

DOKTORA TEZ ÖZÜ**GİRİŞİMCİLİK VE TÜRKİYE’NİN
EKONOMİK GELİŞME SÜRECİNDE GİRİŞİMCİLİĞİN YERİ****B. Tuğberk TOSUNOĞLU****İktisat Anabilim Dalı****Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Temmuz 2003****Danışman: Prof. Dr. Ergül HAN**

Literatürde girişimcilikle ilgili birçok tanım bulunmaktadır. 18. yüzyıla kadar uzanan ilk tanımına göre girişimcilik, belirli bir fiyattan satın alıp belirsiz bir fiyattan satma riskini üstlenme sürecini içeren ekonomik bir kavramdır. Bu yüzyılın başlarında bu tanıma yenilik ve yaratıcılık kavramları da eklenmiştir. Bu nedenle yenilikçilik, girişimciliğin temel niteliği ve yaratıcılık da girişimci faaliyetlerin en önemli bileşenidir. Son yıllarda ekonomide küreselleşme hızla artmış ve işletmelerin daha rekabetçi ürünler üretmesini zorunlu kılmıştır. Temelde küçük işletmeler olan girişimciler de rekabetçi ürünler üretmek konusunda büyük potansiyele sahiptirler. Dünya ekonomisinde 1980’lerde yaşanan durgunluk ve yüksek işsizlik küçük işletmelerin rollerinin yeniden değerlendirilmesine ve girişimciliğe yönelik yeni bir ilgiye neden olmuştur. Girişimcilik ekonomik gelişmede en önemli unsurlardan birisidir. Gelişmiş ülkelerin ekonomik gelişme süreçlerinde girişimciliğin rolünün anlaşılması gelişmekte olan ülkeler için önemlidir. Gelişmiş ülkelerin girişimci ekonomik gelişme süreçlerinin anlaşılabilmesi için genel ulusal koşullarının ve girişimciliği etkileyen koşullarının incelenmesi gerekmektedir. Gelişmiş ülkelerin finansal kurumlarının, yasal altyapılarının, eğitim düzeylerinin, fiziki altyapı koşullarının ve devletin rolünün incelenmesi Türkiye’de de girişimciliğe dayalı ekonomik gelişme sürecinin oluşturulmasında önemlidir.

**Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Ekonomik
Kalkınma, Ekonomik Gelişme**

ABSTRACT

ENTREPRENEURSHIP AND ENTREPRENEURSHIP IN TURKEY'S ECONOMIC DEVELOPMENT PROCESS

B. Tuğberk TOSUNOĞLU

Economics Major Branch

Graduate School of Social Sciences, Anadolu University, July 2003

Danışman: Prof. Dr. Ergül HAN

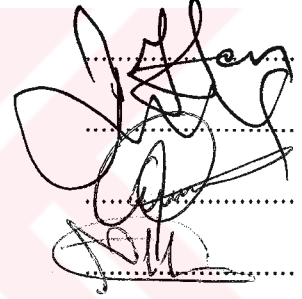
Many definitions of entrepreneurship can be found in the literature describing business processes. The earliest definition of entrepreneurship, dating from the eighteenth century, used it as an economic term describing the process of bearing the risk of buying at certain prices and selling at uncertain prices. Early this century, the concept of innovation and creativity were added to the definition of entrepreneurship. Thus innovation is the main characteristic of entrepreneurship and creativity is core of entrepreneur activities. Recently, the globalization of economy is growing faster and requires businesses to produce a high competitive product. And entrepreneurs, who are basically small businesses, have large potential to produce competitive products. 1980s stagflation and high unemployment in world economy caused reevaluation of the role of small firms a renewed attention for entrepreneurship. Entrepreneurship is one of the most important factors in economic development. Understanding the role of entrepreneurship in the process of developed countries economic growth is important for developing countries. General national conditions and national entrepreneurial conditions of developed countries must be examined to understand the process of entrepreneurial economic growth process. Examination of the developed countries' financial institutions, legal framework, level of education and training, physical infrastructure and the role of government is important to establish an entrepreneurial economic growth process in Turkey.

Key Words: Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises, Economic Development, Economic Growth

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI

B.Tuğberk TOSUNOĞLU'nun "Girişimcilik ve Türkiye'nin Ekonomik Gelişme Sürecinde Girişimciliğin Yeri" başlıklı tezi 13/08/2003 tarihinde, aşağıdaki jüri tarafından Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca, İktisat Ana Bilim Dalında Doktora Tezi olarak değerlendirilerek kabul edilmiştir.

Üye (Tez Danışmanı) : Prof.Dr.Ergül HAN
Üye : Prof.Dr.İlyas ŞIKLAR
Üye : Doç.Dr.İsmail AYDOĞMUŞ
Üye : Doç.Dr.Erol KUTLU
Üye : Yrd.Doç.Dr.Kemal BİÇERLİ

İmza

Prof.Dr.Nurhan AYDIN
Anadolu Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü



ÖZGEÇMİŞ

B. Tuğberk Tosunoğlu

Doktora İktisat Anabilim Dalı

Eğitim

Y.Ls. 1998 Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

Ls. 1991 Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İktisat Bölümü

Lise 1988 Ankara Kocatepe Mimar Kemal Lisesi

İş/İstihdam

1995- Araştırma Görevlisi, Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi

Kişisel Bilgiler

Doğum Yeri ve Yılı: Ankara, 28.04.1974 Cinsiyet: Erkek Yabancı Dil: İngilizce

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
ÖZ	ii
ABSTRACT	iii
JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI.....	iv
ÖZGEÇMİŞ.....	v
TABLolar VE ŞEKİLLER LİSTESİ	x
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK VE İKTİSAT TEORİSİNDE GİRİŞİMCİLİĞİN YERİ

1. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMINA GENEL BAKIŞ	4
1.1. Girişimciliğin Tanımı ve Önemi	5
1.2. Girişimcilik Kavramının Tarihsel Gelişimi.....	9
1.2.1. Ondokuzuncu Yüzyıl ve Öncesi.....	10
1.2.2. Yirminci Yüzyıl	11
1.3. Girişimciliğin Temel Nitelikleri	13
1.3.1. Risk Alma	14
1.3.2. Yenilikçilik	15
1.3.3. Rekabetçi Düşünce Yapısı.....	17
1.4. Girişimciliğin İşlevleri.....	18
1.4.1. Üretimi Organize Etme ve Sağlama	19
1.4.2. Ürün Çeşitliliği Sağlama	19
1.4.3. İstihdam Yaratma	20

1.4.4. Yeni Pazarlar ve Yeni Satış Yöntemleri Yaratma	22
1.4.5. Sermaye Birikimi Sağlama	23
2. İKTİSAT TEORİSİNDE GİRİŞİMCİLİĞİN YERİ	24
2.1. Klasik Teoride Girişimcilik Faktörü	30
2.1.1. Klasik Teoride Girişimciliğin Temelleri.....	30
2.1.2. Klasik Teoride Girişimciliğin Gelişimi.....	32
2.2. Neoklasik Teoride Girişimcilik Faktörü.....	34
2.2.1. Neoklasik Teoride Girişimciliğin Temelleri	34
2.2.2. Neoklasik Teoride Girişimciliğin Gelişimi	36

İKİNCİ BÖLÜM

EKONOMİK GELİŞMEDE GİRİŞİMCİLİĞİN YERİ

1. GELİŞMİŞ EKONOMİLERDE GİRİŞİMCİLİĞİ YARATAN KOŞULLAR.....	44
1.1. Amerikan Ekonomisinde Girişimciliği Yaratan Koşullar	45
1.1.1. Genel Ulusal Koşullar	45
1.1.2. Girişimciliği Etkileyen Koşullar	50
1.1.2.1. Finansal Koşullar	50
1.1.2.2. Ticari ve Hukuki Altyapı	54
1.1.2.3. Eğitim – Öğretim.....	56
1.1.2.4. Fiziksel Altyapıya Erişim	58
1.1.2.5. Devlet Politikaları ve Programları.....	59
1.2. Avrupa Ekonomilerinde Girişimciliği Yaratan Koşullar	62
1.2.1. Genel Ulusal Koşullar	62
1.2.2. Girişimciliği Etkileyen Koşullar	66
1.2.2.1. Finansal Koşullar	67

1.2.2.2. Ticari ve Hukuki Altyapı	71
1.2.2.3. Eğitim – Öğretim.....	74
1.2.2.4. Fiziksel Altyapıya Erişim	75
1.2.2.5. Devlet Politikaları ve Programları	77
1.3. Japon Ekonomisinde Girişimciliği Yaratın Koşullar.....	80
1.3.1. Genel Ulusal Koşullar	80
1.3.2. Girişimciliği Etkileyen Koşullar	83
1.3.2.1. Finansal Koşullar	83
1.3.2.2. Ticari ve Hukuki Altyapı.....	85
1.3.2.3. Eğitim – Öğretim.....	86
1.3.2.4. Fiziksel Altyapıya Erişim.....	88
1.3.2.5. Devlet Politikaları ve Programları	89
 2. YENİ GELİŞEN EKONOMİLERDE GİRİŞİMCİLİĞİ	
YARATAN KOŞULLAR.....	93
2.1. Genel Ulusal Koşullar	93
2.2. Girişimciliği Etkileyen Koşullar	98
2.2.1. Finansal Koşullar	98
2.2.2. Ticari ve Hukuki Altyapı	99
2.2.3. Eğitim – Öğretim.....	101
2.2.4. Fiziksel Altyapıya Erişim	102
2.2.5. Devlet Politikaları ve Programları.....	103
3. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE GİRİŞİMCİLİĞİN YERİ	105
3.1. İktisadi Gelişmenin Tanımı	105
3.2. Gelişmekte Olan Ülkelerin Temel Özellikleri.....	107
3.3. İktisadi Gelişmenin Temel Unsurları.....	108
3.4. Uygulanan Gelişme Stratejilerinde Girişimciliğin Rolü.....	110
3.4.1. İçe Dönük Gelişme Stratejilerinde Girişimcilik.....	110
3.4.2. Dışa Dönük Gelişme Stratejilerinde Girişimcilik.....	112

4. PİYASA EKONOMİSİNE DAYALI GELİŞME

STRATEJİSİNDE GİRİŞİMCİLİK	115
4.1. Piyasa Ekonomisine Dayalı Gelişme Stratejisinin Temel Unsurları	115
4.2. Gelişmekte Olan Ülkelerde Piyasa Ekonomisinin Temel Koşulları	117
4.3. Piyasa Ekonomisine Dayalı Gelişme Stratejisinde Girişimciliğin Etkin Rolü	119

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN EKONOMİK GELİŞME SÜRECİNDE GİRİŞİMCİLİĞİN YERİ

1. TÜRKİYE’DE GİRİŞİMCİLİK VE GİRİŞİMCİ ORTAMI	122
1.1. Genel Ulusal Koşullar	122
1.1.1. Ekonomik Gelişme Sürecinde Girişimciliğin Yeri	122
1.1.2. Sosyal ve Kültürel Yapı	133
1.2. Girişimciliği Etkileyen Koşullar	136
1.2.1. Finansal Koşullar	136
1.2.2. Ticari ve Hukuki Altyapı	144
1.2.3. Eğitim – Öğretim	145
1.2.4. Fiziksel Altyapıya Erişim	151
1.2.5. Devlet Politikaları ve Programları	156
2. İLLERE GÖRE GİRİŞİMCİLİK YAPISI VE TÜRKİYE’NİN GİRİŞİMCİLİK YAPISININ DİĞER ÜLKELERLE KARŞILAŞTIRILMASI	169
2.1. Türkiye’de İllere Göre Girişimcilik Yapısı	169
2.2. Türkiye’nin Girişimcilik Yapısının Diğer Ülkelerle Karşılaştırılması	174
SONUÇ VE ÖNERİLER	179
KAYNAKÇA	188

TABLOLAR VE ŞEKİLLER LİSTESİ

Tablo 1: ABD'deki İnkübatörlerin Eyaletlere Göre Dağılımı	59
Tablo 2:Avrupa Birliği'nde KOBİ'ler	66
Tablo 3: AB' de KOBİ'lere Sağlanan Genel Finansal Destekler	70
Tablo 4: Avrupa'da İnkübatörlerin Kuruluş Fonu Kaynakları	76
Tablo 5: AB'de KOBİ'ler İçin Devlet Yardımları	
Tablo 6: Japonya'da KOBİ'lere Finansman Kolaylıkları Sağlayan Kamu Kurumları	85
Tablo 7: Yeni Gelişen Ülkelerde KOBİ'lerin Tüm İşletmeler İçerisindeki Payı.....	95
Tablo 8: Tayvan'da İşletme Büyüklüklerine Göre Piyasa Payları.....	97
Tablo 9: 31.12.2002 İtibariyle KGF'nin Verdiği Garanti/Kefaletler	139
Tablo 10: Devlet Kaynaklı İşletmelere Yönelik Eğitim Destekleri	149
Tablo 11: Ortak Kullanım Atölyesi – Ortak Kullanım Laboratuvarı	
Destekleri	156
Tablo 12: KOBİ Tanımları	157
Tablo 13: Yatırımları Teşvik Fonu Kaynaklı Kredi Desteklerinin Konusu ve Unsurları.....	159
Tablo14 : Yatırımları Teşvik Fonu Kaynaklı Kredi Desteklerinin Kapsamı	160
Tablo 15: Yatırımları Teşvik Fonu Kaynaklı Devlet Yardımlarının Konusu ve Unsurları.....	161
Tablo 16: Yatırımları Teşvik Fonu Kaynaklı Devlet Yardımlarının Kapsamı	162
Tablo 17 : 1997-2002 Yıllarında Düzenlenen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerine Aktarılan Yatırım ve İşletme Kredileri	163
Tablo 18: 1997-2002 Yıllarında KOBİ Yatırım Teşvik Belgeleri	164
Tablo 19: Devlet Yardımları Kapsamında Sağlanan AR-GE Projeleri Destekleri	166
Tablo 20: Küçük Sanayi Sitelerine Uygulanan Vergi Destekleri	168

Tablo 21: Türkiye’de Bölgelere Göre Küçük ve Orta Ölçekli

Sanayi İşletmeleri..... 170

Tablo 22: KGF Garantilerinin İllere Dağılımı 173

Şekil 1.: Geleneksel Ulusal Ekonomik Gelişme Modeli 27

Şekil 2.: Ulusal Ekonomik Gelişmeyi Etkileyen Girişimci Süreç Modeli 28

Şekil 3.: Birleştirilmiş Ulusal Ekonomik Gelişme Modeli 29

Şekil 4.: Ekonomik Gelişmede Girişimciliğin Ana Unsur Olduğu Model..... 30



GİRİŞ

Gerek iktisat gerekse işletme literatüründe uzun süredir kullanılmakta olan girişimcilik kavramıyla ilgili çok farklı tanımlamalar yapılır. Buna göre girişimcilik genel olarak, ortaya çıkan fırsatlardan yararlanma ya da yeni fırsatlar yaratabilme amacıyla üretimin girdilerini örgütlenme yeteneği ve risk alma özellikleriyle tanımlanabilir. Bu yaklaşım daha sonra geliştirilen girişimci tanımlarının temelini oluşturmuştur. Günümüzde girişimci kaynaklar konusunda öngörüle bulunarak işi planlayan, insan kaynaklarını örgütleyerek girdilerin işlenmesini sağlayan ve elde edilen çıktıyı kârlılık yaratacak biçimde tüketicilerin kullanımına sunma becerisini gösteren kişi olarak tanımlanmaktadır. Girişimcinin toplumun mevcut ve olası gereksinimlerini belirleyerek kendi sezgi ve deneyimlerinden hareketle geleceğe yönelik kararlar alması onun ileriye dönük kişiliğinin göstergesidir. Yaratıcı ve yenilikçi olması, yeni fikirleri geliştirmesi ve bu fikirleri uygulamaya koyması ise girişimciyi farklı kılan en belirgin özelliklerdir. Söz konusu nitelikler girişimcinin herşeyden önce beklentilerine uygun düzeyde risk üstlenen kişi olduğunu da göstermektedir.

Özellikle Avrupa'da 1980'lerde yaşanan stagflasyon ve yüksek işsizlik oranları arz yönlü iktisada ve iktisadi büyümeyi etkileyen temel faktörlere olan ilginin artmasına neden olmuştur. Bu dönemde iktisadi gelişme literatürü ve gelişme politikaları teşvikler, piyasaların düzenlenmesi ve sosyal katılıklar gibi konulara odaklanmaya başlamıştır. Bu gelişmelerle birlikte 1980'ler ve 1990'lar küçük ve orta ölçekli firmaların ekonomideki rollerinin yeniden değerlendirildiği ve girişimciliğe yönelen yeni bir ilginin ortaya çıktığı dönemler olmuştur.

Günümüzde girişimciliğin geliştirilmesi konusu gerek gelişmekte olan gerekse gelişmiş ülkelerin ekonomi politikalarının vazgeçilmez bir unsuru olmuştur. Risk üstlenme ve yenilikçi olma niteliği nedeniyle girişimcilerin tüm toplumların değişim, dönüşüm ve gelişme süreçlerinde öncülük yaptığını söylemek olasıdır. Dünya pazarlarında giderek hızlanan rekabet her ülkeyi yenilikçi olmaya ve değişime uyum sağlamaya zorlamaktadır. Günümüze kadar girişimciye verilen önem ülkelere göre farklı olması yanında zaman içinde de her ülkede değişen bir eğilim izlemiştir.

Birçok ülkede ortaya çıkan girişimci gereksinimini karşılayabilmek için girişimciliği özendirme ve geliştirme programları uygulamaya konulmaktadır.

Özellikle son yıllarda, yoğun girişimci dinamizmi ve hızlı ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin arttığının gözlenmesi, girişimciliğin ekonomik gelişmenin dinamik bir unsuru olduğunu, istihdam ve refah artışı yarattığını ortaya çıkarmaktadır. Girişimcilik ve yenilikler ekonomik gelişme sürecinde yaratıcı sürecin merkezinde yer almakta, büyümeyi hızlandırmakta, verimliliği artırmakta ve yeni iş olanakları yaratmaktadır. Girişimcilik, girişimci faaliyetler ile ülkenin refah düzeyi arasındaki açık ilişkinin anlaşılması ile birlikte toplumların gündeminin en üst sıralarında yer alan konularından birisi haline gelmiştir.

Çalışmamızda özellikle iktisadi gelişmede girişimciliğin önemi irdelenecektir. İktisadi gelişmede girişimciliğin öneminin vurgulanmasının nedeni teknolojik ilerlemenin değişme hızı ile küreselleşmenin yarattığı yeni rekabet koşullarında “dinamik girişimci”lerin sorumluluklarının da artmasıdır. Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş döneminin yaşandığı bu dönemlerde bilgi toplumunda sanayi toplumunun emek ve sermaye şeklindeki ikili yapısının yerini girişimci ve teknokrattan oluşan tamamen farklı başka bir ikili yapı alacaktır. Bu nedenle ortaya koyduğumuz tez, artık iktisadi gelişmede en önemli unsurun girişimcilik şemsiyesi altında teknolojik gelişme, yenilikler ve insan sermayesi unsurlarının olduğudur.

Bu nedenle, çalışmada öncelikle girişimciliğin iktisat teorisi içerisindeki yeri incelenecek, girişimciliğin iktisadi gelişme içerisindeki yeri de gelişmiş ülke örnekleriyle ortaya konulduktan sonra, Türkiye’nin gelişme sürecinde girişimciliğin yeri ele alınacaktır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Girişimcilik ve İktisat Teorisinde Girişimciliğin yeri adlı birinci bölümde, girişimciliğin tanımı yapılarak, geçmişten günümüze kadar girişimciliğin artan önemi üzerinde durulacak, girişimciliğin temel nitelikleri olarak kabul edilen risk alma ve rekabetçi düşünce yapısı konuları ve girişimciliğin işlevleri incelenecektir. Ayrıca, girişimciliğin iktisat teorisi içerisindeki

yerinin ortaya konulabilmesi amacıyla da klasik ve neoklasik teoride girişimcilik faktörü ele alınacaktır.

İkinci bölümde, iktisadi gelişmede girişimciliğin yerinin belirlenmesine çalışılacaktır. Bu amaçla, genel ulusal koşullar, finansal koşullar, ticari ve hukuki altyapı, eğitim ve öğretim, fiziksel altyapıya erişim, devlet politikaları ve programları başlıkları altında, Amerika ekonomisi, Avrupa ekonomileri ve Japon ekonomisi gibi gelişmiş ekonomilerde ve yeni gelişen ekonomilerde girişimciliği yaratan koşullar incelenecektir. Bu incelemelerin üçüncü bölümde Türkiye'deki girişimcilik yapısına ışık tutması ve ülkemizdeki girişimcilik yapısıyla karşılaştırılması da amaçlanmaktadır. İkinci bölümde ayrıca iktisadi gelişmenin temel unsurları belirtildikten sonra, uygulanan gelişme stratejilerinde girişimciliğin rolü ve piyasa ekonomisine dayalı gelişim stratejisinde girişimciliğin rolü ortaya konulacaktır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde ise, Türkiye'nin ekonomik gelişme sürecinde girişimciliğinin yeri ortaya vurgulanmaya çalışılacaktır. Bu amaçla Türkiye'de girişimciliği yaratan koşullar, ikinci bölümde ele alınan başlıklar çerçevesinde incelenecek, ülkemizde girişimciliğin yapısı analiz edilerek bu yapının diğer ülkelerle benzer ve farklı tarafları ortaya konulmaya çalışılacaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK VE İKTİSAT TEORİSİNDE GİRİŞİMCİLİĞİN YERİ

1. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMINA GENEL BAKIŞ

Literatüre bakıldığında girişimcilik kavramının birçok yazar tarafından farklı bakış açılarıyla incelenmekte olduğu görülmektedir. Yapılan çalışmalarda çoğunlukla risk, sermayenin tedarik edilmesi, arbitraj ve üretim faktörlerinin koordinasyonu gibi konular ağırlıklı olarak ele alınarak bu kavram açıklanmaya çalışılmıştır. Birçok yazar ise girişimciliği, küçük işletme kurulması ve bunların yönetilmesi ile özdeşleştirmiştir.¹

Girişimcilik kavramı gerek işletme gerekse de iktisat literatüründe uzun süredir kullanılmakta olan bir kavramdır. Bu kavram günümüze kadar farklı biçimlerde tanımlanmış olmasına karşın, genel olarak, ortaya çıkan fırsatlardan yararlanma ya da yeni fırsatlar yaratabilme amacıyla üretimin girdilerini örgütleme yeteneği ve risk alma özellikleriyle bağdaştırılmıştır. Girişimci kavramı ise ekonomik mal veya hizmet üretmek, pazarlamak için üretim faktörlerini ele geçirip, düzenli bir şekilde bir araya getiren, kâr amacı güden ve girişimlerinin sonucunda doğabilecek tüm risklere katlanan kişiler olarak tanımlanabilir. Girişimciliğin tanımı ilk kez, 18. yüzyılın başlarında Fransa'da yaşayan İrlandalı ekonomist **Richard Cantillon** tarafından yapılmıştır. Bu tanımda girişimci, henüz belirginleşmemiş bir bedelle satmak üzere üretimin girdilerini ve hizmetlerini satın alan ve üreten kişi olarak ifade edilmiştir. Bu tanım girişimcinin risk üstlenme özelliğini vurgulamakta ve bunu ortaya çıkarmaktadır.²

¹ Mehmet Başar, B. Tuğberk Tosunoğlu, A. Emre Demirci, **Girişimcilik ve Girişimcinin Yol Haritası: İş Planı**, (Eskişehir: Eskişehir Ticaret Odası Yayınları No:14), s.4.

² TUGİAD, **Girişimciliğin Önemi ve Değişen Girişimci Nitelikleri**, (İstanbul: TUGİAD Yayını, 1993), s.3.

1.1. Girişimciliğin Tanımı ve Önemi

Ekonomik gelişme sürecine bağlı olarak girişimci tanımına yeni nitelikler eklenmiştir. Girişimci tanımı R. Cantillon'dan sonra **Jean Baptise Say** tarafından da geliştirilerek, girişimcinin risk üstlenme kadar üretim girdilerini örgütleme ve yönetme niteliğine sahip olması gereği üzerinde de durulmuştur. Girişimcinin yenilikçi ve dinamik olma özelliğini ise ekonomik kalkınmada insan kaynaklarının temel yapı taşlarından birisi olarak ilk kez vurgulayan başlıca yazarlardan **Joseph A. Schumpeter** gündeme getirmiştir.³

Schumpeter'in çalışmalarında girişimcilik, yenilik yaratma ve teknolojik buluşlar ile açıklanmaya çalışılmış ve yeni ürünler, yeni hizmetler, yeni süreçler, yeni arz kaynakları ve yeni pazarlar yaratmak için yeni kaynakların yaratılması gibi konular üzerinde ağırlıklı durulmuştur. Schumpeter'in bakış açısında girişimci, toplumda değişimi yaratacak kişi ve kurumlar olarak tanımlanmaktadır.⁴

İktisatçılar açısından bakıldığında girişimci, "değerlerini fazlalaştırmak amacıyla kaynaklar konusunda öngörude bulunarak işi planlayan, insan kaynaklarını örgütleyerek girdilerin işlenmesini sağlayan ve elde edilen çıktıyı kârlılık yaratacak biçimde tüketicilerin kullanımına sunma becerisini gösteren, yenilikler ve yeni bir düzen getiren kişi" olarak tanımlanmaktadır.⁵ Girişimci ile ilgili olarak yapılan tanımlamalarda dört temel etmene dikkat edilmelidir. Bunlardan birincisi yaratım sürecidir. Yaratıma konu olan şeyin hem girişimci hem de yarar sağlaması amacıyla geliştirildiği kitle için bir değer ifade etmesi gerekmektedir. İkinci temel etmen yeni bir şeyin ortaya konulması amacıyla belirli bir zaman ve çabanın harcanmasıdır. Üstlenilmesi gereken riskler ise üçüncü temel etmeni oluşturmaktadır. Girişimci faaliyette bulunduğu alanda belirli riskleri üstlenmek durumundadır. Dördüncü etmen ise girişimci olmanın sağlayacağı ödüllerdur. Öncelikle kârı amaçlayan

³ Tamer Müftüoğlu, *Girişimcilik*, (Eskişehir: Anadolu Ü., A:Ö.F Yayınları, No: 524, 1996), s.2.

⁴ John Dean ve diğerleri, *Entrepreneurship Theory and Practice*, (USA: Prentice-Hall, 1993), ss.49-60.

⁵ A. Kent Calvin, *Encyclopedia of Entrepreneurship*, (USA:Englewood Cliffs, 1982), s. 70.

girişimciler için para, başarı düzeyinin göstergesidir. Bu ödüllerden en önemlisi olan kârı bağımsızlık ve kişisel tatmin duyguları izlemektedir.⁶

Yapılan bu tanımlamalar daha sonra geliştirilen girişimci tanımlarının temelini oluşturmuştur. Girişimcinin toplumun mevcut ve olası gereksinimlerini belirleyerek kendi sezgi ve deneyimlerinden hareketle geleceğe yönelik kararlar alması onun ileriye dönük kişiliğinin göstergesidir. Yaratıcı ve yenilikçi olması, yeni fikirleri geliştirmesi ve bu fikirleri uygulamaya koyması ise girişimciyi farklı kılan en belirgin özelliklerdir. Söz konusu nitelikler girişimcinin her şeyden önce beklentilerine uygun düzeyde risk üstlenen kişi olduğunu da göstermektedir.

Girişimcilikle ilgili olarak yapılan bir çalışmada, 1982–1992 yılları arasında girişimcilik konusuyla ilgili yapılmış olan çeşitli akademik yayınlarda girişimci ve girişimcilikle ilgili bulunan 77 tanımlamada en az 5 kere görünen 15 anahtar sözcük grubu tespit edilmiştir. Bu gruplar şu şekilde sıralanabilir: ⁷

1. Başlatma/bulma/yaratma
2. Yeni işletme
3. Yenilik/yeni ürünler/ yeni pazar
4. Fırsatların peşinde koşma
5. Risk alma/risk yönetimi/belirsizlik
6. Kâr arzusu/kişisel fayda
7. Üretim yolları ve kaynaklar
8. Yönetim
9. Değer yaratma
10. Büyüme arzusu
11. Girişim
12. Değişim yaratma
13. Sahiplik
14. Sorumluluk/ Yetki
15. Strateji oluşturma

⁶ William D.Bygrave, *The Portable MBA in Entrepreneurship*, (USA: Second Edition, John Wiley Sons Inc., 1994), s.4.

⁷ Başar, Tosunoğlu, Demirci, a.g.e. s.5.

Görüldüğü gibi girişimcilik ve girişimci hakkında tek bir tanım yapma olanağı yoktur. Bu da girişimciliğin sürekli olarak değişen bir olgu olduğunu göstermektedir. Girişimcilik birçok bileşeni olan bir olgudur. Ayrıca bu bileşenler, girişimcilik olayının olduğu çevresel ortama göre değişmektedir. Bu olgunun tanımlanmasında birinci odak noktası, girişimcinin kişi değil süreç olduğudur. İkincisi girişimci süreç içerisinde, girdi niteliği taşıyan bileşenlerin çıktılardan ayrılması gerekmektedir. Örneğin girişimci kişi bir girdi iken, ekonomik gelişme bir çıktıdır.

Ekonomik gelişme, ekonomi politikası uygulayıcılarının ve ekonomi araştırmacılarının anahtar konusu olmuştur. Özellikle Avrupa'da yüksek oranlı işsizlik nedeniyle iktisadi gelişmeye olan ilgi hızlı bir şekilde artmıştır. 2. Dünya Savaşı'ndan sonra çoğu OECD ülkesi yüksek oranda iktisadi büyüme gerçekleştirmişlerdir.⁸ 1973'deki ilk petrol krizini izleyen süreçte enflasyonla birlikte düşük büyüme oranlarının gerçekleştiği bir dönem yaşanmıştır. 1980'lerin ortalarına kadar bazı ülkelerde iktisadi büyüme oranları tekrar yükselmeye başlamıştır.⁹

1960 ve 1970'lerde çoğu batı ülkesinde akademik ve politik ilgi artan bir oranda talep yönetimi ve gelir dağılımı konularına yönelirken iktisadi büyümenin nedenlerine olan ilgi azalmıştır. Bu dönemlerde iktisadi büyüme neoklasik teori aracılığı ile üretim faktörleri birikimi ve dışsal teknolojik değişimle açıklanmaktaydı. Temel iktisadi anlayışta uzun dönemli faktör birikimi ve teknolojik gelişme konularıyla ilgilenilmemekteydi.¹⁰

1980'lerde stagflasyon ve yüksek işsizlik oranları arz yönlü iktisada ve iktisadi büyümeyi etkileyen temel faktörlere olan ilginin artmasına neden olmuştur. Özellikle bu dönemlerde teşvikler, piyasaların düzenlenmesi ve sosyal katılımlar gibi konulara odaklanılmaya başlanmıştır. Bu gelişmelerle birlikte 1980'ler ve 1990'lar

⁸ Zoltan J Acs, ve David B. Audretsch, *Small Firms And Entrepreneurship : An East-West Perspective*, (New York: Cambridge University Press, 1993), s.45.

⁹ David B.Audretsch ve A.Roy Thurik, "Sources Of Growth: The Entrepreneurial Versus The Managed Economy", *Discussion Paper, Tinbergen Institute, Erasmus University*, (1997), s.10.

¹⁰ Fu-Lai Yu, "Economic Development in Latecomer Economies: An Entrepreneurial Perspective", *Development Policy Review*, Sayı: 16 (1998), s.12.

küçük ve orta ölçekli firmaların ekonomideki rollerinin yeniden değerlendirildiği ve girişimciliğe yönelen yeni bir ilginin ortaya çıktığı dönemler olmuştur.¹¹

Günümüzde girişimciliğin geliştirilmesi konusu gerek gelişmekte olan gerekse de gelişmiş ülkelerin ekonomi politikalarının vazgeçilmez bir unsuru olmuştur. Girişimci, ekonomik kaynakların düşük üretkenlik alanlarından yüksek alanlara aktarılma sürecinde baş aktördür. Çünkü girişimci, kendisinin veya başkasının yarattığı yenilikleri ekonomiye kazandırır. En küçük bir yenilik dahi, üretim sürecinde iyileştirmeler ve üretkenlik artışları sağlayabilir. Yeniliğin düzeyi arttıkça ekonomiye katkısı da büyür. Girişimcinin üretim sürecine katkısı başlıca üç yönde olabilir:

- 1- Üretim kaynaklarını yeni bir tarzda birleştirerek kullanılmayan üretim faktörlerinin kullanılmasını sağlar.
- 2- Kullanılmakta olan üretim araçlarının ve mevcut girdilerinin değişik şekillerde kullanımı ile üretimi artırır.
- 3- Girişimci yeni düşüncelerin yaratılması, yayılması ve uygulamasını hızlandırır. Bir girişimcinin yaptıkları sonucu elde edilen başarı ya da başarısızlıklar diğer girişimcilere örnek olur, yol gösterir.¹²

Risk üstlenme ve yenilikçi olma niteliği nedeniyle girişimcilerin tüm toplumların değişim ve gelişme süreçlerinde öncülük yaptığını söylemek olasıdır. Dünya pazarlarında giderek hızlanan rekabet her ülkeyi yenilikçi olmaya ve değişime uyum sağlamaya zorlamaktadır. Günümüze kadar girişimciye verilen önem ülkelere göre farklı olması yanında zaman içinde de her ülkede değişen bir eğilim izlemiştir. Birçok ülke ortaya çıkan girişimci gereksinimini karşılayabilmek için girişimciliği özendirme ve geliştirme programlarını uygulamaya koymaktadır. Toplumda girişimci sayısının artırılması için girişimcilik ruhunun aşılması gerekmektedir. Ancak uygulanan programlarda girişimci sayısını arttırmak kadar kurulan işletmelerin geliştirilmesi ve eğitilmesi de amaçlanmalıdır. Girişimcilerin desteklenmesi, yeni iş ortamları ve iş fırsatları yaratılması yanısıra ekonomik ve

¹¹ Jill Andresky Fraser, *Entrepreneurs In Search Of A Deal*, (USA: McGraw Hill, 2000), s.110.

¹² TÜSİAD, *Türkiye’de Girişimcilik*, (İstanbul: Tüsiad Yayın No: 12/340, 2002), s.18.

sosyal kalkınmaya katkıda bulunmak ve bilgi toplumu olmak yolunda işgücü niteliğini yükseltici etkisi nedeniyle yaşamsal önem taşımaktadır. Çünkü Dünya Girişimcilik Platformu (Global Entrepreneurship Monitor - GEM) tarafından 29 ülke arasında yapılan araştırma yüksek girişimcilik faaliyetleri olan ülkelerin ortalama ekonomik büyümenin üzerinde gelişme gösterdiğini ortaya koymaktadır.¹³

Girişimciliğin son dönemde böylesine popüler olmasının başlıca sebepleri arasında aşağıdaki üç önemli gelişmeyi sayabiliriz:

1. İstihdam sorununun artması.
2. Yeni ekonominin gittikçe güçlenmesiyle değişen ekonomik yapı.
3. Ekonomi ve işletme alanlarında teorik gelişmeler ve girişimciliğin genel kabulü.¹⁴

Türkiye de gelişmiş ekonomiler arasında yer alabilmek için girişimciliği desteklemek zorundadır. Özellikle bu alanda girişimcilik ve küçük ölçekli işletmeleri geliştirici programlar ekonomik politikaların ayrılmaz bir parçası olarak benimsenmelidir. Bu olgu ülke kalkınmasına ivme kazandıracak gibi, istihdam sorununun çözümünde de önemli rol oynayacaktır. Girişimciliği geliştirme programlarının hazırlanmasında geleceğe yönelik beklentiler doğrultusunda girişimci özelliklerinin geliştirilmesi hedeflenmeli ve uygulanacak programlarda bu konuya ağırlık verilmelidir.¹⁵

1.2. Girişimcilik Kavramının Tarihsel Gelişimi

Girişimcilik kavramının tarihsel gelişimini incelerken bu kavramın niteliklerinde meydana gelen değişiklikler nedeniyle Ondokuzuncu Yüzyıl ve öncesiyle Yirminci Yüzyıl ayrı olarak incelenecektir.

¹³ Aynı, s.40.

¹⁴ Aynı.

¹⁵ Necla Arat, *Türkiye'de Kadın Girişimcilik*, (Ankara: TES-AR, 1993), s.15.

1.2.1. Ondokuzuncu Yüzyıl ve Öncesi

Bu dönemde girişimcilikle ilgili olarak gerçek anlamdaki ilk örnek bir tür “aracı” olan ve uzak doğu ile ticaret yolları geliştirmeye çalışan Marco Polo’dur. Marco Polo parası olan insanların mallarını satmak üzere anlaşmalar yapmıştır. Bu olay ise günümüz “risk sermayesi”nin ilk örneğidir. O zamandaki genel anlaşma sigorta bedeli dahil % 25’e yakın bir faiz oranı ile maceraperest-tüccara sermaye sağlamak şeklindeydi. Bu anlaşmada sermayedar pasif risk taşıyıcıyken maceraperest-tüccar fiziksel ve ekonomik tüm riskleri üstlenen aktif bir rol almaktaydı. Maceraperest-tüccar başarılı bir şekilde malları satıp geziyi bitirdiğinde sermayedar kârın % 75’e kadar olan bir kısmını, maceraperest-tüccar ise % 25 civarındaki kısmını alıyordu.¹⁶

Orta çağlarda girişimci kavramı hem yönetici hem de çalışan olarak büyük ölçekli üretim projelerini yöneten kişi için kullanılmaktaydı. Böyle büyük üretim projelerinde bireyler riskleri üstlenmemekte, genellikle devlet tarafından sağlanan kaynaklarla projeyi yürütmekteydiler. Orta çağlardaki tipik girişimci örneği din görevlileriydi. Bu kişiler kale, sur, kamu binaları, manastır, katedral gibi büyük mimari çalışmaları yapmakla görevliydi.¹⁷

Risk ve girişimci arasındaki bağlantı 17. yüzyılda kurulmuştur. Bu dönemde girişimci, genel olarak devletle taahhüt edilmiş bir ürün ya da hizmet sağlamak konusunda anlaşma yapan kişilere denilmekteydi. Yapılan anlaşmalardaki fiyatlar sabit olduğundan sonuç kâr ya da zarar olsun girişimciye ait olmaktaydı.

18. yüzyılda sermayesi olan bir insan sermayeye ihtiyaç duyan bir insandan ayrılmaktaydı. Diğer bir ifade ile girişimci, sermaye sağlayıcıdan (günümüz risk sermayedarı) farklıydı. Bu farklılaşmanın bir nedeni bütün dünyada ortaya çıkan sanayileşmeydi. Bu süre içerisinde geliştirilen birçok yenilik (Thomas Edison’un

¹⁶ Ian Bull, *Entrepreneurship: Perspectives On Theory Building*, (Tarrytown: NY: Elsevier, 1996), s.123.

¹⁷ Carl MacMillan, John Katz, “Indiosyncratic Milieus Of Entrepreneurial Research: The Need For Comprehensive Theories”. *Journal of Business Venturing*, Sayı: 7, (1992), ss. 1-8.

icadı gibi) değişen dünyanın gerekleri nedeniyle ortaya çıkmaktaydı. Edison gibi birçok mucit yeni teknolojiler geliştirmekte ancak bu icatlarını kendileri finanse edemeyecek durumdaydılar. Bu durumdaki mucitler icatlarının finansmanını devlet ya da özel kaynaklar aracılığı ile sağlamaktaydılar. Bu nedenle bu tipteki insanlar sermaye sağlayıcıları (risk sermayedarları) değil sermaye kullanıcılarıydılar (girişimci).

1.2.2. Yirminci Yüzyıl

Yirminci yüzyılda girişimciler genellikle yöneticilerden ayrılmamakta ve şu açıdan görülebilmektedirler: Açık bir ifade ile girişimci kişisel çıkarı için bir işletmeyi yöneten ve çalıştıran kişidir. Cari fiyatları işletmesinde kullandığı materyaller için, istihdam ettiği işgücü için ve ihtiyaç duyduğu sermaye için ödeyen kişidir. Kendi çabası, yeteneği, organizasyonu ve idaresini de bu süreçte kullanmaktadır. Ayrıca kaybetme ve önceden beklenmeyen durumlarla karşılaşma riskini de kabul etmektedir.

Yirminci yüzyılın ortalarında girişimcinin bir yenilikçi olarak nosyonu ortaya konulmuştur. Girişimcinin fonksiyonu, bir yenilikçi olarak üretim şeklini reforme etmek, yeni bir üretim tekniği kullanmak, eski bir ürünü başka bir şekilde üretmek, üretim için yeni kaynaklar yaratmaktır. Bu tanımlamada yenilik girişimciliğin en önemli unsurudur. Gerçekten de yenilik, yeni bir şeyi sunmak girişimci için en zor görevlerden birisidir. Bu, sadece yaratma yeteneği değil, iş çevresindeki tüm güçleri anlama yeteneği gerektirmektedir.¹⁸

Yirminci yüzyılda girişimcilik kavramının daha iyi anlaşılmasını gerektiren aşağıdaki ekonomik gelişmelerin görülmesi de önemlidir¹⁹:

¹⁸ Robert D Hisrich ve , Michael P.Peters; **Entrepreneurship**, (USA: Irvin/Mc Graw-Hill, Fourth Edition, 1998), s.8.

¹⁹ Global Entrepreneurship Monitor, **GEM 2000 Executive Report**, (USA: GEM, 2000), s.3.

- 1998'in sonunda İngiltere hükümetinin yayınladığı “*Rekabetçi Geleceğimiz: Bilgiye Dayalı Ekonominin İnşası*” adlı eserde girişimciliği geliştirecek bir dizi önceliklere dikkat çekilmiştir.
- Almanya’da yeni işletmelere finansal destek sağlanması için artan oranda programlar uygulamaya konulmaktadır. Bunlar işletmenin kuruluş aşamasının kolaylaştırılması ve kadın katılımının sağlanması şeklinde de ortaya çıkmaktadır. Son on yıl içerisinde yaklaşık olarak 200 yenilik merkezi başlangıç aşamasında olan işletmelere yer ve diğer kaynakların sağlanması için kurulmuştur.
- Finlandiya’da 1995 yılında “On Yıllık Girişimcilik Programı” adında bir program Finlandiya Sanayi ve Ticaret Bakanlığı önderliğinde başlatılmıştır. Bu programın amacı da bireysel girişimcileri tek bir şemsiye altında toplayacak üç temel alandan oluşmaktadır:
 - Girişimci bir toplumun yaratılması
 - İstihdam kaynağı olarak girişimciliğin özendirilmesi
 - Yeni işletmelerin büyümesinin özendirilmesi
- İsrail’de özellikle göçmenlerin uyumunun sağlanması amacıyla küçük işletmelerle ilgili olarak Teknolojik İnkübatörler Programı tarafından önlemler alınmıştır. 26 inkübatörde 500’den fazla işletme kurulmuştur. Küçük İşletmeler Kurumu 1994’de güçlü bir eğitim altyapısıyla, danışma merkezleri ve finansal kaynaklarla donatılarak kurulmuştur. Bunlara ek olarak risk sermayesinde büyük patlama olmuş ve şu anda 100’den fazla İsrail kuruluşu NASDAQ’a kote olmuş duruma gelmiştir.
- Fransa’da girişimciliğin geliştirilmesiyle ilgili olarak özellikle mühendislik öğrencilerine yönelik şekilde girişimcilik eğitimi yürütülmektedir. Üniversitelere bağlı inkübatörler yaratılmakta, yüksek teknolojiye dayalı

işletmelerin kurulması için ulusal rekabet oluşturulmaktadır. Ayrıca Girişimcilik Akademisi Vakfı kurulmuştur.

Günümüzde ulusal hükümetlerin ötesinde belirli örgütlerin de girişimciliğin geliştirilmesiyle ilgili yaptıkları çalışmalara dikkat edilmelidir²⁰:

- 1998’de OECD tarafından “Girişimciliğin Özendirilmesi” adlı bir rapor yayınlanmıştır. Bu raporla girişimciliğin öneminin tüm OECD ülkelerinde anlaşılması ve bu unsurun özendirilmesi için izlenilmesi gereken politikalar tanımlanmıştır.
- 1998’de Avrupa Komisyonu Bakanlar Konseyi’ne “Girişimciliğin Özendirilmesi: Gelecek İçin Öncelikler” adlı bir rapor sunmuştur. Öneriler arasında işletmelerin kuruluş aşamalarının kolaylaştırılması, girişimcilik ruhunun ve risk üstlenme özelliğinin finansal kolaylıklar getirilerek desteklenmesi ortak kabul görmüştür. Bu programın desteklenmesi Avrupa’nın ekonomik güç olarak yerini korumasının gelecekteki girişimcilere ve onların girişimlerinin rekabet gücüne bağlı olacağına olan inancın kanıtıdır. Bu rapordaki temel düşünce girişimcilerin piyasa ekonomisinin motoru olmasıdır.

1.3. Girişimciliğin Temel Nitelikleri

Davranışsal olarak girişimcilik kavramı, bir fırsatı değerlendirmek, bir iş fikrini tanımlamak, gerekli kaynakları bulmak, daha sonra bir girişimi faaliyete geçirmek ve sonuçlarını almak için gerekli olan faaliyetler bütünü olarak tanımlanabilir.

Girişimci düşüncenin üç önemli ana bileşeni vardır. Bunlar;

- Risk Alma,

²⁰ OECD, *Fostering Entrepreneurship: A Thematic Review*, (Paris: OECD, 1998), s.15.

- Yenilikçilik ve
- Rekabetçi Düşünce Yapısı'dır.

1.3.1. Risk Alma

Girişimcilerin risk üstlenme şekli katma değer üretme sürecini etkileyen önemli bir davranış türü olmaktadır. Risk alma, bizim için önemli miktarda bir kaynağın, kabul edilebilir bir risk düzeyi (ya da başarısızlık olasılığı) olan fırsatlara bağlama istekliliğini içermektedir. Fırsatların belirlenmesi ve değerlendirilmesi de oldukça zor bir süreçtir. Çoğu girişim fırsatı kendiliğinden ortaya çıkmayıp, bir girişimcinin bunları hissetmesi veya potansiyel olanları belirlemek için mekanizmalar oluşturması sonucu ortaya çıkmaktadır.

Fırsatlar ister tüketiciler isterse aynı faaliyet alanında çaba gösteren kişiler tarafından kaynaklansın dikkatli bir şekilde elemeyden geçirilmeli ve değerlendirilmelidirler. Fırsatların değerlendirilmesi, girişimci yönünden özellikli ürün veya hizmetin getirisinin malolacağı kaynağın temin edilip edilemeyeceğinin belirlenmesine olanak vermesi nedeniyle girişimcilik sürecinin en önemli aşamasıdır.²¹

Bu riski üstlenme sürecinin etmenleri, yaratma ve fırsat boyutu, gerçek ve algılanan değer, girişimcinin kişisel becerileri ve hedefleri ile uygunluk ve rekabet alanının farklılık avantajıdır. Girişimci risk üstlenirken teknolojik değişim, pazar kayması, kamusal düzenlemeler ve rekabet türü gibi nedenleri kavramalıdır. Bu süreç girişimcinin mevcut kaynakları belirleme çabası ile başlar bu çabayı kritik nitelikteki kaynakların yardımcı nitelikteki kaynaklardan ayırt edilmesi süreci izler. Gerekli kaynakların çeşit ve miktarının gerçekçi şekilde belirlenmiş olmaması üstlenilen riskin yükselmesine neden olacaktır.

²¹ Ali Gürol, *Türkiye'de Kadın Girişimci ve Küçük İşletmesi*, (Ankara: Atılım Üniversitesi Yayını No:2, 2000), s.36.

1.3.2. Yenilikçilik

Yaratıcılık yenilikçiliğin temelidir. Yaratıcı olma ve yenilikçilik, problemlere ve ihtiyaçlara yaratıcı, alışılmamış ve yeni çözümler aramayı ifade eder. Bu çözümler, yeni ürün ve hizmetlerin yeni teknolojiler veya üretim süreçleri kullanılması şeklinde tanımlanabilir.²² Teknolojik yenilik pazarların dengesini bozabilme, çeşitli kaynakların nispi önemini değiştirebilme ve rekabetin doğasını sapırtabilme özelliklerinden dolayı toplumları derinden etkileyebilmektedir. Yenilikçilik insanlık tarihi kadar eski fakat özellikle 1990'lı yıllardan itibaren küreselleşme ve hızlı teknolojik gelişim süreçlerinin etkisiyle hem devlet yönetimine hem de iş dünyasına hakim olan temel küresel düşünce ve faaliyet süreçlerinden biridir.

Girişimci, eskinin yerine yeniyi, bazı durumlarda da tamamıyla bilinmeyen yeniyi getirdiği için geleneksele bağlı olanların direncini kırmak zorundadır. Girişimci değişimi normal ve yararlı görür. Schumpeter'in söylediği gibi "yaratıcı yıkıcılık" görevini yerine getirmektedir. Bir diğer deyişle, geleneği yıkarak yeniyi yaratır. Zor olan değişimi yenmek için girişimci, hem üretim hem de kullanım aşamasında karşılaşılabileceği dirençleri iyi hesaplamak ve onları aşmaya yönelik çabalar göstermek zorundadır. Eskiye çok iyi tanımak ve yenin özelliklerini çok iyi anlatabilmek gereklidir. Bu ise, çok yönlü düşünebilmeyi, yenin kabul edilmesini sağlayacak ikna gücüne sahip olmayı ve iyi iletişim kurmayı gerektirmektedir. Girişimci, bağımsız düşünebilen, esnek, yaratıcı, kendine güvenen, dayanıklı ve ısrarcı olmalıdır.²³

Yenilikler sadece laboratuvarlarda geliştirilen nesnelerle sınırlı kalmamakta aynı zamanda taksitli satış veya yeni pazarlama teknikleri gibi sosyal ve örgütsel boyutlarda da ortaya çıkabilmektedir. Yenilikçilik başkalarını takip etmek yerine,

²² Arnold C. Cooper ve William C. Dunkelberg, "Entrepreneurship and Paths to Business Ownership". *Strategic Management Journal*, Sayı: (1987) ss. 53-68.

²³ Rita Gunther McGrath, *The Entrepreneurial Mindset*, (Boston: Harvard Business School Press, 2000), s.19.

yeni bir fikri vakit kaybetmeden, rakiplerinden daha hızlı bir şekilde uygulayarak harekete geçmektir.

OECD'ye göre yenilikçilik “süreç olarak bir fikri pazarlanabilir bir mal ya da hizmete, geliştirilmiş bir imalat ya da dağıtım yöntemine ya da yeni bir toplumsal hizmet yöntemine dönüştürmektir. Avrupa Birliği ise daha geniş bir çerçeve çizmiştir:

- Ürün, hizmet ve ilgili pazarların kapsamının genişletilmesi ve yenilenmesi,
- Yeni üretim dağıtım ve arz yöntemlerinin kurulması,
- İşgücünün yeteneğine, çalışma koşullarına, iş organizasyonuna ve yönetimine değişiklikler sunulması.

Yeniliklerin en önemli koşullarından biri bir organizasyonda (devlet ya da işletme) “yenilikçilik kültürü” yaratabilmekten geçmektedir. Toplumların ya da işletmelerin gelecekte kendilerine sağlam bir yer edinebilmeleri yenilikçiliği bugün devlet ya da işletme bünyesinde sistemleştirmelerine bağlı hale gelmiştir.

Girişimciliğin önemli bir niteliği olan yenilikçilik incelenirken teknoloji ve yenilik politikaları ile, teknolojik gelişme sürecinin hızı ve yönünü etkilemek amacıyla uygulanan devlet politikalarına da değinmekte fayda olacaktır. Doğal olarak bu kapsamda sayılmayan diğer politikalar da (örneğin işgücü piyasasına yönelik politikalar) teknolojik gelişme sürecini etkilerler. Bu nedenle teknoloji ve yenilik politikalarını, diğer politikalarla birlikte değerlendirmek gereklidir.

Teknoloji ve yenilik politikaları, yenilik sürecinin hangi aşamasına yönelik olduğuna göre sınıflandırılabilir. Bu kapsamda, birinci grup politikalar, bilimsel buluşlara yönelik olarak bilim sisteminin geliştirilmesi, temel araştırma ve eğitim etkinliklerinin desteklenmesine yönelik politikalarlardır. İkinci olarak, teknolojik yenilik sürecinin en önemli girdilerinden biri olan ARGE faaliyetlerinin desteklenmesi gelmektedir. Üçüncü aşamada ise teknolojik yeniliklerin

yaygınlaşmasına yönelik politikalar gelmektedir. Teknolojik gelişme sürecine sadece teknolojilerin yaratılması yönünden bakılması eksik olacaktır. Bu teknolojilerin kullanılması, yani talep yaratmaya yönelik politikalar da teknoloji ve yenilik politikalarının önemli bir unsurudur. Teknolojik gelişme sürecinin bu dört aşamasına ek olarak, bu süreçteki en önemli ekonomik aktörlerden biri olan firmaların organizasyonu ve emek süreçlerinin örgütlenmesi de teknolojik yeteneklerin geliştirilmesi açısından önem kazanmaktadır. Son yıllarda teknolojik yeniliklerin üretilmesinde ve ekonomik performansın geliştirilmesinde girişimciliğin önem kazandığı belirtilmektedir. Yeni teknolojiye dayalı girişimler kavramı, yeni teknolojiler temelinde kurulan ve piyasalara giren girişimleri tanımlamak için kullanılmaktadır. OECD çalışmalarında yeni teknolojiye dayalı girişimlerin teknolojik dinamizm açısından önemli bir politika unsuru olduğu vurgulanmaktadır. Son olarak, yukarıda belirtildiği gibi, teknoloji ve yenilik politikalarının geliştirilmesi ve uygulanması da aslında bir öğrenme sürecidir ve bu anlamda ulusal yenilik sisteminin bir unsuru olarak değerlendirilmelidir. Teknoloji ve yenilik politikalarının değerlendirilme süreci de bu politikaların bir parçası olmalıdır.²⁴

1.3.3. Rekabetçi Düşünce Yapısı

Rekabet gerek işletmeler gerekse de tüketiciler açısından sağlıklı bir piyasa ortamı yaratır. Rekabet girişimcilerin piyasada tutunabilmeleri için kaliteli ürünler üretmelerine, verimli çalışmalarına ve tüketici yönlü olmalarını sağlar. Gerek yeni bir firma kurma, gerek mevcut bir firmayı yeniden yönlendirme (örneğin, işletmenin başka birine devrinden sonra) yolundaki yeni girişimler verimliliği yükseltmektedir. Bu tür girişimler rekabet baskısını artırarak diğer firmaları etkinliklerini iyileştirmeye ya da yeniliklere gitmeye zorlamaktadır. İster organizasyonda ve süreçlerde, ister ürünlerde, hizmetlerde ya da pazarlarda olsun, firmaların artan etkinliği ve getirdikleri yenilikler, bir bütün olarak ekonominin rekabet gücünü artırmaktadır. Bu süreç, daha fazla seçenek ve daha düşük fiyatlarla tüketicilere de fayda sağlamaktadır.

²⁴ Erol Taymaz., *Ulusal Yenilik Sistemi Türkiye İmalat Sanayinde Teknolojik Değişim ve Yenilik Süreçleri*, (Ankara: TÜBİTAK / TGGV / DİE, Mart 2001), s. 17.

Girişimciler yalnızca fırsatçı değildir. Daha öncede belirttiğimiz gibi yaratıcı ve yenilikçi bir yapıya sahiptirler. Zaten fırsatlar da bu yapının sonucunda ortaya çıkmaktadır. Yenilikçi yapı her zaman için girişimcinin yeni bir uygulama bulması gerekir şeklinde algılanmamalıdır. Eski fikirlere başka bir pencereden bakmak da çoğu zaman yeni uygulamaların başlatılması anlamına gelmektedir. Örneğin günümüzde bilgisayar ya da yazılım şirketlerinin çoğu sadece mevcut teknolojiyi çok az değiştirmekte fakat kullanıcılara yeni çözüm ortaklıkları sunmaktadırlar. Bununla birlikte çevresel değişimleri algılayamayan ya da algılamaya isteksiz olan bireyler/işletmeler önlerine çıkan fırsatları probleme çevirebilirler. Rekabetçi düşünce yapısı ve dışsal baskılar fırsatların yaratılmasını zorunlu kılar. Dışarıdan gelen bu baskılar ise şu şekilde sıralanabilir²⁵:

- ◆ Teknolojideki değişmeler
- ◆ Tüketicilerin yeni ürünler ve hizmetler için para ödeme arzusunu ve ödeme gücünü değiştiren tüketici ekonomisi
- ◆ Yeni tarzlar ve yaşam standartları tanımlayan sosyal değerler ya da ihtiyaçlar
- ◆ Rekabeti etkileyen siyasi faaliyetler ve düzenleyici standartlar
- ◆ Performans kriterleri

1.4. Girişimciliğin İşlevleri

Girişimciler ekonomik ve sosyal açıdan birçok işlevi yerine getirmektedirler. Sürekli gelişen küresel ekonomiyle birlikte girişimcilerin işlevlerine her gün yeni bir unsur eklenmektedir. Bu nedenle özellikle modern girişimcinin işlevleri birçok şekilde görülebilmektedir. Aşağıda bu işlevlerden en önemli olanları açıklanacaktır.

²⁵ Alan S. Gregerman, "Rekindling the Future: Creating a More Entrepreneurial Environment", *Economic Development Commentary*, Sayı:14 (1991), s. 7.

1.4.1. Üretimi Organize Etme ve Sağlama

Girişimciler rekabetçi bir ortamda ayakta kalabilmek için fiyatlarını ayarlamakta ve ürün kalitelerini artırmaktadır. Maliyetlerini aşağı çekemeyen, fiyat ve kalite bakımından rakiplerinin gerisine düşen girişimler pazar paylarını kaybetme tehlikesi ile karşı karşıyadır. Rekabetçi bir ortam üretimi verimli bir şekilde sağlama zorunluluğu getirmektedir. Tüketici birçok alternatif arasından istediği fiyat ve kalitedeki ürünü tercih etme şansına sahip olduğundan girişimciler uygun girdi sağlama yöntemleri geliştirmelidir. Ayrıca sağlanan bu girdilerin ve sabit sermayenin organize edilmesi de önemlidir.

Girişimciler rekabetçi bir ortamda pazar paylarını artırabilmek için mevcut ürünlerini geliştirmek durumundadır. Hayatımızı kolaylaştıran birçok ürünün varlığı girişimciler arasındaki üretimi organize etme ve sağlama çabalarının bir sonucudur. Rekabet ortamı bu nedenle, girişimcileri düşük fiyatla kaliteli mal ve hizmet üretmeye, maliyetlerini düşürmeye ve ürün çeşitlerini artırırken toplumun ihtiyaç yapısına göre üretim yapmaya teşvik etmektedir.

1.4.2. Ürün Çeşitliliği Sağlama

Dünyada yaşanan değişimin ekonomik boyutları küçük işletmelerin de değişen yeni şartlara uyum sağlama sürecine girmesine neden olmaktadır. Artan rekabet koşulları nedeni ile girişimciler ürün çeşitlendirme ve uzmanlaşma ihtiyacı duymaktadırlar. Değişen yeni şartlara uyum sağlayamayan girişimciler geri planda kalmaktadırlar. İşletmeler, çevreleri ile sürekli ilişkide bulunan açık sistemlerdir. Bu nedenle girişimciler kendilerini sürekli değişen koşullara uydurmak zorundadırlar. Bunun gerçekleştirilmemesi işletmelerin varlıklarını tehlikeye düşürmektedir.

Küçük işletmeler daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlama potansiyeline sahiptirler. Ürün çeşitliliği, kalite ve maliyetler açısından yoğun bir rekabet baskısı altında bulunan girişimcilerin teknolojik gelişmeleri yakından takip etmelerini gerekli kılmaktadır. Bunun anlamı işletmelerin ürün

geliştirmeyi bizzat kendilerinin takip etmek zorunda olduklarıdır. Ürün çeşitliliği pazarlamayı daha kolay hale getirmektedir. AR-GE çalışması ile geliştirilen yeni ürünler sayesinde ihracat artışı şansı yükselmektedir. İleri teknoloji, karmaşık ve yüksek katma değerli ürünler, sürekli yenilik, daha yoğun rekabet, kısa sürede taklit etme, ürün çeşitliliğinde artış, ürün ömrünün kısalması, bilinçli bir tüketici kitlesi, yüksek düzeyde eğitilmiş çalışanlar, entelektüel varlıkların önemliliği gibi nitelikler bilgi toplumlarına özgü bir girişimcinin sürekli olarak karşılaştığı ve uygulamak zorunda olduğu unsurlardır.

Bilgi toplumu, “Hızlanım Kanunu” adı verilen sosyal bir kanun nedeniyle, değişimin eskisiyle kıyaslanmayacak ölçüde hızlandığı bir toplum aşamasıdır.²⁶ Hızlı değişimin bilgi işletmelerine yönelik yansımalarından biri, ürün ömrünün (Product Life-Cycle) kısalmasıdır. Örneğin çoğu elektronik ürünler için ürün ömrü 1 yıla kadar inmiştir. Ürün çeşitliliği anlamına gelen ve aynı üretim hattında bir mamul grubu üretimini zorunlu kılan bu gelişme; her bir müşteri grubunun farklı özelliklerde ürün talep etmesi, pazarda boşluk bırakılmaması, kaybedilen müşterinin tekrar kazanım maliyetinin çok yüksek olması gibi stratejik gerekçelere dayandırılmaktadır.

Açık sistemlerde işletmeler çevreden girdi alır iken, çevreye de mal ve hizmet olarak çıktı verirler. Açık sistemlerdeki işleyiş, işletmelerde denge sağlanmasını gerektirir. Büyüme ve gelişmeyi hedefleyen açık sistemlerin kullanıldığı işletmeler, çevreye sundukları çıktılarından daha fazla girdileri işletmeye sağlamaları gerekmektedir. Bu işletmeler, dış çevrelerinde meydana gelen değişimlere göre, yapılarında değişiklikler yaparak dinamik işleyişlerini korumaya çalışırlar.

1.4.3. İstihdam Yaratma

Rekabetin yoğunlaştığı ekonomik ortamda birçok ülke ekonomik sorunlarla karşılaşmaktadır. Bunların en önemlilerinden birisi istihdam sorunudur. Özellikle Avrupa Birliği’nde (AB) yaşanan işsizlik sorunlarını araştırılırken ABD’nde

²⁶ Ergin Türkcan, “Teknolojinin Jeopolitiği”, *İktisat Dergisi*, Sayı:5, (1985), s.37.

yaratılan istihdamda girişimciliğin çok büyük bir katkısı olduğunu görmüşlerdir. Rekabet, girişimcilerin tüketiciden gelen talep ve beklentileri karşılayacak şekilde üretmesini ve yatırım yapmasını, dolayısıyla ekonomik kaynakların etkin tahsisini sağlar. Yurtiçinde yarış ortamının sağlıklı işlemesi, istihdamın artmasını ve dış pazarlarda da rekabet gücünü beraberinde getirir. İhracatın artması, uluslararası rekabete hazır girişimler ile mümkündür. Tekellerin ve kartellerin hakim olduğu bir ekonomide küçük ve orta ölçekli işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmeleri ve ayakta kalmaları oldukça zordur.

Büyük ölçekli işletmelerin ekonomideki ağırlıkları 1970'lerden sonra karşılaşılan birçok sorun yüzünden gittikçe azalmaya başlamıştır. Bu işletmelerin karşılaştıkları en önemli sorunlar, küresel rekabetin artması ve hızlı teknolojik değişimlere ayak uyduramamalarıdır. Bu nedenle küçük ve orta büyüklükteki işletmeler istihdam açısından ilgi odağı olmaya başlamıştır. Büyük ölçekli işletmelerin verimlilik sorunlarına karşı küçük ve orta ölçekli işletmelerin esnek ve değişimlere açık yapıları ile daha üretken olabilecekleri ve daha çok istihdam yaratabilecekleri düşünülmektedir. İstihdamı yaratan bu girişimciler yeni şirketler kurarak ekonomiye ivme kazandırmışlardır. Girişimciliğin artması yeni kurulan şirketlerin artmasıyla paralel olarak gelişir. Örneğin, ABD'de 20'nci yüzyıl başında yılda 200 bin adet olan yeni kurulan şirket sayısı 1970'lerin ortasında 600 bin, 1996 yılında ise 3,5 milyon adete çıkmıştır.²⁷

Girişimciliğin istihdam yaratmada önemli bir unsur olmasıyla birlikte yaratılan bu istihdamın niteliklerinde de değişiklik yaratabilmesi önemli bir etkidir. Artan rekabetle birlikte artık yeni işletmeler teknolojik yenilikleri kullanan, gerek üretim yöntemlerinde gerekse de satış yöntemlerinde yenilikler yaratan işletmeler olmak zorunda kalmışlardır. Bu nedenle bu işletmeler nitelikli işgücünü zorunlu kılmaktadır. Gerek eğitim döneminde gerekse de çalışma hayatında girişimcilerin çağın gereklerini yakalayacak niteliklerle donanmaları gerekmektedir.

²⁷ TÜSİAD, a.g.e., s.41.

Ekonomik hayatta girişimcilerin temel amacı faaliyetlerinden elde edecekleri kârları olabildiğince artırabilmektir. Buna karşılık, tüketicilerin beklentileri aradıkları ürünleri belli bir kalitede, kolaylıkla ve düşük bir fiyatla alabilmektir. Serbest piyasa, girişimcilerin tüketicilerin bu beklentilerini karşılamak üzere birbirleriyle yarıştıkları bir alandır. Kısaca “rekabet” denilen bu yarışta girişimciler ayakta kalabilmek için tüketici beklentilerini olabildiğince karşılamak zorundadır.

1.4.4. Yeni Pazarlar ve Yeni Satış Yöntemleri Yaratma

Gelişen teknolojiyle birlikte yenilik yaratan girişimciler yarattıkları yeni ürünlerle yeni pazarlar yaratmaktadırlar. Girişimcilerin geleneksel ticaret şekillerinden çıkarak yeni yöntemleri tümüyle benimsemesi, piyasa koşullarını zorlaması ve mevcut iş yapma kültürünün değiştirmesiyle özellikle son yirmi yılda KOBİ’ler, üretimde, rekabette, yeni iş yaratma ve toplumsal bütünleşmenin sağlanmasında yeniden öne geçmeye başlamıştır. Bir taraftan büyük şirketler bu değişime uyum sağlayabilmek için küçülürken, diğer taraftan da yaratıcı girişimciler sayesinde, özellikle doğmakta olan yeni pazarlarda bu işletmeler oldukça önemli işlevler görmeye başlamıştır. Sürekli ucuzlayan bilgi teknolojileri, KOBİ’lere artık küresel düzeyde iş yapabilmenin altyapısını sağlamaktadır.

Yeni bir pazarlama ve üretim yöntemi olan elektronik ticaret, 20. yüzyılın son döneminde bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan hızlı değişim ve gelişmelere paralel bir şekilde ve giderek artan ölçüde dünya genelinde tartışılan bir kavram olarak karşımıza çıkmaya başlamıştır. Elektronik ticareti ürünlerin iletişim şebekeleri aracılığıyla üretilmesi, ya da mevcut ürünlerin reklamının, satışının ve dağıtımının bu şebekelerce yapılması olarak tanımlamak mümkündür.

Günümüzde bilgi teknolojileri içinde özel bir öneme sahip olan internet, KOBİ’ler açısından yaratmış olduğu elektronik ticaret imkanlarıyla yeni kapılar aralamıştır. Başını ABD’nin çektiği bu alandaki gelişmeler, ekonomik canlanma ve işsizliğin azaltılması açısından bir çok ülke için örnek oluşturmaya başlamıştır. Elektronik ticaretin gelişimi KOBİ’lerin bilgiye ve küresel pazarlara ulaşması

açısından, beraberinde yepyeni avantajları getirmektedir. Ayrıca özel sektörünün inisiyatifleri ile yürütülen elektronik ticaret alanındaki gelişmelerin yarattığı potansiyel kısa sürede kamu idarecilerinin de ilgilerini çekmeye başlamıştır.

Yeni pazarlama yöntemlerinden en önemlisi olan elektronik ticaret KOBİ'lere büyük firmalarla eşit şartlarda rekabet etme imkanı, reklam, nakliye, ürün tasarımı ve üretim maliyetlerinde azalma, etkin pazarlama, eşit şartlarda yeni pazarlara ulaşım, ürün ve hizmet tasarımına müşterinin dahil edilmesi olanaklarını getirmektedir. Esnek yapılarından dolayı müşteri beklentilerine daha hızlı adapte olabilecek KOBİ'ler, büyük firmalara oranla elektronik ticarete daha avantajı konumda bulunmaktadırlar. Dinamik yapıları olan KOBİ'lerin büyük firmalar karşısındaki en büyük dezavantajı olan uzak coğrafyalardaki pazar ve müşteriye erişememe sorunu da internet ile ortadan kalkmaktadır.

Bilgi ve iletişim maliyetlerinin düşürülmesi, pazara giriş kolaylıklarının ve rekabetin artırılması; elektronik olarak ticareti yapılan mal ve hizmetlerin çeşitlenmesine, kalitesinin yükselmesine ve fiyatlarının düşmesine neden olabilecektir. Bu nedenle, gelecekte elektronik ticaretteki bu büyümeye paralel olarak, girişimcilerin ticari faaliyetlerinin yürütülmesinde önemli değişiklikler yaşanabilecek ve üretim ile istihdamda büyük artışlar görülebilecektir.

1.4.5. Sermaye Birikimi Sağlama

Girişimciliğin en önemli işlevlerinden birisi de sermaye birikimini sağlamaktır. Sermaye yetersizliği işletmelerin öz sermayelerinin azlığı ve bu nedenle kazançlarının düşüklüğü dolayısıyla sermaye birikiminin düşük olduğu kanısını uyandırmaktadır. Bu işletmeler için üretimi artırıcı yeniliklere yatırım yapmak üzere sermaye biriktirmek zor olmaktadır. Küçük işletme sahipleri gelirlerinin büyük bir kısmını geçimleri için harcadıklarından tasarruf yapabilmeleri güç olmaktadır. Bu nedenle girişimcilerin ülkenin sermaye birikim sürecine katkıda bulunabilmeleri için gerekli önlemlerin alınması zorunludur. Özellikle girişimcilerin başlangıç sermayesi konusunda alacakları destekler sermaye miktarının artmasıyla birlikte araç ve gereç

olanaklarının artmasına neden olmaktadır. Bunun sonucu olarak artan çıktı miktarı endüstrinin büyümesine ve kârların artmasına yol açar. Bu kârların da yeniden yatırımlar için kullanılması yeni istihdam alanları ve sermaye birikimi sağlar. Gerekli teşvik ve kolaylık mekanizmalarının çalıştırılması durumunda girişimcilik, sermaye birikiminde en önemli unsurlardandır. Girişimciliğin sermaye birikiminin sağlanmasıyla birlikte önemli bir işlevi de sermayenin tabana yayılmasının sağlanmasıdır. Sadece büyük işletmelerin egemen olduğu bir yapıdan toplumun tüm kesimlerinin refahının arttırılmasında girişimcilik önemli bir araçtır. Ülkede yeni girişimcilerin ve iş olanaklarının yaratılması gelir dağılımının da dengeli olmasını sağlayacak önemli bir araçtır. Toplumdaki bireylerin girişimciliğe ve üretime yönlendirilmesi toplumsal istikrar için gereklidir. Sermaye birikiminin sağlama ve sermayeyi tabana yayma işlevleri nedeniyle girişimcilik toplumsal barışın sigortası olma görevini de üstlenebilecektir.

2. İKTİSAT TEORİSİNDE GİRİŞİMCİLİĞİN YERİ

İktisat teorisi toplumların iki temel sorunuyla ilgilenmektedir²⁸:

- Toplumlar refah düzeylerini nasıl yükseltmektedirler? Refah artışı sağlanmadan nüfus arttığında kişi başına refah düşecektir. Bu nedenle yaşam standartlarını yükseltmek isteyen bütün toplumlar toplam refahı sürekli olarak yükseltmeye yarayacak yolları bulmak zorundadır.
- Toplumlar üyeleri arasında refahı nasıl dağıtmaktadırlar? Eşit bir refah dağılımı şekli olmaksızın toplumun küçük bir kesimi mutlu olacak kalan kesimde ise istikrar sağlanamayacaktır.

İktisat teorisinde girişimcilik terimi en azından 150 yıldır kullanılmakta ve kavramın da 200 yıl kadar eskiye uzanmakta olmasına rağmen, girişimcilik iktisat teorisinde uzun yıllar boyunca incelenmeyen, toplum içinde fazla bilinmeyen veya

²⁸ William. J. Baumol, "Entrepreneurship in Economic Theory" *American Economic Review*, (1968), ss. 64-71.

kabul görmeyen bir konu olarak kalmış ancak son yıllarda birçok ülkenin devlet politikalarının merkezinde yer alan bir konu haline gelmiştir. Geçmişe yönelik olarak yapılacak bir bakış 1980'lerden sonra girişimcilik kavramının kazandığı önemi ortaya koyacaktır. Ayrıca bu bakış gelişen girişimcilik teorisinin tanımlanmasını da sağlayacaktır. Bu şekilde girişimcilerin 1980'lerden beri yarattıkları ekonomik ve sosyal katkı anlaşılabilecektir. Girişimcilik unsurunun öneminin geçtiğimiz on yıl içerisinde artması dünyada bu konuyla ilgili çeşitli temel politikaların uygulanması ile sağlanmıştır.

Dünyada girişimcilik konusuna yönelen bu ilginin neden ortaya çıktığı önemli bir sorudur. Bu sorunun iki cevabı vardır: Birincisi, 1980'lerde yükselen piyasa ideolojisi, diğeri ise teorik alandaki gelişmelerdir. 1980'lerden sonra tüm dünyada serbest piyasa ekonomisinin yayılması, uygulanan politikalar ile, devletlerin küçülerek hem ekonomik, hem de sosyal alanlardan çekilmesi ile sonuçlanmıştır. Bu dönemde ayrıca, kâr amaçlı firmaların desteklenmesinin yanında kâr amaçlı olmayan örgütlerin ve sivil toplum kuruluşlarının oluşumu da teşvik edilmiştir. Bu ise, girişimciliğin toplum içinde daha çok kabul görmesine ve meşrulaşmasına yol açmıştır.

İkinci olarak işletme okullarında hızla artan girişimcilik eğitimi ve yapılan çalışmalar, iktisat teorisinde girişimcilik konusunun daha anlaşılır olmasına ve bilinçlenmenin artmasına çok büyük katkıda bulunmuştur. İşletme okullarının desteği ile yapılan kaliteli çalışmalar ile ampirik olarak girişimcililerin kimler oldukları, ekonomiye ne etkileri olduğu konularında araştırmalar yapılmış ve bunlar 1980'lerde basılmaya başlayan girişimcilik konulu dergilerde yayınlanmaya başlamıştır. Okullarda yaygın olarak yönetim bilgilerinin ve yeteneklerinin yanında girişimci bilgisi ve yetenekleri de öğretilmeye başlanmıştır.²⁹

Bütün bunların sonucu olarak, yoğun girişimci dinamizmi ve hızlı ekonomik büyüme arasındaki ilişki, girişimciliğin ekonomik gelişmenin yakıtı olduğunu, istihdam ve refah artışı yarattığı iktisat teorisinde kabul edilen bir konu durumuna

²⁹ TÜSİAD, a.g.e., s. 45.

gelmiştir. Bu kabule göre, girişimcilik ve yenilikler ekonominin yaratıcı sürecin merkezinde yer almakta, büyümeyi hızlandırmakta, verimliliği artırmakta ve yeni iş olanakları yaratmaktadır. Girişimciler fırsatları hisseden ve yeni piyasalar yaratabilmek için, yeni ürünler ve üretim süreçleri geliştirebilmek için risk alabilen kişilerdir.³⁰ Bütün bunlardan çıkarılacak sonuç ise, girişimciliğin iktisadi gelişmede önemli bir rol oynadığıdır.

Yukarıda sayılanlara ilave olarak, girişimciliğin iktisadi gelişmede önemli bir rol oynadığını destekleyecek daha yoğun ve sağlam kanıtlar da vardır. Örneğin, neredeyse tüm gelişmiş ekonomilerde yeni ve küçük işletmeler tüm işletmelerin % 90'a yakınıni oluşturmaktadır. AB ülkeleriyle ilgili olarak son zamanlarda yapılan bir çalışmada GSYİH'da meydana gelen yıllık değişimin % 83'ünün küçük ölçekli işletmelerin satış gelirlerinden kaynaklandığı görülmektedir.³¹ Ayrıca dünya ölçeğinde, eldeki verilerden yeni ve küçük ölçekli işletmelerin yeni istihdam olanaklarının en büyük kaynağı olduğu anlaşılmaktadır.³²

Girişimcilik ile ülkelerin refah düzeyi arasındaki açık ilişkinin anlaşılmasıyla birlikte girişimciliğin toplumların gündeminin en üst sıralarında yer alan konularından birisi haline gelmesine rağmen yine de bu ilişkinin ülkeler açısından belirsiz kalan noktaları bulunmaktadır. Ekonomik açıdan iyileşme konusunda girişimciliğin önemli bir etkisi olmasına rağmen bu sürecin ülkeler arasında nasıl farklılık yarattığı, ve hangi özel faktörlerin belirli bir ülkede girişimcilik düzeyini arttırdığı konularında yetersizlik vardır.

Girişimcilik ile ekonomik gelişme arasındaki sözü edilen bu ilişkiler aşağıdaki şekiller yardımıyla açıklanmaya çalışılmaktadır. Bilindiği gibi, ekonomik gelişme sürecinin nasıl ölçüleceğinin, nasıl işlediğinin ve hangi faktörlerin bu süreci etkilediğinin bulunması iktisat teorisinin de en önemli konulardandır. Bu olgunun açıklanması konusunda iktisatçılar çeşitli yaklaşımlar geliştirmişlerdir. Bu

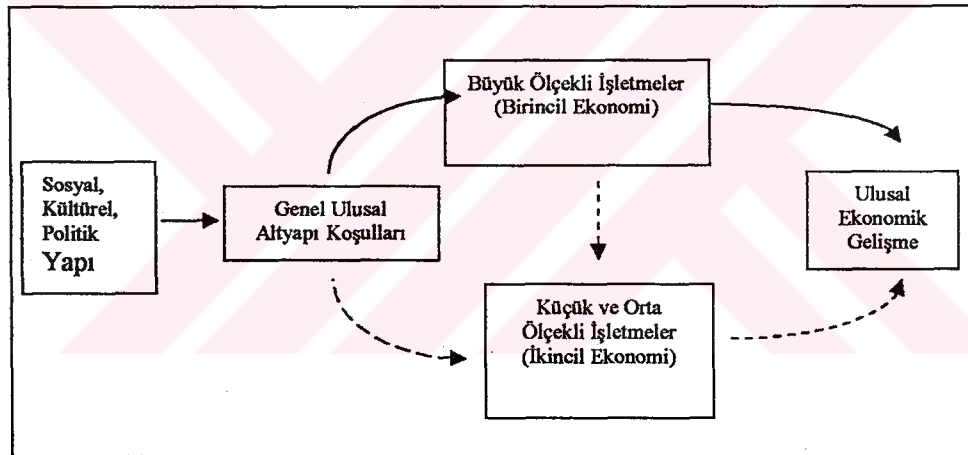
³⁰ OECD, *Fostering Entrepreneurship*. (Paris, France: OECD, 1998), s.10.

³¹ Roy Thurik, "Small Firms, Entrepreneurship, and Economic Growth." (Rotterdam, The Netherlands: Erasmus, 1994), s.4.

³² Paul Schreyer, "SMEs and Employment Creation: Overview of Selected Quantitative Studies in OECD Member Countries," OECD, *STI Working Papers* (1996), s.4.

yaklaşımlar, bir kısmı ekonominin içinde bulunduğu aşamaları açıklayan tanımsal modellerden, dışsal (teknoloji düzeyi) ya da içsel (tasarruf düzeyi) faktörlere önem veren modellere kadar çeşitlilik göstermektedir. Bu değişik yaklaşımlar belirli ortak özelliklere de sahiptirler. Bunlardan birincisi, genellikle küçük işletmeler yerine büyük ölçekli işletmelere odaklanmış olmalarıdır. İkincisi, büyük ölçekli işletmelerin ekonomik gelişmenin gerçek lokomotifi olduklarını varsaymalarıdır. Üçüncüsü ise ulusal koşullar ve bunların büyük ölçekli işletmeler üzerine olan etkileri konusundaki kaygılarıdır. Politika düzeyindeki sonuçları ise işletmelerin gelişebileceği ulusal ekonomik koşulların yaratılmasıdır. Bazı durumlarda politikalar anahtar sektörlerin ya da dünya ölçeğinde rekabet edebilecek ulusal şampiyonların desteklenmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Ekonomik gelişme süreciyle ilgili olan bu geleneksel görüş Şekil 1’de gösterilmiştir.³³

Şekil 1. Geleneksel Ulusal Ekonomik Gelişme Modeli

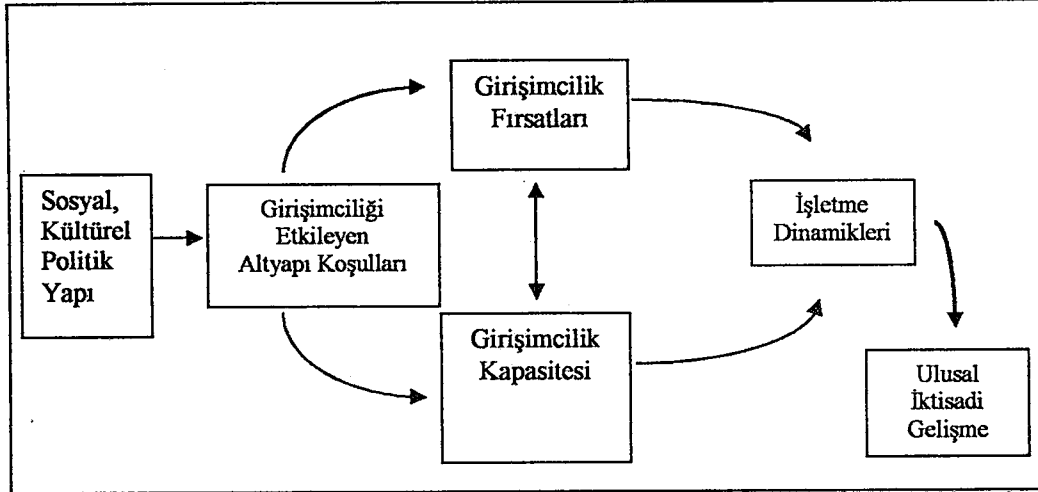


Kaynak: Entrepreneurship Monitor, GEM 2000 Executive Report, (USA: GEM, 2000), s.5.

Şekil 1’de girişimciliğin yeri ikincil ekonomi olarak adlandırılmış olan bölümdedir. Buradaki küçük ve orta ölçekli işletmelerin birincil ekonomi olarak adlandırılan büyük ölçekli işletmelere mal ve hizmet sağlayan destekleyici faaliyetler yürüten işletmeler oldukları varsayılmaktadır. Bu da temel olarak ikincil bir roldür. Böyle bir model göreceli olarak girişimciliğin ekonomik gelişmeye küçük bir katkı sağladığını göstermekte ve girişimcilik düzeyinin nasıl yükseltileceğini açıklamakta yetersiz kalmaktadır.

³³ GEM, a.g.e., s. 5.

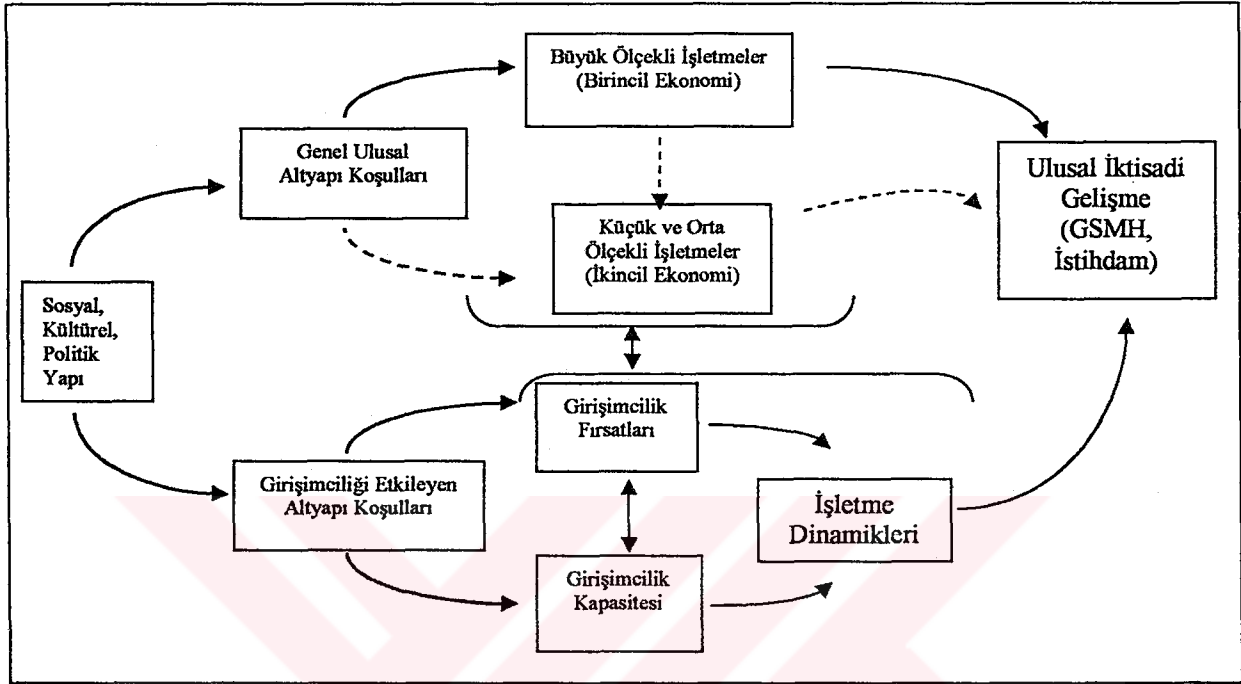
Şekil 2. Ulusal Ekonomik Gelişmeyi Etkileyen Girişimci Süreç Modeli



Kaynak: Entrepreneurship Monitor, GEM 2000 Executive Report, (USA: GEM, 2000), s.6.

Şekil 2’de gösterilen model geleneksel modelin ihmal ettiği etkenleri içeren bir modeldir. Öncelikle bu model girişimcilik faaliyetlerinin girişimciliği etkileyen altyapı koşullarından etkilendiğini göstermektedir. Bu faktörler girişimcilik eğitimi, başlangıç sermayesi gibi faktörlerdir. İkinci olarak girişimcilik faaliyetlerinin düzeyi, bireylerin fırsatları görebilme ve bunları değerlendirebilme yeteneklerinin bir fonksiyonudur. Daha sonra girişimcilik fırsatları ve girişimcilik kapasitesi arasındaki ilişki yeni işletme kuruluşlarını artıracaktır. Ortaya çıkan bu dinamizm de ekonomik gelişmenin itici gücü olacaktır. Sonuç olarak ekonomik gelişme işletme dinamiklerinin yoğunluğu tarafından belirlenmiş olarak gösterilmiştir. Bu aşamada iki değişik görüş ile karşılaşılabılır. Bunlardan birincisi büyük ölçekli işletmelere odaklanan ve küçük ölçekli işletmelere ikincil rol veren görüştür. İkinci görüş ise girişimci sektörün kendisine, bu sektörü oluşturan şartlara ve bu sektörün ekonomik etkilerine önem veren görüştür. Ekonomik gelişmenin tam olarak anlaşılabilmesi için iki bakış açısına da ihtiyaç vardır. Aslında bu iki görüş birbirlerini tamamlayan görüşlerdir. Bu iki görüşün nasıl birleştiğini anlayabilmek için Şekil 3. incelenmelidir:

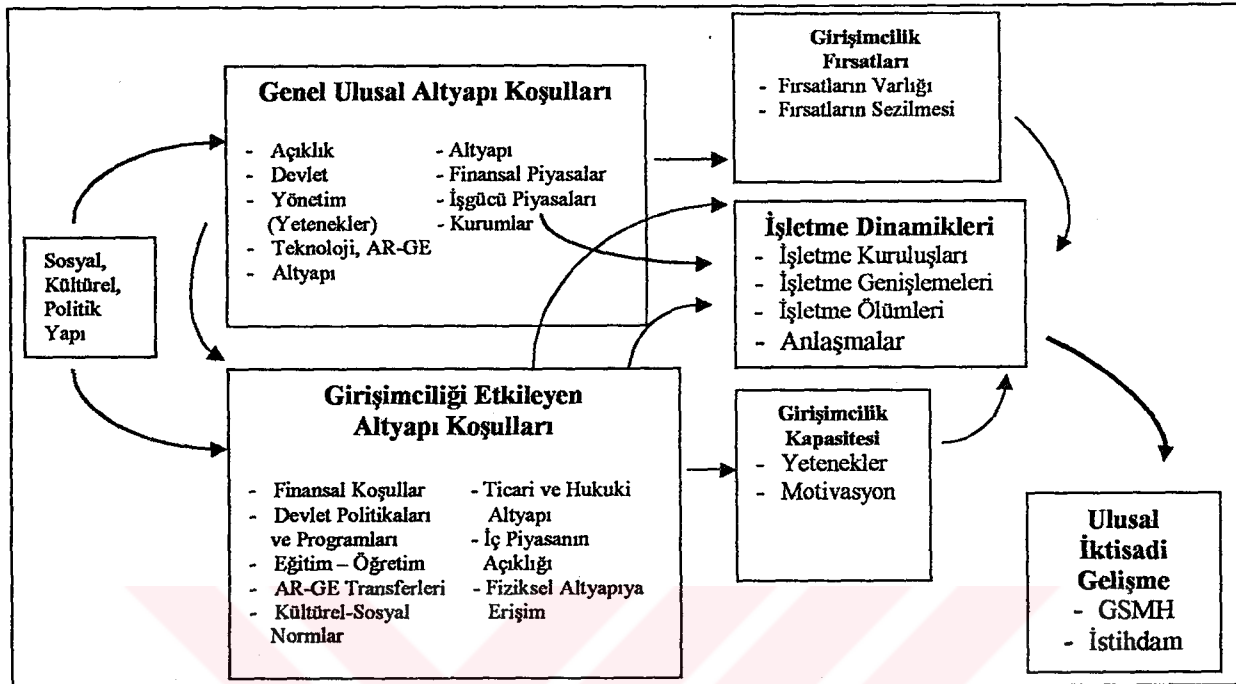
Şekil 3. Birleştirilmiş Ulusal Ekonomik Gelişme Modeli



Kaynak: Entrepreneurship Monitor, GEM 2000 Executive Report, (USA: GEM, 2000), s.7.

Bu iki görüşün birleştirilmesinin bir çok avantajı vardır. Öncelikle bu şekilde hem büyük işletmelerin hem de küçük işletmelerin katkıları görülebilmektedir. İkinci olarak bu şekilde, varolan işletmelerin yeni işletme kuruluşları için önemli bir kaynak oldukları ortaya çıkmaktadır. Üçüncü olarak bu model girişimci sektörün faaliyette bulunduğu çevre koşullarını yansıtmaktadır. Çalışmamızın en önemli amacı buradaki nedensel ilişkilerin anlaşılmasıdır. Şekil 4. de görülen model ise girişimciliğin ana unsur olduğu modeldir.

Şekil 4. Ekonomik Gelişimde Girişimciliğin Ana Unsur Olduğu Model



Kaynak: Entrepreneurship Monitor, GEM 2000 Executive Report, (USA: GEM, 2000), s.7.

2.1. Klasik Teoride Girişimcilik Faktörü

Klasik iktisat teorisinde girişimciliğin yeri incelenirken öncelikle bu teori içerisinde girişimciliğin temelleri ele alınacaktır. Teori içerisinde girişimciliğin temellerinin incelenmesinden sonra da bu teoride girişimciliğin gelişimi ele alınacaktır.

2.1.1. Klasik Teoride Girişimciliğin Temelleri

Kapitalizm özel mülkiyetin karakterize ettiği ve bu mülkiyet sahiplerinin kendileri için kâr yarattıkları bir sistemdir. Pür teorik anlamda kapitalizm, malların ve hizmetlerin değişiminin tam olarak açık, kontrol edilmeyen ve tüm alıcı ve satıcıların giriş yapabildikleri bir piyasada yapıldığı bir sistemdir. Kapitalizm kavramı ilk ve karşılaştırmalı olarak bütün bir teori halinde Adam Smith'in "Wealth of Nations" (Ulusların Zenginliği) adlı eserinde 1776'da ortaya konulmuştur.

Smith'e göre "kapitalist", temel kaynakları (toprak, işgücü, sermaye) başarılı bir endüstriyel girişimde birleştiren mülkiyet sahibi-yöneticidir. Smith kapitalistleri gelişmeyi ve toplumun refahının dağılımını sağlayan temel unsurlar olarak tanımlamıştır. Smith'in kitabı "klasik" kapitalist teorinin temellerini oluşturmaktadır. Ekonomi biliminin temelini oluşturan kişi olarak bilinen Adam Smith, girişimci ile kapitalisti özdeşleştirmektedir. Geçtiğimiz yüzyıl Smith'in orijinal teorilerini genişleten ve değiştiren iktisatçılara sahne olmuştur. 19. yüzyılın ortalarında anlamı üstlenmek olan Fransızca "entrepreneur" (girişimci) kelimesi yeni endüstriyel işletmelerin mülkiyet sahibi-yöneticilerini tanımlamak için kullanılmıştır. 20. yüzyılın başlarında girişimcinin rolü ve bu terimin tanımı daha açık bir hale gelmiştir.³⁴

Ulusların Zenginliği savaşların durduğu ve ticaretin arttığı bir dönemde ortaya çıkmıştır. Merkantilizmin getirdiği sınırlamalara karşı yöneltilen ilk sistematik eleştiriyi oluşturarak girişimciliğin ortaya çıkmasında önemli bir eser olmuştur. Sanayi Devrimi'nin ilk belirtilerinin tekstil ve metal işleme sanayinde görülmeye başlandığı bu dönemde sanayide kapitalist girişimciler şirket tipi organizasyonlarda ücretli işçi çalıştırmaktaydılar. Merkantilizm ile klasik düşüncenin ayrılmasında temel nokta ulusların zenginliğinin merkantilizm tarafından biriktirilen altın miktarı, Smith'e göre ise gerekli mal ve hizmetlerin arzı olarak görülmesidir. Ayrıca kıymet teorisi incelendiğinde ürünün kıymetinin ücret ve kâr olarak iki parçaya ayrıldığı görülmektedir. Burada kâr onu yaratan kaynak bakımından ücretten tamamen ayrı bir gelir payı olarak düşünülmüştür. Smith'e göre stok sahibi, malzeme masrafları ve ücret ödemelerinden sonra geriye göze aldığı riskin bedeli olarak birşey kalmayacaksa stokunu kullanmayı düşünmeyecektir. Risk kavramının ele alınması girişimciliğin bir unsuru olarak önemlidir.³⁵

Smith'in ilkelerini dayandırdığı temel ilkeler olan liberalizm ve görünmeyen el kavramları girişimcilik olgusu için temel oluşturan ilkelerdir. Sistemin temelinde kendi çıkarlarını gözetirken toplumun da refahını artıran bireyin olması bu açıdan

³⁴ Gill Barreto, *The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance And Explanation*, (London: Routledge., 1989), s.120.

³⁵ Vural Savaş, *İktisatın Tarihi*, (Ankara: Siyasal Kitabevi, 2000), s.259.

çok önemlidir. İnsanlar arasında servet edinmek için büyük bir yarış vardır. Ancak insanların zenginlik peşinde koşması doğanın yarattığı ihtiyaçlar nedeniyle değildir. Bu tür ihtiyaçlar asgari ücret düzeyi ile de belirli bir ölçüde sağlanabilir. İnsanları bu yarışın içine sokan en büyük itici güç iyiyi taklit etme güdüsüdür. İşte insanlardaki bu iyiyi taklit etme güdüsü girişimciliğin temel unsurları olan risk alma ve yenilikçilik unsurlarının gelişmesini sağlamaktadır.

Girişimciliğin kapitalist sistem içindeki bu nihai öneme sahip rolü göz önüne alındığında bu nokta üzerinde yoğunlaşılmalıdır. Nitekim ilk kez Richard Cantillon, işadamlarının, emeği üretim sürecinde istihdam etme, mali sermaye tedarik etme işlevleri ile bilinmeyen gelecek karşısındaki karar alma pozisyonunu ayrı değerlendirebilmiştir. Cantillon'a göre tüccar gündelik piyasada çiftçiden (girişimciliğin ilk tanımlarından birini ifade ederek) "belli bir fiyat üzerinden mallar satın alıp belirsiz fiyattan" şehirde satabilir.³⁶ Tüccarı bu girişime motive eden, faaliyeti karşılığında elde etmeyi umduğu kârıdır. Bu kâr, "tüketim malları fiyatlarının şehirdeki dalgalanmalarının önceden belli olmaması nedeniyle belirsizdir".³⁷ Geleceğin bugünden tam olarak bilinmeyişi nedeniyle geliri risk içeren aktörü büyük bir titizlikle mercek altına alan Cantillon, girişimciliğin risk alma ya da risk üstlenme vasfını öne çıkarmıştır.

2.1.2. Klasik Teoride Girişimciliğin Gelişimi

18.yüzyılın son çeyreğinden ortaya çıkan girişimciliğin risk alma ya da risk üstlenme vasfını öne çıkaran görüş yaklaşım, Condillac, Smith, Turgot dışarıda tutulursa çok fazla taraftar bulamamıştır. 19.yüzyılda J.B. Say, sermaye sunumunda bulunan kapitalist ile yönetim, işletmecilik, denetim, karar alma gibi girişimcilik-idarecilik işlevlerini birbirinden ayırmakla kalmamış, girişimciliğin kazancı olan kârın, "üretimin iyi ya da kötü şanslarının peşinen kabul edilerek" ortaya çıktığını ileri sürmüştür.³⁸ 1.cildi 1826, 2.cildi ise 1850 yılında yayınlanan von Thünen'in Der

³⁶ Mark Blaug, *Economic History and the History of Economics*, (New York: New York Univ. Press, 1987), s.219.

³⁷ R.Frank Hébert ve Alan Link, *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*, (New York: Praeger, 1982), s.33

³⁸ Savaş, a.g.e., s.296.

Isolierte Staat adlı eseri de girişimciliğin vasıflarını öne çıkarması bakımından bir köşe taşı olarak değerlendirilebilir. Thünen'e göre girişimcinin kazancı, (a) yatırılmış sermayenin bugünkü faizi; (b) işletmecilik ücreti; ve (c) kayıpların hesap edilebilir riskleri karşılığı olarak sigorta priminin, firmanın gayri safi kazancından çıkartılması ile elde edilir. Thünen'in "bakiye" getiri olarak tanımladığı girişimci kazancı, önceden hesap edilemeyen, dolayısıyla öngörülemeyen bir gelir kategorisidir³⁹. Thünen'i 20nci yüzyılda F.H. Knight, Risk, Uncertainty and Profit (1921) ile izlemiştir⁴⁰.

Ricardo girişimcilikle ilgili olarak yeni bir makineyi piyasaya getiren ilk kapitalistin ekstra bir getiri sağlayacağını ve bunun da yeni bir iktisadi gelişme süreci yaratacağını vurgulamış, ancak yenilik yaratma yeteneğinin bir kapitalisti diğerinden ayıran temel özellik olduğu düşüncesini ise hiç işlememiştir.⁴¹ Bireylerin tamamen rasyonel davrandıkları, üstelik avantajlı olabilecekleri alanları tercih ederken tam bilgiye sahip olduklarının kabul edilmesi Ricardo'ya analitik soyutlama kolaylığı getirirken, bilgiye tam olarak sahip olmadığı için sürekli olarak araştıran, keşif yapan, zaman ve mekan sınırlarını bilerek davranışlarını buna göre ayarlayabilen bir tipolojiyi de sisteminden dışlamıştır. Geriye sadece sermayesini kendi istediğine göre daha avantajlı olduğunu bildiği alanlara kaydıran, bu alanlara yapacağı yatırım neticesinde elde edeceği kazancın ya da kârın büyüklüğünü önceden bilen bir tipoloji kalmıştır.⁴² Bu özelliklerin tüm kapitalistler için geçerli olduğu durumda, Ricardo kâr oranının tüm piyasalarda eşitlenme eğilimine yöneleceğini söylemekteydi.⁴³ Ricardo'nun iktisadi analizinden yararlanan düşünürlerin başında gelen Marx'ın Kapital'i dikkatle incelendiğinde, girişimcilikle ilgili keşif, şüphe, yanılma, firma disiplini ve riskten kaçınma gibi kavramlara ilişkin yeterli bir tartışmaya rastlanmamaktadır.

³⁹ Blaug, a.g.e.

⁴⁰ R.B.Emmett "The Economist and the Entrepreneur: Modernist Impulses in Risk, Uncertainty and Profit", *History of Political Economy*, Sayı 31:1, (1999), ss.29-52.

⁴¹ Blaug, a.g.e., s.221.

⁴² R.F.Hébert ve A.N.Link, *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*, (New York: Praeger, 1982, s.40.

⁴³ E. Halévy, *The Growth of Philosophical Radicalism*, (London: 1952), ss.326- 327.

Klasik düşünceyi takip eden marjinalizme de girişimcilik konusu ile ilgili olarak yer vermek gerekmektedir. Marjinalizm'in birinci kuşağından olan L.Walras, W.S.Jevons'a 13 Temmuz 1878'de yazdığı mektupta, Theory of Political Economy'yi değerlendirirken, iktisatta girişimcinin rolü konusunda büyük bir boşluk olduğunu, bu konunun eserde gereğince yer almadığına işaret etmekteydi. Walras, girişimcinin asli rolünün üretken değerleri talep ve arz etmek olduğunu ifade ederek girişimcinin müdahalesi olmadan ücretlerin, faizlerin ve rantların hiçbiri zaman belirlenemeyeceğini ileri sürüyordu.⁴⁴ Jevons ise Walras'a yazdığı cevabi mektupta girişimci hakkında yapılan değerlendirmelere katıldığını ve bu konudaki boşluğun giderilmesi gerektiğini söylüyordu.⁴⁵ Ancak Jevons, bu değerlendirmesine rağmen, 72 bölüm olarak düşündüğü Principles of Economics'de tek bir bölümü bile girişimcilik konusuna ayırmamıştır. Ayrıca Jevons'un girişimciyi, risk ve belirsizlik göğüsleyebilen, yenilik ve keşif yapabilen karar verici boyutu ile değil, sermayeyi, beceriyi, emeği ve emeğin idaresini bir araya getiren ve bu çabası karşısında kâr getirisi elde eden bir birey olarak tanımladığı bilinmektedir.⁴⁶

2.2. Neoklasik Teoride Girişimcilik Faktörü

Neoklasik iktisat teorisinde girişimciliğin yeri incelenirken öncelikle bu teori içerisinde girişimciliğin temelleri araştırılacaktır. Teori içerisinde girişimciliğin temellerinin araştırılmasından sonra da bu teoride girişimciliğin gelişimi ele alınacaktır.

2.2.1. Neoklasik Teoride Girişimciliğin Temelleri

"Piyasa Ekonomisi" gibi ifadeler piyasa özelliklerinin neoklasik formülasyonundan kaynaklanmaktadır. Arz ve talebin fiyatların serbestçe aşağı ve yukarı hareket edebildiği piyasalarda eşitlendiği görüşü bu teoriden

⁴⁴ A.Dinç Alada, "İktisadi Düşünce Tarihinde Girişimcilik Kavramı Üzerine Notlar", İ.Ü.Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, No: 23-24 (Ekim 2000-Mart 2001), s.10.

⁴⁵ Blaug, a.g.e., s.263.

⁴⁶ Blaug, a.g.e., s.265.

kaynaklanmaktadır. Neoklasik piyasa tanımının şu özellikleri piyasa faaliyetlerinde dengenin sağlanması açısından önemlidir:

- çok sayıda alıcı ve satıcının olması,
- tek bir alıcı ya da satıcının piyasa fiyatını etkileyememesi,
- fiyatlar piyasanın işleyişi ile oluşmaktadır,
- mallar ve hizmetler homojendir,
- tüm alıcı ve satıcılar piyasadaki işlemlerden haberdardır.

Klasik modelin tersine neoklasik teori, sahip-yönetici kavramını temel ekonomik faaliyetin aktif nedeni olarak ele almamaktadır. Neoklasik tam rekabet piyasası arzının diğer ürünlerden farklı bir ürün üretmesine izin vermemektedir. Hiçbir arzının piyasadaki fiyatları oluşturmaya ya da kontrol etmesine izin verilmemektedir. Bunun yerine arzcular (sahip-yönetici) pasif olarak davranmalı ve piyasa tarafından belirlenen fiyatları veri olarak kabul etmek zorundadırlar. Fiyatlar yükseldikçe üretimi artıracak düştükçe üretimi azaltacaklardır. Tam rekabet piyasası ekonomik beklentiler için sağlam bir altyapı oluştursa da bu üstün yeteneğini sahip-yöneticilerin piyasa faaliyetlerini yenilikçi ürünler ve hizmetler ile bozmasını gözardı ederek sağlamaktadırlar. Bu varsayım genel denge teorisyenlerinin tüm piyasa hareketlerini bekleyebilmelerini sağlamaktadır.⁴⁷

Devlet politikalarının temelleri neoklasik teorinin tam rekabet piyasasına dayanan enflasyona engel olmak, ekonomik faaliyetleri uyarmak ve mali açıkları azalmak amaçları üzerine kurulmaktadır. Genel denge teorisyenleri de artık teorilerinin çatlamaya başladığını fark etseler de halen bu teorinin mükemmel olduğunu iddia etmektedirler. Bu çatlaklar girişimciliğin iktisadi gelişmenin ana faktörü olarak ortaya çıkmasıyla daha göze batan hatalar haline gelmeye başlamıştır. Bunun en güzel örneği de 1980'lerin, ABD ekonomisinde dönüm noktası karakteri taşıyarak genel iktisadi düşüncenin de değişmesidir. Genel denge teorisinden radikal

⁴⁷ Calvin, a.g.e., s.115.

bir uzaklaşmaya neden olan etken 1980'lerin başlarının girişimciliğin en önemli yılları olmasıdır.⁴⁸

Neoklasik teori dış etkilere arındırılmış tam rekabet piyasalarından oluşan kapitalizmin, refahı, talep ve arzdeki dalgalanmaları piyasalardaki kompleks faaliyetler aracılığı ile fiyat değişiklikleriyle istikrarlı bir hale sokan düzen olduğunu başarılı bir şekilde göstermeyi başarmıştır. Refah yaratılması ve dağıtılması süreci, bu nedenle bu ekonomik teorelin temel bileşeni olmuştur. Neoklasik tam rekabet piyasa teorisinin refah dağılımı fonksiyonu, bir ürün için ortaya çıkan yeni talebin oluşturduğu gelir akışının izlenmesi ile tanımlanabilir. Talepteki bir artış arzcuların yeni talebi karşılama ve kar elde etme istekleri ile üretimde bir artışa yol açmaktadır. Arzcuların gelirleri ve karları arttıkça daha çok insan çalışmakta ve toplam istihdam artarak toplam ödenen ücret de artmaktadır. Bu nedenle mal ve hizmet talebindeki artış, arzcuların ve çalışanların harcamalarının artmasıyla toplam ekonomik faaliyetin artmasına neden olacaktır. Ekonomik faaliyet düzeyinin yükselmesi bu faaliyet sonucu oluşan gelirin tasarruf edilmesiyle refah artışına yol açacaktır.⁴⁹

Neoklasik model birçok arz ve talepçinin faaliyette bulunduğu piyasa mekanizmasının arz ve talep dalgalanmaları aracılığı ile oluşan fiyatlar ile gelirin arz ve talepçiler arasında eşit bir dağılımının oluşacağını göstermektedir. Bu açıklama çok basit olsa da neoklasik teori mantıksal olarak tutarlı bir şekilde kapitalist sistemin toplumda gelir dağılımını adil olarak sağladığını göstermektedir.

Ancak neoklasik teori bu yeni talebin kaynağını açıklayamamaktadır. Teori, böyle bir talep artışının detaylarını incelemeyi sadece varsaymaktadır. Ancak bu talep artışı refah yaratılmasının kaynağıdır. Bir çok ekonomistin neoklasik teorelin en büyük zayıflığı olarak gördüğü konu yeni talebi yaratan özel bir mekanizmanın yokluğudur.

Neoklasik iktisat geleneği içinde girişimcilik, sadece üretim faktörlerini bir araya getirme fonksiyonu ve bireyin, geleceğin risklerine karşı korunma motifi ile

⁴⁸ Hebert ve Link, *a.g.e.*, s.41

⁴⁹ Calvin, *a.g.e.*, s.118.

sınırlı kalmıştır. Marshallyen bir gelenek içinden yetişen ancak neoklasik iktisattan paradigmatik bir kopuşun peşinde koşmuş olan J.M.Keynes bile girişimciyi firma ile bütünleştirerek, girişimcinin firma içinde karar alma rolünü üstlendiğini vurgulamamış, makroekonomik bir bakış açısı ile iktisatçının ilgisini girişimciden toplulaştırılmış iktisadi kavramlara kaydırmıştır.⁵⁰

Neoklasik Teori’de Walras ve Marshall’ın 19. yüzyılın sonlarında yaptıkları çalışmalar önemlidir. Sir Isaac Newton’un matematiksel ve mantıksal analizinin gelişimini takiben Leon Walras (1874’de) ve Alfred Marshall (1890’da) mantıksal altyapıyı birleştiren ve matematiksel tanımlamalar için zemin hazırlayan ayrı olarak fakat aynı şekildeki kapitalist ekonomi modellerini geliştirmişlerdir. Bu teorinin anahtar unsuru, piyasaların arz ve talebi birbirine eşitleyecek şekilde birbirleriyle ilişkide bulunan çok sayıda alıcı ve satıcıdan oluştuğunu belirten tanımdır. Arz talebe eşit olunca piyasanın dengede olduğu söyleniyordu. Dengeye ise fiyatlardaki dalgalanmalar sonucunda ulaşılabiliyordu. Eğer talep artışlarını arz izlemezse fiyatlar talebi düşürecek şekilde artacak ve denge sağlanacaktı. İktisatçılar neoklasik piyasaları teorik tanımına bire bir olarak uyan “tam rekabet” piyasaları olarak tanımlamaktaydılar.⁵¹

Üzerinde önemle durulması gereken ve yeni jenerasyon modellere bir geçiş aşaması niteliği taşıyan model Schumpeter’in “Yenilik Modeli”dir. J.Schumpeter kapitalist sistemin dinamiği gereği ekonomik bunalımla karşılaşacağı yerde, devamlı gelişeceğini savunmuştur. Sistemin yarattığı hasıla artışı istismara değil, işçi sınıfının refahının yükselmesine yol açacaktır. Aslında kapitalist sistemin sonunu getirecek olan ekonomik bunalımlar değil, bu refah artışı olabilir. Yaşama düzeyi yükselmiş işçilerde ve liberal ortam içinde yetişen aydınlar da maddi tatminsizlik yerini manevi tatminsizliğe bırakacaktır. Kendi kaderlerini kendileri tayin etmek isteyen bu sınıflar, kapitalist sisteme ve kapitalist girişimcilere karşı bir tutum alacaklardır. Kapitalist sistem böylece kendini savunan taraftar bulamayıp yerini sosyalist sisteme terk edecektir.

⁵⁰ M.Blaug, *Not Only An Economist*, (Cheltenham-Vermont: 1997), s.110.

⁵¹ Hebert ve Link, a.g.e., s.42.

Schumpeter'in başlatmış olduğu girişimcilik teorisi aslında yeni bir ekonomik modelin parçası olarak düşünülmüştür. Ancak bu modeli oluşturmayı Schumpeter ve sonraki ekonomistler de başaramamışlardır. Bununla birlikte Schumpeter'in görüşleri günümüzün girişimcilik çalışmalarının çıkış noktasıdır. Schumpeter'in çıkış noktası ekonominin bir sistem olduğu ancak bu sistemdeki değişimlerin neo-klasiklerin söylediği gibi dışarıdan değil içeriden geldiğidir. Bu değişimlerin gerçekleşmesini sağlayan ise girişimcinin bizzat kendisidir. Schumpeter'in girişimcilik tanımında yenilik vardır ve bu yenilik mevcut kaynakların yeni bir birleşimini ifade etmektedir. Schumpeter'e göre beş temel girişimci davranışı vardır⁵²:

- i) Yeni bir malın yada hizmetin yeni bir tipinin veya kalitesinin sürülmesi
- ii) Üretime yeni bir tekniğin uygulanması,
- iii) Yeni bir pazarın oluşturulması,
- iv) Endüstrinin yeniden yapılandırılması,
- v) Yeni bir hammadde veya yarı mamul kaynağının bulunması,

Schumpeter'in tanımında girişimcilik yenilik yapmayı içerdiği için girişimci sıfatı sürekli olarak geçerliliğini koruyamaz. Girişimci sadece yenilik yapıyorsa girişimci olarak nitelendirilebilmektedir.

Schumpeter'in Neoklasik iktisadın içinden, özellikle Walras'ın genel dengesinden hareketle girişimciliğin keşif ve yenilik yapma vasıflarını günışığına çıkarması sanılanın aksine neoklasik çizgi içinde benimsenmemiştir. Özellikle Schumpeter'in risk göğüsleme vasfının girişimciliği tanımlayacak yeterli bir özellik olmadığını, yenilik yapmayan işadamlarının girişimci sıfatını alamayacağını dikkatle vurgulaması, neoklasik iktisat içinde taraftar bulmamıştır. Neoklasik iktisadın, karar alan, beklentiler oluşturan, yanılğıya uğrayan, belirsizliklerle karşılaşan, zorlukları göğüslemeye çalışan insanı, düşünsel çerçevesi içine dahil edememesi, günümüz iktisat düşüncesini bir yol ayrımına getirmektedir. Bir yanda, girişimcilik teorisinin olamayacağı veya üretilemeyeceği düşüncesiyle, farklı toplumlarda, farklı

⁵² Joseph A Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, (New Brunswick: Transaction Publishers, 1983), s.110.

dönemlerde ve değişen koşullarda girişimciliğin gelişmesi ya da gelişmemesinin tarihsel, tümevarımsal irdelemesini öne çıkaran akım güçlenmektedir.⁵³

2.2.2. Neoklasik Teoride Girişimciliğin Gelişimi

Neoklasik teori sürekli olarak eleştirilmiştir. Yirminci yüzyılla birlikte birçok klasik iktisatçı, özellikle Avusturya'daki eğitim kuruluşlarıyla ilişkili olanlar, neoklasik modeldeki girişimciliğin özelliklerini eleştirmişlerdir. Alman Okulu'nun savunucuları kapitalizmin içerisinde girişimciliğin, neoklasik teori tarafından mantıksal ve matematiksel katılık uğruna gözardı edilemeyecek kadar önemli bir unsur olduğunu öne sürmüşlerdir.

Alman okulunun savunucuları tartışmalarını teorik anlamda ilerletmişlerdir. Aynı zamanda neoklasik teorisyenler de sürekli olarak matematiksel tahmin araçları geliştirmeye devam etmiş ve teorilerinin değerini gösterecek istatistiksel verileri toplamaya devam etmişlerdir. Neoklasik teorinin bilimsel doğası özellikle yeni doğmakta olan Amerikan disiplinine başvurmakta ve bu nedenle de Amerikan ekonomik düşüncesinin etkisi altında kalmaktaydı.

18. yüzyıldan günümüze, karar verici rolü ile girişimciliği öne çıkaran Cantillon - Say- von Thünen- Knight- Schumpeter düşünsel evrim çizgisi, hakim iktisat konusundaki neoklasik iktisat içinde yaygın bir kabul görmemiştir. Neoklasik iktisadın, girişimciliği, üretim fonksiyonu içinde bir girdiye, üretim-faktörüne indirgemesi, piyasada aktörlerin tam bilgiye sahip olduklarını kabul etmesi, büyük ölçüde Ricardo ve takipçilerinin benimsedikleri yöntemin bir uzantısı olarak değerlendirilebilir.

Jevons'ı izleyen Edgeworth, girişimciliği risk ve belirsizlikten bağımsız bir faaliyet olarak düşünüyordu.⁵⁴ Marshall'ın Principles of Economics'inde risk ve yenilik ayrımının yapılmış olmasına rağmen girişimcilik teorisinin mevcudiyetinden bahsetmek imkansızdır. Dolayısıyla, marjinalizmden neoklasik iktisada geçiş

⁵³ Aynı s.115.

⁵⁴ Hebert ve Link, a.g.e., s.55.

sürecinde Jevons-Walras ve Marshall geleneğinde girişimcilik teorisinin herhangi bir alanı bulunmazken, bu boyut kısmen Menger'den Schumpeter'e özellikle Mangoldt kanalı ile uzanan çizgide işlenmiştir.

Marjinalizmle ilgili önemli bir okul Avusturya Okulu'dur. Bu okulun girişimcilikle ilgili önemli iktisatçıları Ludwig von Mises ve Friedrich von Hayek'tir. Avusturya görüşüne göre arz ve talep kanununun temelini teşkil eden çok önemli piyasa dengesine yönelimden, girişimcilik unsuru sorumludur. Avusturya iktisadına göre girişimcinin rolü, analitik "bulanıklığa" pazar sürecinin sistematik özelliğinden sorumludur. İnsan davranışındaki girişimci unsurlar bağlamının ötesine gidildiğinde, Avusturya iktisadı dinamik pazar sürecinde işadama-girişimci rolüne odaklıdır. Başarılı işadama-girişimci diğer pazar iştirakçilerinin henüz göremediğini görür; girişimci, bir fiyattan satın alıp daha yüksek fiyattan satabileceği fırsatları görür. Bu fırsatları görebilmek için şunlar gerekecektir: i) üstün bir vizyon ve hayal gücü ii) yaratıcılık.

Mises'e göre insan davranışı, hem ulaşılabilir alternatiflerin belirlenmesini hem de hangi istenilirlik sırasının adapte edileceğini içerir. Bu unsurların belirlenmesi kaçınılmaz olarak ekonomik birimi sonu belli olmayan belirsizliklere maruz bırakacaktır. Davranış, geleceğin belirsiz olması nedeniyle şu anda belirlenmesi gereken gelecek alternatifler arasında şu an için seçim yapmaktır. Mises'e göre insan davranışının bu yönü esas olarak girişimci olandır. Alternatifler ekonomik birimin girişimci hayal gücü ve yaratıcılığı ve onun cesaret ve yürekliliği ile yaratılması gerektiği zaman, matematiksel uzmanlık bu alternatifler arasında maksimizasyon problemlerini çözmedeki uygun davranışı seçme konusunda fazla yardımcı olamaz. Yine Mises'e göre dinamik değişikliklerin olduğu dünyada yeni kâr fırsatları sürekli meydana çıkar ve bunları keşfetmemiz ve kendi çıkarlarımıza kullanmamız için özendiriliriz. Etrafımızda gözlemlediğimiz piyasa sürecini oluşturan, işte bu aralıksız yeniden yaratma ve girişimci fırsatların keşfidir.

Neoklasik kuram, iktisatta baskın eğilim olmasına karşın, teknoloji ve yenilik iktisadında yetersiz kalmış ve özellikle 1980'lerden sonra üstünlüğü

Schumpeterci/Evrimci iktisada bırakmıştır.⁵⁵ Evrimci yaklaşım, özellikle Nelson ve Winter'in 1982 yılında yayımlanan *Ekonomik Büyümenin Evrimci Teorisi* kitabından sonra teknoloji ve yenilik iktisadında yaygınlık kazanan bir kuramdır.⁵⁶ Bu yaklaşım, Schumpeter'in çalışmalarından yola çıkarak teknolojik yeniliği, uzun dönemde ekonomik gelişimin motoru olarak değerlendirmekte, bu nedenle evrimci analizlerde teknolojik yenilik süreci merkezi bir role sahip olmaktadır. Schumpeter'in etkisinden dolayı bu yaklaşım "Schumpeterci Yaklaşım" olarak da bilinmektedir. Evrimci yaklaşımın, neoklasik yaklaşımdan en önemli farklılığı, ekonomik gelişim sürecinde teknolojik yenilik ve öğrenme süreçlerini ön plana çıkarmasıdır. Neoklasik yaklaşım mevcut durumda (firmaların kaynakları ve teknolojik yetenekleri veri iken) kaynak tahsis sürecini incelerken, evrimci yaklaşım firmaların yeni teknolojileri nasıl geliştirdiği ve teknolojik yeniliklere nasıl uyum sağladığını incelemektedir. Teknolojik yenilik sürecinde belirsizlik ve tesadüfi etkenler önemli olduğu için, evrimci yaklaşımda analiz birimi, neoklasik yaklaşımın temsili firmasının aksine, farklı teknolojileri, farklı yetenekleri, farklı örgütlenme yapıları, farklı davranış kuralları olan firmalar ile diğer ekonomik aktörlerin oluşturduğu bir sistemdir. Bu çeşitlilik teknolojik gelişme sürecinin hem nedeni, hem de sonucudur. Firmalar-girişimciler arasındaki farklılık ve çeşitlilik, teknolojik yenilik yoluyla rekabetçi üstünlük ve tekelci kâr elde edilmesini sağlarken, teknolojik yenilikler de bu çeşitliliği arttırmaktadır. Schumpeter bu süreci yaratıcı yıkım kavramı ile özetlemektedir.

1980'lerden itibaren etkinliği artan Schumpeterci/evrimci iktisatçılar, neoklasik yaklaşımın, teknolojik gelişme sürecinin anlaşılması açısından yetersiz olduğunu ve, dolayısıyla, teknoloji politikalarının geliştirilmesinde yararlı olamayacağını öne sürmüşlerdir. Neoklasik yaklaşıma yönelik eleştirileri dört ana başlıkta özetlemek mümkündür.⁵⁷

⁵⁵ Robert E Evenson ve Larry E. Westphal, "Technological Change and Technology Strategy," UNU/INTECH Working Paper No. 12, (1994), s.10.

⁵⁶ Richard R Nelson, ve Sidney Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, (Cambridge, Mass.: The Belknap Pres, 1982), s.48.

⁵⁷ Taymaz, a.g.c., s.11.

1. Genel olarak neoklasik kuramın incelediği temel iktisadi sorun, verili koşullarda kaynak tahsis sürecidir. Bu doğrultuda, teknoloji ve yenilik politikalarına ilişkin neoklasik öneri, firmaların kaynaklarını ve teknolojik yeteneğini veri olarak alıp, AR-GE vergi ertelemeleri, AR-GE teşvikleri, patent sistemi, vb. araçlarla teknolojik yenilik yapan firmaların AR-GE maliyetini düşürerek veya teknolojik yeniliğin faydalarından daha fazla yararlanmasını sağlayarak bu faaliyetlerin getirisini arttırmaktır. Bu anlamda, neoklasik yaklaşım verili koşulların dönüştürülmesini (örneğin firmaların teknolojik yeteneğinin yükseltilmesini) ihmal etmektedir.
2. Neoklasik kuramda tam rekabetçi piyasalar, kaynak tahsis sürecinin değerlendirilmesinde mihenk taşı rolünü oynamaktadır. Fakat bu ölçüt teknolojik yenilik sürecinin incelenmesinde ve değerlendirilmesinde yetersiz kalmaktadır, çünkü firmaların amacı teknolojik yenilikler sonucu, en azından geçici bir süre, tekelci konumda kalarak tekelci kâr elde etmektir. Fikri mülkiyet hakları, bu tekelci konumu ve tekelci kârları güvence altına almak için çıkarılmıştır.
3. Neoklasik kuram, teknolojik gelişme sürecini doğrusal bir süreç olarak, firmaları da birbiriyle etkileşim içinde olmayan aktörler olarak ele almaktadır. Teknolojik yenilik sürecinde, sadece fiyatlardaki değişim ile gerekli bilginin aktarılamadığı bilinmektedir. Teknolojik yenilik süreci, firmalar ve diğer ekonomik ve toplumsal aktörler (AR-GE kurumları, üniversiteler, finans kuruluşları, vb) arasında piyasa ve piyasa-dışı mekanizmalar aracılığıyla kurulan yoğun bir etkileşim içerisinde gerçekleşmektedir. Bu nedenle, teknolojik yenilik sürecinin anlaşılması sistem yaklaşımını gerektirdiği için, teknoloji politikaları da teknoloji sisteminin bütününe göz önüne alarak tasarlanmalıdır. Sistemik özelliklerin daha önem kazandığı bilgiye dayalı çağdaş toplumlarda “piyasanın aksaması” yaklaşımı teknoloji ve yenilik politikası için geçerli değildir.



4. Son olarak, neo-klasik yaklaşımın “tarafsız” politikalara vurgu yapmasına, kuramsal varsayımları nedeniyle belirli teknolojilere/sektörlere yönelik programlara karşı çıkmasına karşın, başta bu kuramın en güçlü olduğu ABD dahil hemen hemen hiçbir ülke bu neo-klasik tavsiyeye uymamaktadır. Belirli bir alana/konuya yoğunlaşmış, bağlam-spesifik politikalar ve programlar pek çok ülkede uygulanmaktadır ve bu tip politikaların, uygun bir biçimde tasarlandığı ve uygulandığı zaman, çok başarılı olduğu bilinmektedir.



İKİNCİ BÖLÜM

EKONOMİK GELİŞMEDE GİRİŞİMCİLİĞİN YERİ

1. GELİŞMİŞ EKONOMİLERDE GİRİŞİMCİLİĞİ YARATAN KOŞULLAR

Gelişmiş ekonomilerde, girişimcilerin ekonomik gelişme sürecinde önemli roller üstlenmeleri, kriz ortamından kolaylıkla sıyrılabilimleri, büyük işletmeler için birer uyarıcı olmaları şiddetlenen uluslararası rekabetle birlikte büyük şirketlerin zarar eden yapıları nedeniyle küçülmenin ve büyümeyi yavaşlatmanın daha iyi olacağı ve değişimin temel dinamiğinin buradan geçtiği konusundaki fikirleri yaygınlaştırarak girişimciliği artırmıştır.

Örneğin 2. Dünya Savaşından sonra Japonya'da başlayan hızlı ekonomik kalkınma hareketinin motor gücünü KOBİ'ler oluşturmuşlardır. 1970'li yıllardaki kriz sonrasında yapılan bilimsel çalışmalar ise ABD'nin bu krizden en az etkilendiğini, krizden daha az etkilenmesinde ticaret ve sanayide küçük ve orta büyüklükteki işletmelere verdiği önemin büyük etkisi olduğunu, 1988 yılından itibaren ABD'deki büyük ölçekli firmaların yaklaşık üçte bire varan oranda küçüldüğünü ortaya koymuştur. Bu durum ise 1960'lı yılların sonuna kadar devam eden büyük şirketler kurma eğiliminin, bu yıllardan sonra küçük işletme sayılarındaki artışla yer değiştirmesine sebep olmuştur.

Gerçekten farklılaşan ve sürekli değişen ihtiyaçlar ve istekler, esnek ve dinamik bir üretim işleyişini gerekli kılmaktadır. Bu da optimum üretim ölçeği küçültülmüş, yönetim ve denetim işlevleri etkinleştirilmiş, pazara uyum kabiliyetleri arttırılmış küçük ve orta büyüklükteki işletmelerle mümkün olabilmektedir. Özellikle son 10 yılda Japonya ve ABD gibi nispeten geniş bir küçük işyeri sektörüne sahip olan ülkelerde, örneğin İngiltere gibi küçük işyeri sektörünün daha sınırlı olduğu ülkelere nazaran daha hızlı büyüme görülmesi de bunun kanıtı olmaktadır.⁵⁸

⁵⁸ Acs ve Audretsch, a.g.e., s.10.

Gelişmiş ekonomilerde girişimciliği yaygınlaştıran koşullar ise girişimciyi ve girişimi doğrudan etkilediklerinden önemli unsurlardır. Ancak girişimciği yaratan bu koşulların belirlenmesi ve ölçülmesi oldukça zordur.

1.1. Amerikan Ekonomisinde Girişimciliği Yaratan Koşullar

Girişimciliği etkileyen koşullar her ülke için farklılıklar gösterebilmektedir. Bir ülkede baskın olan bir koşul diğer ülkelerde ekonomik, sosyal ve kültürel koşulların farklılığı nedeniyle daha az etkin olabilmektedir. Bu nedenle genelleştirme yapmak tam olarak mümkün olmasa da temel koşulların etkileri önemlidir. ABD için girişimciliği yaratan koşullar, genel ulusal koşullar ve girişimciliği etkileyen koşullar olarak iki ana başlıkta toplanmaktadır. Girişimciliği etkileyen koşullar da finansal koşullar, ticari ve hukuki altyapı, eğitim-öğretim, fiziksel altyapıya erişim, devlet politikaları ve programları olarak sınıflandırılmıştır.

1.1.1. Genel Ulusal Koşullar

Modern Amerikan ekonomisinin kökleri Avrupalı yerleşimcilerin ekonomik kazanım elde etmeye çabaladıkları 16., 17. ve 18. Yüzyıllara uzanmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri bundan sonra sınırlı ölçüde başarılı bir koloni ekonomisinden küçük ve bağımsız bir çiftlik ekonomisine ve giderek de çok karmaşık bir endüstri ekonomisine dönüşmüştür. ABD bu evrim sırasında büyümesine ayak uyduracak daha da karmaşık kurumlar geliştirmiştir.

Girişimcilik açısından Amerikan ekonomisin altın çağı, 19. Yüzyıl'ın ikinci yarısıdır. Bu dönem, Amerika açısından büyük girişimcilerin ortaya çıktığı bir dönemdir. Bu yıllarda çoğu Amerikalı büyük parasal imparatorluklar kuran bu iş adamlarını ideal olarak algılamıştır. Söz konusu girişimcilerin başarısı çoğu kez, yeni bir hizmet ya da ürünün uzun vadedeki gelişme olasılığını görebilmelerinde yatmaktadır. Dönemin girişimcilerinin temel özellikleri şiddetli bir rekabet içinde olmaları ve yüksek gelir elde etme amaçları olmuştur.

Ekonomik sarsıntılar 19. yüzyıl süresince ABD ekonomisinde yaşanan hızlı büyümeyi engellememiştir. Yeni icatlar ve sermaye yatırımları yeni endüstriler kurulmasına ve ekonomik büyümeye yol açmıştır. Ulaştırma geliştikçe sürekli olarak yeni pazarlar açılmıştır. İç Savaş'ı izleyen hızlı ekonomik gelişme modern ABD endüstriyel ekonomisinin temellerini oluşturmuştur. Yeni keşifler ve icatlar patlaması görülmüş ve bu olgu yarattığı derin değişiklikler nedeniyle bazıları tarafından “ikinci bir endüstri devrimi” olarak tanımlanmıştır. Endüstri büyüdükçe seri imalat yöntemleri geliştirilmiştir. Bu dönemde ekonomide girişimciliğin ağırlığı oldukça artmıştır. Gerçek seri imalat fikrini Henry Ford geliştirmiş ve 1913'te her işçinin tek bir basit işlem yapacağı hareketli otomobil montaj bandını kurmuştur. Çok ileri görüşlü olduğu daha sonra anlaşılan bir girişim yapan Ford, işçilerine günde 5 dolar gibi yüksek bir ücret önermiş ve böylelikle işçilerin çoğu ürettikleri otomobillerin aynı zamanda müşterisi haline gelmiş ve endüstrinin yayılmasına yardım sağlamışlardır.⁵⁹

19. Yüzyıl'ın ikinci yarısında oluşan bu eğilimler 20. Yüzyıl'da da sürmüş ve ekonomik faaliyetin hacminde ve karmaşıklığında büyük bir sıçrama görülmüştür. Pek çok endüstri dalındaki küçük işletmeler giderek gelişen ve zenginleşen halkın talep ettiği malları en etkin biçimde üretebilecek büyüklükte çalışabilmekte ve para bulmakta zorlanmışlardır. Bu ortamda yüzlerce ve hatta binlerce işçi çalıştıran modern anonim şirketler giderek daha fazla önem kazanmışlardır.

Amerika Birleşik Devletleri 21. Yüzyıl'a bugüne kadar olandan daha büyük ve çok açıdan daha başarılı bir ekonomiyle girmiştir. 20. Yüzyıl'ın ilk yarısında iki dünya savaşı atlarmakla kalmamış, yüzyılın ikinci yarısında da Sovyetler Birliği ile arasında 40 yıl süren Soğuk Savaş'tan yüksek enflasyona, büyük işsizliğe ve yüksek federal bütçe açıklarına kadar yayılan sorunlara karşı giriştiği uzun mücadeleden de başarıyla çıkmıştır. 1990'larda bir ekonomik rahatlama dönemi yaşanmış, fiyatlarda istikrara kavuşulmuş, işsizlik son on yılın en düşük düzeyinde gerçekleşmiş ve sermaye piyasasında da görülmemiş bir patlama olmuştur.

⁵⁹ Wood Gray ve Richard Hofstadter, *Amerikan Tarihinin Anahatları*, (Ankara: Amerikan Basın ve Kültür Merkezi, 1995), s.96.

Amerika'nın gayrı safi milli hasılası 1998'de 8,5 trilyon doları aşmıştır. ABD dünya nüfusunun yüzde 5'inden azına sahip olmasına karşın, dünya ekonomik üretiminin yüzde 25'inden fazlasını gerçekleştirmiştir. Dünyanın ikinci en büyük ekonomisine sahip bulunan Japonya, bunun ancak yarısını üretebilmiştir. Ayrıca, Japonya ve diğer dünya ülkeleri 1990'larda ekonomilerindeki yavaş büyüme ile ve başka sorunlarla uğraşırken, Amerikan ekonomisi tarihindeki en uzun ekonomik büyüme dönemini yaşamıştır.⁶⁰

ABD daha önceki dönemlerde olduğu gibi, 21. Yüzyıl'ın başlangıcında da çok derin bir ekonomik değişim içinde olmuştur. Bilgi işlemede, telekomünikasyonda ve biyoloji bilimlerinde görülen bir yenilik dalgası Amerikalıların çalışma biçimlerini büyük ölçüde etkilemiştir. Aynı zamanda, Sovyetler Birliği ve Doğu Avrupa'da komünizmin çökmesi, Batı Avrupa'nın ekonomik gücünün giderek artması, Asya'da güçlü ekonomilerin ortaya çıkması, Latin Amerika'da ve Afrika'da ekonomik olanakların çoğalması, ticarete ve maliyede küresel birleşmenin yaygınlaşması da yeni fırsatlar ve riskler yaratmıştır. Tüm bu değişiklikler Amerikalıların işlerini nasıl düzenleyeceklerinden devletin rolüne kadar herşeyi yeniden gözden geçirmelerine yol açmıştır. Pek çok Amerikalı ekonomik güvencesini gerçekleştirmiş ve bazıları büyük zenginliğe ulaşmış olmakla birlikte, küçümsenmeyecek bir kesim de yoksulluk içinde yaşamaya devam etmiştir. Sınıflar arasındaki fark bazı ülkelerdeki kadar büyük olmamakla birlikte pek çoğunda görülenden de fazla olabilmıştır. Çevrenin niteliği de bir sorun olmayı sürdürmüştür. Önemli sayıda Amerikalı da sağlık sigortasından yoksundur. İkinci Dünya Savaşı sonrasında oluşan büyük bebek patlaması kuşağının yaşlanması yüzünden 21. Yüzyıl başlarında ülkedeki emeklilik ve sağlık sistemlerinin zorlanması bekleniyordu. Küresel ekonomik birleşme pek çok olumlu gelişmenin yanı sıra aksaklıklara da yol açmıştır. Özellikle geleneksel imalat endüstrisi daralmalar yaşamış ve ülke de dış ticaretinde durdurulamayacak gibi görünen büyük bir açıkla karşı karşıya kalmıştır.

⁶⁰ Albert R. Karr, a.g.e., s.15.

Amerikan ekonomisinde girişimciliğin ortaya çıkışı ve gelişmesini yaratan en önemli koşullarından bir tanesi Birleşik Devletlerin “piyasa ekonomisi” olgusuna sıkı bağlılığıdır. Amerikalılar neyin üretileceğine ve mallar için ne fiyat isteneceğine hükümet ve güçlü özel çıkar çevreleri tarafından değil, milyonlarca bağımsız alıcının ve satıcının alışverişleri sonucu karar verildiği takdirde ekonominin genelde en iyi biçimde işleyeceğine olan inançlarını sürdürmektedirler. Çoğu Amerikalıya göre, ancak bir serbest piyasa sistemi içinde fiyatlar malların gerçek değerini en iyi biçimde yansıtır ve böylelikle de ekonomiyi en çok gereksinim duyulan şeylerin üretilmesine yol açacak biçimde yönlendirir. Amerikalılar serbest piyasanın ekonomik etkinliği teşvik edeceğine inanmalarının yanı sıra, politik görüşlerinin de özellikle bireysel özgürlüğe ve politik çoğulculuğa bağlılıkları yoluyla ortaya konulabileceğini düşünmektedirler. Hükümet gerçekten de 1970’ler, 1980’ler ve 1990’larda havayolu, demiryolu ve kamyon taşımacılığı şirketlerini, bankaları, telefon tekellerini ve hatta elektrik üretim şirketlerini rekabete karşı koruyan mevzuata son vererek serbest piyasa ekonomisine bağlılıklarını yenilediklerini göstermiştir. Ayrıca, diğer ülkeleri de ekonomilerinin piyasa ilkelerine daha çok uymasını sağlayacak reformlar gerçekleştirmeye zorlamışlardır. Bütün bu düşünce sistemi ülkede girişimciliğin gelişmesinde çok önemli bir faktör olarak yerini almıştır.

Bütün bunların sonucunda, genel olarak bakıldığında ABD’de girişimcilik çabaları toplumda yaygın olarak kabul görmekte, desteklenmekte ve teşvik edilmektedir. ABD fırsatları görebilecek ve değerlendirebilecek yeteneği olan girişimci ruha sahip bir toplum olarak değerlendirilebilir. Toplumdaki girişimcilik ruhunun temel iticisi risk alma istekliliğini yaratan başarısız olabilme özgürlüğüdür. Yapılan bir araştırmaya göre Amerikalı yetişkinlerin %70’i yeni bir işe başlarken başarısız olmaktan korkmamaktadırlar.⁶¹

Amerikan serbest girişim sistemi, bireysel iş sahipliğini öne çıkarmaktadır. Ülkede mal ve hizmetlerin en büyük kısmını özel girişimler üretmekte ve toplam ekonomik üretimin üçte ikisi özel kullanım amacıyla bireylere giderken, üçte biri de

⁶¹ GEM, Global Entrepreneurship Monitor 2001 Executive Report National Entrepreneurship Assessment United States of America, (USA: GEM, 2001), s.23.

hükümet ve iş çevreleri tarafından satın alınmaktadır. Tüketicinin rolü gerçekten o kadar büyüktür ki zaman zaman ülkede bir “tüketici ekonomisi” bulunduğu ileri sürülmektedir.⁶²

Bireysel iş sahipliğine verilen bu önem kısmen Amerikalıların kişisel özgürlüğe olan inançlarından da kaynaklanmaktadır. Amerikalılar aşırı hükümet gücünden korkmuşlar ve hükümetin bireyler üzerindeki yetkisini, ekonomik alandaki rolünü de içermek üzere, sınırlamaya çalışmışlardır. Buna ek olarak Amerikalılar genelde, özel iş sahipliği özelliği taşıyan bir ekonominin, hükümetin iş sahibi olmasını öne çıkaran bir ekonomiden daha etkin çalışacağına inanmaktadırlar. Amerikalılar, iyi bir yeni fikre ve kararlılığa sahip bulunan ve yoğun çalışmayı kabul eden herkesin bir iş kurabileceği ve zengin olabileceği bir fırsatlar ülkesinde yaşadıklarına her zaman inanmışlardır. Bu girişimcilik inancı uygulamada tek sahipli işletmeden uluslararası ortaklıklara kadar değişen çeşitli biçimlerde sergilenmiştir. Kuşkusuz çok sayıda küçük işletme başarısız olmaktadır; ancak, Birleşik Devletler’de iş hayatındaki başarısızlık bazı ülkelerde olduğu gibi toplumsal küçümseme nedeni sayılmamaktadır. Çoğu kez başarısızlığın girişimciye bir deneyim dersi oluşturacağı ve onun bir sonraki girişiminde başarı sağlayabileceği düşünülür. İşletmecilere göre başarısızlık piyasa güçlerinin nasıl işlediğini sergiler ve daha etkin çalışmayı teşvik eder.

Küçük işletmeler Amerikan ekonomisinde sürekli bir hareketlilik kaynağı oluşturmaktadır. 1990-1995 arasında ekonomideki tüm yeni istihdamın dörtte üçünü yaratmışlardır. Ayrıca ekonomiye yeni gurupların girmesine de yol açmışlardır. Örneğin kadınlar yoğun biçimde küçük işletmelerde çalışmaktadırlar. 1987-1997 arasında kadınların sahip olduğu işletme sayısı yüzde 89 artarak yaklaşık 8,1 milyona erişmiştir. Kadınların elindeki tek sahipli işletme oranının 2000 yılında toplamın yüzde 36’sına ulaştığı tahmin edilmektedir. ABD’de küçük işletmeler aynı zamanda daha çok sayıda yaşlıyı ve yarım gün çalışmak isteyen kimseyi işe almak eğilimindedir. 2002 yılında küçük işletme sayısı yaklaşık olarak 22,9 milyondur.

⁶² Nelson Blake, *Amerikan Yaşam ve Düşünüşünün Tarihi*, (USA: McGraw-Hill Book Company, 1972), s.25.

Ayrıca yeni istihdam olanaklarının yaklaşık % 75'ini sağlamakta, özel işgücünün % 50,1'ini istihdam etmekte, ülkedeki özel satışların % 40,9'unu sağlamaktadırlar.⁶³

Sonuç olarak, ABD'de toplumsal yapı yeni fikirleri geliştirebilecek ve bu yaratıcı fikirler çevresinde iş oluşturabilecek kapasiteye sahiptir. Amerikan kültürü özellikle macera arayan ve risk üstlenici özelliğe sahiptir. Özellikle girişimciliğin toplum gözündeki değeri girişimcinin toplumdaki statüsünü ve önemini yükseltmiştir. Diğer ülkelerin tersine ABD'de sosyal güvenlik sağlamak açısından devlet desteği beklemek yerine kendi kendine yeterlik ve bireycilik yaklaşımı ağırlık kazanmıştır.⁶⁴

1.1.2. Girişimciliği Etkileyen Koşullar

Daha önce de belirtildiği gibi, girişimciliği etkileyen koşullar ABD için, finansal koşullar, ticari ve hukuki altyapı, eğitim-öğretim, fiziksel altyapıya erişim, devlet politikaları ve programları olarak sınıflandırılmıştır. Bunlardan her biri aşağıda ayrıntılı olarak açıklanacaktır.

1.1.2.1. Finansal Koşullar

Girişimcilerin en çok ihtiyaç duyduğu girdilerin başında finansman gelmektedir. Bu kaynakların en önemlileri aile bireyleri ya da tanıdıklar, banka, devlet, sermaye piyasaları, varlıklı bireyler ve iş ilişkisinde beraber çalışılan firmalar olarak sıralanabilir.

Finansal koşullar ABD açısından değerlendirildiğinde ABD'de finansal destek sağlamada en önemli kuruluş Küçük İşletmeler İdaresi olarak görülmektedir. Kİİ üç önemli kredi programına destek vermektedir (Fon Sağlayıcılar, Toplumsal Gelişim Kuruluşları, ve Mikro Fon Sağlayıcılar). İdarenin buradaki rolü büyük ölçüde yol göstericilik ve garantörlüktür. Fon sağlayan kuruluşlara bazı riskleri azaltmak şeklinde garanti sağlanmaktadır. Ayrıca önemli bir finansal destek de

⁶³ <http://www.sba.gov/aboutsba/sbastats.html> 12.02.2003 tarihli internet sayfası

⁶⁴ US Census Bureau, Survey of Woman-Owned Businesses, (USA: US Census Bureau ,2001), s.38.

Kİİ'nin doğrudan kendi destek programıdır ki bu da devletin doğrudan desteğini içermektedir. Ancak 1995 yılından beri bu şekilde bir fon tahsisi gerçekleşmemiştir.⁶⁵

Kİİ'nin temel rolü garantörlük şeklinde gerçekleşmektedir. Garantörlük işlevi üç garanti tipi olarak sınıflandırılabilir: Temel Kredi Garantisi, Yetkili Toplumsal Gelişim Kuruluşları ve Mikro Kredi Kuruluşları Kredi programlarıdır. Temel Kredi Garantisi Kİİ'nin ana kredi programıdır. Normal borçlanma yoluyla fon sağlamak açısından yeterli görülmeyen işletmelerin başvurduğu bir sistemdir. Bu yolla sağlanan krediler işletme sermayesi, makina ve ekipman, arsa ve bina, yenileme yatırımı ve borç finansmanında kullanılabilir. Bu kredi tipinde borç veren taraf ticari fon sağlayıcılar, borç alan ise kuruluş aşamasındaki ve mevcut küçük işletmelerdir. Kredinin vadesi ise işletme sermayesinde 10, sabit değerlerde ise 25 yıldır.

Yetkili Toplumsal Gelişim Kuruluşları kredileri ise uzun vadeli ve sabit faiz oranlı emlak alımı ya da genişleme ve modernizasyon amaçlı makine ve teçhizat sağlanmasına yönelik olarak verilen kredilerdir. Toplumsal Gelişim Kuruluşları kendi bölgelerinin ve toplumlarının ekonomik gelişmelerini sağlamak için kurulmuş kuruluşlardır. Bu tip bir proje genellikle toplam maliyetin % 40'a yakını kapsamakta, büyük kısmı ipotek karşılığı özel bir fon sağlayıcıdan sağlanmış kredi ve bir kısmı da Toplumsal Gelişim Kuruluşundan sağlanmış krediden (% 100'ü Kİİ garantili) oluşmaktadır. Ayrıca en azından % 10 düzeyinde de borçlanıcının katılımını gerektirmektedir. Maksimum Kİİ garantörlüğü genellikle 1 milyon dolardır.

Mikro Kredi Kuruluşları Kredi programı 35.000 dolara kadar olan, kısa vadeli, küçük işletmelere ve kar amacı gütmeyen çocuk merkezleri gibi kurumlara işletme sermayesi ve ekipman sağlamaya yönelik bir programdır. Sağlanan krediler borç ödemeye ve emlak almaya yönelik olarak kullanılamayan kredilerdir. Kİİ krediyi kar amacı gütmeyen kuruluşlara garanti etmekte bu kuruluşlar da fon ihtiyacı

⁶⁵ Berna Çolpan, *Amerika Birleşik Devletleri'nde Devletin Küçük İşletmelere Yönelik Finansman Destek Sistemleri*, (Ankara: Kosgeb, 1999), s.2.

olan girişimcilere vermektedir. Bu tip kuruluşlar teknik ve yönetsel destek de sağlamaktadırlar. Ancak burada girişimciler Kİİ tarafından garanti edilmemektedirler.⁶⁶

Ayrıca Kİİ'nce sağlanan bütün ihracat yardımları ve ihracata yönelik krediler idare bünyesindeki Uluslararası Ticaret Ofisi (Office of International Trade) tarafından yönetilir. Bu ofis diğer federal kurumlar ve özel sektör kuruluşları ile işbirliği içerisinde küçük firmaların ihracata yönlendirilmesi ve desteklenmesi için çalışmalar yapmaktadır.⁶⁷

İhracat İşletme Sermayesi Programı (Export Working Capital Program) küçük çaplı ihracatçılara kısa vadeli ve sevkiyat bazında sağlanan finansman türüdür. Bu programdan sağlanan kredi işgücü ve malların ihracat öncesi finansmanında bu tür giderler için yapılan borçların kapatılmasında veya alıcılara verilecek ödeme garantilerinde kullanılabilmektedir. Bu program özel finans kuruluşlarınca küçük ihracatçılara sağlanan ticari kredilerin en fazla 750.000 dolarına ve % 90'ına garanti sağlamaktadır.⁶⁸

Uluslararası Ticaret Kredi Garanti Programı (International Trade Loan Guarantee Program) dahilinde Kİİ, ihracata yeni başlamış veya ihracatını geliştirmek isteyen ya da ithalatın yarattığı rekabet dolayısıyla olumsuz etkilenmiş küçük boy firmaların diğer mali kuruluşlardan sağladıkları kredilerin en fazla 1,25 milyon dolarına kadar olan kısmı için garanti sağlamaktadır. Makina ve ekipman için olan kredilerde süre 25 yıla kadar uzayabilmektedir.⁶⁹

Küçük İşletmeler Yatırım Şirketleri (Small Business Investment Companies) Küçük İşletmeler İdaresi tarafından lisans verilen ve yatırımları ihracatı da kapsayan küçük boy firmalara yatırım malı ve işletme sermayesi olarak kullanmak üzere Küçük İşletmeler İdaresi'nin sağlayacağı kredilerin yasal sınırı olan 750.000

⁶⁶ Berna Çolpan, *Amerika Birleşik Devletleri'nde Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansmanı*, (Ankara: Kosgeb, 1999), s.5.

⁶⁷ <http://www.sba.gov/oit> 12.02.2003 tarihli internet sayfası

⁶⁸ <http://www.sba.gov/oit> 12.02.2003 tarihli internet sayfası

⁶⁹ <http://www.sba.gov/oit> 15.02.2003 tarihli internet sayfası

dolardan daha yüksek kredileri sağlayabilmektedir.⁷⁰ ABD’de Küçük İşletme Yatırım Şirketlerinin faaliyetleri ile risk sermayesi alanında hızlı bir gelişme yaşanmıştır. Kurumsal açıdan bakıldığında, ABD’deki risk sermayesi şirketlerinin, ülkedeki yasal düzene bağlı olarak, farklılık gösterdiği ve genellikle Küçük İşletme Yatırım Şirketleri (SBIC) ve Risk Sermayesi Limited Şirketleri biçiminde kurulmuş oldukları görülmektedir.⁷¹ Ancak risk sermayesi alanında bu hızlı gelişmede, 1969-1976 yılları arasında değer artış vergisinin % 25’ten % 49’a çıkarılmasıyla risk sermayesi alanında gerileme yaşanmıştır.⁷² Fakat daha sonra ABD’deki vergi sisteminin risk sermayesine karşı teşvik edici hale getirilmesi ile ABD’de risk sermayesinin gelişmesi için ihtiyaç duyulan mali çevre tekrar oluşturulmuştur. Risk sermayesine yönelik olarak sağlanan vergi teşvikleri arasında; zararların geri ödenmesi, vergi kredileri ile lisans verilmesi, risk sermayesi şirketlerine özel vergi statüsü verilmesi, kurumlar vergisi oranlarının düşürülmesi sayılabilir. ABD’de risk sermayesi alanında sağlanan bu vergi teşviklerinin yanında, sermaye piyasası kurallarının gevşetilmesi, özellikle ikincil piyasalar da ABD’de risk sermayesinin gelişmesinde önemli rol oynamıştır. ABD’de 1969 yılında risk sermayesi yatırımları 2,3-3 milyon dolar düzeyinde iken; bu yatırım tutarı 1975’te 250 milyon dolara, 1985’te 6,5 milyar dolara, 1999’da 48 milyar dolara ve 2000 yılında ise 103 milyar dolara ulaşmıştır.⁷³ Yine ABD’de risk sermayesi fonlarının oluşturulmasında tasarruf sandıkları ağırlıklı bir paya sahip olmuşlardır. Tasarruf sandıkları içerisinde emeklilik sigortalarının payı ise yıllar itibariyle giderek artış göstermiştir. ABD’de risk sermayesi şirketleri, fonlarının yaklaşık yarısını emeklilik sigortasından sağlamaktadırlar.⁷⁴

Ekspres İhracat Kredi Programı (Export Express Loan Program) Küçük ölçekli firmalara başvuru prosedürü ve kabulü hızlı olarak sonuçlandırılan 150.000 dolara kadar % 85, 150.000 dolar üzerine de % 75 garantili maksimum 250.000 dolar ihracat kredisi verilmektedir. Bu kredi yabancı bir fuara katılmak için, pazar

⁷⁰ <http://www.sba.gov/INV> 15.02.2003 tarihli internet sayfası

⁷¹ Rodney Clark, *Venture Capital in Britian*, (America and Japan: Croom Helm, London.: 2000), s.2-3.

⁷² Halil Sarıaslan, *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları, Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi*, (Ankara: TÜRMOB Yayınları, 1994), s.8

⁷³ Ali Ceylan, *Finansal Teknikler*, (Bursa: 4. Baskı, Ekin Kitabevi, 2002), ss.190-191.

⁷⁴ Serdar Eser, *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Sermaye Piyasasından Finansmanı ve Risk Sermayesi (Venture Capital)*, (Ankara: SPK, 1990), s.68.

geliştirme faaliyetlerinde, belli bir faaliyet için gerekli ödemelerde, ihracat için gerekli işlerin finansmanında ve işletme veya sabit sermaye yatırımlarında kullanılabilir. ⁷⁵

1.1.2.2. Ticari ve Hukuki Altyapı

Girişimciliğin gelişmesine ortam hazırlayan ticari ve hukuki bir yapının varlığı genel olarak, çalışma yasaları ve şirketlere yönelik mevzuatlarda yapılan düzenlemeler, bunun içerisinde özellikle yeni bir şirket kurmanın önünde bulunan bürokratik işlemlerle ilgili düzenlemeler, şirketlerin işleyişiyle ilgili düzenlemeler, rekabet yasaları, şirketlerin işçi alımlarını ve işçi çıkarmalarını gibi çalışma kurallarını düzenleyen çalışma yasaları, fikri mülkiyet haklarıyla ilgili yasal düzenlemelerdir. Tüm bunların ABD açısından kısa bir değerlendirilmesi aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Tarihsel açıdan bakıldığında ABD'nin ilk yıllarında hükümet yetkilileri genellikle iş dünyasını düzenlemekten kaçındıkları görülmektedir. Buna karşın, 20'nci yüzyıl yaklaştıkça ABD endüstrisinin gittikçe güçlenen anonim şirketler halinde birleşmesi hükümetin küçük işletmecileri ve tüketicileri korumak için müdahalede bulunmasına yol açmıştır. Kongre 1890'da tekelleri dağıtarak rekabeti ve serbest girişimi yeniden kurma amacı güden Sherman Antitröst Yasası'nı onaylamıştır. Küçük şirketlerin büyük şirketler halinde birleşmeleri bazı çok büyük anonim şirketlerin fiyat "belirleyerek" ya da rakiplerinden çok daha düşük fiyat vererek piyasa disiplininin kaçmalarına olanak sağlamıştır. Reformcular bu uygulamaların sonuçta tüketicilerin daha yüksek fiyat ödemek zorunda kalmalarına ya da mal seçme olanaklarının ortadan kalkmasına yol açtığını iddia etmişlerdir. Kabul edilen Sherman Antitröst Yasası ile herhangi bir kişi ya da işletmenin ticarete tekel yaratamayacağı ya da ticareti engellemek için bir başkasıyla birleşme gerçekleştiremeyeceği veya düzen hazırlayamayacağı ilan edilmiştir. 1906'da besin maddelerinin ve ilaçların dürüst olarak etiketlenmesini ve etlerin satışa sunulmadan önce denetlenmesini güvence altına alan yasalar çıkarılmıştır. Hükümet 1913'te

⁷⁵ <http://www.sba.gov/OIT/exportexpress.html> 15.02.2003 tarihli internet sayfası

ülkedeki para arzını düzenlemek ve bankalar üzerinde kısmen denetim sağlamak için Federal Rezerv olarak adlandırılan yeni bir federal banka sistemini uygulamaya koymuştur.⁷⁶ Bugünkü haliyle ABD rekabet yasaları açısından en gelişmiş ülkelerin başında gelmektedir.

Kongre 1914'te Sherman Antitröst Yasası'nı güçlendirmeye yönelik Clayton Antitröst Yasası ve Federal Ticaret Komisyonu Yasası'nı çıkarmıştır. Clayton Antitröst Yasası ticaretin engellenmesinden ne anlaşıldığına açıklık getirmiştir. Yasa belirli alıcılara diğerleri karşısında yarar sağlayabilecek fiyat ayrıcalıklarını kanuna aykırı saymakta; sadece rakip üreticilerin mallarını almamayı kabul eden şirketlere mal satışını öngören anlaşmaları yasaklamakta; rekabeti azaltabilecek türdeki belirli birleşmeleri ve diğer çalışmaları engellemektedir. Federal Ticaret Komisyonu Yasası da haksız ve rekabet karşıtı ticari işlemleri önleyecek bir komisyon kurmaktaydı.⁷⁷

ABD hükümeti girişimciliği desteklediği için bu maliyetleri sürekli olarak gözden geçirmektedir. 2001 yılının başında "İflas Reformu Yasa Tasarısı" senatodan geçmiştir. Bu yasa tasarısı yıllık bireysel iflas sayısını girişimcilere mahkeme gözetimi altında belirli bir miktar borç kullandırılarak azaltmayı amaçlamaktadır. Yasa tasarısının yanlıları reformun küçük işletmeleri borç verenlere karşı koruyacağını savunurken karşıtları ise böyle bir düzenlemenin faydalarını büyük kredi sağlayıcılarının elde edeceğini düşünmektedir. İflas kanunlarıyla ilgili bu reform hareketi girişimciliği ciddi bir biçimde etkileyecektir. Ancak bu düzenlemelerin girişimcilerin risk almak konusunda teşvik edilmesini engelleyici olmaması için çabalar devam etmektedir.⁷⁸

ABD şirket işleyişiyle ilgili düzenlemeler konusunda da özellikle şirket hissedarlarının hak ve sorumluluklarının net olduğu ülkelerin başında gelmektedir.⁷⁹ Fikri mülkiyet haklarının girişimliği teşvik etmesinin en önemli unsurları, patent ve

⁷⁶ Conte ve Karr, *a.g.e.*, s.15

⁷⁷ Aynı, s. 25.

⁷⁸ GEM, *a.g.e.*, s.17.

⁷⁹ TÜSİAD, *a.g.e.*, s. 96.

tef haklarının başarılı şekilde uygulanmasıdır. Bu konuda da ABD’de başarılı uygulamalar görölmektedir.

1.1.2.3. Eğitim – Öğretim

2000 GEM’de belirtilen bir araştırmaya göre girişimcilik konusunda odaklanan ya da temel dal olarak eğitim alan öğrenciler diğer idari disiplinlerde eğitim alan öğrencilere göre;

- Yeni iş kurma konusunda üç kat daha fazla eğilime sahip,
- Kendi işinde çalışma konusunda üç kat daha fazla eğilime sahip,
- Yıllık % 27 daha fazla gelir elde etmekte,
- Malvarlıkları % 62 daha fazla ve
- Çalıştıkları işten daha fazla tatmin sağlamaktadırlar.⁸⁰

Üniversite ve kolejlerdeki girişimcilik eğitiminin gelişimi, bu okullarda verilen girişimcilik derslerinin sayısı 1997 yılında 450 civarındayken günümüzde bu sayının 1500’ü aşmasıyla rahatlıkla görülebilmektedir. Ayrıca bu konuda lisans üstü programların da hızla artması önemli bir göstergedir.

ABD dünyada girişimcilik eğitimi alanında lider ülke olarak değerlendirilebilir. ABD’deki girişimcilik eğitimi konusunda öğrenci talebi bu konuda eğitim verebilecek personel sayısını büyük ölçüde aşmıştır. Bu açığı giderebilmek için de yarı zamanlı öğretim görevlileri kullanılmaktadır. Bu yarı zamanlı eğitimciler 2 yıllık eğitimde yaklaşık % 67, 4 yıllık eğitimde ise % 45 oranında yer almaktadırlar. Ancak bu desteğe rağmen bilgi üretebilecek düzeyde önemli araştırmalar yapabilen girişimcilik uzmanlarına ihtiyaç duyulmaktadır.⁸¹

⁸⁰ Alton Charney. ve George Libecap, *Impact of Entrepreneurship Education*, (Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership: 2000), s. 24.

⁸¹ Adam Solomon, ve Alan Tarabishy, “National Survey of Entrepreneurship Education”, *Presentation at the 2001 Conference of the United States Association for Small Business & Entrepreneurship*, (2001), s. 14.

ABD’de girişimcilik eğitimi ile ilgili önemli bir konu da disiplinler arası bir yaklaşımın benimsenmesidir. Girişimcilik eğitiminde genel kabul edilmiş norm olan işletme ya da mühendislik alanları çevresinde programı inşa etmek yolunun doğru olmadığı kabul edilerek bu yol terk edilmeye başlanmıştır. ABD’nde 1960’larda girişimcilik dersi işletme okullarında çok az sayıda yer alırken, günümüzde hemen hemen tüm işletme okullarında okutulmaktadır. 2002 yılında ABD’nde çeşitli üniversite, enstitü, sivil toplum kuruluşu, vakıf ve kamusal kuruluşun desteklediği 123 staj ve eğitim programı ve 111 Girişimcilik Merkezi vardır. Bu okullar ve merkezler birçok konferanslar düzenlemekte, araştırmalar yapmakta ve girişimcilik konularına yönelik çok sayıda hem akademik hem de profesyonel dergi yayınlamaktadırlar.

ABD’de ilköğretim ve lise düzeyinde girişimcilik eğitime bakılınca birçok öğrencinin koleje devam etmediği ya da işletme eğitimi almadığı göz önünde bulundurularak girişimcilik eğitime bu aşamada da önem verildiği görülmektedir. “Ulusal Girişimcilik Öğretimi Vakfı” (NFTE) lise düzeyindeki bu ihtiyacı karşılayan bir program oluşturmuştur. Bu vakfın misyonu girişimciliği düşük gelir düzeyli genç insanlara öğretmek toplumun ekonomik olarak verimli birer üyesi olmalarını akademik becerilerini ve hayat becerilerini artırarak sağlamaktır.⁸² Girişimcilik eğitiminin ilköğretim düzeyinde de önem kazanmasının uzun dönemde ekonomi açısından büyük fayda sağlayacağı vurgulanmaktadır.⁸³

Görüldüğü gibi, ABD’de girişimcilik eğitiminin önemi anlaşılacak, disiplinlerarası bir yaklaşım olarak benimsenmekte, bireyleri zorunlu olarak girişimci olmaktan çok fırsatları görebilen ve yenilik yaratabilen iş imkanları yaratabilecek eğitim sistemlerinin ilköğretim ve lise düzeyinden itibaren verilmesi hedeflenmekte ve bu yönde çalışmalar yapılmaktadır.

⁸² <http://www.nfte.com> 18.02.2003 tarihli internet sayfası

⁸³ Aynı.

1.1.2.4. Fiziksel Altyapıya Erişim

Fiziksel altyapıya erişim başlığı altında girişimcilerin özellikle işletmelerini kurma aşamasında aldıkları destek incelenecektir. Özellikle bu konuyla ilgili olarak son yıllarda kullanılan inkübatör kavramı üzerinde durulacaktır. İnkübatörler bir anlamda yeni işletmelerin beslendikleri, tehlikelere en açık oldukları kuruluş aşamasında hayatta kalabilmeleri için yardım aldıkları oluşumlardır. İşletmelerin hayatta kalma yüzdelerini ve büyüme şanslarını genellikle ortak bir çatı altında iş yeri mekanı, ortak kullanımda olan cihazlar, yönetim desteği, danışmanlık ve eğitim gibi kapsamlı ve etkin hizmetler sağlayarak artıran yapılanmalardır.

Dünyadaki ilk teknopark girişimleri 1950'li yıllarda Amerikalı akademisyenlerin bilgi ve Ar-Ge tecrübelerini ekonomik değer haline getirip pazara çıkarmak istemeleri sonucunda ortaya çıkmıştır. İlk teknopark A.B.D'de California'daki Stanford University öncülüğünde kurulmuştur. Günümüzde Silikon Vadisi olarak tanınan bu bölgede 200,000 iyi yetişmiş insan gücü katma değeri yüksek ürünlerin geliştirilmesi için çalışmaktadırlar. Teknoparklar, üniversiteler, araştırma laboratuvarları ve sanayi kuruluşlarının aynı ortam içinde bilim-teknoloji ve Ar-Ge çalışmalarını geliştirdikleri, birbirleri arasında teknoloji transferine imkan tanıyan yerlerdir.

ABD'de inkübatörlerin amaçları, iş ve istihdam yaratmak, başarılı işletmeler kurmak, yerel ve bölgesel gelişmeyi ilerletmek, yerel kaynakları yeni ve/veya değişik girişimlere yöneltmek, girişimciliği özendirmek, Ar-Ge faaliyetlerini ticarileştirmek, ekonomiyi canlandırmak, vergi yaratmak, rekabet ortamını iyileştirmek, güvenli iş ortamı sağlamak şeklinde sıralanabilir. İnkübatörlerde yer alan işletmelerin başarısızlık oranı %10'un altındadır. Küçük işletmelerin genel başarısızlık oranının %60 - %80 arasında olduğu düşünüldüğünde önemleri daha iyi anlaşılabilir.⁸⁴

ABD'de teknik yardım ve yönetim yardımı yapmak için eyalet kuruluşları ve üniversitelerle birlikte yaklaşık 900 Küçük İşletme Geliştirme Merkezi (Small

⁸⁴ National Business Incubation Association, *Impact of Incubator Investments Study* (USA: NBIA, 1997), s.47.

Business Development Centers) işletilmektedir. Kİİ bünyesindeki Küçük İşletme Geliştirme Merkezleri bütün ABD genelinde örgütlenmiştir. İlk kez ihracat yapacak firmalara danışmanlık, eğitim ve idari yardım da dahil geniş bir yelpazade hizmet sağlanmaktadır. Genellikle danışmanlık hizmetleri ücretsiz, ama eğitim hizmetleri ücretlidir.⁸⁵

Tablo 1: ABD'deki İnkübatörlerin Eyaletlere Göre Dağılımı				
Alabama 10	Hawaii 3	Massachusetts 7	New Mexico 4	South Dakota 1
Alaska 1	Idaho 5	Michigan 7	New York 19	Tennessee 9
Arizona 1	Illinois 10	Minnesota 3	North Carolina 12	Texas 16
Arkansas 5	Indiana 11	Mississippi 6	North Dakota 2	Utah 4
California 23	Iowa 2	Missouri 7	Ohio 18	Vermont - 2
Colorado 9	Kansas 3	Montana 2	Oklahoma 9	Virginia 19
Connecticut 2	Kentucky 6	Nebraska 1	Oregon 5	Washington 4
Delaware 2	Louisiana 13	Nevada 1	Pennsylvania 22	West Virginia 4
Florida 19	Maine 3	New Hampshire 3	Rhode Island 2	Wisconsin 16
Georgia 7	Maryland 3	New Jersey 4	South Carolina 2	Wyoming 4
Kaynak: http://www.nbia.org/				

1.1.2.5. Devlet Politikaları ve Programları

Amerika tarihinin ilk yıllarında politikadaki liderlerin çoğunluğu federal hükümetin, ulaştırma alanı hariç, özel sektöre pek fazla karışmasında isteksiz davranmışlardır. Genelde “bırakınız yapsınlar” doktrinini benimsemişlerdir. 19. Yüzyıl'ın ikinci yarısında, küçük işletmeler, çiftlikler ve işçi hareketleri hükümetlerin onlar adına müdahalesini istemeye başlayınca bu davranış da değişmeler göstermiştir.

Ekonomiye hükümet müdahalesi en önemli yükselişini 1930'ların Yeni Düzen döneminde yaşamıştır. 1929'da sermaye piyasasının çöküşü ülke tarihindeki

⁸⁵ <http://www.sba.gov/SBDC> 22.02.2003 tarihli internet sayfası

en ciddi ekonomik karışıklığı, yani Büyük Bunalım'ı (1929-1940) yaratmıştır. Başkan Franklin D.Roosevelt (1933-1945) bu olağanüstü durumu aşmak amacıyla Yeni Düzen'i başlatmıştır.

Amerika'nın modern ekonomisini belirleyen en önemli yasaların ve kurumların çoğu Yeni Düzen döneminde yaratılmıştır. Yeni Düzen yasaları federal hükümetin yetkisini bankacılık, tarım ve sosyal güvenlik alanlarına yaymıştır. Ücretlere ve çalışma saatlerine ilişkin asgari standartları belirlemiş ve çelik, otomobil ve kauçuk ürünleri gibi endüstri alanlarında işçi sendikalarının yayılmasında aracı rolü oynamıştır. Günümüzde ülkenin modern ekonomisinin işlemesi için vazgeçilmez sayılan programlar ve daireler yaratılmıştır. Menkul sermaye borsasını düzenleyen Hisse Senetleri ve Senet Borsası Komisyonu; banka mevduatını güvence altına alan Federal Mevduat Sigortası Kurumu; belki de en önemli kurum sayılan ve yaşlıların işgücünün bir parçası çalıştıkları sırada yaptıkları katkılara dayanarak onlara emekli maaşı sağlayan Sosyal Güvenlik İdaresi gibi kurumlar bu dönemde yaratılmıştır.⁸⁶

ABD devlet politikaları girişimciliğin iktisadi gelişme üzerindeki önemini ve bu konudaki yenilenme gereğini yerine getirir bir anlayışta gerçekleşmektedir. Örneğin, "Senato Küçük İşletmeler Komitesi", "Senato Küçük İşletmeler ve Girişimcilik Komitesi" adını almıştır. Bu değişiklik küçük işletmelere verilen geleneksel önemin daha da arttığını göstermektedir. Bu komite, işletme sermayesine erişimi artırmayı, çalışanlara ortaklık olanakları yaratmayı, teknoloji transferinin gelişimini sağlamayı, entellektüel hakların korunmasını sağlamayı ve bölgesel düzeyde de girişimci ağlarının ve inkübatörlerin gelişimini sağlamayı amaçlamaktadır.⁸⁷ Bu isim değişikliği federal hükümetin girişimciliğin artan öneminin farkında olduğunu gösterse de komitenin faaliyetleri amaçtaki değişikliği daha net bir şekilde ortaya koymaktadır. Halkın küçük işletmelere gösterdiği büyük saygı ABD Kongresi'nde ve yerel meclislerde onlara yönelik küçümsenmeyecek lobicilik gücü sağlamaktadır. Küçük şirketler sağlık ve güvenlik önlemleri gibi konulardaki federal düzenlemelere karşı bağımsızlıklar elde etmişlerdir. Kongre ayrıca

⁸⁶ Brandon Morris, *Amerikan Tarihi Ansiklopedisi*, (Harper and Row: 1990), s. 58.

⁸⁷ National Commission on Entrepreneurship, *E-News*, (NCO: 2001), s. 18.

küçük işletme kurmak ya da yönetmek isteyen bireylere profesyonel ve mali yardım sağlamak amacıyla 1953'te Küçük İşletmeler Yönetimi'ni kurmuştur (federal ödeneklerin yüzde 35'i küçük işletmelere verilecek ihaleler için ayrılmıştır). Kİİ bir çalışma yılı içinde küçük işletmelere işletme sermayesi ya da bina, makine ve gereç alımı için 10 milyar dolar dolayında kredi vermeyi garanti etmektedir. Kİİ'nin desteklediği küçük işletme yatırım şirketleri de işletme sermayesi olarak 2 milyar dolara yakın yatırım yapmaktadırlar. Kİİ azınlıklara ve özellikle Afrika, Asya ve İspanya kökenli Amerikalılara yönelik programları desteklemeye çalışmaktadır. İhracat olasılıkları bulunan küçük işletmeler için pazar ve ortak teşebbüs olanaklarını belirlemek amacıyla iddialı bir program yürütmektedir. Kİİ ayrıca, emekli yöneticilerin yeni kurulmuş olan ya da zor durumda bulunan işletmelere yönetim yardımında bulunmalarını sağlayan bir programı da desteklemektedir. İhracat Yasal Yardım Ağı (Export Legal Assistance Network) ülke geneline yayılmış uluslararası ticarete tecrübeli özel avukatlık firmalarının ilk kez ihracat yapacak firmalara sağladığı ücretsiz ilk danışmanlık hizmetidir.⁸⁸

Girişimcilik konusunda politika yapıcılar tarafından sağlanan desteğe rağmen yeni bir işe başlamak ve yürütmek için karşılaşılan düzenlemelerin getirdiği yük ABD girişimcileri tarafından ağır olarak düşünülebilmektedir. Gerekli izin ve lisansların alınmasıyla ilgili bürokratik işlemler ve küçük işletmelerle ilgili vergiler ABD'li girişimciler için sorun oluşturabilmektedir. ABD Küçük İşletmeler İdaresi tarafından yayınlanan bir rapora göre hükümetin vergi ve çevre konularındaki düzenlemeleri küçük işletmelerin maliyetlerini artırmaktadır. Bütün federal düzenlemeler ve tüm sektörler gözönüne alındığında 20'den az çalışanı olan bir işletme için bu düzenlemelerin kişi başı maliyeti yıllık olarak 700 USD'ye yakındır. Bu maliyet orta ölçekli işletmeler için 4300 ve büyük ölçekli işletmeler için 4500 USD dolayında gerçekleşmektedir. Buradan da anlaşılacağı üzere bir çalışanın maliyeti küçük ölçekli bir işletmede büyük ölçekli işletmeye göre % 55-60 daha fazladır.⁸⁹

⁸⁸ <http://www.fita.org/elan> 25.02.2003 tarihli internet sayfası

⁸⁹ Aynı.

ABD hükümeti girişimliği desteklediği için, ekonomisi açısından bu maliyetleri sürekli olarak gözden geçirmektedir. Bu nedenle 2001 yılının başında iflas reformu yasa tasarısı senatodan geçmiştir. Bu yasa tasarısı, yıllık iflas sayısını, iflas durumunda olan işletmelere mahkeme gözetimi altında belirli bir miktar borç kullanarak azaltmayı amaçlamaktadır. İflas kanunlarıyla ilgili olan bu reform girişimliği önemli ölçüde etkileyen bir devlet desteğidir.⁹⁰

Görüldüğü gibi, piyasa ekonomisi düzeni altında, ABD’de girişimcilik devlet tarafından çeşitli şekillerde destek görmekte ve girişimcilere bu konuda çeşitli kolaylıklar sağlanmaktadır.

1.2. Avrupa Ekonomilerinde Girişimciliği Yaratan Koşullar

Avrupa ekonomileri için de girişimciliği yaratan koşullar, genel ulusal koşullar ve girişimciliği etkileyen koşullar olarak iki ana başlıkta toplanmaktadır. Girişimciliği etkileyen koşullar da finansal koşullar, ticari ve hukuki altyapı, eğitim-öğretim, fiziksel altyapıya erişim, devlet politikaları ve programları olarak sınıflandırılmıştır.

1.2.1. Genel Ulusal Koşullar

ABD’de olduğu gibi Avrupa ekonomisinin belkemiğini de küçük işletmeler oluşturmaktadır. Bu işletmelerin istihdam yaratma yeteneğinin yüksekliği ve iş dünyasında yeni fikirlerin gelişmesine olanak sağlamaları nedeniyle Avrupalı hükümetler de küçük işletmeler ve girişimcilik için mümkün olan en uygun iş ortamının yaratılması yönünde çabalarını artırmaktadır.

Avrupa’da 1960’larda ve 1970’lerde ekonomiye büyük şirketler hakim olmuştur. Ancak o tarihten sonra eğilim tersine dönmeye başlamıştır. Büyük firmalar yeniden yapılanarak, tedarikçilerle çalışmaya başlayarak ya da küçülmeye giderek

⁹⁰ GEM, a.g.e., s. 17.

yeni koşullara uyum sağlamışlardır. Sonuçta, OECD ülkelerindeki iş sahiplerinin sayısı 1972-1998 arasında 29 milyondan 45 milyona yükselmiştir.⁹¹

Ekonomideki yapısal değişimler Avrupa'nın karşılaştırmalı üstünlüğünü bilgiye dayalı faaliyetlere kaydırmıştır. Küreselleşme, maliyetlerin yüksek olduğu bölgelerde faaliyet gösteren imalatçı firmalar üzerindeki rekabet baskısını artırmış; bu durum, sadece üretim kapasitesinin düşük maliyetli ülkelere kaymasına değil, teknolojik girdilerin kullanılmasıyla verimliliğin artmasına da yol açmıştır.⁹² Aynı zamanda, Bilgi ve İletişim Teknolojileri (ICT) kişisel bilgisayarlar, yazılım ve ICT'ye dayalı hizmetler gibi yeni pazarların doğmasına yol açarak pek çok sektörde üretim süreçlerinde köklü değişikliklere ve hizmet sektörünün büyümesine neden olmuştur.

Avrupa Birliği'nin yarattığı İç Pazar, engellerin kaldırılması ve karşılıklı kabul ve uyumun sağlanmasıyla gelişmektedir. Bu süreç, genişlemenin ardından yakında 450 milyon kişiye ulaşacak 380 milyon kişilik bir pazarda ticaret yapmayı kolaylaştırmaktadır.

Söz konusu değişimler, Avrupa'da özellikle hizmetler alanında yeni girişimcilik fırsatları doğurmaktadır. Üretim süreçlerinin giderek daha da karmaşıklaşması çeşitli uzmanlaşmış girdiler gerektirmektedir. Yine, bilgiyi bir yerden başka bir yere aktarma maliyetlerinin düşmesi, yabancı tedarikçiler tarafından sağlanan girdileri nispeten ucuzlatmaktadır. Pazarın daha da genişlemesi, homojen pazarlardaki firmaların Avrupa ya da dünya genelinde daha geniş bir alanda faaliyet göstermesine imkân sağlamaktadır.⁹³

Eurobarometer araştırmasına göre, Avrupalılar kendi işlerinde çalışmayı ücretli olmaya tercih etmektedirler. Güney Avrupa, İrlanda ve İngiltere'de kendi işinde çalışmayı tercih edenlerin oranı biraz daha yüksektir. Yüzde 45'lik Avrupa

⁹¹ David B. Audretsch, **Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European US Comparison**, (Cambridge University Press: 2002), s.18.

⁹² Audretsch, *a.g.e.*, s. 18.

⁹³ European Commission, **GREEN PAPER Entrepreneurship in Europe**, (Brussels: European Commission, 2003), s. 4.

ortalamasıyla karşılaştırıldığında, ABD yurttaşlarının yüzde 67'si kendi işlerinde çalışmayı tercih edeceklerini belirtmektedirler.⁹⁴ Avrupa'da, kendi işinde çalışanları ve işletme sahiplerini kapsayan girişimcilerin oranı ülkeden ülkeye büyük farklar göstermektedir. Danimarka ve Lüksemburg'da yaklaşık yüzde 6 olan bu oran İspanya'da yüzde 13, Portekiz'de yüzde 15, Yunanistan ve İtalya'da ise yüzde 18'den fazladır.⁹⁵

Yeni iş kurma girişimlerine bakıldığında, yine Eurobarometer araştırmasına göre, AB yurttaşlarının yüzde 4,5'i yeni bir iş kurma hazırlığı içindedir, son üç yıl içinde yeni bir iş kurmuştur ya da bir işi devralmıştır. Bu oran İngiltere ve İrlanda'da yüzde 6, Fransa'da yüzde 2'dir. ABD'deki yüzde 12'lik oran ise bunların çok üzerindedir. Amerikalıların iki katından fazla Avrupalı yeni bir iş kurma çabalarından vazgeçmiştir.

Bazı Avrupa ülkelerinde ve ABD'de bir girişimcilikle ilgili bir dalgalanma (firmaların kurulma ve kapanma sıklığı) olduğuna dair göstergelerin varlığına rağmen, Avrupa'da girişimciliğin dinamizmi daha düşüktür. Kuruluş aşamasında, ABD firmalarının ortalama ölçeği Avrupa firmalarından daha küçük olmakla birlikte, ABD'de pazara yeni giriş yapan başarılı firmaların kuruluşu izleyen ilk yıl içinde genişleme (istihdamı genişletme) eğilimi daha güçlüdür. ABD'deki girişimcilerin işe küçük ölçekle başlayarak piyasayı yokladıkları ve başarılı olmaları halinde hızla büyüdükleri, Avrupa'da ise pek çok girişim fikrinin daha piyasada test edilmeden, ekonomik rasyonalitesi sorgulanarak uygulanmadan bırakıldığı anlaşılmaktadır.⁹⁶ Eurobarometer Avrupalıların yüzde 46'sının eğer başarısız olma riski varsa, kişi iş kurmamalıdır önerisine katıldığını, ABD yurttaşları arasında ise bu oranın sadece yüzde 25 olduğunu göstermektedir. ABD'de girişimcilik dinamizmindeki artışı örneklemek gerekirse, 1960'ta "Fortune 500" listesinde yer alan şirketlerin üçte biri 20 yıl içinde yerlerini yeni şirketlere bırakmış, 1998'de listeye giren şirketler için ise aynı yenilenme dört yıl içinde tamamlanmıştır. Üstelik, bugünkü 25 büyük ABD

⁹⁴ Flash Eurobarometer 134, "Entrepreneurship", (Brussels: European Commission 2002), s.40.

⁹⁵ European Commission, a.g.e., s.8.

⁹⁶ Stefano Scarpetta, "The Role Of Policy And Institutions For Productivity And Firm Dynamics: Evidence From Micro And Industry Data", ECO/WKP, Working Paper No 329, (2002), s.15.

firmasının 8'i 1960'ta henüz kurulmamıştır ya da çok küçüktür. Avrupa'da ise 1998'deki bütün büyük firmalar 1960'ta da büyüktür.⁹⁷

Avrupa'da 1990'ların başında yüzde 11 seviyesinde olan işsizliği azaltmak için harcanan çabalara ve işsizlik oranlarının üye ülkeler arasında farklılıklar göstermesine rağmen, yüzde 7,4'lük ortalama işsizlik oranı hala çok önemli bir sorun oluşturmaktadır. 1990'ların ikinci yarısında tüm üye ülkelerde yıllık yeni işletme kurulma oranları pozitif rakamlarda seyretmiştir. Önemli bir iş yaratma makinesi olan hızlı büyüyen işletmeler çok fazla gelişme göstermemektedir. 1990'ların ilk yıllarında, ABD'deki orta ölçekli firmaların yüzde 19'u hızlı büyüyen firmalar olarak sınıflandırılırken, altı Avrupa ülkesinde bu oran ortalama yüzde 4'tür.⁹⁸

İnsanların girişimciliğe karşı tavrı ve girişimciliği AB'ye üye ülkeler arasında büyük değişim göstermektedir ve bölgeler arası farklılıklar daha da büyüktür. Ortalamaya bakıldığında, Avrupa Birliği'nin işletme sahibi eksiği yoktur. Ne var ki, insanların yeni iş kurma girişiminde bulunma eğilimi daha güçlendirilebilir. ABD'yle kıyaslandığında Avrupa Birliği'nin girişimcilik dinamizmi düşüktür. Avrupalılar yeni iş kurma konusunda Amerikalılar kadar girişken değildir ve Avrupa'daki işletmeler ABD'deki kadar hızlı büyümemektedir.

Yine bazı üye ülkeler için daha da öncelikli bir problem olan, Avrupa Birliği'nde süregelen yüksek işsizlik oranı, girişimcilik atılımlarının iş yaratma potansiyelinden daha iyi yararlanmak için çaba gösterilmesi gerektiğini göstermektedir. Yeni girişimleri teşvik etmenin yanı sıra, Avrupa Birliği'nde mevcut firmaların büyüme potansiyellerini gerçekleştirmeleri de sağlanmalıdır. Söz konusu firmalar Birlik ekonomisinin çekirdeğini oluşturmakta ve süreklilik, istihdam ve sağlam bir deneyim sağlamaktadır. Avrupa'da faaliyet gösteren yaklaşık 20 milyon

⁹⁷ Ministry of Economic Affairs and EIM, *Entrepreneurship in the Netherlands: Innovative Entrepreneurship: New policy Challenges*, (Netherlands: 2002), s.22.

⁹⁸ Observatory of European SMEs, *Business Demography in Europe*, (European Commission: 2002), s. 8.

KOBİ'nin yüzde 30'a yakını büyümeyi işletmenin ana hedefi olarak göstermektedir.⁹⁹

1.2.2. Girişimciliği Etkileyen Koşullar

Avrupa ekonomileri sanayileşmeye büyük bir önem vermektedir. Özellikle Avrupa Birliği'nin sanayileşme stratejisi temelinde seri, özel nitelikli mal üretimi, hızlı teslimat, esneklik yer almaktadır. Bu niteliklerin KOBİ'lerin de temel nitelikleri olması, Avrupa Birliği çerçevesinde KOBİ'lere verilen önemi artırmaktadır.

KOBİ'ler Avrupa ekonomisinin bel kemiğini oluşturmakta, özel sektörde istihdam edilen işgücünün % 66'sını ve toplam özel sektör cirosunun % 60'ını temsil etmektedir. Aşağıdaki tabloda Avrupa Birliği KOBİ'leri ile ilgili sayılar, değerler yer almaktadır.

Tablo 2:Avrupa Birliği'nde KOBİ'ler

	Küçük ve Orta Boy İşletmeler			
	Mikro İşletme	Küçük İşletme	Orta İşletme	Toplam KOBİ
Toplam İşletme (1,000)	15,205	1,050	160	16,415
İşletme Başına Ortalama İstihdam	2	20	100	4
İstihdam (1,000)	33,230	19,640	15,785	68,655
Ciro/İşletme Sayısı(1,000 ECU)	0.2	2.7	19.0	0.6
Verimlilik (1,000 ECU)	38	44	62	45
Katma Değerde İşgücü Maliyetinin Oranı(%)	52	65	61	59

Kaynak: Avrupa Birliği'nde Kobi Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları, KOSGEB, 2000.

⁹⁹ Observatory of European SMEs , Highlights from the 2001 Survey, (European Commission: 2001), s.32.

İşletmelerin yaklaşık % 99.78'ini KOBİ'lerin oluşturduğu AB'de ekonomik büyüme, rekabet edebilirlik ve istihdam yaratılmasının teşvik edilmesinde KOBİ'lerin temel unsuru, oluşturduğu tüm üye devletlerce kabul edilmektedir. AB'nin KOBİ'lere yönelik işletme politikası 1980'li yıllarda şekillenmeye başlamış, 1989 yılında komisyon bünyesinde işletme politikasından sorumlu bir genel müdürlüğün oluşturulmasıyla kurumsal nitelik kazanmıştır. Türk KOBİ'lerinin rekabet güçlerinin geliştirilmesi ve AB'deki potansiyel ortaklarıyla ülke ekonomisine çok daha fazla katkı sağlayacak girişimleri değerlendirme olanağının sağlanması da büyük önem taşımaktadır. Bu konuda KOSGEB koordinasyonunda aday ülke statüsünde Çok Yıllı Program KOBİ Genel Politikaları belirlenmiştir.

1.2.2.1. Finansal Koşullar

Avrupa Birliği'nde işletmelerin kurulmasının teşvik edilmesi ve işe yeni başlayan ve planları gelişme ve yenilikler ile sonuçlanabilecek yenilikçi KOBİ'lere öz sermaye sağlanarak yeni işletmelerin yaşama şanslarının artırılmasını amaçlamaktadır. Bu amaçla temel finansal kaynaklar "Başlangıç Sermayesi (Seed Capital)" ve "EUROTECH Sermayesi (Eurotech Capital)"dir.¹⁰⁰

Komisyon'un inisiyatifiyle 24 başlangıç sermayesi fonu kurulmuştur. KOBİ'ler, beş yıl boyunca işletme giderlerinin yüzde 50'sini karşılayan ve geri ödenmesi gereken avanslardan yararlanmaktadırlar. Söz konusu 24 fondan AB tarafından yardım sağlanan bölgelerde kurulan 15'i, ayrıca bu bölgelerdeki İş ve Yenilik Merkezleri yoluyla da Komisyon'dan sermaye katkısı almaktadırlar. Bu fonların sadece işe yeni başlayan veya yeni kurulmuş bulunan ve yönetim ve finansman desteğine ihtiyacı olan işletmelere yatırılması gerekmektedir. Fonlardan yararlanan tipik projeler, genellikle yeni teknoloji içeren, yüksek risklerle karşı karşıya bulunan, fakat potansiyel olarak büyük kazançlar doğurabilecek projelerdir. Fonlar, finanse etmeyi istedikleri projelerin seçiminde tam bir serbestiye sahiptir. Seçilebilirlik ölçütleri sadece projelerin büyüklükleriyle ilgili olup;

¹⁰⁰ Meral Sayın ve Mustafa Akan Fazlıoğlu, *Avrupa Birliği'nde Kobi Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları*, (KOSGEB: 2000), s.19

- İşletme kurma projelerinin sermaye ihtiyaçları 350.000 ECU'yü aşmaması,
- Yeni kurulmuş bulunan işletmelerin hukuken ve mali açıdan bağımsız olması,
- Mevcut risk sermayesi yatırımının 1.500.000 ECU'yü aşmaması,
- Yıllık satışların 100.000 ECU'yü aşmaması,
- 10'dan az işçi çalıştırılması,
- Toplam sermayenin 1.500.000 ECU'yü aşmaması koşulları ile karşılanmasını öngörür.¹⁰¹

Başlangıç sermayesi kullanımında en yakın başlangıç sermayesi fonuna başvurulur. Proje, Komisyon'un belirlediği ölçütlere göre fon tarafından değerlendirilir. Finansman kararı sadece fonun takdirindedir. Fon, kurulan işletmeden hisse satın almaktadır.

EUROTECH Sermayesi ise Yüksek teknoloji KOBİ'ler için risk sermayesini hedeflemekte olup; sınır ötesi yüksek teknoloji projeler geliştiren işletmelere Avrupa risk sermayesi şirketleri tarafından yatırım yapılmasının özendirilmesini amaçlamaktadır. Temel kaynağı Halen 13 Avrupa risk sermayesi şirketinin oluşturduğu bir ağıdır. Bu şirketler, sınır ötesi yüksek teknoloji projelerde yaklaşık 190 milyon ECU tutarında yatırım yapmayı taahhüt etmektedirler. Söz konusu projeler;

- Yüksek teknolojiyle ilgili olarak:

- Bir AB veya Avrupa araştırma-geliştirme programından (EUREKA, vb.) kaynaklanmalı;
- Bir ulusal araştırma programından kaynaklanmalı veya
- Mevcut teknolojiye göre önemli bir ilerleme getiriyor olmalıdır.

- Sınırötesi nitelikte ilgili olarak:

- Bir AB veya Avrupa araştırma programından (EUREKA, vb.) kaynaklanmalı;

¹⁰¹ Aynl

- Birkaç ülkede bir araştırma aşaması ve bir sınai kullanım aşaması bulunmalı;
- veya birkaç ülkeden hissedarı bulunmalıdır.¹⁰²

Avrupa'da KOBİ'lerin istihdam yaratma ve değişimi için bir seri finansman yardım önlemini kapsayan Büyüme ve İstihdam üzerine girişimler konusunda Konsey Kararı, 19 Mayıs 1998'de ECOFIN Konseyinde resmen kabul edilmiştir. Bu Karar ile 1997 haziran ayında Amsterdam Avrupa Konseyi'nde planlanan yaratıcı KOBİ'ler için finansal yardım programı oluşacaktır. Bu da 1998 yılına ait, Avrupa Parlamentosu ve Konseyi tarafından bu tür istihdam yaratma konusunda olumlu etkileri olan faaliyetlere yönelik olarak tahsisatı hali hazırda yapılmış olan fonlar için resmi temel oluşturmaktadır. Projenin içeriği üç bölümden oluşmaktadır:

- Avrupa Teknoloji İmkanları (ETF), Avrupa Yatırım Fonu tarafından yürütülen risk sermayesi olanakları,
- Avrupa İş Ortaklığı (JEV), Komisyon tarafından yürütülecek olan Avrupa Birliği'nde uluslararası iş ortaklıkları yaratılmasını desteklemek için finansman paketi,
- KOBİ Garanti Olanakları, Avrupa Yatırım Fonu tarafından yürütülecek olan, küçük veya yeni kurulmuş firmalara kredi verme olanakları.¹⁰³

AB ve Avrupa ülkelerindeki KOBİ'lere finansal ve teknik yardım sağlayan ve çeşitli konularda danışmanlık hizmeti veren belli başlı kurum ve kuruluşlar Tablo 3'de gösterilmiştir.¹⁰⁴

¹⁰² Aynı, s.20.

¹⁰³ Tahir Akgemici, *Kobi'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, (KOSGEB, Haziran 2001), s.55.

¹⁰⁴ Aynı, s.57.

Tablo 3: AB' de KOBİ' lere Sağlanan Genel Finansal Destekler

SAĞLANAN TEŞVİK VE DESTEKLER	TEŞVİK VE DESTEKLERİ SAĞLAYAN KURULUŞLAR
-Sanayi, sanatkar ve hizmet yatırımlarına parasal yardımlar	- Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu - Avrupa Tarımsal Yönlendirme ve Garanti Fonları - Dolaysız Yardımlar; a. Avrupa Yatırım Bankası b. Avrupa Kömür Çelik Birliği
-Fizibilite (Yapılabilirlik) Analizlerin Finansmanı	- Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu
-Enerji ve Alternatif Enerji Tasarrufu Sağlayacak Yatırımlara Yardım	- Avrupa Yatırım Bankası Topluluk Yeni Araçları
-Firma Çevresi ile İlgili Yatırımlar ve Yardım	-Avrupa Yatırım Bankası
-Su Ürünlerinin Geliştirilmesi	- Avrupa Tarımsal Yönlendirme ve Garanti Fonları - Avrupa Su Ürünleri Gel. Sos.Fonu
-Küçük Firma ve Sanatkarlara Müşavirlik	- Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu - Görev Grubu Mesleki Formasyonu Geliştirme Merkezi
-Teknolojik İcatların ve Yaratıcılığın Geliştirilmesi	- Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu
-Kırsal ve Endüstriyel Bölgelerin Yeniden Canlandırılmasına Dönük Faaliyetlerin Desteklenmesi	- Avrupa Sosyal Fonu
-Alt yapının Geliştirilmesi	- Avrupa Yatırım Bankası - Topluluk Yeni Araçları - Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu
-Küçük Esnaf ve Sanatkarlara Dış Ülkelerde Staj ve Burs	- Genç İşçi Mübadele Teşkilatı - Avrupa Komisyonu Staj Kurulu - Eğiticilerin Mübadele Kurumu
-AT Dışı Üçüncü Ülkelerle Sanayi İşbirliği	- Avrupa Geliştirme Fonu - Sanayi Geliştirme Merkezi - Teşebbüsleri Birbirine Yaklaştırma Bürosu
-Topluluk İçi Teşebbüsler Arası İşbirliği	- Görev Grubu (BC-NET, SPRINT, EUROCA Projeleri)

Kaynak: Tahir Akgemci, Kobi'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, (KOSGEB, Haziran 2001),

Avrupa'da da finansmana erişim yeni girişimciler için önemli bir engel oluşturmaya devam etmektedir. Söz konusu girişimciler bankalardan kredi almakta ya da risk sermayesi temin etmekte güçlük çekmektedir. Bankalar olumlu bir sicil

kaydı ve teminat istemekte; yeni firmalar, özellikle de bilgiye dayalı faaliyetler geliştirmekte olanlar bu talepleri genellikle yerine getirememektedir. Yeni kurulan işletmeler işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamakta da ciddi problemlerle karşı karşıya kalmaktadır.¹⁰⁵

GEM araştırması Avrupa’da yeni işletmelere sağlanan informal desteğin risk sermayesi desteğinden beş kat daha fazla olduğunu; risk sermayesi desteği 2000-2001 arasında önemli ölçüde azalırken, informal desteğin daha istikrarlı seyrettiğini saptamıştır. Özel girişimciler riskli girişimlere olan ilgilerinin artması için vergi indirimleri gibi teşviklere ihtiyaç olduğunu belirtmişlerdir.

Avrupa’da özel sektörde bankalar ve yatırımcılar ile KOBİ’ler üzerinde uzmanlaşmış kamu finans kurumları arasında ya da karşılıklı teminat kuruluşları aracılığıyla risk paylaşımı, kıt kamu kaynakların seferber etmek için etkin bir yoldur ve bunun faaliyete yeni geçen işletmelere sağlanan fonlarda artış sağladığı saptanmıştır.

1.2.2.2. Ticari ve Hukuki Altyapı

Avrupa’da işini yürütemeyen bir girişimci “başarısız” damgasını yemektedir. Eurobarometer araştırmasında girişimciliğin taşıdığı risklere ilişkin başlıca kaygılarını belirtmeleri istenen Avrupalılar, iflas etme ve şahsi mülklerini kaybetme tehlikesine dikkat çekmişlerdir. Şahsi iflas, toplumdan damga yemenin yanı sıra, ağır hukuki sonuçlar doğurmaktadır. Kalan borçların tasfiyesi yıllar alabilmekte, iflas edenler mülklerini kaybedebilmekte ve bazı kısıtlamalara uğrayabilmektedir. Sahtekârlık ve dolandırıcılık durumlarında bu tür sonuçlar kabul edilebilir, fakat başarısızlık iş hayatının ayrılmaz bir parçasıdır ve girişimcilerin bir bölümü piyasada rekabet edemediği için iflas etmektedir. Avrupa’da iflas kanunlarının dürüst girişimcilerin yeni bir başlangıç yapmasının önündeki engelleri azaltacak şekilde gözden geçirilmesi tartışılmaktadır.¹⁰⁶

¹⁰⁵ European Commission, *a.g.e.*, s.12.

¹⁰⁶ Aynı, s.12.

Örneğin Belçika’da kabul edilen iflas kanunları, girişimcilerin geçici problemler yaşayan işletmelerini kurtarmalarına olanak vermeyi ve ayakta kalması mümkün olmayan firmaların olabildiğince çabuk tasfiye edilmesini sağlamayı amaçlamaktadır. Mahkemeler iflas etmiş dürüst girişimcilerin “affına” karar verebilmekte, bu yolla iş hayatında yeni bir başlangıç yapabilmelerine imkan tanımaktadır.¹⁰⁷

Avrupa Birliği’nde son dönemde kendi işinde çalışanlardan ve küçük işletmelerden alınan vergilerin düşürülmesi yönünde bir eğilim gözlenmekte ve ileride kendi işini kurmaya aday kişilerin vergi yükünü azaltma yolunda adımlar atılmaktadır. Yine de bazı üye ülkelerde söz konusu vergilerin hala yüksek olması, girişimcilerin servet yaratma ve servetlerini koruma imkanını azaltmaktadır. Kişi kendi işinde çalışmaya başladığında, çoğu durumda, daha sınırlı bir sosyal güvence tercihinde bulunmak durumunda kalmaktadır. Girişimcilerin ihtiyaçlarına göre biçimlendirilecek bir sosyal güvenlik sistemi, girişimciliği daha cazip hale getirebilir.¹⁰⁸

Fransız hükümeti ücretlilikten girişimciliğe geçişi kolaylaştırmayı hedeflemektedir. Firma kuruluşlarını desteklemeyi amaçlayan daha kapsamlı bir girişimin parçası olan bu adım, gerek kendi başlarına gerek işverenleriyle birlikte şirket kurmak isteyen ücretlilerin önündeki engelleri azaltmaya yönelik önlemleri kapsamaktadır. Bu çerçevede, henüz ücretli statüsünde olan girişimci adaylarının üzerindeki ayrımcı mali ve sosyal yükler de kaldırılacaktır.¹⁰⁹

Yeni bir iş kurmayı tercih eden Avrupalıların sayısı, mevcut bir işletmeyi devralmak isteyenlerden iki kat fazladır.¹¹⁰ Örneğin Avusturya’da, devredilen başarılı işletmelerin yüzde 96’sı devir işlemini izleyen ilk beş yıl içinde varlıklarını sürdürmekte, yeni kurulan işletmeler arasında ise bu oran yüzde 75’e düşmektedir.¹¹¹ Avrupa Birliği’ndeki işletmelerin yaklaşık üçte birinin önümüzdeki on yıl içinde,

¹⁰⁷ Aynı., s.13

¹⁰⁸ Aynı.

¹⁰⁹ Aynı.

¹¹⁰ Flash Eurobarometer 107 “Entrepreneurship”, (Brussels: European Commission, 2001), s.12.

¹¹¹ Aynı.

emeklilik ya da diğer nedenlerden dolayı yeni sahiplere ihtiyaç duyması beklenmektedir. Bu durum, mevcut firmaların devralınması için pek çok fırsat yaratacaktır.

Son zamanlarda gerçekleşen iyileşmelere rağmen, Avrupalılar idari engelleri yeni bir iş kurmanın önündeki önemli engellerden biri olarak görmeye devam etmektedir. İşletmeler faaliyete geçerken başlangıç aşamasında ihtiyaç duydukları donanımı ve finansmanı temin etmekte güçlük çekmektedir. Kamu sektörü ile özel sektör arasında risk paylaşımı, finansman teminini kolaylaştırabilir.

Eurobarometer araştırmasında, yeni bir iş kurmakta karşılaşılan engeller konusunda görüşleri sorulan Avrupalıların yüzde 69'u, mevcut idari prosedürlerin karmaşık olduğunu belirtmiş, yüzde 76'sı ise finansman yetersizliğine dikkat çekmiştir.¹¹²

Avrupa'da hukuki usullerdeki değişiklikler, KOBİ'lerin kuruluş kapsamını genişletmiş ve faaliyetlerinin tabi olduğu kuralları daha esnek hale getirmiştir. Yunanistan'da, tek kişilik limited şirket kurulması artık mümkün hale gelmiştir. İspanya'da, yeni limited şirketler yasası şirketlerin tabi olduğu hukuki çerçeveyi basitleştirmekte ve daha esnek hale getirmektedir. Fransa'da, şirketin hukuki tanımının genişletilmesi, farklı işletme biçimlerinin tabi olduğu vergi ve sosyal güvenlik mevzuatındaki farklılıkları ortadan kaldırmıştır. Portekiz'de, noterlere şirket kuruluşunda daha geniş yetki tanınarak işlemler basitleştirilmiştir.¹¹³

İş kurma süreçleri bugüne kadar üzerinde çok durulmuş bir konudur. Avrupa Komisyonu bir kıyaslama araştırmasında, iş kurmak için harcanan süre bakımından olumlu bir eğilim olduğunu saptamıştır. Bir şahıs şirketi kurmak için harcanan ortalama süre 12 işgünü, limited şirket kurmak için harcanan ortalama süre ise 24 işgünüdür ve bu rakamlar düşmeye devam etmektedir. Ne var ki, bazı Üye ülkelerin işletme kurma süresini ve masraflarını Avrupa'daki en iyi örneklerin seviyesine indirmeleri için kat etmeleri gereken bir miktar yol daha vardır. Çoklu prosedürler,

¹¹² Aynı.

¹¹³ Sayın ve Akan, a.g.e., s.181.

temas noktaları, gerekli formlar, izinler, ruhsatlar ve masraflar konusunda ilerlemeler kaydedilebilir.¹¹⁴

1.2.2.3. Eğitim – Öğretim

Avrupa’da eğitim ve öğretim sistemi, girişimciliğe doğru yaklaşımı, bir girişimci olarak kariyer fırsatlarından haberdarlığı ve becerileri geliştirerek girişimciliğin teşvik edilmesine destek olmaktadır.

Eurobarometer araştırması Avrupalıların yüzde 37’sinin girişimci olmayı düşündüğünü ya da düşünmüş olduğunu, fakat sadece yüzde 15’inin bu özlemini gerçekleştirdiğini ortaya koymaktadır. Araştırmalar bir işe nasıl başlanacağını bilmenin girişimci olma ihtimalini artırdığına işaret etmektedir. Bu da girişimcilik alanında verilecek eğitimlerle daha da güçlendirilebilir. Eurobarometer araştırmasına katılanlardan ebeveynleri kendi işinde çalışanların kendi işlerinde çalışmaya, ebeveyni ücretli olanlardan daha fazla eğilimli olduklarını göstermektedir. GEM araştırması ise becerilerinden ve deneyimlerinden emin olan kişilerin yeni bir işyeri kurma ya da işletme ihtimalinin iki ila yedi kat daha fazla olduğunu ortaya koymaktadır; yakınlarda yeni bir iş kurmuş birini tanıyanlar için ise bu ihtimal üç-dört kat daha fazladır. İngiltere Hanehalkı Araştırması daha önce girişimcilikle tanışıklığı olanların (arkadaşlar, aile ya da eğitim vasıtasıyla) iş kurmayı ciddi olarak düşünme eğiliminin daha güçlü olduğunu saptamaktadır. Eğitim sistemi, girişimciliği desteklemeye katkı olarak, hem girişimcilik becerilerinin edinilmesini hem de girişimcilikle tanışıklık kurulmasını sağlamaktadır.

AB’nde de girişimcilik dersleri özellikle 1990’lı yıllarda büyük bir atılım yaparak, yaygınlaşmaya başlamıştır. AB tarafından oluşturulmuş bir araştırma projesi ile 15 Avrupa ülkesinde uygulanmakta olan 50 adet değişik girişimcilik eğitim programı incelenmiş ve çıkan iyi uygulama örnekleri üye ülkelere önerilmiştir. Eğitim konusunda Avrupa’dan ilginç bir örnek Finlandiya’daki uygulamalardır. Bu ülkede 2000 yılında Ticaret ve Sanayi Bakanlığı tarafından

¹¹⁴ European Commission, *Benchmarking of Administration of Start-Ups*, (Brussels: European Commission, 2002), s.25.

başlatılmış olan Fin Girişimcilik Projesi'nde, eğitime yönelik birçok program hazırlanmış ve uygulamaya konmuştur. Hükümetin ekonomi programının bir parçası olan bu üç yıllık Girişimcilik İnisiyatifi çalışmasını, dokuz bakanlık ve Fin Yerel ve Bölgesel Yönetimler Birliği, işbirliği içinde hazırlamıştır. Bu program dahilinde, girişimcilik dersi verecek eğitimcilere özel olarak hazırlanmış Eğitim Bakanlığı tarafından verilen bir diploma programının yanında, uygulamada bulunan girişimciler için de meslek okulu diploması verilmesi hazırlıkları yapılmaktadır. Eğitimin tüm aşamalarında girişimcilik dersleri verilmektedir. Okullarda iş planı yarışmaları düzenlenmeye ve girişimcilik dalında staj uygulamalarına başlanmıştır. Temel işletme yetenekleri (muhasabe, finans, hukuk) yanında insan kaynakları yönetimi, fırsat tanınması, anlaşılması ve değerlendirilmesi, iş ahlakı ve münakaşa yetenekleri gibi birçok konu okullarda okutulmaya başlanmıştır. Ayrıca girişimci pedagojisinin Fin öğretmen eğitim sistemine dahil edilmesine çalışılmaktadır.¹¹⁵

Bu projeden elde edilen son derece olumlu sonuçlar nedeniyle tüm Avrupa Birliği'ne üye birçok ülkede girişimcilik eğitimi yaygınlaşmaktadır. Ders programlarına, girişimcilik kuramı ile iş planlarının hazırlanmasına ilişkin pratik bilgilerin verildiği bir girişimcilik dersi de eklenmiştir.¹¹⁶

1.2.2.4. Fiziksel Altyapıya Erişim

Avrupa'da da ABD'de olduğu gibi inkübatörler girişimciliğin geliştirilmesinde çok önemli bir yer tutmaktadır. Avrupa'da inkübatörler aracılığı ile rekabet ve istihdam yaratılmasını sağlamak, yeni teknolojilerin bulunmasını teşvik etmek, çalışanların yenilik yaratma yeteneklerini artırmak, geliştirilen yeniliklerin ticarileştirilmesini sağlamak amaçlanmaktadır. Bu inkübatörler devlet, özel işletmeler, devlet ve özel işletmeler ortaklığı şeklinde kurulmuştur. Tablo 4'de görüldüğü gibi bu inkübatörlerin kurulmasında yararlanılan kaynakların büyük kısmı ulusal kaynaklardan sağlanmaktadır.¹¹⁷

¹¹⁵ TÜSİAD, *a.g.e.*, s. 111-112.

¹¹⁶ European Commission, *Best Procedure Project on Education and Training for Entrepreneurship*, (European Commission: 2002), s.23.

¹¹⁷ European Commission, *Benchmarking of Business Incubators*, (European Commission, 2002), s.5.

Tablo 4: Avrupa'da İnkübatörlerin Kuruluş Fonu Kaynakları

İnkübatör Kuruluş Fonunun Kaynağı	%
(1) Avrupa Birliği Fonları	22
(2) Ulusal Fonlar	46
(3) Özel Kuruluş ve Bankalardan Sağlanan Kaynaklar	13
(4) Üniversite ve Ar-Ge Kuruluşlarından Kaynaklar	5
(8) Diğer Kaynaklar	13
Toplam	100

Kaynak: European Commission, **Benchmarking of Business Incubators**,
(European Commission, 2002).

Avrupa'da inkübatörlerin bu önemleri son yıllarda anlaşılmış ve Avrupa'daki toplam inkübatör sayısında önemli artışlar görülmüştür. Avrupa Birliği'nde günümüzde 800'den fazla inkübatör bulunmaktadır.¹¹⁸ Örneğin İrlanda'da Enterprise Ireland, kampüs temelli ticari girişimlerin sayısını ve yoğunluğunu artırmaya yönelik bir destek paketiyle, hızlı büyüyen yeni işletmeleri geliştirmeye odaklı bir strateji uygulamaktadır. Program, İrlanda bölgesel büyüme stratejisinin parçasıdır ve firma kurmak isteyen üniversite mezunlarına pratik bilgi ve yönetim desteği sağlayan bir yıllık bir işletme destek programını kapsamaktadır.

Kamuya ait bir arazinin veya binanın, piyasa fiyatlarının altında olacak şekilde bir işletmeye satışı veya tahsisi yoluyla gerçekleştirilen fiziksel yardım da önemli destekler içerisinde. Bu yardımın yapılabilmesi için,

- Satış konusu olan taşınmazın ihalesinin yaygın dağıtım yapan veya her kesimce bilinen bir yayın organı kanalı ile açık bir şekilde duyurulması ve şeffaf bir ihale yöntemi izlenmesi,
- Satış konusu olan taşınmazın piyasa değerinin bu konu ile ilgili bağımsız ve uzman bir kuruluş tarafından belirlenmesi ,ve satış fiyatının en az bu değer kadar oluşması,
- Satış konusu olan taşınmazın satışı için gerekli her türlü çaba gösterilmesine rağmen alıcı çıkmaması ve ihalenin gerçekleşmemesi

¹¹⁸ http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/incubators/ 10.04.2003 tarihli internet sitesi.

durumunda piyasa değerinin 5 % i kadar düşük değerin piyasa fiyatı olarak kabul edilmesi ve satış fiyatının en az bu değer kadar oluşması gerekmektedir.¹¹⁹

1.2.2.5. Devlet Politikaları ve Programları

Avrupa Birliği'nde; kısa ve orta döneme ilişkin politika ve stratejilerin belirlendiği "Büyüme, Rekabet Gücü ve İstihdam'a ilişkin "Beyaz Kitap"ta yer alan Küçük ve Orta Boy İşletmelere (KOBİ)'lere yönelik devlet politikaları girişimcilikle ilgili en önemli program olan "Entegre Program" ile somutlaştırılmış bulunmaktadır. Entegre Program doğrultusunda KOBİ politikası, iki temel amaca yönelik olarak ortaya konmuştur;

- Avrupa Birliği'nin bütün ülke ve bölgelerinde KOBİ'lerin gelişmesine her yönden elverişli bir ortamın teşvik edilmesi,
- Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin rekabet gücünün artırılması ve Avrupalılaştırılması ile uluslararasılaştırılmasının teşvik edilmesi.

Bunun yanı sıra, AB'nde Entegre program esas alınarak 1997-2000 yılları arasında uygulanmak üzere ve gelecekte de girişimciliğin desteklenmesinde önemli bir program olan "Üçüncü Çok Yıllık Program" hazırlanmıştır.¹²⁰

Avrupa Komisyonu'nun üye ülkelere yaptığı ekonomik program önerilerinden yola çıkarak, Avrupa Parlamentosu üye ülkelere girişimci bir Avrupa'nın yaratılması çağrısında bulunmuştur. Avrupa düzeyindeki öneriler iki alanda toplanmaktadır: KOBİ'lerin faaliyette bulundukları ortamın iyileştirilmesi ve yeni ve büyümekte olan firmaların finansal kaynaklara ulaşmasının sağlanması. Bu yönde Avrupa birliği'nde çeşitli ülkelerde farklı uygulamalar görülmektedir.¹²¹

¹¹⁹ European Commission, Official Journal No C 209, (European Commission :10.7.1997), s. 3.

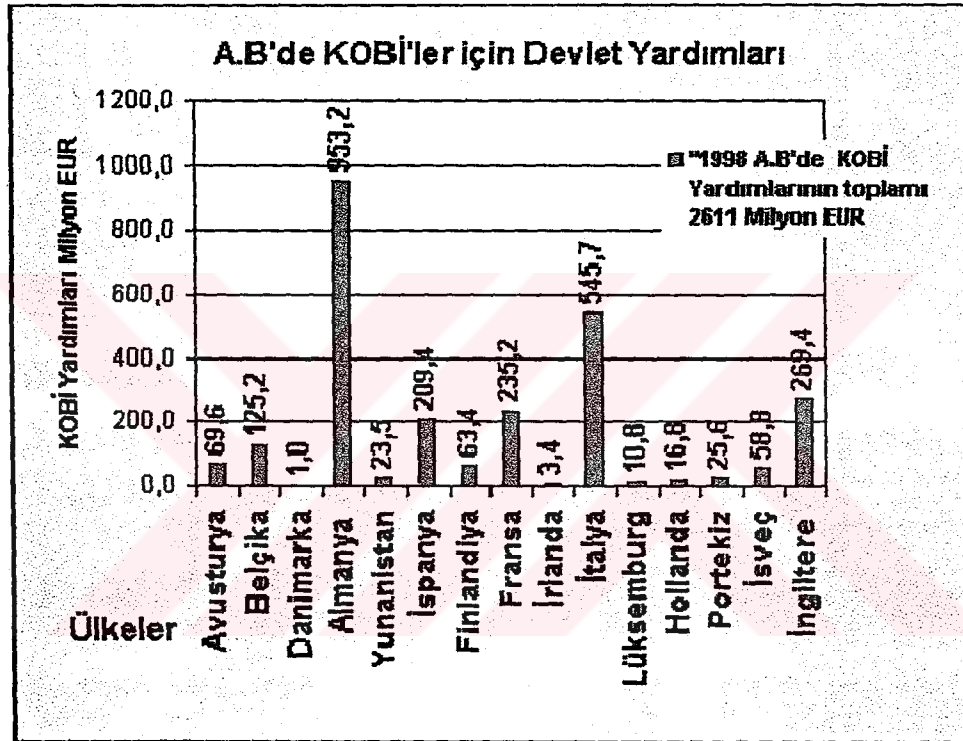
¹²⁰ Sayın ve Akan, a.g.e., s.3.

¹²¹ TÜSİAD, a.g.e., s. 109.

Devlet yardımları için uygun bulunan maliyetler,

- Doğrudan Yatırımlar (sabit yatırımlar, malzeme yatırımları) (Arazi, Bina, Tesis/Makineler)
- Dolaylı yatırımlar (Teknoloji transferi, patent , Bilgi giderleri)
- Dolaylı destekler (Danışmanlık hizmetleri, bilginin yaygınlaştırılması) gibi giderlerdir.¹²²

Tablo 5: AB’de KOBİ’ler İçin Devlet Yardımları



Kaynak: Avrupa Birliğinde Devlet Yardımları ve İmalat Sanayinde Uygulamaları, Mehmet Atilla Söğüt, KOSGEB, Ocak 2001, s.40.

Avrupa’da idari, mali, sosyal ve diğer kısıtların azaltılması yoluyla girişimciliğin gelişiminin kolaylaştırılması amaçlanmıştır. Basitleştirilmiş ve daha saydam usuller, beyan yükümlülüklerinden tanınan muafiyetler, toplu işlem merkezleri, işletmeler üzerindeki etki değerlendirmeleri ve mevzuatın ayıklanması, son yıllarda KOBİ’lerin kuruluşunu ve gelişimini kolaylaştırmak üzere idari işlemleri basitleştirdikleri başlıca alanlardır.

¹²² Aynı.

İdari usullerle ilgili olarak, Fransa, Hollanda ve Finlandiya bir işletmenin kuruluşu için istenen belge ve bununla ilgili mevzuatın sayısını önemli ölçüde azaltmışlardır. Finlandiya'da şirketlerle ilgili bilgiler Ulusal İstatistik Bürosu'nda toplanıp koordine edilirken Fransa bu amaçla "İşletme İşlem Merkezleri"ni kullanmaktadır. İtalya'da eskiden mevcut olan altı ayrı verginin yerine tek bir vergi konulmuştur; ayrıca, bir izin başvurusu konusunda yetkili merci belirli bir süre içinde işlem yapmadığı takdirde, söz konusu iznin otomatik olarak verildiği kabul edilmektedir. Finlandiya'da, şirket onay süreci basitleştirilmiş ve bütün vergiler için tek bir peşin ödeme usulü getirilmiş, yerel vergi daireleri bağlayıcı nitelik taşıyan emsal kararlar almaya yetkili kılınmıştır. İrlanda'da, her türlü vergi için tek bir kayıt formu uygulamasına başlanmıştır. Almanya'da ruhsat verme usulleri basitleştirilmiştir. İngiltere'de cirosu düşük şirketler için, ayrıntıların önceden basılı olduğu ve üç hesap satırından oluşan yıllık beyannamelerin uygulamaya konmasıyla KOBİ'lerin yaptırmak zorunda oldukları bürokratik işlemler azaltılmış ve yıllık hesapların zamanında verilmesi kolaylaştırılmıştır. İspanya'da, idari usullerin esnekleştirilmesi saydamlığı artırmakta ve cevapların daha hızlı verilmesini sağlamaktadır; bu ülkede de standart ve basitleştirilmiş formların kullanılması planlanmaktadır. Portekiz'de, şirket kuruluşuyla ilgili idari işlemlerin kolaylaştırılması amacıyla firma örgütleri Ulusal Şirketler Sicili'yle bir protokol imzalamışlardır.¹²³

Avrupa'da uygulanan muafiyetlere bakılacak olursa, Avusturya'da daha fazla esneklik tanınarak cirosu düşük firmalara bilanço usulü yerine işletme defteri tutma imkanı verilmiştir. İngiltere'de de, Şirketler Yasası'ndaki açıklama yükümlülükleri basitleştirilmiştir. İngiltere ve İrlanda'da, beyanname verilmesiyle ilgili külfetlerin azaltılması için KDV beyannamesi eşikleri artırılmaktadır. Yeni işletmelerin kurulmasını teşvik etmek üzere Almanya'da ticaret odaları, İsveç'te ise bölgesel destek kuruluşları tarafından Toplu İşlem Merkezleri kurulmuştur. Belçika ve İspanya'da, KOBİ'lerin devlet dairelerindeki bütün işlemleri için tek bir bağlantı noktası kurulması da öngörülmektedir.¹²⁴

¹²³ Sayın ve Akan, *a.g.e.*, s. 180.

¹²⁴ Aynı.

1.3. JAPON EKONOMİSİNDE GİRİŞİMCİLİĞİ YARATAN KOŞULLAR

Japon ekonomisi için de girişimciliği yaratan koşullar, genel ulusal koşullar ve girişimciliği etkileyen koşullar olarak iki ana başlıkta toplanmaktadır. Girişimciliği etkileyen koşullar da yine finansal koşullar, ticari ve hukuki altyapı, eğitim-öğretim, fiziksel altyapıya erişim, devlet politikaları ve programları olarak sınıflandırılmıştır.

1.3.1.Genel Ulusal Koşullar

Japonya, Amerika Birleşik Devletleri'nden sonra dünyanın önemli ekonomik güçlerindendir. Dünyadaki mal ve hizmet üretimimin yaklaşık %18'i Japonya tarafından gerçekleştirilmektedir. Son yıllardaki zayıflama belirtilerine rağmen Japon finans kuruluşları Japonya'yı dünyanın en büyük kreditorlerinden biri haline getirmiştir. Büyük hacimdeki ihracat dış ticaret fazlasına neden olmakta ve günümüzde Amerika ve Avrupa ülkeleri arasındaki ticari anlaşmazlıkların kaynağını oluşturmaktadır.

Japonya Avrupa sömürgesi olmaktan kurtulmuş ender Uzakdoğu ülkelerinden biridir. Batı kültürünü tamamen kendi isteğiyle, kendi istediği şekilde ve daha da önemlisi kendi istediği zamanda geniş çapta kabul eden ilk ülkedir. Başlangıçta çelişkili gibi görünen bu durum Japon tarihinin, Çin ile ilişkiler hesaba katıldığında, pek de yabancı olduğu bir durum değildir.

Japonya 1630'dan 1850 yılına kadar (Tokugava Dönemi) inziva olarak tanımlanabilecek bir politika güderek sınırlarını, Nagasaki limanında kalmalarına izin verilen Hollandalı birkaç tüccar dışında dış dünyaya kapatmıştır. 1853 yılında Amiral Perry komutasındaki Amerikan Deniz Kuvvetlerine ait gemilerin ülkeyi

ziyareti sonucunda imzalanan ticari antlaşmayla Japonya Batı dünyası ile ticaret yeniden sınırlarını açmıştır.¹²⁵

Uzun olarak sayılabilecek “izolasyon” sürecinin ülkeye ticari açıdan çeşitli maliyetleri olmasına rağmen, ileriki yıllarda izlenecek ekonomik ve siyasi politikaların sağlıklı bir şekilde oluşturulmasında çok önemli katkıları olmuştur. Meiji Restorasyonundan sonra batı modeliyle oluşturulan güçlü askeri ve sanayi altyapısına dayalı modern ulus devlet olmaya yönelik adımlar atılmış ve feodal sistem kaldırılmıştır.¹²⁶

Yirminci yüzyılın başına gelindiğinde Japonya Asya kıtasının sayılı ekonomik ve siyasi gücü haline gelmiştir. 1904-1905 Rus-Japon savaşının kazanılması Japonya’nın bir dünya gücü haline getirmiştir. Ülkedeki doğal kaynakların yetersizliği dış dünyaya aşılma gereksiniminin önemli bir nedenidir.

2. Dünya savaşında tamamıyla tahrip olan ekonomik altyapıya rağmen Japonya kısa sayılabilecek bir sürede ekonomisinin yeniden inşasını başarmakla kalmamış aynı zamanda dünyanın ikinci büyük ekonomik gücü haline gelmeyi başarmış bir ülkedir. Bu ekonomik kalkınmada özellikle imalat ve hizmetler sektörünün payı büyüktür. Genel olarak yaygın kanının aksine dış ticaretin Japonya ekonomisi içindeki payı nispi olarak düşüktür ve iç piyasanın payı diğer sanayileşmiş ülkelere oranla daha yüksektir.¹²⁷ Savaştan sonra Japonya’da başlayan hızlı kalkınma dönemi içinde küçük işletmeler çok önemli bir rol oynamışlardır. Değişen koşullara çok hızlı uyum sağlayabilmeleri nedeniyle Japon ekonomisinin arkasındaki itici güç olmuşlardır.

Japonya’da 1945-1951 yılları arası sosyal reformların ve ekonomik altyapının yeniden oluşturulabilmesi için gerekli düzenlemelerin yapıldığı dönemdir. Yeni anayasa bu dönemde yürürlüğe girmiş ve askeri harcamalarda ciddi kısıtlamalara

¹²⁵ John Pempel, *Policy and Politics in Japan: Creative Conservatism* (Philadelphia: Temple University Press, 1982), s. 220.

¹²⁶ Aynı.

¹²⁷ Shigeto Tsuru ve Helmut Weidnes, *Environmental Policy in Japan* (Berlin: 1989), s. 519.

gidilmiştir. “Öncelikli Üretim Sistemi” ile ekonomik kalkınmanın itici gücünü oluşturacak temel “motor” endüstrilere ağırlık verilmiş ve çelik sanayii üzerinde yoğunlaşarak diğer sektörlerin girdi ihtiyacı ve hammadde gereksinimleri karşılanmıştır. Metalurji ve kimya sanayii alanında yapılan yatırımların dolaylı etkileri kısa sürede etkisini göstererek elektronik ve tüketim malları üretiminde hızlı bir gelişme kaydedilmiştir.¹²⁸

Japon ekonomisi 1950’lerden 1973 yılındaki petrol krizine kadar 1962 ve 1965 yıllarındaki kısa dönemli ekonomik durgunluk dışında yaklaşık olarak 25 yıl boyunca yıllık olarak % 11 oranında büyümüştür. Tasarruf eğiliminin çok yüksek olması mali sektörün yatırımlara finansman desteği bulmasını kolaylaştırmış ve uzun dönemde Japon finans kuruluşlarının güçlenmesinde önemli bir rol oynamıştır. Günümüzde Japonya’yı dünyanın en büyük kreditör ülkesi yapan temel faktör yüksek tasarruflardır. Sermaye ve modernizasyon yatırımlarının yüksekliği Japon firmalarının uluslararası piyasalarda rekabet gücünü ve işgücü verimliliğini artırmış, yeni teknolojilerin ve ürünlerin ortaya çıkmasına yol açmıştır.¹²⁹

Yüksek tasarruf eğiliminin yol açtığı düşük faiz oranları Japon şirketlerine düşük finansman maliyeti avantajını vererek uluslararası piyasalarda rakiplerine karşı üstün duruma getirmiştir. Japonya günümüzde dolaysız yabancı sermaye yatırımları açısından dünyanın en büyük sermaye ihracatçısı ülkelerinden biridir.¹³⁰

İç pazardaki düşük tüketim eğilimleri ve tasarruf eğiliminin yüksekliği Japon firmalarını ihracata yöneltmiştir. Genel anlamda Japon kalkınma modelinin başarılı olması günümüzde Asya-Pasifik bölgesinin ekonomik canlılığının da nedenidir ve bölgedeki ülkelere model oluşturmaktadır.

Bütün bu ekonomik gelişmelerle beraber, Japonya’da girişimciliği yaratan koşullar incelendiğinde Japon toplumunun, toplumsal ilişkilerin şekillendirilmesinde

¹²⁸ Chalmers Johnson, *The Institutional Foundations of Japanese Industrial Policy*, (Oxford University Press: 1986), s. 45.

¹²⁹ Aynı.

¹³⁰ Gary Allen, *The Japanese Economy*, (St. Martin’s Press, 1981), s.48.

dini inanışlardan çok, güçlü sosyal ve bireysel değerler üzerine kurulu bir toplum olduğu söylenebilir. Uyumluluk ve karşılıklı bağımlılığın vurgulandığı eğitim sisteminin bunun sürdürülebilir kılınmasında önemli bir yeri bulunmaktadır.¹³¹ Mevcut ekonomik yapıyla beraber beklide Japonya'da girişimciliği etkileyen en önemli ulusal koşul olarak bu değerlerden söz edilebilir.

1.3.2.Girişimciliği Etkileyen Koşullar

Japonya için de bu bölümde finansal koşullar, ticari ve hukuki altyapı, eğitim-öğretim, fiziksel altyapıya erişim, devlet politikaları ve programları incelenecektir.

1.3.2.1. Finansal Koşullar

Japonya'da girişimcilerin finansman olanakları özel sektör ve kamu sektöründen kaynaklanabilmektedir. Özel finansman kuruluşları içerisinde bankalar krediler aracılığı ile finansal kaynak sağlamaktadırlar. Bankaların toplam krediler içerisindeki payı %55'e yakındır. Bu krediler de şehir bankaları, yerel bankalar, uzun vadeli kredi bankaları, emniyet bankaları (Trust Banks) olarak sınıflandırılan bankalardan kaynaklanmaktadır. Özellikle küçük işletmelere finansal destek sağlamak amacıyla kurulmuş olan finansman kuruluşları da bulunmaktadır. Bunlar da Karşılıklı Kredi ve Tasarruf Bankaları, Kredi Birlikleri ve Kredi Kooperatifleridir. Karşılıklı Kredi ve Tasarruf Bankaları, yerel bankalar gibi çalışan ancak verdikleri en yüksek kredi miktarı 800 milyon Yen ile sınırlandırılmış olan bankalardır. Kredi Birlikleri , kar amacı gütmeyen kooperatif niteliğindeki kuruluşlardır. Üyelerine sermayelerinin % 20'si kadar ya da 400 milyon Yen'e kadar kredi vermektedirler. Üyeleri olmayanlara da toplam kredi hacminin % 20'si kadar kredi verebilmektedirler. Kredi kooperatifleri ise sadece üyelerine kredi sağlayan oluşumlardır. Kredi miktarları üyenin sermayesinin % 20'si ya da 200 milyon Yen ile sınırlıdır.¹³²

¹³¹ Tayyar Sadıklar, *Kalkınma Yolunda Japon Örneği ve Türkiye* (Ankara: Ayyıldız Matbaası, 1971), s. 12.

¹³² Elan Altbach, "Small and Medium-sized businesses in the Changing Japanese Economy", *Japan Economic Institute* No.31A, (1997), s.11.

Kamu finansman kuruluşları özellikle özel sektörün sağlayamadığı uzun vadeli kredilerle finansal ardım vermektedirler. Bu amaçla kurulmuş olan üç büyük kamu finansman kuruluşu bulunmaktadır. Bunlardan biri Küçük İşletmeler Finansman Şirketi'dir. Bu kuruluş girişimcilere uzun vadeli işletme sermayesi, ekipman ve yatırım kredisi sağlayan bir kuruluştur. Devletin sanayileşme politikası çerçevesinde özel finansman kuruluşlarının destek sağlayamadığı bazı alanlara kaynak yaratmaktadır. Şirket devlet garantili bonoları ihraç etmekle yetkili kılınmıştır. Buradan sağlanan fonlar en büyük kaynağı oluşturmaktadır. Kendi büroları ya da özel finansman kuruluşlarına verdiği acenteliklerle kredi dağıtmaktadır.¹³³

Kamu finansman kuruluşlarından Ulusal Finansman Şirketi de uzun vadeli kredi sağlayan bir kuruluştur. Küçük İşletmeler Finansman Şirketi 300 milyon Yen'e kadar kredi verebilirken Ulusal Finansman Şirketi ancak sermayesi 10 milyon Yen'den az olan şirketlere kredi sağlamaktadır. Başlıca fon kaynakları hükümetin sermaye payı, hükümetten alınan ödünç fonlar ve hayat sigortası primleridir.

Ticaret ve Sanayi Kooperatifleri Bankası (Shoko Chukin Bank) Maliye Bakanlığı ile Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'na bağlı olarak kurulmuş yarı özel yarı resmi bir finansman kuruluşudur. Sermayesinin Yaklaşık % 70'i devlete % 30'u da kooperatiflere aittir. Banka girişimcilere kredi sağlamanın yanısıra küçük işletmelerin tanıtımıyla ilgili çalışmalar da yapmaktadır.

Diğer kamu finansman kuruluşları da Küçük İşletmeler Yatırım Şirketi ve Küçük İşletmeler Şirketi'dir. Küçük İşletmeler Yatırım Şirketi yatırım sermayesi sağlamaktadır. Özellikle aile şirketlerinin sermaye artırımına yardımcı olmakta ve danışmanlık hizmeti de ermektedir. Küçük İşletmeler Şirketi ise daha çok hizmet sağlayan bir kuruluştur. Danışmanlık ve rehberlik hizmetlerine finansal ve yönetsel destek sağlamaktadır.¹³⁴

¹³³ Harada, a.g.e., s.5.

¹³⁴ Horo Kawai. ve Sagi Urata, "Entry Of Small And Medium Enterprise And Economic Dynamics In Japan", *Small Business Economics*, (2002), s. 41.

Japonya’da Kobi’lere finansman kolaylıkları sağlayan kamu kurumları aşağıdaki Tablo 6’da ayrıntılı olarak gösterilmektedir.

Tablo 6: Japonya’da KOBİ’lere Finansman Kolaylıkları Sağlayan Kamu Kurumları

KURUMLAR	KAYNAKLAR
♦Küçük İşletmeler Finans Şirketi, ♦Ulusal Finansman Şirketi, ♦Shoko Chukin Bankası, ♦Çevre Sağlığı İşleri Finansman Şirketi, ♦Küçük İşletmeler Yatırım Şirketi, ♦Japon Kalkınma Şirketi, ♦Japon İthalat ve İhracat Şirketi, ♦Küçük Teşebbüsler Şirketi, ♦Japon İnşaat Şirketi, ♦Ekipman ve Kiralama Şirketi.	- Vergiler, - Genel Bütçe, - Sanayi Yatırımları Özel Fonu, - Posta Gelirleri, - Sağlık Primleri, - Emeklilik Primleri, - Emniyet Sandığı Fonları, - Hayat Sigortası Yıllık Gelirleri, - Banka ve Özel Finans Kuruluşları Depozitoları, - Devlet Garantili Bonolar.

Kaynak: Tahir Akgemici, Kobi’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, (KOSGEB, Haziran 2001), s.63.

1.3.2.2. Ticari ve Hukuki Altyapı

Japonya’da girişimcileri ilgilendiren hukuki altyapının temelini “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Ana Kanunu” oluşturmaktadır. Bu kanunun amacı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin gelişmelerini ulusal ekonomiye paralel olarak geliştirmek ve bu işletmelerde çalışanların ekonomik ve sosyal durumlarının iyileştirmektir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin geliştirilip güçlendirilmesinin, bu kuruluşların verimliliklerinin artmasına bağlı olduğu vurgulanmaktadır. Bu nedenle Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin kuruluş yerlerinin sosyal ve ekonomik koşulları nedeniyle taşıdıkları dezavantajların düzeltilmesi doğrultusunda devlet politikaları geliştirilirken bu kuruluşların da kendi aralarında yardımlaşmaları amaçlanmaktadır.¹³⁵

Kanun bu amaçların gerçekleştirilebilmesi için alınması gereken tedbirleri dört ana bölümde toplamıştır:

- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin yapısal olarak güçlendirilmesi için toplu tedbirler,

¹³⁵ Johnson, a.g.e., s.48.

- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin faaliyetleri sırasında karşılaştıkları olumsuz durumların düzeltilmesine yönelik tedbirler,
- Çok küçük işletmeler ile ilgili özel tedbirler,
- Finansman ve vergi sistemi ile ilgili konuları içeren tedbirler.

Bu kanuna göre hükümetin bu kararların uygulaması ve bütçede gerekli ayarlamaları yapması için yürütme ile ilgili kanunlar hazırlaması gerekmektedir. Ayrıca bu kanunla hükümete verilen diğer bir görev de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin durumlarını ortaya koyacak araştırmaların yapılmasıdır.

Kanun ayrıca bilgili ve tecrübeli kişilerin görüşlerini alacak ve buna dayalı olarak yapılacak etüd ve çalışmaları uygulayabilecek bir “Küçük İşletmeler Danışma Konseyi” kurulmasını öngörmektedir. Girişimciler ve konsey arasındaki ilişkiler bu kanunda açıklanmaktadır. Kanun Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ile ilgili faaliyetlerin yapılması ve devam ettirilebilmesi için çeşitli örgütlerin de kurulmasını öngörmektedir.

“Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Modernizasyonunu Teşvik Kanunu” da sadece ilgili işletmelerin değil bunlarla ilişkide olan firmaların, hatta sanayilerin de modernleştirilmesini hedeflemektedir. Modernizasyon programında olduğu gibi yapısal gelişmenin gerekli olduğu sanayi kolları belirlenerek bu alanlara “Yapısal Gelişme Programı” uygulanmaktadır. Bu program yeni bir ürünün geliştirilmesiyle ilgili olabileceği gibi yeni bir üretim sisteminin geliştirilmesiyle de ilgili olabilmektedir.¹³⁶

1.3.2.3. Eğitim – Öğretim

Japonya’nın hızlı kalkınmasının ardındaki önemli bir faktör iyi düzeyde eğitim görmüş iş gücünün varlığıdır. Japonya’da 1960 yılında uygulamaya konulan “on yıl içinde milli geliri ikiye katlama” projesinin gerçekleştirilmesinde gerekli

¹³⁶ Aynı.

üretim artışının sağlanabilmesi nitelikli iş gücünün varlığıyla ve bu iş gücünün tasarruflarıyla gerçekleştirilmiştir.¹³⁷

Birçok başarılı girişimci deneyimine rağmen Japon ekonomisi savaş sonrası dönemde büyük işletmeler tarafından kontrol edilmiştir. Bu dönem içerisinde girişimci kültürünün çok gerekli olmadığı, gruplara dayalı olan endüstriyel organizasyonun aynı dinamizmi ve üretimi yarattığı düşünülmekteydi. Japon endüstrisinin başarısı 1980'lerin sonuna kadar bu görüşü destekler şekilde gelişmiştir. Ancak düşük büyümenin gerçekleştiği 1990'lar bu görüşün değişmesi gerektiğini göstermiştir. Bu dönemden sonra küçük işletmelerden gelecek girişimcilik kültürünün yaratacağı dinamizmle Japon ekonomisini sürdürülebilir bir büyüme yoluna sokabileceği anlaşılmıştır. Bu nedenle devlet politikaları küçük işletmeleri katma değeri daha yüksek ürünler üretmeye teşvik edecek şekilde oluşturulmaya başlanmıştır. Bu anlamda devlet üniversitelerine daha fazla özerklik tanınarak araştırma faaliyetlerini ticaretleştirmelerine izin verilmiş ve yan sanayi işletmelerine bir araştırma platformu olarak üniversite sanayi işbirliği artırılmaya çalışılmıştır.¹³⁸

Günümüzde mevcut işletmelere ve kuruluş aşamasındaki bazı girişimcilere yönelik destekler bunları kullanacak girişimciler olmadığı için faydasız olarak kalabilmektedirler. Çünkü bir Japon girişimcinin yaşı artık ortalama olarak yükselmiştir. 1960'ların ortalarında girişimcilerin % 60'ından fazlası yaklaşık 7 yıllık bir iş tecrübesine sahip ve 20-30'lu yaşlarında olan Japonlardı. Günümüzde yaş aralığı 35-40 düzeyine yükselmiştir. Bu yükseliş de yüksek teknoloji ekipmanlarının ve arazi fiyatlarının finansal giriş koşullarını ağırlaştırmasına bağlanmaktadır. Diğer önemli bir neden ise girişimci olabilecek insan sayısının eğitim sistemi nedeniyle azlığıdır. Eğitim sistemi üzerine baskı girişimci ruhuna sahip, değişik yeteneklere sahip insanların yetiştirilmesi konusunda gelmektedir. Eğitim sisteminin yeniden yapılandırılması konusundaki çalışmalar 1984 yılında Ulusal Eğitim Reformu Konseyinin kurulmasıyla başlamıştır. Konsey 1987 yılında eğitim reformu paketini önermiştir. Bu reform paketinde de özellikle yaratıcılığı, bireysel yetenekleri teşvik edecek, bilgi çağının gereklerini sağlayacak yaşam boyu eğitim fırsatları sunacak bir

¹³⁷ Shigeto Tsuru ve Helmut Weidnes, a.g.e., s. 211.

¹³⁸ Hai Kawai ve Soda Urata, a.g.e. s. 41-51.

eğitim sisteminin yaratılması öngörülüyordu. Ancak bu pakete Eğitim Bakanlığı'nda ve öğretmen birliklerinde muhalefet oluşmuştur. Sonuç olarak bu reform birçok değişikliğe uğrayarak kabul edilmiştir.¹³⁹

1980'lerin sonlarında eğitim reformu unutulmuş, ancak 1990'larda tekrar gündeme gelmiştir. Son yıllarda da eğitim reformlarında önemli değişimler gözlenmiştir. Özellikle son yıllarda Eğitim Bakanlığı'nın organları değişim için büyük çaba göstermiştir. İlköğretim ve lise düzeyinde yıllık ders saatleri düşürülmüş, seçimlik ders sayısı artırılmıştır. Özellikle ezbere değil deney ve gözleme dayanan bir sisteme ağırlık verilmeye çalışılmıştır. Üniversiteler Konseyi de üniversitelerin yaratıcı, yenilikçi ve yüksek yetenekli mezunlar yetiştirmesi için şu prensiplere dayanan programlar geliştirmeye başlamıştır:

- Eğitimin kalitatif olarak artırılması ve öğrencilerin bireysel hedeflerine ulaşmalarını sağlayacak araştırmalara ağırlık verilmesi,
- Eğitim ve araştırma sistemlerinde Üniversitelerin özerkliklerini garanti edecek esnekliğin sağlanması,
- Kurumsal özerkliği sağlayacak şekilde idari yapının geliştirilmesi,
- Üniversitelerin farklılaştırılması ve eğitimin sürekli olarak gelişmesinin sağlanması.¹⁴⁰

Ayrıca Üniversiteler Konseyi özellikle MBA türü lisansüstü programların sayısının artırılmasını sağlamıştır. Böylece mesleki eğitime yönelik ve girişimciliği teşvik edecek teoriden çok pratiğe dayalı bir eğitim sistemine geçiş sağlanmaya çalışılmıştır.

1.3.2.4. Fiziksel Altyapıya Erişim

Japonya da girişimciler fiziksel altyapı desteğini inkübatörler ve teknoloji merkezleri aracılığı ile elde etmektedirler. Girişimciliğin aktif olarak desteklenmesi

¹³⁹ Yoto Honjo, "Growth Of Start-Up Firms: Evidence From The Japanese Manufacturing Industry", *Institute of Business Research, Chuo University, Working Paper*. (2001), s.8.

¹⁴⁰ Aynı, s.10.

ve bölgesel ekonomik yeterliliğin sağlanması Japon ekonomisi için önemli bir hale gelmiştir. Teknopolis Yasası ve Endüstri Bölgeleri Yasası'na dayanan politikalarla yeni iş alanları doğmuştur. Birçok destek organizasyon aracılığı ile bölgesel sanayiler insan kaynakları, bilgi desteği, know-how'lar ile desteklenerek girişimcilik teşvik edilmeye çalışılmaktadır. Bu konuda ana destek unsurları olan yeni işletme destek kuruluşları, yerel yönetimler, kamu araştırma kurumları Japon Yeni İşletme İnkübatör Birliği'ni (JANBO) 1999'da kurarak yerel düzeyde yeni işletmeleri teşvik etmeyi amaçlamıştır. Birliğin üye kuruluşları 54 ana kuruluş ve 700 destekleyici kuruluştan oluşmaktadır.¹⁴¹ Bu birliğin temel amaçları:¹⁴²

- İşletme inkübasyonu ile ilgili yıllık toplantı ve seminerle düzenlemek,
- İnkübatör yöneticileri için eğitim programları düzenlemek,
- Üyeler arasında bilgi alışverişi sağlayacak ağ geliştirmek,
- Araştırmak yapmak ve veri toplamak,
- Uluslararası değişimi teşvik etmektir.

İnkübatörlerin toplam sayısına bakıldığında 2001 yılı başında bu sayının 159 kamu ve 44 özel inkübatör olduğu görülmektedir. Özel inkübatörlerin sayısında 2000 yılından itibaren yeni menkul kıymetler borsalarının kurulmasıyla artış olmuştur. Bu inkübatörlerdeki işletmelere bakıldığında 1745 adeti kamu 502 adeti de özel inkübatörlerde bulunmaktadır. Özellikle yurtdışından gelecek girişimcilere hizmet vermek için de 11 adet inkübatör bulunmaktadır.¹⁴³

1.3.2.5. Devlet Politikaları ve Programları

Japon Hükümeti ve bürokratik çevreleriyle iş dünyası arasında çok sıkı bir ilişki bulunmaktadır. Sağlıklı, sürdürülebilir ve daha da önemlisi işbirliğinin gerektiği alanlarda diğer grupların araya girmesini önleyerek sorunların çözümünün güçleştirilmesini önlemek amacıyla ilişkiler diğer ülkelerden farklılıklar göstermektedir. İlişkilerin hükümet ayağı genellikle Uluslararası Sanayi ve Ticaret

¹⁴¹ http://www.janbo.gr.jp/eng/e_obj.html 10.12.2002 tarihli internet sayfası

¹⁴² http://www.janbo.gr.jp/eng/2002/whats_janbo.html 10.12.2002 tarihli internet sayfası

¹⁴³ http://www.janbo.gr.jp/eng/incu_index.html 10.12.2002 tarihli internet sayfası

Bakanlığı (MITI) ve Finans Bakanlığı tarafından yürütülmektedir. İş dünyası-bürokrasi ilişkileri işbirliği ve konsensüs temeline dayalı, uzun dönemli amaçlarla ortak sorunların çözülmesi üzerine kurulmuştur.

İş dünyasını ilgilendiren herhangi bir karar alınmadan önce sıkı bir karşılıklı işbirliği süreci işletilmektedir. Herhangi bir sektörü ilgilendiren yasal bir düzenleme yapılmadan önce ilgili sektörün temsilcilerinden oluşan komiteler öncelikle kendi içlerinde bir taslak oluşturulmakta, daha sonra bu taslak üzerinde MITI bürokratları ile çalışma yapılmakta, taslak nihai şeklini almadan diğer sektörler üzerinde oluşturabileceği potansiyel etkilerin de dikkate alınabilmesi için kararın makro düzeyde analizi yapılmakta ve nihai karar bakanlığa sunulmaktadır.

Alınan kararlardan sonra ortaya çıkabilecek potansiyel sorunlar genellikle kamuoyuna yansıtılmadan bürokratlarla iş çevreleri arasında çözülmeye çalışılmakta, sonuç alınamayan noktalarda nihai olarak yasal yollara başvurulmaktadır.

Japon ekonomisi birçok sektörde arz fazlası varken birçok ihmal edilmiş ya da bakir pazarın da olması nedeniyle sorun yaşamaktadır. Bu durum da girişimcilerin büyük işletmelerle rekabet ederek yükselişe geçmeleri gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Özellikle 1990'larda politikalarda işletmelerin teknolojik ve yönetsel kabiliyetlerini artıracak şekilde değişiklikler olmuştur. Geniş bir yelpaze içerisinde yeni ürünleri destekleyecek yatırım destekleri, vergi indirimleri, danışmanlık hizmetleri gibi destekler oluşturulmuştur. Ancak tüm küçük ölçekli işletmeler yardım edilmesinin güçlüğü nedeniyle de bazı önlemler alınmıştır. Küçük işletmelere yönlendirilen kamu finansmanının kontrolü ve işletmelerin hesap verebilirliğiyle ilgili düzenlemeler yapılmıştır. Böylece 1936 çıkarılmış olan ve ülkenin bu konuyla ilgili politikalarını yönlendiren Küçük İşletmeler Kanunu 1999 yılında revize edilmiştir. Böylece yeni destek planı ilk kez sayısal hedefler göstererek, kamu otoritesinin fonların kullanımı ile ilgili istekliliğini ortaya koymuştur. Destek planı dahilindeki bir küçük işletmenin yeni üretim yöntemleri ve yönetim şekilleri

uygulayarak yenilikçi ürün ve hizmetler aracılığı ile yarattığı katma değeri en azından % 3 oranında artırması gerekliliği getirilmiştir.¹⁴⁴

Uzun yıllar boyunca ihracatın teşvik edilmesi Japon hükümetlerini birinci derecede öncelikli hedefleri arasında yer almıştır. Sınırlı doğal kaynaklara sahip olan Japonya'nın yapmak zorunda olduğu ithalatın finansmanının gerekli döviz girdisini sağlayacak ihracatı artırmaktan başka seçeneğinin olmadığı görülmüştür. İhracatı artırmak için geliştirilen politikanın birinci ayağını ithalatı ikame edebilecek dünya kalitesinde üretim yapan endüstrilerin ortaya çıkarılması, ikinci olarak da uluslararası piyasalarda rekabet edebilirliktir. Bu anlamda girişimciler önemli görevler üstlenmiştir.

Savaş sonrasında kronik hale gelen dış açıkların kapatılması için ithalata çeşitli kısıtlamalar getirilmiş ve ithalat MİTİ'nin belirlediği alanlarda yapılmıştır. 1960 yılı başlarında hükümet artan baskılar sonucunda dış ticarete kısmi bir liberalizasyona giderek ithalat kotalarının bir kısmını kaldırmış, tarife oranlarını düşürmüş ve yabancı sermayenin ülkeye girişine getirilen kısıtlamaları kısmen de olsa kaldırmıştır. 1964 yılına kadar girişimcilere yapılan hükümet yardımları, vergi indirimleri ve ihracat teşvikleriyle artırılmaya çalışılan dış ticaret 1964 yılında Japonya'nın Uluslararası Para Fonu'na (IMF) üyeliği ile ikinci bir döneme girmiş ve Japonya ihracat teşviklerinin bir kısmından vazgeçmek zorunda kalmıştır.¹⁴⁵

1970'li yılların başında bütün ihracat vergi indirimleri kaldırılmış ve daha dolaylı yöntemler kullanılarak ihracat teşvik edilmeye başlanmıştır. Artan dış ticaret fazlasının yol açtığı anlaşmazlıklar sonucunda 1980 yılından itibaren Japonya "gönüllü ihracat kısıtlamaları" uygulamaya başlamıştır. Günümüzde Japonya, sanayileşmiş ülkeler içinde gümrük vergileri en düşük ülkelerdendir. Gümrük tarifeleri için ortalama oran Japonya'da % 2,5 iken aynı oran ABD için % 4,2 Avrupa Birliği için ise % 4,6 dır.¹⁴⁶

¹⁴⁴ Ministry of Economy and Industry, *Outlines of Japan's New SME Policies*, (2001), s.10.

¹⁴⁵ Sadıklar, a.g.e., s. 46.

¹⁴⁶ Aynı.

Devlet içerisinde girişimciliği etkileyen en önemli kurumlardan olan Uluslararası Ticaret ve Endüstri Bakanlığı'na (MITI) bakıldığında bu bakanlık 1949 yılında endüstriyel verimlilik ve istihdamın geliştirilmesi ve savaş sonrası tahrip olan ekonomik yapının yeniden inşası için Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile Ticaret Örgütleri Birliği'nin bir araya getirilmesiyle oluşturulmuştur. MITI dış ticarete ilişkin düzenlemelerin yapılmasının yanında diğer bakanlıkların yetki alanına girmeyen her türlü ekonomik etkinliğin düzenlenmesinde birinci derecede rol oynamıştır. MITI sanayi politikalarının belirlendiği, iş dünyasında ortaya çıkan sorunların çözümlendiği, daha genel olarak makro ekonomik politikaların belirlendiği en önemli bakanlıktır. Bakanlığın iş dünyası ile yakın ilişkileri büyük sanayi şirketlerinin korunmasına ve bu şirketlerin dış piyasalarda rekabet gücünün artırılmasında ve iç piyasada korunmasında etkili rol oynamış ve bu politikaların uygulanabilmesi için gerekli yasal düzenlemeleri yapmıştır.

Girişimcilik açısından diğer önemli bir kurum olan Japon Dış Ticaret Örgütü (JETRO) 1958 yılında ihracatı geliştirmek için Uluslararası Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (MITI) tarafından kurulmuştur. Günümüzde JETRO'nun Türkiye dahil atmış aşkın ülkede ofisi bulunmaktadır. Başlangıçta yalnızca ihracatı teşvik etmek için kurulan JETRO, 1980'li yılların başından itibaren Japonya'nın dış ticaretinin fazla vermeye başlamasıyla Japonya'ya ihracat yapmak isteyen firmalara yönelik çalışmalar da yapmaya başlamış ve Japonya'ya ilişkin iç piyasa düzenlemeleri konularında danışmanlık veren bir kuruluş haline gelmiştir. Günümüzde JETRO ithalat ve ihracatın teşvik edilmesinin yanında uluslararası ticaret fuarlarının düzenlenmesine aracılık etmekte, karşılıklı ticareti geliştirmek amacıyla seminerler düzenlemekte ve bu konularla ilgili broşürler yayımlayarak girişimcilere yardımcı olmaktadır.¹⁴⁷

“Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Ana Kanunu'nda gerekli tüm alanlarda hükümetin önlemler almasını sağlanmaktadır. Bu önlemler özellikle şunlardan oluşmaktadır.”¹⁴⁸

¹⁴⁷ Japan Small Business Corporation, A Guidebook of SME Policies, (JSBC:1999), s.14.

¹⁴⁸ Aynı.

- Ekipman ve üretim süreçlerinin modernizasyonu,
- Teknolojinin geliştirilmesi,
- Yönetimin bilinçlendirilmesi,
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin yapısal olarak güçlendirilmesi,
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin faaliyetlerindeki aksaklıkların giderilmesi,
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin iş fırsatlarının korunması,
- Talebin artırılması.

Yerel hükümetler tarafından sağlanan danışmanlık hizmetleri de önemli bir devlet yardımıdır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Genel Danışmanlık Merkezlerinde görevli uzmanlar genel danışmanlık hizmetleri ve modernizasyon faaliyetleri danışmanlığı sağlamaktadırlar. Küçük İşletmeler Teşvik Kuruluşu da danışmanlık ve rehberlik hizmeti veren bir kuruluştur.

2. YENİ GELİŞEN EKONOMİLERDE GİRİŞİMCİLİĞİ YARATAN KOŞULLAR

Yeni gelişen ekonomiler kavramı dünya ekonomisinde Asya ülkelerinin gösterdikleri önemli gelişme sonucu ortaya çıkmıştır. Bu ülkelerde girişimciliği yaratan koşullar yapılan çalışmalarda en çok incelenen Kore, Singapur, Tayvan ve Hong Kong kapsamında incelenecektir.

2.1. Genel Ulusal Koşullar

Doğu Asya'nın hızlı kalkınmasında uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek düzeye ulaşılması ve rekabetin sürdürülmesi, piyasa sinyallerine çok hızlı yanıt veren girişimlerin yaratılması çok önemli rol oynamıştır. Ancak Doğu Asya ülkelerinin kalkınmalarında devlet de önemli rol oynamıştır. Ayrıca bu kalkınma süreci beşeri sermaye artışının, işletme stratejilerinin ve uygulamalarının ve toplum-devlet ilişkilerinin doğasının önemini ortaya koymuştur.

Büyüme ve eşitlik arasında zorunlu ters yönlü bir ilişki bulunduğu düşüncesini Japonya ve diğer 4 Yeni Gelişen Ülke (Güney Kore, Tayvan, Singapur ve Hong-Kong) her iki alanda oldukça iyi bir performans göstererek değiştirmişlerdir. Doğu Asya ülkelerinin kalkınması açıklanırken kullanılan “yeni devletçilik” kavramı kesin bir piyasa - devlet karşıtlığına son vermiştir. Hükümet ve endüstri arasındaki rekabetçi işbirliğinin güçlendirilmesi, kalkınma hedeflerine ulaşma yolunda yönlendirilmiş piyasalardan ortaya çıkan özgün dinamik sonuçlara dikkat çekmektedir. Bu ülkelerde öncelikli olarak az sayıdaki endüstri yoğun olarak korunmuştur. Kalkınma stratejileri ile uyumlu, seçici teşvik uygulanmıştır. Tayvan ve Kore’de ithalatın liberalizasyonu temelde ihracat girdileri ile sınırlanmıştır. Kore’de yabancı girdi kullanan bütün üreticilerin ürünlerinin belirli bir kısmını dışarıya satmaları şartının koşulması merkezi yönlendirmeyi göstermektedir. Kore ve Tayvanlılar, belirli endüstrilerde ihracat yapmanın iç piyasada satış yapmaktan daha kârlı olmasını güvence altına almak için ticaret rejimlerini yapılandırmışlardır.¹⁴⁹

İhracata dönük sanayileşmenin temel özelliği tüketim mallarının ithalatının kısıtlanması ve tüketime yönelik iç üretimi engelleme yoluyla ihracatı kolaylaştırmayı kapsamaktadır. Yavru endüstriler ve yerli girişimciler gümrük duvarları arkasında gelişmişler, ancak bu endüstrilerden sonuçta ihracat yapmaları beklenmiştir. Doğu Asya hükümetlerinin gereken zaman ve yerde gümrük tarifelerini kaldırma, değiştirme, hatta seçici ve disipline edici bir tarzda sübvansiyonları hedef alma yeteneği, önemli oranda devlet kapasitesinin varlığını ifade etmektedir. Bu ülkelerde genelde korumacılıkla birlikte giden rant elde etme arayışı ve spekülâtif ekonomik davranış çemberini kıran unsur, ticaret reformunu siyasi olarak etkileme yeteneğidir

Bu ülkelerde devlet yalnızca aktif ya da müdahaleci değildir. Bu devletler; kapsayıcı stratejik politikalarıyla, yatırım profilini değiştirme yetileriyle ve ulusun yatırımlarda kullanılabilir tasarrufunu yükseltmeleriyle kalkınmacı devletler olmuşlardır. Bu devletlerin görevleri genelde:

¹⁴⁹ Kore Enformasyon Ajansı, **Kore Gerçeği**, (Ankara: Sevinç Matbaası, 1999), s.52

- Yararlılık temelinde oldukça yetenekli, sadık ve disiplinli bir bürokrasiyi istihdam etmek,
- Bürokratik yeteneği endüstriyel değişimle görevlendirilmiş rehber bir kurumda (Japonya'nın MITI'sı, Kore'nin Ekonomik Planlama Kurulu, Tayvan'ın Endüstriyel Kalkınma Bürosu) toplamak,
- Etkin bir karar alma mekanizmasının temeli olarak, bilgi alışverişi ve önemli konularda işbirliğini teşvik etmek için bürokratik ve iş çevrelerinin elit kesimleri arasında yakın bağları kurumsallaştırmak,
- Bu politik kurumları özel çıkar gruplarının gündelik baskılarından ve büyümeden taviz isteyen taleplerden uzak tutmak,
- Kalkınma politikalarını kurumsallaşmış bir hükümet ve endüstri şebekesi ve finans gibi kilit kaynaklar üzerindeki kamu kontrolü bileşimiyle uygulamaktır.¹⁵⁰

Bu devletlerde hükümetler yalnızca piyasayı izlemek yerine sık sık ona yol göstermiştir. Bu konuda kurumsal düzenlemeler önemli olmuştur. Kore ve Tayvan gibi ülkelerde devletin rolü açısından temel olan nokta endüstriyel yapıyı ve girişimcilik potansiyelini dönüştürmeye yönelik uzun vadeli çabalardır. Üretken, yüksek teknoloji, yüksek katma değerli endüstrilere büyük oranda yatırım yapılması teşvik edilmiştir. Ancak teşvik sistemi kriterlere bağlanarak çok sıkı denetlenmektedir. Örneğin ithalat lisansına sahip olabilmek için ihracat yapmanın şart olması gibi kriterler uygulanmıştır. Bunun yanında kötü yönetildiği için zarar eden firmalar-girişimciler desteklenmemişlerdir.

**Tablo 7: Yeni Gelişen Ülkelerde KOBİ'lerin
Tüm İşletmeler İçerisindeki Payı**

Ülke	KOBİ'ler %	KOBİ'lerde İstihdam %
Kore	99,0 (1993)	69,0 (1993)
Hong Kong	98,2 (1995)	60,7 (1995)
Sigapur	91,5 (1995)	51,8 (1995)
Tayvan	97,8 (1997)	78,4 (1997)

Kaynak: <http://www.apecsec.org.sg> , APEC 2000. Guide for SMEs in the APEC Region, (2000)

¹⁵⁰ Worldbank, *The East Asian Miracle*, (Washington: Worldbank, 1993), s.12.

Bu ülkelerde girişimcilikle ilgili genel gelişmeleri incelediğimizde, Kore 1999'dan sonra yeni işletmelerin kuruluşunda önemli artış yaşamıştır. Bu durum büyük işletmelerin baskın olduğu Kore için önemli bir gelişmedir. Geçmiş yıllarda gözlemciler Kore'yi büyük işletmelerin ve Tayvan'lı KOBİ'lerin baskın olduğu ülkeler olarak değerlendirmekteydiler. Son yıllarda artan girişimci sayısı geleneksel iş yapısını ülkenin ekonomik gelişmesini sürdürmesini sağlayacak şekilde küçük işletmeler lehine değiştirmiştir. 1999-2001 yılları arasındaki bu değişimin en büyük nedenlerinden biri internetin gelişiminden kaynaklanmaktadır. 2000 yılından itibaren internet ticareti olgusu düşüşe geçmiş olsa da bu dönemde kurulan işletmelerin sayısı azalmamıştır.¹⁵¹

Singapur'da özellikle 1985'deki durgunluktan sonra ekonomiye yeni bir yön vermek için çalışmalar başlamıştır. Bu çalışmalarla birlikte Singapur'un büyümesini sürdürülebilir kılmak için girişimciliğe özel önem verilmiştir. Böylece girişimcilik altyapısını oluşturmak üzere 1989 yılında KOBİ master planı hazırlanarak uygulamaya konmuştur. İlk master planın uygulanmaya başlanmasından 10 yıl sonra da KOBİ21 adlı ikinci plan uygulanmaya başlamıştır.¹⁵²

Tayvan'da da son 30 yıl içerisinde girişimciliğin gelişimi Tayvan mucizesinin en önemli parçası olmuştur. Yetenekli işçilerin girişimci ruhu milyonlarca girişimin kurulması sonucunu doğurmuştur. Özellikle yaparak öğrenme süreci girişimcilerin yeteneklerini geliştirmiştir. Bu girişimciler de esnek, hırslı ve yenilikçi yapılarıyla Tayvan girişimciliğinin temelini oluşturmuşlar ve ihracat artışında önemli rol oynamışlardır. Esnek yapılarıyla yoğun küresel rekabet içerisinde yer edinmişlerdir. Özellikle son 20 yılda bilişim sektörünün artan piyasa payıyla birlikte büyük işletmeleri pazar payında geçmişlerdir. Tablo 8'de görüldüğü gibi 1-9 kişi istihdam eden işletmeler 1954 yılında % 90,73'lük piyasa payına sahipken bu oran 1996 yılında % 70'e düşmüştür. Tam tersine orta ölçekli işletmeler 1954'de % 8.2'den 1966'da % 22,38'e ve 1996'da da % 25,20 oranına yükselmiştir. Diğer yeni gelişen

¹⁵¹ Ku-Hyun Jung, *An Upsurge Of Entrepreneurship In Korea And Its Possible Reasons*, (Seoul Yonsei University: 2001), s.2.

¹⁵² Tuan-Min Tan ve Wi-Liang Tan, "Entrepreneurial Infrastructure in Singapore: Developing a Model and Mapping Participation." *Journal of Entrepreneurship*. Vol. 9, No. 1, (2000), s.15.

lkelerle karşılaştırıldığında Tayvan'daki KOBİ'ler istihdam olanağı yaratma konusunda daha başarılı görünmektedir. Son 20 yılda bu ülkeler ekonomik gelişmelerini dışa dönük sanayileşme stratejisine dayandırsalar da KOBİ'ler açısından yerli piyasaya yönelik bir gelişme görülürken Tayvan'da KOBİ'ler aktif olarak küresel rekabetin içerisinde yer almışlardır. Uluslararası bir karşılaştırma yapıldığında da batı ülkelerine göre Tayvan'da nüfusa oranla KOBİ'lerin payının düşük olmasına rağmen toplam istihdamda KOBİ'lerin payı oldukça yüksektir. Tayvan'da ihracatta KOBİ'lerin payına bakıldığında yine yüksek bir oranla karşılaşılmaktadır.¹⁵³

Tablo 8: Tayvan'da İşletme Büyüklüklerine Göre Piyasa Payları

	Çalışan Sayısına Göre Piyasa Payları %				
	1-9	10-49	50-99	100-499	500+
1954	90,73	8,2	0,68	0,50	0,07
1961	89,49	8,94	0,83	0,63	0,12
1966	72,11	22,38	2,72	2,31	0,47
1971	68,66	23,3	3,73	3,83	0,75
1976	68,12	28,84	4,30	4,10	0,64
1981	70,29	21,53	4,11	3,54	0,53
1986	63,60	27,72	4,71	3,54	0,43
1991	66,60	27,95	3,57	2,12	0,30
1996	70,0	25,20	2,87	1,67	0,26

Kaynak: Entrepreneurship In Taiwan: Turning Point To Restart, Rong-I Wu ve Chung-Che Huang, Institute of Economics, National Chung Hsing University, 2000, s.11.

Hong Kong'un girişimcilik yapısına bakıldığında ekonomik gelişme sürecinin Çin'den göç eden girişimcilerden etkilendiği görülmektedir. Çin dışında daha iyi bir yaşam arayanlar kıt kaynaklarla geldikleri bu yeni yere yüksek çalışma kapasitelerini ve girişimci tecrübelerini getirmişlerdir. Özellikle tekstil ve imalat sektöründe çalışmışlardır. İngiliz koloni hükümeti de burada serbest piyasa ortamının oluşmasında etkili olmuştur. Hong Kong'daki girişimcilik yapısı incelenirken Çin'le olan bağlantıyı görmek önemlidir. 6,7 milyon nüfusuyla Hong Kong girişimcileri için küçük bir pazar olarak değerlendirilebilir. Amerika ve Avrupa bu ülke için önemli birer pazardır. Çin'in Dünya Ticaret Örgütü üyesi olmasıyla tercih edilen

¹⁵³ Rong-I Wu ve Chung-Che Huang, **Entrepreneurship In Taiwan: Turning Point To Restart**, (National Chung Hsing University: 2000), s. 2.

piyasanın daha yakınlaştığı açıktır. Hong Kong'un Çin'e yakınlığı girişimci deneyiminin ve gelişiminin önemli bir unsurudur.¹⁵⁴

2.2. Girişimciliği Etkileyen Koşullar

Bu ülkeler için de girişimciliği etkileyen önemli koşullar olan finansal koşullar ticari ve hukuki altyapı, eğitim-öğretim, fiziksel altyapıya erişim, devlet politikaları ve programları ayrıntılı olarak aşağıda incelenecektir.

2.2.1. Finansal Koşullar

Kore'de girişimciliğin desteklenmesi için birçok finansal olanak yaratılmaya çalışılmaktadır. Bu amaçla özellikle yerel yönetimler Küçük İşletmeler İdaresi'yle ortak destek programları yürütmektedir. Özellikle yerel girişimcilerin fon sorunlarına yönelik çözümler üretilmektedir. Ayrıca küresel ticarete açılan girişimcilere Küçük İşletmeler İdaresi destek sağlamaktadır. Risk sermayesi şirketleri de yeni kurulan işletmelere önemli destek vermektedir.¹⁵⁵

Singapur'da da finansal destek konusunda son yıllarda önemli çalışmalar yapılmaktadır. En önemli finans kaynakları risk sermayesi şirketleri ve ticari bankalardır. Özellikle yeni teknolojiye dayalı finansman konusunda bankaların düşük faizli kredi sağlamalarını sağlayacak düzenlemeler yapılmış ve kredi garanti kapsamı bu tür girişimciler için geniş tutulmuştur. Yenilik sağlayan girişimlerin yatırımlarına yönelik garantiler genişletilmiştir.¹⁵⁶

Tayvan'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İdaresi girişimcilere finansal destek sağlanması konusunda önemli çalışmalar yürütmektedir. Bu kurum Küçük ve Orta Ölçekli İş Geliştirme Fonu'nu girişimciliğin geliştirilmesi için kullanmaktadır. Bu fondan kaynaklar kullandırılarak özel olarak seçilen teknoloji ve iletişim gibi

¹⁵⁴ Bee-Leng Chua, *Entrepreneurship In Hong Kong: Revitalizing Entrepreneurship*, (Hong Kong: Chinese University of Hong Kong, 2000), s.2.

¹⁵⁵ http://www.sbc.or.kr/english/major_fin.html 10.12.2002 tarihli internet sayfası.

¹⁵⁶ Tan ve Tan, a.g.e., s.5.

alanlara destek sağlanmaktadır. Bu fondan sağlanan destekler belirtilen alanlarda gerçekleşirse girişimcilerin kendi finans olanaklarını kullanma ihtiyaçları azalmaktadır. Risk sermayesi şirketleri ve ticari bankalar da finansal destek konusunda etkin olarak rol oynamaktadır.¹⁵⁷

Hong Kong'da formal olarak finansal imkanlar sağlanması konusunda düşük bir oran görülmektedir. Girişimcilerin büyük çoğunluğu finansal kaynaklarını kendi tasarruflarından ve yakınlarından elde etmektedirler. Bunun nedeni ise girişimciler tarafından kredi sağlamak konusunda bürokratik güçlükler ve kredilerle ilgili olarak gösterilmesi gereken garantiler olarak belirtilmektedir. Özellikle mülkiyet değerlerindeki düşüş banka finansmanı sağlanmasını güçleştirmektedir. Çoğu girişimci için risk sermayesi finansman modeli de hafif sanayi ve hizmetler alanında faaliyet gösterdikleri için mümkün olmamaktadır. Ekonomik durgunluk sürecinin de bu konuda etkili olduğu bilinmektedir. Risk sermayesi miktarı 2000 yılında 28,3 milyon dolardan 2001 yılında 21,7 milyon dolara düşmüştür.¹⁵⁸

2.2.2. Ticari ve Hukuki Altyapı

G. Kore'de girişimcilikle ilgili hukuki yapıya bakıldığında temel kanunun Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kanunu olduğu görülmektedir. 1995'de yenilenen bu kanunla küçük ve orta ölçekli işletmelerin amaçları, destekleme politikalarının ve düzenlemelerinin ana hatları belirlenmiştir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Kuruluşunun Desteklenmesi Kanunu'yla da kuruluş aşamasındaki işletmelerin inkübatörler, vergi muafiyetleri gibi araçlarla desteklenmesi sağlanmıştır. 1997 yılında uygulamaya konulan Risk İşletmelerinin Desteklenmesi Kanunu'yla da araştırma enstitüleri ve üniversite kampüslerindeki işletmelerin risk sermayesi şirketlerini destekleyecek önlemler belirlenmiştir. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İşbirliğinin Özendirilmesi ve İş Yaşamlarının Korunması Kanunu'yla da büyük işletmelerin bu işletmelerin iş düzenlerini bozması sağlanmıştır. Ayrıca Kore Sanayi

¹⁵⁷ Wu ve Huang, a.g.e., s. 7.

¹⁵⁸ Chua, a.g.e., s. 9.

Bankası Kanunu ve Kore Garanti Fonu Kanunu'yla da bu işletmelerin fon sağlama güçlüklerinin krediler ve kredi garantileri sağlanarak azaltılması hedeflenmiştir.¹⁵⁹

Singapur'da da devlet yetkilileri girişimciliği teşvik etmek için bazı önlemler alınmasının gerekli olduğunu görmüştür. Bu nedenle özellikle girişimcilerin başarısızlıklar konusunda daha rahat olabilmelerini sağlamak amacıyla iflas kanunda değişiklikler yapılmıştır. 1995 yılında girişimciliği teşvik etmek için yapılan değişiklikle iflas eden kişinin bir anlamda kamuoyuna hesap vermesini ve neredeyse tüm açıklarını tamamen kapatmasıyla müflis durumundan kurtulabilmesini öngören maddeler yumuşatılmıştır. Singapur'daki girişimcilik ikliminin güçlendirilmesi için en son düzenlemeler de 1995 yılında özellikle teknolojiye dayalı girişimciliği geliştirmek için yapılmıştır. Bu düzenlemelerle iflas durumunda 500,000S\$'nın altındaki açıklar için iflası inceleyen yetkili 3 yıl içerisinde iflasın nedenlerini, yapılan ödemeleri ve kalan değerler ile yeni yönetimi inceleyerek bu durumu tatmin edici bulursa bu açık işletmeye karşılıksız bir yardım olarak geri ödenmektedir. Ayrıca iflas işlemlerinin başlatılmasını gerektiren açık miktarı da 10,000S\$'a yükseltilmiştir. Ayrıca borçlunun geri ödeme planını hazırlaması için gereken süre de 45 güne yükseltilmiştir.¹⁶⁰

Tayvan'da 1991'de KOBİ Gelişim Yasası çıkarılmıştır. Bu yasa ile birlikte KOBİ Gelişim Fonu oluşturulmuş ve 358,6 milyon dolar bu fonda kullanılabilir hale getirilmiştir. 1974'de oluşturulan Kredi Garanti Fonu da 1998'e kadar 107.049 işletmeye 58,9 milyar dolarlık garanti sağlamıştır. Ayrıca KOBİ Gelişim Yasası ile nakit kredi olanakları, yönetim, ürün teknolojisi, Ar-Ge, bilgi yönetimi destekleri sağlanmıştır. Ayrıca yabancı yatırımların geliştirilmesi için de düzenlemeler yapılmış ve engeller ortadan kaldırılmıştır. 1950'lerin başlarında ithalat konusunda düzenlemeler yapılmış ve yabancı sermaye teşvik edilmiştir. 1960'larda sonra yapılan düzenlemeler etkisini göstermeye başlamış ve her yıl yabancı yatırımlar artmıştır. Yabancı sermayeyle ilgili yapılan bu düzenlemeler girişimciliğin gelişmesinde rekabetçi bir yapı yaratarak etkili olmuştur.¹⁶¹

¹⁵⁹ Jung, a.g.e., s. 9.

¹⁶⁰ Tan ve Tan, a.g.e., s. 9.

¹⁶¹ Wu ve Huang, a.g.e., s. 1.

Hong Kong'daki vergi sistemi dünyadaki sistemler içerisinde girişimci dostu olarak nitelendirilebilecek bir sistemdir. Vergi sistemi sadece gelir (kar), ücret ve mülkiyet vergilerinden oluşmaktadır. Bu ülkede katma değer vergisi ya da satışlar üzerinden alınan vergiler yoktur. Bu durum da insanların yeni yatırımları finanse etmelerine daha çok olanak sağlamaktadır. Girişimcilikle ilgili yasal düzenlemeler içerisinde özellikle fikri mülkiyet hakları konusundaki düzenlemeler de önemlidir. Bu düzenlemelerle girişimcilerin yenilik yaratma yetenekleri garanti altına alınarak teşvik edilmektedir.¹⁶²

2.2.3. Eğitim – Öğretim

Kore'de girişimcilik eğitimiyle ilgili en önemli kurum 1982 yılında kurulmuş olan ve endüstriyel eğitim konusunda uzmanlaşmış Küçük İşletmeler Eğitim Enstitüsü'dür. Bu kurumun amacı dünyada hızla gelişmekte olan sanayi çevresine uyum sağlayabilmek için yönetsel ve teknik işgücünü eğitmektir. 2 yıllık teknik uzman yetiştirme programı, devlet kurumlarındaki çalışanlara yönelik politika eğitimi programı, yabancı eğitmenlerin davet edildiği uluslararası eğitim programları, internet üzerinden yürütülen kurslar, sanayinin yeniden yapılanmasından kaynaklanan işsizlik sorununu gidermeye yönelik kurslar bu kurumun temel faaliyetleridir.¹⁶³

Singapur'da girişimcilik ruhu eğitimin ilk yıllarında kazandırılması gereken bir unsur olarak düşünülmektedir. Bu nedenle de yetkililer girişimcilik derslerinin lise düzeyinde konulması gereken dersler arasına almıştır. Şu anda bu dersler ders programlarında resmi olarak yer almasa da pilot okullarda uygulanmaktadır. Ders programlarıyla ilgili yaklaşımda amaç, girişimci ruhunun, yaratıcı düşünce yapısının gelişmesine olanak verecek programlarla yapılması olmuştur. Bunlara ek olarak okullarda klüpler kurulması ve özel faaliyetlerle düzenlenmesi amaçlanmaktadır.¹⁶⁴

¹⁶² Chua, a.g.e., s. 6.

¹⁶³ http://www.sbc.or.kr/english/major_smi.html 10.12.2002 tarihli internet sayfası

¹⁶⁴ Tan ve Tan, a.g.e., s. 11.

Tayvan'da girişimcilik eğitimiyle ilgili olarak lise düzeyinden itibaren gençlerin yarı zamanlı olarak çalışmaları özendirilmektedir. Bu yöntemle yaratıcılığın geliştirilmesi hedeflenmektedir. Ayrıca teknoloji eğitiminin özendirilerek bu alanda girişimciler yaratılması için burslar ve bu öğrencilere mezuniyet sonrası tecrübe kazanmaları için iş olanakları verilmektedir. Öğrencilere, özellikle teknolojik eğitim ve idari eğitim görenlere staj olanakları sağlanmaktadır.¹⁶⁵

Hong Kong'da girişimcilik eğitimi konusundaki önemli bir çalışma özellikle kadın girişimciliğinin geliştirilmesine yöneliktir. Bu çalışma kapsamında Hong Kong Kadın Girişimciler Birliği eğitim programları ve kurslar düzenlemektedir. Ayrıca Hong Kong Kiliseleri Birliği de işsizlik sorununa çözüm üretmek için kurslar düzenlemektedir. Ayrıca iş dünyasından gönüllü kuruluşlar da lise düzeyinden itibaren gençlerin girişimcilik ruhunu geliştirmek için okullarla işbirliği halinde programlar yürütmektedir.¹⁶⁶

2.2.4. Fiziksel Altyapıya Erişim

Yeni işletmelerin öneminin anlaşılmasıyla birlikte Asya İnkübatör Birliği kurulmuştur. Birliğin üyesi olan ülkeler Çin, Hindistan, Japonya, Kore ve Tayvan'dır. Bu birliğin amaçları:

- Yıllık toplantılar düzenleyerek teknik işbirliği fırsatlarını artırmak ve inkübatörlerle ilgili bilgi alışverişi yapmak,
- Araştırma toplantıları düzenlemek,
- Halkla ilişkiler faaliyetleri düzenleyerek girişimciliği özendirmektir.¹⁶⁷

Kore'de fiziksel altyapı desteği konusunda en önemli unsur Bölgesel Sanayi Parkları'nın kurulması olmuştur. Eğer girişimciler bu bölgeler içinde yer alarak iş kurarlarsa özel finansal destekler, vergi istisnaları, yönetsel ve teknolojik destekler ile çalışanlar için eğitim desteği alabilmektedirler. Bu parkların amacı girişimciliği

¹⁶⁵ Wu ve Huang, a.g.e., s. 4.

¹⁶⁶ Chua, a.g.e., s. 4.

¹⁶⁷ http://www.janbo.gr.jp/eng/2002/whats_aabi.html 10.12.2002 tarihli internet sayfası

bölgeler arasında dengeli bir şekilde geliştirmektir. Ayrıca yerel yönetimler de bölgenin özelliklerine göre altyapı desteği sağlamaktadırlar.¹⁶⁸

Singapur'da fiziksel altyapı desteği kapsamında "Endüstri Planı21" dahilinde dört ana teknolojik kümelenme bölgesi yaratılmıştır. Ayrıca özel teknolojik alanların gelişimini sağlamak üzere endüstriyel parklar da kurulmuştur. Bu kümelenmeler dışında önemli bir unsur da Bilim Merkezi'dir. Bilim Merkezi 176 hektarlık bir alan üzerinde kurulmuş ve alanın büyük kısmı endüstriyel Ar-Ge çalışmalarına ayrılmıştır. İnkübatörlerdeki yeni kurulan işletmelere de teknoloji kullanımının artırılması ve etkinleştirilmesi için destek verilmektedir.¹⁶⁹

Tayvan'da fiziksel altyapı desteği sağlanmasıyla ilgili olarak 1979 yılında çıkarılan Bilimsel Parklar Kuruluş ve Yönetim Kanunu'yla İhracat İşleme Bölgesi ve Hsinchu Sanayi Parkı kurulmuştur. Ayrıca inkübatörler aracılığıyla da teknoloji ve ofis destekleri de sağlanmaktadır.¹⁷⁰

Hong Kong'da fiziki altyapı olanaklarının güçlü olması ve üstün iletişim teknolojileri nedeniyle girişimciler üstün imkanlara sahiptirler. 2001 yılında kurulan Hong Kong Bilim ve Teknoloji Parkı teknolojiye dayalı işletmeler için önemli bir altyapı oluşturmuştur. Burada Incu-Tech adlı bir programla inkübatör desteği sunulmaktadır. 2000 yılında kurulan Hong Kong Uygulamalı Bilim ve Teknoloji Araştırma Enstitüsü (HKASTRI) teknolojik gelişme için araştırma olanakları sağlamaktadır.¹⁷¹

2.2.5. Devlet Politikaları ve Programları

G. Kore devleti girişimcileri desteklemek için birçok politika önlemleri uygulamaktadır. Bunlardan en önemlisi kredi garanti sisteminin kurulmasıdır. Diğer bir önlem ise bazı alanlara büyük işletmelerin girmesinin engellenmesi şeklinde

¹⁶⁸ http://www.sbc.or.kr/english/major_fin.html 10.12.2002 tarihli internet sayfası

¹⁶⁹ Tan ve Tan, a.g.e., s. 2.

¹⁷⁰ Wu ve Huang, a.g.e., s. 8.

¹⁷¹ Chua, a.g.e., s. 14.

alınmıştır. Ancak bu önlem zaman zaman girişimcilerin kalite ve teknoloji geliştirmelerinde rekabete engel olduğu için istenilen sonuçları vermemiştir.¹⁷²

Singapur'da kamu hizmetlerinde girişimci düşünce yapısının yerleştirilebilmesi için "21. Yüzyıl İçin Kamu Hizmetleri" isimli bir program 1995 yılında uygulamaya koyulmuştur. Bu programın amacı girişimciliği geliştirmek için yüksek standartlarda hizmet sunmak ve modern yönetim araçları kullanarak teşvikleri verimli kılmak olarak belirlenmiştir. Uygulanan iki master plan sonucu girişimcileri yurtdışı olanakları ile tanıştıracak olan Uluslararası Singapur Girişimi kurulmuştur. Ayrıca Bilim Teknoloji ve Araştırma Kurumu da bilimsel araştırmaları inkübatörler aracılığı ile sağlamak üzere kurulmuştur. Vergi teşvikleri ve yatırım indirimleri de girişimcileri özendiren önlemler olarak kullanılmıştır.¹⁷³

Tayvan'da 1950-1970 döneminde devlet yardımları kısıtlı düzeyde gerçekleşmiştir. 1981 yılında KOBİ İdaresi'nin kurulmasıyla girişimciliğin desteklenmesi konusunda önemli bir adım atılmıştır. 1990'larda da aktif politikalar yürütülerek KOBİ'lere yardım konusunda gelecek yüzyılın gerekleri gözetilmiştir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları konusundaki uygulamalar da KOBİ'ler üzerinde etkili olmuştur. Yerel girişimler doğrudan yabancı sermaye yatırımlarından üretim teknolojileri ve ticaret olanakları açısından fayda sağlamıştır. Bu durum da küresel rekabette önemli avantajlar getirmiştir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının öğrenme sürecindeki etkisi de girişimcileri etkilemiştir. Serbest piyasa sisteminin devlet tarafından garanti edilmesiyle girişimciler esnek yapılarının karşılaştırmalı üstünlüğünün farkına varmışlardır. Yatırım teşvik kanunlarıyla girişimcilerin yatırımları teşvik edilmiştir.¹⁷⁴

Hong Kong hükümeti de girişimciliğin ekonomilerindeki önemli rolünü kavramıştır. Bu nedenle yeni iş kurma süreçleri oldukça basitleştirilmiştir. 1998 yılında da girişimciler için özel bir finans planı uygulamaya konulmuştur. Bu planla

¹⁷² Jung, a.g.e., s.10.

¹⁷³ Gein, a.g.e., s.9.

¹⁷⁴ Small and Medium Enterprise Administration, White Paper on Small and Medium Businesses, (Ministry of Economic Affairs, 1998), s.24.

bankalar ve finans ve finans kuruluşlarından alınacak kredilerin 2 milyon dolara kadar olan kısmı garanti kapsamına alınmıştır. Garanti sağlanmasında 1997 krizi nedeniyle kredilerdeki düşüş etkili olmuştur. Ayrıca Uygulamalı Araştırma Fonu, Yenilik ve Teknoloji Fonu, Küçük Girişimci Araştırma Fonu, İhracat Pazarlama Fonu, Girişimci Eğitimi Fonu gibi fonlarda önemli destek sağlamıştır.¹⁷⁵

3. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE GİRİŞİMCİLİĞİN YERİ

Gelişmekte olan ülkelerde girişimciliğin yeri ortaya konulmaya çalışılırken bu ülkelerin temel özelliklerinin ortaya konularak iktisadi gelişmenin ne anlama geldiğinin anlaşılması önemlidir. Bununla birlikte azgelişmiş ülkelerde uygulanan gelişme stratejilerinde girişimciliğin rolü ve özellikle bu ülkeler için çok önemli olan piyasa ekonomisi anlayışının ve piyasa ekonomisinde girişimciliğin etkin rolünün anlaşılması gerekmektedir.

3.1. İktisadi Gelişmenin Tanımı

Kalkınma Ekonomisi, İkinci Dünya Savaşı sonrası, başta iktisatçılar olmak üzere bilim adamlarının ve politikacıların ilgilerini en çok çeken alan olmuştur. Konuya ilişkin yoğun çalışmalar; İktisat Bilimine yeni bir dal kazandırmıştır. Böylece, Kalkınma Ekonomisi, para, dış ticaret, büyüme ekonomisi gibi iktisat kuramında yerini almıştır. İktisadi kalkınma sorunu, son 40-50 yılın üzerinde en fazla durulan konusudur. Konunun bu kadar geniş bir biçimde işlenmiş olmasına rağmen ilgili kavram ve tanımlarda tam bir anlaşma sağlanmış değildir. Kalkınma ekonomisine başlarken kalkınma kavramının açıklanması, büyük önem taşımaktadır. Kalkınma, salt üretimin ve kişi başına gelirin arttırılması demek olmayıp, azgelişmiş bir toplumda iktisadi ve sosyo-kültürel yapının da değiştirilmesi, yenileştirilmesidir. Kişi başına düşen milli gelirin artması yanında, genel olarak üretim faktörlerinin etkinlik ve miktarlarının değişmesi, sanayi kesiminin milli gelir ve ihracat içindeki payının artması gibi yapısal değişiklikler, kalkınmanın temel öğeleridir.¹⁷⁶

¹⁷⁵ Chua, a.g.e. s.12.

¹⁷⁶ Ergül Han ve A. Ayten Kaya, *Kalkınma Ekonomisi*, (Eskişehir, 2002), s. 1-2.

Büyüme ise, nitelikten çok nicelik bakımından ortaya çıkan bir değişiktir. Bir ekonominin büyümesi, mutlaka o ekonomide yapısal değişimi gerektirmez. Büyüme, sadece üretimin ve kişi başına gelirin arttırılması olarak kabul edilebilir. Açıklamalardan anlaşıldığı gibi kalkınma sadece az gelişmiş diyebileceğimiz ekonomilerle ilgili bir kavram olduğu halde, büyüme süreci, gelişmiş ve de az gelişmiş ekonomilerle de ilgili olabilir. Başka bir deyişle, az gelişmiş bir ekonomi kalkınmayabilir ama büyüme süreci içinde olabilir. Ne var ki, bu tür ekonomiler için asıl olan, kalkınma sürecini başlatabilmek ve sürdürebilmektir. Bu arada kalkınma kuramları, temelde az gelişmiş ekonomilerin kalkınma sorunlarına ışık tutmalarına karşın, büyüme kuramları, esasen kalkınmış, gelişmiş ekonomileri model almaktadırlar.¹⁷⁷

Gelişme kavramı ile kalkınma ve büyüme kavramları arasındaki ilişkiye gelince; yukarıda değindiğimiz kavramsal anlaşmazlık burada açıkça görülür. Kimi yabancı ve yerli kaynaklarda gelişme ile büyüme, kimilerinde ise gelişme ile kalkınma eş anlamda kabul edilmektedir.¹⁷⁸ Örneğin Schumpeter, kalkınmayı “iktisadi akımın alışılmış düzeyini bırakarak daha yüksek bir seviyede dengeye ulaşması” olarak tanımlamıştır. Schumpeter, bir ekonominin dinamik gelişimini etkileyen etkenleri iki gruba ayırmanın uygun olacağını düşünmüştür. $Y = f(K, N, L, S, U)$ üretim fonksiyonunun ilk üç etkeni olan (K) sermaye, (N) emek, (L) doğal kaynakların miktarlarındaki değişimin etkilerinin “büyüme” etken, denklemin son iki etkeni olan (S) teknoloji, (U) sosyal değişimlerin etkilerine “kalkınma” etkenleri adını vermiştir.¹⁷⁹ Ancak bizim çalışmamızda gelişme sözcüğünün ile kalkınma sözcüğünün yerine kullanıldığını belirtmekte fayda olacaktır.

İktisadi gelişme yapısal değişim sürecidir. Çünkü sadece ampirik ya da kuramsal yaklaşımlarla anlaşılması güçtür ve bir toplumun yapısındaki temel değişimleri içermektedir. Bir yapıdan diğerine geçerken ekonomik etkenlerden başka sosyal, siyasal ve hukuki etkenleri de gözden uzak tutmamak, bunlara uygun

¹⁷⁷ Aynı.

¹⁷⁸ Bruce Herric ve Charles P. Kindleberger, *Economic Development*, (McGraw-Hill Book Company, 1983), s.21.

¹⁷⁹ Irma Adelman, *Ekonomik Büyüme ve Kalkınma Teorileri*, Çev: Vural Savaş, (İstanbul: B.İ.T.İ.A. yayınları No:3, 1972), s. 98.

kalkınma araçları bulmak gereklidir. Bu nedenle kalkınma türlü yapılarda bir değişiklik, önceden var olan yapıdan daha iyi bir yapıya geçiştir. Ancak bu geçiş, değişmeden kalacak olan eski yapıya yeni bir yapı eklemek değil, eski yapının değişmesidir.¹⁸⁰

3.2. Gelişmekte Olan Ülkelerin Temel Özellikleri

Az gelişmiş ülkelerin temel özellikleri incelenirken ekonomik ve yapısal özelliklerle demografik, sosyal ve siyasal özellikler ele alınmalıdır. Az gelişmiş ülkeleri en açık biçimde belirleyen makro ekonomik özellikler kişi başına düşük gelir; dengesiz gelir dağılımı; tüketim yapısı içinde gıda maddelerinin ve zorunlu ihtiyaçları gideren malların payının yüksek olması; düşük tasarruf oranı; düşük yatırım oranı; işgücü başına düşük sermaye donanımı gibi göstergelerdir.

Az gelişmiş ülkelerde gelirin kullanımıyla ilgili olarak tasarruf eğiliminin düşük olması, gelirin dağılımı ile ilgili olarak da tasarrufların dengesiz dağılımı ve halkın büyük bir bölümünün hiç tasarrufta bulunmaması da önemli bir özelliktir.

Tarım, sanayi ve hizmetler kesimlerinin gösterdiği belirgin özellikler açısından da az gelişmiş ülkeler kolaylıkla ayırt edilebilmektedir. Az gelişmiş ülkeler genelde tarım ülkeleri olarak da sınıflandırılabilir. Bu ülkelerde, tarım dışı alanlardaki istihdam olanaklarının da yetersiz olduğu bilinmektedir. Az gelişmiş ülkelerin tarımsal nitelik göstermesinin doğal sonucu, sınai gelişme düzeyinin düşük olmasıdır.

Ekonomik kesimlerdeki bu görüntüyle birlikte pazar yapısı da az gelişmişliğin önemli bir belirleyicisidir. Ekonomik düzenin temel belirleyicisi olan pazar yapısından, ekonomide faaliyette bulunan girişim ve işletmelerin hukuksal yapısı, mülkiyet yapısı, bunların sayıları, büyüklükleri, çalışma koşulları anlaşılmaktadır. Böylece pazar yapısı, pazara giriş koşullarını, rekabet koşullarını, fiyat oluşum koşullarını, karar birimlerinin niteliğini, teknolojik düzeyi ve genel üretim koşullarını

¹⁸⁰ Aynı, s.37.

yansıtmaktadır. Azgelişmiş ülkelerde, rekabete dayanmayan işletme yapısı, pazar yapısının temel özelliklerinden biridir.

Azgelişmiş ülkelerin bir özelliği de ikili yapıdır. Bu ülkelerde bir yandan ileri gelişmişlik düzeyindeki ülkelerin pazar yapısına, ileri teknolojisine, gelişmiş sosyal ilişkilere, ileri kurum ve organizasyonlara rastlanabileceği gibi, diğer yandan geri kalmışlığın en önemli özelliklerinden aile ekonomisi, geri ve ilkel teknoloji, durgun bir sosyal yapı, geleneksel kurum ve organizasyonlara rastlanabilir.

Azgelişmiş ülkelerin demografik özellikleri, içerisinde hızlı nüfus artışı, yetersiz beslenme, yetersiz ve uygun olmayan sağlık koşulları ile sağlıksız kentleşme ve yetersiz barınma koşulları dikkat çekmektedir.

3.3. İktisadi Gelişmenin Temel Unsurları

Ülkelerin iktisadi, sosyal ve siyasal yapıları belirli farklılıkları içerdiğinden iktisadi gelişmeyi değişmez tek bir ölçüte dayandırmak oldukça zordur. Bu zorluğa rağmen ülkelerin gelişmişlik düzeylerini standart bir şekilde ifade etmek için bir çok ölçüt kullanılmaktadır. Bu ölçütlerin en fazla kullanılanı kişi başına düşen milli gelir göstergeleridir. Ölçümlerin ve ölçümlerde kullanılan tekniklerin bazı farklılıklar içermesine rağmen, tüm ülkeler için hesaplanması en kolay ve mümkün ölçüt olması sebebiyle ülkelerin iktisadi gelişmişlik düzeyini göstermek için genellikle bu gösterge tercih edilmektedir. İktisadi gelişmeyi kişi başına düşen farklı mal ve hizmet birimleriyle de ifade etmek mümkündür. Nitekim kişi başına düşen doktor, hemşire ve öğretmen sayılarıyla birlikte kişi başına düşen eğitim ve sağlık harcamaları da gelişmişliğin önemli ölçütleri arasında kabul edilmektedir. Bunlara paralel olarak okur-yazarlık oranı, okullaşma oranı, ortalama yaşam süresi gibi göstergeler de bir ülkenin gelişmişlik düzeyini göstermektedir. Bütün bunlara rağmen bu ölçütlerin iktisadi gelişmeyi değişik açılardan ele alması, ayrıca niteliği ve ölçülemeyen değerleri ifade edememesi göz önünde bulundurulursa ülkelerin iktisadi gelişmesinin ölçülmesindeki zorluk daha kolay anlaşılabilir. Nitekim iktisadi gelişme sadece kantitatif ölçütlere dayandırılmamakta anlayış, kültür ve uygarlıkla ilgili

yapısal gelişmeleri de kapsamaktadır. İktisadi kalkınma gelir artışını, eğitim ve sağlık düzeylerinin yükselmesini, verim artışını, teknolojik gelişmeyi ve benzer bir çok faktörü kapsamaktadır. Bu faktörlerin her biri iktisadi kalkınmayı farklı yönlerden ifade etmektedir.¹⁸¹

Bilindiği gibi, bir ülkenin gelişmişlik düzeyini veya iktisadi refahını belirleyen en önemli unsur, doğal kaynaklarının hacmi, teknolojisinin düzeyi ve faktör donanımından belki daha da önemli olan ekonomik örgütlenmesinin sağlamlığıdır. Diğer bir deyişle, bir ülkenin ekonomik sisteminin yani kullanmakta olduğu ekonomik modelin sağlığı gelişmişliğini belirleyen en önemli unsurdur. Bu nedenle, bir ekonominin kullanmakta olduğu kaynak dağıtım mekanizmasının niteliği, bu ekonominin dışa açık olup olmaması pazarın hacmi, mülkiyet hakları, ekonomik özgürlüklerin derecesi, girişimcilerin durumu ve gibi konular, bu ekonomik modelin sağlığını belirleyen unsurlardır.¹⁸²

Kalkınma zaman içinde meydana gelen toplumsal bir dönüşüm sürecidir. Kalkınmaya yönelik kapsamlı bir yaklaşımın benimsenmesi ve yoksulluğun çok boyutlu bir şekilde ele alınması gereklidir. Sürdürülebilir bir şekilde yoksulluğun azaltılması için hızlı büyüme gereklidir ve yoksulların büyümeye daha büyük oranda katılmaları büyüme potansiyelini artırır. Kalkınmanın yönlendirilmesi yoksulluğun azaltılmasına yönelik amaç ve stratejilere ülkenin sahip çıkması –yani toplumu temsil eden katmanlarca bu amaç ve stratejilerin paylaşılması- sürdürülebilir büyüme için son derece önemlidir.

Bir bütün olarak; kalkınmaya çalışan toplumlar, kurumlar arasında stratejik ortaklıklar oluşturmak, ekonomik ve sosyal programların rasyonelleştirilmek ve toplumun tüm kesimlerinin göreceli güçlerinin birleştirilmesi yönünde devamlı ilerleyerek birlikte çalışmak zorundadırlar. Ayrıca kalkınmanın ölçülebilir nitelikte olan sonuçları üzerinde de odaklanılmalıdır. Siyasal düzenin korunması, özel mülkiyet ve piyasa ilişkilerinin gerisindeki yasal düzenin yaratılması ve korunması,

¹⁸¹ Han ve Kaya, a.g.e., s.2.

¹⁸² Güneri Akalın, Türkiye'de Piyasa Ekonomisine Geçiş ve Ekonomik Kriz, (TİSK Yayınları: Yayın No: 215, Ocak 2002), s.5.

makro ekonomik istikrarın korunması (para ve maliye politikalarıyla), fiziksel alt yapının sağlanması, ithal ikamesi kontrollerinden sonra piyasaların liberalleşmesinin sağlanması ve kamu işletmelerinin özelleştirilmesi iktisadi gelişmenin temel unsurlarıdır. Bunun için devletin küçültülmesi, gereksiz savunma harcamalarının, büyük refah programlarının ve bürokrasinin azaltılması gereklidir.

Endüstriyel politikaların belirlenmesinde anahtar endüstrilerin hedeflenmesi, endüstride yüksek performans standartlarının uygulanması, ekonomide temel yapısal dönüşümün gerçekleştirilmesi, ekonomik planlara uygun performansın sağlanması da önemlidir. Ticaret Politikaları düzenlenirken ithal ikamesi endüstrilerin korunması, ticari partnerlerin koruma politikalarının değiştirilmesinin sağlanması, Çok Uluslu Şirketlerin Düzenlenmesi, yeni sermaye girişinin düzenlenmesi ve ekonominin ulusalcılıktan uzaklaştırılmasının önlenmesi gereklidir.

Kalkınmanın unsurları içerisinde kilit sektörlerle yabancı sermayenin ve teknolojinin kanalize edilmesi, devlet girişimciliği politikasının kilit endüstrilerde devlet girişimciliği eliyle sağlanması da vardır.

Beşeri sermaye altyapısının (eğitim) yeniden yapılanması yoksulluğa karşı yeniden dağıtım politikaları izlenmesi, güvenlik ve çevrenin korunması da önemli etkenlerdir.

3.4. Uygulanan Gelişme Stratejilerinde Girişimciliğin Rolü

Az gelişmiş ülkelerin sanayileşme stratejileri literatürde genel olarak kabul edildiği üzere içe dönük gelişme stratejileri ve dışa dönük gelişme stratejileri olarak iki şekilde incelenmektedir. Aşağıda bu stratejiler incelenmeye çalışılacaktır.

3.4.1. İçe Dönük Gelişme Stratejilerinde Girişimcilik

İthal ikameci sanayileşme stratejisi, uluslararası piyasalarda rekabet edebilir bir düzeye gelinceye kadar yurt içi üretimin, dış ticaret politikaları, çeşitli parasal ve

mali araçlarla korunmasını öngörmekte ve bu nedenle, içe dönük sanayileşme politikası olarak da adlandırılmaktadır. Bu stratejide, kurulacak yerli sanayilerde ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu alanlar yeterince dikkate alınmamakta ve zaman içinde aşamalı olarak tüketim, ara ve yatırım mallarının ülke içinde üretilmesine çalışılmaktadır. Bu strateji sanayileşme yanında dışa bağımlılığın azaltılması, döviz tasarrufu ve sermaye birikiminin artırılması amaçlarını da taşımaktadır.

İthal ikamesi stratejisinin iki aşaması vardır: Birinci aşamada dayanıklı tüketim malına yönelik üretim yapan sanayiler kurulur. Azgelişmiş bir ekonominin sahip olduğu faktör donanımı ve veri üretim fonksiyonu dikkate alındığında, genellikle ilk olarak tekstil, giyim, deri eşya, mobilya, işlenmiş gıda maddeleri ve beyaz eşya gibi nispeten emek-yoğun ürünler hemen akla gelmektedir. Bu ürünlerin üretimi için nispeten küçük kapasitelerle, basit teknolojilerle ve daha az eğitilmiş işgücü ve girişimcilik bilgisiyle uygun maliyetlerle üretim yapılabilir. Böylece bu malların üreten girişimciler, sınai bir öğrenme sürecine yönelecek (yaparak öğrenme) ve aynı zamanda yetişmiş işgücü miktarı da artacaktır.¹⁸³

İthal ikamesi uygulamasının temel koşullarından biri yavru sanayii (yeni doğan sanayii- girişimciler) korumaktır. Yavru sanayiler-girişimciler, kalkınma sürecinde korumanın kalıcı bir uygulama olmamasını da sağlarlar. Ancak bütün bunlar topluma yüksek maliyeti pahasına ve çok küçük uluslararası rekabeti başarma şansı için gerçekleşir. Gelişmelerini tamamladıktan sonra kolaylıkla dış rekabete açılacak ve ihracat yapabilecek bir konuma gelebileceklerse ya da korumasız ithal ikamesi yapabilecek ve eğer yerli üretimde bulunmanın başlangıç maliyetlerini gelecekte tamamen karşılayabileceklerse, bu sanayileri ve girişimcileri korumak gerekmektedir. Korumayı başarmak için aşırı olmayan geçici önlemler ya da gümrük koymak, ama asla kota uygulamamak gerekmektedir. Ancak burada önemli olan nokta Asya ekonomilerinde olduğu gibi seçici bir korumanın sağlanmasıdır. Özellikle yenilik yaratma ve taklit etme kapasitesi yüksek girişimciler korunarak ülkenin teknolojik düzeyinin de artması sağlanmalıdır. Uygulanacak bu koruma

¹⁸³ Han ve Kaya, a.g.e.s.262.

politikası girişimcilerin yenilik yaratma kapasitesini ve risk alabilme özgürlüklerini arttırabilirse girişimci ekonomik gelişme sürecinin başlatılması kolay olacaktır.

Sanayileşme politikaları, sanayi sektörüne ve bu sektörde faaliyette bulunacaklara kaynak aktarımını gündeme getirmektedir. Bunun yanında, girişimciler, ithal ikameci stratejinin önemli bir ögesi olan korumacılık nedeniyle önemli rantlar elde edebilmektedir. Öte yandan, bu aşamada, piyasa yapısının tekelci eğilimlere açık olması, iç piyasada gerek girdi temini, gerekse fiyat belirleme boyutuyla da ek rantların oluşmasına ortam hazırlamaktadır. Böylece, sektörel gelir bölüşümü sanayi, fonksiyonel gelir bölüşümü girişimci ve sermaye lehine değişmektedir.

3.4.2. Dışa Dönük Gelişme Stratejilerinde Girişimcilik

İhracata dayalı sanayileşme stratejisinin kuramsal dayanağını, uluslararası serbest ticarete dayanan karşılaştırmalı üstünlükler kuramı oluşturmaktadır. İhracata dayalı sanayileşme stratejisi, karşılaştırmalı üstünlüklere dayanan uluslararası işbölümünü kaynak dağılımında esas almaktadır. İhracata yönelik sanayileşme ile bir ülkenin serbest dış ticaret koşullarında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu alanlarda üretim yapması öngörülmekte ve bu amaçla da dış piyasalarda rekabet şansı bulunan sektörler ve girişimciler teşvik edilmektedir. Yukarıda açıklanan ithal ikameci sanayileşme stratejinde temel amaç ithal edilen ürünlerin ülke içinde üretilmesiyle döviz tasarrufunun sağlanması iken, ihracata yönelik sanayileşme stratejisinde ihracatın dolayısıyla, döviz gelirlerinin artırılması için çaba harcanmaktadır. Dışa dönük sanayileşme stratejisinin temel amaçları ülkedeki sanayi yapısını, karşılaştırmalı üstünlüklere göre, dış piyasalara ihracat yapan girişimlerden oluşan bir yapıya dönüştürmek; serbest piyasa ve özel girişime dayalı bir ekonomik yapı kurmak; dış ticaretin liberalleşmesini ve böylece dış piyasalara açılmayı sağlamak ve dış ticaret politikasını aynı zamanda ihracatı özendiren bir yapıya dönüştürmektir.

Dış piyasalara ve dolayısıyla, dış talebe dayalı bu sanayileşme stratejisinde uygulanan başlıca politikalar; gerçekçi kur, reel faiz uygulaması, kamunun ürettiği mal ve hizmetlere reel fiyat uygulaması, sanayicilere sağlanan ithalat kolaylıkları ve girişimciler için ihracat teşvikleridir. İhracata yönelik sanayileşme stratejisinde amaçların gerçekleştirilmesi ihraç edilebilecek mal ve hizmet fazlasının varlığı ve bunun dünya piyasalarındaki rekabet koşullarında satılabilmesine bağlıdır. Girişimlere sağlanan ithalat kolaylıklarının her girişimin ihracattaki başarısına göre verilmesi ve ihracat hedeflerine ulaşmayan girişimlerin desteklenmemesi ve hatta cezalandırılması, ihracat sanayilerinde girişimcilere bütün dolaylı vergilerin iadesi ve gümrüksüz ithal hakkının tanınması gerekmektedir. Ayrıca girişimcileri ihracata dönük sanayi mallarını üretmelerini özendirmek ve girişimcilere altyapı hizmetlerinde düşük fiyat uygulaması, hızlandırılmış amortisman, dış rekabet koşulları hakkında sürekli bilgi aktarımı, ucuz elektrik enerjisi sağlanması gibi dolaylı sübvansiyonlarda bulunulması da önemli desteklerdir.

Dışa dönük sanayileşme stratejisi girişimciler açısından çok önemli bir süreç olan “yaparak öğrenmeyi” sağlar, yeni kurumlar yaratır ve sanayileşmeyi geliştirir. Yaparak öğrenme üretimin daha hızlı artmasını sağlayabilir. Böylelikle ihracat, sınai çıktıyı artırmak için uygun ortam yaratır. Benzer bir biçimde, yüksek üretim miktarı, daha yüksek oranda dünya pazarlarına açılma ile birleştiğinde yeni teknolojilerin izlenmesi ve uygulanması için fırsat yaratılmış olur. Uluslararası rekabetçi yerel girişimciler, iç pazarın korunmaması nedeniyle tüketiciye dünya fiyatlarında mal sunabilmektedirler. Ayrıca tek girişim egemenliğinde bulunan sanayi dallarında bile ithalat rekabeti nedeniyle tekel oluşmaz. Girişimciler dış pazarlarda nasıl kâr elde edebileceklerini öğrenmiş olmaları nedeniyle, daha az rant arayışına girerler.

Bu stratejinin girişimciler üzerine etkilerinin daha iyi değerlendirilebilmesi için ekonomi üzerindeki genel etkilerinin de değerlendirilmesi faydalı olacaktır. Bu etkiler; kaynakların karşılaştırmalı üstünlüklerin olduğu bölgelere kayması, emek faktörünün bol bulunduğu ülkelerde istihdamın artması, ek talep nedeniyle kapasite kullanımının artması, ölçek genişlemesi, dış rekabetin getirdiği verimlilik artışı ve teknolojik yenilenme şeklinde sıralanabilir. Sonuç olarak, hızlı ihracat artışının bir

diğer anlamı da döviz sıkıntısına girmeden daha hızlı ve daha büyük ithalat kapasitesi yaratmaktır.

Dışa dönük sanayileşmeyle ilgili olarak Doğu Asya'daki büyümenin kaynakları konusunda son zamanlarda yapılan araştırmalar, bu bölgedeki ülkeler için birikimin ne denli önemli olduğunu ortaya çıkarmıştır. Doğu Asya hükümetleri dışa yönelme yaklaşımlarını, özel sermaye getirisini artıran ve girişimcilerin saldırganlıklarını uyandıran tutarlı bir yerel yatırım stratejisi ile tamamlamışlardır. Hükümetler ülkelerin kaynaklarını ve kapasitelerini kullanacak ve bir yandan da idari kısıtlamalara ve bütçe kısıtlamalarına uyum sağlayacak yatırım stratejisi geliştirmekte yaratıcı olmuşlardır. Açılmanın kalkınma stratejisinin bir parçası olduğunu ama kalkınma stratejisi yerine geçemeyeceğini kabul etmek yararlı bir başlangıç noktası olacaktır.

Yeni gelişen Asya ülkelerinin kalkınmalarına değinilmesinin bir nedeni de planlı kalkınma modeli ile Asya ülkelerinin kalkınma hamleleri arasında kimi benzerlikler bulunması ve Türkiye açısından kimi dersler içermesidir. Yeni gelişen ülkelerden özellikle de Güney Kore'nin kalkınma aşamalarıyla Türkiye'nin geçirdiği süreçlerin bir noktaya kadar benzer olduğu bilinmektedir. 1960'larda Kore'de devlet önderliğinde, dışa dönük ve büyüme öncelikli kalkınma stratejisi uygulanmaya başlamıştır. Bu büyüme stratejisi aynı zamanda gelir dağılımını da düzeltmeyi amaçlamıştır.¹⁸⁴ Aradaki benzer yanlara birlikte Kore'nin kalkınma stratejisinin iki temele dayandığını; bunların seçilmiş bebek sanayilerin-girişimcilerin korunması yoluyla büyütülmesi ve ihracatın artırılması olduğunu ve bu Asya ülkelerinin yükselmesinin gerisinde güçlü müdahaleci bir devlet bulunduğunu unutmamak gereklidir. Kore'de devletin bilinçli bir şekilde sanayilere gümrük koruması yanında mali destekler vermiş, faiz hadlerini ve döviz kurunu ayarlamış, yatırımları denetlemiştir.

¹⁸⁴ Kore Enformasyon Ajansı, a.g.e., s.58

4. PİYASA EKONOMİSİNE DAYALI GELİŞME STRATEJİSİNDE GİRİŞİMCİLİK

Piyasa ekonomisine dayalı gelişme stratejisinde girişimcilik incelenirken bu stratejinin temel unsurları ele alınarak gelişmekte olan ülkelerde piyasa ekonomisinin temel koşulları incelenecektir. Daha sonra da piyasa ekonomisine dayalı gelişme stratejisinde girişimciliğin etkin rolü ele alınacaktır.

4.1. Piyasa Ekonomisine Dayalı Gelişme Stratejisinin Temel Unsurları

Piyasa ekonomisi karmaşık bir ilişkiler sistemidir. Piyasa ekonomisi devlet tarafından genel çerçevesi çizilen bir oyun alanında çok sayıdaki birey ve girişimin, kısacası iktisadi aktörlerin birbirlerinden ayrı ayrı almış oldukları kararların genel ekonomik süreç üzerinde etkilerinin bir sonucudur. Bu bireysel karar ve davranış planları piyasa verilerine dayanır; iktisadi aktörlerin tüketim, tasarruf, yatırım ya da üretim planları piyasaya bağlı olurken, bu planların içeriğini kendileri bağımsız bir biçimde belirlerler.¹⁸⁵

Esas itibarıyla piyasa ekonomisi, kollektif aklın insanlık tarihi boyunca geliştirdiği bir ürünü olmakla birlikte, icat edilmiş sayılamaz, çünkü mucidi yoktur. Dolayısıyla doğal yani spontane (kendiliğinden) bir düzendir. Bir başka deyişle piyasa ekonomisi, tarihsel açıdan devlet kurumundan da önce insanların ekonomik ihtiyaçlarının tatmini nedeniyle bireylerin ekonomik faaliyetlerinin koordinasyon aracı olarak insanlığın hizmetine girmiştir. Burada dikkat edilmesi gereken nokta, piyasa ekonomisinin doğal bir düzen olduğu ve devletten önce ortaya çıkarak bireyin ve toplumun ekonomik ihtiyaçlarının tatminine çalıştığıdır.¹⁸⁶

Piyasa ekonomisi düzeninin temel ilkeleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

- a) Özel mülkiyet hakkı;
- b) Sözleşme yapma serbestisi;

¹⁸⁵ Ergül Han, "Piyasa Ekonomisi I", Asomedy, Ankara Sanayi Odası, Mayıs 2002, s.10

¹⁸⁶ Akalın, a.g.c., s.4.

- c) Girişim ve çalışma serbestisi,
- d) Rekabetçi piyasa mekanizması.

Piyasa ekonomisi düzeninin "varlık ve etkinliğinin" sağlanmasında en önemli stratejik unsur "rekabettir". Bu bağlamda başka hiçbir faktör bu denli merkezi değildir. Denilebilir ki, piyasa sistemini var kılan, piyasalar değil, rekabettir. Piyasaları sisteme dönüştüren unsur, rekabettir. Piyasa ekonomisinin "serbestlik" niteliği, özellikle "rekabet" unsuruyla ilgilidir. Serbestliği başıboşluk ve gücün kötüye kullanımı biçiminde anlamak, özellikle piyasa ekonomisi ruhuna uygun düşmemektedir. Sınırsız özgürlük kendi kendini yok edecektir. İşte bu nedenle ekonomik düzende kural koyucu olarak devlete çok önemli görevler düşmektedir. Özgürlüklerin toplumsal sınırları yasalarla çizilmeli ve korunmalıdır.¹⁸⁷ Düzenin kurallarını koymak kadar bunlara titizlikle uyulmasının gözetilmesi, devletin kural koymaktan da önemli bir görevidir. Dolayısıyla "devletsiz" bir piyasa ekonomisi modeli düşünülemez. Model, bir sistem bütünlüğü göstermektedir; bunun belli ilkelerini kabul edip öbürlerine karşı çıkmak tutarlı değildir.

Piyasa ekonomisi düzeninin koşulları konusunda ele alınan girişimci faktörü, genellikle olmazsa olmaz bir faktör olarak dikkate alınırken, tüketici faktörü, çoğu kez bu önemde öne çıkarılmaz. Oysa, özellikle piyasanın temelini oluşturduğu bir ekonomik düzende, sistemin hem ekonomik yönden hem de ahlak yönünden işlevselliğinde, girişimci kadar bilinçli tüketici davranış biçimlerinin ve mevzuatının önemi yok sayılamaz.

Önemli bir unsur olan demokrasi, piyasa ekonomisi birlikte varolan, bir arada yaşayan birisi siyasal ötekisi ekonomik iki düzendir. Demokrasi olmazsa piyasa modelinden söz edilemez; rekabetçi piyasa ise demokrasiyi güçlendirir. Serbest rekabet, batı demokrasilerinin temeli ve güvencesidir. Nasıl ki batı toplumlarının siyasal gelenekleri ve anayasal düzenleri demokrasinin güvencesi ise, piyasayı ve rekabeti düzenleyen yasalar da devletin ekonomiye etkin bir piyasa ve rekabeti kurma ve koruma amacıyla müdahale araçlarıdır.

¹⁸⁷ Hüsnü Erkan, *Sosyal Piyasa Ekonomisinin Bilimsel Temelleri*, (İzmir: Sosyal Piyasa Ekonomisi Yayın Serisi:1, 1991), s.13.

Devletin piyasa ekonomisinin işleyişini sağlayacak yasal ve kurumsal çerçeveyi oluşturma yükümlülüğü de girişimcilik politikaları kapsamında ele alınabilir. Piyasa ekonomisinin işleyebilmesi için mülkiyet haklarının tanımlanması ve bu hakların (en azından belirli bir düzeyde) güvence altına alınması gereklidir. Patent, telif hakkı, ticari marka, vb düzenlemeler ile tanımlanan “fikri mülkiyet hakları” bu yasal çerçevenin önemli bir unsurudur. “Fikri mülkiyet hakları”nın tanımlanması ve bu konudaki yasalar, teknolojik gelişme sürecinin hızı ve yönünü önemli ölçüde etkilediği için teknoloji ve yenilik politikasının bir unsuru olarak değerlendirilmelidir.¹⁸⁸

4.2. Gelişmekte Olan Ülkelerde Piyasa Ekonomisinin Temel Koşulları

Gelişmekte olan ülkeler için uygun ve modern bir piyasa ekonomisi anlayışının minimum temel koşulları; kurumsal ve yapısal alanları kapsayan, sonuncusu ise daha çok iktisadi aktörler, özellikle ulusal girişimci varlığı ve onların davranış biçimleriyle ilgili üç ana grupta toplanabilir:

Kurumsal-hukuksal ve yapısal alanlarla ilgili birinci koşul, özel mülkiyet hukuku, işlevsel para ve finans sistemi ve devletin ekonomi politikalarının sürekliliği gibi temel ve düzenleyici ilkelerle ilgilidir. Bu ilkeler ekonomik yaşamda düzen sağlayıcı bir güç olarak işlevlerini yerine getirecek irade ve iktidara sahip "liberal hukuk devleti" anlayışından kaynaklanmaktadır. Görüldüğü gibi bu ilkeler tümüyle, ülkedeki hukuksal-kurumsal çerçeve koşullarına, etkin bir kamu yönetimine ve devletin, kalkınma odaklı izleyeceği tutarlı, kararlı ve de sürekli bir piyasa ekonomisi politikasına dayanmaktadır.

Özel mülkiyeti koruyan yasaların ve uygulamanın, piyasa ekonomisinde bireysel iktisadi davranışlar için temel bir önemi vardır. Yasalar bireyler için iktisadi çaba ile elde edilen gelirin şu ya da bu biçimde kullanımını güvence altına alır. Böylece bireysel iktisadi etkinlikler özendirilmiş olur. Yine, özellikle gelişmekte

¹⁸⁸ Taymaz, a.g.e. s. 9.

olan ülkeler bakımından yaşamsal önemi olan sermaye birikiminin giderek arttırılması, mülkiyet güvencesine ve servetin korunmasına bağlıdır.

Hukuksal çerçeve düzeni, küçük sanayiden modern büyük girişimlere kadar tüm alanlardaki iktisadi faaliyetlere elverişli bir durumda olmalıdır. Bu arada, özellikle çalışma yaşamına ve tüketici haklarına ilişkin mevzuatın, rekabet hukukunun, standart ve kalite alanındaki düzenleyici kural ve kurumların piyasa ekonomisinin etkin bir biçimde işlemesine yardımcı olması gerekir. Hukuk düzenine, özel yatırımların korunmasına ve genel olarak kalkınmayı destekleyen bir ekonomi hukukuna toplumun genel bir güven duygusu taşımasının sağlanması da önemli bir koşul olarak görülmelidir.

Her ülkede etkin bir kamu yönetiminin sağlanması, devletsel bir düzen görevidir. Oysa gelişmekte olan ülkeler kamu yönetimleri, bir yandan geleneksel yönetim görevlerini diğer yandan da özel girişimin yaygınlaşması için gerekli koşulların yaratılmasına ilişkin yeni görevlerini yerine getirme konusunda oldukça büyük güçlüklerle karşı karşıyadırlar. Yönetimlerin etkinsizliği, özellikle gelişmenin planlanmasında, ulaştırma, haberleşme, enerji, eğitim ve sağlık gibi altyapı hizmetlerinde, vergi sistemi ve vergi toplama düzeninde, bütçe ve program alanında ve finansal yönetimde kendini göstermektedir.

Maddi (ekonomik), kurumsal ve beşeri altyapı alanlarındaki kapasitelerin de birbirleriyle uyumlu bir biçimde kurulması ve etkinleştirilmesi, piyasa ekonomisine dayalı kalkınma stratejisinin temel kuralıdır. Piyasa ekonomisi düzeninde devletin görevinin altyapıyı kurmak biçiminde, basitleştirilen bu gereklilik, çoğu kez maddi altyapının öncelikle geliştirilmesi olarak anlaşılır. Çünkü büyüme koşullarında sağlanacak en önemli iyileştirmenin genellikle enerji, ulaştırma, haberleşme, sulama gibi alanlarda yapılacak kamu yatırımlarıyla olacağı düşünülmektedir. Ancak önemli kamu yatırımlarına rağmen, geçmişteki bu teknik-ekonomik yaklaşım, büyüme üzerinde pek etkili olamamıştır.

Aslında giderek daha büyük önceliğin beşeri altyapıya, özellikle bilgi toplumunun temel koşulu olan eğitime verilmesi gerektiği açıktır. Bu arada çoğu gelişmekte olan ülkede üzerinde yeteri kadar durulmayan ve ekonomik bunalımların en büyük nedenini oluşturan kurumsal altyapı reformlarının önemi de gözardı edilmemelidir.

Mal ve faktör piyasalarının işlevsel olabilmesi piyasaya giriş serbestisine, fiyatların serbestçe oluşumuna ve etkin bir rekabetin varlığına bağlıdır. Buna karşın gelişmekte olan ülkelerde, -piyasa süreçlerinin gerektirdiği yasal çerçeve düzeni kurulmuş olsa bile- arz ve talepçilerin piyasalara serbestçe girişini, fiyatların serbestçe oluşumunu ve böylece de etkin bir rekabetin ortaya çıkmasını engelleyen bir çok faktörden söz edilebilir. Piyasa ekonomisine dönüşüm sürecini yaşayan çoğu gelişmekte olan ülkede, bir çok alanda piyasa koşullarını elverişsiz hale getiren geleneksel yapıdan kaynaklanan etkin sosyal mekanizmalar, kurallar ve kurumlar vardır. Gelişmekte olan ülkelerde statükoya ve güce dayalı sosyal geleneksel ilişkiler, piyasa ilişkilerinden daha etkindir. Bu toplumlarda insanlar arası ilişkiler sisteminde ekonomik faktörlerden çok akrabalık, hemşerilik, cemaat ya da öbür grupsal ilişkiler ile siyasal ve sosyal güçler daha fazla dikkate alınmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde ekonominin yapılanmasını ve gelişmesini görece fiyat değişimleriyle çalışan kaynak dağılımı mekanizmasına bırakmak için her şeyden önce, devletin kurumsal koşulları iyileştirmesi ve bu mekanizmayı etkin kılacak planlı, kararlı bir ekonomi politikası izlemesi gerekmektedir.

4.3. Piyasa Ekonomisine Dayalı Gelişme Stratejisinde

Girişimciliğin Etkin Rolü

Özellikle gelişmekte olan ülkeler için, temelde ekonomik kalkınma amacına yönelik piyasa ekonomisi anlayışının modelin etkin bir biçimde işlemesini sağlayacak ekonomik aktörler, özellikle ulusal girişimci varlığı ile ilgilidir. Piyasa ekonomisi düzeninde ekonomik sürecin gelişimi, özel ekonomik inisiyatif ve dinamizm yoluyla olur. İşte gelişmekte olan ülkelerde bu inisiyatifi gösterecek ve

dinamizmi sağlayacak sayıda ve kapasitede Ulusal Girişimci Varlığı, modelin başarısı için temel bir koşul olarak sayılmıştır.

Gelişmekte olan ülkelerde dinamik özel girişimci tipinin mevcut olmadığına ilişkin görüşler, bu ülkelerde piyasa ekonomisinin uygulanabilirliğine karşı en sık öne sürülen iddialardan biridir. Genellikle Schumpeter'in girişimci tipi ve onun işlevlerine ilişkin görüşünden hareketle, özellikle gelişme sürecinin henüz başlarında olan ülkelerde Schumpeter modelindeki yenilikçi girişimcilerin bulunmadığı tezi öne sürülmektedir. Bu tipteki bir girişimci varlığı az gelişmiş ülkelerde rekabeti işlevsel kılacak özelliklere sahiptir. Bu tipteki girişimcilerin az gelişmiş ülkelerde artırılmasıyla,

- Uzmanlaşmanın ilerlemesi ve verimliliğin yükselmesi
- Teknik bilgi düzeyinin yükselmesi ve teknolojinin ilerlemesi
- Yönetim ve organizasyon becerisinin artması
- Ürün kalitesinin iyileşmesi
- Ürün çeşitlenmesi ve tüketici tercihlerinin etkin karşılanması
- Optimal kapasiteli üretim
- Maliyetlerin düşmesi
- Azalan maliyetlerin fiyatlara yansımaları
- Toplum refahının yükselmesi, yani;
- Kaynakların tam ve etkin kullanımı
- Tüketici faydasının artması
- Gelir dağılımının iyileşmesi
- Özgürlükçü ve katılımcı bir ekonomik düzenin kurulması sağlanacaktır.¹⁸⁹

Bu ve benzeri görüşler genel olarak az gelişmiş ülkelerde geleneksel alanlarda ve hatta dış ticaret gibi kimi modern alanlarda ulusal girişimcilerin başarıyla faaliyette bulunduklarına yer vermelerine karşın, onların beceri, olanak ve eğilimlerinin sınai girişimciliğe dönüşmesi konusunu yetersiz bulmaktadırlar. Bu açıdan bakıldığında, piyasa ekonomisi için gerekli sınai girişimci varlığının yeterli

¹⁸⁹ Ergül Han, "Piyasa Ekonomisi II", Asomedy, Ankara Sanayi Odası, Haziran 2002, s.15.

kalite ve sayıda olup olmadığı kuşku götürmektedir. Bu ülkelerin sanayileşmelerindeki gecikme ve başarısızlıkları, birçoklarına yukarıdaki gibi bir düşünce için yeterli bir dayanak gibi görünmektedir. Oysa hızlı bir sanayileşmeden vazgeçilemeyeceği için yukarıdaki görüşler, eninde sonunda ekonomik gelişmeyi birinci planda devletten beklemek gerektiğinde birleşmektedirler.

Az gelişmiş ülkelerde girişimcilik potansiyeli ile bu faktörün kullanımı, özellikle toplumsal değer sistemi temelinde açıklanır. Bu bağlamda, ayrıca Max Weber'in Din Sosyolojisi Yaklaşımı'ndan da yararlanılmaktadır. Bu konuda ekonomik gelişmeyi, anne-babanın değer sistemi ile çocukların bağımsız davranma ve artan iş bitirme becerilerinin gelişmesi ilişkisine dayandıran McClelland'ın teorisi özel bir yere sahiptir.

Bu yaklaşımlara göre, az gelişmiş ülkelerde bireyin, -geleneksel grup davranış normlarına bağlı kaldığı sürece- ekonomik uğraşı alanını ve mesleğini seçme konusunda kısıtlı olması karakteristik bir durumdur. Bu nedenle değişen ekonomik ve teknik koşullara esnek bir uyum gösterme eğilimi zorlaşır. Örneğin geleneksel sektörde başarılı ve toplumca kabul görülen bir iktisadi faaliyeti yürüten girişimcinin sanayiciliğe soyunması, gerçekten devrimci bir davranıştır. Ne var ki bu tipteki girişimciler, büyük ölçüde statükonun değişmesine olanak vermeyen cari toplumsal normlarla çelişkiye düşebilirler. Sosyal çevre, ekonomik ilişkilerin şeffaflaşması ve sağlamlaşması, rizikolara girme, uzmanlaşma gibi girişimci için tipik olan davranış biçimlerini değil; büyük ölçüde geleneksel üretim yöntemlerine, spekülatif kazançlara sıkı sıkıya bağlı kalmayı ödüllendirir.

Piyasa ekonomisi düzeninde ekonomik gelişme, büyük ölçüde özel girişimcilerin zihniyet ve yeteneklerine bağlıdır. Özel girişimciler gösterdikleri çabalarla ekonominin gelişmeye yönelik dönüşümünü temelden etkileyebilmektedirler. Gelişmekte olan bir ekonomide girişimcilerin en önemli katkıları; geleneksel ekonomiden modern ekonomiye dönüşüm, sermaye birikiminin hızlandırılması, istihdam yaratılması, yeniliklerin yaratılmasıdır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN EKONOMİK GELİŞME SÜRECİNDE GİRİŞİMCİLİĞİN YERİ

1. TÜRKİYE’DE GİRİŞİMCİLİK VE GİRİŞİMCİ ORTAMI

Önceki bölümlerde de ortaya konulduğu gibi hemen her toplumda girişimciliğin ekonomik ve sosyal yönden büyük yeri ve önemi vardır. Bu nedenle girişimciliğin ülkemizdeki gelişimini incelemek ve ekonomik gelişmemiz için girişimciliğin sahip olduğu önemi ortaya koymak gerekmektedir. Bu amaçla çalışmanın bu bölümünde girişimciliği etkileyen faktörler diğer bölümlerde ele alındığı şekliyle Türkiye için de değerlendirilecektir.

1.1. Genel Ulusal Koşullar

Genel ulusal koşullar başlığı altında Türkiye’de ekonomik gelişme sürecinde girişimciliğin yeri incelendikten sonra girişimcilik faktörünü etkileyen sosyal ve kültürel yapı ele alınacaktır.

1.1.1. Ekonomik Gelişme Sürecinde Girişimciliğin Yeri

Türk toplumunda girişimciliğin temelleri Osmanlı İmparatorluğu Döneminde meydana gelmekle birlikte günümüzdeki anlamda girişimciliğe rastlamak mümkün değildir.¹⁹⁰ Nedeni de o dönemde önemli bir sanayileşme hareketinin görülmemiş olmasıdır. Osmanlı Devleti’nde tüccarlar için önemli olan birliklerin başında ahi teşkilatı, lonca ve gedikler gelmektedir.

Ahi teşkilatı Türkler tarafından geliştirilen ve özellikle Anadolu’da yayılmış bulunan, her mesleğin üstatları içerisinde en dürüst ve hürmete değer olanlarından

¹⁹⁰ TÜSİAD, Türkiye’de Girişimcilik ile İlgili Sorunlar ve Çözümler, (İstanbul: TÜSİAD, 1987), s.11.

yaşça da büyük olanının mesleğin reisi olarak seçildiği bir teşkilattır.¹⁹¹ Ahilik, Türklere özgü milli bir kuruluş olarak ortaya çıkmış, tüketicilerin korunması dahil, Türklerin Anadolu'da kök salması ve tutunmasında önemli bir rol oynamıştır. Ahiler Birliğinin Müslümanlara özgü yapısı 17. yüzyıla kadar sürmüştür. Osmanlı Devletinin Müslüman olmayan egemenlik alanı genişledikçe, çeşitli dindeki kişiler arasında çalışma zorunluluğu doğmuştur. Bu şekilde din ayrımı yapılmadan kurulan, eski niteliğinden birşey kaybetmeyen yeni organizasyona gedik denilmiştir.

Bu şekilde esnaf ve sanatkarlık, 1860 yılına kadar sürmüştür. O zamanlar, bir kişi çıraklıktan ve kalfalıktan yetişip açık bulunan bir ustalık makamına geçmedikçe, yani gedik sahibi olmadıkça, dükkan açarak sanat ve ticaret yapamamaktaydı. Ancak, ellerinde imtiyaz fermanları olan kişiler, sanat ve ticaret yapabiliyordu. Bu fermanlar, esnafın sayılarının artırılıp eksiltilmesi, mülk sahiplerinin eski kiralarını artırmaması, gediği olmayanların sanat ve ticaret yapamaması, açık olan gediklerin esnafın çırak ve kalfalarına verilmesi, dışardan esnaflığa kimsenin kabul edilmemesi gibi hükümleri kapsamaktaydı.

Gedikler ise sabit veya seyyar olmak üzere iki türdür. Seyyar gedikler, kişiye özgü olup, sahibi istediği yerde sanatını ve ticaretini yapmasını sağlamaktaydı. Sabit gedikler ise dükkan, mağaza, atölye gibi yerlere ait olduğundan, sahipleri başka bir yerde sanat ve ticaret yapamamaktaydılar. Gedik sahibi, başka bir yere göç edecek olursa gediğini de resmen nakletmek ve senedini değiştirmek zorundadır. Bu durumda değiştirmede ya da yeniden gedik senedi verilmesinde olduğu gibi, resmi araştırma ve soruşturma yapıldı. Gedikler, toplumun ihtiyaçları, nakil ve değiştirmeler yüzünden çoğaltılıp azaltılabilirdi.

Tanzimatın ilanından ve yabancı devletlerle ticaret anlaşmaları yapılmaya başlandıktan sonra, öteden beri sürüp gelen tekelleşme kuralının sanatla ticaretin gelişmesinde zararlı olduğu anlaşılmış, ticaret ve sanayiinin gelişmesi gerektiğinden ve istendiğinden, artık gedik ve tekelleşme kuralının sürdürülmesinde hükümetçe yarar görülmemiş, kaldırılmıştır. 18. yüzyıla kadar esnaf ve sanatkarlık Osmanlı

¹⁹¹ Neşet Çağatay, *Bir Türk Kurumu Olan Ahilik*, (Ankara: Türk Tarih Kurumu, 1997), s.50

döneminde altın çağını yaşamıştır. Ahilik gelenekleri ve daha sonra kurulan lonca teşkilatları bu sınıfı gerek nicelik ve gerekse nitelik yönünden geliştirmiştir. Bu gelişmeye devlet de katkı sağlamış, derbendci denilen memurlar vasıtasıyla ticaret yollarının bakım ve güvenliğini temin etmiştir.

Osmanlı İmparatorluğu'nun çöküşünden Ahilik de etkilenmiş giderek yozlaşmıştır. Sonuçta loncalar bozulmuş, gediklere töreye göre değil, iltimasa göre atamalar yapılmaya başlanmıştır. Esnaf ürettiği malı satamaz olmuştur. Bu dönem Devlet tam bir çöküş yaşamıştır. Nihayet 1912 yılında loncalar tamamen ortadan kaldırılmıştır. Böylece 700 yıl boyunca yaşamış ve Anadolu halkının ekonomik, sosyal ve kültürel yaşamında belirleyici rol oynamış olan Ahilik sistemi tarihe karışmıştır.

Cumhuriyetten sonra Loncalar yeniden kurulmak istenmiştir. Ancak bu loncaların kurulmasıyla kapanması arasında fazla bir süre geçmemiştir. Çünkü esnaf teşkilatının yeniden kurulmasını emreden 1925 tarihli Ticaret ve Sanayi odaları Kanunu gereğince ülkede Esnaf Odaları kurulmaya başlanmış ve Loncalar tamamıyla ortadan kalkmıştır. Devletçiliğe ağırlık verilmesiyle esnaf odalarına daha merkezi bir kuruluş niteliği vermek gerekmiş, bu amaçla Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf Odaları ve Ticaret Borsaları Kanunu 1943 yılında yürürlüğe girmiştir. Kayıt olma zorunluluğunu kabul eden kanunla Tüccar, Sanayici ve Esnaf Odaları ortak hükümlere bağlanmıştır. Böylece o zaman kadar her meslek kolu için birbirinden ayrı olmak üzere faaliyet gösteren esnaf cemiyetleri kaldırılarak mesleki teşkilatlanma konusunda bütün meslekleri bir araya toplayan idari bir sistem kabul olunmuştur.¹⁹² 1949 yılında ise Ticaret; Sanayi ve Esnaf Odalarını birbirinden ayırıp müstakil olarak kurmak için yeni çalışmalara gidilmiştir.

Cumhuriyet dönemi ekonomi politikaları genelde devlet müdahalesine dayalı bir sanayi gelişmesini hedef almıştır. Kalkınma planlarının simgelediği devletçi yaklaşım özellikle 1980'lerden sonra terk edilmeye başlanmış ve sanayileşme, piyasa ekonomisinin mekanizmalarına bırakılmıştır. 1923-1929 döneminde sanayileşmede

¹⁹² Neşet Çağatay, Cumhuriyetin 50. Yılında Esnaf ve Sanatkar, (Ankara: T.C. Ticaret Bakanlığı, 1973), s.22.

özel girişimciye öncelik tanınmış, devlet teşvik ve himaye etmiştir. Bu dönem, millileştirme politikasını içeren bir yeniden inşa süreci olarak geçirilmiştir 1930-1932 döneminde küçük ölçekli ve niteliği yetersiz sanayi yapısı içinde üretim hacmi artırılmıştır. 1933-1945 döneminde Birinci ve İkinci Sanayi Kalkınma Planları yapılmış, devlet iktisadi işletmeler kurmuş, kamu ve özel işletmeler birlikte desteklenmiştir. Tarıma ve doğal kaynaklara dayalı sınai üretim, ithalatı yapılan tüketim mallarının yerli üretimi ile önemli gelişme sağlanmıştır. 1946-1953 döneminde İkinci Dünya Savaşı sonunda sanayideki devlet yatırımları durmuş, eskiyen yapı yenilenememiştir. Serbest rekabet politikaları benimsenmiş; devalüasyon, yabancı sermayenin özendirilmesi, ithalatın serbest bırakılması gibi uygulamalarla dışa açılmıştır. Tüketim mallarında ithalata gidilmiş, tarım dış yardım ile makineleşmiştir. 1954-1961 döneminde devletin ekonomiye müdahalesi geri gelmiş, dış ticaret kısıtlanmıştır. Sayıları ve sermayeleri artan KİT'ler aracılığıyla sanayileşme sürdürülmüştür. KİT'ler, artan hizmet ve ürün talebini karşılamış, özel sektöre ucuz girdi sağlamıştır. Temel tüketim mallarının üretimi aşaması büyük ölçüde tamamlanmış, altyapı gelişmiş, canlanan iç pazarda devletin desteği ile özel sanayiye geçiş dönemi başlamıştır.¹⁹³

1950 sonrası dönem Türkiye'nin ekonomik, sosyal ve siyasal anlamda yeni bir yapıya kavuşması bakımından özellik taşımaktadır. 1949 yılında kabul edilen 5373 sayılı Esnaf Dernekleri ve Esnaf Birlikleri Kanunu'yla tekrar liberal düzene dönülmüş, Birlikler ve Dernekler Sistemi meydana getirilmiştir. 5373 sayılı Esnaf Dernekleri ve Esnaf Dernekleri Birlikleri Kanunu'nda esnaf kavramı tanımlanmıştır. Ayrıca esnaf odalarına tanınan kamu kurumu niteliğinden birçok yönleri vazgeçilerek özel hukuk hükümlerine tabi olma yolu izlenmiştir. Böylece Küçük Sanayi Kooperatifleri yanında 1951 yılında ilk defa Ankara'da kurulan Esnaf Kefalet Kooperatifleriyle bir teşkilatlanma biçimi kendini göstermeye başlamıştır. Bu durum karşılıklı dayanışma ve imkanları birleştirme zorunluluğunun bir sonucudur. 1958 sonunda kooperatiflerin ilişkilerini birleştiren ve sosyo-ekonomik nitelikli olanaklar sağlayan Esnaf Birlik Kooperatiflerinin kurulması da bu döneme rastlamaktadır. Bu

¹⁹³ İktisadi Kalkınma Vakfı, Avrupa Birliği'nin Girişimcilik (Sanayi ve Kobi) Politikası ve Türkiye'nin Uyumu, (İKV: 1991), s.31.

arada Birlik Sigorta Kooperatifi'nin kurulması da sağlanmıştır. Böylece esnafın aldığı kredi teminat altına alınmıştır.

Her iki kooperatifin, özellikle Esnaf Kefalet Kooperatiflerinin sayısal olarak büyük gelişim gösterdikleri görülmektedir. 1973 yılı sonunda kooperatif sayısı 523, ortak sayısı ise 246290'dır. Küçük Sanat Kooperatiflerinin sayısı 409'a, ortak sayısı 157.200'e ulaşmıştır. Özellikle esnaf Kefalet Kooperatiflerinde mevcut bu artışın kredi talebinden doğduğunu ve esnafın kredi ihtiyaçlarının büyüklüğünü belirten bir göstergedir.¹⁹⁴

Planlı dönemde yeni bir teşkilatlanmaya olanak vermek amacıyla 1949 tarih ve 5373 sayılı Kanunun yerine 1964 yılında 507 sayılı Esnaf ve Küçük Sanatkarlar Kanunu yürürlüğe girmiştir. Küçük işletmelerin teknik bilgi, kalite kontrolü, pazarlama ve işletmecilik sorunlarına çözüm bulmak amacıyla, kalkınma plan ve programlarındaki ilke ve önlemler ışığında daha etkili ve yaygın bir teşkilatlanma yanında kuruluşlar arası işbirliği ve koordinasyon konusuna daha büyük bir önem verildiği görülmüştür. Bu dönemde özellikle Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi pilot proje uygulamaları dikkat çekici çalışmalardır.

Ülkemizde özellikle 1950 yılında başlayan hızlı ekonomik kalkınma gayreti beraberinde bütün sektörleri kapsayan ve sanayinin ağırlık kazandığı bir plan ve program fikrine götürmüştür. Değişen ve gelişen dünya şartlarının getirdiği bu hızlı kalkınma hareketinin bir sonucu olarak sosyal yapıda önemli değişimler doğmasına da neden olmuştur. Böyle bir görünüm içerisinde toplumun hemen her türlü sosyal gruplarının gelir, tüketim, eğitim ve yaşam düzeylerinde asgari bir dengenin kurulması ve yapının iyileştirilmesi gerekliliği doğmuştur.

Ekonomik, sosyal ve kültürel nitelikler taşıyan bir seri önlemlerin alınması ve bunlar sayesinde, refahın dengeli bir şekilde bireyler arasında yayılmasının sağlanması amaç edinilmiştir. Şüphesiz bu amaca ulaşırken işçi, memur, asker gibi statüler içinde bulunanların yanısıra sayıları ve nitelikleriyle oldukça önemli bir yer

¹⁹⁴ Aynı. s.32.

işgal eden esnaf ve sanatkarların sorunları da ele alınmış bulunmaktadır. Uzun bir geçmişe dayanan esnaf ve sanatkarların gerek teşkilat gerekse de toplumdaki yerleri ülkemizde ayrı bir önem ve öncelik taşımaktadır. Bu nedenle 1957-58 döneminde uygulanması düşünülen ancak 1963 yılında başlayan planlı kalkınma ile kalkınma planlarında ve programlarında ayrı bir yer almış bulunmaktadır.

Kalkınma planlarımızda “Küçük Sanayi ve El Sanatları“ başlığı altında toplanan küçük sanayi, esnaf ve sanatkarlarla ilgili gelişmeler bakacak olursak Birinci Plan’da, küçük sanayi ve el sanatlarının sorunlarıyla ilgilenecek bir merkezi teşkilatın kurulması, ucuz kredi sağlanması, kooperatifleşme ve birleşmenin teşvik edilmesi, küçük sanayinin sanayi bölgelerinde toplanması, çiraklık kurumunun iyileştirilmesi, ürünlerin pazarlanmasının düzenlenmesi vurgulanmıştır. Ayrıca Birinci Plan’da tarım ve sanayi gelişme dengesi, nitelikli insan gücü, ithal ikameci politika ile dışa bağımlılığın azaltılması ve istihdam artışı öngörülmüştür

İkinci Plan’da Esnaf ve sanatkar kredilerinin küçük sanayi kredilerinden ayrı olarak ele alınması, küçük sanayiye teknoloji seçiminde yol gösterilmesi, el sanatları dalında eğitim sağlanması, mahalli renk, desen, şekil araştırmalarının yapılması, yaşama olanaklarına sahip olmayan işletmelerin desteklenmesi ve başka alanlara yönlendirilmeleri konusunda tedbirler getirilmiştir. 1962-1977 dönemini kapsayan içe dönük planlı ekonomi döneminde; ekonomik dengenin kurulması, ekonomik ve toplumsal kalkınmanın birlikte gerçekleştirilmesi, belirli bir hızda büyüme, (%7) ve sanayileşmeye önem verilmesi gibi uzun vadeli hedefler üç kalkınma programında yer almıştır. İkinci Planda, sanayi tarımın önüne geçirilerek sürükleyici konuma gelmiş, dayanıklı tüketim malı üretimi aşaması bitirilerek ara mallarının üretimi amaçlanmıştır. Her iki planda da üretimin istenilen hacimde gerçekleşmesi amacı, kalite arayışının önündedir. Yatırımların verimli olması ve dış ticaretin gelişmesi için özel teşebbüs özendirilmiştir.

Üçüncü Plan (1973-1976), Avrupa Ekonomik Topluluğu’na katılma gibi dışa açılma öğelerinin önem kazandığı bir dönemde, dış rekabete hazırlanma için gerekli olan yatırımları içermiştir. Büyük ölçekli girişimler tercih edilerek gelişmiş

ekonomilerin düzeylerinin yakalanması hedeflenmiş; kamu öncülüğünde hızlı büyüme, koruma/destek yolu ile özel sektörün dayanıklı tüketim malı üretimi teşvik edilmiştir. Üçüncü Plan'da küçük sanayi ve el sanatları uzun dönemli gelişme ve son plan açısından özelliklerine göre 7 grupta ele alınmış ve kredi limitleri, teşvik tedbirleri açısından farklılıklar sağlanmıştır. Küçük sanayi kesiminde mevcut kapasitenin ve yeteneğin kalkınmaya faydalı bir biçimde yönlendirilmesi ve buna göre farklı bir teşvik ve yönlendirme politikası esas olmuştur. Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi'nin küçük sanayiye yurt çapında teşkilatlandırma, mühendislik hizmetleri, üretim planlaması, pazarlama ve diğer konularda hizmet sağlayacak şekilde teşkilatlandırılması öngörülmüştür. Küçük Sanayi Kooperatiflerinin de kredi yönünden desteklenmesine devam edilmesi yanında kamu satın almalarında ürünlerine öncelik verilmek yoluyla da desteklenmelerinin sağlanması yolu açılmıştır.

1977-1979 döneminde dış borç yükü, hammadde sıkıntısı, atıl kapasite ve ekonomik durgunluk ile bunlara çare arayan dış denetimli istikrar programları, bu kriz dönemini nitelemektedir. Dönemi noktalayan 24 Ocak 1980 kararlarında yüksek enflasyonun dizginlenmesine birincil önem verilmiştir. Orta ve uzun vadeli yatırım projelerinden vazgeçilmiş, içte satın alma gücü şiddetle kısılrken sanayi malı ihracatı özendirilmiştir. Dördüncü Plan'da Organize Sanayi siteleri ile ilgili kuruluş işlemlerini yönetmek bu merkezlerde uygulanacak olan işletmeciliğin ortak ilkelerini saptayarak gerekli denetimleri yapmak ve yaptırmak Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın sorumluluğuna bırakılmıştır. Küçük Sanayinin üç alt kesimini (küçük sanayi/esnaf ve sanatkarlar/el sanatları) oluşturan etkinliklerin temel niteliklerini tanımlama çalışmasının Dördüncü Plan döneminin ilk yıllarında başlatılacağı belirtilmiştir. Küçük sanayi işletmelerinin eğitim araştırma, deneme ve benzeri konularda teknik bilgi veren her düzeydeki eğitim ve araştırma kuruluşları ile işbirliği yapmalarının sağlanması da öngörülmüştür.¹⁹⁵

1980 sonrası dönemi ayrıca inceledikten sonra Beşinci Plan'da küçük işletmelerin yerine bakmakta fayda olacaktır. 1980 sonrası ekonomi politikaları ise

¹⁹⁵ DPT, Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı, (DPT: 1979), s.277.

dünya genelinde yaşanan dönüşüm çerçevesinde değerlendirilmelidir. Piyasa ekonomileri yeni bir yapısal dönüşüm sürecine girmiştir. Teknolojik değişim, yeniden yapılanma sürecinin daha iyi anlaşılmasını ve denetlenmesini sağlayan bir içsel etmen, ekonomi girdisi olarak kabul edilmekte, uzun vadeli sanayileşmenin görece bağımsız etmenleri arasında sayılmaktadır. Ürün, üretim süreci ve iş yönetimi için teknolojik yenileme, esnek üretim ve otomasyon, toplam kalite anlayışı, küreselleşen Pazar ve hizmet, kalkınmanın bilim ve teknoloji altyapısı hızla ticarileşen bilgiye dayalı yeni ekonomilerin özelliklerindendir. Yeni liberal ekonomi modeli içinde küresel Pazar olgusu, piyasanın öncü rolüne yeni bir boyut getirmekte ve rekabet gücü dış pazarlara yapılan ihracat ile eşanlamlı sayılmaktadır. Sanayileşmede geç kalmış ülkeler için bilim ve teknoloji yetkinliğini artırarak dışa açılma yeni bir cazibe merkezi oluşturmuştur. İhracata yönelik politikalar ithal ikameci politikaların yerini alırken, ekonomideki kamu varlığının en aza indirilmesi için yoğun baskı söz konusudur. Yeni politika öğeleri arasında;

- iç piyasada dengelerin müdahalesiz oluşması,
- ihracata yönelme,
- kaynak tahsisinde verimlilik,
- karşılaştırmalı rekabet gücü bulunan alanların önceliği,
- teknolojiden verim artışı için yararlanma,

bulunmaktadır. Politikanın sonuç vermesi için, siyasal ve ekonomik istikrarsızlığın mutlaka önlenmesi ve dışa açık yapısal değişikliğe gidilerek makro ekonomik dengenin kurulması istenmektedir. Sistemde devlet işlevsel nitelikte rol almakta, ekonomide düzenleyici yönü ağırlık kazanmaktadır. Başka bir ifade ile üretimden çekilen devlet, üretim ilişkilerini etkin bir şekilde yönlendirmelidir. Düşük sınai performans, düşük ihracat düzeyi, ithal girdisine bağımlı iç tüketim, iç tüketimi körükleyen bölüşüm ve ücret politikaları gibi nedenlerle, 1970'lerin sonunda, sorunları bulunan ithal ikameci modelin artık verimlilik sınırına geldiği söylenebilir. İşyeri ölçeklerinin yetersizliği, finansman sorunları ve geri teknoloji kullanımı, yeni teknolojik gelişmelerden yararlanmayı engellemektedir. 1980 sonrasında dünya ekonomisi ile bütünleşme ve serbest pazar koşullarına göre yeniden yapılanma hedefine karşılık, kısa dönemli istikrar politikaları uygulamada etkin olmuştur. Bu

politika zinciri, mali endişeler nedeni ile ekonomik büyümeyi sürekli olarak ertelemiştir. İç talebin şiddetle kısılması, kamu hizmetlerinin zayıflaması, yüksek faiz ve güçlü ihracat teşviki;

- daralan sınai yatırım,
- kronik enflasyon,
- rant ekonomisinin artan payı,

sorunları artırmıştır. Devletin çekildiği sanayi sektörlerindeki boşluk doldurulamamış, bu dönemde gerçekleşen önemli altyapı yatırımları ile verimlilik, kalite ve rekabete önem veren sanayiciye rağmen eski ve yeni üretim alanlarında yeni teknoloji fırsatı yakalanamamıştır.

Beşinci Plan'da esnaf ve sanatkar, hizmet, küçük imalat ve sanayi sektörlerinde önemli bir üretim, sosyal açıdan ise güvenilir bir istikrar unsuru olarak görülmüştür. 507 sayılı Esnaf ve Sanatkarlar Kanunu'nu yeniden düzenleyen 62 sayılı Kanun Hükmündeki Kararname uyarınca "esnaf ve sanatkar tanımının yeniden belirlenmesi kararlaştırılmıştır. Esnaf, sanatkar ve küçük sanayi kesiminin ülkemizde mülkiyetin yaygınlaştırılması konusundaki önemli rolü de dikkate alınarak, üretim gücünün yaygınlaştırılması konusundaki önemli rolü de dikkate alınarak, üretim gücünün artırılmasına ve üretimin yurt içinde ve dışında pazarlanmasına yardımcı olacak mali ve teknik destek sağlanmasıyla ilgili tedbirlere öncelik verilmesi belirlenmiştir. Bu sektörü ilgilendiren kamu politikalarının çizilmesinde gerek duyulan istatistiklerin zamanında ve sağlıklı olarak sağlanması için başlatılan çalışmaların sürdürülmesi ve DİE tarafından her yıl iş yerleri sayımı yapılması öngörülmüştür.¹⁹⁶

Altıncı Plan'da dikkat çeken noktalardan biri küçük sanayide kalitenin yükseltilmesi ve kontrolü ile ilgili düzenleme çalışmalarının ve AT'ye giriş süreci de dikkate alınarak uluslararası standartlarda ve rekabet düzeyi yüksek mal ve hizmet üretimini sağlayacak şekilde yaygınlaştırılması olarak belirlenmesidir. Ayrıca

¹⁹⁶ DPT, Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, (DPT: 1984), s.156.

üniversite, araştırma kurumları ve küçük sanayi işbirliği geliştirilerek desteklenecek, teknoloji yoğun küçük işletmelerin teknoparklar çerçevesinde teşviki vurgulanmıştır. Küçük işletmelere verilen ucuz kredilerin artırılması, proje bazındaki kredi taleplerinin ipotek karşılığı olmadan değerlendirilmesini sağlayacak bir sistemin geliştirilmesi de hedeflenmiştir.¹⁹⁷

Yedinci Plan'da küçük ve orta ölçekli işletmelerin, finansman, araştırma, ürün ve kalite geliştirme, pazarlama, teknoloji ve verimlilik ile ilgili yetersizliklerinden kaynaklanan sorunların sürmekte olduğu belirtilmiştir. Altıncı Plan döneminde tamamlanan 25 adet organize sanayi bölgesinin 5, 6 bin hektarlık alanı ve 3370 sanayi parselini kapsadığı belirtilmiştir. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın girişimcilere yönelik mali teknik ve idari danışmanlık hizmetlerini 38 merkezde sürdürmekle birlikte istenilen düzeye ulaşamadığı belirtilmiştir. Ayrıca küçük sanayi işletmelerinin yatırım ve işletme aşamalarında finansman başta olmak üzere teknik bilgi, kalite, pazarlama ve araştırmanın önemli sorunlar olamaya devam ettiği belirtilmiştir. Ekonomik değişime ve yeniliklere uyum sağlama yeteneği ve istihdam sağlama gücü yüksek küçük ve orta ölçekli işletmelerin gümrük birliği sürecinde karşılaşılabilecekleri uyum güçlükleri de dikkate alınarak özel bir programla desteklenmeleri ve geliştirilmeleri gerekliliği de vurgulanmıştır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin dış pazarın talep ettiği ürünleri de üretmeye yöneltilmesi, uluslararası standart ve kalitede mal üretebilmeleri için aynı alanda faaliyet gösteren işletmelerin çok ortaklı ihracat şirketi oluşturmalarının desteklenmesi de hedeflenmiştir. Rekabet gücünün artırılmasına yönelik olarak küçük ve orta ölçekli işletmelerde teknoloji seviyesinin geliştirilmesi, kalitenin yükseltilmesi, verimliliğin artırılması, etkin bir ana-yan sanayi bütünleşmesine gidilmesinin ekonomik verimlilik ilkeleri çerçevesinde özendirileceği ve yan sanayinin gelişmesine özel önem verileceği belirtilmiştir.¹⁹⁸

Sekizinci Plan'da küçük sanayi işletmelerinin çok küçük ölçekli ve dağınık yapıda olmalarından kaynaklanan düşük verimlilik, kalite, pazarlama, teknik bilgi ve finansman yetersizliği sorunları bulunduğu belirtilmiştir. Ayrıca, kayıt dışılığın

¹⁹⁷ DPT, Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı, (DPT: 1989), s.174.

¹⁹⁸ DPT, Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, (DPT: 1995), s.156.

yaygın olduğu ve buna bağlı olarak haksız rekabet ortamı oluştuğu saptanmıştır. 1999 yılı itibarıyla 306 adet küçük sanayi sitesinde 72.850 işyeri bulunduğu, ortalama 1500 kişinin çalıştığı küçük sanayi sitelerinde toplam 437.000 kişi istihdam edildiği belirtilmiştir. Hizmete açılan küçük sanayi sitelerinin 251 adedinde Çıraklık Okulu veya Eğitim Merkezinin bulunduğuna dikkat çekilmiştir. KOBİ'lerin finansman, istihdam, kalite ve standart alanlarındaki sorunlarının çözümüne katkı sağlamak amacıyla KOBİ yatırımlarına kredi, vergi istisnası, yatırım indirimi, KDV desteği ve enerji desteği gibi yardım unsurlarından yararlanma imkanı getirildiği belirtilmiştir. Dikkat çekici bir unsur olarak KOBİ'lere finansal destek sağlanması, kuruluş, gelişme ve büyüme aşamalarında danışmanlık hizmetleri verilmesi amacıyla TOBB öncülüğünde KOBİ Yatırımlarına Ortaklık A.Ş. (KOBİ A.Ş.) kurulduğu belirtilmiştir. Yine önemli bir gelişme olarak Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) tarafından yürütülen faaliyetler çerçevesinde; KOBİ'lere yatırım, üretim, yönetim ve pazarlama konularında danışmanlık hizmetleri verildiği, ortak kullanım atölyeleri ve laboratuvar hizmetleri ile özellikle imalat sanayiinde çalışan firmaların gelişmiş teknolojilerle tanışmasının sağlandığı vurgulanmıştır. Küçük ve Orta Boy İşletmeler Bilgi Ağı (KOBİ-NET) projesi ile KOBİ'lerin ve ürünlerinin dış pazarlarda tanıtımının yapıldığı ve elektronik ticaretin teşviki için ilk adımlar atıldığı gösterilmiştir. KOBİ'lerin verimliliklerinin, katma değer içindeki paylarının ve uluslararası rekabet güçlerinin artırılması ve bankacılık sisteminin toplam kredi hacmi içinde, KOBİ'lerin payının artırılması için gerekli imkanların sağlanması hedeflenmiştir. KOSGEB hizmet merkezlerinin sayısı artırılması, fon kaynaklarının kullanımı etkinleştirilmesi, üretici ilişkileri güçlendirilmesi ve ürün yelpazesinin sanayi politikası ile uyumlu bir şekilde genişletilmesinin sağlanması öngörülmüştür. KOBİ'lerin Ar-Ge çalışmalarına yönlendirilmesi ve üniversitelerle teknoparklar içinde kesişmelerinin sağlanması vurgulanmıştır.¹⁹⁹

¹⁹⁹ DPT, Uzun Vadeli Strateji ve Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, (DPT: 2000) s.157.

1.1.2. Sosyal ve Kültürel Yapı

Ekonominin işlemesine katkısı olan veya onu zorlaştıran zihinsel davranış hazırlıklarına ekonomiye katkıda bulunan tutumlar adı verilebilir. Bir ülkede sosyo-ekonomik değer ve tutumlar araştırılırken o toplumun geçirdiği kültürel değişme çizgisi de yakından incelenmelidir. En genel anlamıyla bakıldığında toplumlar gerek Batı'da ve Japonya'da gerek Osmanlı ve sonrasındaki Türkiye'de Ortaçağ'ın tarıma dayalı toprak mülkiyeti ve toprağa dayalı egemenlik biçiminden ve onun kültürel öğelerinden giderek ayrılan bir dönüşüm geçirerek, kapitalizm içinde sanayileşmeye doğru bir evrim göstermişlerdir. Türkiye'de bu evrim Batı'daki kadar kesintisiz ve düzgün olmamakla birlikte, hareket noktası itibarıyla Ortaçağ iktisat sistemi ve ahlakından yola çıkılarak, kapitalizm içinde sanayileşen bugünkü Türk toplumuna ulaşmıştır.²⁰⁰

Türkiye yıllık nüfus artış hızı % 2'nin üzerinde seyreden, genç nüfusu Avrupa ülkelerinin iki katı düzeyinde olan, kişi başına düşen milli geliri itibarıyla Dünya Bankası Ölçütlerine göre alt orta gelir grubunun üst sıralarında bulunan, bebek ölümleri bakımından bir çok az gelişmiş ülkeden kötü bir görüntü sergileyen bir ülke görüntüsü sergilemektedir. Ancak Türkiye ekonomisi giderek artan oranda sanayi üretiminin ağır bastığı bir yapıya dönüşmektedir. GSMH içerisinde sanayinin oranı 1950'de % 14,6 iken 1987'de %32,5 e yükselerek tarımı bir hayli geride bırakan bir ülkedir. Kentte yaşayan nüfus da büyük artış göstererek toplam nüfusun % 60'ı civarına yükselmiştir. Ana hatları bu şekilde çizilebilen Türkiye'nin sosyo-ekonomik yapısı yeni sanayileşen ülke görüntüsü çizmektedir. Yeni sanayileşen bir ekonomideki kültürel yapının hem sanayi öncesinden gelen bir dizi tutum ve değerlerle, hem de sanayi toplumuna özgü olarak tutum ve değerlere sahip olacağını düşünmek mümkündür.

Türkiye'deki sosyo-ekonomik tutum ve değerler Osmanlı geçmişinden süzülerek günümüze ulaşmış olanlardır. Bu değerler şöyle sıralanabilir:²⁰¹

²⁰⁰ TÜSİAD, *Türk Toplumunun Değerleri*, (İstanbul: TÜSİAD, 1991), s.4.

²⁰¹ Aynı, s.11.

- Kadercilik
- Piyasa üzerinde sıkı devlet denetimi,
- Kanaatkarlık,
- Riskten ve kişisel girişimden kaçınmak,
- Rekabetten kaçınmak,
- Mükemmel ve adil olduğu kabul edilen ilahi bir düzeni sürdürmek,
- Yakın çevre dışındakilere güvensizlik,
- Aile işletmeleri dışındaki işletme türlerinin benimsenmemesi,
- Çalışmanın bir zorunluluk olarak görülmesi,
- Çalışma süresini yoğun olmayan ve kısa bir tempoda tutmak,
- Günlük yaşayıp, ileriye planlamayı gereksiz bulmak.

Yukarıda sayılan bu tutum ve değerlerin aynen ve büyük bir sıklıkta gözlemlenmesi beklenmemelidir. Osmanlı'nın son yüzyılında bu değerler dünya ekonomisinin Osmanlı'ya olan etkileri ve Avrupa ile artan temaslar başta olmak üzere, Tanzimat sonrası bir dizi etki altında değişime uğramaya başlamıştır.

Türk toplumunun değerlerini inceleyen bir araştırmaya göre kaderciliğe inananların oranı % 45, inanmayanların oranı % 36 olarak tespit edilmiştir. Kaderciliğe inananlar diğerlerine oranla iki kat daha fazla olarak yoksulluğun bir şans işi olduğu yanıtını vermişlerdir. Çalışma hakkındaki düşüncelerle ilgili olarak da çalışma yaşındaki nüfus üyesi olanların % 40,8 kazancı ne olursa olsun işinde en iyisini yapacağını, % 17,2'si çalışmak zorunda olmasa çalışmayacağını, % 16,1'i iş alışverişi gibi gördüğünü, % 11,8'i çalışmaktan hoşlandığını ama hayatına işin hükmetmeyeceğini, % 9,8'i işin hayatında en önemli şey olduğunu, %4,3'ü de hayatta hiç para için çalışmadığını belirtmiştir. İş sahibinin aynı zamanda işyerinin yöneticisi olmasını ve onu yalnız başına alacağı kararlarla yürütmesini ancak deneklerin % 26'sı benimsemiş bulunmaktadır. İşyeri sahibi ile bir arada alacağı kararlarla işi yürütmesini benimseyenler % 38, yalnızca çalışanlar tarafından alınacak kararlarla yürütülmesini benimseyenler % 20, yalnızca devlet tarafından alınacak kararlarla yönetilmesini benimseyenler ise % 16 oranındadır. Bu göstergelerden sonra deneklerin yaklaşık % 50'sinin yenilikçiliğe açık olması göze

çarpmaktadır. Gözüpek bir biçimde yeniliğe doğru atılma eğiliminin yaygın olduğu görülmektedir. Bununla birlikte tamamıyla iş yerlerinde özel mülkiyetin teşvik edilmesi görüşünü benimseyenler ve işyerlerinin devletçe işletilmesini savunanlar olarak iki uçta bir değerlendirme yapıldığında bu uçlardan özel mülkiyeti benimseyenler % 13,9, devlet mülkiyetini benimseyenler % 26,1 oranında gerçekleşmiştir. Ayrıca devletin ekonomide önemli bir rol oynayarak vatandaşın geçimini sağlayacak girişimleri doğrudan yapması yaygın bir beklenti olarak çıkmıştır. Bu durumda devletin denetiminde olmayan veya devletin geniş çaplı bir istihdam yaratma mekanizması olarak bulunmadığı bir serbest piyasa beklentisinin pek yaygın olduğunu gösterir bir bulguya rastlanmamıştır. Devlet bireylerin gözünde geçimlerini sağlamakta önemli rol oynaması gereken bir mekanizma görüntüsündedir. Bireysel girişimiyle kendi geçimini kendisi sağlayan ve devleti bunu engellemeyen bir kurumsal mekanizma olarak algılayanlar azınlıktadır. Bu durumda devletin ekonomik hayatta daha sınırlı bir rol oynaması gerektiği inancının hiç de yaygın olmadığı anlaşılmaktadır. Devletin ekonomideki rolü hakkındaki bulgular ilginç bir ikileme işaret etmektedir. Bir taraftan devlet piyasada büyük bir rol oynayarak bireyi koruyucu ve bireyler arası eşitlikçi, bir düzen sağlayıcı mekanizma olarak görülmekte, diğer taraftan da piyasa yapısının devletin egemen olduğu bir ortamda biçimlenmesinin beklenmediği anlaşılmaktadır. Örneğin piyasada rekabetin olmasını isteyenlerin de önemli bir çoğunluk olduğu görülmektedir. Devlet mülkiyetini isteyenlerin çoğunlukta olması büyük işletmelerle istihdam yaratan bir devlet kesimi ve onun yanısıra hem devlet kesimiyle hem de kendi aralarında rekabet eden küçük işletmelerden oluşan bir piyasa görüntüsü arzulayan bir çoğunluktan bahsedilebilir. Burada eşitlik ve istihdamın vurgulanmış olması tamamen özel kesimin egemen olacağı bir piyasanın iş bulma ve eşit koşullarda yarışma bakımından önemli darboğazlar oluşturduğu düşüncesinin yaygın olduğu izlenimini vermektedir. Buradan bireylere geniş iş sahaları açan bir devlet işletmeciliği ile rekabete dayanan piyasa koşulları bir arada düşünülmektedir. Araştırma sonuçlarına göre devlete istihdam kapısı olarak bakılmakta ancak piyasada rekabet de aranmaktadır.²⁰²

²⁰² Aynı, s. 46-50.

1.2. Girişimciliği Etkileyen Koşullar

Türkiye için de girişimciliği etkileyen önemli koşullar olan finansal koşullar, ticari ve hukuki altyapı, eğitim-öğretim, fiziksel altyapıya erişim, devlet politikaları ve programları ayrıntılı olarak aşağıda incelenecektir.

1.2.1. Finansal Koşullar

Türkiye’de girişimciler yatırım ve faaliyetlerinin finansmanını esas olarak özkaynaklarla gerçekleştirmektedir. Küçük işletme sahiplerinin, zaman zaman, arkadaş ve akrabalarından fon sağladığı da burada belirtilmelidir. Sermaye piyasasından fon sağlanması söz konusu olmadığı gibi banka kredilerinden de küçük işletmeler yeterince yararlanamamaktadır. Türkiye’de işletmelerin faaliyetlerinde kullandıkları yabancı kaynaklarından en önemlisi de satıcı kredileridir. Aslında, Türkiye’de, vadeli satışların da önemli bir finansman kaynağı olduğu söylenebilir. Yapılan bir araştırmaya göre, ortalama vade’nin 45 gün olduğu, bazı durumlarda, 90 güne kadar çıktığı görölmektedir. Küçük işletmeler, bankalarca uygulanan azami kredi faizlerini ödemek durumunda kalırken, büyük işletmeler, bu faizlerden indirim yaptırma imkanına sahiptirler. Özel sektörün KOBİ’lerin finans ihtiyacını karşılayamadığı durumlarda, Kuruluş Kanunu gereği, Türkiye Halk Bankası bu ihtiyacı karşılamaya çalışmaktadır. Ülkemizde girişimcilerin ana finansman kaynakları şu şekilde sıralanabilir:

- 1- Alternatifbank, Emlakbank, Etibank, Garanti Bankası Türk Eximbank, Halk Bankası, Vakıfbank, Şekerbank, Yapı ve Kredi Bankası, Pamukbank girişimcilere kredi sağlayan bankaların en önemlileridir. Türkiye Halk Bankası Kredileri: 31.12.2000 tarihi itibariyle Türkiye’deki Net Kredi Hacmi 25.381 Milyon Euro iken, Türkiye Halk Bankası 2000 yılı kredi programı 1.419 Milyon Euro olup, esnaf, sanatkar ve KOBİ’lere kullandırılan ihtisas kredileri payı %3-4 düzeyindedir.²⁰³

²⁰³ DPT, Türkiye Temel Ekonomik Göstergeler, (Ankara: DPT, 2002), s.18.

- 2- Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği aracılığıyla kullandırılan krediler; 31.12.2000 tarihi itibarıyla, her bir kredi için ~365 Euro'dur.
- 3- Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), sanayinin teknolojik yenilik faaliyetleri için geri ödemeli faizsiz finansal destek ve KOBİ'lerin danışmanlık ve eğitim ihtiyaçları için hibe desteği sağlamaktadır.
- 4- Kredi Garanti Fonu Uygulamaları; Küçük ve orta ölçekli işletmelerin banka kredilerine ulaşmakta karşılaştıkları teminat sorununu çözmek amacıyla faaliyet gösteren Kredi Garanti Fonu A.Ş. TOSYÖV, MEKSA, TESK, TOBB, Halkbank ve KOSGEB tarafından oluşturulmuştur. Türkiye Halk Bankası'nın kredi talebini olumlu bulması fakat teminatın yetersiz kalması halinde devreye girmektedir.

Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş., 1991 yılında kurulmuş olup, KOBİ'lerin bankalardan (Halk Bankası, Garanti Bankası, Şekerbank, Vakıfbank) kullandığı kredilere verdiği garanti/kefaletlerle teminat sağlamaktadır.²⁰⁴ Batılı ülkelerde modern bir KOBİ teşvik aracı olarak uygulanan ve bu ekonomilerin 2.Dünya Savaşı'ndan sonraki kalkınmasında önemli katkıları olan Kredi Garanti Sistemi, küçük ve orta boy işletmelerin, küçüklükten kaynaklanan dezavantajlarını gidererek rekabetçi piyasa ekonomisinin güçlendirilmesi anlayışına dayanmaktadır. Bilindiği gibi küçük işletmeler banka kredisi olanaklarına büyük işletmeler kadar kolay ulaşamamaktadırlar. Bunun sebeplerinden birisi olan teminat problemi, KGF garanti/kefaleti ile giderilmekte, bu sayede KOBİ'lerin de banka kredileri kullanma imkanı doğmaktadır. Riskin paylaşımı ilkesine dayanan kredi garanti sistemi sayesinde daha geniş bir kesime, en düşük maliyetle, devamlı bir kredilendirme amaçlanmaktadır. Ayrıca KOBİ'lerin ihtiyacına göre , orta - uzun vadeli ve uygun koşullu kredi alabilmeleri kredi garantisi ile kolaylaşmaktadır. KGF garanti/kefaleti kamusal teşvik programları içerisinde yer alan garantiler için de önem arz etmektedir. Özellikle KOBİ'lerin kullandığı teşvikli kredilere verilen garantilerle bir

²⁰⁴ <http://www.kgf.com.tr/kgfkimdir.htm> 04.04.2003 tarihli internet sayfası

çok projenin hayata geçmesi sağlanmıştır. Kamuya yararlı faaliyet gösteren KGF, Kurumlar Vergisinden muaftır.²⁰⁵

KGF uygulamasından küçük ve orta boy işletme (KOBİ) sahibi tacir ve sanayiciler ile esnaf ve sanatkarlar ve genç girişimciler yararlanabilirler. 250 işçiye kadar çalışan olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedirler. KGF garanti/kefaletinin üst sınırı, en çok 400.000 EURO eşdeğeri TL.'sidir. Riskin paylaşımı ilkesine göre çalışan KGF, kredinin tamamına değil, belli bir oranına garanti/kefalet sağlamaktadır. 200.000 EURO'ya eşdeğer TL.'ye kadar olan talepler için kredinin en çok %80'ine garanti/kefalet verilmektedir. 200.000 EURO'yu aşan garanti/kefaletlerde bu oran azami %70 olarak uygulanır.²⁰⁶

Türkiye'nin bütün bölgelerindeki KOBİ'ler KGF teminatından yararlanabilirler. Başvuruda bulunanların yapılabilir bir projeleri olmalıdır. Kredi Garanti Fonu, değerlendirmesinde önceliği projenin yapılabilirliğine, yönetim yeterliliğine, firmanın ve ortaklarının liyakatine, özkaynak katkısına ve kredinin geri ödenebilirliğine vermektedir. Teminat, bu değerlendirmede en son unsur olarak görülmekte ve gerekli görülen hallerde bankaların ilkelerine uymadığı için kabul etmediği türdeki teminatlar KGF tarafından kabul edilmektedir. Eski borçların ve kredilerin ödenmesi amacıyla kullanılacak krediler için KGF garanti/kefalet vermemektedir. KGF, KOBİ'lerin kullandığı her türlü nakdi ve gayrinakdi krediye garanti verir. Bu krediler,

- Yeni iş kurma,
- Mevcut tesisin genişletilmesi,
- Hammadde temini,
- Yeni teknoloji kullanımı,
- Yeni iş yerine taşınma,
- Nakit sıkıntısı giderme,
- İhracatın finansmanı,

²⁰⁵ <http://www.kgf.com.tr/kgfvekobiler.htm> 04.04.2003 tarihli internet sayfası.

²⁰⁶ <http://www.kgf.com.tr/kefaletkosullari.htm> 04.04.2003 tarihli internet sayfası.

- İthalatın finansmanı,
- Teminat mektubu amaçlı krediler ile
- KOBİ'lerin kullandığı diğer nakdi ve gayrinakdi kredilerdir.²⁰⁷

KGF'ye 2002 yılında 212 adette 20.019 milyar TL tutarında garanti/kefalet talebinde bulunulmuştur. Bu 2001 yılına göre adette yüzde 123, tutarda ise yüzde 240'lık bir artışı ifade etmektedir. Yıl içerisinde 67 firmanın kullandığı 93 kredi için 5.223 milyarlık garanti/kefalet verilmiştir. Bu garanti/kefalet'lerin kredilerin kullanıldığı tarihteki kurlardan karşılığı 3.406.000.-EURO'dur. 2002 yılında ortalama garanti/kefalet tutarı 56 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. 2002 yılı sonunda kuruluşun kullandığı garanti/kefalet 1079 adette toplam 18.307 milyar TL'ye ulaşmıştır. 40 milyon EURO'yu aşan bu teminatlarla 631 adet firma 55 milyon EURO hacminde kredi kullanma imkanı bulmuştur.

Tablo 9: 31.12.2002 İtibariyle KGF'nin Verdiği Garanti/Kefaletler	
Garanti/Kefalet Verilen Toplam Kredi Sayısı	1079 Adet
Verilen Garanti Tutarı (Euro)	40,3 Milyon
Verilen Garanti Tutarı (TL)	18 Trilyon
Yaratılan Toplam Kredi Hacmi (Euro)	55 Milyon
Garanti Verilen Firma Sayısı	631 Adet

Kaynak: <http://www.kgf.com.tr/>

Kuruluşun yıl sonu kefalet riski 281 adet kredi için 10.036 milyar TL'dir. 2001 yıl sonuna göre kefalet riski tutar olarak yüzde 35 artmış, ancak açık

²⁰⁷ Mustafa H.Çolakoğlu, *Kobi Rehberi*, (Ankara: KOSGEB, Nisan 2002), s.166.

garanti/kefalet adedinde yüzde 16'lık bir azalış ortaya çıkmıştır. 2002 yılı içerisinde 165 adette 2.740 milyar TL'lik kefalet, kredilerin kapanması nedeniyle sona ermiştir.

Finans kaynağı sağlamada önemli kuruluşlardan birisi olan Türkiye Halk Bankası'nın Mikro kredi/garanti modelleri içerisinde sayılabilecek kooperatif kredileri uygulamalarında işletme kredisi limiti 4.652 Euro olarak belirlenmiştir. Ayrıca, esnaf ve sanatkarların gayri nakdi (teminat mektubu) kredi talepleri de 4,652 Euro'luk limit dahilinde değerlendirmeye alınmaktadır. Bu miktar esnaf ve sanatkarların finansman ihtiyacını karşılamada yeterli değildir. Ancak, küçük işletmeler doğru yönlendirildiği takdirde, Avrupa Yatırım Bankası, Dünya Bankası, özel yurtdışı fonlar, vb., gerek Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, gerek Hazine Müsteşarlığı katkılarıyla sağlanan ve özellikle Halk Bankası'nın kredi veren banka sıfatıyla aracılık ettiği kaynaklara ulaşabilmektedir. Halk Bankası'nın Esnaf - Sanatkar Kredileri,

- İşletme kredisi,
- Aylık eşit taksitli işletme kredisi,
- Tesis kredisi,
- Kooperatif ihracat-tesis kredisi,
- İstihdamı destekleme kredisi,
- Şoför taşıt edindirme kredisi,
- Şoför esnafına taşıt onarım kredisi,
- Servis aracı-kamyonet yenileme kredisi olarak sıralanabilmektedir.²⁰⁸

KOBİ Kredileri ise,

- Kobi sanayi kredisi,
- Kobi yüksek teknoloji kredisi,
- İş makinaları kredisi,
- Turizm kredisi,
- Serbest meslek kredisi,

²⁰⁸ <http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/skredi.htm> 14.04.2003 tarihli internet sayfası.

- Onarım kredisi,
- Eximbank sevk öncesi türk lirası kobi ihracat kredisi,
- Eximbank sevk öncesi döviz kobi ihracat kredisi
- Seracılık kredisi,
- Kobi teşvik fonu kredisi (yatırımları ve döviz kazandırıcı hizmetleri teşvik fonu),
- Iso 9000 kalite standartları belgesi ve ce işareti kredisi,
- Fuar ve sergilere katılma kredisi,
- Spot kredi,
- Ürün geliştirme kredisi,
- Bilgisayar yazılım kredisi,
- İşyeri yenileme ve edindirme kredisi,
- Halk işlem kredisinden oluşmaktadır.²⁰⁹

“Kredi ve Karşılıklı Garanti Modelleri” içerisinde yer alan bankanın garanti sorumluluk fonu, Kredi Garanti Fonu tarafından verilen garanti/kefaletler için provizyon oluşturmaktadır. Banka, garanti sorumluluk fonu toplamının beş katına kadar, KGF garantilerini kabul etmektedir. Kredi Garanti Fonu, kar amaçlı bir organizasyon olmadığından, gelirlerini garanti sorumluluk fonuna eklemektedir. Kredi Garanti Fonu, maksimum 250 işçi çalıştıran işletmeyi KOBİ olarak değerlendirmektedir. Kredi Garanti Fonu, kredinin belli bir oranı için garanti/kefalet sağlamaktadır. 400.000 DM. karşılığı TL.'na kadar ve garanti/kefaletin en fazla % 80'i kadar garanti verilmektedir. Bu tutarı aşan kısmın garanti oranı %70 ile sınırlıdır. Kredi Garanti Fonu'nun sağlayacağı garanti/kefalet sınırı 800.000 DM. karşılığı TL'dir. Bu kredi garanti sisteminde, banka, kredilendirilebilir bulduğu fakat yeterli teminatı olmayan müşterileriyle ilgili kayıtları Kredi Garanti Fonu'na gönderir. Kredi Garanti Fonu uzmanları, başvuruyu inceler ve bir rapor yazar. Rapora dayanarak Genel Müdürlüğün verdiği görüş, hissedarların temsilcilerinden oluşan ve garanti/kefalet tutarlarının belirlenmesinde en yüksek karar mercii olan Onay Komisyonu'nda tartışılarak nihai karar oluşturulur. Fon tarafından sağlanan garanti/kefaletin %3'üne karşılık gelen komisyon ücreti yıllık olarak ödenir. Takip

²⁰⁹ <http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/kokredi.htm> 14.04.2003 tarihli internet sayfası.

eden yıllarda, bu ücret kalan garanti/kefalet tutarı üzerinden hesaplanır. Mevcut sistemde, Kredi Garanti Fonu, Halk Bankası'nın KOBİ ve esnaf ve sanatkarlara verdiği her türlü krediye garanti/kefalet sağlar. Bu krediler, işletme, yatırım, ihracat kredileri gibi nakdi krediler veya teminat mektubu, akreditif, aval gibi gayri nakdi krediler olabilir. Kredi Garanti Fonu, ilk garanti/kefaletin verildiği 1994 yılından 2000 yılı sonuna kadar, 544 firmaya ait 928 krediye ~ 9.912 milyon Euro garanti/kefalet sağlamıştır.²¹⁰

Risk Sermayesi Finansman Modeli de yeni girişimlerin finansmanında önemli bir araçtır. En basit anlamıyla risk sermayesi (venture capital), yeni girişimlere ve yeni fikirlere yapılan yatırımları ifade etmektedir. Yeni fikirlere sahip olan girişimciler, ürünlerini veya hizmetlerini üretebilmek ve geliştirebilmek için fon temin etmek durumundadır. Bu sebeple girişimci, risk sermayesine kendi fikrini hayata geçirmek için başvurur. Yeni fikirlere sahip girişimci şirkete 100.000 dolardan milyonlarca dolara varan yatırımlar yapan risk sermayesi şirketi, girişimciye sağlamış olduğu finansal ve yönetsel destek karşılığında ise, genellikle, girişimci şirketlerin hisse senetlerini alır.²¹¹

Türkiye’de, risk sermayesi ile ilgili çalışmalara 1986 yılında İşsizlik ile Mücadele ve İstihdamı Geliştirme Yüksek Koordinasyon Kurulu’nun kurulması ile başlanmıştır. Bu kurul tarafından risk sermayesi alanında yapılan ilk atılım Teşebbüs Destekleme Ajansının (TDA) kurulması olmuştur. Teşebbüs Destekleme Ajansının faaliyet alanı ise, teknolojik alanlarda yeni mal ve hizmet üretmeyi amaçlayan girişimlere (1 ile 10 arasında personeli bulunan), finansal destek dışındaki teknik ve idari konularda destek sağlamak olmuştur. TDA’nın girişimlere sağlamış olduğu bu destek faaliyetlerinin finansmanı için ise, Teşebbüs Destekleme Fonu oluşturulmuş; ancak, fon hiçbir şekilde risk sermayedarı olamadığı gibi, risk sermayesi finansman modelinin işlemlerini sağlayacak yeterli düzeyde maddi güce de sahip olamamıştır.²¹²

²¹⁰ Çolakoğlu, a.g.e., s.166.

²¹¹ Mehmet Civan ve Mustafa Uğurlu, “Risk Sermayesi Finansman Modeli ve Gaziantep İlinde Kobi’lerin Halka Açılmasına Yönelik Model Önerisi”, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* Cilt XXI, Sayı 1, (2002), ss.79-109.

²¹² Çolakoğlu, a.g.e., s.173.

Türkiye’de risk sermayesinin temeli esas olarak 1993 yılında hazırlanan risk sermayesi yasal mevzuatı ile atılmıştır, bunu takiben biri 1996, diğeri 2000 yılında olmak üzere iki tane risk sermayesi şirketi kurulmuştur. Bu firmaların dışında da risk sermayesi fonları vardır ama şirketleşmemiştir. Türkiye’de toplam risk sermayesi ile ilişkili fonların toplamının 250 milyon dolara ulaştığı söylenmektedir 2001 yılı itibariyle Türkiye’deki risk sermayesi firmaları, Vakıf Risk sermaye ortaklığı ve İş Risk sermaye ortaklığıdır. Her iki şirketin de kurucusu büyük ölçekli bankalardır. Vakıf Risk, bugün itibariyle Türkiye’de yatırımlar yapmış olan tek risk sermayesi şirkettir. 1996 yılında ödenmiş sermayesi 500 milyar TL olan ve kamu bankası Vakıfbank tarafından kurulan Vakıf Risk şirketi, kuruluşundan itibaren toplam 520 proje başvurusu arasından seçtiği üç firmaya yatırım yapmıştır. Bu firmalardan ikisi ODTÜ teknoparkında, biri ise Ege serbest bölgesinde faaliyettedir. Vakıf Risk ileri teknoloji üreten (seramik, biyoteknoloji ve yazılım alanlarında) ve kuruluş aşamalarındaki firmalara yatırım yapmıştır. İş risk sermaye ortaklığı firması ise özel banka olan İş Bankası tarafından 2000 yılı sonunda 30 milyon dolar fon ile kurulmuştur, 2002 yılında ilk yatırımını yapmıştır²¹³

Türkiye’de her ne kadar risk sermayesi alanında ifade edilen gelişmeler olmuşsa da, tam anlamıyla risk sermayesi uygulamaları söz konusu olamamıştır. Ülkemizde risk sermayesi sisteminin gelişmesinin önündeki en büyük engel; sermaye piyasasının gelişmemiş olması ve ülkemizdeki enflasyondur. Ayrıca, risk sermayesi sisteminin tanımında da yer alan teknolojik buluşların ve icatların korunması ile teşvikini sağlayacak yasal düzenlemelerin yetersiz oluşu da dikkate alınmalıdır.

Finansman kaynakları bu şekilde açıklanan ülkemizdeki girişimcilerin bu konuda karşılaştıkları temel sorunlar başlıklar halinde aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Teşvik sisteminin çok sınırlı olması,
- Toplam kredi hacminin çok düşük düzeyde olması,
- Faizlerin ve dolayısıyla kredi maliyetlerinin yüksekliği,
- Orta ve uzun vadeli kredilerin hemen hiç olmaması,

²¹³ TÜSİAD, a.g.e., s.84.

- Küçük işletmelerin büyük çoğunluğunun kredi kullanamaması,
- Küçük işletmelerden istenen kredi teminatlarının yüksekliği,
- Ekonomideki istikrarsızlıkların kredi maliyetlerindeki öngörülerini zorlaştırması,
- Sermaye piyasalarından yeterince yararlanılamaması,
- Döviz cinsindeki kredilerde kur riskinin yüksekliği,
- Kesime aktarılan plasmanların yetersizliği,
- Kaynak yetersizliği.

Bu sorunlar mali sektör reformlarıyla ve mülkiyet ve merkezîyetçilik esasına dayanan idare sistemiyle bağlantılıdır. Teşvik sistemi, bu sorunların çözümü için, devlet tarafından alınan öncelikli tedbirlerden biridir. Uygulama gereği, özel finans kurumları KOBİ'leri destekleyip onlara ayrıcalık tanıyamadığı için devlet desteği ve teşvik mekanizmaları devreye girmektedir.

1.2.2. Ticari ve Hukuki Altyapı

Girişimcilikle ilgili ticari ve hukuki yapı incelendiğinde en önemli düzenlemelerden birisi 1964 yılında yürürlüğe giren 507 sayılı Esnaf ve Küçük Sanatkarlar Kanunu'dur.

Bu kanunla birlikte önemli bir yere sahip olan düzenleme ise Hazine Müsteşarlığı'nın "Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar"dır. 21.12.2000 tarihli bu kararla Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin kalkınma planları ve yıllık programlarda öngörülen hedefler ile Avrupa Birliği normlarına ve uluslararası anlaşmalara uygun olarak desteklenmelerini, uluslararası düzeyde rekabet edebilmelerini sağlayacak üretim, kalite ve standartlarını artırmalarını, istihdam yaratmalarını sağlamak amaçlanmıştır. Bu kararlar KOBİ Teşvik Belgesi, Yatırımın Süresi ve Tamamlama Vizesi, Serbest Bölgelerde Yapılacak Yatırımlar, Kredi Garanti Kuruluşlarınca Garanti Altına Alınan Krediler, KOBİ Yatırımlarına Ortaklık Şirketlerinin Yatırımları, Uygulanacak Destek Unsurları gibi konular düzenlenmiştir.

Hukuki altyapı içerisinde 3624 sayılı Kanunla 20 Nisan 1990 tarihinde kurulmuş olan KOSGEB; küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin teknolojik yeniliklere süratle uyumlarını sağlamak, rekabet güçlerini yükseltmek ve ekonomiye katkılarını ve etkinliklerini artırmak amacıyla faaliyet göstermektedir. KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ilgili bir Kamu Kuruluşu olup, tüzel kişiliğe haiz ve bütün işlemlerinde özel hukuk hükümlerine tabidir.

Türkiye’de girişimciliği teşvik edecek şirketlere yönelik mevzuatta bir takım sorunlar bulunmaktadır. Belirli bir işi kurmanın önündeki bürokratik engeller nedeniyle girişimciler zorluklarla karşılaşmaktadır. Girişimciliğin arttırılabilmesi için bu tür bürokratik engellerin azaltılması gerekmektedir. Ayrıca Türkiye’de rekabet ortamını düzenlemeye yönelik olan rekabet yasaları da yeterli olmadığından haksız rekabet söz konusu olabilmektedir. Bunlara ilave olarak patent yasası yeni olan Türkiye’de patent ve telif haklarının uygulaması açısından da girişimciler için belirli olumsuzluklar bulunmaktadır.

1.2.3. Eğitim – Öğretim

Girişimciliğe yönelik olarak değerlendirilebilecek en temel eğitimlerden olan Çıraklık Eğitimi, örgün eğitim almamış 15-18 yaş grubu bireylerin haftada 2 yarım gün çıraklık eğitim merkezlerinde, mesleklerine yönelik teorik eğitimi kapsayan yaygın eğitim sistemidir. 3 yıllık çıraklık eğitiminden sonra uygulamalı sınavı başarıyla verenler kalfa, mesleğine yönelik olarak 3-4 yıl kalfa olarak çalışanlar da sınavla usta olmaktadır. Eğitim sistemimizde, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi mesleki eğitim etkin bir durumda değildir. Milli eğitim sisteminin %65’ini genel eğitim, %35’ini mesleki eğitim oluşturmaktadır. Bu da gençlerin çoğunluğunun mesleki eğitim yerine genel eğitimi tercih ettiğini göstermektedir. Üniversiteye giremeyen gençler ya işsizler sınıfına katılmakta ya da kısa süreli kurslarla beceriler kazanarak iş gücü pazarına dahil olmaktadır. Eğitim sistemindeki girişimciliğe yönelik reformun amacı yukarıda değinilen oranları mesleki eğitimin lehine çevirmektir. Diğer bir deyişle, temel amaç, gençler, genel eğitim yerine mesleki eğitime yönlendirmektir. Mevcut eğitim sistemi ile, iş gücü pazarında nitelikli ara elemana

ihtiyaç duyulurken herhangi bir beceriye sahip olmayan pek çok genç bu pazara dahil edilmektedir. Eğitimin büyük bir kısmını okulda ve işletmelerde yapılması temeline oturtulan mesleki eğitim modeli, okul ve işletmeler arasındaki sıkı bağlantıyı sağlayamamıştır. Gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan ülkemizde, pahalı bir eğitim türü olan mesleki eğitimin, sanayiye daha yakın olması ve özel sektöre daha fazla sorumluluk verecek şekilde yer alması gereklidir. Son yıllarda bu sonuçla çelişki yaratan olaylar yaşanmıştır. İş yerlerinde mesleki eğitim alan bir çok genç işletmeler tarafından istihdam edilmiş ve uzun vadede girişimci özelliği kazanarak içlerinden bazıları kendi işlerini kurmuştur. Bu da iş yerlerinde gerçekleştirilen mesleki eğitimin önemini açıkça ortaya koymaktadır. Dolayısıyla, işletmelerin aktif rol ve büyük sorumluluk aldığı çıraklık eğitim sistemi, ikili meslek eğitimidir.²¹⁴

Mesleki ve teknik okullardaki öğrencileri hedefleyen “Girişimcilik Eğitim Programı”, bazı okullarda haftada iki saat (bir akademik yılda 76 saat) zorunlu eğitim olarak verilirken diğer okullarda seçmeli olarak uygulanmaktadır. Uygulanmakta olan eğitim programları, öğrencileri, kendi işlerini kurmaları konusunda cesaretlendirmektedir. Girişimcilik Eğitim Programları bütün mesleki ve teknik okulları kapsamakta ve mesleki orta öğretime devam eden öğrencileri hedeflemektedir.

Mesleki eğitim sisteminde, Milli Eğitim Bakanlığı tarafından girişimcilik ile ilgili müfredatın geliştirilmesine ilişkin çalışmalar yürütülmektedir. Örneğin, çıraklık eğitiminde, öğrencilere, bir işletmenin nasıl yönetileceği, muhasebe ve pazarlama v.b. konularda bilgiler verilmektedir. Müfredat ağırlıklı olarak orta eğitim grubunu hedeflemektedir. Hedef grup, mesleki eğitim alan öğrencilerdir. Eğitimin amacı, iş kurma konusunda cesaretlendirmekten çok bilgi vermektir. Çıraklık eğitiminde de işletmelerin meslek örgütleri olan odalar ile işbirliği yapılmaktadır.

KOSGEB, Üniversiteler ve Sanayi Odaları işbirliği içerisinde kurulan KOSGEB Teknoloji İnkübasyon Merkezleri, Üniversiteler ve KOBİ’ler arasında işbirliği yaratılması için uygun bir ortam sunmaktadır. Üniversite kampüsleri

²¹⁴ Yahya Kemal Kaya, Türkiye’de Yaygın Eğitim, (DPT: 1985), s.20.

içerisinde kurulan bu merkezlerde yenilikçi firmalara teknoloji ağırlıklı hizmetlerin yanısıra girişimcilik eğitimleri sağlanmaktadır. Üniversitelerin Sürekli Eğitim Merkezleri KOBİ'ler için girişimciliğin geliştirilmesi için seminerleri yürütmektedirler. Akademik personelin sanayi deneyimini artırmak amacıyla İstanbul Sanayi Odası Vakfı ile YÖK (Yüksek Öğretim Kurulu) arasında imzalanan protokol benzeri çalışmalar Ankara'da ASO (Ankara Sanayi Odası) tarafından yürütülmektedir. Programın amacı, üniversite ve yüksek okul akademisyenlerine özel sanayi işletmelerindeki teknolojik donanımları ve üretim teknolojilerini tanıtmak ve onların yeni uygulamalarını ve yönetim süreçlerini izletebilmektir.

KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Enstitüsü özel girişimcilik kurslarının geliştirilmesinden sorumlu ana kurumdur. Bu kurslar "İş Kurma Eğitimi" ve "İş Geliştirme Eğitimi" adları altında düzenlenir. Birincisinin amacı katılımcılara iş planının nasıl hazırlanacağını öğretmektir. İkincisi ise "İş Planına Dayalı Yönetim" konusunu ortaya koymaya odaklanmıştır.

Girişimciliğin teşvik edilmesi, küçük ve orta ölçekli işletmelere hizmet veren kuruluş ve enstitüler tarafından örgün eğitim sonrası verilen eğitimlerle girişimcilik bilinci oluşturularak sağlanmaktadır. Azgelişmiş bölgelerde, henüz mezun olmamış kişileri girişimcilik konusunda eğitmek ve iş projelerini bu eğitim sürecinde oluşturmak amacıyla bazı öncü projeler uygulanmaktadır. Bu konuda "girişimci öğrenciler" projesi iyi bir örnektir. Bu proje, GAP bölgesinde GAP-GİDEM, ülke çapında da KOSGEB tarafından gerçekleştirilmektedir. Projenin amacı, genç üniversite mezunlarını, iş arayan yeni mezunlar olmak yerine girişimciliğe özendirme. Proje kapsamında GAP-GİDEM, KOSGEB, AIESEC ve yerel kuruluşların yardımı ve üniversitelerin katılımı ile girişimcilik destek ofisleri kurulmaktadır. Girişimcilik kapasitesine sahip öğrenciler belirlenmekte ve akademik programla eş zamanlı olarak eğitilmektedirler. Her katılımcı danışmanın yönlendirmesi ile bir iş planı hazırlamakta, jüri, belirlenmiş sayıda iş planını seçmekte ve mezuniyetten sonra, seçilen proje sahipleri, iş başında yönetim ve liderlik teknikleri konusunda kurslara alınmaktadır. Bu süreçte proje sahipleri iş planlarını revize ederek ve tamamlamaktadırlar. Girişimci adayları, projeleri için

gerekli olan sermayeye ulaşabilmelerini sağlamak üzere finans kaynaklarının belirlenmesi ve başvuru konusunda yönlendirilmektedir.²¹⁵

Ayrıca özelleştirme nedeniyle işlerini kaybeden kamu işçilerinin kendi işlerini kurmak yoluyla iş gücüne katılmalarını sağlamak üzere girişimciliği geliştirme projeleri 2001 yılında başlatılmıştır. 1998 yılında kurulan KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) Girişimciliği Geliştirme Enstitüsü bu hizmeti yaygınlaştırmak amacıyla üniversitelerle işbirliği yaparak girişimcilik eğitimi vermektedir. Yukarıda değinilen öncü projelerdeki taraflar (küçük ve orta ölçekli işletme enstitüleri, ticaret ve sanayi odaları, bölgesel kalkınma kuruluşları, danışmanlık firmaları ve üniversiteler) programın hazırlanmasına katkıda bulunmuştur. Yabancı öğrenci örgütleri de projeye dahildir ve proje yabancı sermaye ile desteklenmektedir. Söz konusu proje, bölgesel olarak ve hedef kitle birkaç yüz öğrenci ile sınırlı tutularak gerçekleştirilmiştir. Bu öğrencilerden bir kısmı projelerini hayata geçirmiştir.

KOSGEB, Dış Ticaret Müsteşarlığı ve İhracatı Geliştirme Merkezi Destekleme ve İstikrar Fonu'ndan işletmelerin çalışanlarının eğitime yönelik eğitim destekleri sağlamaktadır. Bu destekler de Tablo 10'da gösterilmiştir.

²¹⁵ KOSGEB, Avrupa Birliği CC BEST Türkiye Raporu, (Ankara: Kosgeb, 2002) s.5.

Tablo 10: Devlet Kaynaklı İşletmelere Yönelik Eğitim Destekleri

DESTEK KONUSU	DESTEK UNSURLARI	DESTEK KAPSAMI			
EĞİTİM DESTEĞİ	İşletmelerin en fazla 10 personeli için yıl bazında en çok 2 farklı eğitim programı için azami 4000 \$ USD destek sağlanır.	DESTEKLEME ORANLARI			
		İşletme Büyüklüğü (İstihdam Sayısı)	Kalkınmada Öncelikli Yöreler %	Normal Yöreler %	Gelişmiş Yöreler %
		1 – 9	80	70	60
		10 – 49	70	60	50
		50 – 99	60	50	40
		100 – 150	50	40	30
EĞİTİM YARDIMI	Eğitim Programlarının Kapsamı: Dış Ticaret, Gümrük, Kambiyo Mevzuatı; İhracat Pazar Araştırma ve Analizi; Yazışma Teknikleri ve fiyat Verme; İhracat Finansmanı sağlama teknikleri; Rekabet Hukuku , AB , WTO Mevzuatı; Uluslararası Pazarlama Teknikleri; Marka ve Moda Tasarımı	- Yurtdışı eğitim harcamalarının program başına 7.500 \$ aşmamak ve 3 ayı geçmemek üzere SDS (Sektörel Dış Ticaret Şirketleri) ve KOBİ'lerin SDS'ler için % 75 'i KOBİ'ler için % 50 'si. - Yurtiçi eğitim programlarında KOBİ'ler için 5.000 \$'la, SDS'ler için 15.000 \$'la sınırlı olarak ve üç ayı geçmemek üzere; SDS'ler için % 75'i, KOBİ'ler için % 50 si destekleme ve Fiyat istikrar Fonundan karşılanır.			

Kaynak: Kobilere Yönelik Finansal Destekler Ve Yardımlar

Ağustos 2002, KOSGEB, s.11.

İşletmeler üstü eğitim kavramı MEKSA (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme) Vakfı'nın da büyük katkıları ile ilk defa ülkemizde gündeme getirilmiş, işletmeler üstü eğitim merkezleri kurulmuş ve mesleki eğitimin sisteminin bir parçasını oluşturan özel sektör, işletmeler üstü eğitimden sorumlu kılınmıştır. MEKSA Vakfı, 2000 - 2001 eğitim yılı itibarı ile 14 ildeki 26 İşletmelerüstü Eğitim Merkezinde, 18 meslek dalında eğitim vermektedir. Bu merkezlerde; ikili eğitim sistemi kapsamındaki eğitimlere ek olarak, hem vasıfsız gençlere meslek kazandırmaya hem de çalışan gençlerin mesleki gelişimlerine yönelik kısa süreli kurslar verilmektedir. Gerek ikili eğitim kapsamındaki gerekse diğer mesleki alanlardaki uygulamaları sırasında, MEKSA Vakfı Türkiye çapında kurduğu bağlantılarla geniş bir bilgi ağı yaratmıştır. Bu ağ aracılığıyla Vakıf merkezine ulaşan

yerel eğitim gereksinimleri, uzman eğitim kadrosu tarafından değerlendirilmekte ve projeye dönüştürülmektedir.²¹⁶

İstanbul Sanayi Odası da sanayinin eğitim ihtiyaçlarını karşılayabilmek, üniversite sanayi işbirliğini ve iletişimi arttırabilmek, bilim ve teknoloji alanlarında tarafların mevcut potansiyellerini kullanarak Teknoloji Geliştirme Merkezleri oluşturabilmek ve üniversite ve sanayi arasındaki bilgi ve hizmet değişimini sağlayabilmek üzere ISO-USİB (Üniversite Sanayi İşbirliği) çalışma grubunu oluşturmuştur. ISO-ÜSİB Net, dünyadaki gelişmelere paralel olarak sanayimizin uluslararası alanlarda rekabet gücünü arttırmak, ve sürekli gelişimine katkıda bulunmak, sanayi ile üniversite arasındaki karşılıklı bilgi, hizmet akışını ve işbirliğini tesis etmek amacıyla üniversite ile sanayi internet ortamında buluşturmayı hedefleyen bir uygulamadır. Üniversite-sanayi işbirliğini geliştirmek amacıyla, bilgi işlem teknolojilerinin sağladığı olanaklar ve internet alt yapısı da kullanılarak dinamik, interaktif bir sanal ortam oluşturulmuş ve sürekli gelişmesini sağlayacak bir yapı tasarlanmıştır. Hazırlanan internet web sitesinde, sanayinin kendi gereksinimleri ve deneyimlerini ifade edebileceği, üniversitenin de bilgi kaynakları ile sisteme katkı sağlayabileceği bir arz-talep modeli kurulması amaçlanmıştır. Bu uygulamada:²¹⁷

- Sanayi ile üniversitenin internet ortamında buluşturulması,
- Sanayinin talepleri ile üniversitelerin imkanlarını eşleştirecek veri tabanları oluşturulması,
- Veri tabanlarına üniversite ile sanayinin internet ortamında bilgi aktarabilmesi ve aynı zamanda bilgi alabilmesi,
- Tüm bilgilerin sektörel düzeyde tutulması ve erişilebilmesi,
- Üniversite ile sanayi arasındaki karşılıklı bilgi akışının süratli ve etkin biçimde sağlanması,
- Üniversitedeki araştırmacı potansiyelin canlandırılması ve bilginin kullanılabilirliğinin artırılması,
- Üniversitenin sanayinin gereksinimlerini öğrenmesi ve üniversitedeki çalışmaların sanayinin gerçek ihtiyaçları

²¹⁶ <http://www.meksa.org.tr/> 20.04.2003 tarihli internet sayfası.

²¹⁷ KOSGEB, 2002, a.g.e., s.8.

doğrultusunda yapılması,

- Sanayinin gereksinimlerini karşılayacak alternatif çözümlerin artırılması,
- Sanayinin gereksinim duyduğu insan kaynağına ulaşılması ve iş gücü profilinin çıkartılması,
- Öğrencilerin uygulama yapabilme olanaklarının artırılması ve sanayinin gereksinimlerini öğrenebilmeleri hedeflenmiştir.

1.2.4. Fiziksel Altyapıya Erişim

Fiziksel altyapı konusunda en önemli destekler bilindiği gibi teknoparklar ve inkübatörlerdir. 1980'li yıllarda DPT'nin aldığı kararlar doğrultusunda biyoteknoloji, uzay araştırmaları ve uydu teknolojisi, elektronik, yenilenebilir enerji kaynakları, yeni malzemeler, deniz bilimleri, demir ve kömür teknolojisi, hayvan ve bitki geliştirme, gıda teknolojisi alanlarında çalışacak teknoparklar kurulması hedeflenmiştir. İTÜ, ODTÜ, Ege Üniversitesi, Anadolu Üniversitesi ve TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi'nde (MAM) beş ayrı teknopark kurulmasına karar verilmiştir. Dört üniversite KOSGEB ile ortaklaşa, TÜBİTAK-MAM ise kendi başına ilk aşama merkezlerini kurmuşlardır. 1990'ların başında bu girişimlere ek olarak İzmir Alaçatı'da tamamen özel kuruluşlar öncülüğünde bir diğer teknopark projesi başlatılmıştır. ODTÜ ve TÜBİTAK-MAM, ilk aşama merkezlerinde yeterli firma sayısına eriştikten sonra, 1996 yılında teknopark/teknopol projelerini yaparak yatırım programlarının ikinci aşamasına geçmişlerdir.²¹⁸

Türkiye'de ise ilk teknopark, 1999 yılında TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi (TÜBİTAK-MAM) bünyesinde Teknoloji Serbest Bölgesi (TEKSEB) adıyla kurulmuştur. MAM Teknoparkı, Ar-Ge'ye dayalı ileri teknoloji kullanan, çevre dostu küçük ve orta ölçekli şirketlerin doğmasını ve gelişmesini teşvik etmek amacıyla hizmet vermektedir. Serbest bölge statüsü sayesinde Ar-Ge potansiyeli olan ve ileri teknoloji alanlarında çalışan şirketlere Serbest Bölgeler Kanunu kapsamında sağlanan tüm teşvik ve avantajlardan yararlanma olanağını da sağlamaktadır.

²¹⁸ Aynl., s.29.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, pek çok önemli teknoloji geliştirme projesinin yürütülmesi ve sonuçlanarak ticarileşmesi için uygun altyapı imkanları sunan teknopark oluşumları ülkemizde oldukça yetersiz kalmıştır.

Teknopark projeleri için teknoparkın yönetimi, kurulacak olan bir anonim şirket tarafından üstlenilir. Şirketin ana sözleşmesinde, ilgili taraflarla yapılacak sözleşmeler, karar alma ve uygulama prosedürleri tanımlanmış olmalıdır. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), Türkiye'de teknoparkların uluslararası en iyi uygulama örneklerinden yararlanılarak kurulmasının sağlanmasında katalizör rolü üstlenmiştir. TTGV ile bu anonim şirket arasında destekleme sözleşmesi imzalanır ve TTGV desteği bu şirkete sağlanır. Teknopark projelerinde aranan temel kriterler şu şekildedir:

- Teknopark yönetiminin özel sektörden, sanayi/ticaret tecrübesine sahip, girişimci yöneticiler tarafından yürütülmesi gerekir.
- Teknopark yönetimi, kiracı işletmelerin üniversite ile ilişkilerini kolaylaştıran destek hizmetlerini sağlamalı ve kiracı işletmelere finansman, pazarlama ve iş planlaması konularında yardımcı olmalıdır.
- Teknopark projelerinde, teknolojinin yayılmasını sağlamak için üniversite veya araştırma kurumlarının ortaklık, yönetimde görev alma gibi fiili katılımı gerekmektedir.
- Teknopark bünyesinde yer alan kiracı işletmelerle üniversiteler arasında belirli mekanizmalar dahilinde düzenli ilişkiler kurulmalıdır.

Teknoparklar arasında en önemlileri şunlardır:

- İTÜ öncülüğünde gerçekleştirilmesi planlanan TEKNOKENT projesi, teknoloji esasına dayanan büyüyen girişimci şirketlerin kurulması, geliştirilmesi ve başarıya ulaşmasını hedef alan önemli bir projedir. Bu projenin gerçekleşmesi halinde Üniversite-Sanayi işbirliğinin özlenen boyutlara ulaşacağı ve İTÜ'nin prestiji ile yatırımcıların olumlu ilgisini

çekeceği kesindir. İTÜ-Teknokent İTÜ Ayazağa Kampüsü'nde gerçekleşecektir.

- Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde (GOSB) teknopark kurma çalışmalarına 1996 yılında başlanmıştır. Dünyadaki teknopark modelleri incelenmiş ve İsrail Tefen Modeli benimsenerek ve İsrail'de dört teknoparkın kurucusu olan Stef Wertheimer ile GOSB Teknopark'ı kurma çalışmalarına başlanmıştır. Ön protokolü imzalanmış olan GOSB Teknopark'da, GOSB ile Stef Wertheimer adına Tefen Turkey (Teknopark) Ltd % 48,00, Sabancı Üniversitesi % 1,50, Kocaeli Sanayi Odası ve Gebze Ticaret Odası % 1,00 ve Kocaeli Üniversitesi % 0,50 oranında hisseye sahiptir. Teknopark Yönetim Şirketi, GOSB Teknopark Yönetim Şirketi adı altında işletilecektir.
- ODTÜ-Teknokent'in amacı, ülkemizin uluslararası arenada rekabet gücünü artıracak teknolojileri geliştiren ve üreten firmalara, araştırmacılara ve akademisyenlere sunduğu çağdaş altyapı-üstyapı olanaklarıyla, gerçekleştirdiği üniversite-sanayi işbirliğini artırmaya yönelik etkinlikleriyle - taraflar arasında- sinerji doğmasına katkı sağlamaktır. 2020 yılına kadar ODTÜ-Teknokent bünyesinde, 80 hektar arazi üzerinde, 200.000 m2 kapalı alan içinde, 4.000 nitelikli iş gücüne sahip 500 firmada, 200 milyon dolar/yıl ARGE bütçesine, 4 milyar dolar yıllık ciroya, 800 milyon dolar yıllık ihracata ulaşılması hedeflenmektedir.
- Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoparkı, YTÜ'nün araştırma potansiyelini değerlendirecek ve YTÜ'nün bu yeteneklerini geliştirmesine katkı sağlayacak şekilde, başta enformatik , ileri malzemeler ve esnek üretim teknolojileri gibi yeni teknolojiler olmak üzere, çevre-sanayinin de talep edeceği yeni ürün ve proseslere yönelik YTÜ bağlantılı şirketleri barındırıp desteklemek amacıyla kurulmuştur.
- İzmir Teknopark Ticaret A.Ş. (İTAŞ)
- Dokuz Eylül Üniversitesi Teknopark Projesi
- Yıldız Teknik Üniversitesi, Teknopark projesi
- Anadolu Üniversitesi - Anadolu Teknopark A.Ş. (ATAP)

1991 yılında İ.T.Ü. Rektörlüğü ile KOSGEB Başkanlığı arasında düzenlenen işbirliği protokolü çerçevesinde kurulan TEKMER'i (Teknoloji Geliştirme Merkezi) 1992 yılında ODTÜ, 1996 yılında Ankara Üniversitesi ile Karadeniz Teknik Üniversitesi, 1998 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi ve Boğaziçi Üniversitesi son olarak da 2000 yılında Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü ile işbirliğinde kurulan TEKMER'ler izlemiştir. Bu Merkezlerimizde bugüne kadar yaklaşık 200 işletme ve projeleri desteklenerek girişimcilerimizin hem kendi işletmelerini sağlıklı olarak kurmaları hem de ekonomik çarpanı yüksek yeni ürünler geliştirerek ticarileştirmelerine destek sağlanmıştır.

1998 yılında yapılan bir durum değerlendirmesi neticesinde TEKMER oluşumlarına TOBB'a bağlı Sanayi Odaları da dahil edilerek "Duvarsız Teknoloji İnkübatörü" kavramı ülkemiz şartlarına uygun olarak geliştirilmiştir ve duvarsız inkübatörler kanalıyla KOS'ların araştırma, yeni ürün/üretim metotları ve yeni teknolojilerle ilgili projelerini desteklenmektedir. Bu destekler, özetle; İşyeri, Donanım ve ekipman, Danışmanlık hizmetleri, uluslararası ve yerli fuarlara katılım, uluslararası sergi ziyaretleri, yazılım ve basım temini, AR-GE sonuçlarının basımı, tanıtım, istihdam, eğitim, patent, Endüstriyel Tasarım, Elektronik Ticaret Web sitesi hazırlanması, ARGE Dokümanlarının hazırlanması olarak sıralanabilir. Bu çerçevede aşağıdaki işbirliği protokolleri yapılmıştır:

- Çukurova Üniversitesi-Adana Sanayi Odası -Kosgeb
- Ege Üniversitesi-Ege Bölgesi Sanayi Odası-Kosgeb
- Erciyes Üniversitesi-Kayseri Sanayi Odası-Kosgeb
- Gazi Üniversitesi-Ankara Sanayi Odası- Kosgeb
- Gaziantep Üniversitesi-Gaziantep Sanayi Odası-Kosgeb
- İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü- Ege Bölgesi Sanayi Odası -Kosgeb
- Marmara Üniversitesi -İstanbul Sanayi Odası- Kosgeb
- Sütçü İmam Üniversitesi-Ş.Urfa Sanayi Ve Ticaret Odası-Kosgeb
- 19 Mayıs Üniversitesi-Samsun Sanayi Odası-Kosgeb
- Pamukkale Üniversitesi-Denizli Sanayi Odası-Kosgeb
- Selçuk Üniversitesi-Konya Sanayi Odası-Kosgeb

- Uludağ Üniversitesi-Bursa Ticaret Sanayi Odası-Kosgeb

Bu protokoller sonucunda da şu teknoloji geliştirme merkezleri faaliyet göstermektedir:

- Kosgeb Ankara Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Merkez Müdürlüğü
- Kosgeb Odtü Teknoloji Geliştirme Merkez Müdürlüğü
- Kosgeb Dokuz Eylül Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Merkez Müdürlüğü
- Kosgeb Erciyes Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Merkez Müdürlüğü
- Kosgeb Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Teknoloji Geliştirme Merkez Müdürlüğü
- Kosgeb- B.Ü.- Teknoloji Geliştirme Merkez Müdürlüğü
- Kosgeb-İstanbul Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Merkez Müdürlüğü
- Kosgeb İ.T.Ü. Teknoloji Geliştirme Merkez Müdürlüğü
- Kosgeb K.T.Ü. Teknoloji Geliştirme Merkez Müdürlüğü
- Kosgeb Pamukkale Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Merkez Müdürlüğü
- Kosgeb- Y.T.Ü.- Teknoloji Geliştirme Merkez Müdürlüğü

Kobi teknoloji geliştirme desteklerinden,

- 1-150 işçi çalıştıran,
- İmalat Sanayinde faaliyet gösteren,
- Sermayesinin %25'inden fazlası büyük ölçekli işletmelere ait olmayan,
- Sermayesinin %51'inden fazlası Belediye, İl Özel İdaresi vb. kuruluşlara ait olmayan işletmeler faydalanabilmektedir.

Yeni ürün veya yeni üretim yöntemi geliştirmeyi hedefleyen yenilikçi işletmelere düşük bir ücret karşılığında mekan, faks, internet, fotokopi vb. sekreteryas hizmetleri ve üniversitelerin kütüphane imkanlarından yararlanma olanağı sunulmaktadır. KOSGEB ve KOSGEB Bölgesel Kalkınma Enstitüsü bünyesinde Ortak Kullanım Atölyesi – Ortak Kullanım Laboratuvarı destekleri de Tablo 11'de gösterilmiştir.

Tablo 11: Ortak Kullanım Atölyesi – Ortak Kullanım Laboratuvarı
Destekleri

DESTEK KONUSU	DESTEK UNSURLARI		
ORTKA ORTAK KULLANIM ATÖLYESİ ve ORTLAB ORTAK KULLANIM LABORATUVARI: - 1-150 arasında işçi çalıştıran, İmalat sanayindeki işletmeler, Kooperatifler, TOBB ve TESK bünyesindeki odalar Borsalar, birlikler ve bunların katılımı ile kurulan benzer amaçlı Vakıf ve Şirketler ile Sektörel Dış Ticaret şirketlerine yönelik olarak ; İşletmelerin modernizasyonu, kalitelerini yükseltmek, ürünlerini çeşitlendirmek, ihracata yönlendirmek ve istihdamı geliştirmek amaçlanmıştır.	Destekten yararlanacak asgari Üye, ve / veya işletme sayısı		
	YÖRE	ORTKA	ORTLAB
	Gelişmiş Yöre	30	20
	Normal Yöre	20	10
	Kal .Öncelikli Y.	10	5
İNTERNET KIRAATHANELERİ DESTEĞİ İmalat sanayi Sektöründe 1 – 150 işçi çalıştıran ,TOBB ve TESK 'e bağlı oda,borsa,birlik,vakıf,demek,şirket, kooperatif ve SDŞ'ler bu destekten yararlandırırlır.	ORTKA ve ORTLAB için KOSGEB katkı miktarları: - ORTKA için 150 Milyar TL , - ORTLAB için 225 Milyar TL , - Makine – Teçhizat için KOSGEB Katkı Oranları (Yerli – İthal *)		
	YÖRE	ORTKA	ORTLAB
	Gelişmiş Yöre	60 - 50 *	60 - 50 *
	Normal Yöre	70 - 60 *	70 - 60 *
	Kal .Öncelikli Y.	80 - 70 *	80 - 70 *
	- KOBİ'lerin İnternet kullanımı ve erişiminin yaygınlaştırılması, - KOBİNET kullanımı ve üyeliklerinin artırılması, - KOBİ'lerin Teknoloji ve Dış Pazarlara erişiminin sağlanması,		

Kaynak: Kobilere Yönelik Finansal Destekler Ve Yardımlar
Ağustos 2002, KOSGEB, s.13.

1.2.5. Devlet Politikaları ve Programları

Devlet politikaları ve programlarını incelerken ülkemizdeki KOBİ tanımlarına bakmak gerekmektedir. Tanımlamalar farklı kuruluşlar tarafından farklı şekilde yapılmaktadır. Bu tanımların bir kısmı aşağıda sıralanmıştır.²¹⁹

²¹⁹ Mustafa H.Çolakoğlu, **KOBİ Rehberi** (Kosgeb: Nisan 2002), s.133.

Tablo 12: KOBİ Tanımları

KOSGEB	1-50 işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri küçük sanayi, 51-150 işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmeleridir.
HALK BANK	İşçi sayısı 1-150, sabit yatırım tutarı 100 milyar TL'yi aşmayan KOBİler Teşvik Belgeli KOBİ, işçi sayısı 1-250 olan ve sabit yatırım tutarı 400 milyar TL'yi aşmayan KOBİler ise normal KOBİ olarak tanımlanmaktadır.
EXİMBANK	1-200 işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleridir.
HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI	En fazla 400 milyar TL tutarında sabit yatırım harcaması yapan işletmelerdir.
DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI	İmalat sanayiinde faaliyet gösteren, 1-200 işçi çalıştıran gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço değeri itibarıyla 2 milyon ABD Doları karşılığı TL'yi aşmayan işletmelerdir.
DİE-DPT	1-9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 50-99 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmelerdir.
TOSYÖV	1-5 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 5-100 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 100-200 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmelerdir.

Devlet destekleri içerisinde küçük girişimciler için işyerinin açıldığı ilk iki yıl hayat standardı uygulamasından muaf tutulma gibi bir teşvik söz konusudur. Kalkınmada öncelikli yörelerde bulunan girişimcilere yönelik özel uygulamalar da bulunmaktadır. Ancak bu teşvikler yeterli görülmemektedir. Bunlara ek olarak, KOBİ Yatırımlarında Devlet Teşvikleri Tebliği kapsamında, yatırım indirimi, KDV ve diğer vergi muafiyetleri de başlıca mali teşviklerindendir. En etkili ve en çok talep gören teşvik ögesi, yatırımların gerçekleştirilmesinden sonra yatırımın %100'ünü vergiden muaf tutan, yatırım indirimidir.

Ülkemizde; sanayileşmenin hızla sağlanabilmesi, yatırımların ülke geneline dengeli bir şekilde dağılması, gelişmemiş veya önemi olan sektörlerin öncelikli olarak gelişmesinin sağlanması gibi değişik amaçlarla doğrudan veya dolaylı çeşitli teşvikler uygulanmaktadır.

Bu amaçla, ülkemizde uygulanmakta olan, her boy işletmeye verilebilen yatırım ve işletme teşvik tedbirleri ile ilgili işlemleri Hazine Müsteşarlığı, küçük ve

orta boy işletmelere (KOBİ) yönelik olarak verilen darboğaz giderme ve kapasite artırmaya amaçlı işletme teşvikleri ile ilgili işleri ise Halk Bankası, Sınai Kalkınma Bankası, Sınai Yatırım Bankası yürütmektedir.

Hazine Müsteşarlığınca Yatırımlara Uygulanan Genel Teşvik Tedbirleri kapsamında teşvik belgeli yatırımlara uygulanmakta olan “devlet destekleri” (Yatırımları Teşvik Fonu’ndan) aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir. Tablo 13’de Yatırımları Teşvik Fonu Kaynaklı Kredi Desteklerinin Konusu ve Unsurları, Tablo 14’de ise Yatırımları Teşvik Fonu Kaynaklı Kredi Desteklerinin Kapsamı gösterilmiştir.²²⁰

²²⁰ Mete Bilgiç, **Kobilere Yönelik Finansal Destekler ve Yardımlar**, (Kosgeb: Ağustos 2002), s.2.

Tablo 13: Yatırımları Teşvik Fonu Kaynaklı Kredi Desteklerinin Konusu ve Unsurları

DESTEK KONUSU	DESTEK UNSURLARI
KOBİ Yatırımlarında Devlet Yardımları Arsa Bina hariç net sabit yatırım toplamı 600 Milyar TL'yi aşmayan, bağımsız nitelikte veya sermayesinin en fazla % 25'i büyük işletmelere ait olan Küçük ve Orta ölçekli işletmeler ile mikro işletmelerin 600 Milyar TL'yi aşmayan yatırımları, a) İstihdamlarına göre ; 1 – 9 Mikro Ölçekli İşletmelerin 10-49 Küçük Ölçekli İşletmelerin 50-250 Orta Ölçekli İşletmelerin; İmalat, Tarımsal Sanayi , Turizm, Eğitim, Sağlık, Madencilik, Yazılım Geliştirme Yatırımları ile Ar- Ge, Çevre Koruma ve Teknoparklarda yapılacak yatırımlar ve OSB ve KSS'de yapılacak komple yeni yatırımlar hariç KOBİ Teşvik Belgesi düzenlenmez. KOBİ'lerin serbest bölgelerde imalat sektöründe yapacakları yatırımlar için KOBİ teşvik belgesi düzenlenebilir. * b) Çanakkale-İçel İl sınırları arasında 3 Km. derinliğindeki kıyı şeridi ile Nevşehir-merkez, Ürgüp, Avanos ilçe sınırları dışında yapılacak turizm yatırımları ve konaklama tesislerinin modernizasyonu yatırımları. c) K.Ö.Y.' lerde yapılacak sağlık yatırımları. d) K.Ö.Y.'lerde yapılacak eğitim yatırımları ile diğer yörelerde ki tevsi ,modernizasyon yatırımları. e) Maden üretim,işleme ve zenginleştirme yatırımları. f) Yazılım geliştirme yatırımları. * KOBİ'lerin Serbest Bölgelerde ,İmalat Sektöründe yapacakları yatırımları için düzenlenen Teşvik belgelerinde ; sabit yatırım tutarına bağlı olarak : Mikro İşletmeler için % 40, Küçük Ölçekli İşletmeler için %30, Orta Ölçekli İşletmeler için % 20 oranında yatırım kredisi öngörülebilir	. Teşvik Fonu Kredisi Yatırım kredisi tutarı 300 Milyar TL 'yi , İşletme sermayesi tutarı 50 Milyar TL'yi, Yatırım ve İşletme Kredisi'nin birlikte kullanılması durumunda 420 Milyar TL'yi geçemez. . Yatırım İndirimi ** . Vergi, Resim, Harç İstisnası . KDV İstisnası . Gümrük Vergisi Fon İstisnası . Enerji Desteği (26.2.99 tarih, 99 / 12478 sayılı Bakanlar kurulu kararı ile) . KOBİ Yatırım Ortaklık Şirketleri . Kredi Garantisi ** Yürürlük tarihi 01.01.1999, 193 Sayılı Kanun, Madde 30 Teşvik belgesi aranmaksızın yatırım indirimi oranı işletmenin yıllık sabit yatırım tutarının %40'ıdır. K.Ö.Y. , Normal Yöre , Gelişmiş Yöre, OSB, KSS, Ar-Ge, Çevre Koruma, Turizm, Eğitim, Madencilik, Yazılım Geliştirme, Gelişmiş Yöre Diğer yatırımlarında Yatırım İndirim Oranı % 100 olarak uygulanır.

Kaynak: Kobi'lere Yönelik Finansal Destekler ve Yardımlar Ağustos 2002, KOSGEB, s.2.

Tablo14 : Yatırımları Teşvik Fonu Kaynaklı Kredi Desteklerinin Kapsamı

DESTEK KAPSAMI			
Fon Kredisi oranları;			
	K.Ö.Y.	Normal Yöre	Gelişmiş Yöre
Mikro Ölçekli	60%	50%	40%
Küçük Ölçekli	50%	40%	30%
Orta Ölçekli	40%	30%	20%

Cevre Koruma, Ar-Ge konularında ve OSB'lerinde gerçekleştirilecek yatırımlar için yukarıda belirlenen oranlara 10 puan ilave edilir. Sabit yatırım tutarının Gelişmiş ve Normal yörelerde en az %30 'u , Kalkınmada Öncelikli Yörelerde en az % 20'si Öz Kaynaklardan karşılanır.

Fon kaynaklı Yatırım Kredilerinin faiz oranları; KÖY yatırımlarında % 10 ,diğer yöre yatırımlarında % 15, İşletme Kredilerinin faiz oranları; K.Ö.Y.'lerde % 15, diğer yörelerde % 25 tir.

Kredilerin 1 yılı geri ödemesiz 4 yıl vadeli olup , İşletme kredilerinin vadesi ise 2 yıldır.

İmalat ve Tarımsal Sanayi dışındaki Sektörlerde Fon Kredisi Oranları ;

	K.Ö.Y.	Normal Yöre	Gelişmiş Yöre
Turizm yatırım	40%	30%	20%
Eğitim yatırım	50%	40%	30%
Sağlık,Maden	60%	60%	60%

-Yatırımın tamamlanmasını takip eden 2 yıl içerisinde 1000 \$'lık ihracat taahhüdüne bağlı olarak (Şirket kuruluşları, sermaye aktarımları ve yatırım kredileri) damga vergisi ve harçtan istisnadır.

-Yeni ve Kullanılmamış olarak satın alınan makine – teçhizatın ithal ve yerli teslimleri KDV 'den istisnadır.

-Makine – Teçhizat ithali, gümrük vergisi ve toplu konut fonundan istisnadır.

-Teşvik Belgeli yatırımlara tamamlama vizesinden sonraki üç işletme döneminde tüketilecekleri elektrik enerjisi bedelleri üzerinden indirim uygulanır.

-KOBİ yatırım ortaklık şirketlerine , bir önceki yılda KOBİ'lere iştirak edilen toplam sermaye payının % 20'sini geçmemek kaydıyla,Fon'dan kredi kullanılabilir. Bu şirketlerin bir takvim yılı içerisinde Fon'dan kullanabilecekleri azami kredi miktarı 800 Milyar TL'sini geçemez.Kredinin faiz oranı % 15 olup, dört yıl vadelidir.

-Kredi Garanti Kuruluşlarınca , KOBİ Teşvik Belgeli yatırımlara bir takvim döneminde verilen toplam teminatın % 10 'u geçmemek ve bu sürede üstlendikleri garanti / kefalet nedeniyle bankalara ödemek zorunda kaldıkları toplam tazmin tutarının % 50'si Fon'dan karşılanabilir. Kredi Garanti Kuruluşlarınca tazmin edilen garanti / kefaletler dolayısıyla firmalardan alacaklarına mahsuben yapacakları tahsilatların aynı oranda Fona iadesi zorunludur.

Kaynak: Kobilere Yönelik Finansal Destekler Ve Yardımlar Ağustos 2002, KOSGEB, s.2.

Hazine Müsteşarlığınca Yatırımlara Uygulanan Genel Teşvik Tedbirleri kapsamında teşvik belgeli yatırımlara uygulanmakta olan “devlet yardımları” (Y. Teşvik Fonu’ndan) aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir. Tablo 15’de Yatırımları Teşvik Fonu Kaynaklı Devlet Yardımlarının Konusu ve Unsurları, Tablo 16’da da Yatırımları Teşvik Fonu Kaynaklı Devlet Yardımlarının Kapsamı verilmiştir:

Tablo 15: Yatırımları Teşvik Fonu Kaynaklı Devlet Yardımlarının Konusu ve Unsurları

YARDIM KONUSU	YARDIM UNSURLARI
- Katma değeri yüksek , - Uluslar arası rekabet gücü sağlamak - Bölgesel dengesizlikleri gidermek , - İstihdam yaratmak üzere ; İleri ve uygun teknoloji içeren yatırımların desteklenmesi amacıyla: Makro ekonomik politikalar, arz-talep dengesi, sektörel, mali ve teknik değerlendirmeye bağlı olarak teşvik belgesine bağlanabilecek yatırımlar; Kalkınmada Öncelikli Yöre Yatırımları ile Normal ve Gelişmiş Yörelerde O.S.B. ve K.S.S.’lerde yapılacak yatırımlar , yatırım destek unsurlarından yararlandırılır. Kalkınmada Öncelikli , Normal ve Gelişmiş Yöreler ile O.S.B. ve K.S.S. ‘ lerde yapılacak; Ar-Ge , Teknopark, Çevre Koruma Yatırımları, Öncelikli Teknoloji alanlarındaki yatırımlar, altyapı yatırımları, Elektrik enerjisi üretimi yatırımları, Elektronik Sanayi yatırımları, Tersane ve Gemi inşa Yatırımları, Eğitim, Sağlık, Turizm, Maden istihraç ve üretim , Spor tesisleri, Su dolum tesisleri, Su ürünleri yetiştiriciliği , Müteahhitlik hizmetleri, yap-işlet-devret yatırımları ile Bilişim Teknolojisi ve Yazılım Sektörü yatırımları ile Endüstri bölgeleri ve öncelikli teknoloji yatırımları.	. Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu İstisnası . Yatırım İndirimi . Makine- Teçhizata KDV İstisnası . Vergi Resim Harç İstisnası . Enerji Desteği (26.2.1999 tarih, 99/12478 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı) . Arsa Tahsisi . Fondan Kredi Tahsisi 21.01.1998 tarih ve 4325 sayılı kanuna istinaden Ar-Ge , Teknopark , Çevre Öncelikli Teknoloji, Bölgesel Gelişmeye Yönelik yatırımların desteklenmesi amacıyla fondan kredi tahsisi yapılabilir. Fon kaynaklarından kredilendirilen yatırımların makine, teçhizat ve yazılım giderleri ile teknopark ve çevre koruma yatırımlarında bina-inşaat giderleri dikkate alınır. Bu kapsamda yatırım harcamalarının en çok % 50’si Fon kaynaklarından kredilendirilebilecek olup , tahsis edilebilecek azami kredi miktarı 400 Milyar TL ‘yi geçemez. İşletme kredisi olarak 200 Milyar TL ‘yi yatırım ve İşletme kredisinin birlikte kullanılması halinde 700 Milyar TL’yi geçemez. Bölgesel Gelişme Yatırımları için kredi miktarı 4.5 trilyon TL ‘dir.

Kaynak: Kobi’lere Yönelik Finansal Destekler ve Yardımlar, Ağustos 2002, KOSGEB, s.3.

Tablo 16: Yatırımları Teşvik Fonu Kaynaklı Devlet Yardımlarının Kapsamı

YARDIM KAPSAMI
Teşvik Belgesi Kapsamındaki Makine-Teçhizat ithali, gümrük vergisi ve toplu konut fonundan istisnadır. Teşvik Belgesi kapsamında hammadde ,aramalı ve işletme malzemesi ithal edilemez. Kullanılmış ithal makine-teçhizat için toplu konut fonu tahsil edilir.
Teşvik belgesi eki makine teçhizat listesinde onaylanan makine ve teçhizatın ithal ve yerli teslimleri Katma Değer vergisinden istisnadır.
Yatırımın tamamlanmasını müteakiben 10.000 \$ tutarında ihracat taahhüdüne bağlı olarak, Şirket kuruluşları, sermaye aktarımları ve yatırım kredileri damga vergisi ve harçtan istisnadır.
Teşvik belgeli yatırımlara tamamlama vizesinden sonraki üç işletme döneminde tüketilecekleri elektrik enerjisi bedelleri üzerinden indirim uygulanır.
21.01.1998 tarih ve 4325 sayılı kanuna istinaden yatırımların teşvik belgesine bağlanan yatırımlar için ;
ASGARİ SABİT YATIRIM TUTARI K.Ö.Y. Yatırımlarında 200 Milyar TL Normal Yöre Yatırımlarında 400 Milyar TL'dir.
Finansal Kiralama Yatırımlarında asgari sabit yatırım tutarı bu miktarların asgari % 25'idir.
TEŞVİK BELGELİ YATIRIMLARDA ÖZ KAYNAK ORANLARI (Yatırımın Finansmanı)
• K.Ö.Y yatırımlarında % 20 , • Normal ve Gelişmiş Yöre Yatırımlarında % 40,
FON KAYNAKLI KREDİLERİN GERİ ÖDENMESİ
• Yatırım kredileri 1 Yılı ödemesiz 5 yıl , • Bölgesel Gelişme Yatırımlarında 3 yıl ödemesiz, 6 yıl vadelidir. • İşletme kredileri 2 yıl vadelidir.
Tahsis edilecek kredinin bölgesel gelişme yatırımlarında % 25'i, diğer yatırımlarda % 50'si avans olarak verilebilir. Baki ye hakediş esasına göre ödenir. verilen avanslar, hakedişlerden mahsup edilerek kapatılır.
FON KAYNAKLI KREDİLERİN FAİZ ORANI
• Yatırım kredilerinde % 15 • İşletme kredilerinde % 30 ' dur.

Kaynak: Kobi'lere Yönelik Finansal Destekler Ve Yardımlar, Ağustos 2002, KOSGEB, s.3.

1997 yılından itibaren KOBİ mevzuatı kapsamında verilmeye başlanan KOBİ yatırım teşvik belgelerinin yıllar itibariyle gelişimi şu şekilde gerçekleşmiştir.²²¹

²²¹ T.C Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Türkiye'de 1990-2002 Yıllarında Düzenlenen Genel ve Kobi Yatırım Teşvik Belgeleri, (Nisan-2003), s. 126.

1998 yılında:

1.171 adet KOBİ Yatırım Teşvik Belgesi düzenlenmiş olup, bu belgelere 15.577.254 Milyon TL yatırım kredisi, 3.856.489 Milyon TL işletme kredisi olmak üzere toplam 19.433.473 Milyon TL kredi aktarılmıştır. Bu belgelerin sabit yatırım tutarı 33.188.559 Milyon TL, öngörülen istihdam ise 12.117 kişidir.

2001 yılında:

244 adet KOBİ Yatırım Teşvik Belgesi düzenlenmiş olup, bu belgelere 4.542.510 Milyon TL yatırım kredisi, 3.467.605 Milyon TL işletme kredisi olmak üzere toplam 8.010.115 Milyon TL kredi aktarılmıştır. Bu belgelerin sabit yatırım tutarı 14.985.866 Milyon TL, öngörülen istihdam ise 669 kişidir.

Tablo 17 : 1997-2002 Yıllarında Düzenlenen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerine Aktarılan Yatırım ve İşletme Kredileri

	Belge Sayısı	Yatırım Kredisi	İşletme Kredisi	Toplam Kredi	İstihdam
Yıl	(Adet)	(Milyon TL)	(Milyon TL)	(Milyon TL)	(Kişi)
1997	1.550	16.358.069	3.279.409	19.637.478	14.974
1998	1.171	15.577.254	3.856.489	19.433.743	12.117
1999	1.695	25.637.264	16.763.835	42.401.099	10.222
2000	1.229	21.685.308	15.072.550	36.757.858	5.587
2001	244	4.542.510	3.467.605	8.010.115	669
2002	391	20.335.983	7.949.631	28.285.614	1.505
	6.280	104.136.388	50.389.519	154.525.907	45.074

Kaynak: T.C Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Türkiye'de 1990-2002 Yıllarında Düzenlenen Genel ve Kobi Yatırım Teşvik Belgeleri, Nisan-2003, s. 130.

1997-2002 yıllarında düzenlenen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin bir önceki yıla göre yüzde değişimi de aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 18: 1997-2002 Yıllarında KOBİ Yatırım Teşvik Belgeleri

Yıl	Belge Sayısı (Adet)	Bir Önceki Yıla Göre Yüzde Değişimi
1997	1.550	
1998	1.171	-24,45
1999	1.695	44,75
2000	1.229	-27,49
2001	244	-80,15
2002	391	60,25
Toplam	6.280	

Kaynak: T.C Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Türkiye'de 1990-2002 Yıllarında Düzenlenen Genel ve Kobi Yatırım Teşvik Belgeleri, Nisan-2003, s. 126.

1990-2002 yıllarında ekonomide yaşanan daralma dönemleri 1998 yılında düzenlenen KOBİ Yatırım Teşvik Belgesi sayısında 1997 yılına göre -24,45'lik, 2001 yılında ise 2000 yılına göre -80,15'lik bir düşüşle görülebilmektedir.

1997-2002 yıllarında düzenlenen KOBİ Yatırım Teşvik Belgeleri toplamı içinde İmalat Sanayi yatırımlarının payı %71, Tarımsal Sanayi yatırımlarının payı %29, Turizm yatırımlarının payı %0, Eğitim yatırımlarının payı %0 ve Sağlık yatırımlarının payı %0'dır.

1997-2002 yıllarında düzenlenen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerine aktarılan toplam kredi miktarı içinde İmalat Sanayi yatırımlarının payı %68, Tarımsal Sanayi yatırımlarının payı %31, Turizm yatırımlarının payı %1, Eğitim yatırımlarının payı %0 ve Sağlık yatırımlarının payı %0'dır.

1997-2002 yıllarında düzenlenen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin toplam sabit yatırım tutarı içinde İmalat Sanayi yatırımlarının payı %70, Tarımsal Sanayi yatırımlarının payı %28, Turizm yatırımlarının payı %2, Eğitim yatırımlarının payı %0 ve Sağlık yatırımlarının payı %0'dır.

1997-2002 yıllarında düzenlenen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinde öngörülen toplam istihdam içinde İmalat Sanayi yatırımlarının payı %76, Tarımsal Sanayi yatırımlarının payı %24, Turizm yatırımlarının payı %0, Eğitim yatırımlarının payı %0 ve Sağlık yatırımlarının payı %0'dır.

1997-2002 yıllarında düzenlenen KOBİ Yatırım Teşvik Belgeli yatırımlarda belge sayısı bazında ana sektör yoğunluğunun İmalat Sanayi yatırımlarında, alt sektör yoğunluğunun ise Tarımsal Sanayi yatırımları içinde gıda-içki alt sektöründe olduğu görülmektedir.²²²

KOBİ'lerle ilgili olarak önemli bir konu olan AR-GE projelerini teşvik edici spesifik yardımlar ise şunlardır;

- Devlet Yardımları kapsamında sağlanan AR-GE destekleri,
- Türk Patent Enstitüsü tarafından sağlanan patent ve endüstriyel tasarım desteği,
- KOSGEB, Teknoloji Geliştirme Merkezleri ve Duvarsız Teknoloji İnkübatörleri aracılığıyla sağlanan personel, işyeri, yazılım, donanım destekleri,

Devlet yardımları kapsamında sağlanan AR-GE projeleri destekleri Para Kredi Koordinasyon Kurulu' nun 27.02.1998 98/3 ve 4 11.1998 98/10 sayılı tebliği ve 3624 sayılı Kosgeb Kanunu'nun 1. ve 4. Maddeleri ile düzenlenmiştir. Bu yardımların konusu, unsurları ve kapsamı Tablo 19'da gösterilmiştir. Bu yardımlar kapsamında Teknoloji Geliştirme Merkezi ve Duvarsız İnkübatör Desteği içinde danışmanlık desteği ve ofis desteği de sayılabilir.

²²² Aynı, s.76.

Tablo 19: Devlet Yardımları Kapsamında Sağlanan AR-GE Projeleri Destekleri

DESTEK KONUSU	DESTEK UNSURLARI	DESTEK KAPSAMI
- Patent - Faydalı Model Belgesi - Endüstriyel Tasarım	Türkiye Patent Enstitüsü (TPE)'ye başvuran Türkiye'de yerleşik gerçek kişiler destekten yararlanabilir.	. Patent - TPE'ne başvuru için dosya hazırlama bedelinin %75'i, \$1000 aşmamak kaydıyla, - TPE'ne patent başvuruları için ödenen ücretin %75'i, - Patent koruma amacıyla TPE'ye ilk 5 için ödenen ücretin %75'i. . Faydalı Model Faydalı Model başvurusu dosyasının hazırlanması ve belge düzenlemesi ile ilgili ödenen miktarın \$500 aşmamak kaydıyla %75'i İlk 5 yılda ödenen koruma ücretinin %75'i destek kapsamındadır. . Endüstriyel Tasarım Endüstriyel tasarım tescil başvurusu için ödenen ücretin %75'i destek kapsamındadır.
Ar-Ge Desteği - 1-150 arasında işçi çalıştıran, - Gerçek usulde defter tutan, - Sabit sermaye değeri 2 Milyon \$ aşmayan, KOBİ işletmeleri bu kapsam içerisinde.	Proje bazında; Personel Giderleri Alet, Teçhizat, Yazılım Giderleri Malzeme vb. Giderleri Ürün geliştirme bazında sermaye desteği Stratejik odak konulu projelere sermaye desteği	%50 sine sermaye desteği verilir. 2 yıl süreli, \$ 1 Milyon limitli, 1 yıl süreli, \$100.000 limitlidir.
Yazılım Kullanım Desteği - 1 – 150 arasında işçi çalıştıran, - Sermayesinin % 25'den fazlası büyük ölçekli işletmelere ait olmayan, - Gerçek usulde defter tutan ve sabit sermaye değeri 2 Milyon USD \$ 'ı aşmayan KOBİ işletmeleri bu kapsam içerisinde.	İşletmelerin rekabet güçlerinin artırılması amacıyla; yönetim bilgi sistemi, üretim, tasarım, planlama, simülasyon, maliyet analizi gibi konuları kapsayan bu destek geri ödemesiz olup ticari yazılımları kapsamaz.	- Ürün Test, Süreç kontrol Konularında geliştirilen yazılım programları için ; İşletme Başına Yılda Azami 10.000 USD \$ karşılığı TL -TEKMER 'lerde yer alan firmalarca geliştirilen yazılım prog. Tutarının azami % 70 ' i, -Yurt içinde ki firmalar tarafından geliştirilmiş yazılım programlarını azami % 60 'ı

Kaynak: Kobilere Yönelik Finansal Destekler ve Yardımlar
Ağustos 2002, KOSGEB, s.3.

Devlet politikaları ve programları çerçevesinde ele alınması gereken bir unsur da T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın Küçük Sanayi Sitelerine yönelik destekleridir. Bu amaçla organize sanayi bölgeleri ve küçük sanayi siteleri projeleri ödeneklerinin kullanımı ve kredilendirilmesine ilişkin esas ve usuller 3143 sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanunun 11 inci maddesi, 4562 sayılı Organize Sanayi Bölgeleri Kanununun 14 üncü maddesi ve 4629 sayılı Bazı Fonların Tasfiyesi Hakkında Kanunun Geçici 1. maddesi gereğince hazırlanmıştır.²²³

T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile T.Halkbank A.Ş. arasında düzenlenen organize sanayi bölgeleri ve küçük sanayi sitelerinin kredilendirilmesine ilişkin bankacılık hizmetleri protokolüyle de Bakanlığın, Organize Sanayi Bölgeleri ve Küçük Sanayi Siteleri hizmetleri çerçevesinde her yıl Bütçe Kanunu ile Küçük Sanatlar ve Sanayi Bölgeleri ve Siteleri Genel Müdürlüğü bütçesine konulan ödeneklerden oluşan kaynaklardan verilecek kredilerin ve yapılacak ödemelerin uygulama esasları oluşturulmuştur. Bu çerçevede kredi olanaklarıyla birlikte Küçük Sanayi Sitelerine Uygulanan Vergi Destekleri Tablo 20'de gösterilmiştir.²²⁴

²²³ <http://www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfano=1247> 10.05.2003 tarihli internet sayfası

²²⁴ <http://www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfano=1255> 10.05.2003 tarihli internet sayfası

Tablo 20: Küçük Sanayi Sitelerine Uygulanan Vergi Destekleri

VERGİ TÜRÜ	KALKINMADA ÖNCELİKLİ YÖRELER	DİĞER YÖRELER	AÇIKLAMALAR
YAPI VE TESİSLER BİNA İNŞAAT HARCI VE YAPI KULLANMA İZİNİ HARCI	MUAF	MUAF	2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanununun 3365 sayılı Kanunla değişik 80.Madde son fıkrası 492 sayılı Harçlar Kanununa ekli (4)sayılı tarifenin 13 no'lu fıkrasının (a) bendi gereğince Emlak (Bina) Vergisi değeri üzerinden Binde otuzaltı oranında harca tabidir.
EMLAK VERGİSİ	İnşaatın bitiminden itibaren 5 yıl muaf		1319 sayılı Kanun'un 5.maddesine 3365 sayılı Kanunla eklenen (f) fıkrası
ÇEVRE TEMİZLİK VERGİSİ (Ç.T.V)	%50 indirim Büyükşehir Belediye sınırları içindekiler hariç	%50 indirim Nüfusu 5000'den az olan Belediyelerde	2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanununda değişiklik yapan 3914 sayılı Kanun'un mükerrer 44. Maddesinin 1.fıkrası . 31.12.1993 tarih 21805 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren 93/5105 sayılı Bakanlar Kurulu Kararının 7.maddesi
K.S.S.YAPI KOOPERATİFLERİNCE YAPILAN ARSA VE İŞYERİ TESLİMİ İLE İLGİLİ OLARAK			
a) KURUMLAR VERGİSİNDEN	MUAF		Kurumlar Vergisi Kanununun 7.maddesine eklenen 05.06.1997 tarih ve 4264 sayılı Kanun'un 25.bendine göre
b) KATMA DEĞER VERGİSİNDEN	MUAF		4369 sayılı Kanunun 60. maddesi ile, 3065 sayılı Kanunun 17/4üncü maddesine eklenen (k) bendi ile.

Kaynak: <http://www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfano=1255>

2. İLLERE GÖRE GİRİŞİMCİLİK YAPISI VE TÜRKİYE’NİN GİRİŞİMCİLİK YAPISININ DİĞER ÜLKELERLE KARŞILAŞTIRILMASI

2.1. Türkiye’de İllere Göre Girişimcilik Yapısı

Türk sanayii, dış pazarlarda belirli bir yer edinmekle birlikte hedeflenen noktaya ulaşabilmiş değildir. Gelişmiş ülkelerle yapılan sanayi karşılaştırmalarında daha az nüfusa, yüz ölçüme, daha az hammaddeye, daha kötü doğal şartlara sahip bir çok ülkenin Türkiye’nin önünde yer alması, sanayileşme yolunda daha fazla yol alınması gerektiğini ortaya koymaktadır.

Ülke kalkınmasında girişimciliğin yaygınlaştırılması, desteklenmesi ve geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Bunun için de, mevcut sanayi yapısı profilinin ortaya konulması, gelişme imkan ve kabiliyetinin belirlenmesi, geleceğe yönelik yeni yatırım hedef ve stratejilerin tasarlanması ve uygulanması da üzerinde ciddiyle durulması gereken konuların başında gelmektedir. Bu nedenle bölgelerdeki iller itibariyle ekonomik gelişmeyi sağlamada önemli etkisi olan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri’nin durumu incelenecektir.

Tablo 21’den görüldüğü üzere Marmara Bölgesi Türkiye genelinde işyeri sayısına göre % 35 ve bu işyerlerindeki istihdama göre % 47’lik payla birinci sırada yer almaktadır. Marmara Bölgesi’nde KOS işletmelerinin sayısının iller bazında durumuna bakıldığında ilk üç il sırasıyla İstanbul, Kocaeli ve Bursa olarak göze çarpmaktadır. Marmara Bölgesi’nde istihdam bazında bu işletmelere bakıldığında ise ilk sıralarda İstanbul, Bursa ve Kocaeli illeri görünmektedir. Bu nedenle bu iller hem bölge bazında hem de Türkiye bazında girişimcilik potansiyeli yüksek iller olarak görünmektedir. Bu bölgede işyeri sayısı açısından son üç il Edirne, Kırklareli ve Bilecik’tir. İstihdam açısından ise Kırklareli, Çanakkale ve Bilecik son sıralarda yer almaktadır.

Tablo 21: Türkiye’de Bölgelere Göre Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri

Bölgeler	KOS	KOS İşletmelerinin İstihdama Göre Dağılımı
Marmara	79,352 (% 35)	453,023 (% 47)
Ege	39,341 (% 18)	162,564 (% 17)
İç Anadolu	35,365 (% 16)	129,412 (% 13)
Akdeniz	26,321 (% 11)	79,365 (% 8)
Karadeniz	23,854 (% 10)	73,232 (% 7)
Güneydoğu Anadolu	16,984 (% 7)	45,321 (% 4)
Doğu Anadolu	8,356 (% 3)	25,542 (% 2)
Kaynak: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı İl Sanayi Potansiyeli ve Yatırım Alanları Araştırması Raporları, Kosgeb Bölgesel Kalkınma Enstitüsü İl Raporları ve Devlet İstatistik Enstitüsü Sanayi İstatistikleri’nden derlenmiştir. (2000 Yılı)		

Ege Bölgesi Türkiye genelinde KOS işyeri sayısına göre % 18’lik payla ve bu işyerlerinin istihdam durumuna göre % 17’lik payla ikinci sırada gelmektedir. Ege Bölgesi’nin iş yeri sayısına göre ilk üç il sıralaması İzmir, Denizli ve Manisa olarak gerçekleşmiştir. Ege Bölgesi’nde bu işletmelere istihdam bazında bakıldığında ise iş yeri sayısı ile aynı biçimde İzmir, Denizli ve Manisa illeri sıralanmıştır. Ege Bölgesi’nde iş yeri sayısına göre son üç sırada yer alan iller Afyon, Muğla ve Kütahya illeridir. İstihdam bazında son üç il ise Afyon, Kütahya ve Muğla’dır.

İç Anadolu Bölgesi KOS işletmeleri sayısı açısından %16 ve bu işletmelerin istihdamı açısından % 13’le üçüncü sırada yer almaktadır. İç Anadolu Bölgesi’nin KOS işletmelerinin iller bazında işyeri sayısı durumu incelendiğinde sırasıyla ilk üç il Ankara, Konya, Kayseri olarak görünmektedir. İstihdama göre ilk üç ilin sıralamasına bakıldığında ise yine aynı Ankara, Konya, Kayseri sıralamasıyla karşılaşılmaktadır. Bu bölgede işletme sayısına göre son sırada yer alan üç il ise Karaman, Kırşehir ve Çankırı’dır. Son sıralarda yer alan illerde bu işletmelerin istihdam bazında sıralamasına bakıldığında Niğde, Kırşehir ve Çankırı sıralamasıyla karşılaşılmaktadır.

Akdeniz Bölgesi Türkiye genelinde işyeri sayısı sıralamasına göre % 11'lik payla dördüncü sırada yer almaktadır. Akdeniz Bölgesi bu işletmelerin istihdam açısından payında da % 8'lik oranla dördüncü sıradadır. Bu bölgede işyeri sayısı açısından ilk üç sıradaki iller Adana, İçel ve Hatay'dır. Bu işletmelerin istihdamdaki payına bakıldığında yine aynı sıralama olan Adana, İçel, Hatay sıralamasıyla karşılaşılmaktadır. İşletme sayına göre son sırada yer alan iller, K. Maraş, Isparta ve Burdur olarak sıralanmaktadır. İşyerlerinin istihdam açısından sıralanmasında ise son üç il sırasıyla, K. Maraş Isparta ve Burdur olarak görünmektedir.

Karadeniz Bölgesi Türkiye genelinde KOS işletmeleri sayısına göre % 10 oranla beşinci sıradadır. Bu bölge işletmelerin istihdam payı açısından da % 7'yle beşinci sıradadır. Karadeniz Bölgesi'nde işyeri sayısına göre ilk üç ilin sıralaması Samsun, Trabzon ve Zonguldak olarak görünmektedir. Bu işletmelerin istihdam payı açısından ilk üç ile göre sıralaması ise Samsun, Bolu ve Trabzon sıralaması şeklindedir. Bu bölgede işyeri sayısı açısından son sıralarda yer alan iller Artvin, Gümüşhane ve Bayburt'tur. İşyerlerinin istihdam payına göre son üç il ise aynı sırayla Artvin, Gümüşhane ve Bayburt'tur.

Türkiye genelinde KOS işletmeleri sayısına göre altıncı sırada yer alan bölge % 7 oranla Güneydoğu Anadolu Bölgesi'dir. Güneydoğu Anadolu Bölgesi bu işletmelerin istihdamdaki payına bakıldığında ise % 4'le yine altıncı sıradadır. Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde işyeri sayısına göre ilk üç sırada yer alan iller Gaziantep, Şanlıurfa ve Diyarbakır olarak sıralanmaktadır. Bu işyerlerindeki istihdam açısından sıralama ise yine aynı sırayla Gaziantep, Şanlıurfa ve Diyarbakır olarak görünmektedir. Bu bölgede işyeri sayısına göre son sıralara bakıldığında, Batman, Mardin ve Siirt sıralanmıştır. İşyerlerinin istihdam oranı sıralamasında ise son sıralarda sırasıyla Mardin, Batman ve Siirt yer almaktadır.

Türkiye genelinde KOS işletmeleri sayısı açısından son sırayı İşletme sayısına göre % 3 ve istihdam oranı açısından % 2'yle Doğu Anadolu Bölgesi almaktadır. Bu bölgedeki işletme sayısına göre ilk üç il Malatya, Erzurum ve

Elazığ'dır. İstihdam bazında bu işletmelere bakıldığında ise ilk üç il sırasıyla Malatya, Elazığ ve Erzurum'dur. İşletme sayısına göre son sırada yer alan iller Hakkari, Tunceli ve Ardahan'dır. İstihdam bazında son üç il ise Şırnak, Ardahan ve Tunceli'dir.

Girişimcilikle ilgili olarak KOBİ'ler tarafından alınan krediler illerin girişimcilik potansiyeli açısından değişik ipuçları vermektedir. Önemli bir gösterge olan Kredi Garanti Fonu'ndan verilen garantilerin illere göre dağılımına baktığımızda Türkiye gelinde 5,809 trilyonluk kredi tutarı ile bu fondan en çok krediyi alan il İstanbul olmuştur. İkinci sırada 3,738 trilyonluk kredi tutarıyla Ankara ve üçüncü sıra da 2,047 trilyonluk tutarla Sivas gelmektedir. Tablo 22'den anlaşıldığı üzere KGF'ye yönelik talep yetersizdir. Kocaeli, Gaziantep gibi girişimci potansiyeli yüksek illerin üst sıralarda yer almayışı ilginçtir. Banka kredilerine göre oldukça avantajlı kredi sağlayan bu fonun bu iller tarafından yeterince kullanılmamasının temel nedeni son yıllarda yaşanmış olan ekonomik krizlerdir. Ayrıca bu fonun birçok kredi olanağı sunduğunun girişimciler tarafından bilinmemesi de önemli bir etkidir.

Tablo 22: KGF Garantilerinin İllere Dağılımı

31.12.2002 TARİHİNE KADAR VERİLEN GARANTİLERİN İLLERE DAĞILIMI					
İL	ADET	KREDİ TUTARI	GARANTİ TUTARI	KREDİ TUTARI (EURO)	GARANTİ TUTARI (EURO)
İSTANBUL	189	5,809,664,154,000	4,211,821,946,000	12,665,296	9,227,772
ANKARA	211	3,738,720,382,000	2,821,906,414,000	9,412,582	7,036,898
SİVAS	101	2,047,331,048,000	1,513,972,838,400	4,132,905	3,039,011
İZMİR	59	796,996,320,000	584,269,056,000	3,735,095	2,766,652
BURSA	45	591,870,000,000	432,121,000,000	1,942,907	1,445,473
KAYSERİ	4	478,310,700,000	351,117,490,000	297,568	218,500
BİNGÖL	25	416,500,000,000	278,960,000,000	1,068,204	738,514
KIRŞEHİR	25	327,500,000,000	262,000,000,000	894,045	715,236
DİYARBAKIR	15	293,930,000,000	234,169,000,000	775,888	616,814
BİTLİS	13	267,200,000,000	213,760,000,000	575,983	460,787
GAZİANTEP	4	262,500,000,000	210,000,000,000	243,549	194,839
KOCAELİ	5	217,000,000,000	173,542,200,000	487,648	388,619
KARABÜK	12	205,700,000,000	160,150,000,000	494,710	385,741
KÜTAHYA	9	178,220,000,000	134,376,000,000	636,822	434,558
ZONGULDAK	10	162,825,000,000	70,260,000,000	577,272	275,826
ESKİŞEHİR	2	86,370,500,000	69,096,400,000	108,062	86,449
ARDAHAN	11	81,470,000,000	65,176,000,000	314,736	251,789
SAKARYA	8	63,600,000,000	50,880,000,000	326,309	261,047
ORDU	3	59,900,000,000	44,500,000,000	175,114	116,223
AĞRI	4	37,000,000,000	26,600,000,000	95,488	70,022
ANTALYA	3	31,600,000,000	25,280,000,000	115,811	92,649
KONYA	2	25,400,000,000	20,320,000,000	51,788	41,430
AFYON	4	21,000,000,000	16,800,000,000	100,121	80,097
İÇEL	4	17,350,000,000	13,880,000,000	116,111	92,889
BATMAN	1	14,750,000,000	11,800,000,000	100,898	80,719
VAN	2	9,730,000,000	7,784,000,000	36,065	28,852
ADANA	1	10,200,000,000	6,986,000,000	72,513	49,664
MUĞLA	3	9,492,000,000	5,049,600,000	142,906	73,261

Kaynak: <http://www.kgf.com.tr/haberler.htm>

2.2. Türkiye'nin Girişimcilik Yapısının Diğer Ülkelerle Karşılaştırılması

Şimdiye kadar yapılan açıklamalarla Türkiye'nin girişimcilik yapısının ortaya konulmasına çalışılmıştır. Bu yapının çalışmanın önceki bölümlerinde sözü edilen diğer ülke uygulamalarıyla karşılaştırılması ise, ülkemizdeki girişimcilik ortamının, özellikle ekonomik gelişmenin sağlanmasında ne şekilde ipuçları vereceği açısından önem taşımaktadır. Ekonomik gelişme ve girişimcilik arasındaki kuvvetli bağ nedeniyle, girişimciliğin artacağı ülkemizde, ekonomi daha üretken, yenilikçi, rekabetçi, yaratıcı ve esnek olacaktır.

Girişimcilik yapısının Türkiye ve diğer ülkeler arasında bir karşılaştırılmasının yapılmasında, çalışmanın bütününde girişimciliği yaratan koşullar olarak sıralanan genel ulusal koşullar, finansal koşullar, ticari ve hukuki altyapı, eğitim -öğretim, fiziksel altyapıya erişim, devlet politikaları ve programları açısından değerlendirmeler yapılacaktır. Bu özellikler açısından Türkiye'nin girişimcilik yapısıyla ilgili elde edilen bulgular ve bunların gerek gelişmiş ülkelerdeki girişimciliğin yapısı, gerekse de yeni gelişen ülkelerdeki girişimciliğin yapısı ile benzer ve farklı tarafları aşağıda ayrıntılı olarak belirtilmiştir.

Genel ulusal koşullar açısından Türkiye'nin ekonomik yapısının karşılaştırılan ülkelerle farklılıklar gösterdiği ve bu farklılıklarla birlikte girişimciliğe bakış açısında da farklılıklar bulunduğu dikkat çekmektedir. Özellikle serbest piyasa düzeninin geçmişinin uzun yıllara dayalı olduğu gelişmiş ekonomilerde girişimcilik faaliyetleri daha yaygın olarak yer almakta, bireyler açısından girişimcilik için gerekli risk alma, yenilikçilik ve rekabetçi düşünce yapıları daha çok görülmektedir. Ülkemizde ise daha önce de sözü edildiği gibi, girişimciliğin temelleri Osmanlı İmparatorluğu Döneminde meydana gelmiş olsa da günümüzdeki anlamda girişimciliğe rastlamak mümkün değildir. Nedeni de o dönemde önemli bir sanayileşme hareketinin görülmemiş olmasıdır. Cumhuriyet dönemi ekonomi politikaları genelde devlet müdahalesine dayalı bir sanayi gelişmesini hedef almıştır. Kalkınma planlarının simgelediği devletçi yaklaşım özellikle 1980'lerden sonra terk

edilmeye başlanmış ve sanayileşme, pazar ekonomisinin mekanizmalarına bırakılmıştır. Ancak Türkiye’de yine de devletçiliğin oldukça yerleşmiş bir değer olduğu ve bunun da girişimcilik yapısını önemli ölçüde etkilediği söylenebilmektedir. Türkiye ekonomisi giderek artan oranda sanayi üretiminin ağır bastığı bir yapıya dönüşmektedir. Türkiye’de GSMH içerisinde sanayinin oranı 1950’de % 14,6 iken 1987’de %32,5 e yükselerek tarımı bir hayli geride bırakmıştır. Kentte yaşayan nüfus da büyük artış göstererek toplam nüfusun % 60’ı civarına yükselmiştir. Ana hatları bu şekilde çizilebilen Türkiye’nin sosyo-ekonomik yapısı yeni sanayileşen ülke görüntüsü çizmektedir. Ekonomik yapımızla ilgili bu verilerin ışığında ülkede girişimcilik ortamının yaratılmasında diğer ülkelerle farklılık gösteren bir konu da örneğin ABD ve bazı Avrupa ülkeleri için varlığından söz edilen bireylerin girişimcilik için gerekli risk alma, yenilikçilik ve rekabetçi düşünce yapıları Türkiye’nin sosyo-kültürel yapısında yer alan bir takım değerler nedeniyle yaygın olarak ülkemiz insanında görülememektedir. Bu değerlerin bazıları şunlar olarak sıralanabilir: Kadercilik, kanaatkarlık, riskten ve kişisel girişimden kaçınmak, rekabetten kaçınmak, mükemmel ve adil olduğu kabul edilen ilahi bir düzeni sürdürmek, yakın çevre dışındakilere güvensizlik, aile işletmeleri dışındaki işletme türlerinin benimsenmemesi, çalışmanın bir zorunluluk olarak görülmesi, çalışma süresini yoğun olmayan ve kısa bir tempoda tutmak, günlük yaşayıp, ileriye planlamayı gereksiz bulmak. Bütün bu değerler nedeniyle Türk toplumundaki bireylerin diğer ülkelerden farklı olarak risk almaya daha az yatkın oldukları söylenebilmektedir. Sonuç olarak Türkiye’nin mevcut ekonomik ve sosyo-kültürel yapısı içerisinde girişimcilik için gerekli koşulların tam anlamıyla yaratılabildiğinden söz etmek pek mümkün değildir.

Finansal koşullar açısından Türkiye’deki girişimciliğin diğer ülkelerle karşılaştırıldığında ise; Türkiye’deki girişimcilerin yatırım ve faaliyetlerinin finansmanını esas olarak özkaynaklarla gerçekleştikleri görülmektedir. Küçük işletme sahiplerinin, zaman zaman, arkadaş ve akrabalarından fon sağladığı da belirtilmelidir. Sermaye piyasasından fon sağlanması söz konusu olmadığı gibi banka kredilerinden de küçük işletmeler yeterince yararlanamamaktadır. Türkiye’de girişimciliğin finansmanı konusunda eksikliği görülen önemli konulardan bir tanesi,

risk sermayesi sisteminin, yeni girişimcileri teşvik edecek yeterlilikte olamaması olarak gösterilebilir. Risk sermayesi özellikle gelişmiş ülkelerin çoğunda girişimciliğin finansmanında çeşitli şekillerde yer almakta ve firmaların gelişmesine önemli katkılarda bulunmaktadır. Türkiye’de ise her ne kadar risk sermayesi alanında yıllar içerisinde bir takım gelişmeler olmuşsa da, tam anlamıyla risk sermayesi uygulamaları söz konusu olamamıştır. Ülkemizde risk sermayesi sisteminin gelişmesinin önündeki en büyük engel olarak sermaye piyasasının gelişmemiş olması ve ülkemizdeki enflasyon gösterilebilir. Ayrıca, risk sermayesi sisteminin tanımında da yer alan teknolojik buluşların ve icatların korunması ile teşvikini sağlayacak yasal düzenlemelerin yetersiz oluşu da dikkate alınmalıdır.

Ticari ve hukuki altyapı açısından Türkiye’deki girişimcilik yapısı değerlendirildiğinde ise, Türkiye’de girişimciliği teşvik edecek şirketlere yönelik mevzuatta bir takım sorunların bulunduğu söylenebilmektedir. Ülkemizde belirli bir işi kurmanın önündeki bürokratik engeller nedeniyle girişimciler zorluklarla karşılaşmaktadır. Girişimciliğin arttırılabilmesi için bu tür bürokratik engellerin azaltılması gerekmektedir. Ancak hemen hemen birçok ülkede girişimciler açısından bir iş kurmanın önünde bulunan bürokratik engeller en çok şikayet edilen konuların başında gelmektedir. Örneğin bu durum Avrupa Birliği açısından da benzer şikayetlere konu olabilmektedir. Ayrıca Türkiye’de rekabet ortamını düzenlemeye yönelik olan rekabet yasaları da yeterli olmadığından haksız rekabet söz konusu olabilmektedir. Bunlara ilave olarak patent yasası yeni olan Türkiye’de, patent ve telif haklarının uygulanması açısından da girişimciler için önemli olumsuzluklar bulunmaktadır. Buna karşılık, incelen ülkeler arasında patent ve telif haklarının Amerika’da başarılı bir şekilde uygulandığı görülmektedir.

Girişimcilik konusunda ülkemizde verilen eğitim ile diğer ülkelerdeki uygulamalar karşılaştırıldığında, eğitimin son yıllarda girişimciliği yaratan koşullar içerisindeki öneminin dünya ülkelerinde olduğu gibi ülkemizde de fark edildiği söylenebilmektedir. Ülkemizde son yıllarda görülen uygulamalarla, girişimciliğin teşvik edilmesi için, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelere hizmet veren kuruluş ve enstitüler tarafından bireylere çeşitli eğitimler verilmektedir. Avrupa ve

Amerika’da da girişimcilik eğitimi, girişimciliğe doğru yaklaşımı, bir girişimci olarak kariyer fırsatlarından haberdarlığı ve becerileri geliştirerek girişimciliğin teşvik edilmesine destek olacak önemli araçlardan bir tanesi olarak görülmektedir. Japon eğitim sisteminde ise girişimcilikte eğitime verilen önemin ve bu konudaki uygulamaların daha geç başladığı söylenebilir. Yeni gelişen ekonomilerin bir çoğunda da girişimcilik ruhu eğitiminin ilk yıllarında kazandırılması düşünülen bir unsur olarak düşünülmektedir.

Fiziksel altyapıya erişim konusunda, girişimciliğin gelişmesi bakımından iki önemli konu bulunmaktadır: bunlar teknoparklar ve inkübatörlerdir. Bu konuda Türkiye için yapılan değerlendirmelerde, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, pek çok önemli teknoloji geliştirme projesinin yürütülmesi ve sonuçlanarak ticarileşmesi için uygun altyapı imkanları sunan teknopark oluşumlarının ülkemizde oldukça yetersiz kaldığı görülmektedir. Diğer pek çok ülke uygulamasında olduğu gibi, ülkemizin uluslararası arenada rekabet gücünü artıracak teknolojileri geliştiren ve üreten firmalara, araştırmacılara ve akademisyenlere sunduğu çağdaş altyapı-üstyapı olanaklarıyla, gerçekleştirdiği üniversite sanayi işbirliğini artırmaya yönelik bir takım faaliyetlerin gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Ayrıca teknopark ve inkübatör oluşumları girişimcilerin hem kendi işletmelerini sağlıklı olarak kurmaları, hem de ekonomik çarpanı yüksek yeni ürünler geliştirerek ticaretleştirmelerine yardımcı olacak şekilde uygulamada geniş şekilde yer almalıdır. Fiziksel altyapıya erişim konusunda diğer ülke uygulamalarına baktığımızda ise, özellikle ABD’de inkübatörlerin girişimciler için önemlerinin çok büyük olduğu görülmektedir. Benzer şekilde Avrupa’da da inkübatörler ABD’de olduğu gibi girişimciliğin gelişmesinde çok önemli bir yer tutmaktadırlar. Hem ABD hem Avrupa uygulamalarında inkübatörler aracılığı ile, rekabet ve istihdam yaratılmasını sağlamak, yeni teknolojilerin bulunmasını teşvik etmek, çalışanların yenilik yaratma yeteneklerini arttırmak, geliştirilen yeniliklerin ticarileştirilmesi sağlamak amaçlanmaktadır. Japonya’da da inkübatörlerin toplam sayısının çokluğu dikkat çekmektedir.

Girişimciliği yaratan koşullardan bir diğeri olarak çalışmada ele alınan devlet politikaları ve programları açısından Türkiye’deki girişimciliğin yapısına

bakıldığında, girişimciliğe yönelik devlet politikalarının çok açık olmadığı belirtilebilmektedir. Bu anlamda girişimciye destek olan kamu kurumlarının ve bunların girişimciye sağladığı desteklerin yetersiz kaldığı görülmektedir. Bunun yanında ABD’de girişimcilik özellikle hükümet politikaları ile önemli ölçüde desteklenmekte ve bu konuyla ilgili yeni düzenlemeler getirilmektedir. Avrupa’da ise, özellikle Avrupa Birliğinde üye ülkelerde girişimciliğin kolaylaştırılması için bir takım temel politikaların benimsenmesi yolunda çalışmalar yapılmış ve bunlar hala da yapılmaya devam etmektedir.



SONUÇ VE ÖNERİLER

Literatüre bakıldığında birçok yazar tarafından farklı bakış açılarıyla girişimcilik kavramının tanımlanmakta olduğu görülmektedir. Ancak yapılan birçok tanımlamada çoğunlukla risk, sermayenin tedarik edilmesi, arbitraj ve üretim faktörlerinin koordinasyonu gibi konular ağırlıklı olarak ele alınarak bu kavram açıklanmaya çalışılmıştır. Birçok yazar ise girişimciliği, küçük işletme kurulması ve bunların yönetilmesi ile özdeşleştirmiştir. Aslında girişimcilik kavramının net bir tanımının yapılamaması, girişimciliğin sürekli olarak değişen bir olgu olduğunun kesin kanıtı olarak gösterilebilir.

Çalışmada, tanımlayabildiğimiz girişimciliğin iktisat teorisi ve ekonomik gelişme içerisindeki yeri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Sonuç olarak, iktisat teorisinde girişimcilik kavramının en azından üretimi organize eden dinamik bir unsur olarak Adam Smith'den bu yana uzun yıllar boyunca gerçek içeriğiyle yeterince incelenmeyen, toplum içinde fazla bilinmeyen veya kimi zaman kabul görmeyen bir konu olarak kaldığı, ancak son yıllarda birçok ülkenin gelişme politikalarının merkezinde yer alan bir konu haline geldiği görülmüştür.

Girişimciliğin ekonomik gelişme sürecinde sahip olduğu öneminin, özellikle 1980'li yıllardan sonra belirgin bir biçimde ortaya çıktığı görülmektedir. 1980'lerde stagflasyon ve yüksek işsizlik oranları arz yönlü iktisada ve ekonomik büyümeyi etkileyen temel faktörlere olan ilginin artmasına neden olmuştur. Özellikle bu dönemlerde teşvikler, piyasaların düzenlenmesi ve sosyal katılıklar gibi konulara odaklanılmaya başlanmıştır. Bu gelişmelerle birlikte 1980'ler ve 1990'lar küçük ve orta ölçekli firmaların ekonomideki rollerinin yeniden değerlendirildiği ve girişimciliğe yönelen yeni bir ilginin ortaya çıktığı dönemler olmuştur. Girişimciliğin son dönemde böylesine önem kazanmasının başlıca sebepleri olarak, özellikle aşağıdaki üç önemli gelişme ön plana çıkmaktadır. Bunlar:

1. İşsizlik sorununun artması.
2. Yeni ekonominin gittikçe güçlenmesiyle değişen ekonomik yapı.

3. Ekonomi ve işletme alanlarında ortaya çıkan ve girişimciliği odaklayan yeni teorik gelişmeler.

Bunlara ek olarak, özellikle 1980'lerden sonra tüm dünyada piyasa ekonomisinin yayılması, uygulanan politikalar ile devletlerin küçülerek hem ekonomik, hem de sosyal alanlardan çekilmeye başlaması sayılabilir. Ayrıca, ilgili öğretim kurumlarında hızla artan ve gelişen girişimcilik eğitimi, iktisat teorisinde girişimcilik konusunun daha anlaşılır olmasına ve bilinçlenmenin artmasına çok büyük katkıda bulunmuştur. Bu kurumların desteği ile yapılan kaliteli çalışmalar ile ampirik olarak girişimcilerin kimler oldukları, ekonomiye ne etkileri olduğu konularında yapılan araştırmalar, girişimcilik konusuna iktisatçıların da dikkatini çekmiştir.

Bütün bunların sonucu olarak, yoğun girişimci dinamizmi ve hızlı ekonomik büyüme arasındaki pozitif ilişki, girişimciliğin ekonomik gelişmenin dinamik unsuru oluşturması, girişimciliğin iktisat teorisinde de gerekli önemi kazanmasına yol açmıştır. Buna göre, girişimcilik ve yenilikler ekonominin yaratıcı sürecin merkezinde yer almakta, büyümeyi hızlandırmakta, verimliliği artırmakta ve yeni iş olanakları yaratmaktadır. Girişimciler fırsatları hisseden ve yeni piyasalar yaratabilmek için, yeni ürünler ve üretim süreçleri geliştirebilmek yolunda risk alabilen kişilerdir. Bütün bunlardan çıkarılacak sonuç ise, girişimciliğin ekonomik gelişmede önemli bir rol oynadığıdır.

Günümüzde girişimciliğin geliştirilmesi, gerek gelişmekte olan gerekse gelişmiş ülkelerin ekonomi politikalarının vazgeçilmez bir unsuru olmuştur. Girişimciler ekonomik ve sosyal açıdan birçok işlevi yerine getirmektedirler. Sürekli gelişen küresel ekonomiyle birlikte girişimcilerin işlevlerine her gün yeni bir unsur eklenmektedir. Ekonomik gelişme açısından modern girişimcilerin en önemli işlevlerinin; üretimi organize etme ve sağlama, ürün çeşitliliği sağlama, istihdam yaratma, yeni pazarlar ve yeni satış yöntemleri yaratma, sermaye birikimi sağlama olduğu açık bir şekilde görülmektedir.

Girişimciliği etkileyen koşullar her ülke için farklılıklar gösterebilmektedir. Bir ülkede baskın olan bir koşul diğer ülkelerde ekonomik, sosyal ve kültürel koşulların farklılığı nedeniyle daha az etkin olabilmektedir. Bu nedenle genelleştirme yapmak tam olarak mümkün olmasa da girişimciliği yaratan temel koşulların etkileri önemlidir. Çalışmamızda da bu koşullar genel ulusal koşullar ve girişimciliği etkileyen koşullar olarak iki ana başlıkta toplanmaktadır. Girişimciliği etkileyen koşullar da finansal koşullar, ticari ve hukuki altyapı, eğitim-öğretim, fiziksel altyapıya erişim, devlet politikaları ve programları olarak sınıflandırılmıştır. Bu sınıflandırma altında, Amerika ekonomisi, Avrupa ekonomileri ve Japon ekonomisi gibi gelişmiş ekonomilerde ve yeni gelişen ekonomilerde girişimciliği yaratan koşullar incelenmiştir. Bu ülke örneklerinde girişimcilik yapısının ortaya konulmasına çalışılmıştır.

Çalışmada yukarıda sayılan girişimciliği yaratan koşulların her ülke için farklı şekillerde ortaya çıktığı ve girişimcilik düzeyi üzerinde farklı etkileri olduğu görülmüştür. Özellikle ülkelerin ekonomik yapılarının, bu yapının içerisinde toplumun sosyo-kültürel yapısından kaynaklanan bireylerin tutum ve davranışlarının, girişimciliğin gelişmesine ortam hazırlayan ticari ve hukuki bir yapının varlığının, girişimcilik eğitiminin eğitim sistemi içerisinde yer almasının, girişimlerin kamu ya da özel kurumlar tarafından çeşitli şekillerde desteklenmesinin girişimciliğin oluşmasında temel belirleyici faktörler olduğu, ortaya çıkmıştır.

Bütün bu faktörlerin ele alınan ülkelere değerlendirilmesi sonucu, ABD, Avrupa ülkeleri, Japonya ve yeni gelişen bazı ülkelerin girişimcilik yapılarıyla ilgili şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Amerikan ekonomisinde girişimliliğin ortaya çıkışı ve gelişmesini yaratan en önemli koşullarından bir tanesinin “piyasa ekonomisi” olgusuna sıkı bağlılık olduğu söylenebilir. Çoğu Amerikalıya göre, ancak serbest piyasa sistemi içinde fiyatlar malların gerçek değerini en iyi biçimde yansıtır ve böylelikle de ekonomiyi en çok gereksinim duyulan şeylerin üretilmesine yol açacak biçimde yönlendirir. Bu da ülkede girişimciliği teşvik eden en önemli nedenlerden biridir. Ayrıca, girişimcilik

abaları ABD toplumunun değer yargılarının doğrultusunda yaygın olarak kabul görmekte, desteklenmekte ve teşvik edilmekte, bireyler genellikle fırsatları görebilecek ve değerlendirebilecek yeteneği olan, girişimci ruhunun temel iticisi olan risk alabilme yeteneğine sahip ve başarısızlıktan çekinmeyen kişilerdir. Toplumun bu genel özelliği de ABD’de girişimciliği yaygınlaştıran önemli nedenlerden bir tanesi olarak görülmüştür. Bunlara ilave olarak, girişimciliğin güçlü finans kaynaklarına sahip olması, özellikle risk sermayesinin geniş bir şekilde uygulanması, ABD’nin girişimcilik eğitimi alanında dünyada liderl olarak değerlendirilmesi, girişimciliğin hükümet tarafından yaygın bir şekilde destek görmesi, girişimcilerin özellikle işlemelerini kurma aşamalarında faydalandıkları inkübatörlerin (işletmelerin kurulup geliştirildiği fiziksel ortamlar) ve teknoparkların yaygınlığı da Amerikan girişimcilik yapısının temel özellikleri olarak ortaya çıkmıştır.

Yapılan alışma sonucunda Avrupalkelerinde girişimciliğin genel yapısıyla ilgili olarak ise şu sonuçlar elde edilmiştir. ABD’de olduğu gibi Avrupa ekonomisinin belkemiğini de küçük işletmeler oluşturmaktadırlar. Bu işletmelerin istihdam yaratma yeteneğinin yüksekliği ve iş dünyasında yeni fikirlerin gelişmesine olanak sağlamaları nedeniyle Avrupalı hükümetler de küçük işletmeler ve girişimcilik için mümkün olan en uygun iş ortamının yaratılması yönünde çabalarını artırmaktadır. Avrupa’da finansmana erişimin yeni girişimciler için önemli bir engel oluşturduğu söylenebilir. Söz konusu girişimciler bankalardan kredi almakta ya da risk sermayesi temin etmekte glk çekmektedir. AB’nde de girişimcilik eğitiminin özellikle 1990’lı yıllarda büyük bir atılım yaparak, yaygınlaşmaya başladığı grlmektedir. Avrupa’da da ABD’de olduğu gibi inkübatörler girişimciliğin geliştirilmesinde çok önemli bir yer tutmaktadır. Avrupa’da inkübatörler aracılığı ile rekabet ve istihdam yaratılmasını sağlamak, yeni teknolojilerin bulunmasını teşvik etmek, çalışanların yenilik yaratma yeteneklerini artırmak, geliştirilen yeniliklerin ticarileştirilmesini sağlamak amaçlanmaktadır.

Japonya da girişimciliği yaratan koşullar içerisinde Japon politik sisteminin ideoloji, dogma ve ilkelerden çok temelde insan ilişkilerizerine kurulu olduğu grlmektedir. Japonya’da girişimciliği yaratan koşullar incelendiğinde Japon

toplumunun, toplumsal ilişkilerin şekillendirilmesinde güçlü sosyal ve bireysel değerler üzerine kurulu bir toplum olduğu söylenebilir. Uyumluluk ve karşılıklı bağımlılığın vurgulandığı eğitim sisteminin bunun sürdürebilir kılınmasında önemli bir yeri bulunmaktadır. Mevcut ekonomik yapıyla beraber Japonya’da girişimciliği etkileyen en önemli ulusal koşullar olarak bu değerler özellikle ortaya çıkmıştır. Girişimciliğin finansmanı konusunda ise, finansmanın özellikle özel bankalardan sağlandığı görülmektedir. Kamu finansman kuruluşları özellikle özel sektörün sağlayamadığı uzun vadeli kredilerle finansal yardım vermektedirler. Bunlara ilave olarak, Japon girişimcilik yapısıyla ilgili elde edilen bir diğer sonuç da, diğer gelişmiş ülke örneklerinde olduğu gibi, Japonya’da da inkübatörlerin yaygın biçimde girişimciliğin geliştirilmesinde kullanıldığıdır.

Yeni gelişen ekonomiler ise çalışmamızda, Kore, Singapur, Tayvan ve Hong Kong kapsamında incelenmiştir. İncelenen bu ülkelerin hepsinde, özellikle son yıllarda ülke ekonomilerindeki büyümeyi sürekli kılabilmek için girişimciliğin çok önemli olduğu genel kabul görmüş bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Örneğin Kore’de son yıllarda artan girişimci sayısının geleneksel iş yapısını ülkenin ekonomik gelişmesini sürdürmesini sağlayacak şekilde küçük işletmeler lehine değiştiği görülmektedir. Bu değişimlerle birlikte sözü edilen girişimcilik faaliyetleri sonucu, bu ülkelerde istihdamın önemli bir bölümü KOBİ’lerde yer almakta ve ülke ihracatlarında KOBİ’lerin payının çok yüksek oranda olduğu da görülmektedir. Yeni gelişen bu ekonomilerde girişimlerin karşılaştıkları en önemli sorun olarak ise, finansman kaynaklarına ulaşmadaki zorluklardır. Girişimcilerin büyük çoğunluğu finansal kaynaklarını kendi tasarruflarından ve yakınlarından elde etmektedirler. Bunun nedeni ise girişimciler tarafından kredi sağlamak konusunda bürokratik güçlükler ve kredilerle ilgili olarak gösterilmesi gereken garantiler olarak belirtilebilir. Çoğu girişimci için risk sermayesi finansman modeli de hafif sanayi ve hizmetler alanında faaliyet gösterdikleri için mümkün olmamaktadır.

Türkiye’nin girişimcilik yapısıyla ilgili elde edilen bulgular , ülkemizde girişimcilerin karşılaştığı sorunlar ve sorunların giderilmesi için alınabilecek bazı önlemler şu şekilde sıralanabilir:

Genel ulusal koşullar açısından Türkiye'nin ekonomik yapısının karşılaştırılan ülkelerle farklılıklar gösterdiği ve bunun girişimciliğe bakış açısında da farklılıklar yarattığı görülmektedir. Türkiye'nin mevcut ekonomik ve sosyo-kültürel yapısı içerisinde girişimcilik için gerekli koşulların tam anlamıyla yaratılabildiğinden söz etmek pek mümkün değildir. Bunun yanında ülkemizde bireylerin büyük çoğunluğu devletten ekonomide önemli bir rol oynayarak, geçimlerini sağlayacak girişimleri doğrudan yapmasını beklemektedir.

Ülkemiz girişimcilik yapısının, finansal açıdan incelenmesi sonucu ise finansmanda önemli sorunların yaşandığı açık olarak görülmüştür. Türkiye'de girişimciler yatırımlarının finansmanını esas olarak öz kaynaklarla gerçekleştirmektedirler. Küçük işletme sahiplerinin çoğunlukla yakınlarından fon sağladığı görülmektedir. Sermaye piyasasından yeterince fon sağlanması söz konusu olmadığı gibi banka kredilerinden de küçük işletmeler yeterince yararlanamamaktadır. Türkiye'de girişimciliğin finansmanı konusunda eksikliği görülen önemli konulardan bir tanesi de, risk sermayesi sisteminin, yeni girişimcileri teşvik edecek yeterlilikte olamaması olarak gösterilebilir. Risk sermayesi özellikle gelişmiş ülkelerin çoğunda girişimciliğin finansmanında çeşitli şekillerde yer almakta ve firmaların gelişmesine önemli katkılarda bulunmaktadır. Türkiye'de ise her ne kadar risk sermayesi alanında yıllar içerisinde bir takım gelişmeler olmuşsa da bu, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelere önemli bir katkı sağlayacak boyutta olmamıştır. Ülkemizde risk sermayesi sisteminin gelişmesinin önündeki en büyük engel olarak sermaye piyasasının gelişmemiş olması ve ülkemizdeki enflasyon gösterilebilir. Ayrıca, risk sermayesi sisteminin tanımında da yer alan teknolojik buluşların ve icatların korunması ile teşvikini sağlayacak yasal düzenlemelerin yetersiz oluşu da dikkate alınmalıdır. Ülkemizdeki girişimcilerin finansman konusunda karşılaştıkları temel sorunlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

- Teşvik sisteminin çok sınırlı olması,
- Toplam kredi hacminin çok düşük düzeyde olması,
- Faizlerin ve dolayısıyla kredi maliyetlerinin yüksekliği,

- Orta ve uzun vadeli kredilerin yeterli olmaması,
- Küçük işletmelerin büyük çoğunluğunun kredi kullanamaması,
- Küçük işletmelerden istenen kredi teminatlarının yüksekliği,
- Ekonomideki istikrarsızlıkların kredi maliyetlerindeki öngörülerini zorlaştırması,
- Sermaye piyasalarından yeterince yararlanılamaması,
- Döviz cinsindeki kredilerde kur riskinin yüksekliği,
- Kesime aktarılan plasmanların yetersizliği,
- Kaynak yetersizliği.

Bu sorunların çözümü için ülkemizde öncelikle KOBİ'lere verilen kredilerin artırılması için gerekli düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Girişimcileri sermaye piyasalarından daha fazla yararlanabilir bir duruma getirmek açısından sermaye piyasasının daha işler duruma getirilmesi, girişimcilerin bankalardan daha kolay şekilde kredi kullanabilme yollarının uygulamaya konulması sağlanmalıdır. Çeşitli desteklerle risk sermayesi şirketlerinin diğer gelişmiş ülke örneklerinde olduğu gibi etkin çalışması konusunda düzenlemeler yapılmalıdır.

Ticari ve hukuki altyapı açısından Türkiye'deki girişimcilik yapısıyla ilgili ortaya çıkan tablo ise, ülkemizde girişimciliği teşvik edecek şirketlere yönelik mevzuatta bir takım sorunların bulunduğu şeklindedir. Ülkemizde belirli bir işi kurmanın önündeki bürokratik engeller nedeniyle girişimciler zorluklarla karşılaşmaktadır. Girişimciliğin arttırılabilmesi için bu tür bürokratik engellerin azaltılması gerekmektedir. Bunlara ilave olarak yeni çıkarılan patent yasasında patent ve telif haklarının uygulanması açısından da girişimciler için önemli olumsuzluklar bulunmaktadır. Bu olumsuzlukların giderilerek fikri haklarla ilgili yapılan düzenlemelerin özellikle gelişmiş ülke uygulamalarıyla eşit düzeye getirilmesi gerekmektedir. Girişimciler arasında adil bir rekabet ortamını yaratacak ve şirketleşme ile ilgili konularda kolaylık ve sadelik getirecek şirket açma-kapama, şirket el değiştirmesi ve iflas konularıyla ilgili, şirketlere kolaylıklar sağlayacak yasal düzenlemelerin uygulamaya konulması da sağlanmalıdır.

Girişimciliği yaratan koşullardan bir diğeri olan eğitim-öğretim konusunun ölkemizdeki durumuna bakacak olursak, ölkemizde verilen girişimcilik eğitiminin son yıllarda girişimciliği teşvik edecek şekilde yeniden gözden geçirilmekte olduğunu söyleyebiliriz. Eğitim sistemindeki girişimciliğe yönelik reformun amacı gençleri genel eğitim yerine mesleki eğitime yönlendirmektir. Ölkemizde daha etkin şekilde verilecek eğitimle girişimcilik bilinci oluşturulmaya çalışılmalıdır. Girişimci kapasitesinin arttırılmasına yönelik eğitime mümkün olabilen alanlarda daha da ağırlık verilmelidir.

Fiziksel altyapıya erişim konusunda ise teknopark ve inkübatör sayılarının ve niteliklerinin ölkemizde oldukça yetersiz kaldığı görölmektedir. Diğer pek çok ölkede uygulamasında olduğu gibi, ölkemizin uluslararası düzeyde rekabet gücünü arttıracak teknolojileri geliştiren ve üreten firmalara, araştırmacılara ve akademisyenlere sunduğu çağdaş altyapı-üstyapı olanaklarıyla üniversite sanayi işbirliğini arttırmaya yönelik faaliyetlerin gerçekteştirilmesi gerekmektedir. Teknolojik altyapı geliştirilmediği sürece girişimcilik için gerekli koşullar tam olarak sağlanmış olmayacaktır.

Ölkemizde girişimcilere yönelik olarak, sanayileşmenin hızla sağlanabilmesi, yatırımların ölkede geneline dengeli bir şekilde dağılması, gelişmemiş veya önemi olan sektörlerin öncelikli olarak gelişmesinin sağlanması gibi değişik amaçlarla doğrudan veya dolaylı çeşitli teşvikler uygulanmaktadır. Ancak bu teşvikler yeterli görölmemektedir. Girişimcilikle ilgili devlet teşvikleri sınırlı alanlara odaklanmamalı, farklı faaliyet alanlarında yürütölen girişimler için farklı teşvikler geliştirilmelidir.

Günümüzde girişimciliğin gerek gelişmekte olan gerekse gelişmiş ölkelerin ekonomi politikalarının vazgeçilmez bir unsuru olduğu görölmektedir. Risk üstlenme ve yenilikçi olma niteliği nedeniyle girişimcilerin tüm toplumların değişim ve gelişme süreçlerinde öncölük yaptığını söylemek olasıdır. Dünya pazarlarında giderek hızlanan rekabet her ölkeyi yenilikçi olmaya ve değişime uyum sağlamaya, kısaca dünya koşullarında verimli olmaya zorlamaktadır. Türkiye de ekonomik

gelişmesinde, dünya pazarlarındaki bu hızlı değişime ayak uydurmak istiyorsa, dolayısıyla küreselleşen dünya refahından giderek daha fazla pay almayı amaçlıyorsa, girişimciliği teşvik edecek yollar izlemeli, yukarıda sözü edilen girişimciliği yaratan koşulların ülke içerisinde gerçekleştirilmesini sağlamalı, mevcut durumda girişimcilik için sorun oluşturan uygulamaları düzeltme yoluna gitmelidir.



KAYNAKÇA

KİTAPLAR

- Acs, Zoltan J. ve David B. Audretsch. **Small Firms And Entrepreneurship : An East-West Perspective**, New York: Cambridge University Press, 1993.
- Adelman, Irma. **Ekonomik Büyüme ve Kalkınma Teorileri**, Çev: Vural Savaş, İstanbul: B.İ.T.İ.A. Yayınları No:3, 1972.
- Akalın, Güneri. **Türkiye'de Piyasa Ekonomisine Geçiş ve Ekonomik Kriz**, TİSK Yayınları: Yayın No: 215, Ocak 2002.
- Akgemici, Tahir. **Kobi'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**, KOSGEB, Haziran 2001.
- Allen, Gary. **The Japanese Economy**, St. Martin's Pres, 1981.
- Arat, Necla. **Türkiye'de Kadın Girişimcilik**, Ankara: TES-AR, 1993.
- Audretsch, David B. **Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European US Comparaison**, Cambridge University Pres, 2002.
- Barreto, Gill. **The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance And Explanation**, London: Routledge, 1989.
- Başar, Mehmet, B. Tuğberk Tosunoğlu, A. Emre Demirci. **Girişimcilik ve Girişimcinin Yol Haritası: İş Planı**, Eskişehir: Eskişehir Ticaret Odası Yayınları No:14., 2001.
- Bilgiç, Mete. **Kobilere Yönelik Finansal Destekler ve Yardımlar**, Kosgeb, Ağustos 2002.
- Blake, Nelson. **Amerikan Yaşam ve Düşünüşünün Tarihi**, USA: McGraw-Hill Book Company, 1972.
- Blaug, Marc. **Not Only An Economist**, Cheltenham-Vermont, 1997.
- Blaug, Marc. **Economic History and the History of Economics**, New York: New York Univ. Press, 1987.
- Bull, Ian. **Entrepreneurship: Perspectives On Theory Building**, Tarrytown: NY: Elsevier, 1996.
- Bygrave, William D. **The Portable MBA in Entrepreneurship**, USA: Second Edition, John Wiley Sons Inc., 1994.

- Calvin, A. Kent. **Encyclopedia of Entrepreneurship**, USA:Englewood Cliffs, 1982.
Cambridge, Mass.: The Belknap Pres, 1982.
- Ceylan, Ali. **Finansal Teknikler**, Bursa: 4. Baskı, Ekin Kitabevi, 2002.
- Charney, Alton ve George Libecap. **Impact of Entrepreneurship Education**,
Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, 2000.
- Chua, Bee-Leng. **Entrepreneurship In Hong Kong: Revitalizing
Entrepreneurship**, Hong Kong: Chinese University of Hong Kong, 2000.
- Clark, Rodney. **Venture Capital in Britian, America and Japan**: Croom Helm,
London, 2000.
- Çağatay, Neşet. **Cumhuriyetin 50. Yılında Esnaf ve Sanatkar**, Ankara: T.C.
Ticaret Bakanlığı, 1973.
- Çağatay, Neşet. **Bir Türk Kurumu Olan Ahilik**, Ankara: Türk Tarih Kurumu,
1997.
- Çolakoğlu, Mustafa H. **KOBİ REHBERİ**, Ankara: KOSGEB, Nisan 2002.
- Çolpan, Berna. **Amerika Birleşik Devletleri'nde Devletin Küçük İşletmelere
Yönelik Finansman Destek Sistemleri**, Ankara: Kosgeb, 1999.
- Çolpan, Berna. **Amerika Birleşik Devletleri'nde Küçük Ve Orta Büyüklükteki
İşletmelerin Finansmanı**, Ankara: Kosgeb, 1999.
- Dean, John. **Entrepreneurship Theory and Practice**, USA: Prentice-Hall, 1993.
- DPT, **Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı**, DPT, 1989.
- DPT, **Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı**, DPT, 1984.
- DPT, **Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı**, DPT, 1979.
- DPT, **Uzun Vadeli Strateji ve Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı**, DPT, 2000.
- DPT, **Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı**, DPT, 1995.
- Erkan, Hüsnü. **Sosyal Piyasa Ekonomisinin Bilimsel Temelleri**, İzmir: Sosyal
Piyasa Ekonomisi Yayın Serisi:1, 1991.
- Eser, Serdar. **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Sermaye Piyasasından
Finansmanı ve Risk Sermayesi (Venture Capital)**, Ankara: SPK, 1990.
- European Commission. **Benchmarking of Administration of Start-Ups**, Brussels:
European Commission, 2002.

European Commission. **Benchmarking of Business Incubators**, European Commission, 2002.

European Commission. **Best Procedure Project on Education and Training for Entrepreneurship**, European Commission, 2002.

European Commission. **GREEN PAPER Entrepreneurship in Europe**, Brussels: European Commission, 2003.

European Commission. **Official Journal No C 209**, European Commission, 10.7.1997.

Flash Eurobarometer 107. **"Entrepreneurship"**, Brussels: European Commission, 2001.

Flash Eurobarometer. 134. **"Entrepreneurship"**, Brussels: European Commission, 2002.

Fraser, Jill Andresky. **Entrepreneurs In Search Of A Deal**, USA: McGraw Hill, 2000.

Global Entrepreneurship Monitor. **Global Entrepreneurship Monitor 2001 Executive Report National Entrepreneurship Assessment United States of America**, USA: GEM, 2001.

Global Entrepreneurship Monitor, **GEM 2000 Executive Report**, USA: GEM, 2000.

Gray, Wood ve Richard Hofstadter. **Amerikan Tarihinin Anahatları**, Ankara: Amerikan Basın ve Kültür Merkezi, 1995.

Gürol, Ali. **Türkiye'de Kadın Girişimci ve Küçük İşletmesi**, Ankara: Atılım Üniversitesi Yayını No:2, 2000.

Halévy, E. **The Growth of Philosophical Radicalism**, London, 1952.

Han, Ergül ve A. Ayten Kaya. **Kalkınma Ekonomisi**, Eskişehir, 2002.

Hébert, R. Frank. ve Alan N. Link. **The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques**, New York: Praeger, 1982.

Hébert, R. Frank ve Alan N Link. **The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques**, New York: Praeger, 1982.

Herric, Bruce ve Charles P. Kindleberger. **Economic Development**, McGraw-Hill Book Company, 1983.

Hisrich, Robert D ve Michael P.Peters. **ENTREPRENEURSHIP**, USA: Irvin/Mc Graw-Hill, Fourth Edition, 1998.

İktisadi Kalkınma Vakfı. Avrupa Birliği'nin Girişimcilik (Sanayi ve Kobi) Politikası ve Türkiye'nin Uyumu, İKV: 1991.

Japan Small Business Corporation. A Guidebook of SME Policies, JSBC, 1999.

Johnson, Chalmers. The Institutional Foundations of Japanese Industrial Policy, Oxford University Pres., 1986.

Jung, Ku-Hyun. An Upsurge Of Entrepreneurship In Korea And Its Possible Reasons, Seoul Yonsei University: 2001.

Kaya, Yahya Kemal. Türkiye'de Yaygın Eğitim, DPT, 1985.

Kore Enformasyon Ajansı. Kore Gerçeği, Ankara: Sevinç Matbaası, 1999.

KOSGEB. Avrupa Birliği CC BEST Türkiye Raporu, Ankara: Kosgeb, 2002.

McGrath, Rita Gunther. The Entrepreneurial Mindset, Boston: Harvard Business School Press, 2000.

Ministry of Economic Affairs and EIM. Entrepreneurship in the Netherlands: Innovative Entrepreneurship: New Policy Challenges, Netherlands: 2002.

Ministry of Economy and Industry. Outlines of Japan's New SME Policies, 2001.

Morris, Brandon. Amerikan Tarihi Ansiklopedisi, Harper and Row: 1990.

Müftüoğlu, Tamer. Girişimcilik, Eskişehir: Anadolu Ü., A:Ö.F Yayınları, No: 524, 1996.

National Business Incubation Association. Impact of Incubator Investments Study USA: NBIA, 1997.

National Commission on Entrepreneurship. E-News, NCO: 2001.

Nelson, Richard R ve Sidney Winter. An Evolutionary Theory of Economic Change,

Observatory of European SMEs. , Highlights from the 2001 Survey, European Commission: 2001.

Observatory of European SMEs. Business Demography in Europe, European Commission: 2002.

OECD. Fostering Entrepreneurship: A Thematic Review, Paris: OECD, 1998.

Pempel, John. Policy and Politics in Japan: Creative Conservatism Philadelphia: Temple University Press, 1982.

Sadıklar, Tayyar. Kalkınma Yolunda Japon Örneği ve Türkiye Ankara: Ayyıldız Matbaası, 1971.

Sarıaslan, Halil. Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları, Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, Ankara: TÜRMOB Yayınları, 1994.

Savaş, Vural. İktisatın Tarihi, Ankara: Siyasal Kitabevi, 2000.

Sayın, Meral ve Mustafa Akan Fazlıoğlu. Avrupa Birliği'nde Kobi Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları, KOSGEB: 2000.

Schumpeter, Joseph A. The Theory of Economic Development, New Brunswick: Transaction Publishers, 1983.

Small and Medium Enterprise Administration. White Paper on Small and Medium Businesses, Ministry of Economic Affairs:, 1998.

T.C Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı. Türkiye'de 1990-2002 Yıllarında Düzenlenen Genel ve Kobi Yatırım Teşvik Belgeleri, Nisan-2003.

Taymaz, Erol. Ulusal Yenilik Sistemi Türkiye İmalat Sanayinde Teknolojik Değişim ve Yenilik Süreçleri, Ankara: TÜBİTAK / TTGV / DİE, Mart 2001.

Thurik, Roy. "Small Firms, Entrepreneurship, and Economic Growth." Rotterdam, The Netherlands: Erasmus, 1994.

Tsuru, Shigeto ve Helmut Weidnes. Environmental Policy in Japan Berlin: 1989.

TUGİAD. Girişimciliğin Önemi ve Değişen Girişimci Nitelikleri, İstanbul: TUGİAD Yayını, 1993.

TÜSİAD. Türk Toplumunun Değerleri, İstanbul: TÜSİAD, 1991.

TÜSİAD. Türkiye'de Girişimcilik ile İlgili Sorunlar ve Çözümler, İstanbul: TÜSİAD 1987.

TÜSİAD. Türkiye'de Girişimcilik, İstanbul: Tüsiad Yayın No: 12/340, 2002.

US Census Bureau. Survey of Woman-Owned Businesses, USA: US Census Bureau ,2001.

Worldbank. The East Asian Miracle, Washington: Worldbank, 1993.

Wu, Rong-I ve Chung-Che Huang. Entrepreneurship In Taiwan: Turning Point To Restart, National Chung Hsing University: 2000.

DERGİLER

- Alada, A.Dinç. "İktisadi Düşünce Tarihinde Girişimcilik Kavramı Üzerine Notlar", **İ.Ü.Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, No: 23-24 Ekim 2000-Mart 2001.
- Altbach, Elan. "Small and Medium-sized businesses in the Changing Japanese Economy", **Japan Economic Institute** No.31A, 1997.
- Audretsch, David B. ve A.Roy Thurik. "Sources Of Growth: The Entrepreneurial Versus The Managed Economy", **Discussion Paper, Tinbergen Institute, Erasmus University**, 1997.
- Baumol, William. J. "Entrepreneurship in Economic Theory" **American Economic Review**, 1968.
- Civan, Mehmet ve Mustafa Uğurlu. "Risk Sermayesi Finansman Modeli ve Gaziantep İlinde Kobi'lerin Halka Açılmasına Yönelik Model Önerisi", **Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi** Cilt XXI, Sayı 1, 2002.
- Cooper, Arnold C. ve William C. Dunkelberg. "Entrepreneurship and Paths to Business Ownership". **Strategic Management Journal**, Sayı: 1987.
- Emmett, R.B. "The Economist and the Entrepreneur: Modernist Impulses in Risk, Uncertainty and Profit", **History of Political Economy**, Sayı 31:1, 1999.
- Evenson, Robert E ve Larry E. Westphal, "Technological Change and Technology Strategy," **UNU/INTECH Working Paper** No. 12, 1994.
- Gregerman, Alan S. "Rekindling the Future: Creating a More Entrepreneurial Environment", **Economic Development Commentary**, Sayı:14 1991.
- Han, Ergül. "Piyasa Ekonomisi I", **Asomedy**, Ankara Sanayi Odası, Mayıs 2002.
- Han, Ergül. "Piyasa Ekonomisi II", **Asomedy**, Ankara Sanayi Odası, Haziran 2002.
- Honjo, Yoto. "Growth Of Start-Up Firms: Evidence From The Japanese Manufacturing Industry", **Institute of Business Research, Chuo University**, Working Paper. 2001.
- Kawai. Horo ve Sagi Urata. "Entry Of Small And Medium Enterprise And Economic Dynamics In Japan", **Small Business Economics**, 2002.
- MacMillan, Carl ve John Katz. "Indiosyncratic Milieus Of Entrepreneurial Research: The Need For Comprehensive Theories". **Journal of Business Venturing**, Sayı: 7, 1992.

Nelson, Richard R ve Sidney Winter. **An Evolutionary Theory of Economic Change**, Cambridge, Mass.: The Belknap Pres, 1982.

Scarpetta,Stefano. "The Role Of Policy And Institutions For Productivity And Firm Dynamics: Evidence From Micro And İndustry Data", **ECO/WKP**, Working Paper No 329, 2002.

Schreyer, Paul. "SMEs and Employment Creation: Overview of Selected Quantitative Studies in OECD Member Countries," **OECD, STI Working Papers** 1996.

Solomon, Adam ve Alan Tarabishy. "National Survey of Entrepreneurship Education", **Presentation at the 2001 Conference of the United States Association for Small Business & Entrepreneurship**, 2001.

Tan, Tuan.-Min ve Wi-Liang Tan."Entrepreneurial Infrastructure in Singapore: Developing a Model and Mapping Participation." **Journal of Entrepreneurship**. Vol. 9, No. 1, 2000.

Türkcan,Ergin. "Teknolojinin Jeopolitiği", **İktisat Dergisi**, Sayı:5, 1985.

Yu, Fu-Lai. "Economic Development in Latecomer Economies: An Entrepreneurial Perspective", **Development Policy Review**, Sayı: 16 1998.

İNTERNET KAYNAKLARI

<http://www.sba.gov/aboutsba/sbastats.html> 12.02.2003 tarihli internet sayfası

<http://www.sba.gov/oit> 12.02.2003 tarihli internet sayfası

<http://www.sba.gov/oit> 12.02.2003 tarihli internet sayfası

<http://www.sba.gov/oit> 15.02.2003 tarihli internet sayfası

<http://www.sba.gov/OIT/exportexpress.html> 15.02.2003 tarihli internet sayfası

<http://www.sba.gov/INV> 15.02.2003 tarihli internet sayfası

<http://www.sba.gov/SBDC> 22.02.2003 tarihli internet sayfası

<http://www.fita.org/elan> 25.02.2003 tarihli internet sayfası

http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/incubators/
10.04.2003 tarihli internet sitesi.

http://www.janbo.gr.jp/eng/e_obj.html 10.12.2002 tarihli internet sayfası

http://www.janbo.gr.jp/eng/2002/whats_janbo.html 10.12.2002 tarihli internet sayfası

http://www.janbo.gr.jp/eng/incu_index.html 10.12.2002 tarihli internet sayfası

http://www.sbc.or.kr/english/major_fin.html 10.12.2002 tarihli internet sayfası.

http://www.sbc.or.kr/english/major_smi.html 10.12.2002 tarihli internet sayfası

http://www.janbo.gr.jp/eng/2002/whats_aabi.html 10.12.2002 tarihli internet sayfası

http://www.sbc.or.kr/english/major_fin.html 10.12.2002 tarihli internet sayfası

<http://www.kgf.com.tr/kgfkimdir.htm> 04.04.2003 tarihli internet sayfası

<http://www.kgf.com.tr/kgfvekobiler.htm> 04.04.2003 tarihli internet sayfası

<http://www.kgf.com.tr/kefaletkosullari.htm> 04.04.2003 tarihli internet sayfası

<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/skredi.htm> 04.04.2003 tarihli internet sayfası
<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/kokredi.htm> 14.04.2003 tarihli internet sayfası.
<http://www.meksa.org.tr/> 20.04.2003 tarihli internet sayfası
<http://www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfano=1247> 20.04.2003 tarihli internet sayfası
<http://www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfano=1255> 20.04.2003 tarihli internet sayfası

