz.”

GEE7: “Türk gümrüğünde gelen tüm turistlerin üstlerinin aranıyor, genç-yaşlı demeden soğuk havada bile saatlerce otobüs dışında bekletiliyorlar bazen.. Gelen kişiler gümrükteki personelin gülyüzlü olmadığından şikayetçi. Bu konulara çözüm bulmak için yetkili kişilerle görüşmeler yapıldı.”

GE1: “2006-2007 yılından önce İpsala sınır kapısından ihracat yapılabilirdi. Bu bizim için, ihracat yapan firmalar için, Keşan’da olup ihracat yapan firmalar için çok büyük avantajdı. Sonra bir hükümet genelgesiyle bu uygulama kaldırıldı ve araçlar şimdi Tekirdağ’a gitmek durumunda kalıyor. Tabi ki Tekirdağ’a gidip gelmek 200 km yol demek, ilave maliyet demek, zaman kaybı demek. Bu bizi olumsuz yönde etkiledi açıkçası. Bu gümrük işlemlerinin yine İpsala sınır kapısında yapılıyor olmasının ihracata çok olumlu katkısı olurdu diye düşünüyorum. Daha pratik olurdu, maliyetler daha düşük olurdu, daha hızlı olurdu diye düşünüyorum.”

Girişimcilerin sınır ötesi işe nasıl başladıkları, İlk İş Deneyimi İlişkileri (Gİİ4) alt bileşeni altında belirlenmeye çalışılmıştır.

GE1: “Açıkçası birazcık da tesadüf oldu. O zaman uluslar arası taşımacılık yapmaya çalışıyoruz. Bir tane tırımız var. Yunanistan’a gidip geliyoruz. Bu arada Kavala Bölgesi’nde çok büyük bir taş ticareti yapan bir tüccar Keşan’a geliyor. Yanında bir tercüman vasıtasıyla geliyor. Kardeşim ikisini ağırlıyor. Tanışıyorlar bir akşam. Hatta kardeşim onun o kişi olduğu konusunda tereddüt ediyor. Kendisini kartvizit ve broşürlerle ikna ediyor. “Benim için Türkiye’den doğal taş tedarik eder misin?” diyor. Başlangıç böyle oluyor. O gün bu gündür hiç ara vermeden bu büyük toptancıyla, büyük tüccarla çalışıyoruz. Türkiye’nin farklı yerlerinden doğal taş tedarik ediyoruz. Sonra ambalajlıyoruz, paletliyoruz, ihracatını kendimiz yapıyoruz. Kendi tırlarımızla taşıyoruz. Kavala’da onun deposuna teslim ediyoruz. O da kendi deposundan hem kendi ülkesine, hem Avrupa’nın diğer ülkelerine bu taşı pazarlıyor.”

GE2: “Askerlik görevimden sonra mağazanın başına geldiğim zaman buraya Batı Trakyalı müşterilerin ziyaretlerinin yoğunluğunu gördüm. Yıl 1999. Daha sonra biz bu insanlara ne yapabiliriz diye düşündük. Bu insanların bölgelerine gidip tanıştık, promosyonlar dağıttık, bizden alışveriş yapan insanların düğünlerine gittik. Daha sonra bu işler gelişti. Bu insanlar Türkiye’den geldiğimiz için bizi çok misafirperverce karşıladı. Onlar bize orada sahip çıktı. Birbirlerine tavsiyelerde bulunarak işimizi geliştirmede katkıda bulundular. Yani yardım eden kim diye sorulursa, yardım eden bizim oradaki tüm müşterilerimiz. Bizim orada ziyaret ettiğimiz insanların hepsi bize orada yardımcı oldu. Ağı biz kendimiz kurduk. Her müşterinin telefonunu, adresini aldık. Onların hiç ummadığı anlarda onları ziyaret ettik. Onların Türkiye’deki ihtiyaçlarını karşıladık.”

GEK3: “Ben buradaki potansiyeli gördüm. İşe nasıl girdiniz dersiniz buraya gelip de bu işi yapmadan önce aslında bir fizibilite çalışması yaptım. İşletmeci olmam sebebiyle baktım ki nerelere komşu, hangi iller var, hangi sınır kapılarıyla bağlantılı, nüfus ne kadardır. Potansiyel ne kadar, nasıl çalışabilirim, gerektiğinde nasıl büyüyebilirim. Bununla ilgili araştırma yapmıştım. Beni en çok cezbeden, Yunanistan’a yaklaşık 30 km mesafede bulunmasıydı. Yani Avrupa Birliği’ne 30 kilometre uzaklıktayız. Öncelikle komşu esnafların tanıştırması ve yabancı müşterilerin bize gelip satın alma istekleriyle yurtdışı işine başladık.”

GE4: “Yunanistan’da nakliyecilik yapan Türk asıllı bir tanıdığımız vardı. Onun teşvikiyle başladık. Siz yeter ki girin taşımalarını ben yaparım dedi. Bundan 8 yıl önce başladık. Zamanla ihracat belgesini alıp kendi ihracatımızı kendimiz yapmaya başladık. Çok zor olduğunu düşündüğümüz şeyin aslında ne kadar kolay olduğunu gördük.”

GE5: “2000 yılında bir mobilyacıda çalıştım, mobilya konusunda tecrübeyi orada edindim. 2003 yılında şu anki işletmeyi makinaları ve müşterisiyle devir aldım. 2004 yılında *GEE7* Yunanistan’a mal götürüyordu. Götürdükleri yatak odası takımları ile birlikte Yunanistanlı müşteri onlardan mutfak dolabı istemiş. Benden mutfak dolabı yapmamı istediler, *GEE7* ile mutfak dolaplarını takmaya gittik. İhracata bu şekilde başladım. O zamanlar beni *GEE7*’nin elemanı olarak tanıyorlardı; zamanla kendi müşterilerimi edindim. Burada olduğu gibi orada da perakende iş yapıyorum. Toplu iş yapmıyorum. Müşteri buraya geldiğinde istediği modeli seçiyoruz, ölçüsünü alıyoruz. Buradan nakliye firmaları ile yolluyoruz. Genelde *GE1* aracılığıyla

alışıyoruz. 2005 yılında ihracatçılar birliğine kayıt oldum ve kendi adıma ihracat yapmaya başladım. Ondan önce taşıma firmalarına faturayı kesiyordum. şimdi devletten KDV alıyoruz. Gönderdiğimiz malın yapımında kullanılan malzemenin % 18' ini veriyor devlet. İşiliğinkini alamıyoruz tabi ki. Yunanistan' a geçişte faturada yazan miktarın % 20' sini doğrudan doğruya gümrükte ödüyoruz. Mesela 2.000,00.- TL.' nin 400,00.-TL.' sini gümrükte ödüyoruz; sonra da devletten iade alıyoruz.”

GE9: “Hiç kimse yardımcı olmadı. Kendi bireysel gayretlerimle, elde ettiğim bilgi ve birikimlerimle bu işi yapıyorum. Yurtdışında şartları zorlayarak, orada pazar yaratabileceğimi düşünerek bu işe başladım. Toptan ve ticaret bu işi yapıyorum. Mallarımız bağlantılı olduğumuz firmalardan direkt Yunanistan'daki mağazamıza gidiyor. Oradaki mağazamız tamamen benim tasarrufumla oldu. Zaten orada malımızı bekletmek için depo lazımdı. Madem yle yapacağız onun yerine mağaza açalım dedik. Orada bir yardımcı zaten lazımdı. Ortak tarzda yaptık. İşyeri açmak için formaliteler var. Hem insanın kendi malına bakması ayrı, çalışanın kendi malına bakması ayrıdır. Her ne kadar o mağazamız olsa da oradaki tüketicinin Keşan'a gelmesini engelleyemiyorsun. Zaten engellemek gibi bir niyetimiz de yok. Benim orada da dükkanım var, git oradan alışveriş yap desem de burayı tercih ediyor. Halıdan başka şeyler de alıyor buradan. Halı, perde, konfeksiyon, gelinlik, ayakkabı hepsini buradan alıyor. Orada dükkanım olsa da müşterinin Keşan'a gelmesinden daha memnun oluyorum. En azından Keşan'a başka paralarla yararı olacak. Bir esnaf, vergi mükellefi, Ticaret Odası yesi olarak Keşan'a görevimi yaptığımı düşünüyorum.”

GK10: “İlk başlarda Yunanlı müşteriler yoktu. Tek tük sormaya başlayan olunca internetten araştırdım. Hiç bildiğim bir iş değildi ama aklımda olan bir işi. Onunla ilgilenirken bir arkadaşımın çocuğu oldu. O zamanlar Keşan'da bilinen bir şey değildi. Bebek şekeri veren binde bir taneydi. 4-5 sene öncesi bu. 100 tanesi 110-120 TL falan demişler ona. Firmalarla görüştüm. ‘Sen bana 60 TL ayarla ben sana yapacağım.’ dedim. 30 TL'ye işi yaptım 30 TL de bana kaldı. İlk işim oydu. Sonra İştambul'a Eminönü'ne gittim gezdim, malzeme alıp döndüm. GEE6'nın dükkanına, organizasyon firmalarına numune hazırladım. Fikir benden ıktı. GEE6 zaten bu işi yapıyordu. Numune tablosu hazırđı. Ama ona gelmesi 1 hafta sürüyor. Müşterinin arkasından yollamak da 50-60 TL para demek. İkimizden birinin bu paradan vazgeçmesi gerekecekti. Ben ‘Aynı gün içinde teslim ederim.’ deyince ‘Yap getir.’ dedi. Ben yapmaya başlayınca diğer firmayı tamamen devreden çıkardı. Başka

kişilerden de ona teklif gitti ama benle çalışmaya devam ediyor. Diğer firmalar da aynı şekilde bana yönlendiriyor. Malzemeyi İstanbul'dan 3 yerden alıyorum. İnternette firmalara kayıtlıyım. İnternette beğeniyorum, sipariş veriyorum. Geçen yıl 3 kere gittim. Birinde pazartesi sabahı Yunanistan'dan gelen müşteriye teslim vardı. Cumartesi kargo saati geçtiği için cumartesi akşam 21:00 arabasıyla İstanbul'a gittim. Gece 01:00'da oradaydım. Sabah erkenden Eminönü'ne gittim. 14:00'de otobüse bindim, 18:00'de Keşan'daydım. Sabaha kadar 600 tane nikah şekeri yapıp teslim ettim. Gelir olarak çok fazla para gelmiyor, cüzi paralar. Ama 200 TL altında para bırakmıyor. Bizim gibi küçük esnaf için iyi para. Parayı hemen nakit alıyoruz. Burada bir esnafa iş yapsan cumartesiye beklersin paranı almak için. Gidersin adam yerinde yok. Nikah şekerinden gelen para beni tatmin ediyor. Emeğinin parasını hemen alıyorsun. Bir de Yunanistan'dan gelen müşteriler nikah şekerinin teslimini aynı gün içinde istiyor. Keşan'da aynı gün içinde teslim eden başka insan yok.”

Girişimcinin Faaliyet Yeri (GFY) bileşeni Mevcut (GFY1), Keşan'da İşyeri (GFY1.1), Yunanistan'da Bağlantılı İşyeri (GFY1.2) ve Gelecek Planları (GFY2), Taşınma (GFY2.1), Yunanistan'da İşyeri Açma (GFY2.2) olmak üzere dört alt bileşende incelenmiştir. Görüşülen tüm kişiler işyerlerinin Keşan'da bulunmasından memnundur. İşyerini tamamen taşıma fikri kabul görmemiştir. Özellikle vizenin kalkması durumunda taşınma yerine şube açmak düşünülmektedir. Şube açmak için de Gümülcine şehri, hem Türk nüfusunun fazla olması hem de Türkiye'ye daha yakın olması sebebiyle en çok tercih edilecek şehirdir.

GE1: “Vize kalkarsa iş yerimi taşımayı değil ama büro açmayı düşünebilirim veya bir showroom açmayı düşünürüm. İşimiz açısından çok olumlu etkileri olacaktır. Eğer vize kalkarsa Yunanistan'a çimento satmayı çok ciddi şekilde düşünüyoruz.”

GE2: “İşyerimize en uygun yer Gümülcine olurdu.”

GEK3: “Ben bulunduğumuz şehirden konum itibarıyla memnunum fakat biraz daha hareketlenmesi lazım. Biz altın yumurtlayacak tavuğu besleyip büyütemiyoruz; bu nimetten yararlanamıyoruz. Sınır ötesi ticareti kolaylaştıracak düzenlemeler yapılması gerekiyor.”

GE4: “Şube açmak için Gümülcine'yi tercih ederim çünkü Türklerin en yoğun olduğu bölge orası. Müşterilerimizin çoğu Gümülcine, Şapçı ve İskeçe'den.”

GE5: “Taşıma maliyetim olmadan satabilirim ancak şube açarım, ama burayı terk etmem. En çok Gümülcine'ye iş yaptığım için orayı tercih ederim.”

GEE7: “Biz zaten Keşan’dayız. Yerimizden memnunuz. İskeçe uygundur çünkü orasının gelir seviyesi daha yüksektir. Dedeagaç’tan gelen bir müşteri 2.000 euroluk alışveriş yaparsa İskeçe’den gelen müşteri 6.000 euroluk alışveriş yapar. Hem daha pahalı hem de tam donanımlı mobilya alırlar.”

GE9: “İskeçe’de dükkanım var. O bölge Keşan’a pek gelemiyor ve geniş bir alana hitap ediyor. Bir de Gümölcine’deki de isterse İskeçe’ye gidebiliyor. 65 kilometre iki şehrin mesafesi. Ortada bir bölge olduğu için tercih ettik. Gümölcineli nasılsa Keşan’a geliyor. İşi olursa oraya da gidebilir ama. Ama bu koşullarda yeni olarak sıfırdan orada başlamam. Keşan’ı bırakmam. Çünkü Yunanistan şu anda krizde ve yatırım yapmaya müsait bir yer değil.”

Girişimcinin Yerel Gelişmeye Etkisi (GYGE) bileşeni, Yenilik Yapma (GYGE1) ve Yatırım Yapma (GYGE2) alt bileşenlerinde incelenmiştir. *GE1* yeni bir faaliyet kolu fark etmiştir ve şu an ihracatının temelini bu faaliyet oluşturmaktadır. Bu işi büyütmek için makine ve ekipmana yatırım yapmıştır. *GE2*, ürün çeşitliliğini Yunanistan’dan gelen müşterilerinin beğenileri yönünde geliştirmiştir. *GEE6*, üzerine reklam basılan imsakiye baskısı yaparak bir ihtiyaca cevap vermiştir. *GK8* dijital baskı makinasına yatırım yaparak üretimdeki kalitesini arttırmıştır. *GE9*, alınan ürünleri müşterinin evine teslim etmektedir.

GE1: “Evet, yeni ürünlerin ve piyasaların farkına vardık. Taş yuvarlama tekniğiyle üretilen taşlar için epey büyük bir piyasa olduğunu fark ettik. Bu taşlar şu an bizim ihracatımızın lokomotif. İhracatımızın ana ürünleri, bu makinada ürettiğimiz yuvarlanmış ürünler. Diğerleri bunun akabinde geliyor. 1 tane tamburlama makinamız var. 2. el olarak Çanakkale Seramik Fabrikasından aldık. Burada monte ettik kullanıyoruz. İhtiyacımız olursa sayısını 2-3’e çıkarabiliriz. Bu tamburdan ve işten sorumlu, endüstri meslek lisesi mezunu bir çalışanımız var. Yuvarlatılmış taşların bir kısmı renk açısından yurtdışında bulunmuyor, sadece Türkiye’de bulunuyor. Mesela şu taş Çanakkale bölgesinden çıkıyor. Orada renklerinden dolayı rainbow (gökkuşağı) olarak isim konmuş. Mesela yurtdışında yok. Taşları nasıl büyüklüklerine göre sınıflandırdığımızı, tecrübelerimizi arkadaşlarımızla paylaştık.”

GE2: “Reklamlarımızı Türkçe bastırıyoruz. Ama az sayıda Yunanca da bastırıyoruz. Oradaki Türk radyolarda reklamlarımız dönüyor. Radyo fikri bundan 10 yıl önce kendimiz Türkçe radyoları olduğunu öğrenince ortaya çıktı. 10 yıldır reklam veriyoruz. Daha sonraları radyocular da reklam toplamaya gelmeye başladı. Rakiplerimizden de reklam verenler var.”

GEE6: “Yunanistan’dan bir arkadaş bizden imsakiye kataloğu istedi. O katalogları oradaki esnafa göstererek iş topladı. Oradaki Diyanet İşleri’nden Ramazan Ayı’na dair doğru saatleri öğrenip bastık. Esnaf da reklam yapmış oldu böylece. 40 parça imsakiye toparlayıp getirdi. İkimiz de para kazandık.”

GE9: “Gelenler malını beğeniyor. Ama biz adresini alıp arkadan evine kadar teslim ediyoruz. Hiç kimse bir tane halıyı arabasına alıp da götürmüyor, götüremez de. Çünkü Yunanistan Gümrüğü müsaade etmiyor. Bir halı bedeli kadar vergi alıyor. Bu avantajları sağladığımız için o insanlar bu alışverişi yapıyor. Onların yaşadığı şehirde bu imkanlar olsa belki de gelmez. Hem fiyatlarımız ucuz, hem de hizmetimizi, işimizi zamanında yaptığımız için tercih ediliyoruz. Biz her gün o bölgeden gelen birine halı satalım diyoruz. Bu yıl sayıyı ne kadar çok arttırsak gelecek yıl da o kadar artacaktır. Bu, yılların bize verdiği tecrübedir. Çünkü müşteri halıyı alıyor. Eş dost evine ziyarete gidince ‘Halıyı nerden aldın, memnun kaldın mı, zamanında geldi mi, sıkıntı çıktı mı?’ deyince sorun çıkmıyorsa olay bitti. En güzel reklam budur zaten. Diğer taraftan, Türkiye’den daha önce Yunanistan’da atılım yapılmış olan ürünleri merak edip buraya getirdim. Yunanistan’da lokantalarda kullanılan masa örtüleri, 3-4 yıl öncesine kadar bölgemizde yoktu. Şimdi bölgemizde olduğu gibi artık bölgemizden daha uzak şehirlerde de var olmaya başladı. Bunu Keşan’da ben ilk olmasam da ikinci getiren kişiyim. Tek kullanımlık masa örtülerini oradan ithal ediyorum. Çanakkale, Kırklareli’ne kadar malları veriyorum.”

Yapılan tüm görüşmelerden çıkan sonuçlar şöyledir:

- Görüşülen kişilerden çoğu aile şirketinin devamını sağlamaktadır. Sınır-ötesi ticaret işine girenler de bu genç nesildir.
- Halkın genel olarak Yunanistan’dan göçmen olarak gelip Keşan’a gelip yerleşmiş olması ve oradaki halk ile akrabalık ilişkilerinin devam etmesi süreci kolaylaştırmaktadır. Daha çok yabancılar ile ticaret ilişkisi içinde bulunan kişiler için özellikle yabancı dil ve farklı kültürler bazen sorun yaşatmaktadır. Devam eden kültürel ve dile bağlı farklılıklar, bireysel girişimcilerin işbirliğinin artmasına engel olmaktadır (Anderson, Wever, 2003).
- Her ne kadar görüşmeler farklı sektör mensubu firmalar ile yapılmış da olsa sorunlar benzerdir. Yunanistan’ın getirdiği sınırlamalar, malların serbest

dolaşıp malları taşıyan kişilerin serbest dolaşamıyor olması sıkıntı yaratmaktadır. Keşan Ticaret ve Sanayi Odası'nın vize işlemlerini takip etmesi bu konuya kolaylık getirmektedir.

- Sınır-ötesi ticaret ile firmalar yeni imalat tekniği öğrenmiş, ürünlerini Yunanistan'dan gelen gruba göre yenilemiştir. Örnek olarak; *GE1* taş yuvarlatma makinası alıp ürün skalasına bunu da eklemiştir. *GE2*, ürün seçimlerinde Yunanistan'dan gelen müşterilerin zevkleri yönünde de seçimler yapmıştır.
- Gümrükleme işlerinin İpsala'dan Tekirdağ Merkeze alınmış olması ulaşım masraflarını arttırmakta, zaman ve para yönünden mağduriyet doğurmaktadır.
- Türk ve Yunan taraflar arasında güven ilişkisi kurulmuş durumdadır.
- Perde dikimi ve mutfak dolabı üretiminde mekanı görmek ve ölçü almak için kişiler bizzat Yunanistan'a gitmektedir. Bu grupta ticaret ilişkisi kurulan kişiler çoğunlukla Yunanistan'da sınıra daha yakın yerleşmiş Türklerdir.
- Ekonomik faaliyetlerin yanı sıra Yunanistan'da Türk radyolarına reklam verme, broşür bastırma, etkinliklere katılma şeklinde reklam faaliyetleri ve ikili özel ilişkiler yoğunlaştırılmaktadır.

Yunanistan'dan gelen özellikle Türk uyruklu kişilerin evlilik hazırlıkları aşamasında Keşan'ı tercih ettiği görülmektedir. Hatta bu hazırlığa hizmet eden gelinlik, mobilya ve perde-halı satışı, davetiye basımı yapan kişiler arasında işbirliği kurulmuştur. *GE2*: “Buraya gelen kişi hem mobilya, halı, perde ve gelinliğini de almış oluyor. Böyle bir zincir var.”

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Sınırlar, geçmiş dönemde gelişimleri devlet yatırımlarına bağlanmış, ülkelerin çeperinde olmaları sebebiyle ihmal edilmiş bölgelerdir. Sınırlar, ulus devletin koruyucusu ve belirleyicisidir. Fakat aynı zamanda politik sınırlar, bazen doğal sınırları bazen de aynı etnik kökenden gelen kişileri veya tarih boyunca birlikte yaşamış farklı grupları ayırmaktadır. Küreselleşme sürecinde ilk olarak ülkelerin büyük şehirleri küreselleşmiştir. Bu aşamada, sınırların ülkenin ulusal ekonomisi için büyük potansiyel barındırdığı görülmüştür. Avrupa Birliği'nin yapılanması ile ulusal sınırlar şeffaflaşmıştır. Birlik sınırları içerisinde kişilerin, malların serbest dolaşımının sağlanması ve ortak para birimine geçilmesi ile de ekonomik olarak birlikte gelişmenin, karşılıklı yarar sağlamanın ve ortak çalışmanın sağlanması amaçlanmıştır. Bu sebeplerle, sınırlar sadece ulusal ekonomi için değil, hatta bundan daha da önemli şekilde sınır ötesi bağlantılar, sınır ötesi işbirlikleri, sınır ötesi ticaret konuları açısından da önemlidir. Fakat sınırların da birbirlerinden farklılaştığı, sınır bölgelerinde farklı süreçlerde farklı sorunların gözlemlendiği belirlenmiştir. Bu aşamada da bölgelerin kendi içinde barındırdığı, yerele özgü potansiyellerin önemi ortaya çıkmaktadır.

Girişimci, piyasaki fırsat ve ihtiyaçları fark edip risk alarak yeni bir iş başlatan veya mevcut bir üretim sürecinin üretim, dağıtım, pazarlama aşamalarına yenilik getiren kişidir. Girişimcilerin yeni iş ve pazar yaratma, mevcut işi geliştirme, yenilik yaratma ve yaratılan yeniliğin paylaşılması aşamasında önemli bir konumda olduğu Avrupa Birliği tarafından da fark edilmiştir. Avrupa Birliği, sınır bölgelerine yönelik geliştirilen projelerde girişimciliği, sınır ötesi işbirliğini ön plana çıkaran projelere destek vermektedir. Sınır bölgelerde yaşayan girişimciler de hem sınırda olmanın, hem yerelin potansiyel ve sorunlarını bilmenin getirdiği avantajlarla ülkenin geri kalan bölgelerindeki girişimcilere göre daha avantajlı konumdadır. Girişimciler de bu aşamada sınırdaki sorunların çözümüne ivme kazandıracaktır.

Edirne, sınır ötesi işbirliklerinin Türkiye'de ilk olarak yapıldığı sınır bölgesidir. Halen Edirne Belediyesi ile Bulgaristan arasında gençleri, engellileri kapsayan ve

sağlık, turizm, kurumsal yapılanma konularını içeren çeşitli alanlarda projeler yapılmaktadır.

Yunanistan ile sınır olması, Edirne-Gelibolu-İzmir Karayolu ve İstanbul-Tekirdağ-Yunanistan Karayolu'nun kavşak noktasında olması, Yunanistan'dan gelen turistlerin alışveriş için Keşan'ı seçmesi, Ticaret ve Sanayi Odası'nın girişimcilik-ticaret konularında aktif olarak çalışması ve sınır ötesi faaliyet gösteren ve Keşan'da yerel gelişmeye katkıda bulunan girişimcilerin faaliyette bulunması sebebiyle çalışma alanı olarak Edirne İlinin Keşan İlçesi seçilmiştir. Girişimciliğin Keşan'ın yerel gelişmesine etkisini belirlemek amacıyla sınır ötesi faaliyette bulunan girişimcilere ulaşmak amaçlanmıştır.

Çalışma süreci, yazılı basın araştırması ve çalışma için saptanan girişimcilerle yapılan derinlemesine görüşme tekniği olmak üzere birbirini destekleyen ve geliştiren iki aşamalı bir süreçtir. Yazılı basın araştırmasından; Keşan'daki kişi ve kurumların yörenin fırsatlarının farkında olduğu, bu grupların birlikte çalışmanın önemine inanıyor olduğu, sınır ötesi ticari faaliyet gösteren kişi ve firmaların Keşan'ın gelişimine etkisi olduğu çıkarımı yapılmıştır.

Derinlemesine görüşme tekniğinde ise, asıl amaç standart veri kullanmak yerine kişilere ve sürece dair daha detaylı bilgilerin toplanması olduğu için kantitatif araştırma yöntemi yerine kalitatif araştırma yöntemi seçilmiştir. Araştırmacının Keşanlı olması ve çalışma süreci boyunca sürekli olarak Keşan'da bulunup burada çalışması araştırma sürecini hızlandırmıştır. Böylece, girişimciler görüşmeye daha kolay ikna olmuşlar ve araştırmacı süreci bir bütün olarak ele alabilmiştir. Hizmet sektörü içinde yer alan ve ticari faaliyet gösteren girişimci kişi/firmalara, Ticaret ve Sanayi Odasının kayıtlarından yararlanarak kar topu örnekleme metoduyla ulaşılmıştır. Belirlenen kişiler arasında hizmet sektörü içinde ticaret faaliyeti gösteren kişiler arasında bir ağın olduğu, bu ağ içindeki girişimcilerin birbirlerini destekledikleri görülmüştür. Bu sebeple örneklem çerçevesi olarak Keşan'da sınır ötesi faaliyette bulunan ve hizmet sektörü içinde ticari faaliyet yürüten ve birbiriyle bağlantılı girişimciler seçilmiştir. Örneklem çerçevesi içinden seçilen 10 girişimci ile yarı yapılandırılmamış görüşme yapılmıştır.

Derinlemesine görüşme tekniği kullanılarak görüşülen 10 girişimcinin ne şekilde girişimci oldukları, sınır ötesi faaliyete başlama öyküleri, bu süreçte hangi kişi ve

kurumlardan nasıl destek aldıkları, kamu kurum ve kuruluşları ile özel sektörle olan ilişkileri, sektöre kazandırdıkları yenilikler, faaliyetlerinde karşılaştıkları sorunlar ve diğer girişimcilerle olan ilişkileri hakkında bilgiler toplanmıştır. Bilgileri standartlaştırmak amacıyla kodlama sistemi oluşturulmuş, veriler 4 ana bileşen altında gruplandırılmıştır. Görüşülen girimcilerin büyük çoğunluğu Keşan ve komşu ilçe ve köylerden Keşan'a gelip iş kurmuş kişilerden oluşmaktadır. Bir kısmı aile şirketlerinin devamını sağlamaktadır ve sınır ötesi faaliyete başlayan kişiler de bu yeni kuşak aile fertleridir. Girişimcilerin bir bölümünü Yunanistan'dan gelen ziyaretçileri fırsat olarak görüp Yunanistan'da tanıtım ve reklam yapanlar oluşturmaktadır. Girişimcilerin diğer bir bölümü ise diğer girişimcilerin kendilerini yönlendirmesiyle sınır ötesi ticarete başlamıştır. Sınır ötesinde yerel televizyon ve radyolarda reklam yapılması olumlu etki göstermiştir. Özellikle sınır ötesine yapılan ziyaretlerin kişiler üzerinde olumlu etki bıraktığı gözlemlenmiştir. Girişimciler sınır ötesi ziyaretçilerle hep iyi ilişkiler kurduklarını, olumsuz bir davranışla karşılaşmadıklarını belirtmişlerdir. Keşan'da mübadele zamanında Yunanistan'dan Keşan'a gelen kişilerin olması sebebiyle akrabalık ilişkisi devam etmektedir. Bu kişisel ilişkiler de ticari faaliyeti kolaylaştırmaktadır. Özellikle mobilya sektöründe, alınan malların sınır ötesinde eve teslim hizmeti alışveriş hacmini arttırmıştır. Malların taşınması esnasında, daha küçük ürünler satan kişiler de ürünlerini sınır ötesine göndermektedir. Kişiler arasında bu yönde de işbirliği ağı oluşturulmuştur. Girişimciler gerek pazarlamada gerekse de üründe yenilik yapmışlardır. Sınır ötesinde bulunan inovatif ürünlerin alınıp Keşan pazarına sunulduğu da görülmüştür. Girişimciler, sektörel yenilikleri genellikle fuarlar aracılığıyla takip etmektedir. Keşan Ticaret ve Sanayi Odası'nın destekleri, girişimcilik konusundaki ve hukuki mevzuata dair eğitimleri, girişimcileri motive etmektedir. Odanın yönlendirmelerinden yarar sağlandığı görüşmelerde belirtilmiştir. Görüşülen girişimciler her ne kadar farklı sektörlerde faaliyet gösteriyor olsalar da karşılaştıkları sorunlar benzerdir. Malların serbest dolaşım malları taşıyan araç ve kişilerin serbest dolaşamıyor olması en büyük sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Keşan Ticaret ve Sanayi Odası'nın vize alma aşamasında destek vermesi üyelere kolaylık sağlamaktadır. Gümrük işlemlerinin İpsala Gümrük Kapısı'ndan Tekirdağ Merkez İlçe'ye alınmış olması ulaşım maliyetini arttırmakta, zaman kaybına sebep olmaktadır. Gümrük işlemleriyle ilgili bazı girişimciler aracı firmalarla çalışmaktadır. Kendi malını kendi taşıyan ve tüm gümrük işlemlerini kendisi yapan

firmalar da mevcuttur. Taşıma yapan tırlara konan kotalar da bir diğer sorundur. Yunanistan ve Türkiye için giriş çıkış yapacak ticari araç sayısının önceden belirlenmiş olması nakliyatda sorun yaratmaktadır. Yunanistan,'daki firma ve şahıslar ağırlıklı olarak diğer Avrupa Birliği ülkelerine taşıma yaptığı için kotalardan etkilenmemektedir. Yabancı dil bilmemek de karşılaşılan diğer sorundur. İngilizce bilenler bu sorunu aşmaktadır. Bazı sektörlerde çoğunlukla Türk kökenli Yunanistan vatandaşları alışveriş yaptığı için bu sektörlerde yabancı dil bilmemekten kaynaklanan sorunlar daha azdır. Fakat, özellikle Türk kökenli Yunanistan vatandaşları ile iş ilişkisi kuran kişilerin işleriyle ilgili temel Yunanca'yı konuşabildikleri görülmüştür. Açılan kurslara devam eden ve kendi çabalarıyla Yunanca konuşmayı öğrenen girişimcilere de rastlanmıştır. Müşteri odaklı çalışmanın, işini zamanında yapmanın faydaları Keşanlı girişimciler tarafından görülmektedir. Sınır ötesi faaliyetler Keşan'ın gelişimini desteklemiştir ve bu kişilerin başarıları diğer kişileri de teşvik etmektedir

Sonuç olarak, Keşan'daki fırsatları gören ve bu fırsatları sınır ötesi ticaret faaliyeti ile birleştiren girişimciler Keşan'ın yerel gelişimini desteklemektedir. Girişimcilere destek veren tüm kamu kurum kuruluşları da bu sürece destek sağlamaktadır.

Geçmişin sorunlu ve geri kalmış sınır bölgeleri, bugünün avantajlı mekanları haline dönüşmüştür. Sınır bölgelerinin gelişimi için belirlenecek özgün stratejiler, sınır ötesi işbirliği ile ilgilidir. Türkiye'deki sınır illerin çoğu gelişme düzeyi en düşük bölgeler olması sebebi ile sınırda olmanın avantajından yararlanacak stratejiler belirlemek zorundadır. Bugünkü sınır ticareti ile sınırlı olan ilişkiler, çok aktörlü ve çok sektörlü niteliğe sahip ilişkilere dönüşmelidir. 'Ulus-ötesi' bölgelerin planlanmasında geçerli olan bu metot, giderek ülke düzenleme için de bir araç haline gelecektir.

KAYNAKLAR

- Acs, Z. J., Varga, A.** (2002). Geography, Endogenous Growth, and Innovation, *International Regional Science Review*, 25, 1: 132-148.
- Aktakas, B. G.**, (2006). Bölgesel/Yerel Kalkınma, Bölgesel Gelişme İçin Bir Model, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Aktürk, S.**, (2007). Avrupa Konseyi Felsefesinde Sınırötesi İşbirliği, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Anderson, J., Wever, E.**, (2003). Borders, Border Regions and Economic Integration: One World, Ready or Not, *Journal of Borderlands Studies*, Volume 18, No 1.
- Atalık G.**, (2000). Avrupa Birliği Kapsamında Bölgesel Bütünleşme, *9. Ulusal Bölge Planlama Bilimi/ Bölge Planlama Kongresi*, 2000: 1-16.
- Başaran Uysal, A.**, (2009). Trakya Bölgesi'nde Rekabet Eden Kentler ve İşbirliği Olanakları, *1. Trakya Bölgesi Kalkınma ve Girişimcilik Stratejileri Sempozyumu*, Edirne.
- Blatter, J. K.**, (2001). Debordering The World Of States: Toward a Multi-Level System in Europe and a Multi-Polity System in North America? Insights from Border Regions, *European Journal of International Relations*, Vol. 7(2): 175–209.
- Blatter, J.**, (2003). Debordering the World of States: Towards a Multi-Level System in Europe and a Multi-Polity System in North America? Insights from Border Regions. In: Brenner, N., B. Jessop, M. Jones & G. MacLeod (Hrsg.): *State/Space: A Reader*. Malden: Blackwell Publishing, 185-207
- Bilsel S. G., Kocatürk Özcan F., Yıldız T. and Aktaş G.**, (2000). Bütünleşik Avrasya ve Yeni Bölgesel Gelişme Stratejileri: Kıtasal Gelişme Alanları ve Bölgesel Gelişme Koridorları, *9. Ulusal Bölge Planlama Bilimi/ Bölge Planlama Kongresi*, s. 83-100.
- Cassia, L., Colombelli, A.**, (2006). Entrepreneurship As Regional Development Catalyst, *European Congress of the Regional Science Association (ERSA)*, Volos.
- Cornett, A. P.**, (2005). Economic Integration In A Cross Border Perspective: An Emerging New System Of Production?, *European Congress of the Regional Science Association (ERSA)*, Amsterdam.
- Çetin, M.**, (2007). Yerel Ekonomik Kalkınma Yaklaşımı ve Uluslararası Organizasyonlar, *Yönetim ve Ekonomi*, Cilt:14, Sayı:1, Manisa.
- Davidsson Per**, (2008). The Entrepreneurship Research Challenge, Edward Elgar Publishing, Massachusetts, USA.

- Demir, O.,** (2002). Durgun Durum Büyümeden İçsel Büyümeye, Cumhuriyet Üniversitesi, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 3, Sayı 1.
- Demirkıran, S., Akbulut, A. Y.,** (2009). Trakya Bölgesi'nde Sınır Ötesi İşbirliği Çalışmalar: Edirne Örneği, *1. Trakya Bölgesi Kalkınma ve Girişimcilik Stratejileri Sempozyumu*, Edirne.
- Dolgun, U.,** (2006). Schumpeter'e Göre Ekonomik Gelişimde Girişimcinin Dinamik Rolü, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt 1, Sayı 1, <http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2in1/dolgun.pdf>.
- Eraydın, A.,** (2002). Yeni Sanayi Odakları: Yerel Kalkınmanın Yeniden Kavramlaştırılması, ODTÜ Mimarlık Fakültesi Matbaası, Ankara.
- Erkut, G., Baypınar, M. B. and Albayrak, A.,** (2007). Keşan ve Stratejik Gelişme Öncelikleri, 2007.
- Gartner, W.B., Birley, S.,** (2002). Introduction To The Special Issue On Qualitative Methods In Entrepreneurship Research, *Journal Of Business Venturing*, 17 387-395.
- Gorzelak, G. and Jalowiecki, B.,** (2002). European Boundaries: Unity or Division Of The Continent?, *Regional Studies*, Cilt 36.4, Sayfa 409-419, Polonya.
- Gül, İ., Okay, A.,** (2009). AB ile Bütünleşme Sürecinde Türkiye'nin Bölgesel Kalkınma Politikasındaki Eksiklikler, *1. Trakya Bölgesi Kalkınma ve Girişimcilik Stratejileri Sempozyumu*, Edirne.
- Güler, M., Akarçay, P.,** (2009). Trakya'da Bölgesel Kalkınma Politikaları ve Bölge Kalkınma Ajanları, *1. Trakya Bölgesi Kalkınma ve Girişimcilik Stratejileri Sempozyumu*, Edirne.
- Güler M., Aksu Ç., Demirbaş G.,** (2010). Avrupa Birliği Katılım Öncesi Mali Yardım Programları ve Yerel Ekonomik Kalkınma: Trakya Bölgesi Örneği, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı 45, s.219-236.
- Gürel S., Kaya G. and Eryoldaş A.,** (2000). Ülke Düzenlemenin Bir Aracı Olarak Sınır Bölgeleri (Yeni Bir Yaklaşım Denemesi), *9. Ulusal Bölge Planlama Bilimi/ Bölge Planlama Kongresi*, s. 194-209.
- Hekimler, A.,** (2009). Trakya Bölgesi'nin İstihdam Yapısının Temel Özellikleri ve Geleceğe İlişkin Perspektifler, *1. Trakya Bölgesi Kalkınma ve Girişimcilik Stratejileri Sempozyumu*, Edirne.
- Heywood, A.,** (1997). Politics, MacMillan Foundations.
- Hurma, H., Kubaş, A.,** (2009). Girişimcilerin Faaliyetlerinin Trakya Bölgesinde Bulunan Doğal Kaynaklar Üzerine Etkileri, *1. Trakya Bölgesi Kalkınma ve Girişimcilik Stratejileri Sempozyumu*, Edirne.
- Izushi, H.,** (2008). What Does endogenous Growth Theory Tell About Regional Economies? Empirics of R&D Worker-based Productivity Growth, *Regional Studies*, vol. 42.7, ss. 974-960.
- Keating, M.,** (2003). The Invention of Regions: Political Restructuring and Territorial Government in Western Europa, State/Space, (eds. Neil Brenner, Bob Jessop, Martin Jones, Gordon Macleod), Blackwell.

- Kodithuwakku, S.S., Rosa, P.,** (2002). The Entrepreneurial Process and Economic Success in a Constrained Environment, *Journal of Business Venturing* 17, 431–465.
- Kuran, B. S.,** (2006). Türkiye'nin Sınır Komşuları ile Ticari İlişkileri, İstanbul.
- Küçükaltan, D.,** (2009). Genel Bir Yaklaşımla Girişimcilik, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt 4, Sayı 1.
<http://girisim.comu.edu.tr/dergi/4in1/kucukaltan.pdf>.
- Lefebvre, J.,** (2006). The Urban Revolution, The Global Cities Reader, (eds. Neil Brenner, Roger Keil), Routledge.
- Mellor R., Coulton G., Chick A., Bifulco A., Mellor N., Fisher A.,** (2009). Entrepreneurship for Everyone A Student Textbook.
- Nawaratne, Y. B., Kodithuwakku, S. S., Murray, F., Little D. C.,** Entrepreneurial Strategies Adopted by Rural Inland Fishermen in the Dry Zone of Sri Lanka, <http://www.dfid.stir.ac.uk/afgrp/greylit/PR001.pdf>.
- Neumann, U., Schmidt, C. M. and Trettin, L.,** (2008). Fostering Local Economic Development In Urban Neighbourhoods Of North Rhine-Westphalia, Germany – Results Of An Evaluation, 42. *ERSA Congress*, Liverpool, 27-31 Ağustos 2008.
- Özgen, C.,** (2005). Cross-Border Cooperation and Institutional Capacity Problems Of Local Authorities: The Aegean Case, İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Perkman, M.,** (2002). The Rise Of The Euroregion. A Bird's Eye Perspective On European Cross-Border Co-operation, Department of Sociology, Lancaster University, LancasterLA1, 4YN, İngiltere, <http://www.lancs.ac.uk/fass/sociology/papers/perkman-rise-of-euroregion.pdf>
- Rodriguez-Pose, A.,** (2001). The Role of the ILO In Implementin Local Economic Development Strategies in a Globalized World, Working Papers, Londra.
- Romer, P. M.,** (1994). The Origins of Endogenous Growth, *Journal of Economic Perspectives*, Volume 8, Number 1, ss. 3-22.
- Sayın, M.,** (2006). Türkiye'de Bölgesel Kalkınma Pratikleri, Girişimci Destekleme Merkezleri: Yerel Ekonomik Kalkınma İçin Model Önerisi, www.tepav.org.tr/sempozyum/2006/bildiri/bolum5/5_3_sayin.pdf
- Sezgin, E.,** (2008) Evaluation Of Joint Small Projects Border Regions In The Process Of European Integration, İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Şentürk, H.,** Belediyeler İçin Yerel Kalkınma Yönetimi Rehberi, Belediye Yönetim Dizisi, <<http://www.platodanismanlik.com/v2/images/k19.doc>>, alındığı tarih 28.03.2011.
- Varol, Ç.,** (2010). Strategies for Promoting Enterpreneurship in Local Economic Development: Case of Ankara-Turkey, *G. U. Journal Of Science*, 23(1): 97-105.

- Wong, C.,** (1998). Determining Factors for Local Economic Development: The Perception of Practitioners in the North West and Eastern Regions of the UK, *Regional Studies*, 32: 8, 707-720.
- Tunçsiper, B. and Yılmaz G. Ö.,** (2009). Yerel Ekonomik Kalkınma Sürecine Turizm Sektörünün Etkisi, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 24, s. 53-63.
- Yeung, H. W.,** (2009). Transnationalizing Entrepreneurship: a Critical Agenda for Economic Geography, *Progress in Human Geography*, 33(2) s. 210-235
- Yıldız, E.,** (2009). Mikro Girişimler, Makro Gelişmeler, *1. Trakya Bölgesi Kalkınma ve Girişimcilik Stratejileri Sempozyumu*, 16-18 Ekim 2009, Edirne.
- 1/25000 Ölçekli Çevre Düzeni Planı,** 2010: Edirne İl Özel İdaresi, İstanbul Büyükşehir Belediyesi, TRAKAB, İMP
- Avrupa Yerel Topluluklar veya Yönetimler Arasında Sınır Ötesi İşbirliği Çerçeve Sözleşmesi,** 1980, ETS No:106, <http://conventions.coe.int/treaty/en/treaties/html/106.htm>
- TR21 Trakya Bölge Planı (2010-2013),** 2010: Trakya Kalkınma Ajansı.
- Url-1** <<http://www.adriaticpacbc.org>>, alındığı tarih: 21.03.2012.
- Url-2** <http://www.dpt.gov.tr/bgyu/abpp/Programlar/CBC_bilgi.html>, Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Bölgesel Gelişme, AB Destekli Bölgesel Kalkınma Programı Uygulamaları.
- Url-3** <<http://www.edirne.gov.tr/abem/interreg.html>>, T.C. Edirne Valiliği.
- Url-4** <<http://www.edirneint.bel.tr/proje.htm>>, alındığı tarih: 29.03.2012.
- Url-5** <<http://www.ekodialog.com/Konular/ekonomik-buyume-modelleri-teorileri.html>>, alındığı tarih: 21.02.2012.
- Url-6** <<http://www.ikv.org.tr/sozluk2.php?ID=1148/>>, İktisadi Kalkınma Vakfı.
- Url-7** <<http://www.ilo.org/>>, alındığı tarih: 24.04.2011.
- Url-8** <http://www.kentges.gov.tr/_dosyalar/kentges_tr.pdf>, alındığı tarih: 25.03.2011.
- Url-9** <<http://www.tdk.gov.tr/>>, alındığı tarih: 26.04.2011.
- Url-10** <<http://www.tuik.gov.tr/>>, alındığı tarih: 26.04.2011.
- Url-11** <<http://www.web.worldbank.org/>>, alındığı tarih: 25.04.2011.
- Url-12** <http://tr.wikipedia.org/wiki/Dosya:Latrans-Turkey_location_Edirne.svg>, alındığı tarih: 24.11.2013.

EKLER

EK A: 28.05.2010-17.02.2012 Tairhleri Arasındaki Gazete Haberleri

EK B: Yarı-Şekillendirilmiş Görüşme

EK A

	YEREL GAZETE			KONU
	ADI	TARİHİ	BAŞLIK	
1	Medya Keşan	28.05.2010	Trakya Kalkınma Ajansı Keşan' a ofis açacak	Trakya Kalkınma Ajansı'nın Edirne'deki toplantısında KTSO Yönetim Kurulu Başkanı'nın isteği onaylanarak, bölge insanının ajans ile irtibatını kolaylaştıracak bir 'Destek Ofisi'nin Keşan'da açılmasına karar verildi.

2	Ekonomik Rapor Kadın Girişimciler Komitesi (Keşan Ticaret ve Sanayi Odası Yayını)	Eylül 2010	Cesur girişimci kadınlar er geç başarıya ulaşıyor	TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Aynur BEKTAŞ: "Keşan İlçemizi TOBB Kadın Girişimciler Kurulumuz faaliyete geçtiğinden beri takip ediyorum. Odamıza en büyük katkısı sağlayan ilçemiz. Yaptığı etkinlikler ve desteğinden dolayı değerli başkanımıza ve yönetimine teşekkür ederim. Türkiye'deki kadının işgücü piyasasına girememesindeki engeller arasında şunlar yer alıyor; eğitim düzeylerinin düşük olması, ücretlerin düşük olması, çocuk, yaşlı engelli bakımı, 2002 yılında yürürlüğe giren Medeni Kanuna göre böyle bir gereklilik kalmamasına rağmen kadınların eş veya aile büyüklerinden izin alamamaları, kadının kendi engeli. Devlet Planlama Teşkilatı ve Dünya Bankası tarafında yayınlanan rapora göre, Türkiye'de aktif olarak istihdam edilen kadınların sayısını arttırmak yoksulluğu azaltacak, ulusal ekonomik verimliliği yükseltecek, sağlık ve eğitim gibi sosyal göstergelerde iyileşmeye yol açacak. Devlet Planlama Teşkilatı 2007-2013 yıllarını kapsayan 9. Kalkınma Planında 2013 yılındaki kadın işgücüne katılım oranını %29.6 olarak öngörmekte.Uluslararası araştırmalar uzun dönem potansiyel büyüme ile kadınları işgücüne katılım oranı arasında pozitif ve güçlü bir ilişkinin varlığını ortaya koymakta.Türkiye'de kadının işgücüne katılımı Orta Doğu ülkeleri seviyesinde. Tüm yönetim kademelerinde kadının rol üstleniyor olması; yaratıcılık ve yenilikçilik artışı ile kararlılığı, verimliliği, müşteri ve tüketiciyi temsil ederek memnuniyeti ve çalışan memnuniyetini arttırmakta, kurum ve ülke imajını geliştirmekte. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'un açılışıyla 29 Ekim 2007'de faaliyetlerine başlayan TOBB Kadın Girişimciler Kurulu en büyük iş kadını teşkilatını oluşturarak 76 ilde 1.408 üye iş kadınına ulaştı.'Yönetim Kadının Hakkı' Sloganını benimseyerek, kadınların oda ve borsalarda yönetimlere girmeleri sağlandı." Türkiye'de odalara kayıtlı kadın girişimci sayısı %10 iken, Keşan'da %20 seviyesinde olduğu belirtildi.
---	---	------------	---	--

3	Ekonomik Rapor Kadın Girişimciler Komitesi (Keşan Ticaret ve Sanayi Odası Yayını)	Eylül 2010	Kadın Girişimci Adaylarına Kendi İşini Kurma Eğitimi	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ve Keşan Ticaret ve Sanayi Odası (KTSO) işbirliğiyle, kendi işini kurmak isteyen kadın girişimci adaylarına yönelik olarak düzenlenen "Kendi İşini Kurma Eğitimi" yoğun ilgi gördü. Uygulamalı eğitime katılan 55 kadın girişimciden iş planı kabul edilen 23 girişimci adayının her biri, 4.000 TL'si hibe, 40.000 TL'si sıfır faizli kredi olmak üzere toplam 44.000 TL'lik finansal destek almaya hak kazandı. KTSO Yönetim Kurulu Başkanı, "Siz kadın girişimciler enerjiniz, heyecanınız ve istekliliğinizle her zaman farklısınız. Bizler sizin bu potansiyelinizi ortaya çıkaracak imkanları oluşturmak için KOSGEB ile uyum içerisinde çalışıyoruz. İş hayatından çekinmeyin, kendiniz finansal olarak yetersiz kalıyorsanız ortaklık kurun. Kendinizi geliştirmek için kendinizle yalnız kalmayın." dedi.
---	---	------------	--	---

4	Ekonomik Rapor Kadın Girişimciler Komitesi (Keşan Ticaret ve Sanayi Odası Yayını)	Eylül 2010	KTSO Kadın Girişimciler Komitesi Üyeleri Aliğa Ticaret Odası ile bir araya geldi	KTSO Kadın Girişimciler Komite Başkanı önderliğindeki 20 kişilik Keşan heyeti, Aliğa Ticaret Odası'nda Yönetim Kurulu Başkanı ve Aliğalı kadın girişimcilerle bir araya geldi. Ziyarete, Aliğa'da ev hanımlarının ve genç kızların üretime katılarak ekonomik gelir elde etmelerine yönelik çalışmalar hakkında bilgi alan Komite Üyeleri, benzer çalışmaları Keşan'da da yapmak istediklerini dile getirdi."Keşan'da 30 kişilik bir komite kurduk. Yöreselleşmeden evrenselleşmeliyiz. Yavaş yavaş ama sağlam adımlarla ekonomide üretenler olmak istiyoruz. Yöremizde satır et, peynir helvası, bodur elma, bamya, tarhana, kuskus gibi birçok geleneksel ürün var. Ancak kuşak değişiyor ve bunlar unutuluyor. Bunların yaşatılması gerekiyor. Çok üretken, geçmişten gelen birikimi çok kuvvetli bayanlarımız var. Ama bu ürettikleri bunlarla sınırlı kalmassın, ürettiklerinden ekonomik gelir elde edebilsinler." Bölge turizmini geliştirmek ve yeni iş imkanları sağlamak için görüş alışverişinde bulunulan toplantıda, KTSO Kadın Girişimcileri Komite Başkanı şunları kaydetti; "Yöremizi daha iyi nasıl tanıtırız, yeni iş imkanları nasıl sağlarız ve turizm bölgesi olan bölgemizi günü birlik turizmden nasıl çıkartırız, bu sorunların çözümünü bulmak zorundayız. Bölgemizin sorunlarının bölgemizden bakmakla görünemeyeceği düşüncesinde olduğumuz için Assos'u, Ayvalık'ı ve Cunda bölgesinde yapılanları görmek istiyoruz. Bu konuda yapabileceklerimiz ile ilgili istişerelede bulunduğumuz odaların fikirleri de bizler için önem arz ediyor."
---	---	------------	--	---

5	Ekonomik Rapor Kadın Girişimciler Komitesi (Keşan Ticaret ve Sanayi Odası Yayını)	Eylül 2010	ABİGEM (Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezleri) Tekirdağ Bölge Direktörü: "İlk Defa Bu Kadar Azimle Çalışan Bir Grup Görüyorum"	Kobilere ihracatı geliştirme, iş geliştirme, pazarlama yönetimi, finans yönetimi, insan kaynakları, girişimcilik konularında danışmanlık ve eğitim hizmetleri veren, AB-MEDA Programı kapsamında finanse edilen, Avrupa Birliği Komisyonu ve TOBB'un ortak projesi olan ABİGEM Tekirdağ Merkezi, KTSO tarafından ziyaret edildi .Ziyarete ABİGEM'in amacı ve hizmetleri hakkında bilgi veren ABİGEM Tekirdağ Direktörü, KTSO ve Kadın Girişimciler Komitesi'nin faaliyetlerini hayranlıkla takip ettiğini belirterek, "İlk defa bu kadar azimle çalışan bir grup görüyorum." dedi. Tüketen toplum olmaktan çıkmamız belirtilen görüşmede "Üreten toplum kimliğini benimsemeli ve geliştirmeliyiz." denildi.
6	Ekonomik Rapor Kadın Girişimciler Komitesi (Keşan Ticaret ve Sanayi Odası Yayını)	Eylül 2010	Keşan TSO Üyesi Havva Teyzenin yoğurtları da yüreği kadar güzel	Havva Taşören, Keşan'ın İzzetiye Köyü'nde 30 senedir yoğurtçuluk yaparak geçimini sağlıyor. Günlük ortalama 100-150 kg sütü komşularından alıyor, üretim dahil her şeyi imkanlarıyla yapıyor. Dağıtımı ise damadı yapıyor. "Üretimimi sipariş üzerine yapıyorum. İstanbul'dan bile müşterilerim var. Haftaiçi sipariş verip cumartesi-pazar günleri gelip siparişlerini alıyorlar."
7	Ekonomik Rapor Kadın Girişimciler Komitesi (Keşan Ticaret ve Sanayi Odası Yayını)	Eylül 2010	Kadınların İş Hayatındaki Sorunları Tartışıldı	Keşan TSO Kadın Girişimciler Komitesi Yönetimi ve üyeleri 11 Aralık Cuma günü biraraya gelerek kadınların iş hayatında karşılaştıkları sıkıntıları tartıştı.

8	Ekonomik Rapor Kadın Girişimciler Komitesi (Keşan Ticaret ve Sanayi Odası Yayını)	Eylül 2010	KTSO KKGK ve ABİGEM'den Dış Ticaret Eğitimi	ABİGEM eğitmeni tarafından verilen sertifikalı eğitimde "Dış Tcaren Tanımı, Teslim Şekilleri, Maliyet ve Fiyatlandırma Yöntemleri, Uluslar arası Ticari Belgeler" gibi konu başlıkları işlendi. KTSO Yönetim Kurulu Başkanı: "ABİGEM ile eğitimleri arttırmanın peşindeyiz. Keşan, İpsala ve Enez olarak dışarıya mal satan bölgelerden hiçbir eksiğimiz yok, sadece bilgiye ihtiyaç duyuyoruz. Dış ticaret konusundaki prosedürleri bilmiyoruz, yapamayız diye geri adım atıp kabuğumuza çekilmişiz. Oysa her yönden avantajlıyız. Balkanlar yanı başımızda, gümrüğe yakınız, lojistiğimiz, ambarlarımız mevcut ve en önemlisi cesaretimiz var. Sistemi birlikte öğrenip 'Ben yapamam.' demeyeceğiz."
9	Medya Keşan	24.11.2010	Kadın başkanlar 2011' den umutlu	"2011'de Ekonomiden Beklentiler" konulu konferans; TÜSİAD (Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği) Başkanı Ümit Boyner: "Yerel inisiyatiflerin ortaya çıkarılması ve bölgesel gelişmişlik farklarını ortadan kaldırılması gerekmektedir. Yerele önem veriyoruz. O yüzden Türkiye'nin 16 bölgesinde oluşturulmuş kalkınma ajanslarına büyük önem veriyoruz." GYİAD (Genç Yönetici ve İşadamları Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Pınar Eczacıbaşı: "İstihdamı ülke geneline yayacak, ticareti daha da anlamlandıracak küçük işletmelere her zamankinden daha çok ihtiyaç duyulmaktadır. Bu kapsamda KOBİ'ler için önemli fırsatlar yaratılmaktadır."
10	Medya Keşan	26.11.2010	Keşan TSO' dan "yerel" hamlesi...	KTSO Yönetim Kurulu Başkanı yerelde üretilen ürünlerin tüketilmesi için uygulamayı planladıkları bir çalışmayı şöyle anlattı: "Bölge halkının, başta süt ürünleri olmak üzere, yerel firmaların ürettiği ürünleri tanınması ve alması için bir kampanya başlatacağız. Kamuoyuna duyuru yaparak halkı bilinçlendireceğiz."
11	Medya Keşan	26.11.2010	KOSGEB desteğine rekor başvuru	Sanayi ve Ticaret Bakanı, 23.11.2010 tarihinde başlayan "Ölçek Endeksli Büyüme Destek Kredisi" programına esnaf-sanatkarlar ile KOBİ'lerin başvurusunun 73.588'e ulaştığını kaydetti.

12	Medya Keşan	26.11.2010	Şeftali Edirne' deki iş adamlarına çağrıda bulundu	Birleşik Markalar Derneği Başkan Yardımcısı Keşanlı işadamı Semih Şeftali: "AB üyesi iki ülkeye sınırı olan Edirne'deki işdamlarını yüzlerini İstanbul yerine Yunanistan ve Bulgaristan'daki bakir alanlara çevirmelidir."
13	Medya Keşan	09.12.2010	Hoşer, Keşan TSO' nun başarısına dikkat çekti	Görev bölgesine yeni atanan İş Bankası Ticari Satış Bölge Müdürü: "Keşan TSO, Trakya'nın en aktif ve başarılı odalarından biri ve çalışmalarını internetten takip ediyorum." Keşan Şube Müdürü: "Keşan krizden en az etkilenen yerlerden biri, bunda Yunanistan'dan gelenlerin ve Keşan'ın konumunun rolü büyüktür."
14	Medya Keşan	09.12.2010	Narinoğlu muhtarlara seslendi: "Devlet yapsın" mantığı kırılmalı	"Bütün dünyanın projelerle yönetildiğini ülke olarak yeni yeni kavramaya başladık. Bizim paralarımız daha önce hiçbir proje üretmediğimiz için diğer AB ülkelerine gitti. Köye yönelik projelerinizi ortak akılla yürütün."
15	Medya Keşan	09.12.2010	Denktaş, KEYİAD (Keşanlı Yönetici ve İş Adamları Derneği) 'ın onur konuğu oldu	"Sayın Denktaş, devlet adamı sıfatıyla bizlere çok önemli bilgiler verdi, biz de kendisine bölgemizi anlattık. Kendisiyle ve mücadelesiyle ilgili ortak yönlerimiz olduğunu, Yunanistan sınırının bölgemize çok yakın olduğunu ve birlikte yaşamayı öğrenmeye başladığımızı ilettik. Kendisi de zaten bunun mücadelesini veriyor".

16	Medya Keşan	09.12.2010	Yunan- Türk İş Forumu Selanik'te yapılacak	Yunan-Türk 1. Bölgesel İş Forumu bugün Yunanistan'ın Selanik kentinde yapılacak. İş forumuna 15'i Edirne'den olmak üzere Trakya'dan 50 iş adamı katılacak. "İki ülkenin arasındaki ilişkilerin daha da geliştirilmesi için bu toplantılara önem veriyoruz. Bu bizim üçüncü toplantımız, dördüncüsünü de 14-15 Ocak 2011'de Gümölcine'de yapacağız."
17	Gündem Saros	13.12.2010	Yunan-Türk zirvesi, Selanik'te bir araya geldi	Kuzey Yunanistan Yunan-Türk Ticaret Odası Başkanı: " Ekonomik darboğazda bulunan Yunanistan'da, işadamlarının ülkenin bu durumdan çıkmasına yardımcı olabilecek yeni işbirlikleri arayışı içindeler. Hepimizin bildiği gibi, Yunan firmalarının Türkiye'de rahatlıkla yatırım yapma fırsatı var. Ancak, Türk firmaları Yunanistan'da aynı rahatlığı bulamıyorlar. Bunun sonucu olarak da Yunanistan'da çok az sayıda Türk yatırımı var. Bu konudaki sıkıntıları aşarak birçok alanda işbirliği yapılabilir. Örneğin, Türkiye'de çok güçlü bir taşımacılık sektörü bulunmaktadır. Birbirimizle rekabet edeceğimize, Türkiye'nin gelişmiş kara taşımacılığı ile Yunanistan'ın deniz taşımacılığı arasında bir izdivaç kurabiliriz." Edirne Ticaret Odası Başkanı, vize konusundaki sıkıntıların giderilmesini istedi.
18	Gündem Saros	13.12.2010	Aldanmaz, kapalı pazaryeri projesinin bir an önce hayata geçirilmesi gerektiğini söyledi	Aldanmaz, Keşan'ın nüfusu ve bölgedeki konumu itibarıyla kapalı Pazar yerine sahip olması gerektiğine değindi.

19	Medya Keşan	22.12.2010	Keşan FM' de, Yunanistan'dan gelen misafirler konuşulacak	Keşan FM'de Çarşamba günleri yayımlanan 'Ticaret Saati'nde bugün "Yunanistan'dan gelen misafirlerin Keşan ekonomisine etkileri" konuşulacak. Programa, Hacıköylü Yazıcılar Mobilya ve Çamlıca Lokantası yetkilileri katılacak.
20	Medya Keşan	22.12.2010	Keşan TSO Kadın Girişimciler Komitesi, Narinoğlu'yla istişare toplantısı yaptı	Keşan TSO Kadın Girişimciler Komitesi Yönetim Kurulu Başkanı: "Kadın girişimciliğinde rol model olup, yeni girişimciler yaratmak, özellikle mevcut girişimlerin zayıf yönlerini tespit edip o yönde çalışmalar yapmak istiyoruz."
21	Gündem Saros	23.12.2010	Türkiye-Bulgaristan Sınır Ötesi İşbirliği Progamı toplantısı yapıldı	Türkiye-Bulgaristan Sınır Ötesi İşbirliği (2007-2013) Birinci Teklif Çağrısı kapsamında sunulan projelerin değerlendirme toplantısı Edirne'de yapıldı. Bulgaristan Bölgesel Kalkınma ve Bayındırlık Bakanlığı Başuzmanı: "Bulgaritan'da Haskova, Burgaz, Yanbol illeri Türkiye'de ise Edirne ve Kırklareli illerini kapsayan proje bölgesel olarak 1 milyon 500 bin insanı kapsamaktadır."
22	Gündem Saros	23.12.2010	"İş Kuracağım" diyene 27 bin TL kredi	KOSGEB ve İŞ-KUR'un ortaklaşa düzenledikleri "Girişimcilik Proje Destek Programı" kapsamında, iş kurmak isteyen girişimcilere 27 bin lira hibe verilecek.

23	Medya Keşan	24.12.2010	Şikayetler Gümrükten	Önceki gün Keşan FM'de yayımlanan Ticaret Saati'nde 'Yunanistan'dan gelen misafirlerin Keşan ekonomisine katkıları' ele alındı. İki ülke arasında geçişlerde yaşanan sorunlar şöyle özetlendi: İnhanlı Belediye Başkan Yardımcısı Nazif Nazifoğlu: "Biz gümrükte işlemlerden sonra alışveriş yapmaya pek zaman bulamıyoruz. Bu da Türk gümrüğünden kaynaklanıyor." Rodop Esnaf Odası Yönetim Kurulu Üyesi: "Bize olduğu gibi size de 3-4 günlük vizeler verilmesini istiyoruz. Çünkü bizim esnafımız da kan ağlıyor. Odalar olarak karşılıklı tanıtım yapılmalı. Devlet Bakanı Kürşat Tüzmen'e Yunanistanlılara yaz aylarında çıkışlarda kolaylık sağlanması ve ayrı bir yönlendirme yapılmasını iletmıştik ancak bir sonuç çıkmadı. Özellikle yaz aylarında ne girmek ne de çıkmak istemiyoruz. 7-8 saat beklemek istemiyoruz. " İskeçeli Avukat Özer Talatoğlu: "Gümrüklerde çok sıkıntı çekiyoruz. Kontrollerde biraz müsamaha gösterilmesini istiyoruz. Aldatılmaya çalışıldığı zaman kırılıyoruz. Bu tür davranışlardan uzak durursanız hem biz istediğimizi alırız hem de siz kalkınır ve para kazanırsınız. Keşan'a geldiğimizde aradığımız her şeyi bulabiliyoruz." KTSO Yönetim Kurulu Başkanı: "Keşan'a gelen misafirlere hiçbir zaman müşteri gözüyle bakmıyoruz. Yunanistan'dan gelen konuklar bölgenin sıcak para ihtiyacını karşılayan misafir grubu. Diğer günler de hareket oluyor ama Yunanlı müşteriler bölgeye %80 cumartesi günü geliyorlar. Sıkıntılar İpsala Gümrüğünde başlıyor. Gümrükte sıkıntılar aşıldıktan sonra Keşan'a geliyorlar. Sınırdan girdikten sonra alışveriş yapılacak ilk ciddi yer Keşan." Lokantacı Mehmet Kurtul: "Et fiyatları orada 6-9 Euro, bizde ise 2 katı. Çok kısa zaman önce ayda 300 misafir ağırlarken et fiyatlarının sektörü olumsuz etkilemesiyle son dönemde yarı yarıya düştü." Cemal Yazıcı: "8 yıldır mobilya ihracatı yapıyoruz. Son dönemde misafir sayısında azalma oldu. Nedenin Yunanistan'daki kriz olabileceğini düşündük. Misafirler Türkiye'ye geliyor ancak Keşan yerine Malkara, İstanbul, Tekirdağ ve Bursa'ya gidiyorlar. Bunun sebebi misafirlere 3 liralık malın fiyatını 5 lira söylememizdir. Onlara yumurtlayan tavuk değil yolunacak kaz olarak bakarsak biz kaybederiz." Keşanlı pazarcı Tahsin Kıyakoğlu: "Yunanca kurs verilmesini her iki taraf için de güzel olacağını düşünüyorum. Komşu komşunun dilinden anlamalı."
----	-------------	------------	-------------------------	--

24	Gündem Saros	28.12.2010	Türkiye-Yunanistan II. Bölgesel İş Forumu Gümölcine'de düzenlenecek	TOBB-DEİK, Yunanistan Odalar Birliği ve Yunanistan Girişimciler Federasyonu tarafından 14-15 Ocak 2011'de Gümölcine'de "Türkiye-Yunanistan II. Bölgesel İş Forumu" düzenlenecek. Bölgesel işbirliği fırsatlarının ve bu bağlamda finansman olanaklarının ele alınacağı forumda, öncelikle tarım (tarım ürünleri, makina ve ekipmanlar, zirai ilaçlar, vs.), inşaat ve inşaat malzemeleri, gıda sanayii (sebze-meyve işleme, şekerleme, canlı hayvan, süt ürünleri ve unlu mamüller), turizm alanlarında iş fırsatları karşılıklı görüşülecek.
25	Gündem Saros	28.12.2010	"Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Kursu" nun ilki dün başladı	İŞ-KUR'un KOSGEB ile ortak organize ettiği ve Keşan TSO tarafından desteklenen "Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Kursu"nun ilki dün başladı.
26	Gündem Saros	04.01.2011	"Turizm Köyleri Projesi" çalışmaları başladı	Saros Körfezi kıyısında bulunan veya Saros Körfezi'ne ulaşan yolların üzerinde bulunan köylerde, yerli ve yabancı turistlerin çokça gelmesi sonucu köylülerin ürettikleri doğal ürünleri pazarlamak, turizm hizmetine sunmak amacıyla bütüncül bir proje hazırlanmıştır. (İnşaat maliyetlerinin yüksek bulunması sebebiyle daha sonra proje reddedilmiştir.)
27	Gündem Saros	04.01.2011	Yunan- Türk İş Forumu Gümölcine'de yapılacak	Bu yılın ilk toplantısı TOBB-DEİK, Yunanistan Odalar Birliği, Yunanistan Girişimciler Federasyonunca 14-15 Ocak 2011'de Gümölcine'de gerçekleştirilecek.
28	Medya Keşan	22.01.2011	Keşanlı Aylin Hanım, masal kurabiyelerini TRT'de anlattı	Keşanlı ev hanımı Aylin Palabıyıkoglu, yaptığı masal kurabiyelerinin resimlerini ve hikayelerini paylaştığı bir site kurarak internetten sipariş aldığını anlattı.

29	Volkan	25.01.2011	İş adamlarının olumlu ifadeleri ile karşılaştık	Keşan Belediye Başkanı Mehmet Özcan, Bulgaristan'ın Plovdiv kentinde düzenlenen Doğu-Batı Trakya Belediyeler Birliği (TRAKYAKENT) toplantısını değerlendirdi. "2000 yılında kurulmuş bir birlik. 2009 döneminden sonra faaliyetleri arttı. Trakya Belediyeler Birliği'nin Yunanistan'da Trakyapolis, Bulgaristan'da Rami Trakya diye benzer kuruluşları var. Zamanla yapılan bir protokolle görüşmeler yapılıyor. İki tarafın da iş adamları gelişen süreç içerisinde karşılıklı iş yapma isteği içindeler. Dönüşte iş adamlarının olumlu ifadeleriyle karşılaştık."
30	Volkan	31.01.2011	KAPUM Yürütme Kurulu Üyeleri, "Proje Nasıl Hazırlanır" eğitimine katıldı	Keşan Kaymakamlığı Proje Yürütme Kurulu üyeleri, 24-28 Ocak 2011 tarihlerinde düzenlenen "Proje Nasıl Hazırlanır?" konulu eğitime katıldı.
31	Volkan	31.01.2011	KTSO ve Avrupa İşletmeler Ağı'ndan ihracat eğitimi	KTSO ile Avrupa İşletmeler Ağı Edirne İrtibat Bürosu işbirliğiyle 3 Şubat 2011 tarihinde "Avrupa İşletmeler Ağı İhracat Etkinlikleri ve İhracatta Devlet Destekleri" konulu seminer düzenlenecek.
32	Gündem Saros	19.02.2011	Yunanca kursu ilgi bekliyor...	Keşan Halk Eğitim Merkezi tarafından açılan Yunanca kursunun devam edebilmesi için taleplerin gelmesi bekleniyor. Geçen yıllarda kursa 70 kişi başvururken kursa şu an 4-5 kişi devam ediyor. Kurs 3 ay süreyle devam edecek ve kurs bitiminde pazar esnafının gelen Yunanlı turistlerle diyalog kurmada herhangi bir zorluk çekmeyeceği ifade edildi.

33	Gündem Saros	22.02.2011	Trakya' da ilk olan Galericiiler Sitesi, 2. el oto pazarında bölge lideri olacak	"Trakya'da tek olan Oto Galericiiler Sitesi, ikinci el pazarda bölge lideri olacak. Oto Galericiiler Sitesi, hem Keşan tarfığini rahatlatı, hem de galericilerin cirolarını arttırdı. Bu projeyle ne kadar doğru bir iş yapıldığını zamanla daha iyi anlayacağız."
34	Gündem Saros	22.02.2011	Bölge, Kalite Yönetim Sistemi Temel Eğitimi ile kalkınacak	KTSO yönetimi tarafından organize edilen ve iki haftada toplam 7 gün sürecek olan 'TS EN ISO 9000 Kalite Yönetim Sistemi Temel Eğitim Semineri' dün başladı. "Eğer bölgemiz zenginleşecek ve kalkınacaksa, kaymakamlıklarımız, belediyelerimiz, odalarımız, borsalarımız ve firmalarımız ile bu adımlardan geçmek zorundayız. Kurumlarımız ve firmalarımızın alacağı ISO belgeleri, bölgeyi markalaştıracaktır."
35	Medya Keşan	08.03.2011	Keşan TSO' da ödöl liderliğı eğitimi verildi	Keşan TSO ile Uluslar arası Gençlik Ödöl Derneğı işbirliğinde düzenlenen iki günlük 'ödöl liderliğı' eğitimi sona erdi. Eğitim alan katılımcılar, 14-25 yaş arası gençleri kişisel gelişim ve topluma yararlı olabilecekleri faaliyetlere yönlendirecekler. Gönüllölük esasına göre dahil olunan programda, kişisel gelişim, özgüven kazanma, girişimcilik ve yaratıcılık, sorumluluk alma, farklı kültürleri anlama ve doğaya saygı duymaya teşvik gibi konular işlendi.
36	Medya Keşan	08.03.2011	ABD' de ticaret yapan Yabukoğlu Keşan' da konferans verecek	Türkiye ve ABD'de ithalat ve ihracat yapan İşadamı Özcan Yabukoğlu, 10 Mart 2011 Perşembe günü, Keşan Yusuf Çapraz Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu öğrencilerine "Amerika ile yapılacak ticarette dikkat edilmesi gerekenler" konulu panele katılacak.

37	Volkan	17.03.2011	Keşan Kaymakamı Narinoğlu: Keşan, ekonomik anlamda kendi kendine kalkınabiliyor	"Klasik tüccar tipi vardır. Orta boy, şişman, saç dökülmüş, göbekli, kasanın başından ayrılmayan, evlatları genç ama okumamış, el pençe babalarının önünde, boynu bükük. Keşan'da klasik tüccar tipini görmediğime seviniyorum. Bunu yerine genç adamları görmekteyim. Keşan'ı Kahramanmaraş'a benzetiyorum. Kahramanmaraş kabuğunu kırdı. Bunun da 3 temel nedeni var. Öncelikle babalar çocuklarına güvendi, adam gibi eğittiler. Babalar çocuklarına işletmelerde tam yetki verdi. Eğitimli çocuklar da böylece dünyaya açıldı. ... Keşan'da, ciddi anlamda devletten kredi alarak büyüme görülüyor. Onun yerine kendi küçük sermayesini ya da aile sermayesini dağıtmayarak, toparlayarak devam ediliyor. Keşan bu noktadan sonra farklı bir adım atmalıdır, önünü görmelidir... Yunan bir yetkili, 'Biz artık Keşan'ı teğet geçiyoruz' dedi. Daha önce aradıklarının hepsini Keşan'da bulduklarını ve kendilerini tatmin ettiklerini ifade etti. Ancak Keşan'ın rakipleri arttı ve benzer ürünlerin daha kalitelisini çevre bölgelerde bulunca burası teğet geçilmeye başlandı.
38	Medya Keşan	26.03.2011	Girişimcilerin işsizliğe çözüm olması bekleniyor	Uygulamalı girişimcilik eğitim kursunun dün gerçekleştirilen bölge törenin konuşan KOSGEB Tekirdağ İl Müdürü; işsizliği, devletin bir yere kadar çözebileceğini, asıl çözümün ise girişimcilerde olduğunu söyledi...Girişimcilik kurslarımız önce 55 kadın girişimcimize, daha sonra da 40 kişilik bir gruba yapıldı.
39	Medya Keşan	26.03.2011	Stratejik planla ilgili, halka açık toplantı yapılacak	Keşan Kaymakamlığı tarafından gerçekleştirilen ve Keşan'ın "Stratejik Gelişim Projesi"nin olağan toplantısında; kamuoyuyla halka açık toplantılar yapılacağı, bu aşamada herkese rol düşeceği belirtildi.

40	Medya Keşan	26.03.2011	Yaşam Kalitesini Geliştirme Projesi çalışmaları sürüyor	Keşan Kaymakamlığı ve Halk Eğitim Merkezi Müdürlüğü tarafından ortaklaşa yürütülen 'Keşan Yaşam Kalitesini Yükseltme Projesi' kapsamında ilçedeki yaşam kalitesi standartlarıyla ilgili verilerin toplandığını ve toplantıda verilerin iyileştirilmesi amacıyla tartışılacağı belirtildi.
41	Medya Keşan	26.03.2011	Edirne, AB hibelerinde 55. sırada yer aldı	"Türkiye'deki tüm illerin arasında AB hibe programlarından en fazla yararlanan il, yüzde 5,51 payla Kayseri oldu. Edirne ise 24 projeyle (%0,31) 55. sırada yer aldı."
42	Volkan	04.05.2011	Stratejik plan alan çalışmaları start aldı	Keşan Kaymakamlığının başlattığı "Stratejik Gelişim Planı" kapsamında Keşan Yusuf Çapraz Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu'nda öğrenim göre 60 öğrencinin katılımıyla anket çalışması yapılıyor. Köy ve beldeleri kapsalayan 'Yöre' anketi 20, Keşan merkezi kapsayan 'Gelişim' anketi 60 sorudan oluşuyor.
43	Gündem Saros	04.05.2011	Uygulamalı Bilimler öğrencileri, Keşan'ın alan çalışması için anket yapıyor	

44	Volkan	05.05.2011	Öğrenciler, Keşan'ın imkanlarını yeterli bulmadı	09:00 ve 14:00'da başlayan toplantılara Keşan'da eğitim gören öğrenciler ile kamu ve özel kurumlarında görev yapan kadınlar katıldı. Öğrenciler, kültürel ve sosyal alanda gelişme olmadığından, Saros Körfezi'nin yeterince tanıtılmamasından şikayetçi oldu. Kadınlar ise kamu-belediye ve sivil toplum kuruluşları arasındaki diyalogların yeterli olmamasından ve birliktelik sağlanamamasından dolayı Keşan'ın yeteri derecede gelişmediğini belirttiler.
45	Medya Keşan	07.05.2011	Narinoğlu: Keşan'ı, önce Keşanlılar sahiplenmeli	Kaymakam, 'Stratejik Alan Arama Toplantıları' sırasında ön plana çıkan 'eğitim' konusunun sadece okullaşma olarak değil, toplumun genel manada eğitimi ve bilinçlenmesi olarak ele alınması gerektiğini belirtti. Keşan'da en büyük eksikliğin işbirliği yapılamaması olduğunu belirtti. "Keşan'ı önce Keşanlılar sahiplenmeli. Gençler Keşan'a sahip çıkmalı. Eğer siz sahip çıkmazsanız, bir gün başka yerde doğanlar gelip burayı sahiplenir."
46	Medya Keşan	10.05.2011	KTSO Yönetim Kurulu Başkanı: Keşan'da ticaret el yordamıyla yön arıyor.	"Nisan-Eylül arasındaki dönemde Keşan'da ekonomi en az iki katı kadar büyür. Saroz Körfezi'nin etkisiyle bölge ticari açıdan 500 bin nüfusa hizmet ediyor. Keşan açık bir alışveriş merkezi olmaya aday. Beş yıl sonra alışveriş merkezlerinin modası geçecek, cadde mağazacılığı önem kazanacak. Keşan'ın merkezini ve çarşısı kafeteryaları, yol yapımı, otoparkları, firmaların kendilerini yenilemelerini sağlarsak, personel eğitimi yapıp tabela yenilenmesinden vitrin yenilenmesine kadar ortak bir çalışma sunarsak Keşan'ın ekonomisi iki katına çıkar. Çocuklarımızı doğduğu yerde doyurmalıyız. Keşan'ın genç ve kadın girişimcileri Trakya'nın 2, Türkiye'nin 3 katı önündedir."

47	Medya Keşan	11.05.2011	Keşan TSO'dan 3 Kadın Girişimci Dünya Projesinde	Kadın girişimcilere destek olmak amacıyla küresel finansal hizmetler şirketi Goldman Sachs'ın 2008'de başlattığı dünya çapında 22 ülkede yürütülen ve 10 bin kadın girişimciyi hedefleyen program Türkiye'de Özyeğin Üniversitesi tarafından hayata geçirildi. Türkiye'de 340 kadın girişimcinin dahil edilmesi hedeflenen programa, ekonomik büyüme potansiyeli yüksek bir işe veya fikre sahip olan, ancak gerekli işletme eğitimlerini almamış ya da alamamış kadın girişimcilerin başvuruları değerlendirildi. Bu projeyle gelişmekte olan ülkelerde kadınların girişimcilik ve yöneticilik yönlerinin güçlendirilmesi, kadın-erkek eşitsizliğinin azaltılarak paylaşımcı, sürdürülebilir ekonomik büyümenin desteklenmesi hedefleniyor. Programa Edirne'den katılan ilk kadın girişimci Sevtap Engin'dir. Keşanlı Hatice Kontaş da programa kabul edildi, Hati Demir'in sunduğu proje de kabul aşamasındadır. Kabul edilenler 3 aya yayılmış bir sürede toplam 6 hafta, 150 saat girişimciliğin temel ilkeleri, muhasebe ve finans, süreç yönetimi ve organizasyonel planlama, satış ve pazarlama, sermayeye erişim ve iş planı geliştirme ve değerlendirme konularında eğitim alıyor. Programı tamamlayıp sertifikasını alan her kadın girişimci, mezun olduğu günden itibaren en az 1 yıl süreyle izlenecek ve işini büyütebilmesi için koçluk hizmetlerinden yararlanacak.
48	Gündem Saros	11.05.2011	Dünya'da 10 bin, Türkiye'de 340 Kadın Girişimciden 3'ü Keşanlı	
49	Gündem Saros	15.05.2011	Yazarlar ve gazeteciler, Keşan'ın gelişimini tartıştı	Kaymakam: "Keşan'ın stratejik planının hazırlanması için 18. kez biraraya gelindi ve toplamda 1000 paydaşın katılımı sağlandı." Bir yazar: "Para artık dünyada aranıp bulunması en kolay meta haline geldi. Fikir ve bilgi sıkıntımız var. İlkokul, ortaokul ve liseden sonra kaybettiğimiz öğrencilerin biz yüzde kaçını geri alabiliyoruz. Onları buraya çekersek para kendiliğinden gelecek zaten." Bir yazar: "Ticaret zaten kendiliğinden bölgesel olarak gelişiyor. Yunanistan'dan da gelerek burada insanlar alışveriş yapıyor."

50	Volkan	18.05.2011	Avrupa İşletmeler Ağı'ndan, KTSO üyelerine ziyaret	Avrupa İşletmeler Ağı Edirne İrtibat Bürosu Uzmanı ve KTSO yetkililer, üyeleri işyerlerinde ziyaret etti. "Avrupa İşletmeler Ağı, 47 ülkede bulunan 570 kurum aracılığıyla 2,5 milyon işletmeye AB mevzuatı, politikaları, standartları, hibeleri, kredileri ve ihaleleri, yeni pazarlar ve ticari işbirliği fırsatları, yeni teknolojilere erişim ve teknolojilerini geliştirme konusunda ücretsiz bilgi, danışmanlık ve iş desteği sağlayan bir oluşumdur. Üyelerimize bu konuda çok çeşitli hizmetler sunuyoruz. Bunlardan en önemlisi ticari ortak arayışı hizmetidir. Talep eden firmalarımızı 47 ülkedeki firmaların kayıtlı olduğu veritabanına kaydediyor, onlara uygun yurtdışındaki firmaları tespit ederek, iletişim adreslerini firmalarımıza bildiriyoruz. Bununla birlikte firmalarımızı geliştirmek için belirli aralıklarla dış ticaret eğitim programları düzenliyoruz."
51	Gündem Saros	24.05.2011	Keşan TSO Üyeleri, ticaretini geliştirip markalaşarak komşu ilçelerde de büyüyor	Kayahan'lara ait mobilya mağazasının Malkara Şubesi açıldı. KTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı: " Kayahan Mobilya'nın Keşan'daki mobilya mağazasının yanı sıra Malkara sınırları içerisinde de şube açması memnuniyet yarattı. Yıllardır Keşan'da istihdam sağlayan, ekonomiye değer katan, Keşan'da marka olan Kayahan Mobilyanın bu şekilde büyüme göstermesi, KTSO üyelerinin ne kadar girişimci olduğunu ortaya koyuyor. Bu girişim Malkara ticaretine de katkı sağlayacaktır."

52	Gündem Saros	26.05.2011	Narinoğlu: "Çevre ilçelerde yapacağımız toplantılar ile Keşan'ın planlar arasındaki yerini göreceğiz."	Kaymakam, 'Stratejik Gelişim Planı' çalışmaları çerçevesinde Keşan'ın etkileşim bölgesi içerisinde yer alan Enez, İpsala, Malkara, Gelibolu ve Uzunköprü'deki kamu kuruluşları ve sivil toplum örgütleriyle bir araya gelineceğini ve yetkililerin görüşlerine başvurulacağını söyledi.
53	Gündem Saros	27.05.2011	Kaymakam Ahmet Narinoğlu: "Enez de 'Stratejik Gelişim Planı'nda yer almak istiyor"	Kaymakam Narinoğlu, Trakya Kalkınma Ajansı'nın bölge planında Keşan'ın Bir alt merkez olarak alındığını ve çevresi ile birlikte 400 bin nüfusun hesaplandığına dikkat çekti. "Bu görüş doğru. Biz de meslek okullarının öğrenci kapasitesini hesap ederken Enez ve İpsala'yı hesaba katıyoruz. Kamu hizmetleri, yerel hizmetler yönünden de iç içe geçmişiz. Birbirimizden ayrılmaz parça haline gelmişiz. Enez'deki toplantıda da bölgesel işbirliğine ihtiyaç duyulduğu anlaşılmıştır."
54	Volkan	28.05.2011	İTO Başkanı Murat Yalçıntaş: Keşan, İstanbul'un terası olacak bir yer	KTSO'nun 4 ayda bir düzenlediği "Ortak Komiteler Toplantısı"nın onur konuğu İstanbul Ticaret Odası Başkanı ve TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Murat Yalçıntaş ve 50'ye yakın İTO Meclis Üyesi oldu. Helvacıoğlu: "Keşan, medeniyetlerin kavşağında olduğu için burayı ticaret merkezi olarak adlandırıyoruz. Enez'i tarım ve turizmle Saroz'a bağlayarak şekillendiriyoruz. Dünyada birinci, İpsala pirinci sloganıyla İpsala'da çeltikle çok önde gidiyoruz. Bu çerçeve içerisinde ticaretimizi ve ekonomimizi geliştirmeye çalışıyoruz. Artık ulaşımdaki kolaylıkla

			önemli bir noktada yer alıyoruz. Biz, İstanbul'un ön bahçesi, balkonu olmak istiyoruz. Biz ekonomik olarak bu bölgeyi İstanbul'a yakınlaştırmak istiyoruz. Biz, yerel yatırımcılarımızla, işbirliğiyle bu yakınlığı avantaja döndürmeliyiz. Biz zaten Enez, İpsala ve Keşan olarak bir bölgeyiz. Bu bölgeyi tüm Türkiye'mize tanıtmalıyız. Ayrıca Keşan sınır ticaretinde çok büyük önem taşıyor. Bu nedenle de her türlü yatırımcıya, sanayiciye kapılarımız açık." Yalçıntaş: "Ben biraz evvel yapılan iki sunumdan da çok etkilendim. Burada hakikaten birlik ve beraberliğin çok büyük örneği var. Ayrıca ben sayın başkanım ve KTSO'nın eğitime verdiği önemin çok önemli olduğuna inanıyorum. Ben bu konuda Keşanlı iş adamlarımızı, oda üyelerimizi, kadın girişimcilerimizi ve gençlerimizi tebrik ediyorum. Keşan'ın Türkiye'de ayrı bir yeri var. Keşan'ın 3 tane özelliği var. Bu 3 özelliği de aynı anda bulundurabilen çok az bölge var. Bunlardan biri tarımsal üretim, diğeri tarıma bağlı sanayileşme ve üçüncüsü de turizmdir. Turizm açısından burası, önemli bir potansiyeli ve el değmemiş potansiyeli barındıran bir yer. Burası ben balkon demiyorum, Keşan İstanbul'un bence terası olacak bir yer. Tarıma dayalı sanayi de çok önemli, bu sanayinin tarımın bulunduğu yerde kurulması lazım. İstanbullu bir çok iş adamı için Keşan'da çok büyük imkanlar var. Çünkü İstanbul'un büyüme planı içerisinde artık yeni sanayiye izin vermiyorlar. Böyle olunca İstanbul'daki sanayici İstanbul dışına çıkmaya başladı. Bu bağlamda da bu bölge bizim için çok enteresan hale geliyor. Mühim olan bugün değil, yarındır, bu bölgenin yarınları çok parlaktır. Çünkü bu bölgeyi yarınlara taşıyacak imkanlar burada var. Herkes için bu bölgenin yarınının nasıl oluşacağı çok önemli."
--	--	--	---

55	Gündem Saros	31.05.2011	İpsala'da da, işbirliği öne çıktı	Keşan'ın 2023 yılı vizyon ve misyonunu hazırlamak için Keşan Kaymakamlığı tarafından gerçekleştirilen 'Stratejik Gelişim Planı' toplantıları, dün İpsala'da devam etti. Kaymakam Narinoğlu, İpsala'da gerçekleştirilen toplantıda da, Enez'de olduğu gibi plan kapsamında Keşan'ın çevresinde bulunan etkileşim bölgesindeki ilçelere plan yapımı hakkında bilgi verdiklerini dile getirerek İpsala kaymakamı, belde ve belediye başkanları, kurum yöneticileri, sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri olmak üzere toplamda 16 kişinin katıldığını bildirdi. "Keşan ve İpsala'nın hangi alanlarda işbirliği yapabileceği sorulduğunda tarım, ticaret, eğitim gibi alanların ağırlıklı olduğu cevapları geldi. İpsala'dan Keşan'a bakışı sordüğümüzda ise Keşan'ın gelişiminden kendilerinin de yararlandıklarını söylediler. Ancak Keşan'ın gelişmesinin İpsala'nın aleyhine olmamasını, hem Keşan'ın gelişmesini, hem de bu gelişmeden İpsala'nın kazanmasını istediler. Bölge gelişsin, işbirliği yapalım, ortak alanlarımızı tespit edelim, birlikte hareket edelim, ama bunun sonucunda da hem Keşan kazansın, hem de İpsala kazansın. Biz de zaten Keşan'ın sadece kendi sınırları içerisinde kapatılarak gelişmesinin mümkün olmadığını, Keşan'ın; İpsala ve Enez'le beraber bölgesel bütünlük teşkil ettiğini, Keşan geliyecekse bu bölgelerle beraber gelişmesi gerektiğini düşündük. Keşan'a bir bölge olarak bakılması gerektiğini söyledik. Onlar da aynı görüşe vardılar. Sonuç itibarıyla İpsala da Keşan da Keşan'ın gelişiminde, Keşan'a yapılacak Stratejik Gelişim Planı'nı destekliyor, bunun getireceği faydalardan kendisi de faydalanmak istiyor.
56	Medya Keşan	26.03.2011	Stratejik planla ilgili, halka açık toplantı yapılacak	Keşan Kaymakamlığı tarafından gerçekleştirilen ve Keşan'ın "Stratejik Gelişim Projesi"nin olağan toplantısında; kamuoyuyla halka açık toplantılar yapılacağı, bu aşamada herkese rol düşeceği belirtildi.

57	Medya Keşan	26.03.2011	Yaşam Kalitesini Geliştirme Projesi çalışmaları sürüyor	Keşan Kaymakamlığı ve Halk Eğitim Merkezi Müdürlüğü tarafından ortaklaşa yürütülen 'Keşan Yaşam Kalitesini Yükseltme Projesi' kapsamında ilçedeki yaşam kalitesi standartlarıyla ilgili verilerin toplandığını ve toplantıda verilerin iyileştirilmesi amacıyla tartışılacağı belirtildi.
58	Medya Keşan	26.06.2011	Edirne, AB hibelerinde 55. sırada yer aldı	"Türkiye'deki tüm illerin arasında AB hibe programlarından en fazla yararlanan il, yüzde 5,51 payla Kayseri oldu. Edirne ise 24 projeyle (%0,31) 55. sırada yer aldı."
59	Gündem Saros	29.08.2011	Batı Trakya'nın Tatlısı Keşan'dan	Keşan Cumartesi Pazarına gelen yüzlerce Batı Trakya'lının neredeyse tümü, en çok hazır yufka ve unlu tatlılara hücum etti. Bayramı Keşan yufka ve unlu tatlılarıyla geçirmek üzere Yunanistan'a döndüler.
60	Volkan	18.01.2012	KOSGEB, KOBİ projesi hazırlayan KTSO üyelerini ziyaret etti	16 Ocak 2012 pazartesi günü KOSGEB, KOBİ projeleri devam eden KTSO üyelerine yönelik gerçekleştirilen ziyaretlerde, üye firmaların ara faaliyet raporları incelenerek projelerindeki aksamalar ve eksikliklerle ilgili bilgiler verdi.

61	Medya Keşan	21.01.2012	Keşan'ın güven veren bir yapısı var	Keşan Belediye Başkanlığı'nı ziyaret eden Gelibolu Belediye Başkanı, "Keşan çok büyük gelişme gösteriyor ve bunu da hak ediyor. Halkıyla esnafıyla güven veren bir yapısı var. Birçok ilçeden öne çıkmanızın nedeni sadece coğrafi değil. Bu insan ilişkilerinizin sıcak ve iyi olmasından kaynaklanıyor. Keşan'ı kutluyoruz." dedi. Gelibolu Belediye Başkanı Çanakkale Boğazı'na yapılması planlanan köprü hakkında şöyle konuştu: "Boğaza köprü olacak ancak yakın zamanda yapılmasını beklemek doğru değil. Biz henüz bölünmüş yolları bitirmiş değiliz. Boğaz köprüsü otobanlara bağlanacak. Bunların yapılması için 10-15 yıl süreye ihtiyaç var. Bundan ötesini söylemek hayalcilik olur. Ben doğaya zarar vermeden, denizin altından geçmesini tercih ederim. Ancak bölgeden geçen insanları ilçelerimize yöneltmenin yollarını bulamazsak köprünün ne size ne de bize çok birşey katacağını söylemek doğru olmaz." dedi. Gelibolu Belediye Başkanı, "Keşan'ın stratejik plan arama toplantılarında 'Keşan geliştikçe ilerledikçe Gelibolu kaybediyor' şeklinde bir anlayış ortaya çıkmıştı, siz bu düşünceye katılıyormusunuz?" şeklindeki soruya şu yanıtı verdi: "Bu düşünceye tabi ki katılmıyorum. Keşan ve Gelibolu olarak iç içe geçmiş ilçeleriz. Bölgeler kendi gelişmişliklerini kendi becerileriyle geliştirirler. Gelibolu'nun bulunduğu coğrafya anlamında artılarının olduğunu düşünüyorum."
62	Medya Keşan	21.01.2012	Trakya'nın sosyal yapısı analiz ediliyor	Trakya Kalkınma Ajansı, "Sosyal Yapı Analizi" çalışması çerçevesinde; Edirne, Tekirdağ ve Kırklareli illerinin sosyal yapılarını analiz ediyor. Mayıs 2011'de başlatılan çalışmayla insani kalkınma alanında eğitim, sağlık ve sosyal hizmetlere erişim konusunda, Trakya Bölgesi'nde yaşanan sorunlar ve muhtemel çözüm önerileri inceleniyor. "Sosyal yapı, beşeri sermaye ve sosyal içerme" alanlarını kapsayan Trakya Kalkınma Ajansı Sosyal Yapı Analizi çalışması, odak grup toplantıları ve sektörel görüşmelerle yoğun biçimde sürüyor. Ajans uzmanları çalışma kapsamında, Trakya Bölgesi'deki yerleşim yerlerinde toplam on odak grup toplantısı düzenledi.

63	Gündem Saros	26.01.2012	KTSO Yönetim Kurulu Başkanı: "Yol ticaretine önem vermeliyiz."	Keşan Sanayi ve Ticaret Odası'nın "26 Ocak Dünya Gümrük Günü" olması nedeniyle yaptığı açıklamada; Edirne'nin gümrükler konusunda en aydınlık yüzlerden biri olduğunu belirtti. Edirne'nin, Türkiye'de en çok sınır kapısı olan illerden biri olduğunun altı çizilerek, şöyle devam edildi. "Edirne'nin bütün kapıları batıya açılıyor. Gelişmiş ülkelerden gelenler, gelişmiş ülkelere gidenler gümrük olarak genelde Edirne'ye ve bölgemize uğruyorlar. Edirne, Gümrükler noktasında önemli bir konumdadır. KTSO Keşanlı esnafların gümrüklerden giriş yapan konuklara satış konusunda ciddi yatırımlar yapması gerektiğini ifade edilen açıklamada, şunlara yer verildi: "Müşteri, velinimetten öte kral oldu. Konuklara kötü davranıldığında bir dahaki sefere ilçeye gelmediklerini gördükleri için gelenlere çok iyi davrandık. Keşan'daki işletmeciler, yurtdışından gelen konuklara Trakya'da en iyi davrananlardır. En iyi hizmet sektörü Keşan'da hayata geçiriliyor. İç piyasada da hareket için şehir içi düzenleme ve otopark sisteminin bir an evvel hayata geçirilmesi önem arz etmektedir."
64	Gündem Saros	26.01.2012	"Alışveriş merkezinden esnafın olumsuz etkileneceği görüşüne katılmıyorum."	Keşan'a yapılacak olan alışveriş merkezinin firma yetkilisi: "Keşan'a yapılacak olan alışveriş merkezi sadece Keşan'a değil bölgeye yapılan bir yatırımdır. Alışveriş merkezi ile sınır turizminin de gelişip canlanacağını düşünüyoruz. Hem Batı Trakyalılar hem de yabancı konuklar Keşan'a daha fazla gelmeye başlayacak. Ayrıca, yerin konumundan dolayı uluslararası misafirleri de alışveriş merkezine çekeceğiz."

65	Medya Keşan	27.01.2012	Türkiye-Bulgaristan İşbirliği Seminer'nde sıcak mesajlar	Türkiye Bulgaristan IPA Sınır Ötesi Programı kapsamında yürütülen, "Bölgesel Bulgaristan-Türkiye İş Konseyi, Sınır Bölgesi Haskova-Edirne Ekonomik Rekabet Edilebilirliğin Arttırılması için Ölçü" isimli proje kapsamında, iki ülke KOBİ'lerinin ticari işbirliği ve tecrübe paylaşımının teşvik edilmesi için düzenlenen seminerlerin 3.sü Keşan'da yapıldı. Edirne Ticaret ve Sanayi Odası Proje Koordinatörü: "Bulgaristan ve Türkiye arasında başlatılan programda programda AB kriterleri işletiliyor. Bulgaristan adına Haskova TSO lider konumda, Türkiye adına Edirne TSO ortak konumda, Keşan TSO da tüm faaliyetlerden yararlanıyor. Amacımız işadamlarımızı bilgilendirerek Bulgaristan Türkiye arasında sınır ötesi işbirliğini arttırmak ve Haskova-Edirne-Keşan arasında ticari faaliyet oluşturmaktır." ETSO bünyesinde kurulacak bilgi merkezi ve KTSO'da yer alacak irtibat bürosu ile bilgi akışı daha sistematik bir şekilde düzenlenecektir.
66	Medya Keşan	17.02.2012	"Aile şirketleri Keşan ticaretine yetmiyor."	Keşan Kaymakamı Narinoğlu: "Keşan'da ticarete aile şirketleri hakim. Aile şirketleri birkaç dalda faaliyet göstermeli, şirket kurmalı. Anadolu'nun kalkınmasındaki en büyük engel beyin göçünün yaşanmasıdır. Keşan'da bu yaşanmadığı için büyümek isteyen büyüyebilir. Büyümenin amacı daha büyüklerle rekabet etme pozisyonuna geçmektir. Keşan Stratejik Gelişim Planı girişimcilere toplumun ve ticaretin ne yönde ilerleyeceğine dair emredici olmayan fikirler sunacaktır."

Girişimcinin kişisel özellikleri

- Nerelisiniz? Kökeninizle ilgili bir şeyler söyleyebilir misiniz?
- Kendinizi nasıl bir girişimci olarak tanımlarsınız?
- Yaptığınız iş, işyerlerinizin yeri, büyüklüğü ve bu işe nasıl girdiğiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?
- Sınır-ötesi işe nasıl başladınız? Size ilk yardım edenler kim oldu?

Girişimcinin ilişkileri, bunların yapısı ve mekansal özellikleri

- Sınır-ötesi iş yapmanızda başkalarının davranış, düşünce veya yargıları size engel oldu mu?
- Sınır-ötesi işi yapabilmek için yeni ilişkiler kurmanız, yeni kişilerle tanışmanız gerekti mi? Bu konuda Türkiye’den ve yurtdışından kimler size yardımcı oldu? Yabancı ortağınız var mı?
- Sınır-ötesi iş ortaklarınızla ya da müşterilerinizle sık sık yüz yüze görüşüyor musunuz? Bunun için hangi şehirlerde buluşmayı tercih ediyorsunuz?
- Sınır-ötesi işinizi yürütmek için başka firmalara ihtiyaç duyuyor musunuz? Bunlara yakın yerleşmiş olmanız önemli mi?
- İşinizi yürütmek için kamu kuruluşlarına ihtiyaç duyuyor musunuz? Bunlara yakın yerleşmiş olmanız önemli mi?
- Yeni fırsatlardan nasıl haberdar oluyorsunuz? Sizce sınır-ötesinde hangi şehirlerde yeni fırsatlardan haberdar olmak daha kolay?
- Ortaklarınız var mı? Ortaklarınız akrabanız mı?
- Yanınızda işçi olarak çalışan akrabalarınız var mı?

Girişimcinin ilişkilerinin yerel ekonomik kalkınmadaki rolü

- Sınır-ötesi iş sayesinde,
 - Yeni bir imalat tekniği öğrendiniz mi?
 - İşletmecilik açısından komşu ülkelerden bir şeyler öğrendiğinizi söyleyebilir misiniz?
 - Yeni ürünlerin ve piyasaların farkına vardınız mı?
 - Öğrendiğiniz teknik, yöntem vb. şeyleri başkalarına da iş yapmaları için öğrettiniz mi? Kimlere öğrettiniz?
- Elde ettiğiniz gelirleri tekrar işinize mi yönlendiriyorsunuz, yoksa gayrimenkul vb. yatırımlara mı yönlendiriyorsunuz? Bu yatırımlar nerededir?
- Sınır-ötesi şehirlerde olmayıp, burada üretilen bir ürünü oraya sattığınız veya orada üretmeye başladığınız oldu mu?
- Mevcut koşullar devam ederse, sizce işyerleriniz için en uygun şehir hangisidir? (Türk ve yabancı şehirler)
- Eğer vize kalkarsa işyerinizi taşımayı düşünür müsünüz? Nereye?
- Eğer vize kalkarsa yeni bir işyeri açmayı düşünür müsünüz? Nerede?
- Diğer Türk girişimcilerin yatırım yaptığı yerlere yatırım yapmayı tercih eder misiniz? Örnek bir yer gösterebilir misiniz?

- Sizce kadın, genç vb. girişimciler için sınır-ötesi ticaret ve yatırım olanakları var mıdır?

ÖZGEÇMİŞ

Ad Soyad: Güliz Gülizar USLUERGENLER

Doğum Yeri ve Tarihi: 12.08.1985, Keşan/EDİRNE

Adres: Keşan Belediyesi, İmar ve Şehircilik Müdürlüğü, Keşan/EDİRNE

E-Posta: gulizuslu1208@gmail.com

Lisans: İstanbul Teknik Üniversitesi, Mimarlık Fakültesi, Şehir ve Bölge
Planlaması Bölümü (2008)

Mesleki Deneyim ve Ödüller: İpsala Belediyesi (Ağustos 2009-Kasım 2009), Keşan
Belediyesi (Kasım 2009-...)