



T.C.

SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

**GİRİŞİMCİLİK PROFİLİ ARAŞTIRMASI: ISPARTA İLİ
ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Melahat KARAGÖZ

TEZ DANIŞMANI:

Yrd. Doç. Dr. Bekir GÖVDERE

ISPARTA, 2009

T.C
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MÜDÜRLÜĞÜ

TEZ SAVUNMASI ve SÖZLÜ SINAV TUTANAĞI

Gönderen : İKTİSADİ EABD Başkanlığı

Gönderilen : Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü

Enstitü Anabilim Dalımız YÜKSEK LİSANS / DOKTORA Programı öğrencisi
...Melahat... Karaoğlu tez çalışmalarını sonuçlandırmış ve
kurulan jüri önünde tezini savunmuştur. Sınav tutanağı aşağıdadır.
Tez Adı Değişikliği YAPILDI / YAPILMADI

21.05.09
Tarih

Prof. Dr. Gurbangül Karaoğlu
Enstitü Anabilim Dalı Başkanı

SINAV TUTANAĞI:

Jürimiz Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği'nin 25./39. maddesi uyarınca 21.05.09 P. Tezi
günü saat 13:00'de toplanmış ve yukarıda adı geçen öğrencinin GİRİŞİMİNE KARŞI
Araştırma ve İspat... İl. Örneği
konulu tezini incelemiş ve yapılan sözlü sınav sonunda OYBİRLİĞİ / OYÇOKLUĞU ile aşağıdaki kararı
almıştır.

☒ KABUL

☐ RED

☐ DÜZELTME

Tez Sınavı Jürisi	Ünvanı, Adı Soyadı	İmza
Başkan	Doç. Dr. Murat Karaoğlu	
Üye	Doç. Dr. Levent Kösekaşyan	
Üye	Yrd. Doç. Dr. Bekir Övden	
Üye		
Üye		

Yukarıda adı geçen öğrenci Sınav Tutanağı'nda belirtildiği üzere mezun olmaya HAK KAZANMIŞTIR /
KAZANMAMIŞTIR.
Gereğini rica ederim.

ENSTİTÜ YÖNETİM KURULU KARARI :

Tarih:

Karar No:

Enstitü Müdürü

MADDE-25 Tez Sınavının tamamlanmasından sonra Jüri tez hakkında salt çoğunlukla "KABUL", "RED", veya "DÜZELTME" kararı verir. Bu karar, Enstitü Anabilim Dalı Başkanlığınca tez sınavını izleyen üç gün içinde ilgili Enstitüye tutanakla bildirilir. Tezi reddedilen öğrencinin Enstitü ile ilişkisi kesilir. Tezi hakkında düzeltme kararı verilen öğrenci en geç üç ay içinde gereğini yaparak tezini aynı jüri önünde yeniden savunur. Bu savunma sonunda da tezi kabul edilmeyen öğrencinin Enstitü ile ilişkisi kesilir. Düzeltme alan öğrenci bir sonraki dönemde kayıt yaptırmak zorundadır.

Madde-39 Tez Sınavının tamamlanmasından sonra Jüri tez hakkında salt çoğunlukla "KABUL", "RED" veya "DÜZELTME" kararı verir. Bu karar, Anabilim Dalı Başkanlığınca tez sınavını izleyen üç gün içinde ilgili Enstitüye tutanakla bildirilir. Tezi reddedilen öğrencinin Yüksek Öğretim Kurumu ile ilişkisi kesilir. Tezi hakkında düzeltme kararı verilen öğrenci en geç altı ay içinde gereğini yaparak tezini aynı jüri önünde yeniden savunur. Bu savunma sonunda da tez kabul edilmeyen öğrencinin Enstitü ile ilişkisi kesilir.

ÖNSÖZ

Sosyal ve ekonomik tarihimize yakından bakıldığında kökü çok eskilere dayanan bir girişimcilik anlayışına sahip olduğumuz görülür. Günümüze kadar girişimcilik (entrepreneur) konusunda çok çeşitli tanımlamalar yapılmıştır. Girişimcilik kavramının tanımında literatürde ortak bir uzlaşma sağlandığı söylenemez. Bu kavram karmaşası günümüzde de halen varlığını sürdürmektedir. Girişimcilik konusu sosyal bilimler (ekonomistler, işletmeciler, sosyologlar, psikologlar vs.), fen bilimleri ve politik bilimlere kadar tüm disiplinlerin ilgi odağını oluşturmaktadır. Bununla birlikte, bu kavram kargaşası ve girişimciliğin ne olduğuna ilişkin belirsizlik girişimcilik kavramının açıklığa kavuşturulmasına olan ihtiyacı ve ilgiyi daha da artırmıştır.

Günümüzde girişimcilik bir ülke ekonomisi için önemli olup, girişimciler, iş hayatının lokomotifleri olarak kabul edilmektedir. Bir ülke ekonomik sistemi içerisinde girişimciler, buluş yaparlar, yeni işler kurarlar ve ekonomik büyümeye yardımcı olurlar. Bu çalışma bu anlamda girişimciliğe ekonomik, psikolojik ve sosyolojik açıdan yüklenen farklı anlamlar itibarıyla girişimcilik aktivitelerinin Türkiye ve AB ülkeleri içerisindeki yerini ve bu kavramın ülke ekonomisi için ne kadar önemli olduğunu göstermeyi amaçlamaktadır. Aynı zamanda bu çalışma, girişimci tipolojisi konusunu ele alarak girişimcilik konusuna farklı bir perspektif getirmektedir.

Çalışma, ikisi teorik biri uygulama olan üç ana bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın uygulama kısmı Isparta ilinde toplam 40 girişimciyle yapılan anket çalışmasına dayalıdır. Bu anlamda Isparta'daki girişimcilerle yapılan anketlerde desteklerini esirgemeyen babam Ahmet Karagöz'e teşekkürü bir borç bilirim. Yine girişimcilikle ilgili engin bilgilerinden yararlanma fırsatı sunan hocam Doç. Dr. Murat Karaöz'e, bu çalışma sürecinde öneri ve teklifleriyle büyük yardımı dokunan sevgili arkadaşım Mikail Yeşilkaya'ya ve son olarak ise her türlü desteğini esirgemeyip o yoğun iş takviminde bana da bir yer ayıran sayın hocam Yrd. Doç. Dr. Bekir Gövdere'ye çok teşekkür ederim...

02.02.2009

Melahat KARAGÖZ

ÖZET

GİRİŞİMCİLİK PROFİLİ ARAŞTIRMASI: ISPARTA İLİ ÖRNEĞİ

Melahat KARAGÖZ

Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisat Bölümü Yüksek Lisans Tezi, Şubat 2009, 177 sayfa.

Danışman: Yrd. Doç. Dr. Bekir GÖVDERE

Girişimcilik sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş sürecinde önemi giderek artan bir konu haline gelmiştir. Girişimcilik geri kalmış ülke ekonomileri için yapılanmanın, gelişmekte olan ülke ekonomileri açısından kalkınma ve gelişmenin, ileri ekonomiler için ise zenginlik ve refah yaratmanın temel kaynağı olarak değerlendirilmektedir. Girişimcilik konusu çeşitli araştırmacıların ve ekonomistlerin ilgi odağı olmuştur. Ancak literatürdeki yoğun ilgiye rağmen hala girişimciliğin ne olduğu ve girişimcinin kim olduğu konusunda ortak bir fikir birliği yoktur.

Literatüre bakıldığında, pek çok ekonomist ve düşünür tarafından girişimciler sahip oldukları özelliklere göre sınıflandırılmış ve farklı farklı girişimci tipleri ileri sürülmüştür. Ortaya çıkan bu tipolojiler sadece girişimcilik teorisine katkıda bulunmakla kalmamış aynı zamanda girişimciliğin geliştirilmesine yönelik atılacak adımlarda temel bir alt yapı oluşturmuştur.

Bu çerçevede bu çalışmanın amacı, Isparta ilinde girişimci olmayı etkileyen ekonomik, psikolojik ve sosyolojik etmenleri ortaya koymak ve bu bölgede bir girişimci tipolojisi oluşturarak girişimcilerin mevcut sorunlarına çözüm odaklı önerilerde bulunmaktır.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Girişimci, Girişimci Tipleri, Girişimcilik Teorileri.

ABSTRACT**ENTREPRENEURSHIP RESEARCH PROFILE: EXAMPLE ISPARTA
NATION****Melahat KARAGÖZ**

Suleyman Demirel University, Department of Economics, Master Thesis, February 2009, 177 pages.

Supervising: Assistant Prof. Dr. Bekir GÖVDERE

Entrepreneurship subject value is increasing on process of transition from industrial community to information society, it is structure root for underdeveloped countries economy, for developing country in the light of development and improvement, developed country abundance and prosperity creation main roots evaluate. Entrepreneurship subject is to be center of interest for economist and researchers. Although there is a wide attention in literature, there is no absolute consensus on the definitions of entrepreneur and entrepreneurship.

In literature, many economist and thinkers classified entrepreneurs for their qualities than definite various type of entrepreneurs. This tipologies contribute not only entrepreneur theory but also became foundation to improve entrepreneurship.

In this context, the aim of this thesis is to display economic, psychological and sociological factors which affect becoming entrepreneur in Isparta and give some solutions problems of entrepreneur by developing the entrepreneur typology in this region.

Key Words: Entrepreneurship, Entrepreneur, Entrepreneur Types, Entrepreneurship Theories

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No
ÖNSÖZ	i
ÖZET	ii
ABSTRACT	iii
İÇİNDEKİLER	iv
KISALTMALAR DİZİNİ	ix
ŞEKİLLER DİZİNİ	xi
TABLolar DİZİNİ	xii
GİRİŞ	1
I. ÇALIŞMANIN AMAÇ, KAPSAM VE KISITLARI	2
II. ÇALIŞMANIN ÖNEMİ	2
III. ÇALIŞMANIN İÇERİĞİ	3

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK TEORİLERİ VE GİRİŞİMCİLİĞİN KAVRAMSAL BOYUTU

1.1. GİRİŞİMCİLİK TEORİLERİ	5
1.1.1. GİRİŞİMCİLİĞE EKONOMİK TEORİ YAKLAŞIMI.....	6
1.1.2. GİRİŞİMCİLİĞE PSİKOLOJİK TEORİ YAKLAŞIMI	21
1.1.3. GİRİŞİMCİLİĞE SOSYOLOJİK TEORİ YAKLAŞIMI.....	24
1.2. GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK KAVRAMLARI	31
1.2.1. GİRİŞİMCİ KAVRAMI	32

1.2.1.1. Girişimci Kimdir?	32
1.2.1.2. Girişimci İle İlgili Bazı Temel Ayırımlar	35
1.2.1.2.1. Sermayedar- Girişimci Ayırımı	35
1.2.1.2.2. İşveren/Patron-Girişimci Ayırımı	36
1.2.1.2.3. Yönetici-Girişimci Ayırımı	36
1.2.1.2.4. Teknisyen/Teknokrat-Girişimci Ayırımı	37
1.2.1.3. Değişen Dünyada Girişimcilerin Değişmeyen Özellikleri	38
1.2.2. GİRİşİMCİLİK KAVRAMI	39
1.2.2.1. Girişimciliğin Tanımı ve Kapsamı	39
1.2.2.2. Girişimciliğin Temel Fonksiyonları	41
1.2.3. GİRİşİMCİ OLMA ŞEKİLLERİ	42
1.2.3.1. Mal ve Hizmetleri Üretme ve Pazarlama boyutu	42
1.2.3.2. İşletme Çevresi Boyutu	42
1.2.3.3. Girişimcilik Sermayesine Sahip Olma Boyutu	43
1.2.3.4. Pazarda Gelişme ve Değişime Önderlik Etme veya İzleme Boyutu	43
1.2.3.5. Bilişim Teknolojilerini Kullanma Boyutu	44
1.2.3.6. Chicken Modeli	44
1.3. GİRİşİMCİLİğİN TARİHİ GELİşİMİ, ÖNEMİ VE TEMEL	
TAşLARI.....	44
1.3.1. GİRİşİMCİLİğİN TARİHİ GELİşİMİ	45
1.3.1.1. Zenginliğin Anahtarı Olan Girişimciliğin Ortaya Çıkışı	45
1.3.1.2. Sanayi Toplumundan Bilgi Toplumuna Geçiş	47
1.3.2. GİRİşİMCİLİğİN ÖNEMİ	49
1.3.3. GİRİşİMCİLİğİN TEMEL TAşLARI	54

1.3.3.1. Genel Ülke Altyapısı	56
1.3.3.2. Girişimcilik Altyapısı	57
1.4. GİRİŞİMCİLİK SÜRECİ	60
1.4.1. Fırsatların Belirlenmesi ve Değerlendirilmesi	61
1.4.2. Gerekli Kaynakların Saptanması.....	62
1.4.3. İş Planının Geliştirilmesi	62
1.4.4. Sonuçlanan Girişimin Yarattığı Yönetim.....	63
1.5. GİRİŞİMCİLİKTE BAŞARI FAKTÖRLERİ	63
1.5.1. İş Olanığının Bulunması	65
1.5.2. İşe Başlamak İçin Uygun Zamanın Seçilmesi	65
1.5.3. Yönetim Yeteneği ve Tecrübesi	66
1.5.4. Öz Sermaye ve Kredi Olanakları	66
1.5.5. Riske Karşı Sigorta	66
1.6. GİRİŞİMCİLİKTE BAŞARISIZLIK NEDENLERİ	67
1.6.1. Kuruluş Yerinin İyi Seçilmemiş Olması	68
1.6.2. Rekabet Faktörlerinin Dikkate Alınmaması	68
1.6.3. Sermaye Yetersizliği	69
1.6.4. Kişisel Unsurlar	70
1.6.5. Yetersiz Zaman.....	71

İKİNCİ BÖLÜM

AB' DE VE TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK : KARŞILAŞTIRMALI BAKIŞ

2.1. GENEL ÜLKE ALTYAPISININ ANALİZİ	72
2.1.1. Ekonomik Altyapı	72

2.1.2. Teknolojik Altyapı	78
2.2. GİRİŞİMCİLİK ALTYAPISININ ANALİZİ	83
2.2.1. İnsan Kaynakları	83
2.2.2. Finans	87
2.2.3. Yasal Düzenlemeler	89
2.2.4. Sosyal, Kültürel ve Politik Altyapı	91
2.2.5. Girişimcilik Teşvikleri ve Destek Mekanizmaları	92
2.3. AB'DE GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİ VE UYGULANAN POLİTİKALAR	98
2.4. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİ VE UYGULANAN POLİTİKALAR	104
2.5. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİĞİN GELECEĞİ	110
2.5.1. Türkiye'de Girişimciliğin Analizinden Çıkan Öneriler	110
2.5.1.1. Altyapı	110
2.5.1.2. İnsan Kaynakları	112
2.5.1.3. Finans Kaynakları	113
2.5.1.4. Yasal Düzenlemeler.....	114
2.5.1.5. Sosyal ve Kültürel Ortam	115
2.5.1.6. Girişimcilik Teşvikleri ve Destek Mekanizmaları	116

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ISPARTA İLİNDEKİ GİRİŞİMCİ TİPLERİNİN ANALİZİ

3.1. İBBS DÜZEY 2 TR61 BÖLGESİNDE YER ALAN ISPARTA İLİNİN GENEL YAPISI	118
3.2. LİTERATÜRDEKİ TÜRKİYE ÜZERİNE BAZI AMPİRİK ÇALIŞMALAR	121
3.3. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE ÖZELLİKLERİ	124

3.3.1. ARAŞTIRMANIN AMACI	124
3.3.2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEM VE KAPSAMI	125
3.3.3. ANAKÜTLE VE ÖRNEKLEM	125
3.4. ARAŞTIRMA BULGULARI	125
3.4.1. GİRİŞİMCİLER HAKKINDA GENEL BİLGİLER	125
3.4.2. GİRİŞİMCİ OLMAYI TETİKLEYEN SEBEPLER İLE İLGİLİ	
ARAŞTIRMA BULGULARI VE GİRİŞİMCİLİK TEORİLERİ	
ÇERÇEVESİNDE DEĞERLENDİRİLMESİ	147
3.4.2.1. Girişimci Olmayı Tetikleyen Ekonomik Sebepler	148
3.4.2.2. Girişimci Olmayı Tetikleyen Psikolojik Sebepler	149
3.4.2.3. Girişimci Olmayı Tetikleyen Sosyal Sebepler	150
3.4.2.4. Girişimci Olmayı Tetikleyen Sebeplerin Bütünleşik	
Değerlendirilmesi	151
3.4.3. GİRİŞİMCİ TİPLERİ İLE İLGİLİ ARAŞTIRMA BULGULARI	151
SONUÇ VE ÖNERİLER	154
KAYNAKÇA	160
EKLER.....	173
EK- 1: Anket Soruları.....	173
ÖZGEÇMİŞ.....	177

KISALTMALAR DİZİNİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
Age	: Adı Geçen Eser
Ar-Ge	: Araştırma Geliştirme
BAGEV	: Batı Akdeniz Ekonomisini Geliştirme Vakfı
bknz	: Bakınız
Çev.	: Çeviren
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
GSYİH	: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
İBB	: İstatistiki Bölge Birimi
İBBS	: İstatistiki Bölge Birim Seviyesi
İGİAD	: İktisadi Girişim ve İş Ahlakı Derneği
İMKB	: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
KD	: Katma Değer
KDV	: Katma Değer Vergisi
KOBİ	: Küçük ve Orta Boyutlu İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
No	: Numara
s	: Sayfa
ss	: Sayfa Sayısı
T.C.	: Türkiye Cumhuriyeti

TR	: Türkiye
TEGEV	: Teknoloji Eğitimi Geliştirme Vakfı
TEKMER	: Teknoloji Merkezi
Tİ-DEB	: Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı
TİSK	: Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu
TPE	: Türk Patent Enstitüsü
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu
TÜFE	: Tüketici Fiyatları Endeksi
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
TÜGİAD	: Türkiye Genç İşadamları Derneği
TÜSİAD	: Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği
vb.	: Ve Benzeri
Yay.	: Yayınları

ŞEKİLLER DİZİNİ

	Sayfa No
Şekil 1.1. Girişimciliği Etkileyen Faktörler.....	56
Şekil 2.1. Bazı Ülkelerde Toplam Ar-Ge Harcamalarının GSYİH'ya Oranı (2006).....	79
Şekil 2.2. Bazı Ülkelerde 1.000 Kişiye Düşen Toplam Ar-Ge Personeli Sayısı (2006).....	80
Şekil 2.3. Bazı Ülkelerde Milyon Başına Düşen Patent Sayısı (2005).....	81
Şekil 2.4. Bazı Ülkelerde Kişi Başına Düşen Eğitim Harcamaları (1995-2004).....	87
Şekil 3.1. Isparta'da Girişimcilerin Sektörel Dağılımı.....	135

TABLOLAR DİZİNİ

	Sayfa No
Tablo 1.1. Girişimcilik Teorisinin Gelişimi ve Girişimci Terimi	7
Tablo 2.1. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Nüfus ve GSYİH Göstergeleri (1980-2007).....	73
Tablo 2.2. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Katma Değer Göstergeleri (1980-2005).....	73
Tablo 2.3. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde İhracat ve İthalat Göstergeleri (1996-2005).....	74
Tablo 2.4. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Enflasyon Göstergeleri (1980-2007).....	75
Tablo 2.5. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Borç, Bütçe ve Faiz Göstergeleri (1996-2005).....	76
Tablo 2.6. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Harcamalar Dengesi ve Bağlı Göstergeler (1980-2006).....	77
Tablo 2.7. Dünya Rekabet Edilebilirlik Endeksi Sıralaması (2008-2009).....	78
Tablo 2.8. Türkiye’de Yapılan Patent Başvuruları (1995-2008).....	82
Tablo 2.9. Bazı Ülkelerin Aldığı Patent Sayısı (1992-2007).....	82
Tablo 2.10. Seçilmiş Ülkelerde Yüksek Teknoloji İhracatı (2006).....	83
Tablo 2.11. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Demografik Özellikler (1996-2005).....	84
Tablo 2.12. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde İşgücü Dağılımı (1996-2005).....	85
Tablo 2.13. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Eğitim Göstergeleri (1985-2006)....	86
Tablo 2.14. Bazı Ülkelerde KOBİ’lerin Ülke Ekonomisindeki Yeri.....	88
Tablo 2.15. Bazı Ülkelerde Risk Sermayesi Bulunabilirliği (2007-2008).....	89
Tablo 2.16. Bazı Ülkelerde Toplam Vergi Gelirlerinin GSYİH İçindeki Payı (1980-2006).....	90
Tablo 2.17. Üniversite-Sanayi İşbirliği (2007-2008).....	92

Tablo 3.1.	Isparta İlinin Nüfus Göstergeleri.....	119
Tablo 3.2.	Isparta İlinde Gayri Safi Yurt İçi Hasıla Oranları (2001).....	119
Tablo 3.3.	Isparta İlinde GSYİH'nın Sektörlere Göre Dağılımı (Milyar TL).....	120
Tablo 3.4.	Girişimcilerin Cinsiyete Göre Dağılımı.....	126
Tablo 3.5.	Girişimcilerin Ortalama Yaşı ve Firmalarını Kurma Yaşı.....	126
Tablo 3.6.	Girişimcilerin Medeni Durumu.....	127
Tablo 3.7.	Evli Olan Girişimcilerin Eşlerinin Çalışıp Çalışmama Durumu.....	127
Tablo 3.8.	Evli Olan Girişimcilerin Eşlerinin Hangi Sektörde Çalıştığı Durumu.....	128
Tablo 3.9.	Girişimcilerin Eğitim Seviyesi.....	128
Tablo 3.10.	Girişimcilerin Girişimcilikle İlgili Eğitim, Kurs Alma Durumları....	129
Tablo 3.11.	Girişimcilerin Yaşamlarının Büyük Bir Bölümünü Geçirdiği Yer....	129
Tablo 3.12.	Girişimcilerin Yabancı Dil Bilme Oranları.....	130
Tablo 3.13.	Yabancı Dil Bilen Girişimcilerin Bildikleri Diller.....	130
Tablo 3.14.	Girişimcilerin Bilgisayar Kullanma Seviyeleri.....	131
Tablo 3.15.	Girişimcilerin Yurt Dışına Gitme Oranları.....	131
Tablo 3.16.	Yurt Dışına Giden Girişimcilerin Yurt Dışına Gitme Amaçları.....	132
Tablo 3.17.	Mevcut İşletmeleri Dışında Daha Önce Başka Firma Kuran Girişimciler.....	132
Tablo 3.18.	Girişimcilerin Kurmuş Olduğu Diğer Firmaların Durumu.....	133
Tablo 3.19.	Girişimcilerin İş kurma Fikri İle Faaliyete Geçiş Süreci Arasındaki Fark.....	133
Tablo 3.20.	Girişimcilerin Firmalarında Kullandığı Finansal Kaynaklar.....	134
Tablo 3.21.	Girişimcilerin Firmaları İçin Gerekli Olan Kaynakları Temin Ettikleri İller.....	135
Tablo 3.22.	Girişimcilerin Firma İçerisinde Mesleki Eğitime ve Girişimcilikle İlgili Eğitim Faaliyetlerine Yer Verme Durumu.....	136

Tablo 3.23.	Girişimcilerin Firmalarını Yeniliklere Adapte Edebilme Durumu....	136
Tablo 3.24.	Girişimcilerin Mevcut Üretim Sistemi.....	137
Tablo 3.25.	Girişimcilerin Üretim Sistemi İle Girişimci Tipleri Arasındaki İlişki.....	137
Tablo 3.26.	Yeni Bir Şey Üreterek Pazarda Yer Alan Girişimcilerin Satın Alma, Pazarlama, Ar-Ge Departmanlarından Herhangi Birine Sahip Olma Durumu.....	138
Tablo 3.27.	Girişimcilerin Sektörlerinin Gelecekte Alacağı Şekil İle İlgili Düşünceleri.....	139
Tablo 3.28.	Girişimci Firmaların 5-10 Sene Sonra Bulunacağı Durum.....	140
Tablo 3.29.	Girişimcilerin Vizyonu.....	141
Tablo 3.30.	Girişimci Vizyonu İle Girişimci Tipleri Arasındaki İlişki.....	142
Tablo 3.31.	Girişimcilerin Sektörlerinin Gelecekte Alacağı Şekil İle İlgili Şuanda Yapmış Oldukları Çalışmalar.....	143
Tablo 3.32.	Girişimcilerin İşletmeleriyle İlgili Aylık Dergileri, Yayınları Takip Etme Durumu.....	144
Tablo 3.33.	Girişimcilerin Sektörleriyle İlgili Proje Çalışmaları.....	144
Tablo 3.34.	Sektörleriyle İlgili Proje Çalışması Olan Girişimcilerin Üniversiteden Yardım Talebinde Bulunduklarında Aldıkları Sonuçlar.....	145
Tablo 3.35.	Girişimcilerin Düşündükleri Birkaç Yeni Fikri Hayata Geçirebilme Yüzdesi.....	145
Tablo 3.36.	Girişimciler Tarafından Hayata Geçirilen Fikirlerin İşletmeleri Açısından Başarılı Olma Yüzdesi.....	146
Tablo 3.37.	Girişimcilerin İşletmelerinde Mevcut Sorunları Çözmek İçin Beyin Fırtınası Yapma Durumu.....	146
Tablo 3.38.	Beyin Fırtınası Yapan Girişimcilerin İşletmelerindeki Mevcut Sorunları Çözmek İçin Uyguladıkları Teknikler.....	147
Tablo 3.39.	Girişimci Olmayı Tetikleyen Ekonomik Sebepler.....	149
Tablo 3.40.	Girişimci Olmayı Tetikleyen Psikolojik Sebepler.....	150

Tablo 3.41.	Girişimci Olmayı Tetikleyen Sosyal Sebepler.....	151
Tablo 3.42.	Girişimci Olmayı Tetikleyen Sebeplerin Bütünleşik Değerlendirilmesi.....	151
Tablo 3.43.	Araştırma Bulgularına Göre Girişimci Tipleri.....	152

GİRİŞ

Uluslararası rekabetin yoğunlaştığı ve teknolojinin hızla geliştiği global ekonomik düzende firmaların, girişimcilerin sadece ulusal pazarlar için değil uluslararası pazarlar için de üretime yöneldikleri görülmektedir. Bu gelişmeler girişimcilerin başarılı olabilmesi için dünya ekonomisi ile entegre olmasını gerekli hale getirmiştir. Ekonomik, politik ve sosyal açıdan gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için önemi giderek artan girişimciler, firmalar yarattıkları istihdam olanakları, üretimdeki payları ve sosyo-ekonomik dengenin korunması açısından Türkiye için de büyük önem taşımaktadır.

Yeni ekonominin önemli yapı taşlarından biri olan girişimcilik ulusal ve uluslararası platformda çok büyük bir önem arz etmektedir. Çünkü girişimcilik geri kalmış ülke ekonomileri için yapılanmanın, gelişmekte olan ülke ekonomileri için kalkınma ve gelişmenin, ileri ekonomiler için ise zenginlik ve refah yaratmanın temel kaynağı olarak değerlendirilmektedir.

Yeni ekonominin önemli yönü yaratıcılık ve yenilik düşüncesi etrafında örgütlenmektedir. Bu anlamda girişimciler sanayiye sürekli kaynak aktaran bireyler olarak değerlendirilmelidir. Endüstriyel yapının yenilik kazanmasını, ürün çeşitlendirmesi yoluyla toplumsal ihtiyaçların karşılanmasını ve ekonomik anlamda büyüme yaratarak ülke düzeyinde gelir düzeyinin artırılmasında önemli bir etkiye sahiptirler. Bu yüzden günümüz bilgi çağında girişimciler yerel, bölgesel ve ulusal kalkınmanın olmazsa olmaz aktörleri durumundadır.

Bugünün hızla değişen ekonomisinde yoğun olarak yerini alan girişimcilik kavramı çok yönlü bir olgudur. Çünkü, günümüzde girişimciliğe ilişkin verilebilecek doğru bir tanım noktasında kafa karışıklığının hakim olduğunu söylemek mümkündür. Bu anlamda sosyal bilimler (ekonomistler, işletmeciler, sosyologlar, psikologlar vs.), fen bilimleri ve politik bilimler girişimcilikle ilgili farklı bakış açıları getirmektedir. Kimileri girişimcinin ekonomik gelişme ve kalkınma sürecine olan katkıları üzerinde yoğunlaşırken, kimileri ise girişimcinin karakteristik yapısına odaklanmaktadır. Girişimcilik konusunun bu denli geniş kapsamlı incelenmesi nedeniyle günümüzde hala girişimci ve girişimcilik konusunda tam anlamıyla bir uzlaşma sağlanamamıştır.

Girişimciliğin gelişmesine yönelik olarak girişimci tiplerinin de çeşitlendiği görülmektedir. Literatürde birçok araştırmacı ve düşünürler farklı farklı girişimci tipleri öne sürerek girişimcilik teorisinin gelişmesini ve girişimciliğe farklı bir açıdan bakılmasını sağlamışlardır.

I. ÇALIŞMANIN AMAÇ, KAPSAM VE KISITLARI

Çalışmanın temel amacı; Isparta ilinde imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren girişimcileri girişimci olma konusunda hangi faktörlerin etkilediğini saptayarak, bölgede bir girişimci tipolojisi oluşturmak ve bölgedeki girişimcilerin mevcut sorunlarına çözüm odaklı önerilerde bulunmaktır. Çalışmada; Isparta ilindeki girişimciler, girişimcilik teorileri ve girişimci tipleri kapsamında incelenmiştir. Girişimcilik çok yüzlü bir olgu olduğu için, girişimcilik teorilerinden sadece ekonomik, psikolojik ve sosyolojik yaklaşımlar ele alınmıştır. Bölgede bir girişimci tipolojisi oluşturmak için Enrico Santarelli ve Marco Vivarelli'nin 2007 yılında yapmış olduğu “ *Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth*” adlı çalışmasındaki “yenilikçi girişimciler, işsizlikten kaçan girişimciler, pasif takipçi girişimciler ve aşırı iyimser kumarbaz girişimciler” sınıflandırması temel alınmıştır. Enrico Santarelli ve Marco Vivarelli'nin yapmış olduğu bu sınıflandırmanın kullanılmasının nedeni ise, bu ayrımın modern girişimci tipolojisini oluşturmasıdır.

Çalışmada Isparta ilinden toplam 40 girişimci ile görüşülmüştür. Görüşmeler Aralık 2008'de yapılmıştır. Bölgedeki görüşülen girişimcilere bir anket uygulanmıştır. Araştırma kapsamında girişimcilerden elde edilecek bilgilerin tam anlamıyla gerçeği yansıtması amacıyla görüşmeler yüz yüze yapılmıştır. Yapılan anket hakkında girişimciler bilgilendirilerek anket soru-cevap şeklinde doldurulmuştur. Uygulanan anketler ise SPSS istatistik programıyla değerlendirilmiştir.

II. ÇALIŞMANIN ÖNEMİ

Girişimcilik çok açılı bir olgu olduğu için literatürde pek çok düşünür tarafından girişimciliği etkileyen çeşitli faktörler ileri sürülmüştür. Dolayısıyla bu çalışmada girişimciliğin şekillenmesinde etkili olan ekonomik, psiko-dinamik ve sosyolojik etkenlere yer verilmeye çalışılmıştır. Bu şekilde Isparta ilinde girişimci olmada en etkili olan faktör ortaya konularak, girişimcilerin iç içe oldukları sorunlara

özmler getirilmeye çalışılacak ve böylece bölgede girişimcilik nasıl geliştirilebilir? sorusuna cevap aranacaktır.

Literatürde pek çok düşünür ve ekonomistler tarafından ortaya konulan girişimci tipolojileri sayesinde girişimcilik teorisi yeni bir anlam kazanmış ve gelişme kaydetmiştir. Dolayısıyla bu çalışma sayesinde bölgede imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren girişimciler kapsamında oluşturulan girişimci tipolojisi ile girişimcilere yönelik karakteristik yapı analiz edilerek hangi alanlarda eksik oldukları ve potansiyel üstünlüklere sahip oldukları ortaya konulacaktır. Ortaya çıkan bu eksiklikler kapsamında girişimcilerin sorunlarına çözüm getirilmeye çalışılacaktır.

III. ÇALIŞMANIN İÇERİĞİ

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm, girişimcilik teorileri ve girişimciliğın kavramsal boyutu bölümüdür. Bu bölüm yedi kısımdan oluşmaktadır. İlk kısımda girişimcilik teorileri hakkında bilgi verilmektedir. İkinci kısımda girişimci ve girişimcilik kavramlarına değinilmektedir. Bu bağlamda bu kısımda girişimci ile karışın bazı temel kavramlara, girişimcilerin temel özellikleri ve fonksiyonları ile girişimcilik türlerine yer verilmektedir. Üçüncü kısımda girişimciliğın tarihi gelişimi, önemi ve temel taşlarından bahsedilmektedir. Dördüncü kısımda girişimcilik sürecine değinilmektedir. Beşinci kısımda girişimcilikte başarı faktörlerinden bahsedilmektedir. Altıncı kısımda ise girişimcilikte başarısızlık nedenlerine yer verilmektedir.

İkinci bölüm, AB’de ve Türkiye’de girişimcilik: Karşılaştırmalı bakıştır. Bu bölüm beş kısımdan oluşmaktadır. İlk kısım genel ülke altyapısının analizinden oluşmaktadır. İkinci kısımda girişimcilik altyapısının analizine yer verilmektedir. Üçüncü kısımda AB’de girişimciliğın gelişimi ve uygulanan politikalar hakkında bilgi verilmektedir. Dördüncü kısımda Türkiye’de girişimciliğın gelişimi ve uygulanan politikalardan bahsedilmektedir. Beşinci kısımda ise Türkiye’de girişimciliğın geleceğı hakkında bilgi verilmektedir.

Çalışmanın uygulama kısmı olan üçüncü bölüm ise, Isparta ilindeki girişimci tiplerinin analizinden oluşmaktadır. Bu bağlamda bu bölüm dört kısımdan oluşmaktadır. İlk kısımda Isparta ilinin genel yapısı hakkında bilgi verilmektedir. İkinci kısımda girişimcilikle ilgili literatürdeki bazı ampirik çalışmalar yer almaktadır. Üçüncü kısımda araştırmanın kapsamı ve özellikleri hakkında bilgi verilmektedir.

Dördüncü kısımda araştırma bulgularına değinilmiştir. Son bölüm ise çalışmayla ilgili ulaşılan sonuç ve önerilerden oluşmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK TEORİLERİ VE GİRİŞİMCİLİĞİN KAVRAMSAL BOYUTU

1.1. GİRİŞİMCİLİK TEORİLERİ

Çağdaş uygarlığın gelişmesinde girişimcilik unsuru hemen her dönemde çok önemli bir işleve ve yere sahip olmuştur. Son yıllarda ise daha da önem kazanmış ve ekonomik kalkınma, istihdam yaratma ve sosyal gelişmenin temel faktörü olarak değerlendirilmeye başlanmıştır. Adına bilgi toplumu veya iletişim toplumu denilen bu yeni dünyada insanoğlunun ekonomik değerler yaratma kaynağı ve yeteneği, fiziki gücünden çıkıp tamamen beyinde toplanmıştır.

Bu yeni dönemde bilim ve teknolojiye yaşanan hızlı gelişmeler, toplumların yapısını da hızla değiştirirken, bunun bir parçası olarak girişimcinin ve girişimciliğin ekonomik değerini ve toplumdaki önemini de artırmıştır. Bunun bir yansıması olarak bireye ve bireysel yeteneğe dayalı girişimcilik ön plana çıkmış ve insanın entelektüel üretkenlik kabiliyeti önem kazanmıştır.

Hans Lanström'e göre, girişimcilik birden çok akademik disiplini ilgilendiren araştırma alanıdır. Girişimcilik daha çok pazarlama, stratejik, ekonomik, psikolojik ve sosyolojik gibi ana disiplinleri içeren girdilerle sürdürülen teorik bir araştırmadır.¹

Girişimcilikle ilgili çeşitli ölçütler, dönem ve ülkelere göre ne denli değişirse değişsin, kuramsal analizler girişimci kişiliğin oluşmasında ekonomik, sosyolojik ve psikolojik faktörlerin her birinin farklı aralıklarda da olsa etkileri üzerinde hem fikir olmuşlardır. Bu yüzden de bu bölümde girişimciliği açıklayan ekonomik, psikolojik ve sosyolojik temelli yaklaşımlar ele alınacaktır.

¹ Hans LANDSTRÖM, **Pioneers In Entrepreneurship And Small Business Research**, New York Springer, 2005, p: 11.

1.1.1. GİRİŞİMCİLİĞE EKONOMİK TEORİ YAKLAŞIMI

Dünyada girişimciliğin bir kavram olarak kabul görmesi, ekonomik temelli yaklaşımlarla başlamış, ardından batı tipi ekonomik yapılanmanın uzun yıllar temel taşı olmasına rağmen yeterince değerlendirmeye alınmamış, fakat son yüzyıl içerisindeki gelişmelerle kapitalist sistem örneklerinde girişimcilik ve girişimci kavramı yerli yerine oturmaya başlamıştır. Adam Smith’le başlayan ekonomi açılımı Wealth of Nations’da girişimciliğe dair ilk izahlarını vermeye çalışmış, fakat kitap üzerindeki ana tema ekonomi olduğundan kendine yeterince yer bulamamıştır. Bununla beraber bu çalışma girişimciliğin aynı zamanda ekonomik modelle açıklanması anlamındaki ilk çalışma da olmuştur.²

Girişimcilik teorisi, modern ekonomide en zayıf halkalardan biridir.³ Literatürde bu alanda çok çeşitli ve kapsamlı çalışmalar olmasına rağmen; girişimcilik, ekonomistler tarafından henüz tam olarak anlaşılamadığı pek çok kere vurgulanan bir olgu olarak kalmıştır.⁴ Girişimcilikle ilgili ekonomik yaklaşımlar, genellikle ekonomik gerçeklik için açıklayıcı bir değişken olarak girişimcilik düşüncesi ve girişimcinin rolü üzerinde durmaktadır. Bu anlamda çalışmada ekonomik perspektifte girişimciliği anlayabilmek için bu kavramın tarihsel gelişimi incelenecektir.⁵

² Yunus TEKAYAKLI, **Kırgızistan’ın Potansiyel Girişimci Profilindeki Kültürel Farklılığın Girişimcilik Eğilimlerine Etkisi ve Bir Ampirik Çalışma**, Yüksek Lisans Tezi, Bişkek, 2004.

³ Robert F. HEBERT and Albert N. LINK, **The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques**, 2d ed. New York: Praeger, 1988.

⁴ Mark CASSON, **The Entrepreneur An Economic Theory**, 2d ed. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 2003.

⁵ Gökhan ÖZKUL, **Kapitalist Sistemin Sürükleyici Aktörleri: Ekonomik Teoride Girişimciler**, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 2007, s: 344.

Tablo 1.1. Girişimcilik Teorisinin Gelişimi ve Girişimci Terimi

Orta Çağ: Bu dönemde girişimcilik kavramı büyük ölçekli üretim projelerini yöneten bir aktör ya da yönetici olarak benimsenmiştir. Bu türden büyük ölçekli üretim projelerinde girişimci herhangi bir risk almamakta, sadece tahsis edilen kaynakları kullanarak projeyi yöneten kişidir.
17. Yüzyıl: Girişimcilik kavramı ile risk arasında ilk kez bu dönemde ilişki kurulmuştur. Girişimci kar ya da zarar etme riskini üstlenerek, devletle anlaşma imzalamak suretiyle mal ya da hizmet tedarikinde bulunan kişidir.
1725: Richard Cantillon- Girişimci, seramyeyi tedarik eden kişiden farklı olarak risk üstlenen kişidir. Girişimci belirli bir fiyattan satın alan ancak belirsiz bir fiyattan ürününü satan, bu nedenle de riskle faaliyetlerini sürdüren kişidir.
1797: Beaudeau- Girişimci, risk üstlenen, planlayan, idare eden, organize eden ve sahip olan kişidir.
1803: Jean Baptiste Say- Sermaye karından, girişimcinin karını ayırt etmiştir.
1876: Francis Walker- Girişimci, yönetim becerisinden yarar sağlayan ve geçerli faiz ve para miktarı arasında seçim yapandır.
1934: Joseph Schumpeter- Girişimci yenilikçidir ve denenmemiş teknolojiyi geliştiren kişidir.
1961: David McClelland- Girişimci faal, orta düzeyde risk alan kişidir.
1964: Peter Drucker- Girişimci fırsatları (opportunity) maksimize eden kişidir.
1975: Albert Shapero- Girişimci teşebbüs eden, inisiyatif alan, bazı sosyal ve ekonomik mekanizmaları organize eden ve iflas riskini göze alan kişidir.
1980: Karl Vesper- Girişimci, iktisatçılar, psikologlar, iş adamları ve politikacılar tarafından farklı görülür.
1983: Gifford Pinchot- İç girişimcilik (intrapreneuship) işletme içerisinde çalışan bireylerin girişimciliğidir.
1985: Robert Hirsch- Girişimci finansal, sosyal ve psikolojik risklerle birlikte parasal ve kişisel tatmin alan; bu amaçla gerekli zaman ve çabayı harcayarak farklı bir değere sahip bir şey yaratma sürecidir.

Kaynak: Robert D. HIRICH and Michael P. PETERS, **Entrepreneurship: Starting, Developing and Managing a New Enterprise**, Third Edition, 1995, s: 6; Serpil DÖM, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği**, Detay Yayıncılık, 2008, s: 6.

Yıllardır girişimcilik çalışmaları mevcut ekonomik şartlar içerisinde yürütülmektedir. Girişimcilik ekonomik gelişmenin ve kişisel özellikler üzerinde yapılan çalışmaların kalbi gibi düşünülmüştür.⁶

Girişimciliğin günümüzde herkes tarafından yaygın olarak bilinen ve kabul görmüş tanımı ilk olarak 1755 yılında Fransız asıllı İrlandalı ekonomist Richard Cantillon tarafından yapılmıştır.⁷ Cantillon'un 1755 yılında yayınlanan "*Essai sur la nature du commerce en general*" adlı çalışması girişimcilik tarihinde önemli bir dönüm noktası olmuştur.⁸ Cantillon'a göre girişimci, kâr elde etmek amacıyla işi organize eden ve işin riskini üstlenen kişidir. Ekonomik faaliyetler ile girişimcinin rolü, risk alma ve belirsizlik durumunu yönetme becerisi açısından ele alınmıştır.

Cantillon, girişimcinin komisyoncu ya da spekülâtör gibi önemli olduğunu vurgulamıştır. Girişimci belirli bir fiyattan satın alma işlemini yapıp daha sonra belirsiz bir fiyattan satış yapması sonucunda oluşan bütün değişimleri ve riskleri üstlenerek idare eder. Cantillon'un burada savunduğu şey "*kazancın risk teorisi*"dir. Hiçkimse girişimcilerin kabul ettiği gibi belirsiz kazançları kabul etmezler. Cantillon'a göre, başarılı girişimciler, ekonomide üretime izin verilmesi ve değişimin ortaya çıkması ve piyasanın dengeye gelmesi, belirsizlik durumundan kaynaklanan durgunluğun hafifletilmesinde anahtar bir rol oynarlar. Başarısız olan girişimciler ise işin dışına çıkarlar: Yalnızca mevcut şartlara uyum gösterenler hayatta kalır. Girişimci fayda sağlamada hep ısrarcı görünür.⁹

Cantillon için girişimciler piyasa sisteminde dengeyi sağlayan ajanlardır.¹⁰ Cantillon'a göre girişimci ne yenilikçidir ne de arz veya talebi değiştirir. Aslında girişimci anlayışlı, zeki ve risk almaya isteklidir.¹¹

Bir tıp doktoru olan Quesnay'ın girişimci hakkındaki görüşü Cantillon'un görüşüne benzemektedir. Bu iktisatçılar fizyokrat görüşü savunduklarından dolayı

⁶ Salvatore SCIASCIA and Riccardo DE VITA, **The Development of Entrepreneurship Research**, Liuc Papers, No: 146, Serie Economia Aziendale 19, 2004, s. 3.

⁷ Serpil DÖM, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği**, Detay Yayıncılık, 2008, s: 6.

⁸ Robert F. HEBERT and Albert N. LINK, "The Entrepreneur As Innovator", **Journal of Technology Transfer**, Springer Science, 2006, s: 589.

⁹ Simon C. PARKER, **The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship**, Cambridge University Press, 2006, s: 39.

¹⁰ Robert L. FORMAINI, "The Engine of Capitalist Process: Entrepreneurs in Economic Theory", **Economic and Financial Review**, Fourth Quarter 2001, s: 3.

¹¹ Simon C. PARKER, **age**, s: 39-40.

tarım sektörü üzerinde odaklanmışlardır.¹² Quesnay’a göre toplum üç sınıftan oluşmaktadır: (i) toprak sahipleri toprak mülkiyetini elinde tutar, (ii) tarımda kiracılar toprağı işler, üretim yapar, (iii) kısır sınıflar yani tüccarlar, zanaatkarlar ve mali sermaye sahipleri. Bu üç sınıftan yalnız (ii) grubundakiler üretken sınıftır. Çünkü tarımsal üretimde yarattıkları safi hasıla, hem kendi geçimlerini hem toprak mülkiyetini elde tutanların ve kısır sınıfların ihtiyacını karşılar. Yaratılan net safi hasıla bu üç sınıf arasında dolaşır.¹³

Quesnay ve yandaşları gıda maddeleri üretimini yöneten toprak sahibi olan girişimci konusuna değinmişlerdir. Girişimcinin belirsizlikleri üstlendiğini ve organize ettiğini, üretimi yönettiğini, yeni ürünler ve metodlar sunduğunu ve yeni pazarlar araştırdığını ileri sürmüşlerdir. Bütün bunların doğru dürüst bir şekilde yapılabilmesi için değişik pazarlara özgürce ulaşabilme imkanı sağlanmalı ve üstlenilen eylemlerde azami özgürlük sağlanması için hükümete güven duyulmalıdır.¹⁴

Abbe Nicholas Baudeau (1730-1792), gelecekteki olayları tahmin ederek girişimcilik teorisine katkıda bulunan düşünürlerden birisidir. Baudeau tarımın üstünlüğüne inanmıştır. Baudeau, tarımsal girişimciyi risk üstlenen bir birey olarak tanımlayarak Cantillon’un görüşünü benimsemiştir. Fakat Baudeau girişimcinin yenilikçi olduğunu Cantillon’dan daha çok kabul etmiştir.¹⁵ Baudeau girişimciyi çeşitli yenilikler yaparak maliyetlerini azaltmaya, kârlarını artırmaya çalışan bir yenilikçi (innovator) olarak tanımlamıştır.¹⁶

Baudeau tarımsal girişimcinin doğal risklerle karşı karşıya kaldığını düşünmüştür. Baudeau tarafından girişimci, arazi sahibine kira ödeyen, müşterilerine yaptığı harcamaları kapsayan zorunlu üretim masraflarını çiftlik gelirlerinden karşılayan kişi olarak tanımlanmıştır. Kiralayan çiftçi için kira, üretimin gelişmesi için yapılan masraflar olarak kabul edilmiştir. Fizyokratlar, ücret oranları geçinme seviyesine yakın veya sabit olurken uzun dönemli kira ödemenin mümkün olduğu kadar çok masraflı bir dengeleyici olduğunu kabul etmişlerdir.

¹² Bert F. HOSELITZ., “The Early History of Entrepreneurial Theory”, In **Essays in Economic Thought: Aristotle to Marshall**, Rand McNally, Chicago, 1962, s: 247.

¹³ Vural SAVAS, **İktisatın Tarihi**, Siyasal Kitabevi, 4. Baskı, Ankara, 2000, s: 245-246.

¹⁴ Bert F. HOSELITZ., **age**, s: 247.

¹⁵ Robert F. HEBERT and Albert N. LINK, **age**.

¹⁶ Serpil DÖM, **age**, s: 7.

Bu yüzden, çiftçi belirli sabit fiyatlardan karşı karşıya kaldığı uzun dönemli kiralama işini idare etmektedir fakat belli olmayan hasat miktarı nedeniyle belirsiz fiyattan satışlar gerçekleştirebilmektedir. Baudeau'ya göre girişimcinin rolü, piyasa etkinliğini geliştirmek veya piyasa riskini azaltmak için yasal/sözleşmesel/yönetmelik düzenlemeleri planlamaktır.¹⁷

Kapitalist görüşün kurucusu olan Robert Jacques Turgot'a göre girişimci sermaye stokuna sahip olan ve sık sık risk alan kişidir.¹⁸ Ona göre girişimci yatırım kararı alan bir kapitalisttir. Sermaye sahibi basit bir şekilde parasını ödünç verdiğinde o sadece bir kapitalisttir veya kiraya vermek için toprak satın aldığı anda o bir toprak sahibidir veya işini geliştirmek için ürün satın aldığı anda ise o bir girişimcidir.¹⁹

Ekonomi biliminin temelini atan kişi olarak bilinen Adam Smith, 1776 tarihinde yayınlanan “*Ulusların Zenginliği*” adlı eserinde “*kapitalizm*” kavramını bütün bir teori olarak ortaya koyan ilk kişidir. Smith'e göre kapitalist, temel kaynakları başarılı bir endüstriyel girişimde birleştiren mülkiyet sahibi yöneticidir.²⁰ Dolayısıyla Smith bu tanımlamayla girişimci ile kapitalisti özdeşleştirir.²¹

Adam Smith 1776 yılında yayınladığı eserinde girişimciyi şu şekilde tanımlamıştır:²²

- Girişimci, riski araştırdığı için maceracıdır,
- Girişimci, geleceği önceden tahmin edip planlar yaptığı ve proje düzenleme kabiliyetine sahip olduğu için proje sahibidir,
- Girişimci, karşılığı uygun bir şekilde ödenmişse, işe yarar yatırımlar için ölçülü riskleri aldığı için spekülatördür.

Burada girişimcinin işlevi, kapitalist ile sermaye riskinin bir ödülü olarak kabul edilen kazancı birleştirmektir. Girişimcinin rolü ise yatırımcı gibi Ricardo'nun çalışma yandaşları ve Neo-Klasik modeli savunanlar tarafından hemen hemen önemsenmemiştir. Çünkü piyasa dışı kaynaklı değişikliklerden dolayı daima dengeye

¹⁷ Robert F. HEBERT and Albert N. LINK, *age*.

¹⁸ Robert L. FORMAINI, *age*, s: 4.

¹⁹ Thomas GRABEL, Andreas PYKA and Horst HANUSCH, “An Evolutionary Approach To The Theory of Entrepreneurship”, *Industry and Innovation*, Vol: 10, No: 4, 2003, s: 4.

²⁰ Gökhan ÖZKUL, *Girişimcilik Teorileri ve Girişimci Tipleri: Antalya-Burdur-Isparta İllerinde (İBBS Düzey 2 TR61 Bölgesinde) İmalat Sanayi KOBİ'lerindeki Girişimciler Üzerine Bir İnceleme*, Yüksek Lisans Tezi, Isparta, 2008, s: 71.

²¹ Yunus TEKAYAKLI, *age*, s: 42.

²² Salvatore SCIASCIA and Riccardo DE VITA, *age*, s: 4.

yakındır; bu yüzden girişimci, faydasının maksimize etmek için yeni hesaplamalar yapan kişi olarak adlandırılmıştır.²³

Fransız iktisatçı Jean Baptiste Say’a göre, girişimcinin belli başlı katkısı üretim faktörlerini koordine etmesi ve birleştirmesidir.²⁴ Girişimci ekonomik sistemin merkezinde durur, değişik üretim faktörlerini faydalı hale getirir ve yönetir ve kar gibi arta kalanları alır. Say’a göre girişimciler; sağduyulu, azimli ve başarılı girişimcilik için gerekli olan deneyim eksikliğini telafi etmeye çalışan, yüksek kazanç sağlayan kişilerdir.²⁵

Say, ekonomik yaşamda kilit bir rol oynayan girişimciyi yüceltmış ve Turgot’un görüşlerini sürdürmüştür. Turgot’tan farklı olarak Say, girişimci ile kapitalist arasında keskin bir fark olduğunu ortaya koymuştur. Girişimci, firma için sermaye sağlayabilir ancak o bunu yapmak zorunda değildir. Sonuç olarak, bu durum belirsizlik ve riskin göz ardı edildiği durumlarda kabul edilebilir.²⁶

Say, belirli bir sosyal yapıdan bağımsız olarak girişimci işlevinin merkezi olduğunu analiz etmiştir.²⁷ Say, üretim faktörleri ile birlikte oluşturulan bir kavram olduğunu ileri sürerek girişimciliğin anlamını genişletmiştir.²⁸ Temsil ettiği ekonomik sistemde Say, girişimci faaliyetlerini “*yönetme ve denetleme sanatı*” olarak tanımlamıştır.²⁹

Sanayi Devriminden sonra John Stuart Mill 1848 yılında yayınlanan “*Principles of Political Economy*” adlı eserinde yönetsel faaliyetler içinde girişimcinin rolünü tanımlamıştır. Mill’e göre, girişimcilik için kazanma kabiliyeti, geliştirilmiş beyin, muhtemel avantajları görmek için büyük çaba göstermek gibi bazı özelliklere gereksinim duyulmaktadır.³⁰

²³ Salvatore SCIASCIA and Riccardo DE VITA, *age*, s: 4.

²⁴ M. CASSON, **Entrepreneurship and Theory of the Firm**, in Z. J. Acs, B. CARLSSON and C. KARLSSON (eds.), **Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and the Macroeconomy**, Cambridge, Cambridge University Press, 1999, ss: 45-781.

²⁵ M. CASSON, **The Entrepreneur An Economic Theory**, Edward Elgar Publishing, Second Edition, Cheltenham, U.K., 2003.

²⁶ Thomas GRABEL, Andreas PYKA and Horst HANUSCH, *age*, s: 4.

²⁷ Kristian PHILIPSEN, “Entrepreneurship As Organizing”, **DRUID Summer Conference**, Bornholm, 1998, s: 3.

²⁸ Howard H. STEVENSON and William A. SAHLMAN, **Entrepreneurship: A Process, Not a Person**, Working paper 87-069, Harvard Business School, 1987.

²⁹ Salvatore SCIASCIA and Riccardo DE VITA, *age*, s: 4.

³⁰ Salvatore SCIASCIA and Riccardo DE VITA, *age*, s: 5.

18 'inci yüzyıldan beri üretim ve sermaye yatırımlarının otomatik süreçler olarak algılandığı ekonomi biliminde, hayal gücünü çalıştırarak kritik kararlar ve riskler alan girişimciye ihtiyaç duyulmamıştır. Ayrıca, Walras 'ın ifade ettiği gibi ekonomi bir sistemdir ve dışarıdan gelen etkilere karşı harekete geçerek dengeye ulaşmaya çalışır. Dolayısıyla, ekonomi bilimi makro dengelerin anlaşılmasına ve dengeye nasıl ulaşılacağı konularına yoğunlaşarak, firma içindeki gelişmeleri incelemekten vazgeçmiştir.³¹

19 'uncu yüzyıl başlarında ortaya çıkan Neo-Klasik ekonomi girişimcinin işyeri yöneticisi olduğunu ileri sürmüştür. Bu dönemde girişimci, yönetici olarak maaş alan ve ekonomik teoride özel bir konumu olmayan kişidir.³² Neo-Klasik iktisatçılara göre, girişimcilik için faaliyet alanı az olan bu genel denge sisteminde, dış etkenler tarafından saptanmış kusursuz bilgi ve her zamanki kararlar yer almaktadır. Genel denge modelinde girişimcilik, emek, sermaye ve toprak ile birlikte soyut dördüncü üretim faktörü olarak kabul edilir. Girişimci diğer üç üretim faktörünün yönetim koordinatörü olarak kabul edilir. Neo-Klasik iktisatçılar tarafından girişimciye, mevcut teknolojileri ve müşteri tercihlerini belirlemek için çıktı düzeyinde maksimum faydayı hesaplama görevi yüklenmiştir. Bu fonksiyon, üretim sürecinin “kontrol” düğmelerinden biri olarak tanımlanmıştır.³³

Neo-Klasik iktisatçılardan Khilstrom ve Laffont, girişimcilik teorilerinin denge oluşturduğunu ileri sürmüşlerdir.³⁴ Denge teorileri, piyasaların, açık piyasa fiyatları hakkında ortaklaşa kararlar alan pek çok ajandan oluştuğunu varsaymaktadır. Bu denge çerçevesinde, hiçkimse, zamanında bütün fırsatları gördüğü ve bütün işlemleri kusursuz bir şekilde koordine ettiği için girişimcinin kazanç yarattığını fark edemeyebilir. Denge teorisi, girişimci olmayı tercih eden fertleri tanımlayarak girişimcilik olgusunu açıklamaya çalışır.³⁵

³¹ Yunus TEKAYAKLI, *age*, s: 42.

³² Yunus TEKAYAKLI, *age*, s: 42.

³³ Keith S. GLANCEY, *Entrepreneurial Economics*, NewYork USA, Palgrave Macmillan, 4 May 2000, p: 50.

³⁴ R. KHILSTROM and J. LAFFONT, *A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based On Risk Aversion*, J. Polit. Econom. 87(4), 1979, s: 723.

³⁵ Scott SHANE, “Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities” *Organization Science*, Vol. 11, No. 4, July–August 2000, 2000, s: 449.

Örneğin, Laffont's ve Khilstrom'un oluşturduğu modele göre, insanlar, belirsizlik içinde daha az zevk alarak çalışan bir işçi olmaksızın, belirsizlik içinde daha çok zevk alarak çalışan bir girişimci olmayı tercih ederler.³⁶ Kısaca denge teorisi, herkesin bütün girişimsel fırsatların farkına varabildiğini ve girişimci olmayı, fırsatlar hakkında bilgi edinmeden ziyade insanların temel vasıflarının belirlediğini varsaymaktadır.³⁷

Girişimcilik teorisinin gelişmesine katkıda bulunan diğer ekonomistler ise A. Marshall, Pigou ve Edgeworth'tur. Bu iktisatçılar, girişimcilik teorisine dikkate değer bir ilgi göstermişlerdir. 1890'da Marshall girişimci fonksiyonunu yeni fikirler bulmak ve sonuç olarak bunları geliştirmek olarak tanımlamıştır. Marshall modelinde vurgulayarak, bütün iş adamlarının değil sadece girişimcilerin düşüncelerini dikkate almıştır.³⁸

Aslında iş sahibi risk almaktan kaçınmaz ve "taklitçiliğin üstesinden gelmenin yolları"nı arar.³⁹ İlk aşamada sadece yönetmek yeterli değildir aynı zamanda hem geleceği tahmin etmek hem de liderlik vasıflarına sahip olmak gereklidir.⁴⁰ Marshall'a göre, etkinlikten çok verimlilik için yenilik yapan anlamına gelen girişimci belli dönemlerde yenilikçidir.⁴¹

Neo-Klasik iktisatçılardan biri olan Von Thünen'in 1850 yılında yayınlanan "*Der Isolierte Staat*" adlı eseri de girişimciliğin vasıflarını öne çıkarması bakımından bir köşe taşı olarak değerlendirilebilir.⁴² Thünen'e göre girişimcinin kazancı, (a) yatırılmış sermayenin bugünkü faizi, (b) işletmecilik ücreti ve (c) kayıpların hesabedilebilir risklerin karşılığı olarak sigorta priminin, firmanın gayri safi kazancından çıkartılması ile elde edilir. Thünen'in "bakiye" getiri olarak tanımladığı girişimci kazancı, önceden hesabedilemeyen, dolayısıyla öngörülemeyen bir gelir

³⁶ R. KHILSTROM and J. LAFFONT, *age*, s: 719-748.

³⁷ Scott SHANE, *age*, s: 449.

³⁸ Salvatore SCIASCIA and Riccardo DE VITA, *age*, s: 5.

³⁹ M. J. LYNKEY and S. YONEKURA, **Entrepreneurship and Organization-The Role of the Entrepreneur in Organizational Innovation**, Oxford, Oxford University Press, 2002.

⁴⁰ A. MARSHALL, **Principles of Economics**, London: MacMillan, First Published, 1930.

⁴¹ Salvatore SCIASCIA and Riccardo DE VITA, *age*, s: 5.

⁴² A. Dinç ALADA, **İktisadi Düşünceler Tarihinde Girişimcilik Kavramı Üzerine Notlar**, İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, No: 23-24, Ekim 2000 - Mart 2001, s: 1.

kategorisidir.⁴³ Von Thünen girişimci ile yönetici kavramını ayırtmış ve ayırt edici unsur olarak girişimcinin risk alması üzerinde durmuştur.⁴⁴

20'nci yüzyıl başında Joseph Schumpeter girişimciliğin ekonomik teorisinin temellerini atmıştır.⁴⁵ Joseph Schumpeter "*The Theory of Economic Development*" adlı kitabında girişimcilik tanımının özünde yenilik olduğunu dile getirmiştir.⁴⁶

Schumpeter'in başlatmış olduğu girişimcilik teorisi aslında tamamen yeni bir ekonomik modelin parçası olarak düşünülmüştür, fakat bu amacı ne Schumpeter ne de daha sonraki ekonomistler henüz başaramamışlardır. Bununla birlikte, onun görüşleri hâlâ günümüzün girişimcilik çalışmalarının çıkış noktasıdır. Schumpeter 'in çıkış noktası ekonominin bir sistem olduğu fakat değişimlerin Neo-Klasiklerin söylediği gibi dışarıdan değil içeriden geldiğidir. Bu değişimlerin gerçekleşmesini sağlayan ise girişimcinin bizzat kendisidir.⁴⁷

Schumpeter (1934), girişimciyi ekonomik gelişmenin ana temsilcisi olarak görür. Schumpeter'e göre girişimcinin fonksiyonu, yenilik yapmak veya yeni ürünler piyasaya sunarak piyasaya giriş yapmaktır.⁴⁸

Schumpeter, bir girişimci için yeniliğin beş farklı çeşidini sıralamıştır.⁴⁹

- Yeni bir malın ya da servisin üretimi
- Yeni bir üretim metodunun geliştirilmesi
- Yeni bir pazarın oluşturulması
- Yeni bir hammadde kaynağının bulunması
- Endüstrinin yeniden yapılandırılması.

Bu yüzden yenilik yaratıcılıktan daha geniş bir kavramdır.⁵⁰

⁴³ M. BLAUG, "Entrepreneurship Before and After Schumpeter", **Economic History and the History of Economics**, New York: New York Univ. Press, 1987, s: 222.

⁴⁴ Serpil DÖM, **age**, s: 6.

⁴⁵ Yunus TEKAYAKLI, **age**, s: 42.

⁴⁶ Serpil DÖM, **age**, s: 7.

⁴⁷ Yunus TEKAYAKLI, **age**, s: 42.

⁴⁸ Richard C. B. JOHNSON, **Entrepreneurship and Self-Finance**, Sweden, January 2, 2005, s: 3.

⁴⁹ Joseph A. SCHUMPETER (1934), "Entrepreneurship as Innovation", **iR. Swedberg (ed.) Entrepreneurship The Social Science View**, Oxford, Oxford University Press, 2000, p: 52.

⁵⁰ Richard C. B. JOHNSON, **age**, s: 3.

Schumpeter, girişimci ve kapitalist arasındaki temel farklılık üzerinde hem fikir olduğunu ifade etmiştir. Girişimci ve kapitalist arasındaki bu teorik farklılık 18. yüzyıl ekonomistleri Cantillon, Say ve Turgot tarafından da kabul edilmiştir. Schumpeter bu farklılığı “*olağan bir durum*” olarak adlandırmıştır.⁵¹

Schumpeter savunduğu ekonomik gelişme ve girişimcilik düşüncesinden önce, kapitalist sistem anlayışını ve piyasa görüşünü, kapitalizm tanımını direkt olarak girişimcinin rolüne bağlamıştır. Schumpeter kabul edilmiş olan rekabetçi yapıya dayalı piyasa sistemini reddetmiştir. Buna karşılık olarak, onun görüşü yaratıcı yıkım tarafından dinamik sürecin sürdürülmesidir. Piyasa işleyişi üzerinde yaratıcı yıkımın rolünün uzun süreli olduğunu ifade etmiştir.⁵²

Schumpeter’in girişimcisi, bir ortaçağ lordu gibi kendine ait bir krallık kurmaya çalışır ama diğer taraftan yepyeni motivasyonlara da sahiptir. Artık parasal kazanç tek başına bir amaç değildir.⁵³ Bu anlamda Schumpeteryen girişimci, zenginliği hedeflemez, buna karşılık toplumsal statüsünü zirveye taşımayı ve yaratıcılık coşkusuunu teşvik etmeyi, rakiplerine karşı başarılı olmayı ve ekonomik gücün lideri olarak faaliyet göstermeyi amaçlamıştır. Schumpeteryen girişimci, soyut ve faydacı mantıktan uzaktır. Bu girişimci iç kuvvetle kontrol edilemeyen bitmek tükenmek bilmeyen bir enerji taşır.⁵⁴

Schumpeter’e göre girişimci bir mucit olabilir fakat yeniliğin ortaya çıkmasında yaratıcılık gerekli değildir. Bu anlamda girişimci ne mucittir ne de genel olarak bir kapitalisttir. Girişimci sadece değişen ekonomide “bağımsız” bir işadımı değildir aynı zamanda girişimcilik fonksiyonlarını yerine getiren kişidir.⁵⁵ Schumpeter’e göre girişimci sadece yenilikçi değildir aynı zamanda bir liderdir.⁵⁶

Schumpeter’e göre ekonomik sistemde girişimci yetersizliğinin başlıca nedeni aslında yeniliğin etkilerinde yatmaktadır. Mevcut durumun bozulabilmesi ekonomik

⁵¹ Richard C. B. JOHNSON, *age*, s: 3.

⁵² Peter J. BOETTKE and Christopher J. COYNE, “Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?”, *Advances in Austrian Economics*, 2003, p: 67-88.

⁵³ Ertuğrul KIZILKAYA, “Joseph A. Schumpeter’in Girişimcilik Fikrine Dair Bir Not”, *Akdeniz İİBF Dergisi*, Cilt: 10, 2005, s: 34.

⁵⁴ Franco AMATORI, *Entrepreneurship in Theory and History*, U.K., Palgrave MacMillan, 2005, p: 4.

⁵⁵ Salvatore SCIASCIA and Riccardo DE VITA, *age*, s: 7.

⁵⁶ W. J. BAUMOL, “Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive”, *Journal of Political Economy*, 1990, p: 893-921.

sistemde yer edinmiş kurumsal ve sosyal engellerin üstesinden gelinmesini gerektirir. Girişimci sonuç olarak, irade özgürlüğüne sahip olmalı, ayrıca kendine özgü ve dürüst olmalıdır.⁵⁷

Schumpeter, ekonomik faaliyetlerde iki ayrı sistem arasındaki farklılıkları belirtmiştir. Bu sistemler, statik ve değişken sistemlerdir. Statik sistem, kapitalist sistemde dolaylı olarak tarif edilir ve bu yüzden kapitalist için tipik bir durumdur. Girişimci değişken sistem içinde önemli bir ajandır. Schumpeter için girişimci değişim mekanizmasını üstlenir. Bu değişim hem iç kuvvetlerden hem de ekonominin dışındaki kuvvetlerden kaynaklanabilir. Bu değişimler, gelişmeyi veya girişimciyi yeni bileşimler sunan olarak tanımlar. Schumpeter için piyasadaki yeni fırsatları belirleyebilme kabiliyeti ekonomide dengesizlik yaratan merkezi bir girişimsel aktivitedir.⁵⁸

Schumpeter, yaratıcı yıkım ile piyasa işleyişi arasında bir bağlantı kurmuştur. O birincil olarak yenilikçi girişimci ayrımı ve ekonomik gelişme ve kalkınma için yenilik ve yeni kombinasyonlarla ilgilenmiştir.⁵⁹

Schumpeter'e göre, devrimci olan girişimciler, karmaşık süreçte ekonomik gelişmeyi fark ederler. Bu bağlamda Schumpeter, girişimciyi verilmiş olağanüstü bir hediye olarak görür. Bu mekanizma sayesinde girişimci yenilik ve yaratıcı yıkım faaliyetlerini yerine getirir. Schumpeter'e göre yenilik, yeni ürünün ticari kullanımı ya da üretim sisteminden fayda sağlama anlamına gelir.⁶⁰

Schumpeter'in yaratıcı yıkım kavramı tarihsel süreç içinde benzersiz bir süreci açıklar.⁶¹ Schumpeter'e göre yenilik nedeniyle bazı piyasalar küçülürken bazı piyasalar yok olup gitmektedir. Yenilik kapsamında ortaya çıkan yeni piyasalar gelişerek arkasından diğer piyasaları ve üreticileri sürüklemektedir. Yenilik dolayısıyla bir sistem yok olurken yeni bir sistem gelişmektedir. Bu durumu Schumpeter "*yaratıcı yıkım*" olarak adlandırmıştır.⁶²

⁵⁷ Salvatore SCIASCIA and Riccardo DE VITA, **age**, s: 7.

⁵⁸ Kristian PHILIPSEN, **age**, s: 4.

⁵⁹ W. J. BAUMOL, **age**, s: 896.

⁶⁰ Keith S. GLANCEY, **age**, s: 69.

⁶¹ Esben Sloth ANDERSEN, "The Process of Creative Destruction: From Vision to Measurement and Evolutionary Exploration" **Industrial Dynamics, Innovation and Development**, DRUID Summer Conference 2004, s: 3; bkz: Gökhan ÖZKUL (2008), **age**, s: 86.

⁶² Salvatore SCIASCIA and Riccardo DE VITA, **age**, s: 8.

Amerikalı ekonomist Frank H. Knight (1921), risk ile belirsizliği birbirinden ayırmıştır. Bu anlamda belirsizliğin tanımını yapan ilk kişidir. Belirsizlik (uncertainty) “belirli bir hareketin birden fazla sonucunun bulunması, bu farklı sonuçların ortaya çıkma olasılıklarının belli olması durumudur”. Eğer belirli sonuçları elde etmenin olasılıkları da biliniyor ise, belirsizlik değil risk söz konusudur. Bir başka deyişle, riski belirli ölçüde minimize etmek Knight’a göre, girişimci belirsizlik ortamı içerisinde neyin, ne zaman ve nasıl üretileceğine ilişkin üretken süreçte karar verici konumunda ve kar elde etme beklentisiyle bunun sorumluluğunu alan kişidir.⁶³

Knight’a göre girişimci belirsizliği ve riski üstlenen kişidir.⁶⁴ Knight’a göre, girişimciler, dalgalanma gösteren fiyatlar ve teknolojik değişme nedeniyle doğal kaynakların elde edilebilirliği konusunda belirsizlikle karşı karşıyadır.⁶⁵ Fiyatlar sabit ve azalan bir faktör olmasına rağmen çıktı fiyatları böyle değildir. Bu nedenle girişimciler özgüven, muhakeme yeteneği, cesurluluk, ileri görüşlülük ve şans gibi karakteristik özelliklere sahip olmaya ihtiyaç duyarlar. Diğer taraftan Knight, her bir sektörde ücretler konusunda kararlı olan işçilerin veya risk ayarlaması yapan girişimcilerin yer aldığını kabul eder.⁶⁶

Knight, 20. yüzyıldaki büyük firmaları karakterize eden büyük ölçekli durağan yatırımlarla da ilgilenmiştir.⁶⁷ Knight’a göre, girişimcinin iki önemli fonksiyonu vardır. Bunlar: (1) girişimsel girdiyi sağlayan kişilerdir, (2) risk üstlendikleri için kazanç sağladıkları kabul edilir.⁶⁸

Kirzner (1973-1985), tetikte olan girişimcinin arbitrajcı veya komisyoncu gibi önemli olduğunu vurgulamıştır. Ona göre başarılı girişimciler, sadece gözden kaçan diğer fırsatları ve kazançları fark ederek tetikte olurlar. Kirzner sadece mevcut fırsatlar için tetikte olma durumunu açıklamakla kalmamış aynı zamanda bu durumun

⁶³ Serpil DÖM, **age**, s: 6.

⁶⁴ Peter NIJKAMP, Seda KUNDAK, Aliye A. GÜLÜMSER, Mediha ŞAHİN ve Tüzin Baycan LEVENT, “Diversity and Ethnic Entrepreneurship: Dialogue Through Exchanges in the Economic Arena” **Sustainable Development in a Diverse World**, 2003, s: 5.

⁶⁵ Frank H. KNIGHT (1921), **Risk, Uncertainty and Profit**, New York, Houghton-Mifflin, 1985, s: 470.

⁶⁶ G. KNIGHT and S. MCKAY, **Lifetime experiences of self-employment**, Labour Market Trends, 2000, s: 72.

⁶⁷ Mark CASSON, **Entrepreneurship and Theory of The Firm**, U.K., 24 March 2004, s: 4.

⁶⁸ Andreas FREYTAG and Roy THURIK, **Entrepreneurship and Its Determinants in a Cross-Country Setting**, Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs, October 2006, s: 5.

bireysel olarak veya hükümetçe planlanarak geliştirilip geliştirilemeyeceği konusuna da değinmiştir.⁶⁹

Kirzner, başarılı girişimcilerin gelecekteki fırsatları yakalayabilme psikolojisini benimsemiştir.⁷⁰ Yine Kirzner ekonomide bireysel etkinin farkına varmıştır. Kirzner'e göre girişimciler sadece tasarruf sahibi kişiler değil aynı zamanda piyasadaki mevcut fırsatları gören kişilerdir.⁷¹

Kirzner, girişimsel olarak güçlü bir yöntem bulma konusunda piyasada girişimciliği analiz etmiştir. Dünyada bilgi düzeyi, piyasaya katılan bireyler arasında dengesizlik yaratır ve bazı bireylerin belirli bir bölümü varolan gerçeklerden habersizdir. Esas itibarıyla yapılan bazı seçimler yanlış olabilir; eğer belli bir dönemde karar almak bireyleri diğer bilgilerden uzaklaştırırsa bunu önlemek için farklı bir seçim yapmak gerekir. Aynı zamanda bütün bireylerin gerçeklerden habersiz olmadığı göz önünde bulundurulursa, bireylerin kendi iş alanlarında daha iyi bilgilerden yararlanması ve diğerlerinden daha çok bilgiye sahip olması büyük bir önem arz eder. Bununla birlikte bazı bireyler bilgi edinmekten uzak dururlar ve topluma göre hareket ederler. İnsanlar kendi hatalarından çok şey öğrenirler ve ona göre hareket ederler.⁷²

Kirzner, ekonomi ve bilgi arasında bir ilişki kurmuştur. Ona göre girişimcilerin temel özelliği ise, tetikte olma yeteneğidir. Tetikte olma yeteneği, piyasada yanlış dağılmış olan kaynaklardan bir fırsat yaratabilme yeteneği olarak tanımlanmıştır. Kirzner'e göre bu fırsatları yakalayabilmek için, yaratıcılığa, hayal gücüne, geleceği görebilme yeteneğine ve piyasadaki elde edilen bilgilerle doğru kaynakları ayırt edebilme yeteneğine sahip olmak gerekir.⁷³

Kirzner, girişimciliğin ekonomiye katkısının son derece büyük olduğunu⁷⁴ ve ekonomik gelişmede girişimcinin rol oynadığını kabul etmiştir. Ekonomik gelişme içinde girişimci oluşan fırsatlara cevap vermeye çalışır ve oluşan elverişli fırsatları ele

⁶⁹ Simon C. PARKER, *age*, s: 40.

⁷⁰ Israel M. KIRZNER, **Rationality, Entrepreneurship and Economic 'Imperialism'**, in S. C. Dow and P. E. Earl (eds.) *Conference to Celebrate Brian Loasby's Work at Stirling University*, 1997, s: 1-21.

⁷¹ Michael A. HITT, R. Duane IRELAND, S. Michael CAMP, Donald L. SEXTON, **Strategic Entrepreneurship: Creating a New Mindset**, Blackwell Publishing, 2002, s. 20.

⁷² Keith S. GLANCEY, *age*, s: 61.

⁷³ Franco AMATORI, *age*, s: 8-9.

⁷⁴ Robin DOUHAN, Gunnar ELIASSON and Magnus HENREKSON, "Israel M. Kirzner: An Outstanding Austrian Contributor to the Economics of Entrepreneurship", **Small Business Economics**, Vol: 29, No: 1, 2007, s: 213-223.

geçirir.⁷⁵ Kirzner için rekabetçi piyasa ve girişimcilik birbirinden ayrılamaz, rekabetçi süreç girişimciye has bir durumdur.⁷⁶

Kirzner'e göre, ekonomik gelişmenin değerlendirilmesi ve tesis edilmesi girişimciliğin gelişmesini kolaylaştırmak için iki aşamada gerçekleşir.⁷⁷

- Rekabetin sağlanabilmesi için kurumsal çerçevenin oluşturulması,
- Girişimciliğin teşvik edilmesi için kurumsal çerçevenin oluşturulması.

Kirzner, Hayek ve Mises tarafından da ileri sürülen “piyasa ekonomisi kıt olan kaynakların bölüştürülmesinde nasıl etkili bir şekilde çalışır?” problemi ile de ilgilenmiştir. Yine Kirzner, bilginin keşfedilmesine sebep olan sürece ve teknoloji veya müşteri tercihlerinde meydana gelen dengesiz değişimi izleyen dengeye yakın piyasanın düzenlenmesine odaklanmıştır. Kirzner, temel olarak kilit bir fonksiyona sahip olan girişimcilerin etkili bir yöntem keşfetmeleri kadar piyasanın gelişmesiyle de ilgilenmiştir.⁷⁸

Kirzneriyen girişimci ekonomi dengeye daha yakın olduğunda elverişli fırsatları kullanırken; Schumpeteryen girişimci ekonomi dengeden uzaklaştığında faydalı fırsatları kullanır. Her iki durumdaki girişimcinin faaliyetleri aynıdır ve her ikisinin faaliyetleri kurumsal çevreye uygun şartlarda ekonomik sürece katkıda bulunur.⁷⁹

Casson tarafından girişimci, kıt kaynakların koordine edilmesi hakkında yargısal kararlar alan özel biri olarak tanımlanmıştır.⁸⁰ Bireyler benzer koşullar altında eşit faaliyet gösterirler fakat elde edilebilir farklı bilgilerle ve farklı algılama yeteneği ile çok farklı kararlara ulaşabilirler.⁸¹ Bu durumdan Casson çok ilginç bir sonuca ulaşmıştır: *“Bu yüzden girişimciliğin özünde farklı olmak- farklı olmak yatar. Çünkü onlar durumları farklı algılarlar. Böyle davranan bir girişimci son derece önemlidir. O mevcut olmayan çok farklı şeyler yapar. Bu durumda girişimciler kaynak*

⁷⁵ Israel M. KIRZNER, **Competition & Entrepreneurship**, Chicago: University of Chicago Press, 1973, s: 74.

⁷⁶ Israel M. KIRZNER, **age**, s: 15.

⁷⁷ Israel M. KIRZNER, **age**, s: 15-16.

⁷⁸ Keith S. GLANCEY, **age**, s: 61.

⁷⁹ Randall G. HOLCOMBE, **Entrepreneurship and Economic Progress**, New York: Routledge, 2007, s: 4.

⁸⁰ Richard C. B. JOHNSON, **age**, s: 7.

⁸¹ M. CASSON (1982), **The Entrepreneur – An Economic Theory**, Edward Elgar Publishing, Second Edition, Cheltenham, U.K., 2003, s: 13.

*bölüşümünde farklı algıladıkları etkili materyalleri kullanırlar”.*⁸² Bu yüzden Casson, diğer şeylerin arasında bireysel algılamamanın kaynak bölüşümünde kullanılan materyal üzerinde doğrudan etkili olduğunu ifade etmiştir.⁸³

Casson, girişimci kararlarını kapsayan ekonomik teoride hem Neo-Klasik hem de Avusturyan yaklaşımı birleştirmeye çalışmıştır. Casson’un görüşüne göre, Neo-Klasik teori, farklılığı tanımlanabilen ve karşılaştırılabilen gerçeğe karşılık teorik bir ölçüt temin etmede son derece güçlüdür.⁸⁴ Casson aynı zamanda, azimli insanların davranışlarını incelemede Avusturyan yaklaşımın önemini kabul etmiştir. Ancak bu yaklaşımın öngörülen girişimcilik teorisinin gelişmesini engelleyen öznelcilik tarafından kısıtlandığını kabul etmiştir.⁸⁵

Baumol, girişimciliğin iktisat teorisinden uzaklaştığını iddia eden ilk iktisatçılardan biridir. Baumol, girişimciyi piyasaya yeni bir şey sunan kişi olarak görmektedir.⁸⁶

Baumol çalışmasında, teşvik edici sistemin bozulmasında baskın olan girişimsel motivasyon olarak nitelendirilen “*rant peşinde koşma*” eyleminden nasıl uzaklaşılabilir? sorununu kastederek yargısal olarak alınan yatırım kararının desteklenmesi gerektiğini belirtmiştir. Yargısal olarak karar almak, belirsizlikleri ve riskleri topyekün üstlenmek demektir. Girişimci diğer insanların elde edemediği bilgiye dayalı olarak karar alır, diğer insanlar risk içeren kararları seçebilir. Girişimci bilgiye sahip olduğu için daha düşük riskleri kabul eder.⁸⁷

Diğer düşünürler girişimciliğin organizasyonel büyüme, stratejik yenilenme, değişim ve yeniliği kapsadığını iddia ederken, Gartner, girişimciliğin yeni organizasyonlar yaratma olduğuna inanmıştır.⁸⁸ Girişimcilik yeni riskler üstlenme veya gizli kalmış varolan organizasyonları ortaya çıkarma biçimidir.⁸⁹

⁸² Mark CASSON, *age*, s: 14.

⁸³ Mark CASSON, *age*, s: 22.

⁸⁴ Mark CASSON, *Entrepreneurship*, Aldershot, Edward Elgar, 1990.

⁸⁵ Keith S. GLANCEY, *age*, s: 79.

⁸⁶ Gökhan ÖZKUL (2008), *age*, s: 99.

⁸⁷ Mark CASSON (2004), *age*, s: 4.

⁸⁸ B. R. BARRINGER and A. C. BLUEDORN, *The Relationship Between Corporate Entrepreneurship and Strategic Management*, Strategic Management Journal, 1999, s: 44.

⁸⁹ S. SHANE and S. VENKATARAMAN, *The Promise of Entrepreneurship as A Field of Research*, Academy of Management Review, 2000, s: 26.

Morris oluşturduğu girişimcilik modelinde, girdi-çıktı süreciyle ilgilenmiştir. Girişimsel süreçte çıktıları, risk, değer yaratma, yeni ürün veya hizmetler, yöntem, teknolojiler, kazançlar veya personel kazancı ve büyümeyi içerirken, girdiler ise fırsatlar, bireyler, organizasyonel şartlar, tek iş fikri ve kaynakları içerir. Çıktılar, saptanan “girişimsel süreç” olarak değiştirilebilirken, girdiler girişimsel süreç içinde hem gereklidir hem de değişken değildir.⁹⁰

Venkataraman ise girişimcilik araştırmasıyla ilgili olarak tamamiyle ekonomik değer ve sosyal zenginliğin var olduğunu kabul etmiştir. Ekonomik değer veya girişimsel rant, zaman harcama, emek, kaynaklar ve belirsizlikler sonucunda ortaya çıkan kazançtır. Sosyal zenginlik ise, pozitif ekonomik değerin yan ürünüdür. Girişimciler, yenilik sayesinde öz çıkar yoluyla fırsatları kullanarak ve ticarileştirerek, yeni ürünler, pazarlar, talep ve arzda meydana gelen büyümeler sayesinde topluma yarar sağlar. Bu yüzden girişimsel faaliyetler hem kişisel hem de toplumsal zenginliği yaratır.⁹¹

Modern girişimcilik teorileri, genellikle bireysel bağlamda karar almaya odaklanır. Onların ortak noktası, fırsatların farkına varmak ve farkına varılan fırsatları ticarileştirme kararı almaktır. Bu literatür etkin olarak fırsatları görür ve girişimcilerin bağımsız olduğunu algılar. Örneğin; Shane ve Venkataraman Casson ile birlikte girişimsel fırsatları, yeni ürünler, hizmetler, kaynaklar ve iş yaratma vasıtasıyla yeni imkanlar ve bağlantılar keşfetmek olarak tanımlamışlardır.⁹²

1.1.2. GİRİşİMCİLİĞE PSİKOLOJİK TEORİ YAKLAşIMI

Girişimcilik teorilerine getirilen perspektifler etrafında yapılan ana tartişma girişimciliğin girişimcinin kendi karakteristik özelliklerinden kaynaklandığıdır. Dolayısıyla toplumlar kendi içlerinden bu özelliklere sahip bireyler çıkararak ekonomilerini kalkındırma yoluna gitmelidirler. Girişimciliğin farklı bölgelerde farklı oranlarda görölüyor olması, bu yaklaşım çerçevesinde girişimcinin psikolojik, sosyal, kültürel ve etnik karakterlerinin sonucudur.⁹³

⁹⁰ M. H. MORRIS, **Entrepreneurial Intensity: Sustainable Advantages For Individuals, Organizations and Societies**, Westport, CT: Quorum, 1998.

⁹¹ S. VENKATARAMAN, **The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research, Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth**, 1997, s: 38.

⁹² Zoltan J. ACS and David B. AUDRETSCH, **Entrepreneurship, Innovation and Technological Change**, Now Publisher, USA, 2005, s: 5.

⁹³ Yunus TEKAYAKLI, **age**, s: 40.

Girişimciliğe yönelik psikolojik kuramlar, kişisel öğelerden hareketle girişimci kişiliği açıklamaya çalışırlar. Bu yaklaşımlara göre, kişisel niteliklerimiz bizim kim olduğumuz, hangi psikolojik konumda bulunduğumuzu önemli ölçüde açıklar.⁹⁴ Kişilik kuramları içerisinde, psikodinamik ve sosyal psikolojik yaklaşımlar, girişimci bireyi, sahip olduğu tutum ve tavır kombinasyonu, bakış ve yenilikçi/değişimci performansı ile farklı/ayırıcı bir tip olarak resmederler. Büyük ölçüde, Freud'un kişilik kuramından türetilen bu yaklaşımlar, insanı yönlendiren bilinçaltı güdülerin kişiliğin oluşmasında temel rol oynadığı gerçeğine vurgu yaparlar.⁹⁵

Bu özelliklere ilave olarak, psikodinamik ve sosyal psikolojik yaklaşımların vurgulamak istedikleri kişisel nitelikler arasında, girişimcilerin, “proaktif”, “dinamik”, “amaçlı”, “pozitif” ve “inisiyatif alabilme”, “işbirliğine açık olma”, “hataları hızlı ve etkili biçimde telafi edebilme” yetenekleri ön plana çıkmaktadır. Ayrıca, kimliği tanımlayıcı nitelikler olarak, “yenilikçi”, “imajinatif”, “yaratıcı”, “esnek” vb. hususlara vurgu yapmaktadırlar. Bundan başka, “uyumlu olma”, “güven duygusuna sahip olma”, “ölçülü risk alma”, “kararlı olma”, “inatçı (direngen) olma”, “sonuç almaya yönelik fikri kapasite”, “sorumluluk” ve “kendine güven” de dile getirilen hususlar arasındadır. Durham University Business School tarafından yapılan bir sınıflandırmada da girişimcilerin, “güçlü başarıma duygusu”, “özerklik”, “bağımsızlık”, “iç kontrol duygusu”, “ölçülü risk alma” ve “yaratıcı eğilimler” e sahip oldukları vurgulanmıştır. Bu kişisel özellikler de, genelde, yaşam deneyimlerinden, organizasyon ikliminden ve toplumsal kültürün imkânlarından beslenmektedir denilebilir.⁹⁶

Girişimcilikte kişilik özelliklerini ele alan psikolojik yaklaşımlarla ilgili ilk çalışmalar 1953 yılında Atkinson ve 1961 yılında McClelland ile başlamıştır.⁹⁷ “*The Achieving Society*” adlı kitabında McClelland toplumların neden farklı gelişmişlik seviyelerde olduğunu psikolojik nedenlerle açıklamış ve bireyin başarı ihtiyacının onu enerjik bir girişimciye dönüşmesine neden olduğu hipotezini öne sürmüştür. Daha

⁹⁴ S. vd. BRIDGE, **Understanding Enterprise, Entrepreneurship And Small Business**, London: Macmillan Business, 1998, s: 42-48.

⁹⁵ Ömer AYTAÇ, “Girişimcilik: Sosyo-Kültürel Bir Perspektif”, **Dumlupınar Üniversitesi**, Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı: 15, Ağustos, 2006, s: 142.

⁹⁶ Hannu LITTUNEN, “Entrepreneurship and the Characteristics of the Entrepreneurial Personality”, **International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research**, V:6, No: 6, 2000, pp. 295-309; S. vd. BRIDGE, **age**, s: 43.

⁹⁷ Gökhan ÖZKUL (2008), **age**, s: 113.

sonra yapılan çalışmalara da esin kaynağı olan bu yaklaşımı, başarılı girişimcinin karakteristik özellikleri ile ilgili olarak yapılan çalışmalar takip etmiştir. McClelland yüksek seviyede başarı ihtiyacının insanları başarılı bir girişimcilik rolüne soyunmaları için güdülendiğini ileri sürmüştü ve buna örnek olarak da girişimci açısından; paranın gerçek değerinden daha çok başarı anlamı ile ele alınmasını göstermiştir.⁹⁸ Johnson'un çalışmaları da girişimcilik davranışı ile başarı ihtiyacı arasında güçlü bir ilişkinin varlığını ortaya koymuştur.⁹⁹

Mc Clelland'a göre bireylerin psikolojik ihtiyaçlarını üç genel başlıkta ele almak mümkündür;¹⁰⁰

- yakın ilişkiler, bağlar kurma ihtiyacı (the need for affiliation),
- güç elde etme ihtiyacı (the need for power),
- başarıma ihtiyacı (the need for achievement).

Mc Clelland'a göre her insan, farklı kombinasyonları olmakla birlikte bu ihtiyaçlara sahiptir. İnsanları belirli yönde davranmaya sevk eden de bu ihtiyaçlardır. Girişimcilik özellikleri, girişimcileri diğer sıradan işletme sahiplerinden ayıran özellikleri belirleme ilgi görmekle birlikte; kişilik özelliklerini ölçmede bir takım metodolojik problemler söz konusudur.¹⁰¹

- Kişilik özellikleri sabit olmayıp, zamanla değişme göstermektedir.
- Bu özellikleri saptamada subjektif yargılamalar söz konusu olabilmektedir.
- Ölçümler çevresel ve kültürel etkileri reddetme eğiliminde olmaktadır.
- Eğitim ve öğrenmenin rolü genellikle gözardı edilmektedir.
- Yaş, cinsiyet, sosyal sınıf ve eğitim gibi demografik ve sosyal faktörlerin etkisi ihmal edilebilmektedir.

Atkinson'un geliştirmiş olduğu teori başarı ve hatadan kaçınma güdülerinin performansın bir standart karşılığında değerlendirilebildiği yerde davranışları nasıl etkilediğini açıklamaktadır. Performans seviyeleri başarı ile ilgili belirsizliğin en yüksek olduğu zamanda en yüksek olmalıdır. Örneğin başarı olasılığı 0.5 civarındadır.

⁹⁸ D. MCCLELLAND, **The Achieving Society**, Princeton, N.J., Van Nostrand, 1961.

⁹⁹ B. R. JOHNSON, "Toward A Multidimensional Model of Entrepreneurship: The Case of Achievement Motivation and the Entrepreneur", **Entrepreneurship Theory and Practice** 14, Boston, 1990.

¹⁰⁰ Arthur H. KURILOFF, John M. HEMPHILL and Douglas CLOUD, **Starting and Managing The Small Business**, McGraw-Hill International Editions, 3rd Edition, 1993, s: 21.

¹⁰¹ Paul BURNS, **Entrepreneurship and Small Business**, Palgrave Macmillan, Gordonsville, VA, USA, 2001, s: 50.

Yüksek başarı güdümündeki bir birey daha ılımlı riskleri tercih ederken, hatadan kaçınma güdüsü yüksek olan bireyler ya çok yüksek ya da çok düşük riskler alarak hata yapma endişesini en aza indirgeyeceklerdir. Bu yüzden yüksek başarı ihtiyacı içerisindeki bireyler ılımlı riskleri alma eğilimindedirler.¹⁰²

Palmer 1971’de girişimciler üzerinde yapılan psikolojik testlerin doğrudan kişinin algısı ve risk alımının ölçülmesi üzerinde yoğunlaşması gerektiğini öne sürmüştür. 1980 ‘de Brockhaus girişimciler, yöneticiler ve toplumdaki diğer bireyleri risk alma eğilimleri yönünden incelediği bir çalışma yapmış, fakat elde ettiği sonuçlarda girişimcilerde risk alma eğiliminin ılımlı (ölçülü) olduğu ve bununla ne yöneticilerden ne de toplumun genelinden farklı bir sonuç olmadığını görmüştür. Fakat son zamanlarda yapılan çalışmalar daha çok çevre şartların belirleyici olduğu risk alma kompozisyonları üzerinde yoğunlaşmaktadır.¹⁰³

Bygrave ve Hofer’e göre girişimcilik, firma seviyesinde iradeli insanların hareketlerini analiz eden dinamik bir süreçtir. Bu süreç başlangıçta çevresel koşullara duyarlı değişiklikleri ve daha önceki değişiklikleri içeren tek ve dinamik bir süreçtir.¹⁰⁴

1.1.3. GİRİŞİMCİLİĞE SOSYOLOJİK TEORİ YAKLAŞIMI

Kişinin karakteristik kişisel özellikleri yani psikolojik altyapısı bütünüyle girişimciliği açıklamak için yeterli değildir. Birçok farklı faktör ele alınarak geliştirilen girişimcilik modellerinde girişimciyi oluşturan sosyal yapının yetiştirme çevresinin etkisi mutlaka dikkate alınmalıdır. Kişinin sosyalleşme süreci ise, içinde bulunduğu sosyal unsurlara ait *değerler, güdüler ve yeteneklerle* şekillenmekte ve girişimci davranışını oluşturmaktadır. Sosyalleşme kavramını tutumların, değerlerin ve tavırların kişi tarafından içinde bulunduğu toplumun bireylerarası etkileşimi ile öğrendiği süreç olarak tanımlamak mümkündür.¹⁰⁵

¹⁰² John W. ATKINSON, “Motivational Determinants of Risk-Taking Behavior”, Psychological Review, Augsburg, 1957.

¹⁰³ Robert H. BROCKHAUS, “Risk Taking Propensity of Entrepreneurs”, **Academy of Management Journal**, New York, 1980.

¹⁰⁴ W. D. BYGRAVE and C. W. HOFER, **Theorizing About Entrepreneurship**, Entrepreneurship Theory and Practice, 1991, s: 13-22.

¹⁰⁵ Yunus TEKAYAKLI, **age**, s: 44.

Sosyologlar, girişimsel aktiviteler üzerinde toplumsal etkinin olduğunu vurgulamışlar ve küçük burjuva sınıfını oluşturan sosyal grup ile ilgili yaklaşımlarda bulunmuşlardır. Bu grup, küçük ölçekli sermaye sahipleri olarak tanımlanmıştır.¹⁰⁶

Girişimciliğin ortaya çıkmasına neden olan temel güdülerin neler olabileceği önemli tartışma konularından birisidir. Klasik iktisat anlayışına göre bireysel çıkarların en üst seviyeye çıkarılması girişimciliği ateşleyen en önemli güdüdür. Yani ekonomik fayda ve kar elde etme isteği girişimciliğin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Klasik iktisat kuramının bu yaklaşımına karşılık, McClelland (1971) girişimciliğin gelişmesinin, ekonomik güdülerden ziyade, psikolojik bir değişken olan başarıma ihtiyacına bağlı olduğunu belirtmektedir.¹⁰⁷

Girişimciliğin ortaya çıkışında kişilik ve çevre faktörlerinden hangisinin daha belirleyici olduğu bir diğer tartışma alanıdır. Kişilik üzerinde duran yaklaşımlar girişimcinin sahip olduğu kişisel özellikleri ele almıştır. Girişimci kişilikle ilgili en çok araştırılan özellikler; başarıma ihtiyacı, risk almak ve denetim odağıdır. Girişimciliğin ortaya çıkışıyla ilgili çevreyi öne çıkaran yaklaşımlar ise girişimcilerin ortaya çıkmasında pazar mekanizmaları ve devlet/hükümet politikalarının etkili olduğunu vurgulamıştır.¹⁰⁸

Girişimciliğin değer yüklü yönüne ilk olarak Max Weber değinmiştir. Max Weber, ideolojik değerlerin girişimci davranışlara yol açtığını ilk ifade eden bilim adamlarındandır. Weber kapitalizmin batı medeniyetlerinde diğer medeniyetlere göre niçin daha başarılı olduğunu açıklamak için çok boyutlu ekonomik ve sosyal koşullar modeli geliştirmiştir. Weber'in modelinin sosyal yönü, "*Protestan Çalışma Ahlakı*" olarak ifade edilmiştir. Weber'e göre Protestan çalışma ahlakı, girişimci faaliyet ve davranışların arkasında itici güç oluşturmıştır. Bu yüzden kültürü, bazı insanları girişimci bazılarını da bu tür faaliyetlerden alıkoyan açıklayıcı bir değişken olarak kabul etmektedir. Çilecilik, tutumluluk ve kanaatkarlık gibi belirli kültürel değerlere sahip bazı kültürel grupların girişimsel bir profesyonelliği kazanmada başarılı olduklarını belirtmektedir.¹⁰⁹

¹⁰⁶ Keith S. GLANCEY, *age*, s: 126.

¹⁰⁷ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, *Türkiye'de Girişimciliğin Tarihçesi ve Girişimcilerin Sosyolojik Profili*, KOSGEB GGM Ulusal Girişimcilik Raporu Bölüm II, 2005, s: 42.

¹⁰⁸ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, *age*, s: 42.

¹⁰⁹ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, *age*, s: 38.

Girişimcilik çalışmalarına ilk büyük katkısı Protestanlığın Dönüşümü ve Batı Kapitalizmi arasındaki ilişkiyi irdelleyerek yapan Max Weber, Protestan ahlakı tarafından yüceltilen değer ve ideolojileri tartışmıştır. Çok çalışmayı *çağrı* ve sermaye birikimini ise *kurtuluş işareti* olarak yorumlayan Weber; İncil okumayı gerektiren kendi kaderini yönetme anlayışının bireyselliği, iç kontrolü, okuryazar olmayı, iş yapmayı ve girişimciliği bir ahlaki değer olarak cesaretlendirdiği yaklaşımında bulunmuştur. Weber'in teorisi bu yaklaşım nedeniyle farklı kültürlerle sahip milli devletlerde ekonomik kalkınmadaki farklılıkları açıklama amacıyla kullanılmıştır.¹¹⁰

Weber, toplumlar arasında veya sosyal gruplar içinde farklılaşabilen girişimcilik faaliyetleri üzerinde yoğunlaşmıştır. Ona göre bazı gruplar, değerleri kültürel normların dışında tutarlar ve bu yüzden olayların merkezinden uzaklaştırırlar.¹¹¹

İlk dönemlerde aile içi eğitimle başlayan (cognitive) aile bireyleri arası etkileşim yoluyla olan öğrenme, daha sonraki dönemlerde doğal olarak daha yukarıdaki sosyal katmanlar etkisiyle şekillenmesini sürdürmeye devam eder. Bu aşamada kurumsal işleyişin belirleyici etkisi, o yakın dönem davranışlarına daha hızlı etki ederken önceki dönemdeki öğrenme daha kalıcı ve uzun süreli olacaktır. Fakat etkileri de birebir görünmek durumunda olmayabilir. Bununla ilgili olarak McClelland'ın Winterbottom'ın yüksek seviyede başarı ihtiyacı olan erkek çocuklarda annelerin bağımsızlık ve üstünlük duygularını nasıl cesaretlendirdiğine dair klasik çalışmasında sosyalleşmeyi potansiyel bir sistem olarak ortaya sürmüş ve bununla birlikte Weber'in Protestanlığın kapitalist sisteme yol açtığına dair olan teorisine de ayrıntılı bir şekilde işlemiştir. Bu anlayış McClelland'ı kültürü oluşturan kaynaklar ile sosyalleşme arasındaki ilişkileri sorgulamaya itmiştir.¹¹²

Ayrıntılı ve çok yaklaşımlı bir analizinde McClelland Weber'in argümanlarını ekonomik kalkınmada sosyal farklılıkların rolünü bir sosyal teori olarak kullanmış ve şu şekilde bir tanımlama yapmıştır. Anne babadan alınan üstünlük (hakimiyet) becerisi eğitimi (bireysel seviyede) çocukta yüksek bir başarı ihtiyacına yol açmaktadır (bireysel seviyede). Bu da girişimcilik aktivitesinin artmasına neden olmaktadır (organizasyon seviyesinde). Ve son olarak bu durum daha fazla ekonomik kalkınmaya

¹¹⁰ Max WEBER, **The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism**, Tübingen, 1905.

¹¹¹ Keith S. GLANCEY, *age*, s: 126.

¹¹² David C. MCCLELLAND, **The Achieving Society**, New York: Irvington Publishers, 1961.

sebeptir (sosyal seviyede).¹¹³ Collins Asya kapitalizmi'nin kökenlerini anlamaya yönelik olarak Weber'in modeline yakın bir model geliştirmiştir. Martin Weber'in klasik argümanlarını Brezilya, Şili, Guetamala'da yükselen girişimcilik kültürünün analizinde kullanmıştır.¹¹⁴

Kültürün girişimciliği izah etmesi melez yaklaşım örneklerinden biri ve belki de en önemlisidir. Kültür geniş anlamıyla paylaşılan biliş, değer, norm ve ortak anlam yüklenilmiş olan semboller olarak açıklanabilir. Bireyler bu ortak anlam ve değer havuzu içerisinde sosyalleşirler ve ait oldukları toplumun anlam yükleyip ortak bir bilinçle yaklaştıkları olay, biçim ve olgulara ortak ya da yakın tavır, tutum ve bilişler meydana getirmeye devam ederler. Bütün bunlar toplumun merkezindeki değerler sistemi içerisinde olmaktadır.¹¹⁵

Genel olarak kültür, zenginlik üretiminin en önemli girdisidir. Sermayenin azınlıklar elinde toplanmasına dayanan klasik sanayi devrimi sonrası birikim sistemi çözülerek, kitlelerin potansiyeli kullanmaya doğru, yeniden örülüyor. Bu ilerlemede, kitlelerin potansiyelini etkin kullanmanın yolu, kültürün değerleri ve unsurları arasındaki uyumu sağlamaktan geçer. Değerler sistemi gelenek, görenek ve inançların referans alındığı bir alandır. Kültür unsurları ise, kullanılan bütün araç-gereçleri kapsar, üretim biçiminden etkilenir.¹¹⁶

Kültürle girişimcilik arasında ilişki kurulurken, kültürün niteliği, hangi kültürün destekleyici hangisinin ket vurucu etkilere sahip olduğu sorunu da önem taşımaktadır. McClelland, girişimciliğe destek veren kültürlerin üç temel davranışı öne çıkarttıkları ve bunların (1) yüksek sorumluluk üstlenme, (2) hesaplı risk alma ve (3) performansa dönük geribildirim talep etme olduğu üzerinde durmaktadır.¹¹⁷

Reynolds'un da ifade ettiği gibi, girişimcilik kültürü, toplumsal kültürün bir yan/alt parçasıdır ve hakim sosyo/kültürel unsurlardan azami ölçüde etkilenmektedir. Ona göre, toplumdaki gelenekler, anlayışlar, ön kabuller vs. girişimcilik edimini başlatmada büyük rol oynar. Özellikle, yeni bir işe başlamayla ilgili ritüeller,

¹¹³ David C. MCCLELLAND, *age*.

¹¹⁴ Randall COLLINS, "An Asian Route to Capitalism: Religious Economy and the Origins of Self-Transforming Growth in Japan", *American Sociological Review*, New York, 1997.

¹¹⁵ Yunus TEKAYAKLI, *age*, s: 45.

¹¹⁶ Rüştü BOZKURT, *Girişimcilik ve Etkin Yönetimde Ortak Sorunlar: İşleyen Kurumlar Yaratmak*, İstanbul, 2005, s: 109.

¹¹⁷ B. R. JOHNSON, *age*, s: 40.

semboller ve kahramanlıklar ve bunların çokça dile getirilmesi, başarılı girişimciler hakkında medyaya yansıyan hikâyeler vs. girişimcilik üzerinde pozitif bir etki yaratmaktadır.¹¹⁸

Geert Hofstede; kültürün girişim ve girişimcilik üzerindeki etkilerini incelemiştir. Hofstede, kültürü bir toplumu tanımlayan paylaşılan değerler olarak tanımlamaktadır. Kültür aynı zamanda bir insan grubu ya da kategorisinin üyelerini bir diğerinden ayıran kolektif bir zihin programlamasıdır. Hofstede kültürü değişik düzeyler halinde kategorize etmektedir;¹¹⁹

- Ulusal düzey,
- Bölgesel, etnik, dini ya da dilsel düzey,
- Jenerasyon düzeyi,
- Cinsiyet düzeyi,
- Sosyal sınıf düzeyi, bireylerin eğitim düzeylerine, işine ve uzmanlığına dayanan bir sınıflandırmadır.
- Bütün bu düzeylerin icra edildiği örgütsel ya da şirket düzeyi

Bu değişik düzeylerden kaynaklanan zihni programlar, toplumsal uyum için zorunlu değildir. Modern toplumlarda bu düzeyler kısmen çatışma halinde olurlar. Örneğin dini değerler, jenerasyon değerleriyle, cinsiyet değerleri örgütsel uygulamalarla çatışabilir. Hofstede aynı zamanda içinde kültürün tanımlandığı beş boyutu da analiz etmektedir:

1. Güç ilişkisi; bir ülkedeki bağımlılık ilişkilerini ifade eder.
2. Bireyci/kollektivist eğilimler; bireyin ya da grubun çıkarlarının önemsenme derecesini yansıtmaktadır.
3. Erkeksi/kadınsı eğilimler; açık bir şekilde farklılaşan toplumdaki sosyal cinsiyet rollerini tanımlar.
4. Belirsizlikten kaçınma; bir kültürün üyelerinin belirsiz ve bilinmeyen durumlardan kaynaklanan korku hissini ifade eder.
5. Uzun dönem yönelimi; bir ülkeyi ihtiyaçların kısa ve uzun dönem tatmini arasındaki değişikliğe göre tanımlamaktadır.

¹¹⁸ Ingrid VERHEUL, “An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture”, **SMEs in the Age of Globalization**, Ed. David B. Audretsch, Northampton: An Elgar Reference Collection, 2003, pp. 536-606.

¹¹⁹ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, **age**, s: 44.

Hofstede 53 ülkeyi içine alan geniş çalışmasında, belirsizlikten kaçınma eğilimi düşük bireylerin bilgiye önem verdikleri, ipuçlarını yorumlama eğiliminde oldukları, bilgiyi aktarma becerilerinin yüksek olduğu ve bu kişilerin, insanların içsel özelliklerine daha duyarlı oldukları görülmektedir. Bu kişiler belirsizlik ve bilgi yükü altında uygun ve esnek davranışlar ve girişimci özellikler sergileyebilirler. Daha çeşitli ve geniş bilgi toplama eğilimindedirler. Az yapısallaşmış görevler edinmek isterler. Birden çok konuyla ilgilenebilirler.¹²⁰

Hofstede araştırmasında; belirsizlikten kaçınma eğilimi içinde olan ülkeler olarak; Türkiye, Yunanistan, Portekiz, Belçika, Japonya ve Fransa gibi ülkeleri belirtmesine karşın Singapur, Danimarka, İsveç, Hong Kong, İngiltere, ABD ve Kanada gibi ülkelerin ise belirsizlikten kaçınma eğilimlerinin düşük olduğunu ortaya koymaktadır.¹²¹

Hofstede Çinli girişimciler üzerinde yapmış olduğu çalışmalar sonucunda, kültür boyutlarına yeni bir boyut daha ilave etmiş ve bununla girişimciyi oluşturan toplumun uzun vadede geri dönüşümü destekleyen bir kültüre sahip olup olmadığının da girişimcilik üzerindeki etkisini belirlemeye çalışmıştır. Batı kültüründen farklı olarak doğu toplumlarında görülen ‘sebat’ üzerine kurulu bu geleneğin, girişimciyi olumlu etkilediği ve uzun soluklu bir süreçte girişimcilik eğilimine olumlu katkılarda bulunduğu düşüncesine varmıştır.¹²²

Aile yapısı girişimci kişiliğin oluşumunda son derece etkilidir. Ailenin girişimcilik üzerindeki etkisi teşvik edici etki, kısıtlayıcı etki ve kararsızlık yaratıcı etki olmak üzere üç grupta incelenebilir. Teşvik edici etki durumunda aile, çocuğu hayatını serbest kazanma, kendi işini kurma konusunda teşvik eder. Ailede girişimci kişiler var ise, bu kişiler çocuğa örnek gösterilir, onun gibi olması ve hatta onu geçmesi istenir. Kısıtlayıcı etki durumunda, aile içinde maddi imkansızlıkların yarattığı etki veya tarıma dayalı yaşamını sürdürme, çocuğun girişimci olmasını önlemektedir. Bu tür ailelerde çocuğun horlanması tek başına başarıma arzusunu köreltmektedir. Kararsızlık yaratıcı etki durumunda ise aile, özellikle modern toplumlarda çocuğu toplumsallaştırmak yerine eğitim ve formel toplumsallaştırma

¹²⁰ G. HOFSTEDE, **Cultures and Organizations: Software of The Mind**, London: McGraw-Hill, 1990.

¹²¹ G. HOFSTEDE, **Culture's Consequences: International Differences in Workrelated Values**, Newbury Park, CA: Sage Publications, 1980.

¹²² G. HOFSTEDE, **Culture's Consequences**, Newbury Park, New Jersey, 1984.

rolünü üzerine alır. Uzun süre okula devam etmesi beklenen ve başarılması güç işlere zorlanan bu çocuklar aileden aldıkları eğitim yeterli olmadığı için ikilemde kalırlar.¹²³

Girişimciliğin gelişmesinde eğitim oldukça önemli bir rol oynamaktadır. Çocuğun okul hayatında karşılaşacağı girişimcilik özelliklerini köreltici baskı ve davranışlar ileride meslek seçiminde daha az riskli, yenilik ve yaratıcılıktan uzak rutin işleri tercih etmesine neden olabilir. Ezberciliğe yönelmiş bir eğitim sistemi yerine kişisel yetenek ve yaratıcılığın dışı yansımaları kolaylaştıran bir eğitim sisteminin yürütülmesi ise girişimciliği olumlu yönde etkileyecektir.¹²⁴

Orvis Collins ve David Moore, girişimcilik davranışlarının ilk çocukluk evrelerindeki deneyimlerin sonucu şekillendiğini belirtmektedir. Collins ve Moore'un ilk incelemeleri, Michigan'daki (1964) başarılı imalat işletmeleri kuran erkek girişimcilerin psikolojik açıdan değerlendirmesidir. İnceleme kapsamında ele alınan girişimcilerin öne çıkan en belirgin değerleri, yüksek düzeyde bir özerklik ihtiyacı, bağımsız olma isteği ve kendi kendine güven olarak belirlenmiştir. Diğer taraftan Gershenkon; girişimsel çaba için uygun fırsatların yaratıldığı her yer ve koşulda girişimcinin de olacağını savunmuştur.¹²⁵

Everett Hagen; ekonomik büyümenin nasıl başladığını tanımlayan kapsamlı bir sosyal değişim teorisi geliştirmiştir. Hagen geleneklere uymayan yapıların dışlanma tehlikesine maruz kaldığını, bu grupların varlığını sağlamanın ise yenilik ve yaratıcılıkla mümkün olduğunu belirtmiştir.¹²⁶

Aldrich, genel olarak girişimcilik hakkında bireysel çalışmaların gerekli olduğunu, yeni riskler, organizasyonlar hakkında yapılacak çalışmalara ihtiyaç olduğunu belirtmiştir.¹²⁷ Bütünleyici yaklaşımlar girişimci olmak ve nasıl, niçin ve nerede organizasyon kurmak konusunu anlayabilmemiz için umut verici olmasına karşın, aslında bunu gerçekleştirebilmek kolay bir iş değildir. Çok seviyeli modellerin kullanılması potansiyel çözümlerden biridir.¹²⁸

¹²³ Gökhan ÖZKUL (2008), *age*, s: 128.

¹²⁴ Gökhan ÖZKUL (2008), *age*, s: 129.

¹²⁵ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, *age*, s: 42.

¹²⁶ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, *age*, s: 43.

¹²⁷ H. ALDRICH, *Methods in Our Madness? Trends in Entrepreneurship Research, In The State of the Art of Entrepreneurship*, ed. DL Sexton, JD Kasarda, Boston: PWS-Kent, 1992, s: 191. 213.

¹²⁸ Patricia H. THORNTON, "The Sociology of Entrepreneurship", *Annual Review of Sociology*, Aug. Vol: 25, 1999, s: 17-18.

Per Davidsson ve Delmar; araştırmalarında bölgesel değişkenlerin ve kültürel belirleyicilerin girişimcilik üzerinde etkili olduğunu bulmuşlardır. Bu bulgularda değerlerin inançlardan daha önemli olduğunun vurgulanması ilginç olmuştur.¹²⁹

1.2. GİRİşİMCİ VE GİRİşİMCİLİK KAVRAMLARI

Girişimcilik olgusu son yıllarda üzerinde önemle durulan konuların başında gelmektedir. Girişimciliğin öneminin artması, iktisadi ve sosyal gelişme açısından hayati işlev görmesiyle yakından ilişkilidir. Giderek artan girişimci faaliyetler, durgun ekonomileri harekete geçirmeye büyük rol oynamakta (rn. ABD) ve yeni iş alanlarının oluşturulmasına ve istihdam sorunlarının zmne katkı sağlamaktadır.¹³⁰

Teknolojik gelişmenin ivmesini arttırmasında da girişimci atraksiyonların büyük rolü olduğu bilinmektedir. Girişimcilik, aynı zamanda gelişmekte olan ekonomilerin büyümeleri için de, zaruri bir araç olarak görülmektedir. Bu olgu, bugün için gelişmiş ekonomiler de dahil olmak üzere küresel ölçekte kabul görmektedir.¹³¹ Dolayısıyla girişimcilik, artık, çağımızın yükselen bir değeri durumundadır. Dünya ekonomisinde görülen yeniden yapılanma/globalleşme eğilimleri de, genelde, girişimcilik üzerine bina olmaktadır. Söz konusu yeniden yapılanma ve globalleşme eğilimleri, küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) rollerindeki farklılaşmayla atbaşı gitmektedir. Üretimde esnek olmaları, istihdamı artırma imkânları vb. nedenlerle KOBİ'ler, günümüzün ekonomik yapısının etkin aktörleri olarak ortaya çıkmaktadırlar. Bu bakımdan dünya ekonomisinde görülen yeniden yapılanma sürecinin ateşleyici unsurunu da, kuşkusuz girişimciler oluşturmaktadır. Yaratıcılıktan-yeniliğe, atak olmaktan-cesarete, risk almaktan-hayalciliğe kadar çeşitli sıfatlara haiz olan girişimciler, toplumsal ve iktisadi değişimin motorize gücü olarak karşımıza çıkmaktadırlar.

Bu kısımda bireysel ve toplumsal olarak zenginliğin yaratıcısı olan ve literatürde hala uzlaşma sağlanamamış girişimci ve girişimcilik kavramları hakkında genel bilgi verilecektir.

¹²⁹ Murat DEMİREZ ve Rifat CEBECİ, *age*, s: 45.

¹³⁰ Sarah L. JACK and Alistair R. ANDERSON, "Entrepreneurship Education within the Enterprise Culture: Producing Reflective Practitioners ", **International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research**, V:5, No: 3, 1999, pp. 110-125.

¹³¹ J. Acs vd. ZOLTAN, "Entrepreneurship, Globalization and Public Policy" **Journal of International Management**, Vol.7, 2001.

1.2.1. Girişimci Kavramı

Günümüze kadar girişimcilik ve girişimci konusunda çok çeşitli tanımlamalar yapılmıştır. Girişimcilik ve girişimci kavramının tanımında literatürde ortak bir fikir birliği sağlandığı söylenemez. Bu kavram karmaşası günümüzde de halen varlığını sürdürmektedir. Girişimcilik ve girişimci konusu sosyal bilimler (ekonomistler, işletmeciler, sosyologlar, psikologlar vs.), fen bilimleri ve politik bilimlere kadar tüm disiplinlerin ilgi odağını oluşturmaktadır. Dolayısıyla bu kısımda girişimcinin kim olduğu konusuna değinilerek, günlük hayatta bu kavram ile aynı anlama gelen bazı kavramlar arasındaki farklılıklar belirtilecektir.

1.2.1.1. Girişimci Kimdir?

Girişimci kavramı literatüre, kapitalist üretim sürecine girilmesiyle birlikte girmiştir. Girişimci feodal yapıdan endüstri toplumuna ve endüstri toplumundan bilgi toplumuna geçişte toplumun dinamiğini oluşturan itici güç olmuştur.¹³² Bu itici güç orta çağdan günümüze kadar pek çok ekonomist tarafından değişik anlamlarda ifade edilmiştir.¹³³

Ortaçağ'da girişimci kavramı büyük ölçekli üretim projelerini yöneten bir aktör ya da yönetici olarak benimsenmiştir. Bu türden büyük ölçekli üretim projelerinde girişimci herhangi bir risk almamakta, sadece tahsis edilen kaynakları kullanarak projeyi yöneten kişidir. 17. yüzyılda ise, girişimci kavramı ile risk arasında ilk kez bu dönemde ilişki kurulmuştur. Girişimci kâr ya da zarar etme riskini üstlenerek, devletle anlaşma imzalamak suretiyle mal ya da hizmet tedarikinde bulunan kişidir.¹³⁴

18. yüzyıldan itibaren ise artık girişimci risk üstlenme yanında "yenilikçi" de olmak zorundaydı.¹³⁵

Tarihsel olarak baktığımızda girişimci diye Türkçe'ye çevrilen "entrepreneur" Fransızca kelime "entreprendre"den gelmektedir ve anlamı "bir şey yapmak"tır.¹³⁶

¹³² M. Tamer MÜFTÜOĞLU ve Tülin DURUKAN, **Girişimcilik ve KOBİ'ler**, Gazi Kitabevi, Ankara, Şubat, 2004.

¹³³ İrfan DİLSİZ ve Nihat KÖLÜK, **Meslek Yüksekokulları İçin Girişimcilik**, Detay Yayıncılık, Ankara, 2005, s: 1-4.

¹³⁴ Serpil DÖM, **age**, s: 10; bkznz: Gökhan ÖZKUL (2008), **age**, s: 6.

¹³⁵ İrfan DİLSİZ ve Nihat KÖLÜK, **age**, s: 4.

¹³⁶ P. WESTHEAD and M. WRIGHT, **Advances in Entrepreneurship**, Edward Elgar: Celtenham, UK, 2000.

Ortaçağda, aktif olan ve iş yapan kişi anlamında kullanılmıştır. Ekonomik teoride ilk kez 1730'lu yıllarda Fransız Richard Cantillon tarafından yazılan bir eserde yer almıştır.¹³⁷ İngiliz literatüründe kullanımı ise John Stuart Mill ile 19'uncu yüzyılda başlamıştır. 20'nci yüzyılda ortaya çıkan girişimcilik teorisine göre, girişimci risk alarak yenilik (innovation) yapan kişidir. Diğer bir deyişle, girişimci, fırsatları gözleyen ve onları bulduğunda her tür riski alarak gerçekleştirmeye çalışandır.¹³⁸

Cantillon için girişimciler piyasa sisteminde dengeyi sağlayan ajanlardır.¹³⁹ Cantillon'a göre girişimci ne yenilikçidir ne de arz veya talebi değiştirir. Aslında girişimci anlayışlı, zeki ve risk almaya isteklidir.¹⁴⁰ Cantillon, girişimciyi kapitalist faaliyetlerden ayırmıştır.¹⁴¹ Cantillon'a göre, girişimci belirli bir fiyattan satın alan, ancak belirsiz bir fiyattan ürününü satan, bu nedenle de riskle faaliyetlerini sürdüren kişidir.¹⁴² Bununla birlikte pek çok ekonomist ve düşünür tarafından ileri sürülen girişimci tanımları şöyle sıralanabilir:

Girişimci, mal veya hizmet üretmek/ pazarlamak üzere kar/zarar riskini göze alarak, sahip olduğu sermayeyi yatırıma dönüştüren kişidir.¹⁴³ Girişimci üretim faktörlerini bir araya getirerek, iktisadi mal ve hizmet üretimi için gerekli girişi başlatan, üretim için gerekli finansman kaynaklarını ve üretimin değerlendirileceği pazarları bulan kişidir.¹⁴⁴ Girişimcinin faaliyetlerindeki esas hedefi kar elde etmektir. Yani girişimci kar elde etmek için bir ölçüde risk altına girmekte olup, diğer taraftan üretim faktörlerini temin edip işletmektedir.¹⁴⁵ Girişimci, bir işi yapmaya girişen ve bundan çekinmeyen kişidir.¹⁴⁶ Girişimci her zaman bilinmeyenle ilgilenen, geleceği kurcalayan, olasılıklardan olanaklar yaratan ve kaosları uyuma çeviren kişidir.¹⁴⁷

¹³⁷ R. SWEDBERG, "The Social Science View of Entrepreneurship: Introduction and Practical Applications", R. Swedberg (ed.), **Entrepreneurship: The Social Science View**, Oxford U. Pres, 2000, ss: 7-44.

¹³⁸ J. A. SCHUMPETER, "Entrepreneurship as Innovation", **R. Swedberg (Ed.) Entrepreneurship: The Social Science View**, Oxford: Oxford University Pres, 2000.

¹³⁹ Robert L. FORMAINI, **age**, s: 3.

¹⁴⁰ Simon C. PARKER, **age**, s: 39-40.

¹⁴¹ Bruce A. MCDANIEL, **Entrepreneurship and Innovation: An Economic Approach**, Armonk, New York, USA: M. E. Sharpe, 2002, s: 31.

¹⁴² Robert D. HISRIC and Michael P. PETERS, **age**, s: 6.

¹⁴³ Orhan KÜÇÜK, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi**, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2007, s: 22-23.

¹⁴⁴ M. Tamer MÜFTÜOĞLU ve Tülin DURUKAN, **age**, s: 15.

¹⁴⁵ Mahmut TEKİN, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği**, 5. Baskı, Konya, , 2006, s: 3.

¹⁴⁶ Adnan ÇELİK ve Tahir AKGEMCİ, **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2007.

¹⁴⁷ Michael E. GERBER, **age**, s:24.

Girişimci, düşünce tarzı ve uygulamalarıyla normal insanlardan farklıdır.¹⁴⁸ Girişimci değişik üretim faktörlerini bir araya getirerek risk alan kişidir. Girişimci mevcut kaynakların ve yeteneklerin ötesine uzanarak, fırsatları hayal eden, fırsatları arayan ve onları kovalayan kişidir.¹⁴⁹ Girişimci pazarda mevcut bulunan fırsatları gözleyen ve saptayan, bu fırsatları ve tüketicide var olan talebi iş fikrine dönüştüren, kaynakları bir araya getirerek işletme kuran, risk alan kişidir.¹⁵⁰

Girişimciler, olasılıkları gören ve bu olasılıkları gerçeğe dönüştüren değişim ajanlarıdır.¹⁵¹ Girişimci, toplumun gereksinim duyduğu, dolayısıyla talep edilebilir bir mal veya hizmeti bulup, üretmeye girişen ve yaratıcılığı ile buna ön ayak olan kişidir.¹⁵²

Schumpeter, girişimciyi ekonomik gelişmenin ana temsilcisi olarak görür.¹⁵³ Schumpeter'in tanımıyla girişimcinin fonksiyonu, yeni bir buluşla yeni bir mal üreterek ya da eskisini yeni bir yöntemle üretmek için daha önce denenmemiş bir teknoloji kullanarak üretim sürecinde devrim veya reform yapmaktır.¹⁵⁴

Schumpeter, girişimcilikte dinamizm boyutunun ekonomik kalkınmada insan kaynaklarının önemli bir ögesi olduğunu vurgulayan kişidir. Schumpeter, dinamizm ile ilgili olarak sadece ürünler ve süreçler üzerindeki yeniliklerle yetinmeyip, yeni pazarlar, yeni örgütlenme biçimleri, yeni hammadde kaynaklarını da içeren geniş kapsamlı bir tanımdan bahsetmiştir.¹⁵⁵ Schumpeter'e göre dinamik girişimciler; yeniliği yaratan ve uygulayan, yeni pazarlar, yeni tedarik ve finans kaynakları bularak, yeni üretim teknikleri ve organizasyon şekilleri geliştirerek ekonomik gelişmenin öncülüğünü üstlenen kişiler olarak tanımlanmaktadır. Olağan girişimciler ise; dinamik

¹⁴⁸ Gazanfer SANLITOP, **Kuvözde Çocuk Büyütmek, Başarılı Bir Girişimciden Girişimcilik El Kitabı**, Akis Kitap, İstanbul, 2005, s:27.

¹⁴⁹ Seyfi TOP, **Girişimcilik Keşif Süreci**, Beta Yayınları, İstanbul, 2006, s: 4-5.

¹⁵⁰ İrfan DİLSİZ ve Nihat KÖLÜK, **age**, s: 1.

¹⁵¹ Murat Açıköğretim Yayınları, 4-A, Umut Serisi, **İşletme Bölümü**, Murat İnsan Kaynakları Yayınları, Ankara, 2007.

¹⁵² Orhan KÜÇÜK, **age**, s: 24-25.

¹⁵³ Richard C. B. JOHNSON, **age**, s: 3.

¹⁵⁴ Adnan CEYLAN ve Nigar DEMİRCAN, "Girişimcilerin Başarı, Güç ve Yakın İlişki İhtiyaçlarının Kişilik Özellikleriyle İlişkisi Üzerine Düzce Bölgesi' ndeki KOBİ' lerde Bir Araştırma", **21. Yüzyılda KOBİ' ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri**, Doğu Akdeniz Üniversitesi, 2002, s: 2; bkzn: Gökhan ÖZKUL (2008), **age**, s: 7.

¹⁵⁵ Dennis ANDERSON, "Small Industry In Developing Countries: Some Issues", **The World Bank Staff Working Papers Press**, Washington, D.C., 1984, s: 36-37.

girişimcilerin açtığı bu yoldan ilerleyerek başka bir deyişle onları izleyerek ekonomik gelişmenin boyutunu genişleten kişilerdir.¹⁵⁶

Girişimci, risk ve belirsizlik ortamında yeni iş kaynaklarını görebilen, fırsatları ve kaynakları kazanca ulaşmak ve büyüebilmek için kullanabilen kişidir. Girişimciler genelde sorumluluk alan ve bu yönde isteği olan, hesaplanmış risk alan, başarıma isteği güçlü, enerjisi yüksek, fırsatları ve geleceği sezebilen, vizyonunu gerçeğe dönüştürmek isteyen, başarıyı paradan daha çok önemseyen, değişen olaylara dayanabilen, değişiklikleri benimseyebilen ve şartlara adapte olabilen kişilerdir.¹⁵⁷

Long, girişimcilik tanımlarını karşılaştırarak girişimcilik tanımlarının üç ortak yönünü tespit etmiştir. Bunlar; (1) belirsizlik ve risk, (2) bütünleşik yönetsel beceri ve (3) yaratıcı fırsatçılıktır. Girişimcilik tanımlarının hemen hepsinin üzerinde fikir birliğine vardığı husus girişimciliğin; inisiyatif kullanma, kaynakları pratiğe dönüştürme, sosyal ve ekonomik mekanizmaların organizasyonu, risk üstlenme ya da başarısızlığı göze almadır.¹⁵⁸

1.2.1.2. Girişimci İle İlgili Bazı Temel Ayrımlar

Genellikle sermayedar, kapitalist, işadamlığı, işveren, patron, yönetici, teknisyen, teknokrat ve girişimci kavramları birbirlerinin yerine kullanılmakta, açık ve kesin tanımlarının yeterince bilinmemesinden dolayı tanımlar karıştırılmaktadır. Bu kavramların çok yakın ilişki içinde olması ve benzerlikler göstermesi birini diğerinden ayırmayı zorlaştırmaktadır. Ancak tüm zorluğa rağmen söz konusu kavramları birbirinden ayırmak ve açıklığı kavuşturmak gerekmektedir.

1.2.1.2.1. Sermayedar- Girişimci Ayrımı

Günlük yaşamda sermaye, para anlamında kullanılan bir kavramdır. Kişiler sermayeyi kendi tasarrufları ile veya kredi alarak karşılamaktadırlar. Ekonomi biliminde sermaye, mal ve hizmet üretmek için kullanılan üretim araçları anlamına gelir.¹⁵⁹ Sermayedar veya kapitalist kavramı, bir işletmeyi kurmak adına gerekli olan

¹⁵⁶ Canan ÇETİN, **Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi**, Der Yayınları, İstanbul, 1996, s: 29.

¹⁵⁷ Abdullah BOZGEYİK, **Girişimcilik Ruhunuzu Ateşleyin: Girişimcilere Yol Haritası**, Hayat Yayıncılık, İstanbul, 2005, s: 37-38.

¹⁵⁸ Yunus TEKAYAKLI, **age**, s: 35.

¹⁵⁹ M. Tamer MÜFTÜOĞLU ve Tülin DURUKAN, **age**, s: 14.

sermayeye, yani mal ve hizmet üretmek için gerekli olan üretim araçlarına sahip olmayı ifade etmektedir.¹⁶⁰

Uygulamada sermayedar fiilen yatırıma girdiği ve işletmesinin kurucusu olduğundan girişimci ile karıştırılmaktadır. Oysa girişimcilik, risk alabilme, dinamizm, yaratıcılık vb. nitelikler gerektirmektedir. Her sermaye sahibinde bu niteliklerin bulunması beklenemez. İstikrarlı bir gelişme sağlayan kazanç sermayedar için yenilikler yaratmaktan, riske girmekten, yeni başarılar peşinde koşmaktan daha cazip olabilmektedir.¹⁶¹ Diğer taraftan girişimci olabilmek için para sahipliği gerekli ve yeterli tek şart olarak görülmektedir. Sonuç olarak da parasal imkana sahip olan her kişi kendisini girişimci olarak görmekte ve bir yatırıma girmektedir. Fakat çoğu başarısız olmaktadır. Oysa girişimci başkasının ya da başkalarının parasını değerlendirebilen kişidir. Girişimcinin toplumsal fonksiyonu da burada yatmaktadır.¹⁶²

1.2.1.2.2. İşveren/ Patron- Girişimci Ayırımı

Ekonomi, işletme ve sosyal politika literatüründe işveren, işçi veya iş- göreni istihdam eden, işgücü kiralayan ve bu sıfatla işgücü sahiplerine karşı sorumlu olan kişidir.¹⁶³ Patron ise işveren kavramını da içerisine alan ve sermaye sahibi olmakla ilgili bir kavramdır.¹⁶⁴ Günlük yaşamda işveren, patron gibi isimlerle aynı anlamda kullanılan girişimci ise, diğer insanların fark edemediği fırsatları hayal eden, arayan, kovalayan ve bunları ticarileştirebilen, bilinmeyenlerle uğraşan ve risk alabilen bir kişidir.

1.2.1.2.3. Yönetici-Girişimci Ayırımı

En basit tanımıyla başkalarına iş gördüren kişi olan yönetici, lider tarafından geliştirilen ve hayal gücü ile vizyona dayanan yönlendirmeye uygun olarak planlar yapan ve bu planları usullerine uygun olarak uygulayan ve öngörülen hedeflere ulaştıran kişidir.¹⁶⁵ Diğer bir deyişle yönetici, girişimcinin ileri sürdüğü fikirleri uygulamak ve gösterdiği hedeflere ulaşabilmek için yolları saptayan ve bunu yaparken

¹⁶⁰ Semra ARIKAN, **Girişimcilik, Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular**, Siyasal Kitabevi, Ankara, 2004, s: 60.

¹⁶¹ M. Tamer MÜFTÜOĞLU ve Tülin DURUKAN, **age**, s: 14-15.

¹⁶² Gökhan ÖZKUL (2008), **age**, s: 9-10.

¹⁶³ M. Tamer MÜFTÜOĞLU ve Tülin DURUKAN, **age**, s: 13.

¹⁶⁴ Semra ARIKAN, **age**, s: 60.

¹⁶⁵ M. Tamer MÜFTÜOĞLU ve Tülin DURUKAN, **age**, s: 12-13.

içinde bulunduğu durumun muhasebesini yapan, bu yollardan geçişin zamansal ve parasal programını düzenleyen kişidir.¹⁶⁶ Dolayısıyla, girişimci ekonomik mal ve hizmet üretmek veya pazarlamak üzere kendi sahip olduğu veya başka kaynaklardan sağladığı sermayeyi tehlikeye sokarken, yönetici riski başkalarında olmak üzere ekonomik mal ve hizmet üretmek veya pazarlamak görevini yerine getirir.¹⁶⁷

Girişimciler ile yöneticilerin bazı ortak sorunları olabileceği gibi, çelişkili sorunları da vardır. Bazı problemlerin çözümü yöneticiler için yarar sağlarken, girişimciler için daha büyük sorunlar ortaya çıkarır. Örneğin, istikrarsız bir iş ortamı yöneticiler için oldukça olumsuz bir durumu ifade ederken, girişimci için ise yeni fırsatlar anlamına gelebilir.¹⁶⁸

Girişimci nitelikleri arasında yöneticilik de söz konusudur. İşletmenin kuruluş sonrası faaliyetlerinin yürütülmesi için girişimci dilerse işletme yöneticiliği de yapabilir. Çünkü girişimsel kimlikle bir organizasyonu kuran girişimci, kurmuş olduğu organizasyonu yönetirken, organizasyonun büyüme evresine girmesiyle birlikte, daha profesyonel bir yönetici kimliğine girme gereksinimi duyabilir. Fakat girişimci, yönetim görevini bizzat yürütmek istemiyorsa bunu bir başkasına da devredebilir. Böylece yönetici dediğimiz kişi işletme başına geçmiş olur.¹⁶⁹

1.2.1.2.4. Teknisyen/Teknokrat-Girişimci Ayırımı

Teknisyen veya teknokratlığa, “bir şeyin doğru yapılmasını istiyorsan, kendin yap” ilkesi yön vermektedir. Teknisyene göre işlerin hayal edilmesi değil, yapılması gerekmektedir.¹⁷⁰ Bir işin herhangi bir teknisyenin gözünde bir değer taşıması için, fikir aşamasından, uygulama aşamasına doğru bir seyir izlemesi gerekmektedir. Teknokrat, yenilikleri ortaya koyan, girişimci ise bunu piyasalaştırabilen bir özellik taşımaktadır.¹⁷¹ Girişimci gelecekte, teknisyen ise günümüzde yaşamaktadır. Girişimci hayal eder, teknisyen ise gerçekleştirir.¹⁷²

¹⁶⁶ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 27.

¹⁶⁷ Gökhan ÖZKUL (2008), *age*, s: 10-11.

¹⁶⁸ Gökhan ÖZKUL (2008), *age*, s: 11.

¹⁶⁹ Gökhan ÖZKUL (2008), *age*, s: 11.

¹⁷⁰ Michael E. GERBER, *age*, s: 26-27.

¹⁷¹ Adnan ÇELİK ve Tahir AKGEMCİ, *age*, s: 9.

¹⁷² Michael E. GERBER, *age*, s: 27.

1.2.1.3. Değişen Dünyada Girişimcilerin Değişmeyen Özellikleri

İletişim teknolojisindeki gelişmeler, girişimcileri de astronotların uzaydan dünyayı gördükleri gibi, küçük ve bütün bir küre olarak görmeye zorlamaktadır. Dünyanın küçük, ancak hareketli ve cıvıl cıvıl bir küre olarak algılanması, başta girişimciler olmak üzere, her alanda mükemmeli arayanlara, mükemmelliği sorgulamaya götürmektedir. Girişimciler için mükemmel olmanın değişmez ve her yerde aynı sonuçları veren bir formülü yoktur. Ancak dünyanın neresinde olursa olsun, her girişimcinin değişmez özellikleri vardır. İşte girişimciyi başarılı kılan değişmez nitelik şunlardır:¹⁷³

- Dürüstlük, dünyanın her yerinde bir girişimcinin en önemli ve vazgeçilmez sermayesidir.
- Risk almasını bilmeyen bir girişimci, hiçbir zaman iş hacmini büyüterek, dünya pazarlarına açamaz.
- Yenilik peşinde koşmayan bir girişimci, en büyük zenginlik kaynağı verimliliği artıramaz.
- Girişimci ordu gibi değil, orkestra gibi örgütlenmesini bilmeli ve ekip çalışmasına yatkın olmalıdır.
- Girişimci sorunları ele alırken, kayaya değil, suya benzemeli, su gibi uyumlu, sabırlı, sinerji ve hayat kaynağı olmalıdır.
- Girişimci zamana egemen olmazsa, zaman ona egemen olur. O zamanın çırağı değil, ustası olmalıdır.
- Girişimcinin dünyasında ümitsizliğe kesinlikle yer yoktur. Ümitsizliğin olduğu yerde üretim olmaz.
- Adalet odaklı olan bir girişimcinin çalışması, adil yönetimin örneği olur.
- Öğrenmesini öğrenen girişimci dünya standartlarında üretmesini de başarır.
- Girişimci çekirdekte meyveyı, meyvada da ağacı görebilendir.
- Girişimci çöküşte yükselişi görebilendir.

¹⁷³ Nazif ERDOĞAN, *Girişimcilik ve Girişim Kültürü*, İGİAD Yayınları, İstanbul, 2008, s: 26-27.

- Girişimci misyonu olmayanın vizyonu olmayacağının bilincindedir.
- Girişimci dünyadaki gelişmelere ayak uydurmada sorumluluğu başkalarına yüklemmez.
- Girişimci inisiyatif kullanmadan hiçbir zaman kaçınmaz.

Girişimcilerin yukarıda sıralanan özellikleri her toplumda, her ülkede geçerli, açık, anlaşılabilir ve yalındır. Bu nitelikleri taşıyan girişimciler kendi yol haritalarını kendileri hazırlarlar. Girişimcinin başarıya giden tek bir yol haritası yoktur.¹⁷⁴

1.2.2. GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI

Girişimcilik, literatürde pek çok ekonomist ve araştırmacı tarafından önem verilen ve farklı bakış açıları getirilen bir kavramdır. Buna rağmen literatürde girişimcilik kavramının ne olduğu konusunda henüz bir uzlaşma sağlanamamıştır. Bu bağlamda bu kısımda girişimcilik kavramının kapsamı hakkında bilgi verilerek, girişimciliğin temel fonksiyonlarına ve girişimci olma şekillerine değinilecektir.

1.2.2.1. Girişimciliğin Tanımı ve Kapsamı

Girişimcilik bireysel ve toplumsal anlamda bir refah yarattığı için pek çok araştırmacının ilgi odağı olmuştur.¹⁷⁵ Girişimcilik kavramı, pek çok yazar tarafından farklı bakış açılarıyla incelenmiştir. Girişimcilik kavramının farklı bakış açılarıyla dile getirilmesi girişimciliğin sürekli olarak değişen bir olgu olduğunu göstermektedir.¹⁷⁶

Girişimcilik, insanın düşünsel emeğinin ekonomik değere dönüşmesi olarak ifade edilmekte ve üretim faktörleri arasında yer almaktadır. Girişimcilik kavramı çoğunlukla; risk, sermayenin tedarik edilmesi, arbitraj ve üretim faktörlerinin koordinasyonu gibi konular ele alınarak açıklanmaya çalışılmıştır.¹⁷⁷

Girişimcilik, çevrede var olan veya değer yaratmak için girişilen yenilik vasıtasıyla yaratılan fırsatları kullanma sürecidir. Girişimcilik çoğu kez bireysel veya

¹⁷⁴ Nazif ERDOĞAN, *age*, s: 27-28.

¹⁷⁵ İrfan DİLSİZ ve Nihat KÖLÜK, *age*, s: 1.

¹⁷⁶ Mehmet BAŞAR, B. Tuğberk TOSUNOĞLU, A. Emre DEMİRCİ, **Girişimcilik ve Girişimcinin Yol Haritası: İş Planı**, Eskişehir Ticaret Odası Yayını, Eskişehir, 2001, s: 4.

¹⁷⁷ Murat Açıköğretim, *age*, s: 355.

takım olarak yeni iş risklerinin oluşumunu ve yönetilmesini kapsar.¹⁷⁸ Yani girişimcilik, girişimcilerin risk alma, fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçlerinin tümüdür.¹⁷⁹

Nitelikli ve aile geçmişi olan insanların yer aldığı dış kaynaklı bir olgu olarak saptanan girişimcilik aslında firma ve organizasyonlar tarafından geliştirilen yeni bilgiyle yatırımcılar tarafından oluşturulan fırsatlara cevap veren, bilginin ticarileştirilmesi sonucu doğan fırsatları tamamiyle inceleyen iç kaynaklı bir olgudur.¹⁸⁰

J. A. Schumpeter'in çalışmalarında ise 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.¹⁸¹

Maria Elizabeth Kruger'e göre girişimcilik, yaratıcı faaliyetlerde bulunan girişimcilerin kabul edilebilir fırsatları keşfetmesi ve geliştirmesi yolunda kritik risklerle karşı karşıya kaldığı süreçtir.¹⁸²

A. T. Gartner'e göre girişimcilik, birçok bileşeni olan bir olgudur. Ayrıca bu bileşenler, girişimcilik olayının oluştuğu çevresel ortama göre değişmektedir.¹⁸³

Özetle girişimcilik, girişim faaliyetinin sonunda para, servet, gelir gibi bir ödül olan ekonomik; bireysel bağımsızlık, tatmin, haz gibi psikolojik; statü, itibar, güç gibi sosyolojik sonuçlara yol açan tehlike, tuzak, streslerle dolu ve özel gayret gerektiren bir değer yaratma sürecidir.¹⁸⁴

¹⁷⁸ Terence E. BROWN and Jan ULIJN, **Innovation, Entrepreneurship and Culture: The Interaction Between Technology Progress and Economic Growth**, Edward Elgar Publishing, USA, 2004, s: 5.

¹⁷⁹ TÜSİAD, **Türkiye' de Girişimcilik**, TÜSİAD, Yayın No: 12/ 340, İstanbul, 2002, s: 34.

¹⁸⁰ David B. AUDRETSCH, **Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth**, Edward Elgar, Northampton, USA, 2006, s: 38.

¹⁸¹ Mehmet BAŞAR, B. Tuğberk TOSUNOĞLU, A. Emre DEMİRCİ, **age**, s: 4.

¹⁸² Maria Elizabeth KRUGER, **Creativity In The Entrepreneurship Domain**, University of Pretoria etd., April 2004, s: 1.

¹⁸³ Mehmet BAŞAR, B. Tuğberk TOSUNOĞLU, A. Emre DEMİRCİ, **age**, s: 4.

¹⁸⁴ Gökhan ÖZKUL (2008), **age**, s: 13.

1.2.2.2. Girişimciliğin Temel Fonksiyonları

Girişimci her alandaki yeniliği başlatan kişi olduğu gibi, yeniliklerin sürdürölmesi ve geliştirilmesi de onun karar ve uygulamaları sonucunda gerçekleşebilir. Bu karar ve uygulamaları yönlendiren girişimci költer ve zihniyetinin oluşumunda bu kişilerin, iş adamı olmadan önceki uğraşları, eğitim düzeyleri gibi toplumsal ve ekonomik nitelikleri ile bireysel özellik ve davranış boyutları etkili olacaktır.¹⁸⁵

Toplumda girişimci rolü oynayan kimselerin yüklendikleri işlerin bütünü müteşebbisin fonksiyonları olarak adlandırılır. Çağdaş bir girişimcinin yerine getirmesi gereken fonksiyonlar şöyle sıralanabilir.¹⁸⁶

- ***Yeni mal veya hizmet üretmek:*** Bilinen mal veya hizmetlerin nitelik ve kalitelerini yükseltmeleri gerekir. Bu fonksiyonu etkili bir biçimde yerine getirebilen girişimciler bu alandaki çabaları nedeniyle büyük kazanç sağlayabilirler.
- ***Yeni üretim yöntemleri geliştirmek ve uygulayabilmek:*** İşadamları bazen yeni mal ve hizmetleri üretmek yerine, eskiden beri üretilmekte olan bir kısım mal ve hizmetlerin üretim yöntemlerini veya pazara sunuş biçimlerini değiştirmek suretiyle, büyük kar sağlayabilirler.
- ***Endüstride yeni organizasyonlar kurmak:*** Bununla girişimcilerin belirli bazı örgütlenmelere giderek, gerek örgütsel ve gerekse çevresel yapıyı değiştirmeleri ifade edilmektedir.
- ***Yeni pazarlara ulaşmak:*** Girişimciliğin bir diğer fonksiyonu ölke içinde ve dışında yeni pazarlar bularak mal ve hizmet satışlarını arttırmak şeklinde ifade edilebilir. Günümüzde pazar paylarını genişletmek için dolaylı bazı yollar bulunmuştur. Tüketicilerin satın alma güçlerini yükseltici çabalara girişmek, ekonomik kalkınmayı sağlamak ve gelir dağılımını daha dengeli hale getirmek için mevcut dengeleri kaldırmak bu yollardan sadece biridir.

¹⁸⁵ Oğuz AKTAN, **Türk İş Adamı ve İşletmesi**, Gündoğan Yayınları, Ankara, 1996.

¹⁸⁶ Tınaz TİTİZ, **Girişimcilik**, İnkılap Kitabevi, İstanbul, 1994.

- **Hammaddelerin ve benzeri maddelerin sağlanabileceği yeni kaynaklar bulmak:** Girişimciler ülke içinde veya dışında üretim koşullarını değiştirecek hammadde kaynakları bulup, denetimleri altında toplarlar. Bu çeşit kaynakları denetimi altına alan şirket veya girişimciler rakiplerine oranla daha büyük karlar sağlarlar.

1.2.3. GİRİŞİMCİ OLMA ŞEKİLLERİ

1.2.3.1. Mal ve Hizmetleri Üretme ve Pazarlama boyutu

Mal ve hizmetleri üretme ve pazarlama durumuna göre girişimci olma şekli başlıca iki gruba ayrılmaktadır. Bunlar; *Fırsat girişimciliği* ve *Yaratıcı girişimciliktir*.¹⁸⁷

Fırsat Girişimciliği: Mevcut ve potansiyel pazardaki değişimin getirdiği fırsatları görerek veya potansiyel fırsatları sezinleyerek mevcut veya hedef pazara mal satmak amacıyla yapılan girişimciliktir. Fırsat girişimciliği, ekonomide canlılık nedeniyle pazarda meydana gelen genişleme veya ekonomik kriz ile birlikte pazara yeterince mal sunulamaması veya pazarın isteğine uygun fiyat ve kalitede mal sunulamaması nedeniyle ortaya çıkan fırsatları değerlendirmeyi öngörmektedir. Fırsat girişimciliğinden gerektiği şekilde yararlanabilmek için girişimcinin pazardaki fırsatları değerlendirebilecek ve kar edebilecek bir bilgi birikimi ve yeteneğe sahip olması gerekir.

Yaratıcı Girişimcilik: Yeni bir fikir ve buluşu ya da mevcut bir mal veya hizmeti dizayn ederek ve fiyat, kalite gibi özellikleri iyileştirerek kar edebilecek şekilde pazara sunulmasıyla yapılan girişimciliktir. Yaratıcı girişimcilik sürekli yenilikçi pazarlama, yeni mal ve hizmet tasarımı ile fiyat ve kalite farklılaştırması esasına dayanmaktadır. Günümüzde birçok işletme yeni mal ve hizmet geliştirerek ve pazara sunarak yaratıcı girişimcilik yapmaktadır.

1.2.3.2. İşletme Çevresi Boyutu

Girişimcilik, işletme çevresi boyutlarına göre üç gruba ayrılmakta olup, bunlar; *Yerel girişimcilik*, *Bölgesel girişimcilik* ve *Uluslararası girişimciliktir*.

¹⁸⁷ Mahmut TEKİN, *age*, s: 12.

Yerel Girişimcilik: Henüz yeni bir işe başlayan ve girişimciliğin henüz başlangıcında yapılan girişimcilik türüdür. Bu girişimcilik türünde işletme sermayesi ve iş hacmi sınırlıdır.

Bölgesel Girişimcilik: Girişimciliğin yerel girişimciliğe göre daha ileri aşamasıdır. Bu tür girişimcilikte işletme sermayesi ve iş hacmi daha fazladır.

Uluslararası Girişimcilik: Girişimciliğin en son aşaması olan türüdür. Bu tür girişimcilikte bir veya daha fazla girişimci bir araya gelerek küresel girişimcilik yapmaktadır. İşletme sermayesi, personel sayısı ve iş hacmi çok büyüktür. Ülkemizde girişimciliğin önemli bir kısmı küçük ve orta ölçekli işletme şeklinde faaliyet gösteren işletmelere sahip bulunmaktadır. Bu duruma bağlı olarak girişimcilerin daha çok yerel ve bölgesel girişimcilik şeklinde faaliyet gösterdikleri görülmektedir. Uluslararası girişimcilik yapan girişimci sayısı daha azdır.

1.2.3.3. Girişimcilik Sermayesine Sahip Olma Boyutu

Girişimcilik sermayesine sahip olma durumuna göre ülkemizde girişimci olma şekli sermayenin sahipliğine göre üç gruba ayrılmakta olup, bunlar; *Özel girişimcilik*, *Kamu girişimciliği* ve *Karma girişimciliği*.¹⁸⁸

Özel Girişimcilik: Özel girişimciler, sermayesinin tamamı şahıslara ait girişimcilerdir.

Kamu Girişimciliği: Sermayesinin tamamı kamuya ait olan girişimlerdir.

Karma Girişimcilik: Sermayesinin bir kısmı özel şahıslara bir kısmı da kamuya ait olan girişimlerdir.

1.2.3.4. Pazarda Gelişme ve Değişime Önderlik Etme veya İzleme Boyutu

Pazarda Gelişme ve Değişime Önderlik Etme veya İzleme Boyutuna göre ülkemizde girişimci olma şekli yenilikçi girişimciler ve takipçi girişimciler olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır.¹⁸⁹

Yenilikçi Girişimciler: Pazardaki değişimi izleyen yeni fikir ve yeni pazar arayışında olan yeni mal ve hizmet tasarlayan girişimcilerdir.

¹⁸⁸ Mahmut TEKİN, *age*, s: 13.

¹⁸⁹ Mahmut TEKİN, *age*, s: 14.

Takipçi Girişimciler: Pazardaki gelişmeleri izlemekle yetinen bu gelişmelere göre davranan, yenilik yapan girişimcilerin yolunda giden girişimcilerdir. Takipçi girişimcilerin yenilikçi girişimcileri izlemek yerine mevcut olanla yetinip “komşuda görülen başarılı örneği taklit” şeklinde bir uygulama içerisinde bulundukları görülmektedir.

1.2.3.5. Bilişim Teknolojilerini Kullanma Boyutu

Bilişim teknolojilerini kullanma boyutuna göre bir başka girişimci olma şekli ise sanal girişimciliktir.

Sanal girişimcilik: Bilişim ortamında bilgisayarlar kullanılarak açılan siteler aracılığıyla, pazara mal ve hizmet sunulan girişimcilik türüdür.

1.2.3.6. Chicken Modeli

Chicken modeline göre girişimcilik; talep, hükümetin etkisi, özel sektörün etkisi ve siyasi etkinin ürünüdür. Bu etkilerin içinde arz faktörünün eksik olduğu görülmektedir. Bunun nedeni, girişimcinin talebe, bu talebi karşılayacak kadar arz sağlayarak tepki verdiğinin düşünülmesidir. Yani girişimci yeni bir ürün belirler ve yeni ürünün arzını kabul edecek bir pazar geliştirir. Girişimciliği oluşturan bu dört etkinin sonucu olarak ürünlerin alım-satımının kar elde etmek güdüsüyle açık pazarlarda yapıldığı açık pazar girişimciliği, bazı faaliyetlerin hükümetten alınan fonlarla veya sübvansiyonlarla gerçekleştirilen kısmi devlet destekli girişimcilik ve bütün faaliyetlerin fonu hükümet tarafından sağlanan tam devlet destekli girişimcilik şeklinde üç girişimcilik türüne ulaşılır.¹⁹⁰

1.3. GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHİ GELİŞİMİ, ÖNEMİ VE TEMEL TAŞLARI

Girişimciliğin tarihi aslında piyasa ekonomisinin tarihi demektir. Bu nedenle girişimcilik, risk alma, yenilikleri yakalama, fırsatı değerlendirme ve tüm bunların hayata geçirilme süreci olarak anlam kazanmaktadır. Girişimci davranışları içinde bulundukları sistemin parametreleri tarafından şekillendirilmektedir. Günümüzde rekabet gücünün bileşenlerinde meydana gelen büyük değişim, girişimcinin önemini emsalsiz bir şekilde artırmaktadır. Daha önceleri bir ülkenin mukayeseli üstünlüklerini

¹⁹⁰ John CHICKEN, **Yönetim ve Girişimcilik**, Çev: Beyhan KURT, Epsilon Yayınları, İstanbul, 2002, s: 32-34.

ve bunun beraberinde getirdiği rekabet gücünü (i) iş bölümü ve uzmanlaşma, (ii) sahip olduğu yeraltı ve yerüstü tabii kaynaklar ve (iii) ulusal tasarrufların düzeyinin belirlediği varsayılmakta idi. Vurgu daha çok üretim eksenli idi. Günümüzdeki gelişmeler bu unsurları yok saymamızı gerektirmese de önemlerinin azalmasına neden oldu. Bu dönemde rekabette ağırlık teknoloji paradigmalarına, toplumsal organizasyonlara ve yönetim kapasitesine kayarken, bu da diğer faktörlerin yanı sıra, girişimcinin önemini daha da artırmaktadır.¹⁹¹

Bu kısımda en eski aktivitelerden biri olan girişimciliğin tarihi gelişimi üzerinde durulup, girişimciliğin öneminden bahsedilerek, girişimciliğin temel taşlarını oluşturan öğelerin en önemlilerine değinilecektir.

1.3.1. GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHİ GELİŞİMİ

Tarihsel açıdan girişimcilik en eski aktivitelerden biridir. Yeni iş imkanlarını keşfetmek veya tanımlamak ve bu imkanları ekonomik kazanç için yeni girişimlerde kullanmak insan yaşamında daima önemli olmuştur. Tarihe baktığımızda, geçmişten bugüne kadar tarihin her aşamasında girişimsel aktivitelerin ne kadar önemli olduğu ile ilgili örnekleri rahatlıkla görebiliriz.¹⁹² Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş ve gittikçe büyüyen küreselleşme olgusu girişimciliğin önemini daha da arttırmıştır.

1.3.1.1. Zenginliğin Anahtarı Olan Girişimciliğin Ortaya Çıkışı

Tarihi neredeyse insanlık tarihi kadar eski olan "*girişimcilik*", insanlığın bilinen dönemlerinden bu yana ekonomik ve toplumsal gelişmede daima anahtar rol oynamış bir olgudur. İlk çağlardan beri, insanların sayısız gereksinimlerini karşılamak için gerçekleştirilmiş, üretim faaliyetleri bu da girişimciliği ortaya çıkarmıştır. Girişimciliğe ilişkin gelişmeler, bugün modern üretim ve yönetim tekniklerine ulaşıncaya kadar çeşitli evrelerden geçmiştir.¹⁹³

İnsanoğlunun tarihin ilk yıllarından bu yana yaşamak ve ihtiyaçlarını karşılamak için yaptığı her faaliyet aslında basitçe girişim olarak nitelendirilebilir.

¹⁹¹ İbrahim ÖZTÜRK, *İktisadi Girişim ve İş Ahlakı Derneği 2008 Girişimcilik Raporu*, İGİAD Yayınları, 2008, İstanbul, s: 6-7.

¹⁹² Gökhan ÖZKUL (2008), *age*, s: 21.

¹⁹³ Bekir PARLAK, "Yükselen Trend: Girişimcilik", *tchayat Dergisi*, <http://www.tchayat.org/modules.php?name>, 2005, (Erişim:10.11.2008); bkzn: Gökhan ÖZKUL (2008), *age*, s: 21-22.

Avcılık, çiftçilik, hayvancılık, ticaret, vb. gibi her türlü faaliyet tarihin ilk dönemlerinden beri insanoğlunun girişimci olduğunu ortaya koymaktadır.¹⁹⁴

Anadolu'nun sosyo-ekonomik tarihinde girişimcilerin çok önemli bir yeri vardı. İlk Çağ Anadolu medeniyetlerinde tüccarlar ve zanaatkarlar, hem devlet yönetimi, hem de ekonomik işleyiş ve toplumsal düzen açısından kilit rol oynuyorlardı. Anadolu'nun ve etrafındaki coğrafyanın dört bir yanına yayılan girişimciler, gittikleri yere hayat vermişler, ticareti ve ekonomiyi geliştirmişler, dolayısıyla toplumsal ilerlemeye ön ayak olmuşlardır. O dönemdeki devlet yönetiminde, devletin taşrayı idare etmesinde, vergilerin alınmasında, vergi karşılığı toprakların işlenmesi ve asker barındırılmasında girişimci sınıfın birinci planda geldiği görülür.¹⁹⁵

Başlangıçta girişimcilik, kişilerin kendi sermayeleri ile iş kurması olarak algılanıyordu. Adam Smith ve erken dönem İngiliz klasik iktisatçıları, girişimciye tüm ekonomik aktivitelerde oldukça önemsiz bir rol vermişlerdir. Klasik iktisatçılar girişimciyi; “bir lider veya bir yönetici olarak değil, sadece “kapital sağlayan bir kişi” olarak görmüşlerdir. Buna göre bir kişi veya grup, sistem kapsamında önemliydi. Bunun yanı sıra, arz fonksiyonu ekonominin lokomotifini olarak görülüyor; “ne üretirsem satarım” ilkesi içerisinde, talebin ön plana çıktığı bir girişimcilik türü oluşturulamıyordu.¹⁹⁶

Feodal Beylikler ve İmparatorluklar dönemindeki girişimciler nasıl bir önceki çağa göre büyük işlere adım atmışlarsa, ulus-devlet döneminde girişimcilik hareketlerinin, feodal döneme göre daha da yoğunlaştığı ve etkilerini arttırdığı gözlenmiştir. Ulus-devlet döneminde girişimcilik olgusu da dönüşüme uğramıştır. Bu dönemde girişimciler, uzun dönemli kâr beklentisini ön plana çıkarmışlar, yeni hammadde arayışı içine girmişler, yeni teknikler geliştirmişlerdir.¹⁹⁷

İngiltere'de doğan sanayileşme süreci ile birlikte girişimci insan tipi bambaşka nitelikler kazanmaya başladı. Girişimciliğin niteliklerindeki bu değişim, aynı zamanda

¹⁹⁴ Murat DEMİREZ, *Girişimciliğin Tarihçesi*, s: 1, <http://www.finans.ekibi.net/forum/girisimciligin-tarihcesi-t-213.html>, (Erişim: 09.10.2008); bkzn: Gökhan ÖZKUL (2008), *age*, s: 22.

¹⁹⁵ Bekir PARLAK, *age*.

¹⁹⁶ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 30.

¹⁹⁷ Bekir PARLAK, *age*; bkzn: Gökhan ÖZKUL (2008), *age*, s: 23.

girişimcinin ekonomik değerini ve dolayısıyla toplumdaki önemini artırmıştır. Nitekim bu gelişmenin sonucu olarak ekonomide de girişimcilik bir üretim faktörü olarak kabul edilmeye başlanmıştır.¹⁹⁸

Yüzyılın birinci yarısında, ilk kez limitet (sınırlı sorumlu) şirketlere sık sık başvurulması, ticaret örgütünün bir yöntemiymi. 19. yüzyılın ikinci yarısında şirket sahipliğinin ve yönetimin gitgide birbirinden ayrılması girişimciliğin önemini attırdı. Bu durum, girişimci pozisyonunun yeniden değerlendirilmesine ve ticarete daha büyük bir önemle yer almasına neden olmuş, çıkan literatür çoğunlukla girişimciyle idareci arasındaki farklılıklar üzerinde yoğunlaşmıştır.¹⁹⁹

1.3.1.2. Sanayi Toplumundan Bilgi Topluma Geçiş

Bilim, son yıllarda özellikle batı toplumlarında, bilginin evreninde köklü değişimlerin yaşandığını varsaymaktadır. Bu değişimi, toplumsal yapılarda adlandırma çabaları Sanayi Toplumu'ndan Bilgi Toplumu'na geçiş biçiminde yoğunlaşmaktadır.²⁰⁰

Dünya Savaşı'nın sona ermesiyle birlikte, kapitalist ve sosyalist sistemler arasında bir rekabet başlamış ve bu rekabetin "uzay çağı"nı başlattığı ileri sürülmüştü. Bu rekabetin en önemli sonucu, büyük teknolojik gelişmeler olmuştur. Özellikle bilgisayar ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler çeşitli düşünürlerce, insanlık tarihinde yeni bir toplumsal gelişmenin habercisi olarak algılandı.²⁰¹ Daniel Bell (1973), Yoneji Masuda (1981) ve Alvin Toffler (1981) gibi düşünürler tarım ve sanayi toplumlarından bütünüyle farklı bir "bilgi toplumu"nın ortaya çıkmakta olduğunu ve bu toplumsal aşamada insanlığın daha özgür bir ortama kavuşacağını ileri sürdüler. Onlara göre, buhar makinesi insanın fiziki gücünü nasıl katlamışsa, bilgi teknolojileri insan aklının gücünü öylesine katlamışlardır. Buhar makinesi ekonomik ve toplumsal

¹⁹⁸ Özdemir YARAR, **Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Geliştirilmesi Semineri**, MPM Yayınları, No: 120, Ankara, 1973, s: 110.

¹⁹⁹ A. Memduh ÜREYEN, "Türkiye' de Çalışma Mevzuatı ve Küçük ve Orta Boy Teşebbüslerin Mevzuat Sorunları", **Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Sorunları, Çözüm Yolları ve Geliştirilmesi Semineri**, MPM Yayınları, No: 358, Ankara, 1987, s: 124.

²⁰⁰ Güney NAİR, "Bilgi' nin Değişen Anlamı ve Kavram Tartışmaları", **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt: 2, Sayı: 1, 2001, s: 329.

²⁰¹ Ahmet ÇELİK, "Bilgi Toplumu Üzerine Bazı Notlar", **Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi**, Cilt: 15, Sayı: 1, Ankara, 1998, s: 54.

gelişmeleri nasıl etkilediyse, günümüzde de bilgisayar ve iletişim teknolojileri insan ilişkilerinde devrimci bir etki yaratmaktadır.²⁰²

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişle, sermaye stratejik kaynak olmaktan çıkmış ve yerini bilgiye bırakmıştır. "*Kapitalist Ötesi Toplum*" da Peter Drucker, bilginin dinamiğindeki değişimleri açıklarken, bilginin günümüzde anlamlı tek kaynak olduğunu ifade etmektedir. Geleneksel üretim faktörleri toprak, emek ve sermaye ortadan kalkmış değildir. Fakat artık onlar ikinci plana düşmüştür. Drucker, geleneksel üretim faktörleri için, yeter ki bilgi olsun kolaylıkla elde edilebilir şeylerdir onlar demektedir.²⁰³

Bilgi toplumu, bilgi üretimi ve iletiminin yaygınlaştığı, bilginin temel sermaye ve ana güç olduğu, bilgi işi ile uğraşanların çoğunlukta olduğu öğrenmenin hayatın bir parçası haline geldiği bir toplumsal yaşam biçimi şeklinde tanımlanabilir.²⁰⁴

Bilgi teknolojilerinin 1990'lı yılların ortalarında internet ve web temelli uygulamaların da yardımıyla, günümüz işletmelerinde yaygın kullanılmaya başlanması, örgütler arası ve örgüt içi ilişki ve süreçler üzerinde köklü etkiler meydana getirmiş, bu durum işletmeleri değişen şartlara uyum sağlamaya zorlamıştır. Bu değişim süreci, aynı zamanda dijitalleşme süreci olarak da değerlendirilmektedir. Çünkü bu dönem, bilginin aktarılmasında ve üretilmesinde, dijital teknolojilerin etkinlik kazandığı bir dönemi ifade etmektedir. Böylece bilgisayarların arasında kurulan ağlar yolu ile dünyanın bir ucundan diğerine her türlü bilgi aktarılabilir.²⁰⁵

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler sonucunda, sanayi ekonomisi yerini bilgi ekonomisine bırakmıştır. Ekonominin temel unsurları olarak değerlendirilen üretim, tüketim, dağıtım ilişkileri ve ekonomik yapının tümü, bilgi temeli üzerine yeniden yapılanmıştır. Böylece bilgi ekonomisini diğer ekonomilerden ve sanayi ekonomisinden ayıran temel fark, bilginin üretim faktörleri içinde birincil

²⁰² Ahmet ÇELİK, *age*, s: 54-55.

²⁰³ Gökhan ÖZKUL (2008), *age*, s: 27.

²⁰⁴ Güney NAİR, "Bilgi' nin Değişen Anlamı ve Kavram Tartışmaları", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 2, Sayı: 1, 2001, s: 334.

²⁰⁵ Süleyman KEVÜK, *Bilgi Ekonomisi*, s: 5, <http://bilgiekonomisi.googlepages.com/bilgiekonomisi.pdf>, (Erişim Tarihi: 21.02.2009).

önceliğe sahip olması ve bilişim sistemleri yardımıyla bilginin üretiminde ve kullanımındaki artıştır.²⁰⁶

Bilgi toplumunun önemli girdilerinden insan ve bilgi niteliklerinde yoğun değişimin yaşandığı kaynaklardır. Bilgi, hem kişisel bir kaynak olarak hem de kilit ekonomik bir kaynak olarak görülmektedir. Günümüzde bilgi toplumunda ise bilgi anlamlı tek kaynak olarak benimsenmektedir. Geleneksel üretim faktörleri yani doğal kaynaklar, emek ve sermaye ortadan kalkmamakta ancak, ikinci plana düşmektedir. Söz konusu üretim faktörleri bilgi sayesinde elde edilebilir kaynaklardır. Burada bilginin niteliği de önemlidir. İşe yarayan bilgi, sosyal ve ekonomik sonuçlar getirebilecek bilgi önem kazanmaktadır. Bilgi toplumunda diğer önemli girdi ise, insan faktörü olmaktadır. Burada düşünsel anlamda emek faktörünün gelişimi, insana yapılacak yatırımları ön plana çıkarmaktadır.²⁰⁷

1.3.2. GİRİŞİMCİLİĞİN ÖNEMİ

Girişimcilik olgusu son yıllarda üzerinde önemle durulan konuların başında gelmektedir.²⁰⁸ Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişle birlikte, üretim, ulaşım, yönetim gibi alanlarda meydana gelen önemli gelişmeler ve küresel ekonominin hız kazanması girişimciliğin önemini daha da artırmıştır.²⁰⁹ Girişimciliğin öneminin artması, iktisadi ve sosyal gelişme açısından hayati işlev görmesiyle yakından ilişkilidir. Giderek artan girişimci faaliyetler, durgun ekonomileri harekete geçirmede büyük rol oynamakta (örn. ABD) ve yeni iş alanlarının oluşturulmasına ve istihdam sorunlarının çözümüne katkı sağlamaktadır. Teknolojik gelişmenin ivmesini arttırmasında da girişimci atraksiyonların büyük rolü olduğu bilinmektedir.²¹⁰ Girişimcilik, aynı zamanda gelişmekte olan ekonomilerin büyümeleri için de, zaruri

²⁰⁶ V. C. ÖZGÜLER, **Yeni Ekonomi Anlayışı Kapsamında Gelişmiş ve Gelişmekte olan Ülkeler: Türkiye Örneği**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları, 2003, s: 80-89.

²⁰⁷ Özcan YENİÇERİ ve Mehmet İNCE, **Bilgi Yönetim Stratejileri ve Girişimcilik**, IQ Kültür Sanat Yayıncılık, İstanbul, 2005, s: 489.

²⁰⁸ Ömer AYTAÇ ve Süleyman İLHAN, “Girişimcilik ve Girişimci Kültür: Sosyolojik Bir Perspektif”, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Sayı: 18, 2007, s: 101.

²⁰⁹ Gökhan ÖZKUL (2008), **age**, s: 44.

²¹⁰ J.ACS. ZOLTAN, Vol.7, 2001, pp: 235-245.

bir araç olarak görülmektedir. Bu olgu, bugün için gelişmiş ekonomiler de dahil olmak üzere küresel ölçekte kabul görmektedir²¹¹

Dolayısıyla girişimcilik, artık, çağımızın yükselen bir değeri durumundadır. Dünya ekonomisinde görülen yeniden yapılanma/globalleşme eğilimleri de, genelde, girişimcilik üzerine bina olmaktadır. Söz konusu yeniden yapılanma ve globalleşme eğilimleri, küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) rollerindeki farklılaşmayla atbaşı gitmektedir. Üretimde esnek olmaları, istihdamı arttırma imkânları vb. nedenlerle KOBİ'ler, günümüzün ekonomik yapısının etkin aktörleri olarak ortaya çıkmaktadırlar. Bu bakımdan dünya ekonomisinde görülen yeniden yapılanma sürecinin ateşleyici unsurunu da, kuşkusuz girişimciler oluşturmaktadır. Yaratıcılıktan-yeniliğe, atak olmaktan-cesarete, risk almaktan-hayalciliğe kadar çeşitli sıfatları haiz olan girişimciler, toplumsal ve iktisadi değişimin motorize gücü olarak karşımıza çıkmaktadırlar.²¹²

Girişimciler kapitalizmin başladığı dönemden itibaren etkin olmasına rağmen, girişimcilik 1980 yılı sonrasında inanılmaz bir popülerlik kazanmış ve birçok ülke girişimci ekonomi oluşturmak için devlet programları hazırlayarak, altyapılarını güçlendirmeye ve girişimci sayılarını arttırmaya çalışmışlardır.²¹³

Girişimciliğin son dönemde böylesine popüler olmasının başlıca sebepleri arasında aşağıdaki üç önemli gelişmeyi sayabiliriz:²¹⁴

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

²¹¹ JACK, L. SARAH, ANDERSON, R. ALISTAIR, "Entrepreneurship Education within the Enterprise Culture: Producing Reflective Practitioners ", **International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research**, V:5, No: 3, 1999, pp. 110-125.

²¹² Ömer AYTAÇ ve Süleyman İLHAN, **age**, s: 101-102.

²¹³ TÜSİAD, **age**, s: 40.

²¹⁴ N. J. FOSS and P.G. KLEIN, **Entrepreneurship and the Firm**, Edward Elgar: Aldershot, İngiltere, 2002.

(1) İstihdam sorununa çözüm olarak girişimcilik

Küreselleşmenin arttığı ve rekabetin yoğunlaştığı ekonomi ortamında sadece Avrupa değil, birçok ülke ekonomik sorunlarıyla boğuşmaktadır. Bunların başında istihdam sorunu vardır. Özellikle Avrupa Birliği'nde (AB) yaşanan işsizlik sorunlarını araştıran yetkililer ABD'nde yaratılan istihdamda girişimciliğin çok büyük bir katkısı olduğunu görmüşlerdir.²¹⁵

Drucker'ın (1985) yapmış olduğu çalışma göstermektedir ki, 1965-85 döneminde nüfus 129 milyondan 180 milyona büyürken, çalışan ABD'li sayısı 71 milyondan 106 milyona yükselmiştir. 20 yıl içinde yaratılan 35 milyonluk istihdamın 24 milyonu sadece 1974-84 döneminde yaratılan yeni işlerdir. Drucker'a göre bu istihdam artışının arkasındaki en büyük itici güç girişimciliktir. İstihdam yaratan bu "girişimci ekonomi", 1993-96 yılları arasında ABD'nde 8 milyon yeni istihdam daha yaratmıştır. Sadece yeni firmaların % 5 gibi bir bölümü bu yaratılan istihdamın % 77'sini oluşturur.

İstihdamı yaratan bu girişimciler yeni şirketler kurarak ekonomiye ivme kazandırmışlardır. Girişimciliğin artması yeni kurulan şirketlerin artmasıyla paralel olarak gelişir.²¹⁶ Yeni kurulan şirketler genelde küçük ölçekli firmalardır ve uzun yıllar boyunca bu firmaların ekonomik ve politik hayatta oynadıkları rol önemsenmemiştir.

Chandler'in eserlerinde bahsettiği gibi, 19'uncu yüzyıl sonundan itibaren ortaya çıkan büyük ölçekli kapitalist işletmelerin üretim, istihdam ve katma değer yaratılmasında oynadıkları rol küçük ve orta ölçekli işletmeleri gölgelemiştir. Büyük ölçekli şirketlerin ekonomideki ağırlıkları 1970'lerden sonra karşılaştıkları birçok sorun yüzünden gittikçe azalmaya başlamıştır. Bu işletmelerin yüz yüze kaldıkları sorunlardan bazıları şunlardır: 1970 petrol krizi sonrası belirsiz bir ortamın doğması, uzak doğu Asya'dan yeni rakiplerin ortaya çıkması sonrasında küresel rekabetin artması, hızlı teknolojik değişimlere ayak uydurulamaması ve Fordist üretim sisteminde üretkenlik problemlerinin oluşması. Bu yüzden, küçük ve orta büyüklükteki

²¹⁵ TÜSİAD, *age*, s: 40-41.

²¹⁶ J. A. TIMMONS, *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*, 5th edition, Boston: Irwin- McGraw Hill, 1999.

işletmeler (KOBİ) ilgi odağı olmaya ve ekonomik kalkınmada oynayabilecekleri rol incelenmeye başlanmıştır.²¹⁷

Büyük ölçekli firmaların verimlilik sorunlarına karşın küçük ve orta ölçekli firmaların esnek ve değişimlere açık yapıları ile çok daha üretken olabilecekleri ve daha çok istihdam yaratabilecekleri düşünülmektedir.²¹⁸

Küçük firmaların gündeme gelmesiyle doğal olarak girişimcinin de önemi artmıştır. Çünkü o, yeni firmalar kurarak ekonomiye istihdam ve üretkenlik artışı getirecektir. Fakat "girişimci ekonomi" sadece yeni şirketlerin kurulması ve kurulan şirketlerin sürekli küçük ve orta ölçekli kalması demek değildir.²¹⁹ Tam tersine, girişimci yeni kurduğu şirketin sürekli olmasını sağladığı ve büyütebildiği ölçüde başarılı bir girişimcidir.

(2) Yeni ekonomi ve girişimcilik

ABD başta olmak üzere gelişmiş ülkelerin "yeni ekonomi" ismiyle anılan yeni bir yapıya dönüşmekte oldukları söylenmektedir. Bu yeni yapı esas olarak yüksek teknolojiye dayalı üretim ile internet üzerinden yapılan ticaret ve iş süreçlerine dayanmaktadır.²²⁰ Yeni ekonomi ortamında tüm sektörlerin ve firmaların etkilenmeye başladıkları, yeni iş süreçlerinin ve üretim tekniklerinin oluşmaya başladığı gözlenmektedir.

Bu yapısal değişimin temelini sadece "yeni teknolojiler" değil, aynı zamanda farklı iş modellerinin, üretim yapılarının ve teknolojik değişimlerin oluşmasında öncü rol oynayan "girişimciler" de oluşturmaktadır.²²¹ Çünkü, sürekli ve hızlı bir şekilde gelişen bilimsel ilerlemenin ve yeniliğin ışığında, ortaya çıkan teknolojik fırsatları görebilen, bunların ekonomiye nasıl kazandırılabilceği konusunda projeler geliştiren ve bizzat gerçekleştirilmesi için uğraşanlar girişimcilerdir.

²¹⁷ Z. J. ACS., B. CARLSSON and C. KARLSSON, **Entrepreneurship, SMEs and the Macroeconomy**, Cambridge University Press: Cambridge, 1999.

²¹⁸ D. L. BIRCH, **The Job Creation Process**, US Department of Commerce: Washington, DC, ABD, 1979.

²¹⁹ OECD, **Fostering Entrepreneurship**, OECD: Paris, 1998.

²²⁰ Business Week, "The Internet Age", **Business Week**, 4 Ekim, 1999 s: 44-60; OECD, OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 1999, **Benchmarking Knowledge-Based Economies**, OECD: Paris, 1999; OECD, **Drivers of Economic Growth: Information Technology, Innovation and Entrepreneurship**, OECD: Paris, 2001.

²²¹ The Economist, "A Survey of Innovation in Industry", 1999; R. D. HIRICH and M. P. PETERS, **age**.

Ne de olsa girişimci, fırsatları kovalayarak getirdiği yeniliklerle ekonomik kaynakların düşük üretkenlik alanlarından yüksek üretkenlik alanlarına aktarılma sürecinin baş aktörüdür. Yenilikler sayesinde en azından üretim sürecinde iyileştirmeler ve üretkenlik artışları sağlanacaktır.²²²

Her tür yenilik, örgütün fonksiyonlarını ve kaynak dağılımlarına etkileyebileceği ve iyileştirebileceği için önemlidir. Bununla birlikte, radikal yenilikler potansiyel olarak daha çok kazanç ya da toplumsal fayda getirecekleri için bu tür girişimcilik daha caziptir.²²³

Yeni teknolojilere dayanan girişimcilik üç sebepten dolayı daha çok kazanç ve toplumsal fayda oluşturur: 1) Yeni endüstrilerin doğmasına yol açar, 2) teknolojileri kullanan sektörlerde verimliliği artırır ve 3) yeni teknolojilere dayalı sektörler daha hızlı büyür. Günümüzde sadece yeni firmalar değil, daha da önemlisi tamamıyla yeni endüstriler oluşmaktadır.²²⁴ Yeni oluşan endüstrilerden hemen akla gelen bazıları şunlardır: kişisel bilgisayarlar, biyoteknoloji, kablosuz TV ve cep telefonu. Bu endüstrilerde çalışan firmalar hızla büyümekte ve ekonominin vazgeçilmez yeni aktörleri haline gelmektedirler.

(3) Teorik gelişmeler ve girişimciliğin genel kabulü

Girişimcilik uzun yıllar boyunca incelenmeyen ve toplum içinde fazla bilinmeyen veya kabul görmeyen bir konuydu.²²⁵ Weber'in bahsettiği gibi, kapitalizmin ilk ortaya çıktığı zamanlarda bazı ülkelerde başarılı olmasının arkasında Protestan dininin çalışmaya ve para kazanmaya karşı olumlu yaklaşımı vardı. Bu olumlu tutum ve kabul, girişimcileri toplum gözünde meşru kılmıştır.²²⁶

Bu konuda iki önemli gelişme olmuştur. Birincisi, 1980'lerde yükselen piyasa ideolojisi, diğeri ise teorik alandaki gelişmelerdir.²²⁷ Her iki gelişme de girişimciliğin meşruluğunu olumlu yönde etkilemiştir. Aslında 1980'lerde ideolojinin popülerleşmesinin arkasında, girişimciliğin ekonomik ve sosyal hareketlilik sağlayan

²²² H. LYDALL, **The Entrepreneurial Factor in Economic Growth**, Macmillan: Londra, 1992.

²²³ C. EDQUIST and M. MCKELVEY, **Systems of Innovation**, Edward Elgar: Aldershot, İngiltere, 2000.

²²⁴ R. SWEDBERG, **age**.

²²⁵ TÜSİAD, **age**, s: 44.

²²⁶ R. SWEDBERG, **age**, 2000.

²²⁷ P. WESTHEAD and M. WRIGHT, **Advances in Entrepreneurship**, Edward Elgar: Celtenham, UK, 2000.

en büyük güç olduğu düşüncesinin yaygınlaştırılması vardır. Fırsat eşitliği yaratılarak, insanların din, cinsiyet, sosyal sınıf, ulusal kimlik farkı gözetilmeksizin, yetenekleri ve performansları ölçülerinde mükafatlandırılmalarının girişimcilik sayesinde olacağı iddia edilmiştir.²²⁸

Teorik alandaki açılımlara gelince, bu konuda çok yönlü gelişmeler yaşanmıştır.²²⁹ Her şeyden önce işletme okullarında hızla artan girişimcilik eğitimi ve yapılan çalışmalar, girişimcilik konusunun daha anlaşılır olmasına ve bilinçlenmenin artmasına çok büyük katkıda bulunmuştur. İşletme okullarının desteği ile yapılan kaliteli çalışmalar ile ampirik olarak girişimcilerin kimler oldukları, ekonomiye ne etkileri olduğu konularında araştırmalar yapılmış ve bunlar 1980'lerde basılmaya başlayan girişimcilik konulu dergilerde (örneğin *Frontiers of Entrepreneurship* (1981-) ve *Journal of Business Venturing* (1985-)) yayınlanmaya başlamıştır. Okullarda yaygın olarak yönetim bilgilerinin ve yeteneklerinin yanında girişimci bilgisi ve yetenekleri de öğretilmeye başlanmıştır.²³⁰

İşletme disiplini kadar ekonomik teoride de önemli açılımlar yaşanmaya başlamış ve temelleri Schumpeter'e dayanan yeni teorik akımlar ortaya çıkmıştır. Bunlar içinde girişimcilik açısından en önemlisi evrimci ekonomidir.²³¹ Bu teorik gelişmeler girişimciliğin daha iyi anlaşılmasına yardımcı olmaktadır. Bu çalışmaların başlıca araştırma konuları şunlardır: Girişimcinin anlaşılması, ekonomiye katkılarının ve girişimciliğe yol açan koşulların bulunması, girişimcilerin yetenekleri ile diğer yöneticilerin yetkinlikleri arasındaki farkların anlaşılması ve mevcut şirketlerde örgüt-üçü girişimciliğin oluşturulması. Her ne kadar kesinleşmiş genel bir girişimcilik teorisi hâlâ oluşmamış olsa da birçok bilgi ortaya çıkmıştır.

1.3.3. GİRİŞİMCİLİĞİN TEMEL TAŞLARI

Girişimciliğe yol açan ya da engelleyen faktörlerin bulunması ve ölçülmesi zordur. Bu konuda en ciddi çalışmalar OECD ve GEM tarafından yapılmaktadır.

²²⁸ S. SHANE, *The Foundations of Entrepreneurship*, Edward Elgar: Aldershot, İngiltere, 2002.

²²⁹ D. R. GNYWALI, and D. S. FOGEL, "Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications", *Entrepreneurship Theory And Practice*, 1994, 18 (4): 43-62.

²³⁰ TÜSİAD, *age*, s: 45.

²³¹ B. LUNDVALL, *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter: Londra. 1992.

OECD tarafından gerçekleştirilen çalışmalar, girişimciliğin temelini şu üç ana faktörde görür: Altyapı koşulları, devlet programları, kültürel davranışlar ve tutumlar.²³²

Dünya Girişimcilik Platformu tarafından yapılan çalışmaya göre, girişimciliği belirleyen etmenler ülke altyapısı ve girişimcilik altyapısı olarak iki grupta toplanabilir. Ülke altyapısında incelenen konular şunlardır: ekonominin dışa açıklığı, devletin rolü, finans sektörünün etkinliği, teknoloji yoğunluğu, fiziksel altyapı, yönetim becerileri, esnek işgücü pazarı, yasal kurumlar, ekonomik büyüme, sosyal, politik ve kültürel ortam. Girişimcilik altyapısını oluşturan faktörler ise şöyle sıralanmıştır: Finans, devlet politikaları, devlet programları, eğitim, Ar-Ge transferi, ticari altyapı, iç pazarın dışa açık olması, fiziksel altyapı ve kültürel normlar.²³³

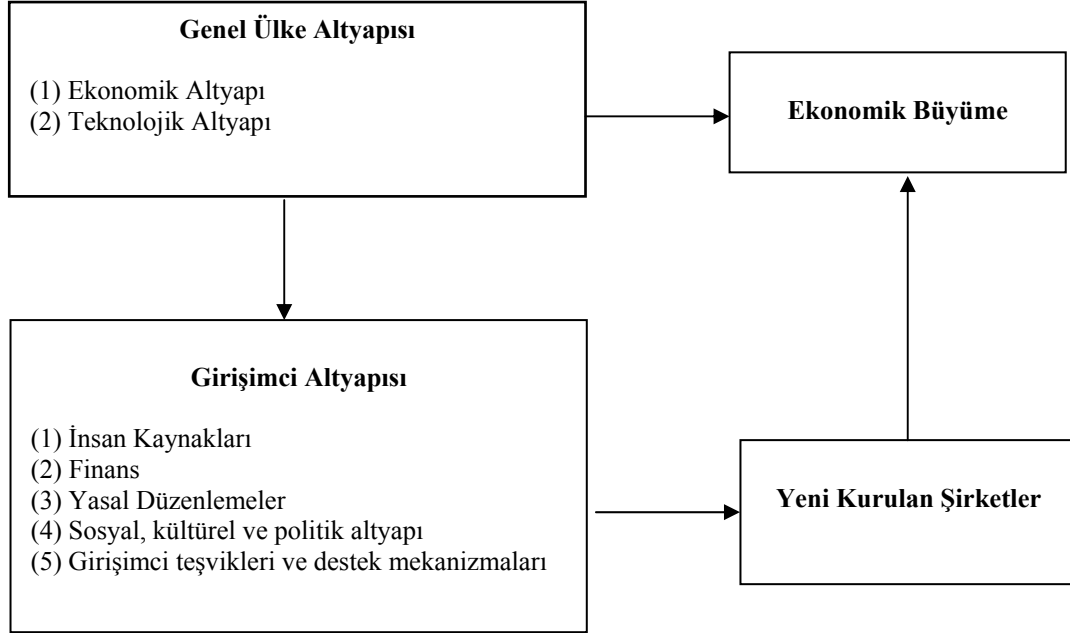
Her ne kadar uluslararası çalışmalar bu tür modeller geliştirmişse de unutmamak gerekir ki, bir ülkede girişimciliğin oluşturulması veya desteklenmesi için kullanılacak, kek tarifi benzeri “iki gram eğitim, üç kaşık vergi” şeklinde içerikleri ve miktarları kesin belirli tarifler yoktur. Bunun başlıca sebebi, her ülkenin tarihsel gelişmesindeki farklılıklar nedeniyle oluşan ekonomik, politik, sosyal ve teknolojik yapıların farklılıklar göstermesidir. Bu farklılıklar nedeniyle bir ülkede girişimciliği açıklayan faktörler diğer ülkeler için geçerli olmayabilir. Bu yüzden genelleştirilmesi mümkün olmasa da, kek yapımı için gereken girdiler gibi, girişimciliği etkileyen bazı temel faktörlerin varlığından da söz etmek mümkündür.²³⁴

²³² OECD, **Drivers of Economic Growth: Information Technology, Innovation and Entrepreneurship**, OECD: Paris, 2001.

²³³ GEM, **Global Entrepreneurship Monitor Executive Report**, GEM: Londra, 2001.

²³⁴ TÜSİAD, **age**, s: 47.

Şekil 1.1. Girişimciliği Etkileyen Faktörler



Kaynak: TÜSİAD, *Türkiye’ de Girişimcilik*, TÜSİAD, Yayın No: 12/ 340, İstanbul, 2002, s: 48.

1.3.3.1. Genel Ülke Altyapısı

Bir ülkenin makro düzeydeki özelliklerini ekonomik ve teknolojik olmak üzere iki ana başlık altında incelemek mümkündür.

(1) Ekonomik Altyapı

İstikrarlı ekonomik ortam ve gelişkin bir rekabet ortamı girişimciliği destekler. Örneğin Avrupa’daki en önemli problemler arasında sayılan devletin yüksek harcama ve borçları, yüksek vergi uygulamaları ve devletin ekonomiye aşırı katılımının özel sektör faaliyetlerini ekonomiden dışlamakta olduğu gözlenmiştir.²³⁵ Girişimciliğin olabilmesi için fırsatların yaratılması ve hem yatırım isteği oluşturacak, hem de risk almayı mükafatlandıracak bir ortamın oluşturulması gerekir.

²³⁵ TÜSİAD, *Avrupa’da Girişimciliğin Özendirilmesi ve Yaygınlaştırılması -UNICE Kıyaslama Raporu 1999*, İstanbul, 1999.

Ekonomi ortamının ölçülmesi için temel ekonomik performans göstergelerini kullanmak mümkündür. Bu göstergelerden bazıları şunlardır: Gayri safi milli hasıla, ekonomik büyüme, ihracat-ithalat oranları (dış dünyaya açıklık), istihdam, kamu üretiminin toplam üretim içindeki oranı, firma büyüklükleri, sektörel yapı, rekabet gücü, kamu açıkları, enflasyon, faizler, vergi gelirleri ve gelir dağılımı.

(2) Teknolojik Altyapı

Bir ülkede mevcut "fırsatlar bütünü", girişimcilerin bu fırsatları dönüştürmek için faaliyete geçmesini belirleyecektir. 20'nci yüzyıla damgasını vuran ve günümüzde de hâlâ güncel olan girişimciliğe yol açan yeniliklerin, özellikle de teknolojik yeniliklerin ülke içinde ne ölçüde mevcut olduğu, girişimciliğin ne ölçüde gelişme potansiyeli taşıyacağının da işareti olacaktır. Teknoloji talep etmeyen ve kullanmayan bir toplumda teknolojiler üretilse dahi, bu fırsatların potansiyel olmaktan ticari ürün ve hizmete dönüşmesi aşamasında çok büyük zorluklar ortaya çıkacaktır.

1.3.3.2. Girişimcilik Altyapısı

Ülke altyapısı genel olarak girişimcinin bulunduğu ortama dair bilgileri içerirken girişimcilik altyapısını oluşturan faktörler bizzat girişimciyi ve girişimi direkt olarak etkileyecek olan etmenlerdir. Girişimcilik altyapısını beş ana kategoride incelemek mümkündür: İnsan kaynakları; finans; yasal düzenlemeler; sosyal, kültürel, politik altyapı; girişimci teşvikleri ve destek mekanizmaları.²³⁶

(1) İnsan kaynakları

Girişimciliğin temel taşı girişimciler, yani insan gücüdür. Bir ülkede yaşayan halkın demografik yapısı, bir diğer deyişle nüfusunun yapısal özellikleri o ülkenin girişimci potansiyeli hakkında bilgi verir. Örneğin, 29 ülkede yapılan GEM (2001) çalışması, yeni kurulan şirketlerin sahiplerinin çoğunun erkeklerden oluştuğunu, girişimci oranının en yüksek olduğu yaş grubunun 25-34 grubu olduğunu gösterir. Her ne kadar çalışma ortalaması, erkeklerin kadınların 2 katı daha fazla girişimci olduğunu gösterse de tekil ülkelere bakıldığında ülkeler arasında büyük farklılıklar olduğu da gözlenmektedir. Örneğin Brezilya ve İspanya'da erkekler kadınlardan 2 katı daha fazla girişimcidir ama bu oran Fransa'da 12'dir. Demografik yapının yanında istihdam

²³⁶ TÜSİAD (2002), **age**, s: 49.

yapısı ve eğitim düzeyi de girişimciliği etkiler. İstihdamın sektörel dağılımı, işsizlik oranı, kadın ve erkek istihdam oranları işgücünün özelliklerini yansıtır. Eğitim düzeyi ise bir yandan girişimciliği özendirerek girişimci kültürün altyapısını sağlar, bir yandan da girişimcilerin firma kurdukları zaman ihtiyaç duydukları yönetim yetkinlikleri ve kabiliyetleri geliştirir ²³⁷ GEM (2001) çalışmasında görüldüğü gibi 29 ülke arasındaki girişimcilik farkının % 40 gibi önemli bir kısmı ortaokul sonrası eğitim göstergesi ile açıklanabilmektedir.

(2) Finans

Girişimcilerin en çok ihtiyaç duyduğu girdilerin başında finansman gelir. Dolayısıyla etkin sermaye piyasalarının varlığı girişimciliği teşvik edici bir faktördür. Girişimciler finansmanlarını çok çeşitli kaynaklardan edinirler, bu kaynakların en önemlileri şunlardır: Aile bireyleri ya da tanıdıklar, banka, devlet, sermaye piyasaları, varlıklı bireyler (business angels) ve iş ilişkisinde beraber çalışılan firmalar.²³⁸ Bu geleneksel finansman kaynakları dışında Batıda, özellikle de ABD’de yaygın olarak risk sermaye şirketlerinden de finansman sağlanır. Özellikle teknolojik yenilikler yapan girişimcilerin finansal sorunlarını çözmeye çalışan risk sermaye şirketleri, limited ortaklık (limited partnership) olarak kurulan ve kendilerine başvuran fikir veya proje sahibi firmalara öz sermaye (equity share) ortaklığı karşısında finansman sağlayan şirketlerdir.²³⁹ Birçok çalışma ABD’nde yüksek teknolojilerin ve girişimciliğin hızlı yayılmasının nedeni olarak yenilik finansmanı sağlayan risk sermaye şirketlerini görmektedir.²⁴⁰

(3) Yasal düzenlemeler

Girişimcileri ilgilendiren en önemli yasal konular şunlardır: Fikri mülkiyet hakları (Patentler, standartlar...), şirket hukuku, vergi ve çalışma hayatına yönelik yasa ve düzenlemeler.²⁴¹ Yenilikler yapan girişimciler, özellikle de teknolojik yenilikleri olan girişimciler uzun yıllar ve kaynaklar harcadıkları fikirlerini, buluşlarını fikri

²³⁷ J.W. CARLAND, F. HOY, W.R. BOULTON and J. A. CARLAND, "Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners", *Academy of Management Review*, 1984, 9 (2): 354-9.

²³⁸ Dilek ÇETİNDAMAR, *The Growth of Venture Capital: A Cross-Cultural Comparison*, Westport, CT: Praeger, 2003.

²³⁹ P.A. GOMPERS and J. LERNER, *The Venture Capital Cycle*, MIT Press: Massachusetts, 1999.

²⁴⁰ Dilek ÇETİNDAMAR, *age*, 2003.

²⁴¹ TİSK (Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu), *Krizden Çıkış İçin Zorunlu İstikamet: Vergi ve Bürokrasi Reformları*, TİSK: Ankara, 2001.

mülkiyet hakları ile korumak isterler. Aksi takdirde buluşu kopyalayan, taklidini yapan firmalar karşısında dezavantajlı konuma düşeceklerdir, çünkü diğer firmalar buluşun maliyetlerine katlanmadıklarından daha kârlı olacaklardır. Bu yüzden buluş yapmak için girişimcileri teşvik edebilmenin yolu, elde edecekleri sonuçların korunacağı ve bu korumanın yapıldığı süre boyunca buluşlarının rekabetten korunabilecekleri bir ortamdır. Şirket hukuku ile ilgili düzenlemeler açısından şirket kuruluşuna yönelik bürokratik engellerin ve maliyetlerin girişimcileri caydırıcı etkisi olduğu kanısı vardır. Şirket kurmanın ve kapatmanın kolaylaştırılması girişimcilik için önemlidir. Benzer şekilde vergi sisteminde, risk alan girişimciye düşük vergi oranları ya da vergi muafiyetleri gibi uygulamalarla ilk kuruluş aşamalarında destek olmak mümkündür. Bu uygulamalar girişimciliği artırır.

İşgücünün girişimcilikle ilişkisinde önemli olan bir diğer konu da işgücü piyasasının durumudur. Çalışma hayatına yönelik düzenlemelerde girişimciliğin teşviği için gerekli olduğu düşünülen esnek işgücü yapısı ile bahsedilen düzenlemeler: İstihdam artırma ve azaltmada kolaylık, işgücü mobilitesi ve maaş ayarlamalarının esnekliğidir.²⁴² Özellikle firmaların kuruluş ve gelişme aşamalarında, istihdam etme ve işten çıkarma yasalarında karşılaşılan mevzuat güçlüklerinin girişimciliğin gelişmesini engellediği söylenmektedir.

(4) Sosyal, kültürel ve politik altyapı

Girişimciliğin oluşması ekonomik ve teknolojik olduğu kadar, değerler, algılamalar, davranışlar ve kurumsal yapıların da etkisi altındadır.²⁴³ Girişimcilik bir tür düşünme, muhakeme ve davranış biçimini ifade eder. Bu yüzden bir ülkede girişimciliğin gelişebilmesi için girişimciliğin sosyal kabulüne ihtiyaç vardır.

Girişimci özelliklerinin toplumda genel kabul görmesi, girişimci değerlerin ve davranışların onaylanması, hatta teşvik edilmesi sayesinde girişimcilik kolayca yaygınlaşabilir. Risk almanın ödüllendirilmediği bir toplumda risk almak isteyenlerin sayısı az olacaktır. Örneğin sosyal ve kültürel değer farklılıkları nedeniyle girişimciliğin çok kabul görmediği bazı ülkelerde başarısız olma korkusu yüzünden girişimcilik faaliyetinin düşük olduğu gözlenmiştir. Girişimcilik ve yenilik açısından

²⁴² OECD, *Fostering Entrepreneurship*, OECD: Paris, 1998.

²⁴³ K. MORTAN, Ö. GÜCELİOĞLU ve T. ALPASLAN, *Türkiye’de Girişimcilik ile İlgili Sorunlar ve Çözümler*, TÜSİAD, İstanbul, 1987.

en başarılı örnek olarak gösterilen ABD’de, toplumun girişimcileri desteklediği ve teşvik ettiği bir toplumsal yapı olduğu, bunun ise yeniliklerin temelini oluşturduğu söylenmektedir.²⁴⁴

Kişilerin aldıkları eğitim, kendi gelişmeleri için örnek aldıkları kişiler, kişisel değerleri ve motivasyonu da girişimci olmasını etkileyen faktörler arasındadır. Örneğin ailesinde girişimci olan çocukların girişimci olma eğilimlerinin daha fazla olduğu saptanmıştır.²⁴⁵

(5) Girişimcilik teşvikleri ve destek mekanizmaları

Ülkeler arasında demografik ve kültürel yapı gibi mevcut farklılıkların yanında ulusal veya bölgesel düzeylerde uygulanan girişimci teşvikleri ile yaratılan programlar sayesinde oluşan farklılıklar da gözlenmektedir.²⁴⁶ Ülkede bulunan girişimci sayısını artırmak ve şirket kuruluşlarında girişimcilere destek olmak üzere hem devlet düzeyinde, hem de bölge yönetimleri düzeyinde uygulanan birçok kamu ve/veya özel sektör destekli program vardır. Bu programları aktif olarak uygulayan ülkelerin girişimcilik altyapılarını güçlendirerek atılım yaptıkları ve girişim faaliyetlerini artırdıkları görülmektedir.

1.4. GİRİŞİMCİLİK SÜRECİ

Girişimsel süreç, büyüyen belirsizlik içerisinde fırsatları keşfetme ve geliştirme yöntemini ve girişimsel görevin saptanmasını inceler.²⁴⁷

William D. Bygrave’ye göre girişimsel süreç, yaratılan organizasyonlar ve keşfedilen fırsatlar ile ilgili olan bütün fonksiyonları, aktiviteleri ve davranışları içerir. William D. Bygrave’nin girişimsel süreç modeli, yeni girişimleri etkileyen bireysel, sosyolojik ve çevresel faktörlerden oluşmaktadır. Örneğin, bireysel olarak; bir birey yeni iş fikirlerini ya bilerek araştırır ya da şans eseri bulur. Bu kişi alternatif kariyer beklentileri, aile, arkadaş, örnek modellerin rolü, ekonomik koşullar, kullanılabilir kaynaklar gibi faktörlere bağlı olarak karar vermektedir.²⁴⁸

²⁴⁴ S. SHANE, *age*, 2002.

²⁴⁵ R. SWEDBERG, *age*, 2000.

²⁴⁶ GEM ,UK, **Global Entrepreneurship Monitor UK Executive Report**, GEM: Londra, 2001.

²⁴⁷ Maria Elizabeth KRUGER, *age*, s: 1.

²⁴⁸ William D. BYGRAVE, **The Entrepreneurial Process**, 2003, s: 2.

Hisrich, Peters ve Shepherd'e göre yeni bir girişim başlatma süreci, tipik yönetim konumunda çözümlenmesi gereken sorunlardan daha çok ortaya çıkan yeni riskleri içerir. Bir girişimci yeni bir şey üretilip tüm zorlukların üstesinden gelerek fırsatlar bulmalı, bu fırsatları değerlendirmeli ve geliştirmelidir.²⁴⁹

Piyasa ekonomisi içinde belirli riskleri göze alarak iş yaşamına girmeye hazırlanan girişimcilerin çeşitli aşamaları içeren bir süreçten geçtikleri gözlenen bir gerçektir. Hisrich ve Peters'e göre bu aşamalar sırasıyla; fırsatların belirlenmesi ve değerlendirilmesi, iş planının geliştirilmesi, gerekli kaynakların saptanması ve sonuçlanan girişimin yarattığı yönetim şeklindedir.²⁵⁰

1.4.1. Fırsatların Belirlenmesi ve Değerlendirilmesi

İyi fırsatların belirlenmesi ve değerlendirilmesi en zor işler. En iyi iş fırsatları sadece aniden ortaya çıkmaz aynı zamanda girişimcinin tetikte olma kabiliyetinin sonucunda veya bazı durumlarda potansiyel fırsatları belirlemek için bir mekanizma kurması sonucunda ortaya çıkar.²⁵¹

Fırsatların izlenmesi, içsel yönelimden daha çok pazar odaklı dışsal bir yönelimi zorunlu kılar. Yeni iş kurmaya dönük iyi fikirlerin çoğunluğu birtakım açıkların görülmesi ile ortaya çıkar. Açıklar, insanların beklentileri ve istekleri ile gerçekte elde ettikleri arasındaki farktır. Bu yüzden, yeni iş kurma düşüncesinin ilk adımı olarak, pazarda var olan açıkların düşünülmesi ve bu açıkların nasıl kapatılabileceğinin tartışılmasıdır. Mevcut durumdan daha ileriye gitmeyi amaçlayan kişiler, çevresel değişmelere ayak uydurarak kendilerine alternatifler yaratır. Buna karşın güvenli bir ortam yaratmayı amaçlayan kişiler ise, kaynakları korumak ister ve bu kaynaklara zarar verebilecek olası tehditlere karşı savunmacı bir tepki gösterir.²⁵²

Girişimci olmak için sadece fırsatları izlemek ve bunları değerlendirmek yeterli değildir. Girişimcilerin özelliklerinde de belirtildiği gibi, girişimciler yaratıcı ve yenilikçi bir yapıya sahiptirler. Zaten fırsatlar da bu yapının sonucunda ortaya çıkmaktadır. Yenilikçi yapı her zaman için "girişimcinin yeni bir uygulama bulması

²⁴⁹ Robert D. HIRICH, Michael P. PETERS, Dean D. SHEPHERD, **Entrepreneurship**, 6. Edition, New York: McGraw-Hill Irwin, 2005, s: 1.

²⁵⁰ Robert D. HIRICH, Michael P. PETERS (1995), **age**, s: 29.

²⁵¹ Robert D. HIRICH, Michael P. PETERS (1995), **age**, s: 30.

²⁵² Rıfat İRAZ, **age**, s: 196.

gerekir” şeklinde algılanmamalıdır.²⁵³ Bu nedenle girişimci olabilmek için belirlenen fırsatların, bir iş planına dayandırılarak eyleme dönüştürülmesi gereklidir.²⁵⁴

Sonuç olarak, fırsatlar, personelin yeteneklerine ve girişimcinin hedeflerine uygun olmalıdır. Girişimci belirsizliklerin üstesinden gelebilmek için gerekli zamanı ve çabayı harcamak zorundadır. Tipik olarak girişimciler yapması gerekenleri gerçekleştiremezse başarısızlık onlar için kaçınılmaz bir son olur.²⁵⁵

1.4.2. Gerekli Kaynakların Saptanması

Girişimcilik sürecindeki ikinci aşama, ihtiyaç duyulan kaynakların saptanması ile ilgilidir. Girişimcilik sürecindeki en büyük yanılgılardan bir tanesi, başarılı bir girişimcinin kendisi için bağlanan kaynaklarla birebir ilişkili olduğu düşüncesidir. Burada önemli olan, bu kaynakların büyüklüğü değil ne kadar etkin kullanıldığıdır.²⁵⁶ Yani girişimcilik sürecinde esas olan, mevcut kaynaklardan etkilenmeden fırsatları algılama ve onlardan yararlanma yönelimli olmaktır.²⁵⁷

Sonuç olarak, fırsatlar için gerekli olan kaynaklar belirlenmelidir. Bu süreç girişimcinin mevcut olan kaynakları değerlendirmesiyle başlar. Burada işe yarar bir kaynağın seçilmesi son derece önemlidir. Kaynak çeşitliliğine ve miktarın azımsanmamasına dikkat edilmelidir. Başarısızlık ihtimali gösteren riskler yetersiz kaynaklarla ilişkili olarak değerlendirilmelidir.²⁵⁸

1.4.3. İş Planının Geliştirilmesi

Girişimcilik sürecinde, girişimciye önemli kazançlar sağlayabilecek fırsatlar belirlenip bunları gerçekleştirebilecek kaynaklar temin edildikten sonra iş planının hazırlanması gerekmektedir. Girişimcilik sürecinde iş planı, işin fiilen kurulması ve devam ettirilmesinde önemli bir aşama olup, girişimcinin bundan sonraki faaliyetlerine yön verir. Girişimci ortaya koyduğu iş planı ile belirlediği hedeflere ulaşabilmek için neyi, ne zaman, nasıl yapılacağını belirler. İş planı, girişimcinin özelliklerini ve hedeflerini, işletmenin geçmiş ve mevcut dönem özelliklerini, gelecekte

²⁵³ Rıfat İRAZ, *age*, s: 196.

²⁵⁴ Mehmet BAŞAR, B. Tuğberk TOSUNOĞLU, A. Emre DEMİRCİ, *age*, s: 12-13.

²⁵⁵ Robert D. HISRIC, Michael P. PETERS (1995), *age*, s: 32.

²⁵⁶ Rıfat İRAZ, *age*, s: 197.

²⁵⁷ Norris F. J. KRUEGER, “The Cognitive Infrastructure Of Opportunity Emergence”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol: 24, No: 3, 2000, s: 6.

²⁵⁸ Robert D. HISRIC, Michael P. PETERS (1995), *age*, s: 33.

beklentilerini, ulaşmak istediği müşteri kitlesi ve hedeflediği piyasaların özelliklerini, üretmeyi planladığı yeni ürün ve hizmetleri, üretim için iş süreçlerini, işletmenin tahmini üretim ve satış planlarını, karşı karşıya olduğu risk ve fırsatları gösteren bir dosyadır.²⁵⁹

Kısaca en temel biçimde iş planı, işletmenin başarılı olması, en azından ekonomik anlamda varlığını sürdürebilmesi için, neler yapması ve bunları nasıl yapması gerektiğine karar verme sürecidir.²⁶⁰

1.4.4. Sonuçlanan Girişimin Yarattığı Yönetim

Girişimsel süreçte son aşama sonuçlanan girişimin etkin bir şekilde yürütülebilmesi için gerekli olan örgütsel yapının oluşturulmasıdır. Girişimciler, boğucu bir örgütsel yapı ve bürokrasiden hoşlanmazlar. İşe başlamadan önce örgütsel yapının belirlenmesi; tutulacak zorunlu defterler, vergiler ve diğer hukuki sorumluluklar gibi konular açısından son derece önemlidir.²⁶¹

Gerekli kaynaklar saptandıktan sonra girişimci etkili bir iş planı uygulayarak kişileri istihdam etmelidir. Büyüyen işletmenin sorunları bu aşamayı ilgilendirmektedir. Başarı için değişik kilit faktörlerin belirlenmesi gibi yönetim stili ve yapısının başarılı bir şekilde ortaya konulması gerekir.²⁶²

1.5. GİRİŞİMCİLİKTE BAŞARI FAKTÖRLERİ

İşletmenin kurulabilmesinde girişimcinin rolü ne kadar büyükse, işletmenin başarılı bir biçimde ekonomik faaliyetlerini sürdürebilmesinde de girişimcinin rolü o kadar büyüktür. İşletme faaliyetlerinin en rasyonel biçimde sürdürülmesi girişimcinin ilgi alanına girmekte iken, yeni iş olanaklarının bulunması ve yapılacak yeni yatırımlarla işletmeye yeni açılımlar sağlanması da yine girişimcinin gerçekleştirmesi gereken işlevlerdir.²⁶³

İşletmenin başarıya ulaşmasında temel görevin girişimciye ait olduğu açıktır. Bu realite doğrultusunda, başarılı olabilmek için bir girişimcinin bazı özellikleri taşıması gerektiğini söyleyebiliriz. İşletmenin başarısında, amaçlarına ulaşabilmesinde

²⁵⁹ Rıfat İRAZ, **age**, s: 197-198.

²⁶⁰ Rıfat İRAZ, **age**, s: 198.

²⁶¹ Rıfat İRAZ, **age**, s: 203.

²⁶² Robert D. HISRIC, Michael P. PETERS (1995), **age**, s: 34.

²⁶³ Orhan KÜÇÜK, **age**, s: 37.

ve diğer işletmelerle rekabet edebilmesinde önemli rol oynayacak olan bu özelliklerden bazıları şunlardır:²⁶⁴

- Uzun süre yorulmadan çalışabilme,
- Zorluklara kolaylıkla karşı koyabilme,
- Davranış ve kararlarda azimli olma,
- Mali gücünü kuvvetlendirinceye kadar az kârla yetinme,
- İşin gerektirdiği teknik ve sosyal beceriye sahip olma.

Literatürde başarılı bir girişimcinin kişilik özellikleri de tanımlanmaktadır. Bunlardan bir kısım aşağıda sıralanmıştır.²⁶⁵

- Özgüven
- Kararlı olma
- İletişimi becerileri
- Yeni fikirlere açık olma
- Vizyon sahibi olma
- İnisiyatif kullanabilme
- Güvenilirlik
- Olumlu düşünme
- Esneklik
- Risk alma

Başarılı ve başarısız bir iş adamı, kişisel ve buna bağlı olarak karar alma yeteneği ile birbirinde ayrılmakla birlikte, bir işe başlarken göz önünde bulundurulması gereken bazı başarı faktörleri de vardır.²⁶⁶

²⁶⁴ Şan ÖZALP, **Küçük İşletmeler**, İTİA Yay., Eskişehir, 1971, s: 42.

²⁶⁵ Mahmut TEKİN, **age**, s: 47.

²⁶⁶ Şan ÖZALP, **age**, s: 112.

1.5.1. İş Olanasının Bulunması

İş olanağının bulunmasından kasıt, ihtiyaç duyulan bir alanda yatırımın bulunmayışı olabileceği gibi, mevcut yatırımların müşteri ihtiyaçlarını yeterince tatmin edememesi de olabilir. Girişimciler, yapacakları pazar araştırmaları ile müşterilerin mevcut ihtiyaçlarını ve bu ihtiyaçların var olan yatırım veya ürünlerle yeterince karşılanıp karşılanmadığını tespit etmelidirler. Yine yapılacak araştırmalar sonucunda kendi yaratıcı zekâlarını da kullanarak, müşterilerin ihtiyaç duyduğu fakat piyasada mevcut olmayan ürünleri belirleyerek, bu ürünleri üretmek suretiyle başarı elde edebilirler. Burada dikkat edilecek bir konu da, potansiyel rakiplerin rekabet güçleridir. Girişimci, rakiplerin rekabet güçlerini ve kendi kaynaklarını da dikkate alarak, pazarın tümünü veya belli bir bölümünü kendisine hedef pazar olarak seçmelidir.²⁶⁷

1.5.2. İşe Başlamak İçin Uygun Zamanın Seçilmesi

İşe başlarken uygun zamanın seçilmesi, en önemli başarı faktörlerinden biridir. Burada önemli olan, yatırım yapılacak olan alanda yatırım yapmak için en uygun dönemin seçilebilmesidir. Bazen kriz ortamlarında bazı ürünlerin satışları artabilirken, bazen de, bir pazarda bir ürüne ilişkin kıyasıya yaşanan bir rekabetin sonunda bazı işletmelerin pazardan çekilmek zorunda kaldıkları dönemler, o işe atılmak için en uygun dönemler olarak değerlendirilebilir.

Ekonomik konjonktürün iyi okunabilmesi, ödeme gücü ve talep düzeyine ilişkin doğru tahminlerde bulunulabilmesi, zamanın seçiminde son derece önemlidir. Durgunluk döneminde işgücü ücretleri düşebilir ve bu durum maliyetlerin düşük olacağı anlamına gelebilir. Fakat durgunluk dönemlerinde düşük ücretler veya daha kötüsü yaşanacak işten çıkarmalar, satın alma gücünün azalacağının da bir göstergesidir.²⁶⁸

Ekonomi iyiye giderken, her sektörde işlerin iyi olacağını söylemek de çok rasyonel olmayacaktır. Ekonomik göstergeler iyileşmesine rağmen, sektörel bazda bazı olumsuz durumların yaşanması söz konusu olabileceği gibi, aynı sektörde piyasanın kaldıramayacağı kadar çok sayıda kuruluşun piyasaya girmesi de mümkündür. Bu da

²⁶⁷ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 42-43.

²⁶⁸ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 43.

şiddetli rekabeti ve bazı firmaların piyasadan çekilmek zorunda kalmalarını beraberinde getirebilir.

1.5.3. Yönetim Yeteneği ve Tecrübesi

Yönetim, sadece beşeri faktörlerin değil, işyerindeki bütün kaynakların planlanmasını, yönlendirilmesini ve koordine edilmesini kapsayan, geniş kapsamlı bir kavramdır. Yönetimin sanat mı yoksa bir bilim mi olduğuna dair tartışmalar yaşanmış olmakla birlikte, girişimcinin taşıması gereken en önemli niteliklerden birisidir.

Tecrübe, bir süreç boyunca insanların karşılaştıkları olay ve durumlar sonucunda elde etmiş oldukları, çoğu öğrenilerek elde edilemeyecek olan kazanımlardır. Yönetim yeteneği tecrübe ile de birleştirildiğinde, girişimci sorunların üstesinden rahatlıkla gelebilecek, yeni durumlara kendisini ve işletmesini uyarlayabilecektir.²⁶⁹

1.5.4. Öz Sermaye ve Kredi Olanakları

Bir işe başlamadan önce, bu iş için gerekli olan sermaye tutarının gerçekçi bir biçimde hesap edilmesi gerekir. Girişimci bu kaynağın tamamına sahip olmayabilir. İhtiyaç duyulan sermayenin, girişimcinin olanaklarını aşan kısmı, kredi veya çeşitli borçlanma yöntemleri ile de elde edilebilir. Yatırımın geri dönüş oranı ve borçlanma fiyatı dikkate alınarak girişimci bir tercihte bulunur.

İşletmelerin çoğunun, kâra geçmek için belli bir dönem beklemek zorunda olmaları ve özellikle küçük işletmelerin kâra geçinceye kadar ailenin geçimini sağlama yükümlülüğü de dikkate alınarak, işe girişmeden önce, yatırım bittikten ilk kazançlar elde edilene kadar geçecek olan sürenin iyi tahmin edilmesi gerekir. Bu arada, borçların geri ödeme sürelerinin de dikkate alınması zorunludur.²⁷⁰

1.5.5. Riske Karşı Sigorta

Başarı faktörü olarak riske karşı sigorta, gelişmelere hazırlıklı olma ve değişikliklere uyum sağlamayı ifade eder. Bunlar, doğacak fırsatların değerlendirilmesi şeklinde olabileceği gibi, beklenmeyen durumlarda işletmenin düşebileceği sıkıntılar

²⁶⁹ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 43-44.

²⁷⁰ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 44.

dikkate alınarak, işletme faaliyet ve kaynaklarının sigorta kapsamına alınması (yangın, doğal afet vs. sigortaları) şeklinde de olabilir.²⁷¹

1.6. GİRİŞİMCİLİKTE BAŞARISIZLIK NEDENLERİ

Yapılan araştırmalar, küçük işletmelerin başarısızlık oranlarının büyük işletmelere oranla daha fazla olduğunu ortaya koymuştur. Başarısızlıkta en önemli nedenlerden biri de finansal sorunlardır. Öte yandan yapılan araştırmalar, KOBİ'lerin %57'sinin kuruluşundan itibaren ilk beş yılda başarısız olduğunu ortaya koymuştur. Bu nedenle KOBİ'ler açısından ilk beş yıl çok önemlidir.²⁷²

Kuruluşunun ilk yıllarında piyasadan çekilmek zorunda kalan KOBİ'lerin belli başlı başarısızlık nedenleri şunlardır:²⁷³

- Sağlıklı bir Fizibilite Etüdü'nün yapılmamış olması,
- Yetersiz yönetim ve sermaye,
- İş bunalımları ve alacakların tahsilindeki sorunlar,
- Piyasayı yeterince tanımadan işe başlanması,
- Haksız rekabet.

Bunun yanında, girişimci olmak isteyen kişiler de bir takım zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Bunların başlıcaları şöyle sıralanabilir:²⁷⁴

- Günde sekiz saatten çok daha fazla çalışma ile akşam ve hafta sonları dinlenme ortadan kalkacaktır.
- Özellikle ilk aylarda hatta yıllarda, çok yoğun tempolu bir çalışma olacaktır.
- Bütün mal varlığı ve sermaye ile ortaklarının parası ve mal varlığı da yok olabilir.
- Girişimci, ağır bir mali ve finansal yük ve sorumluluk taşımaktadır.
- Uzun bir süre para sıkıntısı çekebilir. İstenilen gelir düzeyini yakalamak uzun bir süre mümkün olmayabilir.

²⁷¹ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 45.

²⁷² Zeyyat Sabuncuoğlu, *İşletme Bilimine Giriş*, Bursa, 1985.

²⁷³ Zeyyat Sabuncuoğlu, *age*.

²⁷⁴ Mahmut TEKİN, *age*, s: 10.

- Bütün kararları girişimci tek başına almak zorunda kalabilir.
- Bir girişimci çoğu zaman tek başına işin patronu olmakla beraber, birçok çıkar grubu girişimcinin etrafında baskı oluşturacaktır.
- Girişimcinin iş yoğunluğu ve iş hayatından kaynaklanan stres nedeniyle sağlığı tehlikeye girebilir.
- Girişimci, iş yoğunluğu nedeniyle kendi özel hayatına, eş ve dostlarına ayıracak zaman bulamayabilir.

Genel anlamda yapılan bu değerlendirmeden sonra KOBİ'lerde başarısızlık nedenlerini beş başlık altında inceleyebiliriz.²⁷⁵

1.6.1. Kuruluş Yerinin İyi Seçilmemiş Olması

Kuruluş yerlerinin bazen bilgisizlik nedeniyle bazen de farklı yaklaşımlarla rasyonel bir şekilde belirlenmediği işletmelere sıkça rastlanmaktadır. Kuruluş yeri, girişimciler açısından, işletme kurmanın en önemli ve detaylı inceleme ve araştırmayı gerektiren aşamalarından birisidir.²⁷⁶

1.6.2. Rekabet Faktörlerinin Dikkate Alınmaması

Pazara yeni giren bir girişimci, kendi kaynakları ile birlikte, rakipleri ve piyasa yapısını da dikkate alarak, kendisine bir hedef pazar belirlemelidir. Hedef pazar, işletmenin kaynaklarını yönlendireceği pazar bölümünü ifade etmekte olup, bu bazen pazarın tamamı bazen de, işletme kaynakları yetersiz veya rekabet şiddetli ise, belli bir bölümü olabilir. Girişimci, işletmeyi kurup faaliyet göstereceği pazarı belirlemeden önce, rakiplerini araştırmalı, yapacağı, örneğin bir Swot Analizi ile, rakiplerine olan üstün ve zayıf yönlerini ortaya koymalıdır. Bu doğrultuda rekabet edebileceği, amaçlarına ulaşabileceği bir pazarı tercih etmelidir.²⁷⁷

Girişimci ancak gerekli beşeri ve fiziksel unsurlara sahipse, böyle bir pazara girmelidir. Aksi halde, bu pazara ya girilmemeli ya da pazarı bölümlendirerek, bir

²⁷⁵ Şan ÖZALP, *age*, s: 119-120.

²⁷⁶ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 46.

²⁷⁷ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 46-47.

pazar bölümünün ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayıp, rakiplerine o pazar bölümünde üstünlük sağlamayı düşünmelidir.²⁷⁸

Güçlü rakipler karşısında işletmelerin benimseyebilecekleri bir başka strateji de özel pazar bölümü (niches marketing: niş pazarlama) uygulamasıdır. Niş pazarlama, pazarlama eylemlerinin, pazar bölümünün daha alt türdeş (homojen) bölümlerine yönlendirilerek, müşterilerin özel ihtiyaçlarını karşılamak suretiyle rekabet avantajı elde edilmesini ifade eder.²⁷⁹ Sadece haber kanalı olarak CNN ve çizgi film kanalı olarak FoxKids buna örnek olarak gösterilebilir.

1.6.3. Sermaye Yetersizliği

Girişimcilerin en önemli başarısızlık nedenlerinden birisi, yetersiz sermayedir. Günümüzde, özellikle işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle işletilemeyen, atıl bekleyen veya düşük kapasite kullanım oranıyla çalışan pek çok kuruluş bulunmaktadır.²⁸⁰

Girişimcilerin bir kısmı, fizibilite etütlerini gerektiği hassasiyetle yapmamakta, bunu bir külfet olarak görmekte, işletme disiplini "koyun ekonomisi" olarak da bilinen, başkası kâr ediyorsa ben de ederim anlayışıyla işe girmektedirler. Bu konuda çoğunlukla, Anadolu'nun geneline yayılmış un fabrikaları ve Karadeniz kıyılarındaki balık yağı fabrikaları örnek verilmektedir.²⁸¹

Bu anlayışla yatırıma başlanınca, girişimcinin sermayesi yatırım sona ermeden bitebilmektedir. Böylece, kimi girişimciler yüksek fiyatlı kredilerin altına girmekte ve daha sonra da bunları ödeme güçlüğü çekmektedirler. Girişimciler, yatırım için gerekli sermayeyi hesaplasalar bile, işletme sermayesini gözden kaçırabilmektedirler. Bu yüzden, işletme kurulduktan sonra, işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle, faaliyete geçilememekte veya eksik kapasiteyle çalışılmaktadır. Bu da birim maliyetleri yükseltmekte, rekabet gücünü zayıflatmaktadır.²⁸²

²⁷⁸ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 47.

²⁷⁹ A. Hamdi İSLAMOĞLU, **Pazarlama Yönetimi**: Stratejik ve Global Yaklaşım, 2. baskı, Beta Yay., İstanbul, 2000.

²⁸⁰ Orhan KÜÇÜK, **Erzurum' da Faaliyet Gösteren Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) Üretim Yapısı**, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum, 1998.

²⁸¹ Oktay ALPUGAN, **İşletme Bilimine Giriş**, Derya Kitabevi, Trabzon, 1996, s: 117.

²⁸² Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 47-48.

1.6.4. Kişisel Unsurlar

Girişimcilerin başarısızlıklarında, saydığımız dışsal unsurların yanında, bizzat kendilerinden kaynaklanan bazı eksiklikler de etkili olmaktadır. Kişisel başarısızlık unsurları olarak değerlendirebileceğimiz bu faktörler, iki başlık altında aşağıda incelenmiştir.²⁸³

1.6.4.1. Ticaret Bilgisinin Yetersizliği

Her girişimci aynı düzeyde ticaret bilgisine sahip olamamaktadır. Kimi girişimciler aileden gelen bir ticaret bilgisine sahipken, kimisi de bu konuda eğitim alarak belli bir birikime sahip olabilirler. Oysa hiçbir eğitim almadan ve ticaret alt yapısına sahip olmadan da bazı kişiler, yatırım yapabilmektedirler.

Bu şekilde işe girişen bazı girişimcilerin başarılı oldukları da görülebilmektedir. Oysa, yoğun rekabet şartlarında başarılı olabilmek için belli bir bilgi birikimine sahip olmak zorunludur. Bu konuda, teorik eğitimin, pratik uygulama ve tecrübelerle desteklenmesi gerekir.

Bir girişimcinin iyi bir torna ustası veya aşçı olması yeterli değildir. Yönetim ve diğer işletme fonksiyonları konusunda da belli bir bilgiye sahip olması, her bir işletme fonksiyonu için yeterli bilgiye sahip, deneyimli personeli istihdam etmesi gerekmektedir.²⁸⁴

1.6.4.2. Hazırlıklı Olmadan İşe Başlamak

Yeterince deneyime sahip olmayan kişilerin, gereken hazırlıkları da yapmaksızın, zaman zaman bir işe soyundukları görülmektedir. Cesaret girişimci açısından son derece önemli bir niteliktir. Toplumumuzda, "girişimcinin sermayesinin yüzde doksanı cesarettir" şeklinde yaygın bir görüş vardır. Girişimcinin en önemli niteliklerinden birisi cesaret olmakla birlikte, hazırlıklı olmadan, yalnızca cesaretle iş hayatına atılmak, cesaretin sağlayacağı avantajı da riske dönüştürmek anlamına gelir. Özellikle, konjonktürün olumsuz gelişme gösterdiği dönemlerde, bu risk çok daha yüksek olacaktır. Yüksek riske rağmen, karşılaşılan fırsatın bir daha ele geçmeyeceği

²⁸³ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 48.

²⁸⁴ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 48.

veya önemli ölçüde kâr elde edileceği gibi düşüncelerle girişimciler, yeterince hazırlık yapmadan yatırım kararı alabilmektedirler.²⁸⁵

1.6.5. Yetersiz Zaman

Özellikle dinamik piyasalarda, tüketici zevk ve tercihleri kısa süre içerisinde önemli değişiklikler gösterebilmektedir. Böyle durumlarda, girişimcinin düşünmek için çok vakti olmayabilir. Zamanın geniş tutulması, fırsatın kaçırılmasına neden olabilir. Fırsatın kaçırılmaması için acele alınan kararlarda da başarısızlık riski yüksektir. Zaman problemi, İşletme kurulduktan sonra da önemini devam ettirir. Girişimciler, özellikle küçük işletmelerde, işin patronluğu yanında, işletmede belli görevleri de yerine getiren kişiler olarak karşımıza çıkmaktadırlar.²⁸⁶

Daha karmaşık bir yapıya sahip olan büyük işletmelerde, her bir bölümün sorumluluğu, yetki ile de örtüşecek şekilde, konusunda uzman kişilere verilmişken, küçük işletmelerde girişimci, hem yönetici hem de pek çok birimin sorumlusu olarak çalışmaktadır. Bu yüzden, bütün bu işlerin yerine getirilmesinde zaman darlığı yaşanabilir. Burada girişimciye düşen, yetki ve sorumlulukları, çalışanlar arasında uygun bir biçimde bölüştürmek ve koordinasyonu sağlamak olacaktır.²⁸⁷

²⁸⁵ Oktay ALPUGAN, **Küçük İşletmeler: Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi**, Genişletilmiş ve Gözden Geçirilmiş 3. Baskı, Per Yayınları, İzmir, 1998, s: 17.

²⁸⁶ Orhan KÜÇÜK, **age**, s: 49.

²⁸⁷ Orhan KÜÇÜK, **age**, s: 49.

İKİNCİ BÖLÜM

AB ÜLKELERİNDE VE TÜRKİYE’DE GİRİŞİMCİLİK: KARŞILAŞTIRMALI BAKIŞ

2.1. Genel Ülke Altyapısının Analizi

2.1.1. Ekonomik Altyapı

Bir girişimcinin içinde bulunduğu ekonominin boyutları başta girişimcinin alacağı yatırım kararını olmak üzere, izleyeceği stratejilerini ve gelişimini etkiler. Bu yüzden Türkiye ekonomisinin bazı temel özellikleri dört başlık altında (temel göstergeler, kamunun ekonomi üzerindeki etkisi, pazar özellikleri ve sosyal ve politik faktörler) kısaca incelenecektir.

(1) Temel göstergeler

Bir ekonominin büyüklüğü, yaratılan değer, sektörel yapı ve dışa açık olma düzeyi girişimcilerin içinde bulunacakları ortamın en genel özelliklerini gösterir. Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Ekonomik Görünüm Veritabanı (World Economic Outlook Database) sıralamasında ekonomik büyüklük açısından toplam Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) ile Türkiye dünyanın gelişen ekonomileri içinde 17’nci sırada yer almaktadır.²⁸⁸ Bununla birlikte kişi başına düşen gelir olarak baktığımızda dünya liginde AB üyesi ülkelerin gerisinde kalarak 51. sırada yer almaktadır.²⁸⁹ Tablo 2.1’de de görüldüğü gibi 2007 yılında Hollanda 16,4 milyonluk nüfusu ile 768 milyar dolarlık gelir yaratırken, Türkiye 75,2 milyon nüfus ile 663 milyar dolarlık gayri safi yurt içi hasıla yaratabilmiştir.²⁹⁰

²⁸⁸ IMF, World Economic Outlook Database; **national sources**, April 2008.

²⁸⁹ IMF, World Economic Outlook Database; European Bank for Reconstruction and Development; **national sources**, April 2008.

²⁹⁰ The Global Competitiveness Report, 2008-2009.

Tablo 2.1. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Nüfus ve GSYİH Göstergeleri (1980-2007)

	Nüfus (Milyon)		GSYİH (Milyar \$)		Kişi Başına GSYİH (Bin \$)	
	'80	'07	'80	'07	'80	'07
Türkiye	44	75	95	663	2153	9629
İngiltere	56	60	470	2772	8353	45574
İrlanda	3,4	4,3	21	258	6228	59924
Almanya	78	82	769	3322	9823	40415
Hollanda	14	16	141	768	9989	46260
Yunanistan	9	11	80	314	8209	28273

Kaynak: The Global Competitiveness Report , 2008-2009.

Türkiye sektörel yapı açısından son 25 yıl içinde önemli bir yapısal değişim geçirmemiştir. Tablo 2.2'de görüldüğü gibi, her ne kadar tarımın katma değer yaratılmasında rolü azalmışsa da hâlâ % 11,9 gibi bir düzeydedir. Tarımdan azalan katma değer servislerdeki artışla karşılanmıştır. Katma değere en büyük katkı % 64,5 ile servis sektöründedir.

Tablo 2.2. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Katma Değer (KD) Göstergeleri (1980-2005), (% GSYİH)

	Endüstri KD		Servis KD		Tarım KD	
	'80	'05	'80	'05	'80	'05
Türkiye	22,0	23,7	51,4	64,5	26,4	11,9
İngiltere	46,4	26,2	55,0	72,8	2,0	1
Fransa	32,7	20,9	62,6	76,9	4,7	2,2
Almanya	40,1	29,7	56,5	69,4	2,4	0,9
Hollanda	33,0	24,4	63,2	73,6	3,8	2,1
Yunanistan	30,8	20,8	58,7	74	10,5	5,2

Kaynak: TÜİK, 2009.

Girişimcinin pazara girişini belirleyen diğer etmenlerden biri de ekonominin dışa açık olma düzeyidir. Dışa açık olan ekonomiler ihracat ve ithalat üzerinde sınırlamalar yapmayarak yeni kurulan şirketlerin hem ülke içindeki pazara, hem de dış pazarlara ulaşması olanağını sağlarlar. Aynı zamanda yabancı firmaların iç piyasaya girmesine de olanak verdikleri için iç piyasanın daha rekabetçi olmasını sağlarlar.²⁹¹

Türkiye 1980’de uygulamaya konulan ihracata yönelik sanayileşme politikaları ile dışa açık bir ekonomi haline gelmiştir. Tablo 2.3’te görüldüğü gibi Türkiye’de ihracat 11 yıl gibi bir sürede düşme eğilimi gösterirken, ithalat ise çok fazla bir değişme göstermemiştir. Bununla birlikte karşılaştırma yapılan ülkelere göre toplam ihracat Türkiye’de daha düşükken, imalatın toplam ihracat içindeki oranı Türkiye’de Almanya hariç daha yüksektir. Türkiye; İngiltere, Fransa ve Yunanistan örneklerinde olduğu gibi radikal endüstriyel dönüşümü yakalayamadığı için hâlâ dış ticaret açığı vermektedir.

Tablo 2.3. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde İhracat ve İthalat Göstergeleri (1996-2005)

	İhracat (% GSYİH)		İthalat (% GSYİH)		Dış Ticaret Açığı (Milyar \$)		İmalatın İhracattaki Oranı (%)		İmalatın İthalattaki Oranı (%)	
	‘96	‘05	‘96	‘05	‘96	‘05	‘96	‘05	‘96	‘05
Türkiye	25,5	24,9c	29,9	29,7c	-4,7a	-52,1b	74,3	81,6	69,8	68,7
İngiltere	29,8	30	29,4	26,1	-3,5a	-162b	76,9	62,9	72,3	71,9
Hollanda	53,5	63	59,7	71,2	-3,1a	38,7b	62,9	68,3	71,9	69,7
Almanya	24	35,1	24,9	40,1	5,7a	206,8b	84,7	83,3	70,1	67,8
Fransa	21,7	27,1	23,2	26,1	-23,5a	-50,9b	79,7	80,1	76,1	74,7
Yunanistan	25,4	28	17,1	20,8	-5,4a	-42,8b	48,5	56	71,5	66,5

Kaynak: TÜİK 2009; OECD, Economic, Environmental and Social Statistics 2008.

1980 (a), 2006 (b), 2007 (c) yılı verileridir.

²⁹¹ TÜSİAD, *age*, s: 58.

(2) Kamunun ekonomi üzerindeki etkisi

Yatırımları etkileyen diğer faktörler arasında enflasyon oranı ve kamunun ekonomi üzerinde, özellikle de borçlar ve borç faiz ödemeleri ile yarattığı yüklerin düzeyi gelmektedir. Enflasyon oranı Türkiye için uzun süredir önemli bir problemdir.

Tablo 2.4'te görüldüğü gibi 1980'lerde diğer ülkelere göre en yüksek enflasyon yaşayan ülke olan Türkiye 2007 yılında da en yüksek enflasyon oranına sahip bir ülke konumundadır.

Tablo 2.4. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Enflasyon Göstergeleri (1980-2007)

	Yıllık TÜFE (%)	
	'80	'07
Türkiye	110	8,1
İngiltere	19	3
İrlanda	14,7	0,8
Almanya	5,5	1,8
Hollanda	5,5	0,9
Fransa	11,3	2,2
Yunanistan	19,2	2,9

Kaynak: World Development Indicators (WDI), 2008.

Karşılaştırma yapılan ülke grubu içinde, kamu açığının GSYİH' ye oranı Hollanda hariç daha düşük olan ancak borçlar karşılığı ödenen faiz ödemeleri açısından daha yüksek bir orana sahip olan ülke Türkiye'dir. Tablo 2.5'de görüldüğü gibi, Türkiye' de Hollanda hariç diğer ülkelere göre kamu açığının GSYİH'ye oranı daha düşük olup % -1,7 büyüklüğündedir, sahip olduğu faiz oranı ise % 15,9 dur. Genel hükümet borçlarının GSYİH içindeki en yüksek pay açısından Yunanistan % 105 oranı ile öncü konumdadır.

Tablo 2.5. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Borç, Bütçe ve Faiz Göstergeleri (1996-2005)

	Genel Hükümet Borçları (% GSYİH)		Kamu Açığı veya Fazlasının GSYİH' ye Oranı (%)		Faiz Oranları (% Yıllık)	
	'96	'05	'96	'05	'96	'05
Türkiye	31a	39b	-1,5	-1,7b	115,6a	15,9c
İngiltere	51a	43b	0,3a	-2,9	5,55a	4,6c
Almanya	26a	39b	-2,2	-2,3	4,58a	4,0c
Hollanda	52a	38b	-2	0	4,63a	4,3c
Fransa	46a	53b	-4,1	-2,8	4,64a	4,3c
Yunanistan	104a	105b	-7,3	-5,1	8,48a	5,2c

Kaynak: TÜİK 2009; OECD Economic Outlook Database 2008; Ankara Ticaret Odası 2006. 1998 (a), 2007 (b), 2009(c) yılları verileridir.

(3) Pazar Özellikleri

Girişimcilerin yatırım yapacakları ortamda talebi ifade eden önemli bir boyut da ülkedeki toplam pazar büyüklüğü ile ilgili göstergelerdir. Türkiye pazar büyüklüğü olarak IMF'ye göre 134 ülke arasında 15'incidir. Nüfus büyüklüğü bakımından Türkiye' ye göre geride kalan İspanya pazar büyüklüğü bakımından 11. sıradadır. Türkiye' den daha fazla nüfusa sahip olan Almanya ise pazar büyüklüğü bakımından 5. sırada yer almaktadır.

Nüfus sayısı kadar hem devlet, hem de hane halkı tarafından yapılan harcama düzeylerini incelemek de ülke içindeki pazarın canlılığı hakkında fikir verebilir. Örneğin, Tablo 2.6'da görüldüğü üzere karşılaştırdığımız ülke grubu içinde Türkiye, İngiltere, Almanya ve Fransa'da kişi başı tüketim harcamalarının GSYİH' ye oranı artarken, diğer ülkelerde bu oran düşüş göstermiştir. ABD eksenli meydana gelen kriz bazı ülkelerde kişi başı tüketim harcamalarının GSYİH' ye oranını artırırken, bazı ülkelerde düşürmüştür.

**Tablo 2.6. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Harcamalar Dengesi ve Bağlı Göstergeler
(1980-2006)**

	Kişi başı tüketim harcamalarının GSYİH' ye oranı (%)		Sabit sermaye yatırımları (% GSYİH)		Direkt yabancı yatırımlar (milyon \$)	
	'80	'06	'80	'06	'80	'06
Türkiye	68,2b	69,1f	15,9	21	3,6c	64,4e
İngiltere	64,5b	65,3e	18,9	17,9	229,3a	831,3e
İrlanda	52,6b	44d	27	26,3	27,9c	166,2e
Almanya	58,2b	59,3e	24,2	18	130,7a	660,4e
Hollanda	50,4b	48,6e	22,4	19,7	106,8a	447,1e
Fransa	56,9b	57,1e	22,9	20,4	110,1a	627,9e
Yunanistan	74,6b	67,1e	26,2	25,8	5,8c	29,1e

Kaynak: OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics; TÜİK 2009.

1990 (a), 1996 (b), 2000 (c), 2004 (d), 2005 (e), 2007 (f) yılları verileridir.

Ülkeye gelen yabancı yatırım miktarı sadece pazarın önemsenmesini gösterdiğinden değil, aynı zamanda ülke içinde yatırım için iyi bir ortam olduğunu işaret ettiğinden de önemli bir göstergedir. Tablo 2.6'da da görüldüğü gibi yabancı sermaye yatırımları açısından karşılaştırma yapılan ülkeler arasında en başarılı ülke İngiltere'dir. 2006 yılı içinde bu ülkeye 831,3 milyon dolarlık yabancı sermaye gelmiştir. Almanya'da bu miktar 660,4 milyon, Fransa'da 627,9 milyon ve Hollanda'da 447,1 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Türkiye ise ancak 64,4 milyon dolarlık yabancı sermaye çekebilmiştir. Türkiye'nin yabancı sermaye yatırımı konusundaki zayıf performansının arkasında yatan başlıca sebeplerin politik ve ekonomik istikrarsızlığın ötesinde mevzuat, adalet sisteminde yaşanan sorunlar (özellikle yasaların uygulanmayışı) ve yetersiz teşvik sisteminin olduğu söylenmektedir.

Tablo 2.7. Dünya Rekabet Edebilirlik Endeksi Sıralaması (2008-2009)

	Puan (2008-2009)	Sıralama (2008-2009)
Danimarka	5,58	3.
İsveç	5,53	4.
Finlandiya	5,50	6.
Almanya	5,46	7.
Hollanda	5,41	8.
İngiltere	5,30	12.
Fransa	5,22	16.
Belçika	5,14	19.
İrlanda	4,99	22.
Macaristan	4,22	62.
Türkiye	4,15	63.

Kaynak: The Global Competitiveness Report 2008-2009.

Ekonominin gücünü gösteren rekabet edebilme gücü yeni girişimler için olumlu bir etmendir. Türkiye rekabet gücü açısından Dünya Rekabet Edebilirlik Raporu tarafından 134 ülke arasında yapılan sıralamada Tablo 2.7’de de görüldüğü gibi maalesef 2008-2009 yılı itibariyle 63’üncü sıradadır ve önceki yıllara göre rekabet gücü sürekli azalmaktadır. İş dünyasının etkinliği, ekonomik performans, kamu etkinliği ve altyapı gibi dört alanda çok sayıda göstergenin kullanıldığı bir endekse dayanan bu sıralamada en rekabetçi ülkelerin ilk üçü Danimarka, İsveç ve Finlandiya’dır. Karşılaştırma yapılan ülkeler içinde, Türkiye’ye en yakın rekabet gücü, 62’nci sıradaki Macaristan’dadır.

2.1.2. Teknolojik Altyapı

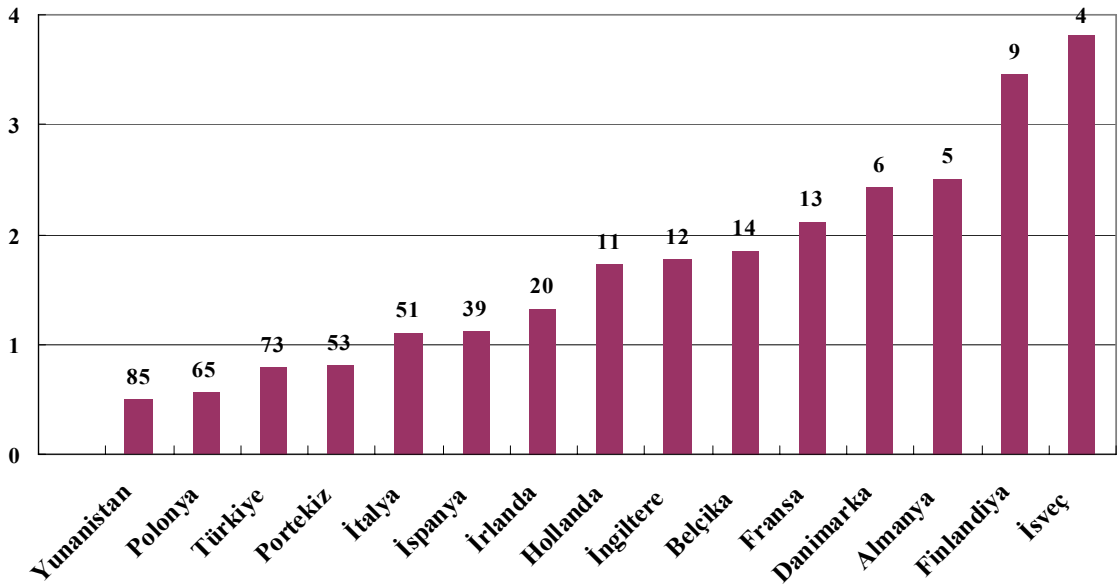
Teknolojik altyapı, girişimcilerin yenilikler yaratmasına veya yaratılmış yenilikleri ve buluşları bizzat ticari ürünlere taşımasına olanak oluşturduğu için önemlidir. Bu altyapıyı, teknoloji üretiminin göstergeleri ve teknolojinin uygulanmasına/kullanılmasına yönelik göstergeler başlığı altında iki açıdan incelemek mümkündür.

(1) Teknoloji üretimine ait göstergeler

Teknoloji üretimi ile sadece ve sadece yeni ürün veya üretim süreci yaratılmasında kullanılan ekipmanlardan süreçlere/tekniklere uzanan yelpazede yeni teknolojinin yaratılması ifade edilmektedir. Teknolojinin üretimini sağlayan girdilerden biri araştırma geliştirme (Ar-Ge) faaliyetleridir.

Ar-Ge'ye ayrılan kaynaklar ve insan gücü bir ülkenin yaratabileceği bilimsel çalışmalar için birer göstergedir. Şekil 2.1'de görüldüğü gibi 2006 yılında GSYİH'nın sadece % 0,79'unu Ar-Ge'ye harcayan Türkiye'ye karşılık, İsveç % 3,82'sini, Almanya % 2,51' ini, Danimarka % 2,43' ünü, Finlandiya % 3,45'ini, Hollanda % 1,73'ünü, İngiltere % 1,78'ini, Fransa % 2,12'sini ve İtalya % 1,10'ununu harcamaktadırlar. Türkiye'nin karşılaştırıldığı ülke grubunda sadece Yunanistan ve Polonya Türkiye'den daha az kaynağı Ar-Ge'ye harcamaktadır.

Şekil 2.1. Bazı Ülkelerde Toplam Ar-Ge Harcamalarının GSYİH' ye Oranı (%) (2006)

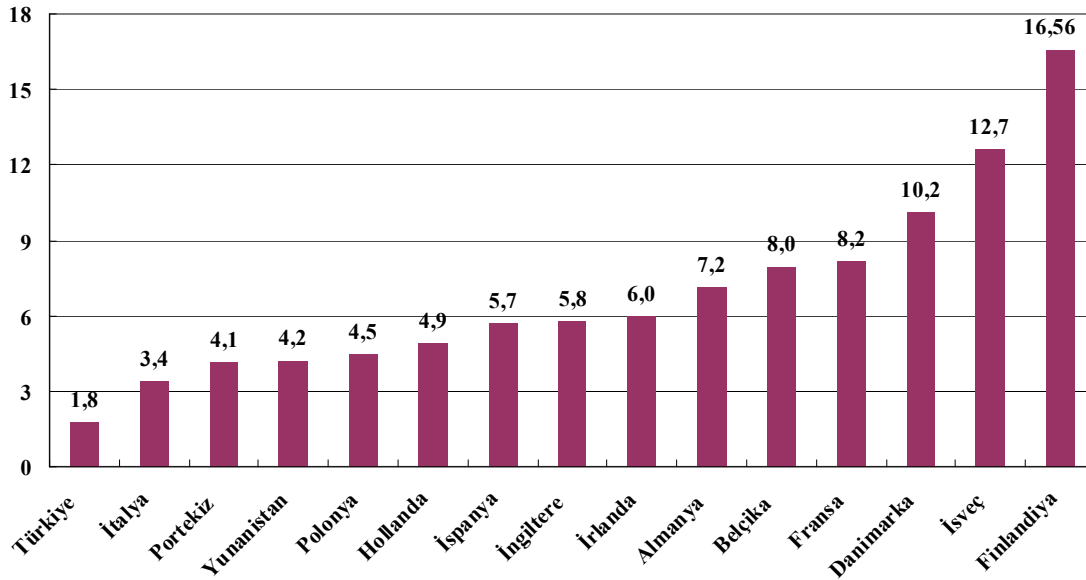


Kaynak: OECD Factbook 2008; The Global Competitiveness Report 2008-2009.

Sütunların üstündeki rakamlar 134 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

Bilimsel üretimin arkasında finansmandan daha önemli olarak insan gücü bulunur. Genç ve yetişmiş insan gücü olan Türkiye, bu alanda pek iyi bir performans göstermemektedir. Her 1.000 çalışan işgücü içinde bulunan Ar-Ge çalışanı sayısına bakıldığında Şekil 2.2’de görüldüğü üzere Türkiye’de sadece 1,8 kişi vardır ve bu karşılaştırma yapılan ülkeler arasında en düşük araştırmacı kapasitesidir. Buna karşılık Finlandiya’da bu sayı 16,56, İsveç’te 12,7, Danimarka’da 10,2, Fransa’da 8,2, Belçika’da 8,0, İngiltere’de 5,8, ve İtalya’da 3,4’tür. Bu tabloda ilginç olan, Türkiye’ye göre daha az nüfusa sahip olan İrlanda, Hollanda, Yunanistan, Polonya ve Portekiz sırasıyla Türkiye’nin 3,33, 2,72, 2,33, 2,5 ve 2,28 katı kadar Ar-Ge çalışanına sahiptir.

Şekil 2.2. Bazı Ülkelerde 1.000 Kişiye Düşen Toplam Ar-Ge Personeli Sayısı (2006)



Kaynak: OECD Factbook 2008.

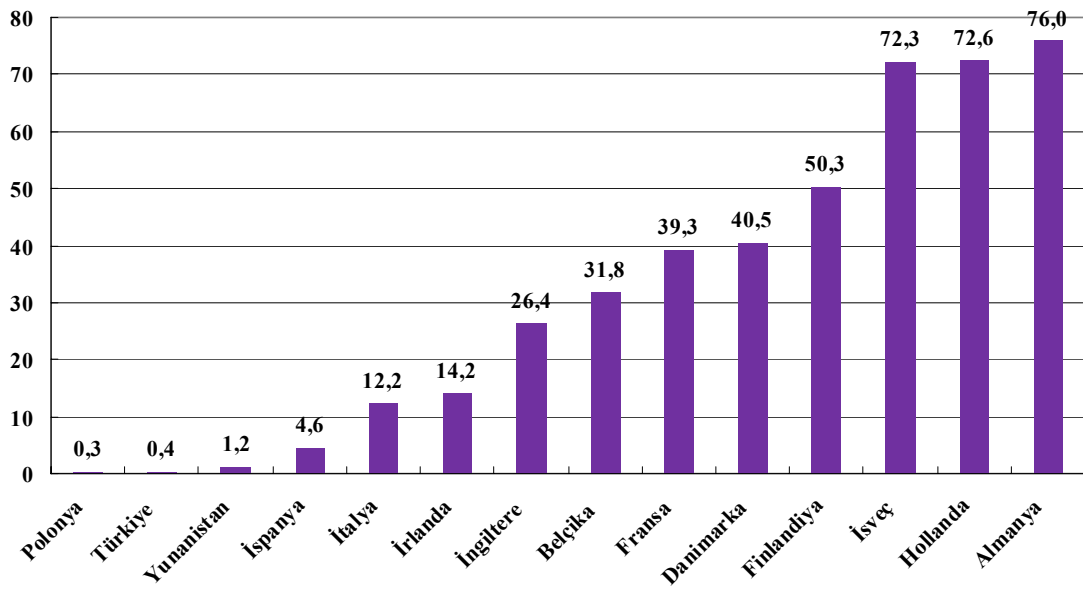
Sütunların üstündeki rakamlar 134 ülke içindeki 1000 kişiye düşen toplam Ar-Ge personeli sayısını yansıtmaktadır.

(2) Teknoloji üretiminin sonuçlarına yönelik göstergeler

Bilimsel üretim, elde edilen patent sayısı ve bilimsel yayın gibi bazı temel göstergeler ile ölçülür. Patent konusunda Türkiye’nin performansına bakıldığında Şekil 2.3’te de görüldüğü gibi milyon başına düşen patent sayısı Türkiye’de sadece

0,4'tür. En fazla patenti olan ülkeler ise sırasıyla Almanya, Hollanda ve İsveç'tir. Türkiye'nin karşılaştırıldığı ülke grubunda en kötü performans Polonya ve Türkiye'nindir. Toplam Ar-Ge harcamaları açısından Türkiye'den daha kötü performans sergileyen Yunanistan bile Türkiye'nin patentlerinin 3 katı patente sahiptir. İrlanda Türkiye'nin yaklaşık 35,5 katı, Finlandiya ise 125,7 katı patente sahiptir.

Şekil 2.3. Bazı Ülkelerde Milyon Başına Düşen Patent Sayısı (2005)



Kaynak: OECD Factbook 2008.

Sütunların üstündeki rakamlar 134 ülke içindeki milyon başına düşen patent sayısını yansıtmaktadır.

Türkiye'de patent başvuruları Tablo 2.8'de gösterilmiştir. Patent başvurusunda bir artış gözlenmektedir. Ancak patent etkinliklerinin çoğunu (örneğin 1998'de patent başvurularının % 91,6'sını) yabancılar (yabancı şirketler ya da kişiler) gerçekleştirmektedir. Ayrıca oran olarak artmasına karşın, Türkiye toplam alınan patent sayısı bakımından hâlâ çok gerilerdedir. Örneğin, Tablo 2.9'da 2007 yılı verilerine bakıldığında, Türkiye'ye oranla toplam alınan patent sayısının İngiltere'de 167,9 kat, Finlandiya'da 39,3 kat, Almanya'da 417,2 kat ve Danimarka'da 21,3 kat daha fazla olduğu görülmektedir.

Tablo 2.8. Türkiye’de Yapılan Patent Başvuruları (1995-2008)

	Patent Başvuruları		
Yıl	Toplam	Türkiye’de Yaşayanlar (%)	Yabancılar (%)
1995	1690	10,1	89,9
1998	2483	8,33	91,6
2001	3214	10,4	89,5
2005	3461	27,0	72,9
2008	5765	33,1	66,8

Kaynak: Türk Patent Enstitüsü (TPE) 2009.

Tablo 2.9. Bazı Ülkelerin Aldığı Patent Sayısı (1992-2007)

	Alınan Patent Sayısı	
	1992	2007
Türkiye	4	24
İngiltere	2633	4030
Belçika	370	624
Danimarka	275	511
Finlandiya	380	943
Fransa	3280	3720
Almanya	7605	10012
Yunanistan	9	25

Kaynak: United States Patent and Trademark Office (USPTO) 2009.

Bilimsel çalışmaların bir sonucu da elde edilen buluşların üretimde kullanılmasıdır. Bunun ölçümü konusunda uluslararası karşılaştırmalarda en çok kullanılan gösterge ise teknolojiye dayalı ürünlerin toplam ihracatıdır. Buna göre, Tablo 2.10’da görüldüğü gibi Türkiye’nin 2006 yılındaki ihracatında yer alan yüksek

teknolojiye dayalı ürünlerin ihracatı sadece 1,7 milyon dolardır. Seçilen ülkeler arasında en kötü performans gösteren ülkeler Yunanistan ve Türkiye’dir. Türkiye’ye göre daha az nüfusa sahip olan İrlanda, Finlandiya, İngiltere ve Fransa sırasıyla 24,5, 14,6, 91,2 ve 38,1 milyon dolar ileri teknoloji ürünleri ihracatında bulunarak Türkiye’yi gerilerde bırakmışlardır. Almanya ise 107,3 milyon dolarlık ileri teknoloji ihracatında bulunarak ön safhada yer almaktadır.

Tablo 2.10. Seçilmiş Ülkelerde Yüksek Teknoloji İhracatı (2006)

	Milyon \$
Türkiye	1718
Almanya	107388
Fransa	38120
İngiltere	91282
Finlandiya	14640
İrlanda	24521
Yunanistan	700

Kaynak: OECD Factbook 2008.

2.2. GİRİŞİMCİLİK ALTYAPISININ ANALİZİ

2.2.1. İnsan Kaynakları

İncelediğimiz ülkelere ait işgücü yapısına ait analiz üç başlıkta yapılacaktır: Demografi, istihdam ve eğitimidir.

(1) Demografik özellikler

Karşılaştırma yapılan ülke grubu içinde İrlanda, Yunanistan ve Hollanda gibi küçük ülkeler dışında kalan Türkiye, Almanya ve İngiltere orta büyüklükte ülkelerdir. Tablo 2.11’de görüldüğü gibi nüfus büyüme oranlarına bakılırsa İrlanda ve İngiltere dışında diğer ülkelerde bir azalma eğilimi vardır. 2007 yılında en fazla nüfusa sahip olan ülkeler Türkiye ve Almanya’dır. En fazla genç nüfus (0-14 yaş grubu) oranına sahip olan Türkiye ve İrlanda’da bu oran sırasıyla % 30 ve % 20,2’dir. 65 yaş ve üstü grubu en fazla İngiltere, Almanya ve Yunanistan’da olup sırasıyla bu oranlar % 16, %

18,8 ve % 18,2'dir. Yaş gruplarına göre kadın ve erkek oranları hemen hemen tüm ülkelerde aynıdır.

Tablo 2.11. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Demografik Özellikler (1996-2005)

	Nüfus (Milyon)		Nüfus artışı (Yıllık %)		0-14 yaş grubu (%)		15-64 yaş grubu (%)		65+ yaş grubu (%)	
	'96	'05	'96	'05	'96	'05	'96	'05	'96	'05
Türkiye	62,9	75,2b	1,8	1,21c	31,4	30a	63,6	64,7a	5,1	5,4a
İngiltere	57,9	60b	0,2	0,43c	19,3	17,9	64,8	66,1	15,9	16
İrlanda	3,6	4,3b	0,8	1,17c	23,7	20,2	64,9	68,9	11,4	10,9
Hollanda	15,6	16,4b	0,4	0,15c	18,4	18,2	68,3	67,7	13,3	14,1
Almanya	81,9	82,7b	0,3	0,05c	16,2	14,3	68,2	66,9	15,6	18,8
Yunanistan	10,7	11,2b	0,7	0,33c	16,4	14,3	68,1	67,5	15,5	18,2

Kaynak: TÜİK 2009; The Global Competitiveness Report 2008-2009.

2000 (a), 2007(b), 2008 (c) yılları verileridir.

(2) İstihdam özellikleri

Ülkelerin istihdam kapasiteleri genelde ülke nüfusunun yarısı düzeyindedir. Bu oran çalışmayan nüfusun çalışanlara bağımlılığını da göstermektedir. Örneğin Tablo 2.12 'de görüldüğü gibi 1996 yılında Türkiye'de toplam nüfusun sadece 22,6 bini çalışmaktayken bu oran 2006 yılında 24,7 bine çıkmıştır. İstihdamın yapısı açısından Türkiye tarımdaki yüksek istihdamıyla hemen dikkatleri üzerine çekmektedir: 2006 yılında istihdamın % 27,3'ü gibi bir oranı hâlâ tarımdadır ve bu oran İsveç'in on katından fazladır. Diğer dikkatleri çeken nokta ise 2005 ve 2006 yılları itibariyle seçilmiş olan Avrupa ülkelerinin hepsinde kadın işgücü ve erkek işgücü oranları hemen hemen birbirine çok yakınken, Türkiye' de kadın işgücü ve erkek işgücü oranları arasında büyük bir uçurum vardır ve daha çok erkek işgücü baskındır. Tablo 1.16' da görüldüğü gibi seçilmiş ülkeler arasında tarımda çalışan kadın işgücü sayısı en fazla Türkiye'de olup oranı % 48,5'tir. Yine Türkiye' de hizmet' te çalışan kadın işgücü oranı % 36,5'lik bir oranla diğer Avrupa ülkelerine göre geride kalmıştır.

Tablo 2.12. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde İşgücü Dağılımı (1996-2005)

	Türkiye		Almanya		Finlandiya		Yunanistan		Hollanda		İsveç	
	'96	'05	'96	'05	'96	'05	'96	'05	'96	'05	'96	'05
İşgücü (Bin)	22,6	24,7a	39,4	41,1	2,4	2,6a	4,3	4,8a	6,6	7,4a	4,3	4,5a
Tarımdaki işgücü (%)	42,8	27,3a	3	2,4	7,4	4,8	20,3	12,4	3,7	3	2,9	2
Sanayideki işgücü (%)	22,9	25,4a	35	29,7	26,8	25,6	22,9	22,4	22,3	20	26,1	22
Kadın işgücü (15-64 yaş %)	32,3	26,7a	61,7	67,4	69,3	72,8	46,5	56	60,2	69,5	76,4	74,9
Erkek işgücü (15-64 yaş %)	80,6	75,5a	72,3	72,5	75,4	76,8	77,2	78,8	81,1	84,5	80,8	79
Tarım işgücü (kadın, %)	71,5	48,5a	2,7	1,7	5,3	2,9	23,9	13,9	2,5	2	1,4	0,9
Sanayi işgücü (kadın, %)	10,2	15a	19,2	16,1	13,8	12,4	13,7	10	9,4	8,3	12,1	9,3
Hizmet işgücü (kadın, %)	18,4	36,5a	78	82,1	80,5	84,4	62,5	76,1	85,2	85,6	86,6	89,5

Kaynak: TÜİK 2009.

2006 (a) yılı verileridir.

(3) Eğitim özellikleri

Eğitim özelliklerinin başında okuma yazma bilmeme oranı gelir. Bu oran ülkenin gelişmişlik açısından önemli göstergelerinden biridir ve maalesef Türkiye hâlâ okuma yazma bilmeyen oranını % 10'ların altına düşürememiştir. 2005 yılında 15 yaş ve üstünde okuma yazma bilmeyenlerin oranı % 12,6'dır. Tablo 2.13'te görüldüğü gibi

2006 yılı itibariyle Türkiye’de ilkokula ve ortaokula genel olarak devam edilmekle beraber, öğrencilerin sadece % 34,6’sı lise ve üstüne kayıt yaptırmakta ve eğitim almaktadır. Bu, diğer ülkeler içindeki en düşük orandır. Oysa Yunanistan’da lise ve üstü eğitim yaşında olan öğrencilerin % 94,9’u, Belçika’da % 62,8’i, İngiltere’de % 59,3’ü ve Hollanda’da % 59,8’i bu programlara kayıtlıdır. Lise ve üstü eğitim alanlarına kayıt yaptıranların oranlarına bakıldığında Türkiye 2008-2009 yılları itibariyle Dünya Rekabet İndeksine konu olan 134 ülke arasında 60’ıncıdır ve karşılaştırma yapılan ülkeler içinde en düşük orana sahiptir.

Tablo 2.13. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Eğitim Göstergeleri (1985-2006)

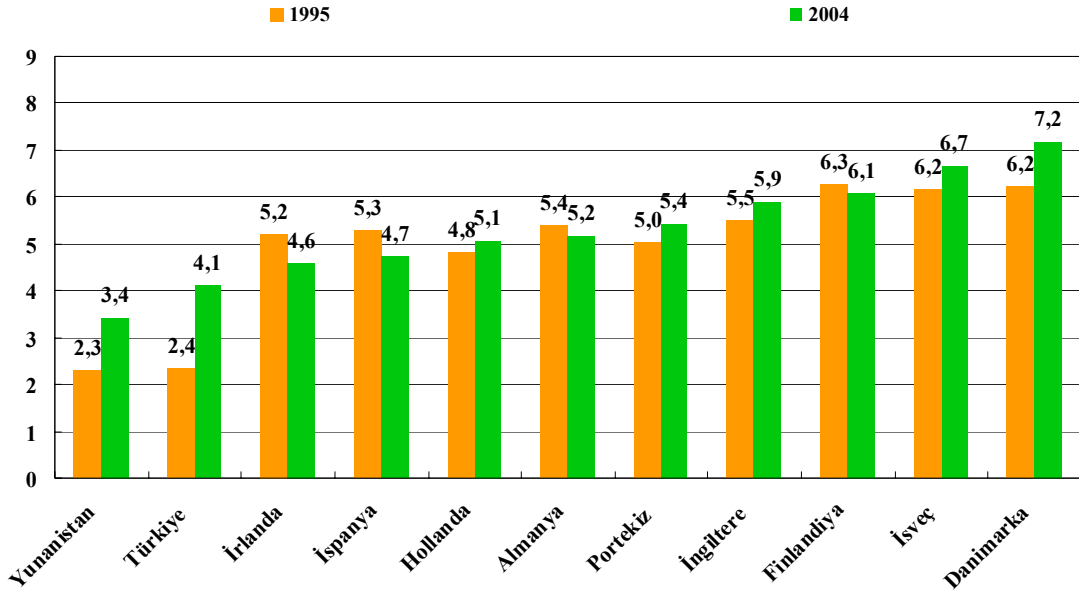
	İlkokul kayıt (%)		Ortaokul kayıt (%)		Lise ve üstü kayıt (%)	
	‘85	‘06	‘85	‘06	‘85	‘06
Türkiye	113,3	94,2	41,6	78,6	8,9	34,6
İngiltere	104,2	105,2	83,7	97,9	21,7	59,3
İrlanda	99,9	103,5	97,8	111,6	22,3	58,8
Fransa	108,6	109,8	90,1	113,9	29,8	56,2
Hollanda	99,2	106,6	117,1	118,2	31,8	59,8
Yunanistan	104,2	101,7	90,5	103,1	24,2	94,9
Belçika	99,0	102,1	101,5	109,7	32,2	62,8

Kaynak: World Development Indicators 2008.

Türkiye eğitime, birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede olduğundan çok daha az kaynak ayırmaktadır. Şekil 2.4’ün açıkça gösterdiği gibi, Türkiye nüfus bakımından daha küçük olan ülkelere bile daha az eğitim harcamasında bulunmaktadır. 2004 yılında Danimarka bile GSYİH’ sının % 7,2’sini eğitime ayırmaktadır. 1995 ile 2004 yılına kadar geçen süre içerisinde seçilmiş ülkelerin bazılarında kişi başına düşen eğitim harcamalarında azalma yaşanırken bazılarında ise artış gerçekleşmiştir. Dünya Rekabet Enstitüsünün (WCI) 2008-2009 yılında yayınladığı rapora göre eğitim harcamalarının GSMH içindeki payı açısından 134 ülke arasında Danimarka 4., İsveç 6., Finlandiya 18., Portekiz 22., İngiltere 30. ve Türkiye ise 90. sıradadır. Eğitim harcamalarında bilgiye ve yaratıcılığa dayalı yeni ekonominin/bilgi ekonomisinin kurulabilmesi için sadece temel bilimlerde eğitime

değil, yönetim, girişimcilik ve yenilik alanlarında bilgi ve yetenekler kazandıran eğitime de gerek vardır. Oysa Türkiye en temel eğitim aşamasında dahi oldukça geri konumdadır ve şu anda bütçeden eğitime ayrılan sınırlı kaynaklarla bir gelişme kaydetmek oldukça güçtür.

Şekil 2.4. Bazı Ülkelerde Kişi Başına Düşen Eğitim Harcamaları (% GSYİH) (1995-2004)



Kaynak: OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics.

2.2.2. Finans

Tablo 2.14’te görüldüğü gibi KOBİ’lerin göstermiş oldukları performans ve KOBİ’lere verilen kredi payı bakımından en kötü konumda olan ülke Türkiye’dir. 2000 yılında Türkiye’de KOBİ’lere bankalar tarafından verilen kredi payı sadece % 3-4 gibi küçük bir paydır. Almanya’da ve Fransa’da KOBİ’lere sağlanan krediler Türkiye’nin 10 katından fazladır. Dünya Rekabet Enstitüsünün 2007-2008 yılında yayınladığı rapora göre, kredilere ulaşabilme kolaylığı açısından Danimarka 1., Finlandiya 2., Hollanda 4., İsveç 8., İngiltere 9., Yunanistan 58. ve Türkiye ise 75. sıradadır. Bu oranlar her şeyi gözler önüne sermektedir.

Tablo 2.14. Bazı Ülkelerde KOBİ'lerin Ülke Ekonomisindeki Yeri

	Almanya	İngiltere	Fransa	İtalya	Türkiye
Küçük İşletmelerin Toplam İşletmelere Oranı (%)	99,8	96,0	99,9	97,0	98,8
Küçük İşletmelerde İstihdam Oranı (%)	64,0	36,0	49,4	56,0	45,6
Küçük İşletmelerin Yatırım Payı (%)	44,0	29,5	45,0	36,9	6,5
Küçük İşletmelerin Üretim Payı (%)	49,0	25,1	54,0	53,0	37,7
Küçük İşletmelerin İhracat Payı (%)	31,1	22,2	23,0	-	8
Küçük İşletmelere Verilen Kredi Payı (%)	35,0	27,2	48,0	-	3-4

Kaynak: Erkumay, 2000.

Risk sermayesi ancak 1990'lerden sonra dünya çapında ilgi alanı olmaya başladığı için henüz tüm ülkelerdeki risk sermayesi fonları hakkında bilgi bulmak zordur. WCI (Dünya Rekabet Enstitüsü) tarafından düzenlenen anket yoluyla şirketlerden alınan bilgiye göre, Tablo 2.15'te görüldüğü gibi karşılaştırma yapılan ülkeler içinde firmaların risk sermayesine ulaşabilmeleri açısından Türkiye 2007-2008 yılında 134 ülke içinde 97'inci olmuştur. Risk sermayesinin en kolay bulunabildiği Avrupa ülkeleri ise sırasıyla Hollanda, İsveç, İngiltere ve İrlanda'dır.

Tablo 2.15. Bazı Ülkelerde Risk Sermayesi Bulunabilirliği (2007-2008)

	Puan (1= İmkânsız, 7= Çok kolay)	Sıralama
Hollanda	4,9	3.
İsveç	4,9	5.
İngiltere	4,8	7
İrlanda	4,5	11.
Fransa	3,9	31.
Almanya	3,9	33.
Yunanistan	3,0	71.
Türkiye	2,5	97.

Kaynak: World Economic Forum, Executive Opinion Survey 2007-2008.

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.²⁹²

2.2.3. Yasal Düzenlemeler

Kamu kesimi dengesindeki bozulmaya paralel ortaya çıkan kaynak arayışı, kendini artan vergi oranları olarak göstermiş ve Türkiye, son on yıllık süre zarfında, kamu gelirlerini önemli ölçüde artırmıştır. OECD’nin yayınladığı vergi istatistiklerine bakıldığında, Tablo 2.16’da da görüldüğü gibi 1980-2006 yılları arasında hem Türkiye’de hem de Almanya ve Hollanda hariç diğer Avrupa ülkelerinde vergi yükü hızlı bir şekilde artış göstermiştir.

Oransal olarak vergi yükünde en fazla artış yaşanan ülkeler Türkiye ve Yunanistan olup oranları sırasıyla % 14,6 ve % 8,6’dır. 2006 yılı için toplam vergi gelirlerinin GSYİH içindeki oranı ele alındığında ise, Türkiye’nin % 32,5, İngiltere’nin % 37,4, Fransa’nın % 44,5 ve Hollanda’nın % 39,5’tir. Özet olarak, Türkiye’de vergi

²⁹² TÜSİAD, *age*, s: 84.

yükü ekonomik gerçekleri gözetmeksizin sürekli artış göstermekte, buna karşılık mükellef sayısında bir gelişme yaşanmaması yatırımcılar açısından vergi ortamını içinde yaşanabilir olmaktan uzaklaştırmaktadır. Ayrıca, vergi yükünün birçok alanda taşınılamaz seviyelere varmasına rağmen, bütçe açıkları süreklilik kazanmış, kayıt dışı ekonomi büyümeye devam etmiş ve vergi sisteminin bir strateji çerçevesinde yeniden yapılandırılarak orta ve uzun vadeli ekonomik ve sosyal perspektiflerle uyumlu hale getirilmesi sürekli ertelenmiştir.

Tablo 2.16. Bazı Ülkelerde Toplam Vergi Gelirlerinin GSYİH İçindeki % Payı (1980-2006)

	Toplam Vergi Gelirlerinin GSYİH İçindeki % Payı		Gelir ve kurumlar vergisinin GSYİH içindeki % payı	
	'80	'06	'80	'06
Türkiye	17,9	32,5	9,3	7
İngiltere	35,2	37,4	13,3	14,9
Almanya	36,4	35,7	12,8	10,8
Fransa	40,1	44,5	6,7	10,8
Yunanistan	18,8	27,4	3,6	6,5
Hollanda	43,4	39,5	17,7	21,7
İrlanda	31	31,7	11,3	11

Kaynak: OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics.

Gelir ve Kurumlar vergisinin GSYİH içindeki payına baktığımızda Tablo 2.16'da görüldüğü gibi 2006 yılında Türkiye'de ve Yunanistan'da bu oranlar çok düşüktür. İngiltere'de, Hollanda'da, İrlanda'da ve Almanya'da bu oranlar Türkiye'nin sırasıyla 2,13, 3,11, 1,58 ve 1,55 katı kadardır. Buradan anlaşılmaktadır ki, Türkiye'de gelir ve kurumlar vergisinin toplanmasında giderek artan bir başarısızlık söz konusudur.

Vergi sistemindeki sistematik yapı bozulmuş, vergilemede yasallık ilkesi ciddi ölçüde zedelenmiş, vergi sistemi kurumlaşmayı teşvik etmekten öte, engelleyici hale gelmiş ve sistemde yapısal olmayan, kamunun kısa vadeli finansman ihtiyacını karşılamaya yönelik geçici düzenlemeler ön plana çıkmıştır. Gelir ve Kurumlar Vergisi

Kanunları çağdaş vergileme ilkelerine uygun olarak yeniden yazılmalı veya esaslı bir restorasyona tabi tutulmalıdır.

Vergi kanunlarında çokça değişiklik yapılmasına rağmen adil, basit, etkin ve mükelleflerin içinde yaşayabilecekleri bir vergi ortamına ulaşamamıştır. Kayıt dışı ekonomi %50'ler seviyesinde seyretmekte, vergi ödeyenlerin yükü ise taşınamaz hale gelmektedir.²⁹³

Dünyada yaşanan vergi rekabetine paralel olarak vergi oranlarının düşme trendine girdiği bir ortamda, ülkemizde vergi oranlarının devamlı olarak artırılması yabancı sermayenin ülkemize gelmemesine, yerli sermayenin de yurtdışına yönelmesine neden olmaktadır. Türkiye'de ihtiyaçlara cevap verecek bir vergi stratejisinin olmaması, uluslararası vergi rekabetinde geri kalınmasında etkili olmuştur.²⁹⁴

2.2.4. Sosyal, Kültürel ve Politik Altyapı

WCI anketinde Türk yöneticilere sorulan, yöneticilerin girişimci olup olmadıkları sorusuna verilen cevaplardan anlaşılabacağı üzere, yöneticilerin girişimci olduğunu düşünenlerin olumlu görüşleri Türkiye'yi 2001 yılında 49 ülke içinde 16'ncı yapmıştır. En girişimci yöneticiler ise İrlanda ve Finlandiya'dır. Karşılaştırma yapılan ülkelerden Yunanistan, Almanya ve İngiltere'de ise yöneticilerin girişimcilik özelliklerinin zayıf olduğu düşünülmektedir.²⁹⁵

Gelişmiş ülkelerde yapılan çalışmalar girişimcilik kültürünü açıklarken yenilikler üreten üniversiteler, araştırma kurumları ve firmalar arasındaki ilişkilere özel önem verirler. Bu ilişkiler kurulduğunda, üniversitelerden şirketlere teknoloji transferinin daha rahat ve hızlı bir biçimde gerçekleştiği gözlenmektedir.²⁹⁶ Oysa araştırma kuruluşlarında var olan aşırı bürokratik engel, araştırmacıların şirket sorunlarına uzak kalması, ilgi duymaması; şirketlerinde araştırma kuruluşlarına güvenmeyip, sıcak bakmaması gibi durumlarda kuruluşlar arasında bir iletişimsizlik

²⁹³ TÜSİAD, *age*, s: 93.

²⁹⁴ TÜSİAD, *age*, s: 93-94.

²⁹⁵ TÜSİAD, *age*, s: 103.

²⁹⁶ B. LUNDVALL, *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter: Londra, 1992.

doğmaktadır. Bu tür olumsuz ilişkiler ve güvensizlikler özellikle teknoloji transferi konusunda potansiyel gelişmeleri yavaşlatır.²⁹⁷

Dünya Rekabet Kurumu tarafından 2007-2008 yılında üniversite ve sanayi arasındaki teknoloji transferinin yeterliliği konusunda yayınlanan rapora göre Tablo 2.17’de de görüldüğü gibi Türkiye 134 ülke arasında 57’inci olmuştur. Bu durum Türkiye için büyük bir başarıdır. Teknoloji transferinin yeterli düzeyde yapıldığına inanan ülkeler başında İsveç, Finlandiya, Almanya, Danimarka ve İngiltere gelmektedir.

Tablo 2.17. Üniversite –Sanayi İşbirliği (2007-2008)

	Puan (1= En düşük, 7= Yoğun ve devam eden)	Sıralama
İsveç	5,6	3.
Finlandiya	5,5	4.
Almanya	5,4	6.
Danimarka	5,3	7.
İngiltere	5,1	9.
İrlanda	4,9	16.
Fransa	3,9	32.
Türkiye	3,4	57.

Kaynak: World Economic Forum, Executive Opinion Survey 2007-2008.

2.2.5. Girişimcilik Teşvikleri ve Destek Mekanizmaları

Avrupa Komisyonu’nun üye ülkelere yaptığı ekonomik program önerilerinden yola çıkarak, Avrupa Parlamentosu üye ülkelere girişimci bir Avrupa’nın yaratılması çağrısında bulunmuştur.²⁹⁸ Avrupa düzeyindeki öneriler iki alanda toplanmaktadır: KOBİ’lerin faaliyette bulundukları ortamın iyileştirilmesi ve yeni ve büyümekte olan firmaların finansal kaynaklara ulaşmasının sağlanmasıdır. Bu doğrultuda, çok farklı programlar önerilmekte ve Avrupa ülkelerinde değişik programlar uygulanmaktadır.

²⁹⁷ TÜSİAD, *age*, s: 107.

²⁹⁸ TÜSİAD, *Avrupa’da Girişimciliğin Özendirilmesi ve Yaygınlaştırılması-UNICE Kıyaslama Raporu 1999*, İstanbul, 1999.

Girişimciliğe yönelik teşvik programları sadece gelişmiş ülkelerde yoktur. Gelişmekte olan ülkelere de birçok program uygulanmaya başlamıştır. Örneğin Singapur'un Technopreneurship 21 programı girişimcilerle ilgili eğitim, finansman ve yasal düzenlemeleri iyileştirmeyi hedefler.²⁹⁹ Birleşmiş Milletler, 1994 yılında, gelişmekte olan ülkelere girişimcilik politikalarına destek verme kararı almıştır ve girişimcilik teşvik programları oluşturmuştur.³⁰⁰

Bu bölümde, girişimci teşvik ve desteklerine yönelik programlardan bahsedilirken, sadece devlet kurumlarına ait olan programlara değil, aynı zamanda ara yüz kuruluşlarının programlarına da yer verilmiştir, çünkü teşvikleri ve destek mekanizmalarını sadece devlet kurumlarının oluşturacağı düşünülmemelidir.³⁰¹

Girişimciliğin geliştirilmesinde makro ölçüde etkide bulunan önemli faktörlerden biri de toplumda bulunan eğitim, finans, danışmanlık sağlayan ara yüz kuruluşlarıdır. Bu kuruluşlar, girişimciler için gerekli olan destek hizmetlerinin kurumsallaşmasını sağlarlar. Eğitim, finans ve danışmanlık kuruluşları diye gruplandırabileceğimiz bu ara yüz kuruluşlarının oluşumuna katkıda bulundukları altyapı sayesinde girişimcilerin rahat çalışabilecekleri ortamlar oluşur. Örneğin, eğitim kuruluşları sayesinde girişimcinin ihtiyaç duyacağı yetenek ve bilgilerle donatılmış insan kaynakları yaratılmış olur. Böylece girişimcinin ekstra zaman ve enerji harcayarak firmasında çalışacak işgücünü eğitmesine gerek kalmayacaktır.³⁰²

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.³⁰³

Eğitim konusunda Avrupa'dan ilginç bir örnek Finlandiya'daki uygulamalardır.³⁰⁴ Bu ülkede 2000 yılında Ticaret ve Sanayi Bakanlığı tarafından başlatılmış olan Fin Girişimcilik Projesi'nde, eğitime yönelik birçok program

²⁹⁹ GEM, **Global Entrepreneurship Monitor Executive Report**, GEM: Londra, 2000.

³⁰⁰ OECD, **Fostering Entrepreneurship**, OECD: Paris, 1998.

³⁰¹ TÜSİAD, *age*, s: 110.

³⁰² TÜSİAD, *age*, s: 110.

³⁰³ FIT, **The Development and Implementation of European Entrepreneurship Training Curricula**, AB Yayını, Brüksel: Belçika, 2000.

³⁰⁴ GEM Finland, **Global Entrepreneurship Monitor Finland Executive Report**, GEM: Londra, 2001.

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.³⁰⁵

Temel işletme yetenekleri (muasebe, 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.³⁰⁶

Türkiye’de ise üniversitelerde girişimcilik derslerinin verilmesi son dönemlerde başlamıştır. Yüksek Öğretim Kurumu’na sunulan yüksek lisans ve doktora tezleri arasında girişimcilik konulu pek çok çalışma vardır. Bunun yanında girişimcilik, araştırma merkezlerinin konusu da olmaya başlamıştır. Örneğin, Anadolu Üniversitesi’nde 2002 yılında "Girişimcilik Eğitim ve Araştırma Merkezi" kurulmuştur. Bu merkezde girişimcilik konusunda araştırmaların yapılması ve eğitimlerin verilmesi planlanmaktadır.

Üniversiteler dışında ise iki vakfın başarılı çalışmaları sonucunda girişimcilik eğitimi verilmektedir. Bunlardan biri TEGEV (Teknolojik Eğitimi Geliştirme Vakfı), diğeri ise Genç Başarı Eğitim Vakfı’dır. Kâr amacı gütmeyen bu sivil toplum girişimlerinin katkısı ile eğitimde önemli değişiklikler yapılmaktadır.³⁰⁷

Girişimcilik konusunda TEGEV’in başlattığı çalışmalar sonucunda önemli adımlar atılmıştır. Bunlardan özellikle dört tanesi burada özetlenmeye değerdir: Milli Eğitim Bakanlığı ve Yüksek Öğretim Kurumu’nun yürüttüğü Meslek Yüksek Okulları program çalışmalarında yeni teknolojilerin tanıtımının yanında "Enerji Tasarrufu ve Girişimcilik" derslerinin konulması kabul edilerek, 15 dalda seçmeli ders olarak

³⁰⁵ TÜSİAD, *age*, s: 112.

³⁰⁶ TÜSİAD, *age*, s: 112.

³⁰⁷ TÜSİAD, *age*, s: 112.

müfredata alınmıştır. 2003 ders yılından itibaren yaklaşık 150 bin öğrencinin faydalanması sağlanacaktır. 60 öğretmen 1,5 aylık eğitime tabi tutulmuşlardır. Anadolu Teknik Liselerinde 3'üncü ve 4'üncü sınıf ders programlarında girişimcilik dersleri uygulaması başlamış ve 60 bin öğrencinin konu ile tanıştırılması sağlanmıştır. Altı büyük sanayi merkezinde (İstanbul, Bursa, İzmir, Denizli, Gaziantep ve Adana) bulunan Anadolu Teknik Liseleri ve Meslek Yüksek Okullarında, bölgenin Oda Yöneticileri ve belli sanayilerin genel müdürleri ile konferanslar düzenlenmektedir.³⁰⁸

Genç Başarı Eğitim Vakfı ise 1919 yılında kurulmuş kâr amacı gütmeyen uluslararası uygulamalı ekonomi eğitimi programıdır. Uluslararası Genç Başarı (Junior Achievement International) Vakfı, Genç Başarı Programlarını geliştirmekte ve 108 ülkede hizmet vermektedir. Türkiye'de 1998'den beri faaliyette bulunan bu vakfın amacı iş dünyası ile eğitim arasında bir köprü oluşturmak amacıyla ekonomi derslerinin verilmesini sağlamaktır. Ayrıca, "Öğrenci Şirketi Programı" ile öğrencilerin girişim ve iş idaresini uygulamalı olarak, ders saatleri içinde veya kulüp faaliyeti çerçevesinde, kendi kurup yürüttükleri bir şirket işleyişi içinde uygulamalı olarak öğrenmeleri sağlanmaktadır.

Türkiye'de girişimci eğitimiyle ilgili çalışan bir başka kuruluş 1998 yılında KOSGEB tarafından kurulan Girişimcilik Enstitüsü'dür. Bu enstitü direkt olarak girişimcilere iş planı yazılması konusunda eğitimler vermektedir.

AB genelinde başta Ar-Ge desteği olmak üzere birçok yatay amaçlara yönelik program yanında sektörel ve bölgesel destekler de mevcuttur. 1998 yılında AB ülkelerinde Ar-Ge'ye verilen toplam destek 3,4 milyar Euro, KOBİ'lere verilen destekler 2,6 milyar Euro, sektörel destekler 45 milyar Euro ve bölgesel destekler 18 milyar Euro'dur. Tüm imalata yönelik destekler verilen desteklerin % 33'ünü oluşturmaktadır ve büyüklük olarak 88 milyar Euro tutarındadır.³⁰⁹

İngiltere'de uygulanan "Bölgesel Girişimcilik Fonları", büyüme potansiyeli gösteren küçük işletmelerle büyük işletmeler arasındaki sermaye farkı eşitsizliğini gidermek için tasarlanmış fonlardır.³¹⁰ Bu fonlar Finansal Hizmetler İdaresi tarafından

³⁰⁸ TÜSİAD, *age*, s: 113.

³⁰⁹ M.A. SÖĞÜT, *Avrupa Birliğinde Devlet Yardımları ve İmalat Sanayinde Uygulamaları*, KOSGEB: Ankara, 2001.

³¹⁰ GEM UK, *Global Entrepreneurship Monitor UK Executive Report*, GEM: Londra, 2001.

yönetilmektedir ve hükümet tarafından üç yıllık dönem için 250 milyon pound büyüklüğünde bir kaynak yaratmak hedeflenmiştir. Bu fonlarda 50 milyon pound tutarında yatırım yapılmıştır. Bölgesel Girişimcilik Fonları, her bölgeye bir fon esasıyla kurulmuştur. Çeşitli kurum ve kuruluşlar kamu destekli bu fonları idare etmek amacıyla ihalelere çağrılmaktadır.³¹¹

Danimarka'nın "İstihdam için Ulusal Hareket Planı" özellikle girişimciliğe vurgu yapmaktadır.³¹² Borç garanti fonu ile girişimcilere borç verenlerin finansman riskini % 25 azaltmaktadır. Benzer şekilde Alman hükümeti Avrupa İyileştirme Programı (European Recovery Program) ile yeni kurulan şirketlere verilecek her türlü finansmana yönelik destek programı başlatmıştır.³¹³

Türkiye'de girişimci firmalara finansman sağlayan farklı mekanizmalar mevcuttur. ³¹⁴ Yatırımlara yapılan teşvikler Hazine Müsteşarlığı, Halk Bankası, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Sınai Yatırım Bankası ve Türkiye Kalkınma Bankası tarafından verilmektedir. Bu teşvikler çeşitlidir: KDV İstisnası, Gümrük Vergisi Fon İstisnası, Enerji Desteği, KOBİ Yatırım Ortaklık Şirketleri, Kredi Garantisi, Teşvik Fonu Kredisi, Yatırım İndirimi ve Vergi/Resim ve Harç İstisnasıdır.

Teknolojiye dayalı girişimci faaliyetleri Silikon vadisi (ABD) ve Valencia bölgesi (İspanya) gibi belirli coğrafi alanlarda yoğunlaşmaktadır.³¹⁵ Bu bölgeler incelendiğinde bölgesel kurumların girişimcileri desteklemek üzere hem yerel hükümetler hem belediyeler hem de sivil toplum kuruluşları tarafından değişik programlar uyguladıkları gözlenmektedir. Bu programların başlıca destekleri şu alanlarda kendini göstermektedir: kuluçkalar kurmak, iş ağları oluşturmak, danışmanlık hizmetleri vermek, borç garanti birlikleri ve sermayedarlar ile firmaların iletişimini sağlamak. Şirketler arası ilişkilerin kurulması sayesinde sinerji etkilerinin yaratıldığı ve kritik kütlenin oluşturulması sayesinde belirli bölgelerin hızla endüstriyel bölge (cluster) haline dönüştüğü ve girişimciler için çekim merkezi olduğu görülmektedir.³¹⁶ Örneğin, İnovasyon Aracı Merkezleri (Innovation Relay Center)

³¹¹ TÜSİAD, *age*, s: 116.

³¹² GEM, *Global Entrepreneurship Monitor Executive Report*, GEM: Londra, 2001.

³¹³ TÜSİAD, *age*, s: 116.

³¹⁴ M. BİLGİÇ, *Finansal Destekler ve Yardımlar*, KOSGEB: Ankara, 2002.

³¹⁵ OECD, *age*.

³¹⁶ A. SAXENIAN, *Regional Advantage*, Harvard Business School Press: Boston, MA., 1994.

adıylA AB’nde kurulan merkezler bu tür yerel girişimci ve teknoloji üreticileri arasında ağların kurulmasını sağlamaktadır.³¹⁷

Türkiye teknolojiye ve yeniliğe dayalı teşvik mekanizmalarının geliştirilmesi açısından oldukça geç kalmıştır. Teknoloji teşvikleri özellikle 1990’lı yıllarda, hatta 1990’lı yılların sonlarına doğru düzenlenmeye başlamıştır.³¹⁸ Bu düzenlemelerden biri, Nisan 2000’de çıkan teknoloji geliştirme teşvikleri yönetmeliğidir. Bu yönetmeliğin amacı, KOBİ’lere çalışma mekanı sağlamak başta olmak üzere, çeşitli konularda destek olmaktır. Bu desteklerden bazıları şunlardır: Malzeme, teçhizat ve hammadde temini; danışmanlık ve eğitim hizmetleri verilmesi; yurtiçi ve yurtdışı fuarlara katılım ve ziyaret olanağı verilmesi; Ar-Ge sonuçlarını yayınlama, tanıtma ve patent konusunda yardımcı olunması ve internet sitesi tasarımı yapılması. Ayrıca, yeni düzenlenen yasalarla “Geri Ödemesiz Destekler” kapsamında“ Danışmanlık Desteğı” ve “Entelektüel Sermaye Desteğı” adı altında yeni düzenlemelere gidilmiştir.

Ar-Ge teşviklerinin başında Gelir Vergisi Kanunu ve Kurumlar Vergisi Kanunu’nun 1987 yılında yayımlanan 31 sayılı tebliğinde yer alan vergi erteleme ve muafiyetleri gelmektedir.³¹⁹ Ar-Ge etkinliklerine uygulanan vergi kredileri, Ar-Ge çalışması yapan kişi ve kuruluşların yıllık gelir vergisi ya da kurumlar vergisinin % 20’sinin üç yıl süreyle faizsiz ertelenmesine ve verginin üç taksitle ödenmesine olanak verir. Ar-Ge çalışmalarında vergi muafiyetinden, yalnızca Ar-Ge kurumları olarak tanımlanan kuruluşlar yararlanabilir.

Teknolojilere yönelik teşvikler başlıca üç önemli kuruluş tarafından yürütüldüğü için burada sadece bu kuruluşlar ve verdikleri teşviklerden bahsedilmiştir. Bunlar sırasıyla KOSGEB, TÜBİTAK-Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı (Tİ-DEB) ve Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)’dir.³²⁰

KOSGEB 1996’dan bu yana kurduğı TEKMER’leri sayesinde teknolojiye dayalı ya da teknoloji üreten şirketlerin kurulması ve desteklenmesi alanında da çalışmalar yürütmektedir.³²¹

³¹⁷ EDG, **Innovation Policy in Seven Candidate Countries: the Challenges**, Enterprise Directorate-General, N-INNO-06-02, May, AB Yayını, Brüksel: Belçika, 2002.

³¹⁸ M. BİLGİÇ, *age*.

³¹⁹ KOSGEB, www.kosgeb.gov.tr, 2002.

³²⁰ TÜSİAD, *age*, s: 119.

³²¹ TÜSİAD, *age*, s: 120.

Bu merkezler katma değeri yüksek ve yenilikçi üretimi hedefleyen teknoloji yönelimli işletmelerin kurulmasının ve gelişimlerinin teşvik edilmesinin yanında, mevcut işletmelerin yeni teknolojileri kullanmaları ve Ar-Ge'lerini ticarileştirmeleri konusunda da yardımcı olurlar. Böylece TEKMER'in bulunduğu bölgede teknoloji yönelimli yeni işletmeler ve yeni istihdam olanakları ile ekonomiye katkıda bulunulur.³²²

TÜBİTAK-TİDEB, Türk sanayinde Ar-Ge faaliyetlerini artırmak amacıyla 1995 yılında kurulmuştur. Ar-Ge yapan şirketlere, proje bazında karara bağlanan miktarlarda, karşılıksız olarak Ar-Ge yardımı yapmaktadır.³²³

2.3. AB'DE GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİ VE UYGULANAN POLİTİKALAR

Yaklaşık beş yüz yıldır süren bir ivme ile Avrupa dünya üzerindeki tüm uluslardan daha atılgan bir yaşam tarzı benimsemiştir. Sorgulanabilen bilim anlayışı gerçeği aramadaki tutkulu ilerleyiş Avrupa'nın dünya ölçeğindeki başarısının mimarı olmuştur. Bugünün dünyasında Avrupa Birliği sanayi alanında kendisini sosyal hayatı ve refahı destekleyecek şekilde organize ederken bunun gerçekleşmesi için en önemli araç olarak girişimci hareketleri ve KOBİ faaliyetlerini öngörmektedir.³²⁴

AB'de özellikle 1970'li yıllardan itibaren KOBİ olgusunun gelişme kaydettiği belirtilmektedir.³²⁵ Kuşkusuz bunun altında aşağıdaki önemli faktörler yatmaktadır:³²⁶

- Güçlü iş dinamiğine sahip olmaları,
- Yüksek işsizlik oranının azaltılmasında KOBİ'lerin istihdam potansiyellerinin önemi,
- Bölgesel sosyo-ekonomik dengelerin sağlanması,

³²² TÜSİAD, *age*, s: 120.

³²³ TÜSİAD, *age*, s: 120.

³²⁴ Uğur ÖZGÖKER, *Avrupa Birliği Sanayi Politikası- II*, <http://www.subconturkey.com/2009/Ocak/koseyazisi-Avrupa-Birligi-Sanayi-Politikasi-II>, (Erişim: 21.02.2009)

³²⁵ Alan MULHERN, "Small and Medium Sized Enetrprises in European Union", *Journal of Small Business Management*, (July), 1995, s:27.

³²⁶ Murat ÇETİN, *Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Yönelik Teknoloji Politikaları*, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İ.İ.B.F., 2005, s: 2.

- Atıl işgücüne, özellikle genç nüfusa ve kadınlara çalışırken öğrenme, meslek öğrenme imkanının sağlanması,
- Büyük işletmelerin tekelleşmesini önleyebilme ve ekonomik dinamizmi artırma imkanının rekabet politikaları yoluyla KOBİ'lerce sağlanabilmesi,
- KOBİ'lerin AR-GE çalışmalarında sahip oldukları potansiyellerden yararlanabilecek bir ortam yaratılması.

AB'de sosyo-ekonomik fonksiyonları ile KOBİ'ler, şüphesiz ekonominin en dinamik sektörü ve ekonomik gelişmenin temel taşıdır. 15.8 milyon işletmenin % 99,9'unu KOBİ'ler oluşturmaktadır. Yatırımların % 50'sinden fazlasını gerçekleştiren KOBİ'ler, toplam istihdam içinde % 66 toplam ciro içinde % 65'lik bir paya sahiptir. KOBİ'lerin istihdam artış hızı büyük işletmelerinkinden daha yüksek olup, AB'deki milli hasılanın % 60'ını yine KOBİ'ler gerçekleştirmektedir. Bu nedenlerden ötürü, Avrupa ekonomisinde kaydedilen gelişmelerde KOBİ'lerin “lokomotif gücü” gözardı edilememektedir.³²⁷

AB'nin KOBİ politikası esas olarak, Küçük İşletmeler Sanayi yılı olan 1983 yılında KOBİ'ler için ilk eylem planının kabul edilmesi ile başlamıştır. İkinci eylem planı 1987 yılında düzenlenirken, 1989 yılında Komisyon bünyesinde işletme politikasından sorumlu yeni bir genel müdürlük kurulmuştur.³²⁸

Avrupa Birliği KOBİ politikasına, 1992 yılında imzalanan Maastricht Antlaşması'nın 157. maddesinde yer verilmiştir. Bu madde ile sanayinin rekabet gücünün artırılması için sorumluluk AB'ye ve üye devletlere verilmiştir. AB'nin sanayi politikasında temel amacı, sanayinin yapısal değişime uyumunun ve KOBİ'lerin gelişimi için gerekli olan elverişli iş ortamının sağlanması ve teknolojik araştırma ve geliştirme alanında var olan potansiyelden daha fazla yararlanılmasıdır.³²⁹

1993 yılında hazırlanan “Beyaz Kitap”ta belirtilen hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla Komisyon, KOBİ'ler ve küçük sanayi için bir çalışma

³²⁷ Murat ÇETİN, *age*, s: 2-3.

³²⁸ Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Avrupa Birliği Ofisi, **Avrupa Birliği Politikaları**, s: 1, http://www.abofisi.metu.edu.tr/ab_politikalari.htm, (Erişim Tarihi: 21.02.2009).

³²⁹ Orta Doğu Teknik Üniversitesi, *age*, s: 1.

programını 1994 yılında kabul etmiştir. KOBİ'ler için Üçüncü Çok Yıllı Program (1997-2000) ise Amsterdam Antlaşması çerçevesinde düzenlenmiştir.³³⁰

KOBİ'lere yönelik Üçüncü Çok Yıllık Program çerçevesinde, idari ve yasal düzenlemeler açısından iş ortamının basitleştirilmesi ve iyileştirilmesi; işletmeler açısından mali ortamın iyileştirilmesi; KOBİ'lerin Avrupalılaşmalarına ve stratejilerini uluslararasılaştırmalarına yardımcı olunması; KOBİ'lerin rekabet edebilirliğinin güçlendirilmesi; girişimciliğin teşvik edilmesi ve hedef grupların desteklenmesi ile KOBİ'leri desteklemeye yönelik politika araçlarının iyileştirilmesi hedeflenmiştir.³³¹

AB'de, 2000 yılında Girişimci Genel Müdürlüğü kurulmuştur. Bu idarenin amacı; girişimcilik ruhunu ekonomik büyümenin yeni iş alanları ortaya çıkardığı yöne çekmek, Avrupa'yı girişimciliğin merkezi ve yeni fikirlerin ve uygulamaların deneme alanı yapacak fikirler üretmek, Küçük-Orta-Büyük tüm girişimcilerin rekabet edebilecek seviyeye gelmelerini sağlamaktır. Neticede, Avrupa'nın ekonomik, sosyal ve kültürel açıdan yeniden canlandırılması hedeflenmektedir. Özellikle 2000 yılı itibarıyla girişimciliğin teşvik edilmesine ve buna ilişkin kurumsal yaklaşımlar sergilenmesine çalışılmaktadır. Bu çerçevede bazı periyodik hedefler tespit edilmektedir. Nitekim AB'de, özel girişim ve girişimciler için teklif edilen çok yıllık programlar şu hedeflerde yoğunlaşmaktadır.³³²

- Girişimciliği değerli ve üretici bir hayat kabiliyeti olarak yüceltmek,
- Araştırmanın, yeniliğin ve girişimciliğin gelişebileceği bir ortamı oluşturmak,
- Özel kuruluşlara; hizmetlerin ve destekleyici iş alanlarının sağlandığını ve koordine edildiğini garantilemek,
- KOBİ'lerin maddî imkânlarını geliştirmek,
- Bilgiye dayalı ekonomilerde KOBİ'lerin rekabet gücünü arttırmak.

Mart 2000'de gerçekleştirilen Lizbon Avrupa Zirvesi'nde girişimcilik konusuna özel bir önem verilmiştir. Nitekim, Zirve'nin temel mesajı; "AB'nin 2000-2010 dönemini hedef alarak kendisine belirlediği strateji kapsamında dünyanın rekabet gücü en yüksek ve dinamik, bilgiye dayalı ekonomisini, daha iyi iş imkânları ve sosyal kaynaşma ve sürdürülebilir ekonomik büyüme kapasitesine sahip olarak oturtmayı

³³⁰ Orta Doğu Teknik Üniversitesi, *age*, s: 1.

³³¹ Uğur ÖZGÖKER, *AB'nin KOBİ ve Girişimcilik Politikası-II: KOBİ'lere Yönelik Üçüncü Çok Yıllık Program*, s: 2, <http://www.yenigirisimciler.com>, (Erişim: 21.02.2009).

³³² MÜSİAD, *Çerçeve*, "AB Sürecinde Girişimci KOBİ'ler ve Organizasyonların Rollerini", Mart 2005, s: 55-60.

planlaması” şeklindedir. Bu hedefe ulaşmak üzere; girişimci (enterpreneur) ve yenilikçi (innovative) işletmeler oluşturulmasının gerekliliğine dikkat çekilmektedir. Bu kapsamda sistematik bir yaklaşım sergilenmekte ve şunların gerçekleştirilmesi gerektiği üzerinde durulmaktadır.³³³

- İşletmelerde girişimcilik ruhunun ve risk almanın teşvik edilmesi,
- Etkin, yenilikçi bir araştırma politikası sayesinde, risk sermayesi ile desteklenmiş dinamik bir girişimcinin ortaya çıkması için gerekli ortamın sağlanması,
- Girişimcilerin yurt içi ve yurt dışı pazarlara erişerek ürünlerini satma imkânlarının oluşturulması.

AB’de, 2000 yılında KOBİ’ler için hazırlanan çok yıllık programlar; Avrupa Girişimci Politikası’nın uygulanması sırasında mücadele edilmesi gereken konuları altı temel başlık altında sıralamaktadır.³³⁴

1. Müteşebbisliğin Teşvik Edilmesi: Girişim politikasının; KOBİ’lerin finansal imkânlarla erişimini ve ayrıca yenilikçi yaklaşımların geliştirilmesini teşvik etmesi öngörülmektedir.

2. Yenilikçi İş Ortamının Teşvik Edilmesi: Bu kapsamda eğitimde reform ve meslek içi eğitim ile girişimciliğin bu yönde geliştirilmesinin mümkün olduğuna değinilmektedir.

3. E-Ekonomide Yeni İş Modellerini Canlandırma: Avrupa’daki e-ticaretin %85’inin firma-firma (B2B: Business to Business) arasında olduğu belirtilmektedir. Bu ticaret usulü, işletmelerde; temin, tedarik zinciri, yan sanayi tespiti, satın alma, ürün geliştirme, pazarlama, lojistik gibi konuları kapsayarak bütünüyle yeni iş modellerinin geliştirilmesini gerektirmektedir.

4. İç Pazardan Gerekli Derslerin Alınması: Enflasyonun, iç pazarda; gaz, elektrik, taşıma, posta servisi gibi alanlarda gelişme kaydedilmesini gerektirdiğine dikkat çekilmektedir. Bu sektörlerde e-devlet hizmetlerine geçiş ile gereksiz masrafların giderilebileceği ve böylece fiyatların da düşebileceği belirtilmektedir.

³³³ A. Baybars GÖGEZ, **AB Sürecinde Girişimci KOBİ’ler ve Organizasyonların Roller**, s: 2-3, <http://tarimsalpazarlama.com/article> , (Erişim Tarihi: 21.02.2009).

³³⁴ A. Baybars GÖGEZ, **age**, s: 3.

5. Bürokrasinin Azaltılması: Tüm AB müktesebatının operasyonel seviyede uygulamadaki tecrübeler çerçevesinde basitleştirilmek üzere yeniden gözden geçirilmesi öngörülmektedir.

6. Koordinasyon İçin Yeni Yöntemler [Benchmarking (mukayese) ve Concerted (üst seviyede mutabakat sağlanmış ve işbirliği için koordinasyon oluşturulmuş) Eylemler]: “Benchmarking” ve “Concerted Eylemler”; rekabet gücünü yükseltmek üzere ciddi gelişim sağlayacak iki ilgili yöntem olup, bunların girişimci politikalarını belirlemede önemli rol oynayacağı üzerinde durulmaktadır.

Avrupa Birliği (AB) Komisyonu, 2000 yılında oluşturulan Lizbon Stratejisi çerçevesinde, Avrupa’da girişimciliğin geliştirilmesi ve etkin bir şekilde desteklenmesi amacıyla 2003 yılında “GİRİŞİMCİLİK” konulu bir Yeşil Kitap (Green Paper: Entrepreneurship in Europe) hazırlamış bulunmaktadır.³³⁵ Yeşil Belge, gelecekte uygulanacak en iyi girişimcilik politikası konusunda ilgili çevrelerde geniş bir tartışma başlatmayı amaçlıyordu.³³⁶ Yeşil Kitaba göre;³³⁷

“Avrupa Birliği’nin önündeki görev; girişimciliğin ve ticari faaliyetlerin gelişebileceği bir ortam yaratılmasında rol oynayacak ana faktörleri belirlemektir. Alınacak politik önlemler, daha fazla girişimci üretmek ve daha fazla firmanın büyümesini sağlamak için en uygun yaklaşımın benimsenmesiyle Birlik’teki istihdam seviyelerini yükseltmeyi amaçlamalıdır.”

Lizbon Stratejisi’ni destekleyen AB’nin girişimcilik politikasına istinaden Girişimler Genel Müdürlüğü “Girişimcilik Politikası için Çalışma Programı 2000-2005” başlıklı bir rapor hazırlayarak, girişimcilik faaliyetlerinin desteklenmesi için çeşitli tedbirler önermiştir.³³⁸

2001-2005 yıllarını kapsayacak 4. Çok Yıllı Program önerisi ise, Komisyon tarafından hazırlanarak 11 Mayıs 2000 tarihinde yayınlanmış öneride bu programın Türkiye’nin katılımına da açık olacağı belirtilmiştir. 2001-2005 dönemi itibarıyla AB’nin işletme politikası, yeni ekonomi anlayışında anahtar unsur olan girişimciliğin

³³⁵ Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, **Avrupa Birliği’nde Girişimciliğin Geliştirilmesi**, “Türkiye’ye Yol Gösteren İlke, Politika ve Uygulamalar”, Ankara, Temmuz 2004, s: 7.

³³⁶ **AB Müzakere Sürecinde Girişimcilik-İnovasyon ve Ulusal Rekabet Gücümüz**, Kadir Has Üniversitesi Yayınları, 20 Aralık 2006, s: 27.

³³⁷ Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, **age**, s.: 11.

³³⁸ Orta Doğu Teknik Üniversitesi, **age**, s: 1.

geliştirilmesi, yenilikçi bir iş ortamının teşvik edilmesi, ekonomide yeni iş modellerinin teşvik edilmesi, Tek Pazar'dan daha fazla yarar sağlanması, bürokrasinin azaltılması; kıyaslama(benchmarking), izleme ve uyumlu eylemler olmak üzere yeni eşgüdüm yöntemlerinin oluşturulmasını kapsamaktadır.³³⁹

1998-2002 dönemini kapsayan 5. Çerçeve Program, Avrupa'nın sanayi alanındaki rekabet gücünün artırılması, istihdam yaratılması ve Avrupa vatandaşlarının yaşam kalitesinin iyileştirilmesine yardımcı olacak şekilde tasarlanmış; AB'de araştırma sonuçlarının somut faydaya dönüştürülmesini sağlamak amacıyla yenilikçi faaliyetler üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu program çerçevesinde KOBİ' lere ilişkin düzenlemeler "Yenilikçi faaliyetlerin ve KOBİ' lerin katılımının teşvik edilmesi" adı altındaki yatay programda yer almakta; KOBİ'lerin bilgi ve danışmanlık sağlanarak yenilikçi faaliyetleri destekleyen kaynak, sistem vb. enstrümanlara erişiminin kolaylaştırılması, araştırma programlarına etkili bir şekilde katılımının teşvik edilmesi, teknolojik kapasitelerinin geliştirilmesine yardımcı olunması, yeni teknolojilerin yerleştirmesi ve yaygınlaştırılması için sınır ötesi ağlar ve işbirliklerinin oluşturulmasında destek sağlanması; KOBİ'ler, büyük şirketler, araştırma merkezleri ve üniversiteler arasındaki sınır ötesi bağların geliştirilmesinin teşvik edilmesi hedeflenmektedir.³⁴⁰

2000-2006 döneminde yapısal fonlardan KOBİ'lere ayrılan miktar, 16 Milyar Euro'yu bulmuştur. Söz konusu rakam, toplam yapısal fonların % 11'ini oluşturmuştur. Ayrıca, Lizbon stratejisi çerçevesinde AB'nin, dünyanın bilgi toplumuna dayalı rekabet ve istihdam gücü gelişmiş en büyük ekonomisi haline gelmesini hedeflenmiştir. Bu amaçla, AB düzeyinde geliştirilen bilim ve teknoloji alanındaki 6. Çerçeve Programı'na KOBİ'lerin katılımına destek verilmektedir. Buna göre, 2,100 milyon Euro'luk bir kaynak KOBİ'lerin desteklenmesi için ayrılmıştır.³⁴¹

³³⁹ Uğur ÖZGÖKER, *age*, s: 2.

³⁴⁰ Uğur ÖZGÖKER, *AB'nin Girişimcilik ve KOBİ Politikası/ 5: Araştırma ve Teknolojik Gelişme Beşinci Çerçeve Programı*, s: 1, <http://www.yenigirisimciler.com>, (Erişim: 21.02.2009).

³⁴¹ Orta Doğu Teknik Üniversitesi, *age*, s: 1-2.

2.4. TÜRKİYE’DE GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİ VE UYGULANAN POLİTİKALAR

Dinamik nüfusuyla üretkenlik kapasitesi yüksek bir ülke olan Türkiye, girişim gücünü kötü kullanan ülkelerin başında yer almaktadır. "Türkiye’de girişimcilik ile ilgili verilere bakıldığında, girişimciliğin yeterli gelişimi sağlayamadığı görülmektedir."³⁴²

Türkiye’de girişimciliğin tarihsel gelişimini, Cumhuriyet Öncesi (Osmanlı İmparatorluğu) Dönemi, Cumhuriyet Dönemi’nin İlk Yılları, 1950-1980 Dönemi ve 1980 Sonrası Dönem olmak üzere dört ayrı dönemde ele alabiliriz.

- **Cumhuriyet Öncesi (Osmanlı İmparatorluğu) Dönemi:** Bu dönemde önemli bir yeri olan ahilik teşkilatına dayalı Türk girişimciliği, Sanayi Devrimi ve sonrasında hızla artış gösteren kitle üretimi ve sosyo-ekonomik gelişmelere ayak uydurmakta güçlük çekmiştir. Osmanlı İmparatorluğu dönemindeki girişimcilerin çoğunluğu özellikle sanayi devriminden sonra batı ile sıkı ilişki içine giren yabancı asıllı Türk vatandaşları idi. Bu dönemdeki girişimcilik faaliyetlerinin, imparatorluk içindeki azınlıklar ve bunların işbirliğine gittikleri dışarıdaki yabancılar tarafından yürütülmesi Türk asıllı sanayicilerin sayısının oldukça az olmasına yol açmıştır.³⁴³

1913 yılında “Teşviki Sanayi Kanunu Muvakkatı” adı altında çıkarılan kanun ile yeni kurulacak işletmelere Hazine topraklarından bedelsiz kuruluş yeri tahsisi ve bazı vergi muafiyetleri gibi teşvik tedbirleri getirilmiştir.³⁴⁴ Ancak bu gelişme girişimciliğin gelişmesi için yeterli olmamıştır.

- **Cumhuriyet Döneminin ilk Yılları:** Cumhuriyet’in ilk yıllarında bu dönemin kurucuları ekonomik bağımsızlıklarını kazanmak amacıyla ulusal girişimciler grubu yaratma çabasına girmişlerdir.³⁴⁵ Cumhuriyet’in ilanından 9 ay önce Şubat 1923’de İzmir’de toplanan İzmir İktisat Kongresi, Cumhuriyet dönemi iktisat politikalarını önemli ölçüde etkilemiştir. Kongre kararları özel teşebbüse dayalı, himayeci ve milliyetçi bir iktisat politikası öngörmekte ve devletin özel teşebbüsü korumasını,

³⁴² Gökhan ÖZKUL (2008), *age*, s: 60.

³⁴³ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 31.

³⁴⁴ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, *age*, s: 32.

³⁴⁵ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 31.

desteklemesini istemekteydi.³⁴⁶ Bu bağlamda İzmir İktisat Kongresinin temel ilkelerinden biri Türk insanını girişimci yapmak olmuştur.³⁴⁷

Cumhuriyetin kurulması ile birlikte, yaşanan dönemin sonucu olarak; dağınık bir yapıda olan ve oldukça önemli sorunlara sahip esnaf-sanatkâr-küçük üretici kesimini de bir örgüt altında birleştirmeyi öngören “Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu” 1924 yılında yürürlüğe girmiştir.³⁴⁸

Yeni Türk Devleti, Cumhuriyet’in başından beri özel sermaye birikimini ve bilhassa sanayi alanındaki özel birikimi uyarmak amacıyla elverişli bir sosyal, siyasal ve iktisadi ortamı yaratmak ve birtakım doğrudan destekler sağlamak için müdahaleci bir iktisat politikası takip etmiştir. Buna yönelik 1927 yılında sanayi alanında faaliyet gösteren kuruluşlara birçok kolaylık sağlayan "Teşvik-i Sanayi Kanunu" çıkarılmıştır.³⁴⁹ Ancak bu imkanlara rağmen istenen düzeyde gelişim sağlanamamıştır. Müteşebbis sınıfın gelişimini sınırlayan belli başlı faktörler şunlardı;³⁵⁰

- Yatırımlara mali kaynak sağlayacak kurumların bulunmaması,
- Milli gelirin çok düşük olması ve böylece yatırımları karlı kılacak bir talep yapısının olmaması,
- Altyapının yetersizliği,
- Tecrübe ve bilgi eksikliği,
- 1929’a kadar gümrük himayesinin olmaması,
- Sermaye birikiminin zayıf olması.

Müteşebbis sınıf oluşturma çabaları 1930’lu yıllardan sonra da artarak devam etmiştir. Ancak uygulanan tüm politikalara rağmen 1929’da yaşanan Dünya ekonomik krizinin de etkisiyle Türkiye’de özel sektörün beklenen atılımları gerçekleştirmesi mümkün olmadı.³⁵¹ Ardından İkinci Dünya Savaşı’nın başlaması ile birlikte içine girilen savaş ekonomisi durumu, girişimciliğe büyük ölçüde engel teşkil etmiştir.³⁵²

³⁴⁶ Aytakin ALTIPARMAK, “Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat’tan 1932’ye Türkiye’de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi” **Yüksek Lisans Tezi**, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri 1993.

³⁴⁷ Orhan KÜÇÜK, **age**, s: 31.

³⁴⁸ Rebii SAVAŞIR, **Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkelerinde Küçük ve Orta Boyutlu İşletmeler Açısından İstihdam Politikaları**, Ankara, 1999, s: 4.

³⁴⁹ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, **age**, s: 33.

³⁵⁰ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, **age**, s: 34.

³⁵¹ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, **age**, s: 36.

³⁵² Gökhan ÖZKUL (2008), **age**, s: 61.

Özellikle Cumhuriyet döneminin ilk yıllarında, ülkemizi ekonomik açıdan olumsuz yönde etkileyen sorunlardan birisi de yeterli sayıda, nitelikli girişimcinin olmamasıdır. Bu nedenle söz konusu sorunların minimum düzeye düşürülebilmesi için, girişimcilerin sayısının artırılması ve mevcut girişimcilerin niteliklerinin maksimum düzeye çıkarılmasına çalışılmıştır.³⁵³

- **1950-1980 Dönemi:** 1950-1980 dönemlerinde, girişimciliğin desteklenmesi ve özel mülkiyetin tabana yayılmasında alt yapı oluşturulmuştur. Özellikle, 1970’li yıllardaki Türk girişimcilerinin genel nitelikleri şöyle sıralanabilir: (i) Girişimciler, kısmen yüksek öğrenim görmüş kişilerdi, (ii) Geleneksel tüccar zihniyetini aşma çabasındaydılar, (iii) Üretme hırsları temeldi ve yatırımın diğer boyutları olan verimlilik, yönetim felsefesi, kalite ve fiyat ilkelerine önem vermemekteydiler.³⁵⁴

1950-1960 arası, çok partili siyasi hayata, ekonomide de serbest piyasa uygulamalarına geçiş anlamında kritik bir dönemdir. Ancak, dönemin başında liberal ekonomiye yönelik, piyasa ve özel sektör yanlısı vaatler sunulmuşsa da, gerçekte karışık devlet müdahaleleriyle piyasayı daraltan ve bu müdahalelerde sürekli değişikliğe giderek iş dünyasını zor durumda bırakan bir ekonomi yönetimi anlayışı sergilenmiştir. 1960-1980 dönemi ise “planlı ekonomi denemesinin” yapıldığı yıllardır. Ancak 70’li yıllarda popülist politikalar, yaşanan ideolojik kavgalar, petrol şokları, Türkiye’nin Kıbrıs Çıkartması ve ardından gelen ekonomik ambargo gibi nedenlerle dış ödemeler dengesi, enflasyon ve işsizlikle kendini gösteren ekonomik darboğazlar, askerî darbeler ve derin siyasi istikrarsızlıklar iş dünyasının performansını düşürmüştür.³⁵⁵

- **1980 Sonrası Dönem:** Türkiye’de 1980’lerde, girişimciliğe ilişkin çalışmalarda önemli gelişmeler kaydedilmiştir.³⁵⁶ Türkiye 24 Ocak 1980 kararlarıyla ithal ikameciliğe dayalı kalkınma stratejisini terk ederek serbest piyasa ekonomisi çerçevesinde ihracata yönelik kalkınma stratejisine geçmeye karar vermiştir. Bu strateji değişikliğine paralel olarak serbest piyasa ekonomisi sistemini ve bu sistemin

³⁵³ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 31-32.

³⁵⁴ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 32.

³⁵⁵ İbrahim ÖZTÜRK, *age*, s: 9-10.

³⁵⁶ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 32.

en önemli aktörleri durumunda olan girişimciliği ve özellikle ihracata yönelik girişimciliği destekleme politikaları devreye sokulmuştur.³⁵⁷

Ülkemizde 1980'lerde ve sonrasında 1990'lı yıllarda, uygulanan dışa açık ekonomi programı, girişimciliği geliştirmeye yönelik uygulamalar ve KOBİ'leri destekleyen politikalar ile yoğun piyasa ekonomisi ve buna bağlı olarak gelişen girişimcilik ortamlarında, Türk insanının çok başarılı olabileceği fikri kabul görmeye başlamıştır.³⁵⁸ Oysa Türkiye'nin kayıp on yılı olarak kayıtlara geçen 1990'larda her hangi açıdan ele alınırsa alınsın tam ortam adeta bir girişimcilik mezarlığı olarak tanımlanabilir.³⁵⁹

Bununla birlikte Türkiye'de KOBİ'lerin ve girişimcilerin pek çok zayıf yönü bulunmaktadır:³⁶⁰

- KOBİ'lerin sermaye yapısı aslında büyük ölçekli firmaların yapısına oranla sağlıklı değildir. Ne var ki genellikle kendi öz kaynakları teminat vermeye yetmediği ve bu bakımdan kaynak verenlere yeterli teminat veremedikleri için, gerek sermaye piyasasından gerekse bankalardan dış kaynak bulmaları oldukça sınırlı düzeyde olmaktadır.
- Sürekli değişen piyasa koşulları ve teknolojiler karşısında gerekli olan teknik ve mesleki bilgiye sahip ve/veya yöneticilerin yeterli ölçüde sahip bulunmamaları ya da yetişememeleri doğru karar vermelerini güçleştirmektedir. İşletme sahip ve/veya yöneticilerine piyasa verilerinin doğru hızla akıcı ve zamanında ulaşması çoğu zaman mümkün olmamaktadır. Hatta bazı KOBİ sahipleri, iyi değerlendirildiği takdirde, bilginin önemli bir girdi olabileceğini kavrayamamaktadır.
- Yetersiz sermaye birikiminin dışında, makroekonomik istikrarı sağlamaktaki güçlükler, kronik yüksek enflasyon oranları, yüksek vergiler, sermayenin ve temel sınai girdilerin yüksek maliyetleri, teknolojik gelişmelere ayak uydurma konusundaki zorluklar, yenilik ve yeni teknoloji üretmede yetersizlik Türk girişimcilerin rekabet gücünü olumsuz olarak etkileyen unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

³⁵⁷ Tamer MÜFTÜOĞLU ve Tülin DURUKAN, *age*, s: 8.

³⁵⁸ Orhan KÜÇÜK, *age*, s: 32.

³⁵⁹ İbrahim ÖZTÜRK, *age*, s: 9-10.

³⁶⁰ Halis KALMIŞ, *Türkiye'deki KOBİ'lere Uygun Finansman Kaynaklarının Sağlanması*, Uluslararası Ekonomi Kongresi VI, 11-14 Eylül, Ankara, Türkiye, 2002, s: 5; T.C. Devlet Planlama Teşkilatı, *Türkiye Sanayi Politikası (AB Üyelğine Doğru)*, Ağustos 2003, s: 9.

- Ayrıca yoğun bürokrasi, yatırım ortamındaki belirsizlikler, yetersiz Ar-Ge harcamaları, tasarım ve marka yaratmadaki yetersizlikler, finansman kaynaklarına erişimde engeller, etkin olmayan pazarlama hizmetleri, düşük ölçekli kapasiteler, düşük verimlilik ve kalite ile çevre bilincindeki eksiklik KOBİ'lerin ve girişimcilerin temel zaafı olarak ortaya çıkmaktadır.

- KOBİ'ler, sınırlı kapasiteleri ve organize olamayan yapıları nedeniyle, verimlilik, kalite, pazarlama, teknik bilgi ve finansman alanlarında sorun yaşamaktadır. Ayrıca, haksız bir rekabet ortamı oluşmasına neden olan kayıt dışı istihdam çok yaygındır.

Dolayısıyla bütün bu olumsuzluklar, bölgesel gelişmişlik farklarının giderilmesinde, mülkiyetin geniş bir alana yayılmasında, istihdam olanağı yaratılmasında, ülke kalkınmasında ve demokratik yaşamın desteklenmesinde oldukça önem taşıyan KOBİ'lerin ve girişimcilerin gelişmesini engellemektedir.

Türkiye'de girişimciliğin gelişmesini engelleyen bu zayıf yönlerin ortadan kalkmasına yönelik girişimciliği geliştirmek için çeşitli politikalar ve stratejiler de uygulanmaktadır. Özellikle Türkiye-AB ilişkileri Türkiye'de girişimcilik politikalarına ayrı bir boyut kazandırmıştır. Türkiye, 1999 Helsinki Zirvesi ile AB üyeliğine aday bir ülke kabul edilmesinden sonra, AB müktesebatına uyum çerçevesinde KOBİ ve girişimcilik politikalarını geliştirmeye başlamış ve "Küçük ve Orta Boy İşletmeler Çalışma Grubu"nu oluşturmuştur. Daha sonra 2002 yılında AB'nin "Çok Yıllı Girişim ve Girişimcilik Programı"na katılmıştır.³⁶¹ Türkiye'nin Çok Yıllı İşletmeler Programı ile ilgili ulusal yaklaşımı şu şekilde özetlenebilir,³⁶²

- Paylaşımcı olmak; KOBİ'lere hizmet ve destek veren kurumlar arasında sinerji oluşturmak, kurumlar arasında iş birliğini geliştirmek, atıl duran kaynakları harekete geçirerek ihtiyaç alanlarına yönlendirmek,
- AB'den mali destek almanın ötesinde, AB'nin KOBİ politika ve stratejilerini özümsemeye önem vermek,
- AB'nin KOBİ politikalarını, projelerini, en iyi uygulama örneklerini ve başarılı çözümlerini öğrenerek, know-how kazanmak.

³⁶¹ Gökhan ÖZKUL (2008), *age*, s: 63-64.

³⁶² T.C. Devlet Planlama Teşkilatı, **KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı**, Ocak 2004, s: 33.

Bu süreçte Türkiye, özellikle teknoloji ve bilgi tabanlı, yenilikçi KOBİ'lerin desteklenmesinde AB'nin geliştirdiği;

- Başlangıç sermayesi,
- Risk sermayesi,
- Kredi garantisi vb. finansal araçları ve mekanizmaları süratle öğrenmeyi ve uygulamaya geçirmeyi amaçlamaktadır.

Küçük İşletmeler İçin Avrupa Şartı 19-20 Haziran 2000 tarihli Feira Avrupa Konseyi Zirvesi'nde kabul edilmiştir. Türkiye, Küçük İşletmeler İçin Avrupa Şartı'nı kabul ettiğine ilişkin Maribor Deklarasyonu'nu diğer aday ülkelerle birlikte 23 Nisan 2002 tarihinde imzalamıştır. Küçük İşletmeler İçin Avrupa Şartı'nda, küçük işletmelerin Avrupa ekonomisinin belkemiğini oluşturduğu belirtilmekte ve küçük işletmeler ve girişimciler için mümkün olan en iyi iş ortamının oluşturulması gereği vurgulanmaktadır. Avrupa Şartı, küçük işletmeleri desteklemek için faaliyette bulunulacak on anahtar alanı kapsamaktadır. Türkiye, Küçük İşletmeler İçin Avrupa Şartı'nı onaylamakla tüm kurum ve kuruluşlarıyla Şart'ta belirtilen ve

1. Girişimcilik için eğitim ve öğretim,
2. Hızlı ve ucuz iş kurma,
3. Daha iyi mevzuat ve düzenlemeler,
4. Uzmanlık-ustalıkların geliştirilmesi (availability of skills),
5. On-line sistemlerine girişlerin iyileştirilmesi,
6. İç pazarın imkanlarından daha fazla yararlanılması,
7. Vergilendirme ve finansal konularda iş ortamının iyileştirilmesi,
8. Küçük işletmelerin teknoloji kapasitelerinin desteklenmesi,
9. Başarılı e-iş modellerinin uygulanmasını teşvik etmek ve küçük işletmelere en üst kalitede iş destek hizmeti sağlamak,

10. AB ve ulusal seviyede küçük işletmelerin daha etkin ve daha güçlü temsil edilmesi konularını kapsayan 10 temel alanda somut adımlar atmayı, program ve projeler üretmeyi taahhüt etmiş bulunmaktadır.³⁶³

³⁶³ T.C. Ticaret ve Sanayi Bakanlığı, **Küçük İşletmeler İçin Avrupa Şartı**, s: 1, <http://www.sanayi.gov.tr/>, (Erişim Tarihi: 21.02.2009).

1 Ocak 2000 tarihinde yürürlüğe giren 26 Nisan 1999 tarihli Konsey Kararı ile 2000-2006 yıllarını içeren ikinci aşamanın başlatıldığı Leonardo da Vinci programına Türkiye de katılarak girişimciliğin güçlendirilmesini ve mesleki eğitim politikalarının desteklenmesi ve eksikliklerinin giderilmesini hedeflemiştir.³⁶⁴

2.5. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİĞİN GELECEĞİ

2.5.1. Türkiye'de Girişimciliğin Analizinden Çıkan Öneriler

2.5.1.1. Altyapı

Ekonomik altyapı ile ilgili öneriler

Girişimcilik ile ilgili açık ve net bir vizyon oluşturulmalı ve buna bağlı stratejiler geliştirildikten sonra, konunun hükümet programlarında öncelikli olarak yer alması sağlanmalıdır. Ülke çapında koordinasyon görevi yapacak bir tür "İş Kurma ve Yatırım Danışmanlığı Kurulu" oluşturulması gerekmektedir.³⁶⁵

Politik süreklilik ve istikrar sağlanmalıdır. Sanayi, kamu ve toplumun bir araya gelerek oluşturacakları yeniden yapılanma ile hukuk, ahlak, yaratıcılık ve yenilik temellerine dayalı sanayileşme hamlesi oluşturulmalıdır.

Sürdürülebilir ekonomik gelişmeye yol açacak girişimci faaliyetlere uygun bir altyapının oluşturulması için;

- * kamu borçlarının azaltıldığı,
- * yolsuzlukların engellendiği,
- * faizlerin ve enflasyonun düşürüldüğü bir ortam yaratılmalıdır.

İmalat sektörüne, özellikle de yüksek teknolojilere dayalı üretime yönelik yatırımlar teşvik edilmelidir. Kayıt dışı ekonominin kayıtlı hale getirilmesi gerekmektedir. İhtiyaç nedeniyle girişimci olan, bir diğer deyişle kendilerine iş sağlamak hedefinde olanların kayıtlı ekonomi dışında yer almaları, bu firmaların

³⁶⁴ Uğur ÖZGÖKER, AB'nin Girişimcilik ve KOBİ Politikası/ 5: Araştırma ve Teknolojik Gelişme Beşinci Çerçeve Programı, s: 2, <http://www.yenigirisimciler.com>, (Erişim: 21.02.2009).

³⁶⁵ Y. YILMAZ, "Türkiye'de Girişimciliğin Geliştirilmesi Gereklidir" **Tezine Bir Model Önerisi: İş Kurma ve Yatırım Danışmanlığı Kurulu**, Yüksek lisans tezi, Dumlupınar Üniversitesi, 1998.

küçük ölçekte ve katma değer olarak düşük faaliyet alanlarında kalmalarına sebep olmaktadır.

Toplam kamu harcamaları azaltılmalıdır, fakat altyapı harcamalarına gerekli kaynaklar ayrılmalıdır. Gelişmişliğin ölçütünün sadece ekonomi olmadığı unutulmayarak eğitim, sağlık gibi sosyal konularda kalkınmamıza yönelik önemli yatırımlar yapılmalıdır. Kaliteli yaşam seviyesi, genel refahın artırılması kadar girişimcilerin ülke içinde kalması veya başka ülkelerden girişimcilerin ülke içinde yatırım yapması için de gereklidir.

Teknolojik altyapı ile ilgili öneriler

Bilimin olmadığı yerde, ürün geliştirmek oldukça eksik ve çok kısa dönemli olacağından, güçlü bir bilimsel altyapı oluşturulmalıdır. Çeşitli disiplinlerde yetişmiş insan gücü, araştırmalar, yayınlar ve patentler açısından AB düzeylerine ulaşılmalıdır.

Teknolojik altyapının yetişmiş insan gücü ve yayın olmadığı konusunun altı çizilmelidir. Türkiye bu konulardaki kapasitesini üretime aktaramamaktadır.

Çok az sayıdaki patent sayısının gösterdiği gibi, buluşlarını ticari uygulamalara dönüştürme konusunda Türkiye’de bir kapasite yoktur, bunun geliştirilmesi temel hedeflerden biri olmalıdır. Bu tür bir kapasite, yalnızca teknoloji alanında ilerleme sağlanması ya da özel alanlarda teknoloji yaratıcısı olunması açısından değil, aynı zamanda başarılı teknoloji transferi ve teknolojilerin verimli kullanılması için de gereklidir.

Üniversitelerde uluslararası düzeyde bilimsel çalışmalar ve yayınlar özendirilmeli, bu amaçla maddi destek programları oluşturulmalıdır. Uluslararası araştırma projelerine katılmanın ötesinde bazılarının Türkiye’ye getirilmesine ve burada yürütülmesine çalışılmalıdır. Güçlü bir bilim ve araştırma altyapısı kurulduktan sonra yapılması gereken, teknoloji transferinin başarılı biçimde gerçekleşmesini sağlayacak örgütlerin oluşturulmasıdır. Bu köprü görevindeki ara yüz kuruluşları (örneğin; İnovasyon Aracı Merkezleri-Innovation Relay Center), gelişmiş ülkelerde çok önemli roller üstlenmektedir. Devlet, araştırma kuruluşları ve/veya şirketlerin kuracağı bu tür transfer organizasyonları teknolojik ve bilimsel gelişmelerin girişimcilere aktarılmasını sağlayacak, girişimciler de bunları ticari uygulamalara dönüştürebileceklerdir.

Bilgi merkezlerinin kurulması gereklidir. Bu merkezler, araştırmacıların konularıyla şirketlerin gereksinimleri arasındaki bağın kurulmasını sağlayacaktır. Bu merkezler sayesinde Türkiye bir yandan da uluslararası bilgi toplama ve bilgi değişim mekanizmalarına katılabilecektir. Sonuçta girişimciler ile bilim insanları arasında bağ kurulmuş olacaktır.

Ekonomi ve politika konularında olduğu gibi teknoloji politikalarında da süreklilik sağlanmalıdır. Bu amaçla, TÜBİTAK tarafından hazırlanılan Vizyon 2023 çalışmasından çıkan sonuçların kullanılarak Türkiye'nin uzun dönemli teknoloji yol haritası çıkartılmalı ve belirlenecek önceliklere göre teknoloji politikaları oluşturulmalıdır.

Araştırma kuruluşlarında çalışan araştırmacılar, buluşlarını sanayiye aktarmak için, patent konusunda bilgilendirilmeli ve mali olarak desteklenmelidir. Ayrıca araştırmacıların belirli sürelerle şirketlere giderek çalışmalarına izin verilmelidir. Ar-Ge konusunda işbirliklerinin artmasını ve teknolojik gelişmelerin hızlanarak, daha etkin şekilde yayılmasını sağlamak amacıyla şirketler ve araştırma kuruluşları arasında değişik işbirlikleri yaratmanın yolları aranmalıdır.

2.5.1.2. İnsan Kaynakları

Öneriler

Eğitim ile ilgili kaynakların kesinlikle arttırılması ve bu alanda yatırımların en kısa zamanda yapılması gerekmektedir. Türkiye'nin girişimci kapasitesini zenginleştirebilecek ve şu anda aktif olarak kullanmadığı iki önemli kaynağı mevcuttur; Bunlardan birincisi Türkiye'nin genç nüfusu, ikincisi ise kadınlardır. Her ikisinin de eğitime ihtiyacı vardır. Bu kesimlere yönelik özel eğitim programları düzenlenmelidir. Okuma yazma probleminin çözülmesi başta olmak üzere ilkökul sonrası eğitimde okula devam oranlarının artırılmasına yönelik yatırımlara ihtiyaç vardır. Genel eğitim programlarının yanında yöneticilik ve girişimcilik için gerekli olan özel yetenek ve bilgilerin öğretilmesine yönelik programlar hazırlanmalıdır. Örneğin, liseden başlayarak müfredat içine girişimcilik dersleri eklenebilir. Özellikle teknik lise ve meslek yüksek okulu eğitimi alanların girişimci olmasını teşvik edebilmek için onlara özel eğitimler verilmelidir. Bu alanda başlayan uygulama yaygınlaştırılmalıdır.

Eğitim programlarına girişimcilik dersi eklenmeden önce, Finlandiya'nın yaptığı gibi girişimcilik dersi verecekler için özel programlar başlatılmalıdır. Okul sistemi dışında bizzat çalışan fakat girişimci olmak isteyen işgücüne ve/veya uygulamada bulunan girişimcilere yönelik özel sertifika programları düşünülmelidir. Buna ek olarak sürekli/hayat boyu eğitim çerçevesinde girişimcilere yönelik programlar düzenlenmelidir.

2.5.1.3. Finans Kaynakları

Öneriler

KOBİ'lere verilen kredilerin artırılması için gerekli düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Ağırlıklı olarak Halk Bankası üzerinden verilen krediler yeterli değildir. Girişimcilere kuruluş aşamalarında finansman yükünü azaltmak amacıyla teşvikler sağlamak gerekmektedir. Örneğin vergi indirimleri (uygulama örnekleri Fransa, Belçika, İngiltere ve İrlanda) sağlanabilir. Girişimcilere yatırım yapan yatırımcıların zararlarının belirli bir süre karşılanması ve ticari bankalardan temin edecekleri kredilere garanti vermek için garanti fonlarının kurulması sağlanabilir.

Menkul kıymetler borsasının iyi işlemesi girişimcileri ve girişimcilere yatırım yapacak olan sermayedarları teşvik edecektir. İMKB'nin küçük ve teknolojik olan şirketlere yönelik yapılanmasını tamamlayarak, işler hale gelmesi gerekmektedir.

Borsanın işlerlik kazanması gibi aynı zamanda şirket alımlarına (mergers and acquisitions) ait pazarın da çalışıyor olması, girişimcileri ve yatırımcıları alternatif çıkış yolları sunduğu için motive edecektir.

Türkiye'de risk sermayesi fonları ve erken dönemlere yönelik finansman destekleri (seed capital) yok denecek kadar azdır. Ar-Ge etkinliklerinin ticari uygulamaya geçirilmesi açısından çok önemli bir görevi olan bu finans şirketlerinin kurulması, araştırmacıları özendirerek girişimciliğin gelişmesine katkıda bulunacaktır. Devlet, hem yapacağı düzenlemelerle, hem de vereceği maddi destekle risk sermaye şirketlerinin etkin çalışmasına yardımcı olmalıdır.

Yatırımcılar ile girişimcileri bir araya getiren organizasyonların oluşturulması ve etkinliklerin düzenlenmesi gerekmektedir. Girişimcilere finansman konusunda yardım edecek onları yatırım maliyetleri konusunda bilgilendirecek ve doğru finansal

kuruluşlara yönlendirecek danışmanlık şirketlerine ve yatırım bankalarına ihtiyaç vardır.

2.5.1.4. Yasal Düzenlemeler

Vergi sistemi ile ilgili öneriler

Vergi sistemi sade, anlaşılabilir ve adil olmalı ve vergileme ilkelerine bağlı kalınmalıdır. AB ile uyum süreci içinde çağdaş vergi sistemleriyle paralellik sağlanmalıdır. Kuralların ve oranların değişme sıklığı azaltılmalıdır. Vergi reformunun sadece yasal düzenlemelerle mümkün olmayacağından hareketle, reform programı eşanlı olarak vergi idaresinin modernizasyonu ve yönetim, denetim ve yargı olarak yeniden yapılanmayı da kapsamalıdır. E-Devlet projesi vergi idaresinde mutlaka hayata geçirilmeli, mükelleflerin beyanname vermek, ödeme yapmak için vergi dairesine gelme ihtiyacı azaltılmalıdır. Vergi denetimi etkinleştirilmeli, denetim elemanlarının eğitimi ve performans ve yetkinlerinin izlenmesi konularına özel önem verilmelidir.

Hükümet vergilendirmenin çeşitli yönleri ile ilişkisi olan Maliye Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Gümrükler gibi kamu kurumlarının rollerini iyi belirlemeli ve aralarındaki koordinasyonu tam olarak sağlamalıdır. Kamu kesimi reformunun vakit kaybedilmeden uygulanmasıyla mali disiplin sağlanarak, kısa vadede yaşanabilecek gelir kayıpları dengelenmelidir.

Kayıt dışı ekonominin azaltılmasına yönelik adımların bir an önce atılmaya başlanması gerekmektedir. %50'ye varan kayıt dışı ekonomi, aynı düzeydeki vergi gelirlerinin, vergi oranlarının yarıya düşürülmesiyle elde edilebileceği anlamına gelmektedir. Kayıt dışı ekonominin azalmasına paralel olarak, vergi oranları da kademeli olarak indirilmeli ve yaşanabilir, büyümeye engel olmayan, mükelleflerin gönüllü uyumunu sağlayacak bir vergi ortamına geçilmelidir.

Devlette mutlaka harcama reformu yapılmalı, devlet bütün kurumlarıyla verimli bir yapıya kavuşturulmalı, toplanan vergilerin doğru harcandığından, vatandaşa hizmet olarak döndüğünden ve hizmetin kalitesinin yükseldiğinden emin olunmalıdır. Enerjiye ilişkin vergiler azaltılmalıdır. Hükümetin ve mükelleflerin çeşitli ödemeleri göz önüne alınarak vergi beyan ve ödeme sıklığının optimizasyonu sağlanmalıdır. Yatırımların vergi yoluyla teşviki, uluslararası uygulamalar da göz

önünde bulundurularak rasyonalize edilmelidir. Düzenlemelerde yerli girişimciyle beraber global ölçekte sürekli artan doğrudan yabancı yatırımları ülkemize çekecek ve yatırımcıya orta ve uzun vadede güven verecek bir yapı kurulmalıdır.

2.5.1.5. Sosyal ve Kültürel Ortam

Öneriler

"Türk bürokrasisinde girişimci, ülke insanına aş, iş, katma değer, vergi ve ihracat sağlayan faydalı bir unsur olarak değil, genellikle potansiyel suçlu olarak görülmektedir.³⁶⁶ Bu bakımdan, en öncelikli konu, Türkiye’de girişimciye hak ettiği değer verilmesidir." Bu amaçla girişimciliğin desteklenmesi, toplum ve kişisel kazançlara olan katkısı ve ekonomik büyüme için öneminin anlatılması gerekmektedir.

Başarısız şirketlerin kaçınılmaz olduğunu anlatarak toplumdaki başarısızlık korkusunu azaltmak gerekmektedir. Unutmamak gerekir ki, girişimciler sayesinde değişik teknolojilerin ve şirketlerin yarıştığı bir ortam oluşmaktadır. Piyasa koşullarında başarılı olan teknolojiler ve şirketler yaşamlarını sürdürürken, başarısız olanlar piyasadan çekilirler. Batan veya başarısız olan şirketlerde karşılaşılan sorunlar, diğer şirketler için örnek oluşturur. Ayrıca başarısız şirketlerde çalışanlar başka şirketlere geçerek öğrendiklerini yeni ortamlara aktarır ve bu yeni ortamlarda eski bilgilerini ve tecrübelerini daha farklı ürün ve teknolojinin yaratılması için kullanırlar. Dolayısıyla ekonomik işleyişin ve büyümenin kaçınılmaz birer parçası olan başarısızlık durumlarında, iflas eden girişimcilerin hayat boyu cezalandırılmasına yönelik olan çek defteri, kredi kartı verilmemesi gibi uygulamalar değiştirilmelidir.

Risk almaktan çekinen Türk toplumunun, eğitim yoluyla, iş kurmada karşılaşacağı riskler ve sorunları çözme konusunda bilgilendirilmesi gerekmektedir. Genel eğitim sayesinde bilgili ve kendine güvenen bireyler yaratmanın ötesinde, özellikle işletme ve girişimcilik alanında bilgi ve yeteneklerin öğretilmesinde gerekmektedir.

Girişimci kapasitesinin arttırılması için gençler arasında motivasyonun yaratılması gerekmektedir.³⁶⁷ Kadınların girişimci olmaları özendirilmeli ve

³⁶⁶ TISK, age.

³⁶⁷ OECD, *Putting Young in Business*, OECD: Paris, 2002.

toplumdaki cinsiyet temelli tutumlar azaltılarak, kadınların girişimci olmalarının önündeki engeller kaldırılmalıdır.

2.5.1.6. Girişimcilik Teşvikleri ve Destek Mekanizmaları

Öneriler

Girişimciliğe yönelik hazırlanacak olan hükümet politikaları sınırlı alanlara yoğunlaşmamalıdır. Örneğin sadece yüksek teknolojiye dayalı yeni şirketler için oluşturulmamalıdır. Ekonomik kalkınma için her tür girişimciye ihtiyaç vardır, bu yüzden farklı faaliyet alanlarına yoğunlaşmış girişimciler için farklı programlar geliştirmek gerekmektedir.

Girişimci kitlesine (kadınlar ...) ve yaş gruplarına yönelik programlar organize edilmelidir. Merkezi bir destek kuruluşu olma özelliği taşıyan KOSGEB Girişimcilik Enstitüsü'nün kaynaklarının genişletilmesi ve yerelleştirilmesi gerekmektedir.³⁶⁸

Girişimcilerin sadece şirket kuruluş aşamasında değil, şirketlerinin farklı hayat döngüsü aşamaları sırasında ihtiyaç duyabilecekleri konularda yardım politikaları oluşturulmalıdır. Eğitim sistemine yatırım yapılmalıdır. Firmalar arası işbirliklerinin kurulması ve risk paylaşımını sağlamak için gerekli düzenlemeler yapılmalıdır.

Araştırma kuruluşlarında çalışan araştırmacılar, buluşlarını sanayiye aktarmaları konusunda yüreklendirilmek amacıyla patent konusunda bilgilendirilmeli ve kişisel patent alma hakkına sahip olmaları desteklenmelidir. Bu tür bir uygulamanın Bay Dohle yasası ile ABD'de 1981 yılında başlamasının sonrasında girişimci araştırmacı sayısında büyük bir gelişme yaşandığı bilinmektedir. Ayrıca, araştırmacıların belirli sürelerle şirketlere giderek çalışmalarına izin verilmeli ve teşvik edilmelidir.

Devlet araştırma kuruluşlarının buluşlarını ekonomik faydaya dönüştürecek bir teknoloji yönetimi kurumunun ulusal çapta kurulması gerekmektedir. Bütün devlet kuruluşlarından bağımsız olarak çalışacak bu kurum, üretilen araştırmaların, buluşların

³⁶⁸ N. KUMRAL, **Bölgesel Gelişme Politikası Aracı Olarak Ekonomik Kalkınma Ajansları ve Girişimciliğin Teşviki**, Doktora tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, 1993.

değerlendirilmesini ve ekonomiye kazandırılması mümkün olanlarının üretime dönüştürülmesini sağlamalıdır.

Milli Eğitim Bakanlığı, girişimciliğin değişik düzeylerde okutulan bir ders olarak müfredata katılması ve bu dersleri verecek olan eğitimcilerin eğitilmesi için gerekli çalışmaları yürütmelidir. Girişimci kapasitesinin artırılmasına (yetenekler yaratılması gibi) ve iyileştirilmesine yönelik eğitimler organize edilmelidir. İnisiyatif olarak harekete geçen birkaç özel vakıf örneğinin yaygınlaştırılması sağlanabilir. Devletten beklemek yerine Türkiye'nin eğitim sisteminin yenileştirilmesi konusunda sivil toplum kuruluşları aktif rol almalıdır.

Girişimcilere destek olan danışmanlık şirketlerinin açılması yönünde teşvikler olmalıdır. Yeni teknolojilere dayanan ya da yenilikler yapan şirketlerin kuruluş aşamasında ve daha sonra her tür yasal (özellikle patentlerin çıkarılması ve fikri mülkiyet haklarının korunmasını sağlayan) ve yönetsel sorunların (örneğin iş planlaması, mali danışmanlık, ürün geliştirme, finansman problemleri ve pazarlama) çözümüne yönelik hizmet veren danışmanlık şirketleri yok denecek kadar azdır. Oysa, bu tür uzmanlık gerektiren hizmetlerin varlığı, Ar-Ge'ye yoğunlaşan yeni ve küçük teknoloji şirketlerinin yaşam mücadelelerinde güçlü bir destek sağlamaktadır. Bu tür hizmetler kısmi olarak TTGV ve KOSGEB gibi devlet kurumları ve az sayıdaki danışmanlık şirketleri ile gerçekleştirilmektedir. Devlet tarafından kurulan mekanizmaların tamamlanmasının yanında profesyonel işletmelere yönelik desteklerin verildiği özel şirketlerin kurulması gerekmektedir.

Girişimcilik ödülleri verilmeye devam edilmeli ve sayıları artırılmalıdır. Üniversiteler tarafından girişimcilik çalışmaları yapılmalı ve sonuçları konferanslar ile geniş kitlelere ulaştırılmalıdır. Girişimcilerin ve girişimciliği destekleyen kuruluşların bir araya gelerek ortak hareket etmesine çalışılmalıdır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ISPARTA İLİNDEKİ GİRİŞİMCİ TİPLERİNİN ANALİZİ

3.1. İBBS DÜZEY 2 TR61 BÖLGESİNDE YER ALAN ISPARTA İLİNİN GENEL YAPISI

Türkiye, bölgesel gelişme politikalarının daha etkin uygulanması, analizi ve AB'ye uyumun sağlanması amacıyla yönelik olarak 2002 yılında 26 İstatistikî Bölge Birimi (İBB) Düzey-II bölgesine ayrılmıştır.³⁶⁹

İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırmasında iller "Düzey 3" olarak tanımlanmış; ekonomik, sosyal ve coğrafi yönden benzerlik gösteren komşu iller ise bölgesel kalkınma planları ve nüfus büyüklükleri ile dikkate alınarak "Düzey 1" ve "Düzey 2" olarak gruplandırılmak suretiyle hiyerarşik İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırması yapılmıştır. "Düzey 3" kapsamındaki İstatistikî Bölge Birimleri 81 adet olup il düzeyindedir. Her il bir İstatistikî Bölge Birimini tanımlamaktadır.³⁷⁰

Bu çalışmada ise İBBS Düzey 2 TR61 bölgesinde yer alan Isparta ili incelenecektir. Dolayısıyla bu kısımda Isparta ilinin ekonomik ve sosyal yapısı hakkında bilgi verilecektir.

Tablo 3.1'de görüldüğü üzere TR61 bölgesi, 2000 yılı nüfus sayımına göre 24.902.235'lik toplam nüfusu ile Türkiye'de % 3.67 oranında nüfusa ve 35.837'lik toplam yüzölçümü ile % 4.66 oranında yüzölçümüne sahip bir bölgedir. Bölgede yer alan Isparta ilinin nüfusu 513.681'dir. Sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralamasına baktığımızda; Isparta ilinin 28. sırada yer aldığı görülmektedir.

* Bu üçüncü bölümde Gökhan ÖZKUL tarafından 2008 yılında hazırlanan "Girişimcilik Teorileri ve Girişimci Tipleri: Antalya-Burdur-Isparta İllerinde (İBBS Düzey 2 TR61 Bölgesinde) İmalat Sanayi KOBİ'lerindeki Girişimciler Üzerine Bir İnceleme", adlı Yüksek Lisans Tezinden ve anket sorularından yararlanılmıştır.

³⁶⁹ DPT, **Türkiye Cumhuriyeti Ön Ulusal Kalkınma Planı (2004-2006)**, Ankara, 2003, s: 36.

³⁷⁰ Gökhan Özkul (2008), **age**, s: 140.

Tablo 3.1. Isparta İlinin Nüfus Göstergeleri

DEMOGRAFİK GÖSTERGELER	BİRİM	ISPARTA	TÜRKİYE
Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması	-	28	-
Toplam Nüfus	Kişi	513.681	70.586.256a
İlin Yüzölçümü	Km ²	8.275	769.503
Nüfus Yoğunluğu	Kişi/Km ²	62	88

Kaynak: KOSGEB, Bölgesel Kalkınma Araştırma Raporu TR61 Antalya Alt Bölgesi (Antalya, Isparta, Burdur), Ankara, 2006, s: 16; TÜİK 2009.

2007 (a) yılı verileridir.

Türkiye'de 2001 yılı verilerine göre Tablo 3.2'de de görüldüğü gibi kişi başı GSYİH değeri 2.146 \$ iken, bölgede yer alan Isparta ilinin kişi başı GSYİH değerinin ise Türkiye ortalaması altında kaldığı görülmektedir. Bu anlamda Isparta GSYİH'dan % 0,5'lik bir pay almaktadır.³⁷¹

Tablo 3.2. Isparta İlinde Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) Oranları (2001)

GSYİH	BİRİM	ISPARTA	BÖLGE	TÜRKİYE
Kişi Başı GSYİH	\$	1.510	2.030	2.146
Paylar	%	0,5	3,5	100

Kaynak: KOSGEB, age, s: 17.

Isparta ili, coğrafi yapısı ile şekillenen bir ekonomik yapıya sahiptir. İl sahip olduğu dinamikleri kullanarak özellikle hizmetler sektöründe son 20 yılda kayda değer bir gelişme sağlamıştır. Isparta ilinin sanayi alanındaki büyüme göstergelerine bakıldığında, sahip olduğu kaynaklar ve kurumlar düşünüldüğünde istenen büyümeyi sağlayamadığı ortaya çıkmaktadır.³⁷²

³⁷¹ KOSGEB, age, s: 17.

³⁷² Gökhan ÖZKUL (2008), age, s: 141-142.

Tablo 3.3. Isparta İlinde GSYİH'nın Sektörlere Göre Dağılımı (Milyar TL)

SEKTÖRLER	YIL	ISPARTA	BÖLGE	TÜRKİYE
Tarım	1987	121	664	13.314
	2000	167	844	15.962
Sanayi	1987	83	259	19.276
	2000	108	386	33.738
Hizmetler	1987	201	1.322	42.132
	2000	295	2.695	69.089
Toplam	1987	405	2.246	74.722
	2000	570	3.925	118.789

Kaynak: Gökhan ÖZKUL (2008), *age*, s: 142.

Bölgede istihdamın sektörel dağılımına bakıldığında, Tablo 3.3'de de görüldüğü gibi, bölgenin tarım sektöründeki istihdamda 343.000 ile Türkiye toplamı içerisinde % 4,64'lük, sanayi sektöründeki istihdamda 152.000 ile Türkiye toplamı içerisinde % 3,03'lük, hizmetler sektöründeki istihdamda ise 505.000 ile Türkiye genelinde % 5,39'luk bir orana sahip olduğu görülmektedir. Bu anlamda bölgede istihdam edilenlerin sektörel dağılımı sıralamasında ilk sırada hizmetler, ikinci sırada tarım, son sırada ise sanayi sektörü yer almaktadır.

Bölgede sektörel yoğunlaşmaya bakıldığında, Isparta'da genellikle hafif metal işlendiği görülmektedir. Isparta ilinin sektör odakları ise tekstil, gıda ve ormanda toplanmaktadır. Bu, özellikle faktör üstünlüklerinden ileri gelmektedir. Bu sektörler dışında gelişen diğer sektörler ise kozmetik, makine metal işleme sanayi, taş ve toprağa dayalı sanayi olarak karşımıza çıkmaktadır.³⁷³

TR61 bölgesi 2001 yılı teşvik uygulamasında, kişi başına düşen gelirler 1500 doların üzerinde olduğu için, teşvik kapsamına girememiştir. Bu durum bölgedeki sektörleri çeşitli arayışlara itmiştir. Genel olarak bakıldığında, bölgenin sanayileşme ve yüksek katma değer üretme yönünde yeterli gelişim sağlayamamış olduğunu söylemek

³⁷³ Murat Ali DULUPÇU, Onur SUNGUR, Hakan DEMİRGİL, Canan ŞENTÜRK, Gökhan ÖZKUL, Aykut SEZGİN, *Yenilik, İşbirliği ve Girişimcilik: Batı Akdeniz Bölgesi (Antalya-Isparta-Burdur İBBS TR61) KOBİ'lerin Tutumlarının Değerlendirilmesi*, Edit: M. A. DULUPÇU ve O. SUNGUR, Ankara, 2007, s: 17-18.

mümkündür. Kurulma aşamasını henüz tamamlamış olan Göller Bölgesi Teknokenti ve henüz büyümekte olan Akdeniz Üniversitesi Teknokentinin, bu çerçevede ulusal ekonomiye katkı sağlaması ve bölgesel ekonominin gelişimi için önemli bir dinamizm oluşturması beklenmektedir. Her iki ilde de sanayileşme yönündeki çalışmalar devam etmekte, Sanayi ve Ticaret Odaları, Valilikler, İl Özel İdareleri ve üniversiteler bu konuda çeşitli girişimlerde bulunmaktadır. Batı Akdeniz Ekonomisini Geliştirme Vakfı (BAGEV), bu çerçevedeki önemli girişimlerden birisi olarak çeşitli sivil toplum kuruluşları arasında ön plana çıkmaktadır.³⁷⁴

3.2. LİTERATÜRDEKİ TÜRKİYE ÜZERİNE BAZI AMPİRİK ÇALIŞMALAR

Türkiye'de girişimcilik üzerine 1960 yılından başlayıp günümüze kadar gelen çeşitli saha araştırmaları mevcuttur. Dolayısıyla bu kısımda bu çalışmalardan bazılarına yer verilecektir.

Türkiye'de girişimcilik özelliklerinin belirlenmesine yönelik en eski çalışma Alec Alexander tarafından 1960 yılında yapılmıştır. Araştırma İzmirli 63 sanayici üzerinde yapılmıştır. Alexander, Osmanlı İmparatorluğu sonrasında Türk ekonomisini incelemiş, sanayi ve ticaretin azınlık mesleği olmaktan devletin eliyle çıkarılması sürecini dikkate alarak 1950'li yılları izleyen endüstrileşme ve bu süreçte sanayicinin kapasitesi, önemi ve kökenleri üzerinde durmuştur.

Arif Payaslıoğlu tarafından 1961 yılında Dünya Bankası desteği ile gerçekleştirilen diğer bir araştırmada o yıllarda 50 ve daha fazla çalışanı olan işletme sayısı 367'dir ve bunlar daha çok İstanbul (199) ve İzmir (90) çevresinde yoğunlaşmak üzere; Adana, Ankara, Bursa ve Eskişehir'de bulunmaktadır. Araştırma bunların yarısına (184) ulaşmayı hedeflemiştir. Ancak çalışma 138 işletme üzerinde gerçekleştirilmiştir.³⁷⁵

1973 yılında Donald La Vere Bates tarafından yapılan araştırma ise; 20 sanayici-yönetici üzerinde yapılan bir çalışmadır. Ona göre; Türk Sanayicisinin önündeki üç engeli aşması aday olduğu AET'ye ülkesini taşıyabilmesi için gerekli şarttır. Bu engeller; a) İslami yapı, b) Geleneksel Değerler, c) Ekonomik Kısıtlamalardır. Ekonomik kısıtlamalar; finans yetersizlikleri, teknik bilgi birikiminin

³⁷⁴ Murat Ali DULUPÇU ve diğerleri, *age*, s: 17-18.

³⁷⁵ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, *age*, s: 52.

yokluğu, uluslararası pazarlarla ilişkilerin azlığı, girişimci sayısının kısıtlılığı ve en önemlisi de yönetici yoksunluğudur.³⁷⁶

Bu çalışmaların dışında en kapsamlı çalışma 1974 yılında Erdoğan Soral tarafından yapılanıdır. Soral iki yıl süren bu çalışmasında tarım, sanayi ve mali alanda faaliyet gösteren büyük işletmeleri araştırmıştır.

H. Neşe Özgen 1992 yılında *"Ege Bölgesinin Kalkınmasında İmalat Sanayinde Müteşebbis Tiplerinin Rolü"* adlı çalışmasında Ege Bölgesi Sanayi Odası'na kayıtlı İzmir, Manisa, Aydın ve Muğla illerinde kurulmuş bulunan ve en az on yıllık bir geçmişe sahip, orta ve büyük ölçekli olması, kamuya ait olmayan, bölgeye ait sermaye ile kurulmuş 50 ve üzeri işçi çalıştıran 130 firma üzerinde araştırma yapmıştır. Çalışmada girişimsel performansın batı analogili ideal tipler karşılaştırılarak benzerliklerin veya farklılıkların sorgulanarak kalkınma ve girişimsel performansın anlatılmaya çalışılmasındaki sakıncalar belirtilmiştir.³⁷⁷

Erol Katırcıoğlu 1992 yılında *"Türkiye Özel Kesim İmalat sanayiinde Firma Davranış Kalıpları ve Yatırım Kararları"* adlı çalışmasında Yaklaşık 7000 olarak belirlenen İSO üyesi firmayı temsil etmek üzere 350 firmaya ulaşılması hedeflenmiş ancak 186 işletmeye ulaşılmıştır. Çalışmada; özel kesim imalat sanayi işletmelerinde davranış kalıpları ve yatırım kararları incelenmiştir.³⁷⁸

1993 yılında Neşe Kumral, *"Bölgesel Gelişme Politikası Aracı Olarak Ekonomik Kalkınma Ajansları ve Girişimciliğin Teşviki"* adlı çalışmasında Türkiye'de çok az bilinen ve henüz faaliyet göstermeyen kalkınma ajanslarını tanıtmak ve bu kurumların girişimciye sağlayacağı hizmetler ile bölgesel gelişmeye olan katkılarını incelemek amacıyla yaptığı araştırmasında İzmir ilinde imalat sanayi alanında faaliyet gösteren 100 girişimci üzerinde bir anket çalışması yapmıştır.³⁷⁹

1994 yılında Deniz Bellikli Gödek, *"3. Türkiye'de Küçük Girişimci profili ve OSTİM Örneğinde Küçük Girişimcinin Değerlendirilmesi"* adlı çalışmasında Gödek; Türkiye'de küçük girişimci özelliklerinin işe başlamada etkili unsurların, işe başlamadan önce yapılan ön hazırlıkların işe başlarken karşılaşılan güçlüklerin, işe

³⁷⁶ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, *age*, s: 53.

³⁷⁷ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, *age*, s: 65-66.

³⁷⁸ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, *age*, s: 70.

³⁷⁹ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, *age*, s: 72.

başladıktan sonra kapasite kullanımının, teknoloji takibi konusunda yeterliliğin, alanında düzenlenen sergi ve fuarlara katılabilme durumunun, kredi kullanılabilirliğin, kullanmama sebeplerinin, eğitiminin, işinde kendini ilerletmesi konusunda hizmetiçi eğitim ihtiyacının, işini büyütmek istediğinde karşılaştığı sorunların, içinde bulunduğu sektörün geleceği hakkındaki düşünce ve endişelerin araştırılması amacıyla yapmış olduğu çalışmasında Ankara OSTİM'deki 400 küçük işletme sahibini incelemiştir.³⁸⁰

1999 yılında Recep Aytaç, "*Elazığ'da Girişimcilik ve Girişimci Kültürü; Elazığ Ticaret ve Sanayi Odası'na Kayıtlı İş Adamları Üzerine Sosyolojik Bir İnceleme*" adlı yüksek lisans tezinde Elazığ Sanayi ve Ticaret Odası'na kayıtlı 64 işadama üzerinde yaptığı anket çalışmasında Anadolu'da girişimci bireylerin, toplumsal ve sınıfsal kökenlerini, içinde doğdukları ve kendilerini geliştirebildikleri toplumsal-iktisadi-siyasi ve kültürel koşulların neler olduğunu, gündelik hayatlarını, zihniyet yapılarını, dünya görüşlerini, gelecek vizyonlarının neler olduğunu ve hayatı yaşama ve kavrama düzeylerini ortaya çıkarmaya çalışmıştır.³⁸¹

Nigar Demircan 2000 yılında "*Girişimcilik ve Girişimcilerin Kişilik Özellikleri Konusunda Bir Uygulama*" adlı çalışmasında Düzce ilindeki küçük işletme sahiplerinin girişimci kişilik özelliklerini ve bu kişilik özellikleri ile başarı, güç ve bağlılık güdülerindeki istatistiksel olarak anlamlı ilişkileri ortaya çıkarmak, bazı demografik ve sosyal değişkenlerin bu kişilik özellikleri üzerindeki etkisini araştırmak ve girişimde bulunmalarında onları etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla yapmış olduğu araştırmasında Düzce Ticaret Odasına kayıtlı 5 ve daha fazla işçi çalıştıran 97 girişimci üzerinde anket çalışması yapmıştır.³⁸²

2002 yılında TÜSİAD tarafından yapılan "*Türkiye'de Girişimcilik*" adlı çalışmada, ekonomik gelişme için girişimciliğin sahip olduğu önemli rolü gösterebilme adına Türkiye'de mevcut olan girişimci altyapısı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerle karşılıklı olarak incelenmiş ve Türkiye'nin girişimcilik performansı değerlendirilmiştir.

³⁸⁰ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, *age*, s: 94.

³⁸¹ Murat DEMİREZ ve Rıfat CEBECİ, *age*, s: 76.

³⁸² Nigar DEMİRCAN, **Girişimcilik ve Girişimcilerin Kişilik Özellikleri Konusunda Bir Uygulama**, T.C. Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gebze, 2000.

2003 yılında Şule Özkan, Fatma Gündoğdu, Selçuk Emsen ve Hayati Aksu, “*Türkiye’de Girişimcilik ve Belirleyicileri: Marmara ve Doğu Anadolu Bölgesi Üzerine Bir Uygulama*” adlı çalışmada KOBİ kavramı çerçevesinde Türkiye’de mevcut girişimciliğin belirleyicileri ve buna bağlı olarak bölgesel dengesizlikte girişimci ayırımı ortaya konulmaya çalışılmıştır.³⁸³

2006 yılında Ramazan Uygun, “*Türkiye’de Girişimcilik Kültürünü Yönlendiren Öncü Girişimciler ve İbrahim Bodur Modeli*” adlı yüksek lisans tezinde Kale Grubu’nun kurucusu olan İbrahim Bodur’un girişimcilik kariyerine tercih etmesine etki eden dinamiklerin tespit edilerek, başarısının altında yatan sahip olduğu girişimcilik ve işletmecilik felsefe ve eğilimlerinin analiz edilmesi amaçlanmıştır.³⁸⁴

2008 yılında İktisadi Girişim ve İş Ahlakı Deneği (İGİAD) tarafından yayınlanan “2008 Girişimcilik Raporu” adlı çalışmada Türkiye’de var olan girişimcilik altyapısı sektörler bazında incelenmiş ve Türkiye’nin girişimcilik profili oluşturulmuştur. Dernek bu raporla değişimleri ve ticari faaliyetlerdeki söz konusu temel amaçları göz ardı etmeyen ve diğer yandan da girişimciliğin bize has özelliklerinin altını çizen bir yaklaşımı önermektedir.

3.3. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE ÖZELLİKLERİ

Çalışmanın bu kısmında, Isparta ilinde imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren girişimci tiplerinin ve bu bölgede girişimci olmayı etkileyen unsurların neler olduğu ile ilgili uygulanan anketin bulgularına yer verilecektir.

3.3.1. ARAŞTIRMANIN AMACI

Çalışmanın amacı; Isparta ilinde imalat sanayi sektöründe girişimci olmayı etkileyen ekonomik, psikolojik ve sosyolojik faktörlerin neler olduğunu tespit ederek, bölgedeki girişimci tiplerini ortaya koymak ve bölgedeki girişimcilerin mevcut sorunlarına ışık tutacak önerilerde bulunmaktır. Böylece bölgedeki imalat sanayi alanında faaliyet gösteren girişimcilerin hangi tipoloji grubuna girdikleri analiz edilerek girişimcilerin mevcut sorunlarına çözüm odaklı öneriler getirebilmek amaçlanmaktadır.

³⁸³ Şule ÖZKAN, Fatma GÜNDOĞDU, Selçuk EMSEN ve Hayati AKSU, *Türkiye’de Girişimcilik ve Belirleyicileri: Marmara ve Doğu Anadolu Bölgesi Üzerine Bir Uygulama*, Cilt: 54, Sayı: 4, 2003.

³⁸⁴ Gökhan ÖZKUL, *age*, s: 146.

3.3.2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEM VE KAPSAMI

Çalışma, girişimcilerle yapılacak yüz yüze görüşmeler ve bu esnada uygulanacak anket yöntemine dayanmaktadır. Bu bağlamda görüşülen girişimcilere bir tutum anketi uygulanmıştır. Uygulanan tutum anketi literatürdeki mevcut anketlerden de faydalanarak Ağustos-Eylül 2008 tarihleri arasında tasarlanmıştır. Bu anket Isparta ilinden toplam 40 girişimciye uygulanmıştır. Bu girişimciler Isparta Ticaret ve Sanayi Odası veritabanından tesadüfi olarak seçilmiştir. Görüşmeler ise Aralık 2008 tarihinde yapılmıştır. Araştırma kapsamında girişimcilerden elde edilecek bilgilerin sağlıklı olmasını sağlamak amacıyla görüşmeler yüz yüze yapılmış ve anket ile ilgili gerekli açıklamalar yapıldıktan sonra anket soru-cevap şeklinde doldurulmuştur.

3.3.3. ANAKÜTLE VE ÖRNEKLEM

Araştırmanın anakütlesini Isparta ilinde imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren ve Isparta Ticaret ve Sanayi Odası veritabanına kayıtlı olan tüm firmalar oluşturmaktadır. Araştırmanın Örneklemi ise Isparta ilinden rastgele seçilen 40 firmadan oluşmaktadır.

3.4. ARAŞTIRMA BULGULARI

Bu bölümde araştırmada elde edilen bulgular dört temel başlık altında değerlendirilmiştir.

3.4.1. Girişimciler Hakkında Genel Bilgiler

Araştırma kapsamında Isparta ilinde görüşülen girişimcilerin cinsiyete göre dağılımı Tablo 3.4. yardımıyla sunulmaktadır. Buna göre Isparta ilinde ağırlıklı olarak erkek girişimciler öne çıkmaktadır. Görüşme yapılan toplam 40 girişimcinin 40 tanesi erkek girişimcidir. Isparta'da görüşme yapılan girişimciler arasında hiç kadın girişimciye rastlanmamıştır.

Tablo 3.4. Girişimcilerin Cinsiyete Göre Dağılımı

	ISPARTA	
	N	%
Erkek	40	100,0
Kadın	0	0
Toplam	40	100,0

Görüşülen girişimcilerin ortalama yaşı ve firmalarını kurma yaşı Tablo 3.5. yardımıyla sunulmaktadır.

Tablo 3.5. Girişimcilerin Ortalama Yaşı ve Firmalarını Kurma Yaşı

	ISPARTA
Minimum Yaş	26
Maksimum Yaş	64
Ortalama Yaş	45
Firmalarını Kurma Minimum Yaş	1
Firmalarını Kurma Maksimum Yaş	40
Firmalarını Kurma Ortalama Yaş	20,5

Isparta'da görüşülen girişimcilerin ortalama yaşı 45'tir. Bölgede en genç girişimci 26 yaşında, en yaşı girişimci 64 yaşındadır. Girişimcilerin firmalarını kurma yaşına bakıldığında ise, Isparta'da 20,5'tir.

Tablo 3.6. Girişimcilerin Medeni Durumu

	ISPARTA	
	N	%
Bekar	5	12,5
Evli	35	87,5
Toplam	40	100,0

Görüşülen girişimcilerin medeni durumuna bakıldığında Tablo 3.6’da görüldüğü gibi toplam 40 girişimcinin 5’i (% 12,5) bekar iken kalan 35’i (% 87,5) evli olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla bölgede evli olan girişimcilerin daha yoğun olduğu görülmektedir.

Tablo 3.7. Evli Olan Girişimcilerin Eşlerinin Çalışıp Çalışmama Durumu

	ISPARTA	
	Sayı	%
Eşi Çalışanlar	6	17,2
Eşi Çalışmayanlar	29	82,8
Toplam	35	100,0

Evli olan girişimcilerin eşlerinin çalışıp çalışmadığına bakıldığında Tablo 3.7’de görüldüğü üzere eşi çalışanlar Isparta’da % 17,2 iken; eşi çalışmayanlar ise % 82,8 gibi oldukça büyük bir orandadır.

Tablo 3.8. Evli Olan Girişimcilerin Eşlerinin Hangi Sektörde Çalıştığı Durumu

	ISPARTA	
	Sayı	%
Kamu Sektörü	0	0
Özel Sektör	6	100,0
Toplam	6	100,0

Eşi çalışan girişimcilerin eşlerinin çalışma alanlarına bakıldığında ise, Tablo 3.8’de de görüldüğü gibi Isparta’da eşi kamu sektöründe çalışan girişimci hiç bulunmamakla beraber, özel sektörde çalışan oranı % 100’dür.

Tablo 3.9. Girişimcilerin Eğitim Seviyesi

	ISPARTA	
	Sayı	%
İlköğretim	16	40
Lise	14	35
Ön Lisans	0	0
Lisans	7	17,5
Master / Doktora	3	7,5
Toplam	40	100,0

Isparta ilinde girişimcilerin eğitim düzeylerinin ilköğretim, lise, ön lisans, lisans, master/doktora şeklinde dağılımına bakıldığında Tablo 3.9’da görüldüğü gibi bölgede % 40 ile başı çeken ilköğretim mezunu girişimciler, % 35 ile lise mezunu girişimciler, % 17,5 ile lisans mezunu girişimciler ve % 7,5 ile master/doktora mezunu girişimciler yer almaktadır.

Tablo 3.10. Girişimcilerin Girişimcilikle İlgili Eğitim, Kurs Alma Durumları

	ISPARTA	
	Sayı	%
Evet Aldım	7	17,5
Hayır Almadım	33	82,5
Toplam	40	100,0

Girişimcilerle yapılan görüşmelerde, formal eğitimleri dışında girişimcilikle ilgili herhangi bir eğitim, kurs, sertifika alıp almadıkları sorulduğunda, Tablo 3.10’da görüldüğü üzere toplam 40 girişimcinin 7 tanesi (% 17,5) evet aldım cevabı verirken, kalan 33 girişimci (% 82,5) hayır almadım cevabı vermiştir.

Tablo 3.11. Girişimcilerin Yaşamlarının Büyük Bir Bölümünü Geçirdiği Yer

	ISPARTA	
	Sayı	%
Köy	0	0
Kasaba	0	0
İlçe	1	2,5
İl	39	97,5
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin yaşamlarının büyük bir bölümünü geçirdiği yere bakıldığında Tablo 3.11’de görüldüğü gibi Isparta ilinde girişimcilerin % 97,5’i ilde ve % 2,5’i ilçede yaşamlarının büyük bir bölümünü geçirmiştir.

Tablo 3.12. Girişimcilerin Yabancı Dil Bilme Oranları

	ISPARTA	
	Sayı	%
Yabancı Dil Bilenler	17	42,5
Yabancı Dil Bilmeyenler	23	57,5
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin yabancı dil bilme oranlarına bakıldığında Tablo 3.12’de de görüldüğü gibi formal eğitim düzeyi ağırlıklı olarak lise ve ilkokul olan Isparta’da yabancı dil bilenlerin oranı % 42,5 iken, yabancı dil bilmeyenlerin oranı ise % 57,5’tir.

Tablo 3.13. Yabancı Dil Bilen Girişimcilerin Bildikleri Diller

	ISPARTA	
	Sayı	%
İngilizce	12	70,58
Almanca	2	11,76
Fransızca	1	5,88
Rusça	0	0
Diğer	2	11,76
Toplam	17	100,0

Tablo 3.13’te de görüldüğü gibi Isparta ilindeki girişimcilerin büyük bir çoğunluğu yani girişimcilerin %70,58’i İngilizce bilmektedir. Bölgede Almanca bilenlerin sayısı 2 (%11,76), Fransızca bilenler 1 (%5,88) ve diğer dilleri bilenler ise sadece 2 (%11,76) kişidir.

Tablo 3.14. Girişimcilerin Bilgisayar Kullanma Seviyeleri

	İSPARTA	
	Sayı	%
Başlangıç Seviyesi	10	25
Orta Seviye	20	50
İleri Seviye	10	25
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin bilgisayar kullanma seviyeleri yine formal eğitim düzeyleriyle paralellik göstermektedir. Tablo 3.14’te görüldüğü gibi Isparta’da başlangıç ve ileri seviyede bilgisayar kullanmayı bilen girişimcilerin oranı % 25 iken, orta seviyede bilgisayar kullanmayı bilenlerin oranı ise % 50’dir.

Tablo 3.15. Girişimcilerin Yurt Dışına Gitme Oranları

	İSPARTA	
	Sayı	%
Yurt Dışına Gidenler	18	45
Yurt Dışına Gitmeyenler	22	55
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin yurt dışına gitme oranlarına bakıldığında Tablo 3.15’te de görüldüğü gibi bölgedeki girişimcilerin % 45’i yurt dışına giderken, % 55’i yurt dışına gitmemiştir.

Tablo 3.16. Yurt Dışına Giden Girişimcilerin Yurt Dışına Gitme Amaçları

	ISPARTA	
	Sayı	%
Fuar-Tanıtım	6	33,3
Eğitim-Seminer	4	22,2
Tatil	2	11,2
Diğer	6	33,3
Toplam	18	100,0

Yurt dışına giden girişimcilerin yurt dışına gitme amaçlarına bakıldığında Tablo 3.16’da görüldüğü gibi bölgedeki girişimcilerin % 33,3’ü fuar-tanıtım, % 22,2’si eğitim-seminer, % 11,1’i tatil ve % 33,3’ü diğer amaçlarla yurt dışına gitmiştir.

Tablo 3.17. Mevcut İşletmeleri Dışında Daha Önce Başka Firma Kuran Girişimciler

	ISPARTA	
	Sayı	%
Başka Firma Kurdu	19	47,5
Başka Firma Kurmadı	21	52,5
Toplam	40	100,0

Mevcut işletmeleri dışında daha önce başka firma kuran girişimcilerin oranlarına bakıldığında Tablo 3.17’de görüldüğü üzere bölgedeki girişimcilerin % 47,5’i başka firma kurarken, % 52,5’i başka firma kurmayıp mevcut yapısını korumaya çalışmıştır.

Tablo 3.18. Girişimcilerin Kurmuş Olduğu Diğer Firmaların Durumu

	ISPARTA	
	Sayı	%
Tasfiye Edildi	0	0
Hala Başarılı	15	78,9
Satıldı	1	5,3
Diğer	3	15,8
Toplam	19	100,0

Bölgede mevcut işletmeleri dışında daha önce işletme kurduğunu söyleyen girişimcilerin bu işletmelerinin ne olduğuna bakıldığında, Tablo 3.18’de de görüldüğü gibi bölgede tasfiye edilen işletme yokken, hala başarılı olan % 78,9, satılan % 5,3 ve diğer durumda olan işletmeler % 15,8 oranındadır.

Tablo 3.19. Girişimcilerin İş Kurma Fikri İle Faaliyete Geçiş Süreci Arasındaki Fark

	ISPARTA	
	Sayı	%
6 Aydan Az	17	42,5
6-12 Ay	14	35
1-2 Yıl	7	17,5
2 Yıl ve Üzeri	2	5
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin iş kurma fikirlerinin faaliyete geçirme süreçlerine bakıldığında, Tablo 3.19’de görüldüğü gibi bölgede girişimcilerin iş fikirlerini en hızlı bir şekilde hayata geçirdiği karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda Isparta’daki girişimcilerin % 42,5’i iş fikirlerini 6 aydan az bir sürede hayata geçirebilmektedirler.

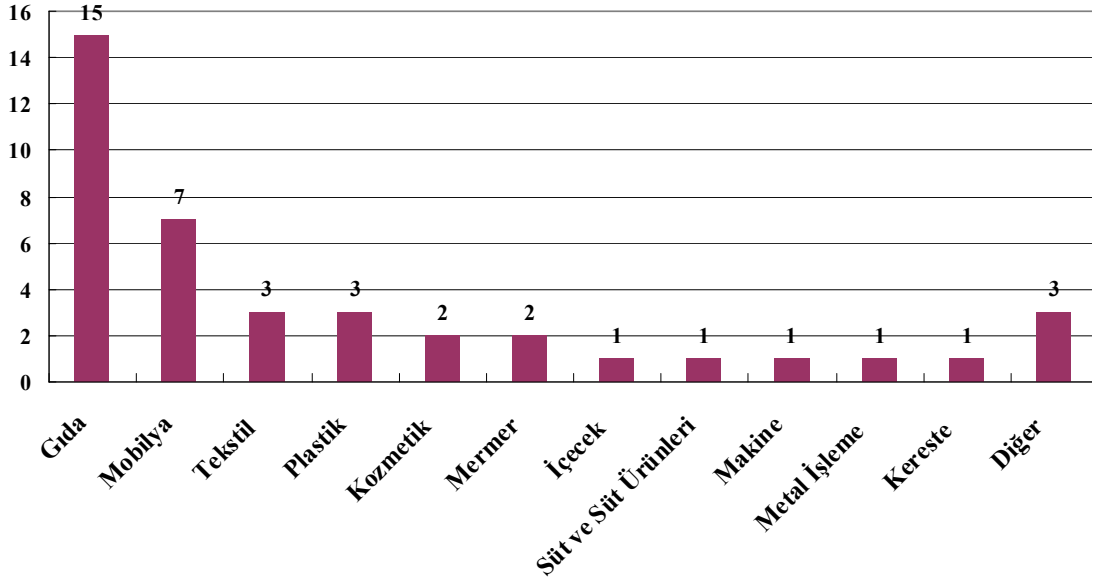
Tablo 3.20. Girişimcilerin Firmalarında Kullandığı Finansal Kaynaklar

	ISPARTA	
	Sayı	%
Kendi Sermayesi	36	90
Arkadaşlardan Borç	0	0
Aileden Borç	0	0
Banka Kredisi	4	10
KOSGEB'den Kredi	0	0
Mesleki Örgütlerden Kredi	0	0
AB Kredileri	0	0
Diğer	0	0
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin firmalarında kullandıkları kaynaklara bakıldığında, bölgede girişimcilerin en fazla kendi kişisel sermayelerini finansal kaynak olarak kullandığı görülmektedir. Bu bağlamda bölgedeki girişimcilerin % 90'nı kendi kişisel sermayelerini finansal kaynak olarak kullanmıştır. Bölgedeki girişimcilerin % 10'nu ise finansal kaynak olarak banka kredisi kullanmıştır.

Araştırmada girişimcilerin, faaliyet gösterdikleri sektörler itibariyle değerlendirilmesi için, imalat sanayi sektörleri 9'a ayrılmıştır. Bu sektörler; 1. Kereste, Orman Ürünleri, Ahşap, Mobilya, 2. Gıda, İçecek, Süt ve Süt Ürünleri, 3. Tekstil, Konfeksiyon, Giyim, Deri, 4. Kozmetik, 5. Makine, Metal İşleme, Demir-Çelik, 6. Mermer, 7. Cam, Plastik, 8. İnşaat, Yapı Malzemeleri, Yapı Elemanları, 9. Diğer olarak belirlenmiştir.

Şekil 3.1. Isparta'da Girişimcilerin Sektörel Dağılımı



Isparta’da yer alan girişimciler genellikle gıda sektöründe yoğunlaşmaktadır. 15 girişimci (% 37,5) gıda sektöründe faaliyet göstermektedir. Bu sektörü 7 girişimci (% 17,5) ile mobilya sektörü, 3’er girişimci (% 7,5) ile tekstil ve plastik sektörü, 2’şer girişimci (% 5) ile kozmetik ve mermer sektörü, 1’er girişimci (% 2,5) ile içecek, süt ve süt ürünleri, makine, metal işleme ve kereste sektörü izlemektedir. Yine 3 girişimci de (% 7,5) sektörü itibariyle “diğer” kategorisinde yer almaktadır.

Tablo 3.21. Girişimcilerin Firmaları İçin Gerekli Olan Kaynakları Temin Ettikleri İller

	ISPARTA	
	Sayı	%
Isparta	20	50
Komşu İller (Burdur, Antalya, Denizli vb.)	14	35
Türkiye’nin Diğer İlleri	6	15
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin firmaları için gerekli olan kaynakları temin ettikleri illere bakıldığında Tablo 3.21’de de görüldüğü gibi bölgede bulunan girişimciler daha çok hammaddelerini Isparta’dan karşılamaktadırlar. Dolayısıyla bölgedeki girişimcilerin %

50'si kaynaklarını Isparta'dan temin etmektedir. Girişimcilerin % 35'i ise kaynaklarını komşu illerden sağlamaktadır. Girişimcilerin % 15'i ise Türkiye'nin diğer illerinden daha az kaynak temin etmektedir.

Tablo 3.22. Girişimcilerin Firma İçerisinde Mesleki Eğitime ve Girişimcilikle İlgili Eğitim Faaliyetlerine Yer Verme Durumu

	ISPARTA	
	Sayı	%
Evet Yer Veriyorum	24	60
Hayır Yer Vermiyorum	16	40
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin firma içerisinde mesleki eğitime ve girişimcilikle ilgili eğitim faaliyetlerine yer verme durumuna bakıldığında Tablo 3.22'de görüldüğü üzere bölgedeki girişimcilerin % 60'ı firma içerisinde mesleki eğitime ve girişimcilikle ilgili eğitim faaliyetlerine ağırlık verirken, % 40'ı firma içerisinde mesleki eğitime ve girişimcilikle ilgili eğitim faaliyetlerine yer vermemektedir.

Tablo 3.23. Girişimcilerin Firmalarını Yeniliklere Adapte Edebilme Durumu

	ISPARTA	
	Sayı	%
Kolayca Adapte Edebiliyorum	33	82,5
Kolayca Adapte Edemiyorum	7	17,5
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin firmalarını yeniliklere adapte edebilme durumuna bakıldığında Tablo 3.23'te de görüldüğü gibi, bölgedeki girişimcilerin % 82,5'i firmasını yeniliklere kolayca adapte edebilirken, % 17,5'i ise firmasını yeniliklere kolayca adapte edememektedir.

Tablo 3.24. Girişimcilerin Mevcut Üretim Sistemi

	ISPARTA	
	Sayı	%
Mevcut Yönetim Sistemini İyileştirerek Üretimde Bulunuyorum	24	60
Yeni, Farklı Bir Şey Üreterek Pazarda Yer Alıyorum	16	40
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin mevcut üretim sistemine bakıldığında Tablo 3.24'te görüldüğü gibi bölgedeki girişimcilerin % 60'ı riske girmeyerek mevcut yönetim sistemini iyileştirerek üretimde bulunmaktadır. Geri kalan % 40'ı ise bir tıp doktoru olan François Quesnay tarafından da savunulan girişimci tanımındaki gibi yeni, farklı bir şey üreterek pazarda yer almaktadır.

Tablo 3.25. Girişimcilerin Üretim Sistemi İle Girişimci Tipleri Arasındaki İlişki

	ISPARTA	
	Mevcut Üretim Sistemini İyileştirerek Üretimde Bulunuyorum	
	Sayı	%
Yenilikçi Girişimci	3	12,5
İşsizlikten Kaçan Girişimci	18	75
Pasif Takipçi Girişimci	3	12,5
Aşırı İyimser Kumarbaz Girişimciler	0	0
Toplam	24	100,0

Tablo 3.25’te görüldüğü gibi mevcut üretim sistemini iyileştirerek üretimde bulunan girişimcilerin % 75’i işsizlikten kaçan girişimci tipidir. Bölgedeki bu girişimciler yeni, farklı bir şey üreterek pazarda yer almaktansa böyle bir riske girmeyip mevcut üretim yapılarını koruyarak pazarda yer almayı tercih etmişlerdir.

Tablo 3.26. Yeni Bir Şey Üreterek Pazarda Yer Alan Girişimcilerin Satın Alma, Pazarlama, Ar-Ge Departmanlarından Herhangi Birine Sahip Olma Durumu

	ISPARTA	
	Sayı	%
Evet Sahibim	4	25
Hayır Sahip Değilim	12	75
Toplam	16	100,0

Yeni bir şey üreterek pazarda yer alan girişimcilerin satın alma, pazarlama, Ar-Ge departmanlarından herhangi birine sahip olma durumuna bakıldığında Tablo 3.26’da da görüldüğü üzere, yeni bir şeyler üreterek pazarda bulunan girişimcilerin % 25 gibi çok düşük bir oranı satın alma, pazarlama ve Ar-Ge departmanlarından herhangi birine sahipken, % 75’i satın alma, pazarlama ve Ar-Ge departmanlarından herhangi birine sahip değildir. Bu durum bölgedeki firmalar için büyük bir eksikliklerdir.

Tablo 3.27. Girişimcilerin Sektörlerinin Gelecekte Alacağı Şekil İle İlgili Düşünceleri

	ISPARTA	
	Sayı	%
Sektör İyiye Doğru Gidiyor	8	20
Sektör Çok Daha İyiye Doğru Gidiyor	1	2,5
Sektör Kötüye Doğru Gidiyor	16	40
Sektör Çok Kötüye Gidiyor	3	7,5
Sektör Sürekli Büyüme Eğilimi Gösteriyor	0	0
Sektör Sürekli Büyüme Eğilimi Göstermiyor	2	5
Sektör Ne İyi Ne de Kötü Durumda Olacak	10	25
Bilmiyorum	0	0
Diğer	0	0
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin sektörlerinin gelecekte alacağı şekil ile ilgili düşüncelerine bakıldığında Tablo 3.27’de görüldüğü gibi bölgedeki girişimcilerin % 40’ı sektörlerinin kötüye doğru gittiğini ve % 25’i ise sektörlerinin ne iyi ne de kötü durumda olacağını belirtmişlerdir. Sektöründen memnun olan ve sektörünün iyiye doğru gittiğini belirten girişimci sayısı ise 8 (% 20) ‘dir.

Tablo 3.28. Girişimci Firmaların 5-10 Sene Sonra Bulunacağı Durum

	ISPARTA	
	Sayı	%
Yatırımlarımız Artmış Olacak	36	90
Kullandığımız Yeni Üretim Teknikleriyle Ürettiğimiz Yeni Ürünlerle Pazar Payımız ve Rekabetçiliğimiz Artmış Olacak	0	0
Uluslar arası Ortaklıklarımız Artmış Olacak	0	0
Çalışanlarımız İçin Her Açıdan İyi Bir Ortam Tesis Etmiş Olacağız	0	0
Bu Sektörün Önü Açık Değil, Gelecek Vaat Etmiyor. Dolayısıyla Başka Bir Sektöre Geçmeyi Düşünüyoruz	1	2,5
İhracatımız Artmış Olacak	0	0
Firma İçi Eğitime ve Ar-Ge Çalışmalarına Vermiş Olduğumuz Önem Daha da Artmış Olacak	0	0
Bilmiyorum	3	7,5
Diğer	0	0
Toplam	40	100,0

Girişimci firmaların 5-10 sene sonra bulunacağı duruma bakıldığında ise Tablo 3.28’de görüldüğü gibi bölgedeki girişimcilerin % 90’ını 5-10 sene sonra yatırım yapma taraftarıdır. Girişimcilerin sadece 1’i (% 2,5) sektörünün gelecek vaat etmediğini ve başka sektöre geçmek istediğini belirtmiştir. Bölgedeki girişimcilerden 3’ü (% 7,5) ise 5-10 sene sonra ne durumda olacağını bilmeyerek kararsız bir tablo çizmiştir.

Tablo 3.29. Girişimcilerin Vizyonu

	ISPARTA	
	Sayı	%
Pazar Payımızı Arttırmak	0	0
İhracatımızı Arttırmak	3	7,5
Yeni Yatırımlar Yapmak	32	80
Risk Almayarak Firmanın Mevcut Yapısını Korumak	4	10
Yeni Üretim Tekniklerini Kullanarak Yeni Ürünler Üretmek	0	0
Rekabetçi Bir Yapıya Sahip Olmak	0	0
İşletme İçi Eğitime ve Ar-Ge Çalışmalarına Önem Vermek	0	0
Başka Firmalar Tarafından Üretilen Ürünleri Üreterek Pazar Payımızı Arttırmak	0	0
Bilmiyorum	1	2,5
Diğer	0	0
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin vizyonuna bakıldığında Tablo 3.29’da görüldüğü üzere bölgedeki girişimcilerin % 80’inin vizyonu yeni yatırımlar yapmaktadır. Bölgedeki girişimciler yeni yatırımlar yapmak istemektedir fakat maddi imkansızlıklar, teşvik ve desteklerin olmaması nedeniyle bu düşünceleri gerçekleşememektedir. 3 girişimci (% 7,5) ihracatını arttırmak isterken, 1 girişimcinin (% 2,5) vizyonu yoktur.

Tablo 3.30. Girişimci Vizyonu İle Girişimci Tipleri Arasındaki İlişki

	ISPARTA	
	Yeni Yatırımlar Yapmak	
	Sayı	%
Yenilikçi Girişimci	8	25,8
İşsizlikten Kaçan Girişimci	21	67,8
Pasif Takipçi Girişimci	2	6,4
Aşırı İyimser Kumarbaz Girişimci	0	0
Toplam	31	100,0

Tablo 3.30'a bakıldığında vizyonu yeni yatırımlar yapmak olan girişimcilerin % 67,8'i işsizlikten kaçan girişimci tipidir. Bölgedeki bu girişimciler daha fazla yatırım yaparak daha çok kişi istihdam etmek istemektedirler ve böylece hem bölge hem de ülke ekonomisinin kalkınmasını istemektedirler.

Tablo 3.31. Girişimcilerin Sektörlerinin Gelecekte Alacağı Şekil İle İlgili Şuanda Yapmış Oldukları Çalışmalar

	ISPARTA	
	Sayı	%
Yatırım Projelerimiz Mevcut	23	57,5
İhalelerimiz Mevcut	0	0
Uluslar arası İştiraklerimiz Mevcut	0	0
Yeni Ürünler Üretmek ve Firmamızı Yeniliklere Kolayca Adapte Edebilmemiz İçin Ar-Ge Çalışmalarımız Yoğun Olarak Devam Etmektedir	1	2,5
Şuanda Yapmış Olduğumuz Herhangi Bir Çalışma Yok. Sadece Firmamızın Mevcut Yapısını Korumaya Çalışıyoruz	12	30
Şuanda Yatırım Yapmayı, Yeni Ürünler Üreterek Uluslar Arası Platformda Rekabet Etmeyi İşletmemiz Açısından Riskli Ve Gereksiz Buluyoruz	4	10
Diğer	0	0
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin sektörlerinin gelecekte alacağı şekil ile ilgili şuanda yapmış oldukları çalışmalara bakıldığında Tablo 3.31’de de görüldüğü gibi bölgedeki girişimcilerin % 57,5’i yatırım projelerini yürütürken, % 30’u herhangi bir çalışma yapmayarak sadece firmalarının mevcut yapısını korumaya çalışmaktadır. Bölgede sadece 1 (% 2,5) girişimci yeni ürünler üretmek ve firmasını yeniliklere kolayca adapte edebilmek için Ar-Ge çalışmalarına yoğun olarak devam ederken, 4 (% 10) girişimci şuanda yatırım yapmayı, yeni ürünler üreterek uluslar arası platformda rekabet etmeyi riskli ve gereksiz bulmaktadır.

Tablo 3.32. Girişimcilerin İşletmeleriyle İlgili Aylık Dergileri, Yayınları Takip Etme Durumu

	ISPARTA	
	Sayı	%
Düzenli Olarak Takip Ediyorum	16	40
Düzenli Olarak Takip Etmiyorum	24	60
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin işletmeleriyle ilgili aylık dergileri, yayınları takip etme durumuna bakıldığında Tablo 3.32’de de görüldüğü gibi bölgedeki girişimcilerin çoğu işletmesiyle ilgili aylık dergileri, yayınları düzenli olarak takip etmemektedir. Bölgedeki girişimcilerin % 60’ı sektörüyle ilgili gelişmelerden habersizdir.

Tablo 3.33. Girişimcilerin Sektörleriyle İlgili Proje Çalışmaları

	ISPARTA	
	Sayı	%
Proje Çalışmalarımız Mevcuttur	6	15
Proje Çalışmalarımız Yoktur	34	85
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin sektörleriyle ilgili proje çalışmalarına bakıldığında Tablo 3.33’de görüldüğü gibi bölgedeki girişimcilerin % 85’i sektörüyle ilgili herhangi bir proje çalışması yürütmemektedir. Sadece 6 kişinin sektörüyle ilgili proje çalışması vardır.

Tablo 3.34. Sektörleriyle İlgili Proje Çalışması Olan Girişimcilerin Üniversiteden Yardım Talebinde Bulunduklarında Aldıkları Sonuçlar

	ISPARTA	
	Sayı	%
Yardım Talebinde Bulundum ve Başarılı Sonuç Aldım	5	83,3
Yardım Talebinde Bulundum ama Başarılı Bir Sonuç Alamadım	1	16,7
Toplam	6	100,0

Sektörleriyle ilgili proje çalışması olan girişimcilerin üniversiteden yardım talebinde bulunduklarında aldıkları sonuçlara bakıldığında Tablo 3.34’te görüldüğü gibi bölgede üniversite–sanayi işbirliği düzeyi oldukça düşüktür. Sadece 5 (% 83,3) girişimci sektörüyle ilgili proje çalışması için üniversiteden yardım talebinde bulunduğunda başarılı bir sonuç almıştır.

Tablo 3.35. Girişimcilerin Düşündükleri Birkaç Yeni Fikri Hayata Geçirebilme Yüzdesi

	ISPARTA	
	Sayı	%
% 5-% 20	3	7,5
% 30-% 50	3	7,5
% 60- % 90	20	50
% 100	14	35
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin düşündükleri birkaç yeni fikri hayata geçirebilme yüzdesine bakıldığında Tablo 3.35’te de görüldüğü üzere, bölgedeki girişimcilerin % 50’si düşündükleri birkaç yeni fikri % 60-% 90 aralığında hayata geçirebilmektedir. Girişimcilerin yeni fikirleri hayata geçirebilme hızı orta seviyede diyebiliriz. Düşündükleri yeni fikirleri anında hayata geçirebilen girişimcilerin sayısı ise sadece 14’tür.

Tablo 3.36. Girişimciler Tarafından Hayata Geçirilen Fikirlerin İşletmeleri Açısından Başarılı Olma Yüzdesi

	ISPARTA	
	Sayı	%
% 5-% 20	3	7,5
% 30-% 50	5	12,5
% 60- % 90	17	42,5
% 100	15	37,5
Toplam	40	100,0

Girişimciler tarafından hayata geçirilen fikirlerin işletmeleri açısından başarılı olma yüzdesine bakıldığında Tablo 3.36’da görüldüğü gibi 17 (% 42,5) girişimci tarafından hayata geçirilen yeni fikirler daha çok % 60-% 90 aralığında işletmeleri açısından başarılı olmuştur. Yine hayata geçirilen yeni fikirlerin işletme açısından başarılı olma yüzdesi bu bölgede orta seviyededir.

Tablo 3.37. Girişimcilerin İşletmelerinde Mevcut Sorunları Çözmek İçin Beyin Fırtınası Yapma Durumu

	ISPARTA	
	Sayı	%
İşletme İçindeki Mevcut Sorunları Çözmek İçin Beyin Fırtınası Yapıyoruz	39	97,5
İşletme İçindeki Mevcut Sorunları Çözmek İçin Beyin Fırtınası Yapmıyoruz	1	2,5
Toplam	40	100,0

Girişimcilerin işletmelerinde mevcut sorunları çözmek için beyin fırtınası yapma durumuna bakıldığında Tablo 3.37’de de görüldüğü gibi, 39 (% 97,5) girişimci işletmesindeki mevcut sorunları çözmek için beyin fırtınası yapmaktadır.

Tablo 3.38. Beyin Fırtınası Yapan Girişimcilerin İşletmelerindeki Mevcut Sorunları Çözmek İçin Uyguladıkları Teknikler

	ISPARTA	
	Sayı	%
Haftada Bir Üst Düzey Personel İle Toplantı Yaparız	16	40
Ayda Bir Üst Düzey Personel İle Toplantı Yaparız	18	45
3-6 Ayda Bir Üst Düzey Personel İle Toplantı Yaparız	1	2,5
Yılda Bir Üst Düzey Personel İle Toplantı Yaparız	1	2,5
Sadece Olağanüstü Durumlarda Üst Düzey Personel İle Toplantı Yaparız	4	10
Hiç Toplantı Yapmayız	0	0
Toplam	40	100,0

Beyin fırtınası yapan girişimcilerin işletmelerindeki mevcut sorunları çözmek için uyguladıkları tekniklere bakıldığında Tablo 3.38’de görüldüğü gibi çoğunluk % 45’lik oranla ayda bir üst düzey personel ile toplantı yapmaktadır. Sadece olağanüstü durumlarda üst düzey personeli ile toplantı yapan girişimci sayısı ise 4’tür.

3.4.2. Girişimci Olmayı Tetikleyen Sebepler İle İlgili Araştırma Bulguları ve Girişimcilik Teorileri Çerçevesinde Değerlendirilmesi

Bu bölümde, girişimci olmayı tetikleyen ekonomik, psikolojik ve sosyal sebeplerin neler olduğu incelenecektir.

Bölgede girişimcilerin girişimci olmasını tetikleyen sebeplerin ne olduğuna yönelik 3 temel başlıkta 22 tane unsur sorulmuştur. Buna göre girişimciler üçlü ölçekte (önemsiz, önemli, çok önemli) bu unsurların kendilerinin girişimci olmasında ne kadar etkili olduğunu cevaplamışlardır. Bu anlamda eğer bu unsur kendilerinin girişimci olmasında hiç etkilemediyse “önemsiz” anlamına gelen 1’i, orta derecede etkilediyse “önemli” anlamına gelen 2’yi ve çok yüksek derecede etkilediyse “çok önemli” anlamına gelen 3’ü işaretlemişlerdir.

3.4.2.1. Girişimci Olmayı Tetikleyen Ekonomik Sebepler

Girişimcilerin girişimci olmasını tetikleyen ilk temel başlığımız ekonomik sebeplerdir. Ekonomik sebepler altında 5'i genel, kalan 4'ü ise ekonomik teoride girişimcinin rolünü anlatan toplam 9 unsur sorulmuştur.

Isparta'daki girişimcilerin girişimci olmasını tetikleyen ekonomik sebeplere bakıldığında birinci unsur olarak 2,96 ortalamayla *“Daha çok para kazanmak ve daha iyi bir yaşama sahip olmak”* isteği yatmaktadır. Bunu 2,67 ortalamayla *“İş yaratmak / istihdam yaratmak”* isteği takip ederken, üçüncü unsur olarak ise 2,30 ortalamayla *“Ülke ekonomisine katkı sağlamak”* amacıyla girişimci oldum cevabı karşımıza çıkmaktadır.

Isparta'da girişimci olmayı tetikleyen dördüncü ekonomik unsur, 1,68 ortalamayla *“Her durumdan bir fırsat çıkarabildiğim ve ticari potansiyeli olan iş fırsatlarını sürekli görebildiğim için”* girişimci oldum cevabıdır. Ardından ise 1,15 ortalamayla Schumpeter'in girişimci tanımına uyan *“Başkalarının göremediği bir ürün/hizmet/üretim tekniği/pazar/hammadde kaynağını görüp bunları hayata geçirmek için”* girişimci oldum cevabı gelmektedir.

Isparta'da girişimci olma üzerinde hiç etkisi olmayan ekonomik unsur ise *“Girişimciliğe yönelik desteklerin artması (teşvik, sübvansiyon vs)”* cevabıdır. Dolayısıyla bu durum Isparta'da girişimciliğin artması ve gelişmesine yönelik teşvik ve sübvansiyonların olmadığını açıkça göstermektedir.

Tablo 3.39. Girişimci Olmayı Tetikleyen Ekonomik Sebepler

1= Önemsiz, 2=Önemli, 3= Çok Önemli	ISPARTA
Uzun süre işsiz kalmam ve iş bulamamam	1,08
Daha çok para kazanmak ve daha iyi bir yaşama sahip olmak	2,96
İş yaratmak / istihdam yaratmak	2,67
Ülke ekonomisine katkı sağlamak	2,30
Girişimciliğe yönelik desteklerin artması (teşvik, sübvansiyon vs.)	1,00
Başkalarının göremediği bir ürün/hizmet/üretim tekniği/pazar/hammadde kaynağını görüp bunları hayata geçirmek için	1,15
İş yaratma ve büyütme ile belirsizlikleri analiz edebildiğim ve riski yönetebildiğim için	1,10
Her durumdan bir fırsat çıkarabildiğim ve ticari potansiyeli olan iş fırsatlarını sürekli görebildiğim için	1,68
Başkalarını yönlendirebildiğim ve sınırlı kaynakları koordine edip, etkili bir şekilde kullanabildiğim için	1,05
ORTALAMA	1,66

3.4.2.2. Girişimci Olmayı Tetikleyen Psikolojik Sebepler

Girişimcilerin girişimci olmasını tetikleyen ikinci temel başlığımız psikolojik sebeplerdir. Psikolojik sebepler altında girişimcilere 6 temel unsur sorulmuştur.

Isparta’da girişimci olmayı tetikleyen en önemli psikolojik sebep “Yeteneklerime uygun, kendi zevk aldığım bir işi yapma isteği”dir. “Başkasına bağlı çalışmayıp kendi kararlarını özgürce alabilme isteği” ise 2,79 ortalamayla ikinci psikolojik unsurdur. 1,60 ortalamayla “Toplumda sosyal statü ve saygınlık kazanma isteği” ise üçüncü psikolojik unsurdur. Isparta’da girişimci olmayı tetikleyen psikolojik sebepler arasında en etkisiz olanı ise 1,02 ortalamayla “Kişisel sorumluluk ve inisiyatif alabilme isteği ve yeteneği”dir. Dolayısıyla bu bölgede girişimci potansiyeli ve yeteneği görülen bireylerin küçük yaşlardan itibaren bu yönde teorik ve pratik eğitimler verilerek yetiştirilmesi gerekmektedir. Bu noktada devlet ve özel eğitim kurumlarına büyük görevler düşmektedir. Ancak bu şekilde girişimcilik olgusu

bölgede yaygınlaştırılabilir. Bu uygulamalar gerçekleştirildiğinde hem bölge ekonomisine hem de ülke ekonomisine büyük katkılar sağlanacaktır.

Tablo 3.40. Girişimci Olmayı Tetikleyen Psikolojik Sebepler

1= Önemsiz, 2=Önemli, 3= Çok Önemli	ISPARTA
Kendimi gerçekleştirmek ve kanıtlamak	1,29
Başkasına bağlı çalışmayıp kendi kararlarını özgürce alabilme isteği	2,79
Yeteneklerime uygun, kendi zevk aldığım bir işi yapma isteği	2,96
Karşılaştığım problemlere kısa sürede çözüm üretebilme yeteneği	1,35
Toplumda sosyal statü ve saygınlık kazanma isteği	1,60
Kişisel sorumluluk ve inisiyatif alabilme isteği ve yeteneği	1,02
ORTALAMA	1,83

3.4.2.3. Girişimci Olmayı Tetikleyen Sosyal Sebepler

Girişimcilerin girişimci olmasını tetikleyen üçüncü temel başlığımız sosyal sebeplerdir. Sosyal sebepler altında girişimcilere 7 temel unsur sorulmuştur.

Isparta’da girişimci olmayı tetikleyen en önemli sosyal sebep “*İş deneyimi olan bir aileden geldiğim için*” girişimci oldum cevabıdır. Bunu ise sırasıyla “*Ailem desteklediği ve teşvik ettiği için*” ve “*Aldığım eğitimin ve öğretmenlerimin etkisiyle*” girişimci oldum cevapları takip etmiştir. Yine girişimci olmada hiç etkisi olmayan sosyal unsur ise “*Yaşadığım çevrenin sosyo-kültürel yapısı girişimci olmayı gerektirdiği için*” girişimci oldum cevabıdır. Bölgenin sosyo-kültürel yapısının girişimci olmayı tetikleyebilmesi ve girişimcilik kültürünün topluma yerleştirilebilmesi için bireylere düşündüklerini uygulamaya koyabilmeleri için gerekli donanım ve finansmanın sağlanması gerekmektedir. Bu kültürün oluşabilmesi için eğitimciler, genel girişimci davranışlarının somut deneyimlerle kazandırılmasına gayret göstermelidir. Bu konuda özellikle üniversite yönetimleri ve akademik kadrolarına da önemli görevler düşmektedir.

Tablo 3.41. Girişimci Olmayı Tetikleyen Sosyal Sebepler

1= Önemsiz, 2=Önemli, 3= Çok Önemli	ISPARTA
İş deneyimi olan bir aileden geldiğim için	2,98
Ailem desteklediği ve teşvik ettiği için	2,72
Arkadaşlarım desteklediği ve teşvik ettiği için	1,12
Aldığım eğitimin ve öğretmenlerimin etkisiyle	1,16
Kariyer danışmanlığı şirketlerinin yönlendirmesiyle	1,04
Medyada yer alan başarılı girişimcilerden etkilenecek	1,01
Yaşadığım çevrenin sosyo-kültürel yapısı girişimci olmayı gerektirdiği için	1,00
ORTALAMA	1,57

3.4.2.4. Girişimci Olmayı Tetikleyen Sebeplerin Bütünleşik Değerlendirilmesi

Girişimci olmayı tetikleyen ekonomik, psikolojik ve sosyal sebepler bir bütün olarak değerlendirildiğinde, Isparta’da girişimci olmada psikolojik sebeplerin daha baskın olduğu ortaya çıkmaktadır. Psikolojik sebeplerin ardından ise ekonomik sebepler gelmektedir. Sosyal sebepler ise bu bölgede girişimci olmada en az etkili olan unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tablo 3.42. Girişimci Olmayı Tetikleyen Sebeplerin Bütünleşik Değerlendirilmesi

1= Önemsiz, 2=Önemli, 3= Çok Önemli	ISPARTA
Ekonomik Sebepler	1,66
Psikolojik Sebepler	1,83
Sosyal Sebepler	1,57

3.4.3. Girişimci Tipleri İle İlgili Araştırma Bulguları

Bu bölümde Enrico Santerelli ve Marco Vivarelli’nin 2007 yılında yapmış olduğu sınıflandırmaya göre Isparta ilinin girişimci tipolojisi oluşturulmaya çalışılacaktır. Bu düşünürler “*Entrepreneurship and the process of firms’ entry,*

survival and growth” adlı çalışmada girişimcileri “Yenilikçi Girişimciler, İşsizlikten Kaçan Girişimciler, Pasif Takipçi Girişimciler ve Aşırı İyimser Kumarbaz Girişimciler” olarak dört tipe ayırmışlardır.

Araştırmada girişimci tiplerinin belirlenmesinde bölgedeki 40 girişimciye sorulan girişimcilerin eğitim seviyesi, girişimcilikle ilgili herhangi bir eğitim alıp almadığı, yabancı dil bilgisi, bilgisayar kullanma seviyesi, karar alma süreci, finansal kaynak çeşitliliği, firma içi eğitime önem verip vermediği, firmasını yeniliklere kolayca adapte edebilme yeteneği, üretim sistemi, vizyonu, firmasının ve sektörünün gelecekte ne olacağı ile ilgili düşünceleri, sektörüyle ilgili yayınları takip etme durumu, üniversite-sanayi işbirliği, yeni fikirleri hayata geçirebilme yüzdesi ve bu fikirlerin işletme açısından başarılı olma yüzdesi, beyin fırtınası yapma durumu, işletme içi sorunları çözme metodları gibi sorular aracılığıyla aşağıdaki tabloda girişimci tipleri belirlenmiştir.

Tablo 3.43. Araştırma Bulgularına Göre Girişimci Tipleri

	ISPARTA		
	Sayı	%	Ortalama
Yenilikçi Girişimciler	12	30	1,0
İşsizlikten Kaçan Girişimciler	24	60	2,0
Pasif Takipçi Girişimciler	4	10	3,0
Aşırı İyimser Kumarbaz Girişimciler	0	0	0,0
Toplam	40	100,0	

Bölgede araştırma bulguları itibariyle girişimci tiplerine bakıldığında Tablo 3.43’te de görüldüğü üzere, Isparta ilindeki girişimcilerin % 60’ı işsizlikten kaçan girişimciler yani kendi işinin patronu olmak isteyip işsiz kalmak istemeyen girişimci tipidir. Dolayısıyla girişimci olmayı tetikleyen psikolojik sebepler arasında da

“başkasına bağlı çalışmayıp kendi kararlarını özgürce alabilme isteği” nedeniyle girişimci oldum cevabı baskın çıkmıştı.

Bölgedeki girişimcilerin % 30'u ise yenilikçi girişimci yani yeni üretim teknikleriyle yeni ürünler üreterek ya da mevcut üretim sistemini iyileştirerek hayatta kalan, başarılı olan girişimci tipidir. Ancak yenilikçi girişimci sayısı sadece 12'dir. Dolayısıyla anket sonuçlarında da görüldüğü gibi yenilikçi girişimler ve düşünceler çok azdır. Geriye kalan 4 girişimci ise herhangi bir alanda yenilik yaparak başarılı olan firmaların üretim yöntemlerini kullanarak hayatta kalmaya çalışan pasif takipçi girişimci tipidir. Bölgede aşırı iyimser kumarbaz girişimci tipine yani belirsiz olan geleceğin risklerini göze alarak olumlu işler çıkaracağını, başarılı olacağını düşünen, piyasada herhangi bir fırsatı görerek piyasaya giriş yapan ancak hata yaptığını anladığında da hemen piyasadan çıkış yapan girişimci tipine hiç rastlanmamıştır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Girişimciliğin farklı ilgi alanları ile ilgili bir takım çalışmalar bulunurken ve kamu sektöründe girişimcilik yaygınlaştırılmaya çalışılırken, deneysel anlamda pek çok eksiklikler mevcuttur. Araştırmacılar girişimcilik hakkında farklı kavramsal tanımlamalar yapmaktadır ancak henüz girişimcilik hakkındaki araştırmalarda avantaj sağlayacak nitelikte genelleşmiş bilgiler sağlanamamıştır. İlk çalışmalarda girişimciliğin odak noktasını girişimcilerin kişisel özellikleri oluşturmaktaydı fakat geçtiğimiz yıllarda ortaklıklar kurma, global etkiler, uluslararası girişimcilik ve insan kaynakları gibi konular da girişimcilik araştırmalarına dahil edilmiştir. Her konuda en önemli olan ise, girişimcilerin başarısını artırmada ve çalışma alanı olarak girişimciliği geliştirmede bir araç olarak kullanılabilecek ortak bir bakış açısı sağlamaktır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde uzun vadeli başarı, büyük ölçüde küçük girişimcilerin artışına dayalıdır. Sosyal varlığı ve güveni ortaya çıkaran ve destekleyen kültürel değerlerin veya sivil toplumun olmadığı girişimci çabalar, elbette başarısızlığa uğrayacaktır.

Girişimcilik olgusu son yıllarda üzerinde önemle durulan konuların başında gelmektedir. Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişle birlikte, üretim, ulaşım, yönetim gibi alanlarda meydana gelen önemli gelişmeler ve küresel ekonominin hız kazanması girişimciliğin önemini daha da artırmıştır. Girişimciliğin öneminin artması, iktisadi ve sosyal gelişme açısından hayati işlev görmesiyle yakından ilişkilidir. Giderek artan girişimci faaliyetler, durgun ekonomileri harekete geçirmede büyük rol oynamakta (örn. ABD) ve yeni iş alanlarının oluşturulmasına ve istihdam sorunlarının çözümüne katkı sağlamaktadır. Teknolojik gelişmenin ivmesini arttırmasında da girişimci atraksiyonların büyük rolü olduğu bilinmektedir. Girişimcilik, aynı zamanda gelişmekte olan ekonomilerin büyümeleri için de, zaruri bir araç olarak görülmektedir. Bu olgu, bugün için gelişmiş ekonomiler de dahil olmak üzere küresel ölçekte kabul görmektedir.

Girişimcilik, yeni kaynaklarla, yeni teknolojilerle toplumu tanıştırmada önemli bir rol oynar ve bu sayede daha önce kullanılmayan veya daha az kullanılan kaynaklar ekonomiye kazandırılır. Bunun sonucunda ise üretimde artış meydana gelir.

Yeni açılan bir şirket veya yeniden yapılandırılan bir şirket ülkenin istihdam hacmini artırır ve tüm bunlar sonucunda da iktisadi kalkınma pozitif bir ivme kaydeder. Çünkü girişimcilik artık yenilik, rekabet, verimlilik, kalite ve istihdam kavramlarıyla birlikte kullanılmaktadır. Yani girişimciliğin artması demek; yeniliğin, rekabetin, verimliliğin, kalitenin ve istihdamın artması, dolayısıyla da ekonomik kalkınmanın hızlanması demektir. Bu nedenle de girişimcilik bireylerin sadece kendi işletmelerinin başarısı anlamına gelmemekte; yöresel, bölgesel ve ulusal kalınmada da oldukça büyük bir rol oynamaktadır.

Endüstriyel yapının iyileştirilmesi, rekabet gücünün artırılması ve ekonomik büyümenin hızlandırılarak istihdam ve gelir düzeyinin yükseltilmesine yol açmak için ülkelerin önem vermesi gereken konuların başında girişimcilik ve yenilik gelmektedir. Bu yüzden Türkiye ekonomik canlanmayı sağlamak ve sık sık sürüklendiği krizlerden kurtulmak için günü kurtaran çözümler değil, uzun vadeli bir çıkış yolu bulmak durumundadır ve bu yol girişimcilikten geçmektedir.

Bir bölgede girişimciliğin gelişmesi için daha çok girişimcinin ortaya çıkması için üstesinden gelinmesi gereken hususlar şunlardır: Makroekonomik istikrar ve dengenin temini, rekabet ve iyi yönetim ortamının sağlanması, piyasaya giriş ve çıkış serbestisinin sağlanması, risk ve ödül arasında denge kurulması gereği, finansmana erişim kolaylığı, piyasa esnekliklerinin temini, vergilendirmenin adil, basit, tabana yayılmış ve düşük olması, nitelikli işgücüne erişim, firmalar arası işbirliğinin tesisi, girişimcinin kapasitesinin artırılması gibi hususların üstesinden geldiği takdirde bölgede hem girişimcilik gelişecek hem de daha çok girişimci ortaya çıkacaktır.

Girişimcilik konusunda başarılı bir performans sergilemek için girişimcilerin sahip oldukları kişisel özellikler de son derece önemli bir rol oynamaktadır. Bu bağlamda; girişimcilerin üretim aşamasında, ürünün/hizmetin üretimiyle ilgili teknik bilgiler ve girişimle ilgili yasal mevzuat hakkında bilgi sahibi olması, çalışanlar ve yöneticiler arasında motivasyon sağlayabilecek yöneticilik yeteneklerine sahip olması, çalışanlarının eylemlerini girişimin ortak hedefine yönlendirebilmesi, bu hedefe ulaşmada ortaya çıkabilecek motivasyon sorunlarına çözüm bulabilmesi önemlidir.

Yine, amaçlara ulaşmak için sistematik bir inceleme yaparak hedeflerin somut kriterlerle tanımlanmış ve sıralanmış olması bir hayli önemlidir. Keza iş süreci boyunca hangi aşamada bulunduğunu saptamak için, belirlenen hedeflerin neresinde

olunduğu ve hangi ölçüde başarı gerçekleştirildiği sık sık değerlendirilmeli, ulaşılması herkes için mümkün olmayan bilgi, fikir ve düşüncelere kolaylıkla ulaşabilmelidir. Bunun için bilgiye ulaşılabilir insan ve kurumlarla gelişmiş bir iletişim ağına sahip olmalı, zamanı en verimli şekilde yönetmek için planlamalar yapmalı, sorumluluk alma yetisine ve risk alabilme cesaretine sahip olmalıdır. Riskleri paylaştırmak ve girişimin hedeflerini kolaylaştırması için başkalarını ikna edebilme özelliğine sahip olmalı, sürekli kendini geliştirme arzusunda olmalı, yeniliklere uzak kalmamalıdır. Girişimcilik faaliyetlerinde temel amaç kar etmektir, fakat girişimci faaliyetlerinin zarar etme riskini de üstlenmelidir. Bu bağlamda girişimcilik sağlam bir risk alma becerisi olarak da tanımlanabilir. Bir girişime başlamadan önce, geleceğe yönelik olarak yükselen ve gerileyen sektör analizlerinin yapılması, arz ve talebin ne yönde gelişeceğini belirlenmesi de önemlidir. Girişimcinin hedeflediği gelir, işin sermaye yapısına bağlı olarak değişim gösterir. Diğer yandan girişimcinin kriz dönemlerini göz önünde bulundurarak önceden kaynaklar ayırmak suretiyle, girişimine sigorta niteliğinde önlemler alması, bu dönemlerin atlatılmasında büyük önem taşımaktadır.

Başarılı bir girişimcilik için bütün vasıfları bünyesinde toplayan girişimcilerin; çeşitli nedenlere bağlı olarak meydana gelecek ülkedeki ekonomik durgunluğa bağlı olarak nakit akışında meydana gelebilecek aksamalar, piyasadaki fiyat istikrarsızlığının beraberinde getirdiği mali kaynak sıkıntıları, Türkiye gibi uzun süre yüksek enflasyonist bir ortamda yaşamaya alışan kişilerin düşük enflasyon ortamına geçişte karşılaşacağı davranış ve strateji problemleri, artan girdi maliyetlerine bağlı olarak işletme giderlerinin artması, devlete, özel kuruluşlara ya da kişilere olan borçların karşılanması konusunda yaşanabilecek zorluklar, girişimi olumsuz etkileyecek hukukî düzenlemeler ve mevzuat değişiklikleri, faaliyet gösterilen ülkeyi de etkilemesi muhtemel uluslararası ekonomik krizler gibi baş gösteren sorunlar karşısında gerekli tedbirleri almaları oldukça büyük bir önem arz etmektedir.

Çalışmada incelenen Isparta iline bakıldığında, sanayileşme konusunda yeterli bir gelişme kaydedilememiştir. Ve bölge daha çok tarım, hayvancılık ve turizm sektörlerine odaklı faaliyet göstermektedir. Bu nedenle bu ilde imalat sanayi alanında girişimcilik tam olarak gelişmemiştir.

Bölgedeki girişimci profillerine bakıldığında erkek girişimcilerin ağırlıkta olduğu görülmektedir. Girişimcilerin % 100'ü erkek girişimcidir. Bölgedeki

girişimciler ortalama olarak 40’lı yaşlardadır. Yine girişimcilerin büyük bir çoğunluğu (% 87,5) evlidir. Araştırma bulgularına göre bölgedeki girişimcilerin ortalama eğitim seviyesi ilköğretim ve lise düzeyinde kalmış bu da girişimcilerin karakteristiklerine yansımıştır. Girişimcilerin büyük bir çoğunluğu (% 82,5) formal eğitimleri dışında girişimcilikle ilgili herhangi bir eğitim, kurs, sertifika almamıştır. Yani bölgedeki girişimcilerin kendilerini geliştirmeye yönelik eğitici faaliyetlere çok fazla önem vermedikleri ortaya çıkmıştır. Bölgedeki girişimcilerin büyük bir çoğunluğu yine finansal açıdan yeterli kaynaklara sahip değillerdir. Bu ise, girişimcilerin faaliyetlerini sınırlayan, potansiyel fikirlerini icra etmede ve hedeflerine ulaşmada en önemli sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

Isparta ilinde girişimci olmayı etkileyen ekonomik, psikolojik ve sosyolojik faktörlere bakıldığında psikolojik faktörlerin daha baskın olduğu görölmektedir. Yani girişimci olmada rol oynayan en baskın unsur kişilik özellikleridir. Bunu daha sonra ekonomik unsurlar takip ederken, son sırada sosyal unsurlar yer almaktadır. Dolayısıyla girişimciliğin şekillenmesinde bölgenin sosyo-kültürel yapısı çok az etkili olmuştur.

Çalışmada Enrico Santerelli ve Marco Vivarelli’nin 2007 yılında yapmış olduğu sınıflandırmaya göre Isparta ilinin girişimci tipolojisi oluşturulmaya çalışılmıştır. Enrico Santerelli ve Marco Vivarelli’nin 2007 yılında yapmış olduğu “*Entrepreneurship and the process of firms’ entry, survival and growth*” adlı çalışmasında girişimcileri “Yenilikçi Girişimciler, İşsizlikten Kaçan Girişimciler, Pasif Takipçi Girişimciler ve Aşırı İyimser Kumarbaz Girişimciler” olarak dört tipe ayırmıştır. Bu bağlamda girişimci tiplerinin belirlenmesi için girişimcilerin eğitim seviyesi, girişimcilikle ilgili herhangi bir eğitim alıp almadığı, yabancı dil bilgisi, bilgisayar kullanma seviyesi, karar alma süreci, finansal kaynak çeşitliliği, firma içi eğitime önem verip vermediği, firmasını yeniliklere kolayca adapte edebilme yeteneği, üretim sistemi, vizyonu, firmasının ve sektörünün gelecekte ne olacağı ile ilgili düşünceleri, sektörüyle ilgili yayınları takip etme durumu, üniversite-sanayi işbirliği, yeni fikirleri hayata geçirebilme yüzdesi ve bu fikirlerin işletme açısından başarılı olma yüzdesi, beyin fırtınası yapma durumu, işletme içi sorunları çözme metodları gibi temel değişkenler ele alınmıştır. Yapılan araştırma sonuçlarına göre, Bölgede Schumpeter’in savunduğu yeni bir mal ya da hizmet üretimini gerçekteştiren, yeni bir

Üretim metodu geliştiren, yeni bir pazar oluşturan, yeni bir hammadde kaynağı bulan, endüstrisini yeniden yaplandıran yenilikçi, dinamik ve risk üstlenen girişimci tiplerinden ziyade yeni ürünler ve yöntemler geliştirmekten, yeni pazarlara açılmaktan ve risk almaktan kaçınan mevcut yapısını korumaya endekslenen işsizlikten kaçan girişimci tiplerine rastlanılmıştır. Tüm bu nedenlerden dolayı bölgede sanayi sektöründen çok tarım ve hizmet sektörü gelişmiştir. Dolayısıyla bölgede, zenginliğin anahtarı olan, bölgesel kalkınma ve gelişmede en önemli faktörlerden biri olan girişimciliğin ve sanayileşmenin bilincine hala varılamamıştır. Potansiyel geçim kaynağı mevcut asker ve öğrenciler olan, bu müşteri kitlesi yok olduğunda bocalayan esnaf ve zanaatkarların olduğu Isparta'da sanayileşme gerçekleşemediği için girişimcilik de gelişmemiştir.

Araştırma bulgularına göre, Isparta'daki girişimcilerin % 60'ı işsizlikten kaçan girişimci tipine daha yakındır. Diğer taraftan bölgedeki girişimcilerin %30'u yenilikçi girişimci iken %10'u pasif takipçi girişimcilerdir. Ancak bölgede aşırı iymser kumarbaz girişimci tipine hiç rastlanılmamıştır.

Sonuç olarak; zenginliğin anahtarı olan girişimcilik, Isparta'da hala tam olarak gelişmemiş ve önemi anlaşılmamış bir olgu durumundadır. Özellikle bölgenin mevcut durumu göz önüne alındığında, girişimciliği teşvik edici gerekli çalışmaların yetersiz kalmıştır.

Isparta'da girişimciliğin geliştirilebilmesi için faaliyette olan KOBİ'ler özellikle finansal açıdan desteklenmeli ve çeşitli vergi kolaylıkları sağlanabilmelidir. Mali olanakların güçlendirilmesi, bölgedeki imalat sanayi sektöründe yer alan KOBİ'lerin, küreselleşen dünyada rekabet boyutuna ulaşıp, ayakta kalabilmeleri için gerekli bir koşuldur.

Girişimciliğin önündeki bürokratik engeller ortadan kaldırılmalıdır. Bölgedeki kadınların ve gençlerin ulusal ekonomiye katkılarını artırmak için, tarafları cezbedici uygulamalar sergilenmelidir. Kadın ve genç girişimciler ile birlikte sakatlar ve eski mahkumların da kendi işletmelerini açabilmeleri toplumsal barış ve sosyal refah için önemlidir. Bu açıdan, bürokrasinin yok denecek kadar azaltılması, elektronik iletişim, internet ortamları ve yerinden yönetim uygulamalarının artırılması gereklidir.

Bölgenin ncelikli faaliyet alanları belirlenip, başarılı olma şansları yüksek büyüme trendine girmiş işletmeler ve girişimciler saptanarak desteklenmeli, potansiyel

girişimcilerin bulundukları bölgede iş sahibi olmaları sağlanmalıdır. Kısaca KOBİ girişimciliği desteklenmelidir.

Bölgede Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, KOSGEB, Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf ve Sanatkarlar Birlikleri, Üniversiteler ve il bazındaki ilgili kuruluşların işbirliği sağlanarak, KOBİ yönetimlerine, “yönetim danışmanlığı, finans yönetimi, teknik bilgi aktarımı, Ar-Ge, ürün ve süreç geliştirme, ortak üretim, pazarlama ve ihracat olanaklarının geliştirilmesi” yönünde eğitim ve teşvikler sağlanmalıdır. Bu anlamda, Sektörel Dış Ticaret Sektörlerinin daha etkin kılınmasına da çalışılmalıdır.

Girişimcilere altyapı ve danışmanlık hizmeti veren teknoparklar artırılarak, tüm ildeki KOBİ'lerin projelerinin hayata geçirilmesine destek olunmalıdır. Bu yolda üniversiteler ile işbirliğine gidilerek, faaliyetteki teknoparklar daha işlevsel kılınmalı, faaliyete geçecek olanlar ise hızlandırılmalıdır. Ar-Ge hizmetlerine gerekli fonlar sağlanmalı ve rekabet üstünlüğü sağlayan buluşlar mutlaka ödüllendirilmelidir. Ayrıca, gelişmiş dünya ülkelerinden bilgi ve bilgi teknolojilerinin transfer olanakları araştırılmalıdır.

KAYNAKÇA

Kitaplar:

- AB Müzakere Sürecinde Girişimcilik-İnovasyon ve Ulusal Rekabet Gücümüz,** Kadir Has Üniversitesi Yayınları, 20 Aralık 2006.
- ACS, Z. J., CARLSSON, B. ve KARLSSON, C., **Entrepreneurship, SMEs and the Macroeconomy**, Cambridge University Press: Cambridge, 1999.
- ACS, Z. J. and AUDRETSCH, D. B., **Entrepreneurship, Innovation and Technological Change**, Now Publisher, USA, 2005, ss: 49.
- AKTAN, O., **Türk İş Adanı ve İşletmesi**, Gündoğan Yayınları, Ankara, 1996.
- ALDRICH, H., **Methods in Our Madness? Trends in Entrepreneurship Research, In The State of the Art of Entrepreneurship**, ed. DL Sexton, JD Kasarda, Boston: PWS-Kent, 1992, ss: 213.
- ALPUGAN, O., **İşletme Bilimine Giriş**, Derya Kitabevi, Trabzon, 1996.
- ALPUGAN, O., **Küçük İşletmeler: Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi**, Genişletilmiş ve Gözden Geçirilmiş 3. Baskı, Per Yayınları, İzmir, 1998.
- ANDERSON, D., “Small Industry In Developing Countries: Some Issues”, **The World Bank Staff Working Papers Press**, Washington, D.C., 1984.
- ARIKAN, S., **Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular**, Siyasal Kitabevi, Ankara, 2004.
- AUDRETSCH, D. B., **Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth**, Edward Elgar, Northampton, USA, 2006.
- BARRINGER, B. R. and BLUEDORN, A. C., **The Relationship Between Corporate Entrepreneurship and Strategic Management**, Strategic Management Journal, 1999.
- BAŞAR, M., TOSUNOĞLU, B. T., DEMİRCİ, A. E., **Girişimcilik ve Girişimcinin Yol Haritası: İş Planı**, Eskişehir Ticaret Odası Yayını, Eskişehir, 2001.
- BİLGİÇ, M., **Finansal Destekler ve Yardımlar**, KOSGEB: Ankara, 2002.
- BIRCH, D. L., **The Job Creation Process**, US Department of Commerce: Washington, DC, ABD, 1979.
- BRIDGE, S., **Understanding Enterprise, Entrepreneurship And Small Business**, London: Macmillan Business, 1998.

- BROWN, T. E. and ULIJN, J., **Innovation, Entrepreneurship and Culture: The Interaction Between Technology Progress and Economic Growth**, Edward Elgar Publishing, USA, 2004.
- BOZGEYİK, A., **Girişimcilik Ruhunuzu Ateşleyin: Girişimcilere Yol Haritası**, Hayat Yayıncılık, İstanbul, 2005.
- BOZKURT, R., **Girişimcilik ve Etkin Yönetimde Ortak Sorunlar: İşleyen Kurumlar Yaratmak**, İstanbul, 2005.
- BURNS, P., **Entrepreneurship and Small Business**, Palgrave Macmillan, Gordonsville, VA, USA, 2001.
- BYGRAVE, W. D. and HOFER, C. W., **Theorizing About Entrepreneurship**, Entrepreneurship Theory and Practice, 1991.
- BYGRAVE, W. D., **The Portable MBA in Entrepreneurship**, USA: Second Edition, John Wiley Sons Inc., 1994.
- BYGRAVE, W. D., **The Entrepreneurial Process**, 2003.
- CASSON, M., **Entrepreneurship**, Aldershot, Edward Elgar, 1990.
- CASSON, M. (1982), **The Entrepreneur - An Economic Theory**, Edward Elgar Publishing, Second Edition, Cheltenham, U.K., 2003.
- CASSON, M., **Entrepreneurship and Theory of The Firm**, U.K., 24 March 2004.
- CHICKEN, J., **Yönetim ve Girişimcilik**, Çev: Beyhan KURT, Epsilon Yayınları, İstanbul, 2002.
- ÇELİK, A. ve AKGEMCİ, T., **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2007.
- ÇETİNDAMAR, D., **The Growth of Venture Capital: A Cross-Cultural Comparison**, Westport, CT: Praeger. 2003.
- ÇETİN, M., **Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Yönelik Teknoloji Politikaları**, Karadeniz Teknik Üniversitesi, İ.İ.B.F., 2005.
- ÇETİN, C., **Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi**, Der Yayınları, İstanbul, 1996.
- DİLSİZ, İ. ve KÖLÜK, N., **Meslek Yüksekokulları İçin Girişimcilik**, Detay Yayıncılık, Ankara, 2005.
- DÖM, S., **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği**, Detay Yayıncılık, 2008.
- DPT, **Türkiye Cumhuriyeti Ön Ulusal Kalkınma Planı (2004-2006)**, Ankara, 2003.

- DPT, **KOBİ Stratejisi Eylem Planı**, 2004.
- EDQUIST, C. ve MCKELVEY, M., **Systems of Innovation**, Edward Elgar: Aldershot, İngiltere, 2000.
- ERDOĞAN, N., **Girişimcilik ve Girişim Kültürü**, İGİAD Yayınları, İstanbul, 2008.
- ERKUMAY, M. A., **KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Olanaklarından Faydalandırılması**, SPK Yeterlik Etüdü, Ankara, Ekim 2000.
- FOSS, N. J. ve KLEİN, P.G., **Entrepreneurship and the Firm**, Edward Elgar: Aldershot, İngiltere, 2002.
- GERBER, M. E., **Girişimcilik Tutkusu Küçük İşletmeler Niçin Batar, Nasıl Büyür?**, Çev: Tayfur KESKİN, Sistem Yayıncılık, İstanbul, 2003.
- GLANCEY, K.S. **Entrepreneurial Economics**, NewYork USA, Palgrave Macmillan, 4 May 2000.
- GOMPERS, P.A. ve LERNER, J., **The Venture Capital Cycle**, MIT Press: Massachusetts, 1999.
- HEBERT, R. F. ve LINK, A. N., **The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques**, 2d ed. NewYork: Praeger, 1988.
- HISRICH, R. D. and PETERS, M. P., **Entrepreneurship: Starting, Developing and Managing a New Enterprise**, Third Edition, 1995.
- HISRICH, R. D., PETERS, M. P., SHEPHERD, D. D., **Entrepreneurship**, 6. Edition, New York: McGraw-Hill Irwin, 2005.
- HOFSTEDE, G., **Cultures and Organizations: Software of The Mind**, London: McGraw-Hill, 1990.
- HOFSTEDE, G., **Culture's Consequences: International Differences in Workrelated Values**, Newbury Park, CA: Sage Publications, 1980.
- HOFSTEDE, G., **Culture's Consequences**, Newbury Park, New Jersey, 1984.
- HOLCOMBE, R. G., **Entrepreneurship and Economic Progress**, New York: Routledge, 2007.
- HITT, M. A., IRELAND, R. D., CAMP, S. M., SEXTON, D. L., **Strategic Entrepreneurship: Creating a New Mindset**, Blackwell Publishing, 2002.
- İSLAMOĞLU, A. H., **Pazarlama Yönetimi: Stratejik ve Global Yaklaşım**, 2. baskı, Beta Yay., İstanbul, 2000.

- İRİZ, R., **Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ'ler**, Çizgi Kitabevi, 2003.
- JOHNSSON, R. C. B., **Entrepreneurship and Self-Finance**, Sweden, January 2, 2005.
- KHILSTROM, R. and LAFFONT, J., **A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based On Risk Aversion**, J. Polit. Econom. 87(4), 1979.
- KIRZNER, I. M., **Competition & Entrepreneurship**, Chicago: University of Chicago Press, 1973.
- KNIGHT, F. H. (1921), **Risk, Uncertainty and Profit**, New York, Houghton-Mifflin, 1985.
- KRUGER, M. E., **Creativity In The Entrepreneurship Domain**, University of Pretoria etd., April 2004.
- KURILOFF, A. H., HEMPHILL J. M. ve CLOUD, D., **Starting and Managing The Small Business**, McGraw-Hill International Editions, 3rd Edition, 1993.
- KÜÇÜK, O., **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi**, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 2007.
- LANDSTRÖM, H., **Pioneers In Entrepreneurship And Small Business Research**, New York: Springer, 2005.
- LUNDEVALL, B., **National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning**, Pinter: Londra. 1992.
- LYNSKEY, M. J. and YONEKURA, S., **Entrepreneurship and Organization- The Role of the Entrepreneur in Organizational Innovation**. Oxford, Oxford University Press, 2002.
- MCCLELLAND, D., **The Achieving Society**, Princeton, N.J., Van Nostrand, 1961.
- MCCLELLAND, D. C., **The Achieving Society**, New York: Irvington Publishers, 1961.
- MCDANIEL, B. A., **Entrepreneurship and Innovation: An Economic Approach**, Armonk, New York, USA: M. E. Sharpe, 2002.
- MORRIS, M. H., **Entrepreneurial İntensity: Sustainable Advantages For Individuals, Organizations and Societies**, Westport, CT: Quorum, 1998.
- MORTAN, K., GÜCELİOĞLU, Ö. ve ALPASLAN, T., **Türkiye'de Girişimcilik ile İlgili Sorunlar ve Çözümler**, TÜSİAD, İstanbul, 1987.

- Murat Açıköğretim Yayınları, 4-A, Umut Serisi, **İşletme Bölümü**, Murat İnsan Kaynakları Yayınları, Ankara, 2007.
- MÜFTÜOĞLU, M. T. ve DURUKAN, T., **Girişimcilik ve KOBİ'ler**, Gazi Kitabevi, Ankara, Şubat 2004.
- ÖZALP, Ş., **Küçük İşletmeler**, İTİA Yay., Eskişehir, 1971.
- ÖZGÜLER, V. C., **Yeni Ekonomi Anlayışı Kapsamında Gelişmiş ve Gelişmekte olan Ülkeler: Türkiye Örneği**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları, 2003.
- SABUNCUOĞLU, Z., **İşletme Bilimine Giriş**, Bursa, 1985.
- SANLITOP, G., **Kuvözde Çocuk Büyütmek, Başarılı Bir Girişimciden Girişimcilik El Kitabı**, Akis Kitap, İstanbul, 2005.
- SAXENIAN, A., **Regional Advantage**, Harvard Business School Press: Boston, MA., 1994.
- SAVAŞ, V., **İktisatın Tarihi**, Siyasal Kitabevi, 4. Baskı, Ankara, 2000.
- SAVAŞIR, R., **Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkelerinde Küçük ve Orta Boyutlu İşletmeler Açısından İstihdam Politikaları**, Ankara, 1999
- SHANE, S. and VENKATARAMAN, S., **The Promise of Entrepreneurship as A Field of Research**, Academy of Management Review, 2000, ss: 217.
- SHANE, S., **The Foundations of Entrepreneurship**, Edward Elgar: Aldershot, İngiltere, 2002.
- SÖĞÜT, M.A., **Avrupa Birliğinde Devlet Yardımları ve İmalat Sanayinde Uygulamaları**, KOSGEB: Ankara, 2001.
- T.C. Devlet Planlama Teşkilatı, **Türkiye Sanayi Politikası (AB Üyeliğine Doğru)**, Ağustos 2003.
- T.C. Devlet Planlama Teşkilatı, **KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı**, Ocak 2004.
- TEKİN, M., **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği**, 5. Baskı, Konya, 2006.
- TIMMONS, J. A., **New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century**, 5th edition, Boston: Irwin- McGraw Hill, 1999.
- TİTİZ, T., **Girişimcilik**, İnkılap Kitabevi, İstanbul, 1994.

- TİSK (Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu), **Krizden Çıkış İçin Zorunlu İstikamet: Vergi ve Bürokrasi Reformları**, TİSK: Ankara, 2001.
- TOP, S., **Girişimcilik Keşif Süreci**, Beta Yayınları, İstanbul, 2006.
- TÜSİAD, **Türkiye’ de Girişimcilik**, TÜSİAD, Yayın No: 12/ 340, İstanbul, 2002.
- Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, **Avrupa Birliği’nde Girişimciliğin Geliştirilmesi**, “Türkiye’ye Yol Gösteren İlke, Politika ve Uygulamalar”, Ankara, Temmuz 2004.
- VENKATARAMAN, S., **The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research, Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth**, 1997, s: 119.
- WEBER, M., **The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism**, Tübingen, 1905.
- WESTHEAD, P. ve WRIGHT, M., **Advances in Entrepreneurship**, Edward Elgar: Cелtenham, UK, 2000.
- YENİÇERİ, Ö. ve İNCE, M., **Bilgi Yönetim Stratejileri ve Girişimcilik**, IQ Kültür Sanat Yayıncılık, İstanbul, 2005.
- ZOLTAN, J. A., B. CARLSSON and C. CARLSSON (eds.), **Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and the Macroeconomy**, Cambridge, Cambridge University Press, 1999.

Makaleler:

- ALADA, A. D., “İktisadi Düşünce Tarihinde Girişimcilik Kavramı Üzerine Notlar”, **İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, No: 23-24, Ekim 2000 – Mart 2001.
- AMATORI, F., **Entrepreneurship in Theory and History**, U.K., Palgrave MacMillan, 2005.
- ATKINSON, J. W., “Motivational Determinants of Risk-Taking Behavior”, **Psychological Review**, Augsburg, 1957.
- AYTAÇ, Ö., “Girişimcilik: Sosyo-Kültürel Bir Perspektif”, **Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi**, Sayı: 15, Ağustos, 2006.
- AYTAÇ, Ö. ve İLHAN, S., “Girişimcilik ve Girişimci Kültür: Sosyolojik Bir Perspektif”, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, Sayı: 18, 2007, ss: 101-120.

- BAUMOL, W. J., "Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive", **Journal of Political Economy**, 1990.
- BLAUG, M., "Entrepreneurship Before and After Schumpeter", **Economic History and the History of Economics**, New York: New York Univ. Press, 1987.
- BROCKHAUS, R. H., "Risk Taking Propensity of Entrepreneurs", **Academy of Management Journal**, New York, 1980.
- BOETTKE, P. J. and COYNE, C. J., "Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?", **Advances in Austrian Economics**, 2003, p: 67-88.
- Business Week, "The Internet Age", **Business Week**, 4 Ekim, 1999.
- CARLAND, J.W., HOY, F., BOULTON, W.R. ve CARLAND, J. A. , "Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners", **Academy of Management Review**, 1984.
- COLLINS, R., "An Asian Route to Capitalism: Religious Economy and the Origins of Self-Transforming Growth in Japan", **American Sociological Review**, New York, 1997.
- ÇELİK, A., "Bilgi Toplumu Üzerine Bazı Notlar", **Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi**, Cilt: 15, Sayı: 1, Ankara, 1998.
- DOUHAN, R., ELİASSON, G. and HENREKSON, M., "Israel M. Kirzner: An Outstanding Austrian Contributor to the Economics of Entrepreneurship", **Small Business Economics**, Vol: 29, No: 1, 2007, s: 213-223.
- DULUPÇU, M. A., SUNGUR, O., DEMİRGİL, H., ŞENTÜRK, C., ÖZKUL, G. ve SEZGİN, A., **Yenilik, İşbirliği ve Girişimcilik: Batı Akdeniz Bölgesi (Antalya- Isparta- Burdur İBBS TR61) KOBİ' lerin Tutumlarının Değerlendirilmesi**, Edit: M. A. DULUPÇU ve O. Sungur, Ankara, 2007.
- FORMAINI, R. L., "The Engine Of Capitalist Process: Entrepreneurs in Economic Theory", **Economic and Financial Review**, Fourth Quarter 2001.
- GNYWALI, D. R. ve FOGEL, D. S., "Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications", **Entrepreneurship Theory And Practice**, 1994, 18 (4): 43-62.
- GRABEL, T., PYKA, A. ve HANUSCH, H., "An Evolutionary Approach To The Theory of Entrepreneurship", **Industry and Innovation**, Vol: 10, No: 4, 2003.
- HEBERT, R. F. ve LINK, A. N., "The Entrepreneur As Innovator", **Journal of Technology Transfer**, Springer Science, 2006.

- HOSELITZ, B. F., “The Early History of Entrepreneurial Theory”, **In Essays in Economic Thought: Aristotle to Marshall**, Rand McNally, Chicago, 1962.
- JACK, S. L. ve ANDERSON, A. R., “Entrepreneurship Education within the Enterprise Culture: Producing Reflective Practitioners ”, **International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research**, V:5, No: 3, 1999, pp. 110-125.
- JACK, SARAH,L., ANDERSON, R. ve ALİSTAIR, “Entrepreneurship Education within the Enterprise Culture: Producing Reflective Practitioners”, **International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research**, V:5, No: 3, 1999, pp. 110-125.
- JOHNSON, B. R., “Toward A Multidimensional Model of Entrepreneurship: The Case of Achievement Motivation and the Entrepreneur”, **Entrepreneurship Theory and Practice** 14, Boston, 1990.
- KIZILKAYA, E., “Joseph A. Schumpeter’in Girişimcilik Fikrine Dair Bir Not”, **Akdeniz İİBF Dergisi**, Cilt: 10, 2005.
- KRUEGER, N. F. J., “The Cognitive Infrastructure Of Opportunity Emergence”, **Entrepreneurship Theory and Practice**, Vol: 24, No: 3, 2000.
- LITTUNEN, H., “Entrepreneurship and the Characteristics of the Entrepreneurial Personality”, **International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research**, V:6, No: 6, 2000.
- MORENO, J. D. J., CATILLO, L. L. ve MASERE, E. D. Z., “Influence of Entrepreneur Type, Region and Sector Effects on Business Self-confidence: Empirical Evidence from Argentine Firms” **Entrepreneurship & Regional Development**, Vol: 19, No: 1, 2007.
- MULHERN, A., “Small and Medium Sized Enetrprises in European Union”, **Journal of Small Business Management**, (July), 1995.
- MÜSİAD, Çerçeve, “AB Sürecinde Girişimci KOBİ’ler ve Organizasyonların Rollerı”, Mart 2005, ss: 55-60.
- NAİR, G., “Bilgi‘ nin Değişen Anlamı ve Kavram Tartışmaları”, **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt: 2, Sayı: 1, 2001.
- NIJKAMP, P., KUNDAK, S., GÜLÜMSER, A. A., ŞAHİN, M. ve LEVENT,T. B., “Diversity and Ethnic Entrepreneurship: Dialogue Through Exchanges in the Economic Arena” **Sustainable Development in a Diverse World**, 2003.
- ÖZKAN, Ş., GÜNDOĞDU, F., EMSEN, S. ve AKSU, H., **Türkiye’de Girişimcilik ve Belirleyicileri: Marmara ve Doğu Anadolu Bölgesi Üzerine Bir Uygulama**, Cilt: 54, Sayı: 4, 2003.

- ÖZKUL, G., **Kapitalist Sistemin Sürükleyici Aktörleri: Ekonomik Teoride Girişimciler**, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 2007, s: 343-366.
- ROTTER, J. B., “Generalized Expectancies for Internal Versus External Control of Reinforcement.”, **Psychological Monographs**, Rotterdam, 1996.
- SANTARELLI, E. and VIVARELLI, M., **Entrepreneurship and The Process of Firms’ Entry, Survival and Growth**, Industrial and Corporate Change Advance Access Published May 17, 2007.
- SCHUMPETER, J. A., "Entrepreneurship as Innovation", **R. Swedberg (Ed.) Entrepreneurship: The Social Science View**, Oxford: Oxford University Pres, 2000.
- SCHUMPETER, J. A. (1934), “Entrepreneurship as Innovation”, **R. Swedberg (ed.) Entrepreneurship The Social Science View**, Oxford, Oxford University Press, 2000, ss: 51-75.
- SHANE, S., “Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities” **Organization Science**, Vol. 11, No. 4, July–August 2000, 2000.
- STEVENSON, H. H. and SAHLMAN, W. A., **Entrepreneurship: A Process, Not a Person**, Working paper 87-069, Harvard Business School, 1987.
- SWEDBERG, R., “The Social Science View of Entrepreneurship: Introduction and Practical Applications”, R. Swedberg (ed.), **Entrepreneurship: The Social Science View**, Oxford U. Pres, ss: 7-44, 2000.
- THORNTON, P. H., “The Sociology of Entrepreneurship”, **Annual Review of Sociology**, Aug. Vol: 25, 1999, ss: 46.
- The Economist, "A Survey of Innovation in Industry", 1999.
- ÜREYEN, A. M., “Türkiye’ de Çalışma Mevzuatı ve Küçük ve Orta Boy Teşebbüslerin Mevzuat Sorunları”, **Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Sorunları, Çözüm Yolları ve Geliştirilmesi Semineri**, MPM Yayınları, No: 358, Ankara, 1987.
- VERHEUL, I., “An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture”, **SMEs in the Age of Globalization**, Ed. David B. Audretsch, Northampton: An Elgar Reference Collection, 2003, pp. 536-606.
- ZOLTAN, J. A., “Entrepreneurship, Globalization and Public Policy” **Journal of International Management**, Vol.7, 2001.

Diğer:**Bildiriler:**

ANDERSEN, E. S., “The Process of Creative Destruction: From Vision to Measurement and Evolutionary Exploration” **Industrial Dynamics, Innovation and Development**, DRUID Summer Conference 2004.

CEYLAN, A. ve DEMİRCAN, N., “Girişimcilerin Başarı, Güç ve Yakın İlişki İhtiyaçlarının Kişilik Özellikleriyle İlişkisi Üzerine Düzce Bölgesi’ ndeki KOBİ’ lerde Bir Araştırma”, **21. Yüzyılda KOBİ’ ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri**, Doğu Akdeniz Üniversitesi, 2002.

EDG, **Innovation Policy in Seven Candidate Countries: the Challenges, Enterprise Directorate-General**, N-INNO-06-02, May, AB Yayını, Brüksel: Belçika, 2002.

FIT, **The Development and Implementation of European Entrepreneurship Training Curricula**, AB Yayını, Brüksel: Belçika, 2000.

KALMIŞ, H., **Türkiye’deki KOBİ’lere Uygun Finansman Kaynaklarının Sağlanması**, Uluslar arası Ekonomi Kongresi VI, 11-14 Eylül, Ankara, Türkiye, 2002.

KIRZNER, I. M., **Rationality, Entrepreneurship and Economic ‘Imperialism’**, in S. C. Dow and P. E. Earl (eds.) Conference to Celebrate Brian Loasby’s Work at Stirling University, 1997, s: 1-21.

PHILIPSEN, K., “Entrepreneurship As Organizing”, **DRUID Summer Conference**, Bornholm, 1998.

YARAR, Ö., **Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Geliştirilmesi Semineri**, MPM Yayınları, No: 120, Ankara, 1973.

Raporlar:

DEMİREZ, M. ve CEBECİ, R., **Türkiye’de Girişimciliğin Tarihçesi ve Girişimcilerin Sosyolojik Profili**, KOSGEB GGM Ulusal Girişimcilik Raporu Bölüm II, 2005.

FREYTAG, A. and THURIK, R., **Entrepreneurship and Its Determinants in a Cross-Country Setting**, Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs, October 2006.

GEM, **Global Entrepreneurship Monitor Executive Report**, GEM: Londra, 2001.

GEM Finland, **Global Entrepreneurship Monitor Finland Executive Report**, GEM: Londra. 2001.

GEM UK, **Global Entrepreneurship Monitor UK Executive Report**, GEM: Londra, 2001.

IMF, World Economic Outlook Database; **national sources**, April 2008.

IMF, World Economic Outlook Database; European Bank for Reconstruction and Development; **national sources**, April 2008.

KNIGHT, G. and MCKAY, S., **Lifetime experiences of self-employment**, Labour Market Trends, 2000.

OECD, **Fostering Entrepreneurship**, OECD: Paris, 1998.

OECD, OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 1999, **Benchmarking Knowledge-Based Economies**, OECD: Paris, 1999.

OECD, **Drivers of Economic Growth: Information Technology, Innovation and Entrepreneurship**, OECD: Paris, 2001.

OECD, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Mevcut Durum ve Politikalar**, OECD Yayınları, 2004.

OECD, **Putting Young in Business**, OECD: Paris, 2002.

ÖZTÜRK, İ., **İktisadi Girişim ve İş Ahlakı Derneği 2008 Girişimcilik Raporu**, İGİAD Yayınları, 2008, İstanbul.

SCIASCIA, S. ve DE VITA, R., **The Development of Entrepreneurship Research**, Liuc Papers, No: 146, Serie Economia Aziendale 19, 2004.

TÜSİAD, **Avrupa'da Girişimciliğin Özendirilmesi ve Yaygınlaştırılması -UNICE Kıyaslama Raporu 1999**, İstanbul, 1999.

The Global Competitiveness Report, 2008-2009.

Tezler:

- ALTIPARMAK, A., “Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat’tan 1932’ye Türkiye’de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi” **Yüksek Lisans Tezi**, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri 1993.
- DEMİRCAN, N., **Girişimcilik ve Girişimcilerin Kişilik Özellikleri Konusunda Bir Uygulama**, T.C. Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gebze, 2000.
- KÜÇÜK, O., **Erzurum’ da Faaliyet Gösteren Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) Üretim Yapısı**, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erzurum, 1998.
- KUMRAL, N., **Bölgesel Gelişme Politikası Aracı Olarak Ekonomik Kalkınma Ajansları ve Girişimciliğin Teşviki**, Doktora tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, 1993.
- ÖZKUL, G., **Girişimcilik Teorileri ve Girişimci Tipleri: Antalya-Burdur-Isparta İllerinde (İBBS Düzey 2 TR61 Bölgesinde) İmalat Sanayi KOBİ’lerindeki Girişimciler Üzerine Bir İnceleme**, Yüksek Lisans Tezi, Isparta, 2008.
- TEKAYAKLI, Y., **Kırgızistan’ın Potansiyel Girişimci Profilindeki Kültürel Farklılığın Girişimcilik Eğilimlerine Etkisi ve Bir Ampirik Çalışma**, Yüksek Lisans Tezi, Bişkek, 2004.
- YILMAZ, Y., "Türkiye'de Girişimciliğin Geliştirilmesi Gereklidir" **Tezine Bir Model Önerisi: İş Kurma ve Yatırım Danışmanlığı Kurulu**, Yüksek lisans tezi, Dumlupınar Üniversitesi, 1998.

İnternet Kaynakları:

- DEMİREZ, M., **Girişimciliğin Tarihçesi**, <http://www.finans.ekibi.net/for>, (Erişim: 09.10.2008).
- GÖĞEZ, A. B., **AB Sürecinde Girişimci KOBİ’ler ve Organizasyonların Roller**, s: 2-3, <http://tarimsalpazarlama.com/article>, (Erişim Tarihi: 21.02.2009).
- PARLAK, B., “Yükselen Trend: Girişimcilik”, **tchayat Dergisi**, www.tchayat.org, (Erişim:10.11.2008).
- Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Avrupa Birliği Ofisi, **Avrupa Birliği Politikaları**, http://www.abofisi.metu.edu.tr/ab_politikalari.htm, (Erişim : 21.02.2009)

ÖZGÖKER, U., **AB'nin KOBİ ve Girişimcilik Politikası-II: KOBİ'lere Yönelik Üçüncü Çok Yıllık Program**, s: 2, <http://www.yenigirisimciler.com>, (Erişim: 21.02.2009).

ÖZGÖKER, U., **AB'nin Girişimcilik ve KOBİ Poltikası/5: Araştırma ve Teknolojik Gelişme Beşinci Çerçeve Programı**, s: 1, <http://www.yenigirisimciler.com>, (Erişim: 21.02.2009).

ÖZGÖKER, U., **Avrupa Birliği Sanayi Politikası- II**, <http://www.subconturkey.com/2009/Ocak/koseyazisi-Avrupa-Birligi-Sanayi-Politikasi-II>, (Erişim: 21.02.2009)

KEVÜK, S., **Bilgi Ekonomisi**, s: 5, <http://bilgiekonomisi.googlepages.com/bilgiekonomisi.pdf>, (21.02.2009).

T.C. Ticaret ve Sanayi Bakanlığı, **Küçük İşletmeler İçin Avrupa Şartı**, s: 1, <http://www.sanayi.gov.tr/>, (Erişim: 21.02.2009).

www.kosgeb.gov.tr

www.tubitak.gov.tr

ddpext.worldbank.org

www.weforum.org

www.sgb.gov.tr

www.atonet.org.tr

stats.oecd.org

www.imf.org

www.tuik.gov.tr

EKLER

EK-1: Anket Soruları

- 1) Cinsiyetiniz nedir? ☐ Kadın ☐ Erkek
- 2) Ortalama yaşıınız kaçtır? ☐ 20-25 ☐ 30-35 ☐ 40 ve üzeri
- 3) Medeni durumunuz nedir? ☐ Bekar ☐ Evli
- 4) Eşiniz Çalışıyor mu? ☐ Evet ☐ Hayır
- 5) Eşiniz çalışıyorsa hangi sektörde çalışıyor? ☐ Kamu Sektörü ☐ Özel Sektör
- 6) Eğitim seviyeniz nedir? ☐ İlkokul ☐ Ortaokul ☐ Lise ☐ Önlisans
☐ Lisans ☐ Master/Doktora
- 7) İş hayatınızda girişimcilikle ilgili eğitim, kurs, seminer vb. etkinliklere katıldınız mı? ☐ Evet ☐ Hayır
- 8) Yaşamınızın büyük bir bölümünü nerede geçiriyorsunuz? ☐ İl ☐ İlçe ☐ Kasaba
☐ Köy
- 9) Yabancı dil biliyor musunuz? ☐ Evet ☐ Hayır
- 10) Yabancı dil biliyorsanız hangi dilleri biliyorsunuz? ☐ İngilizce ☐ Almanca
☐ Fransızca ☐ Rusça ☐ Diğer
- 11) Elektronik aletleri (bilgisayar vb .) kullanma seviyeniz nedir? ☐ Başlangıç Seviyesi ☐ Orta Seviye
☐ İleri Seviye
- 12) Yurt dışına hiç gittiniz mi? ☐ Evet ☐ Hayır
- 13) Yurt dışına gittiyseniz hangi amaçla gittiniz? ☐ Fuar-Tanıtım ☐ Eğitim-Seminer
☐ Tatil ☐ Diğer
- 14) Mevcut işletmenizin dışında daha önce başka bir firma kurdunuz mu? ☐ Evet ☐ Hayır
- 15) Kurmuş olduğunuz diğer firmaların durumu nedir? ☐ Tasfiye Edildi ☐ Hala Başarılı
☐ Satıldı ☐ Diğer

- 16) İş kurma fikriniz ile faaliyete geçiş süreciniz arasındaki fark ne kadardır? ☐ 6aydan az ☐ 6-12 ay ☐ 1-2 yıl
☐ 2 yıl ve üzeri
- 17) Firmanızda kullanmış olduğunuz finansal kaynaklar nelerdir? ☐ Kendi sermayesi ☐ Arkadaşlardan borç
☐ Aileden borç ☐ Banka kredisi
☐ KOSGEB' den kredi ☐ Mesleki örgütlerden kredi
☐ AB kredileri ☐ Diğer
- 18) Firmanızda kaynakların çoğunu nereden temin ediyorsunuz? ☐ Isparta ☐ Komşu İller (Burdur, Antalya, Denizli vs.)
☐ Türkiye'nin diğer illeri
- 19) Firma içerisinde mesleki eğitime ve girişimcilikle ilgili eğitim faaliyetlerine yer veriyor musunuz? ☐ Evet ☐ Hayır
- 20) Firmanızı yeniliklere kolayca adapte edebiliyor musunuz? ☐ Evet ☐ Hayır
- 21) Bunlardan hangisi size uygundur? ☐ Mevcut yönetim sistemini iyileştirerek üretimde bulunuyorum.
☐ Yeni, farklı bir şey üreterek pazarda yer alıyorum.
- 22) Eğer yeni bir şeyler üreterek pazarda yer alıyorsanız firmanızda satın alma, pazarlama, ar-ge departmanlarından herhangi birine sahip misiniz? ☐ Evet ☐ Hayır
- 23) Sektörünüzün gelecekte alacağı şekli nasıl görüyorsunuz?
☐ Sektör iyiye doğru gidiyor ☐ Sektör kötüye doğru gidiyor
☐ Sektör çok daha iyiye doğru gidiyor ☐ Sektör çok kötüye gidiyor
☐ Sektör sürekli büyüme eğilimi gösteriyor ☐ Sektör sürekli büyüme eğilimi göstermiyor
☐ Bilmiyorum ☐ Sektör ne iyi ne de kötü durumda olacak
☐ Diğer
- 24) Firmanızın 5-10 sene sonra bulunacağı durumu nasıl tarif edersiniz?
☐ Yatırımlarımız artmış olacak
☐ Kullandığımız yeni üretim teknikleriyle ürettiğimiz yeni ürünlerle pazar payımız ve rekabetçiliğimiz artmış olacak
☐ Uluslar arası ortaklıklarımız artmış olacak
☐ Çalışanlarımız için her açıdan iyi bir ortam tesis etmiş olacağız
☐ Bu sektörün önü açık değil, gelecek vaat etmiyor. Dolayısıyla Başka bir sektöre geçmeyi düşünüyoruz.
☐ İhracatımız artmış olacak
☐ Firma içi eğitime ve ar-ge çalışmalarına vermiş olduğumuz önem daha da artmış olacak
☐ Bilmiyorum
☐ Diğer
- 25) Vizyonunuz nedir?
☐ Pazar payımızı arttırmak ☐ Yeni üretim teknikleri kullanarak yeni ürünler üretmek
☐ İhracatımızı arttırmak ☐ Rekabetçi bir yapıya sahip olmak
☐ Yeni yatırımlar yapmak ☐ İşletme içi eğitime ve ar- ge çalışmalarına önem vermek
☐ Risk almayarak firmanın mevcut yapısını korumak
☐ Başka firmalar tarafından üretilen ürünleri üreterek pazar payımızı arttırmak
☐ Bilmiyorum
☐ Diğer

- 26) Sektörünüzün gelecekte alacağı şekli görüp buna ilişkin şuanda yapmış olduğunuz çalışmalarınız var mı?
- ☐ Yatırım projelerimiz mevcut
- ☐ İhalelerimiz mevcut
- ☐ Uluslar arası iştiraklerimiz mevcut
- ☐ Yeni ürünler üretmek ve firmamızı yeniliklere kolayca adapte edebilmemiz için ar-ge çalışmalarımız yoğun olarak devam etmektedir
- ☐ Şuanda yapmış olduğumuz herhangi bir çalışma yok. Sadece firmamızın mevcut yapısını korumaya çalışıyoruz.
- ☐ Şuanda yatırım yapmayı, yeni ürünler üreterek uluslar arası platformda rekabet etmeyi işletmemiz açısından riskli ve gereksiz buluyoruz.
- ☐ Diğer
- 27) İşletmenizle ilgili aylık dergileri, yayınları düzenli bir şekilde takip ediyor musunuz? ☐ Evet ☐ Hayır
- 28) Sektörünüzle ilgili bir proje çalışmanız var mı? ☐ Evet ☐ Hayır
- 29) Bu proje kapsamında üniversiteden yardım talebinde bulunduğunuzda somut, başarılı bir sonuç alabildiniz mi? ☐ Evet ☐ Hayır
- 30) Düşündüğünüz bir kaç yeni fikri hayata geçirebilme yüzdeniz kaçtır?
- ☐ %5- %20 ☐ % 30- %50 ☐ % 60- %90 ☐ %100
- 31) Düşündüğünüz birkaç yeni fikri hayata geçirebildiyseniz bunların işletmeniz açısından başarılı olma yüzdesi kaçtır?
- ☐ %5- %20 ☐ % 30- %50 ☐ % 60- %90 ☐ %100
- 32) İşletmenizde sorunları çözmek için hiç beyin fırtınası yapıp farklı fikirleri kullandınız mı? ☐ Evet ☐ Hayır
- 33) Bu soruya cevabınız evetse işletmenizde sorunları çözmek için nasıl bir teknik uyguladınız ya da uygularsınız?
- ☐ Haftada bir üst düzey personel ile toplantı yaparız
- ☐ Ayda bir üst düzey personel ile toplantı yaparız
- ☐ 3-6 ayda bir üst düzey personel ile toplantı yaparız
- ☐ Yılda bir üst düzey personel ile toplantı yaparız
- ☐ Sadece olağanüstü durumlarda üst düzey personel ile toplantı yapıyoruz
- ☐ Hiç toplantı, beyin fırtınası vs. yapmıyoruz.
- 34) **Girişimci olmanızı tetikleyen ekonomik sebeplerin önem derecelerini belirtiniz?**
- | | Önemsiz
(1) | Önemli
(2) | Çok Önemli
(3) |
|--|------------------|-----------------|---------------------|
| a) Uzun süre işsiz kalmam ve iş bulamamam | () | () | () |
| b) Daha çok para kazanmak ve daha iyi bir yaşama sahip olmak | () | () | () |
| c) İş yaratmak/ istihdam yaratmak | () | () | () |
| d) Ülke ekonomisine katkı sağlamak | () | () | () |
| e) Girişimciliğe yönelik desteklerin artması (teşvik, sübvansiyon vs.) | () | () | () |
| f) Başkalarının göremediği bir ürün/hizmet/üretim tekniği/ pazar/hammadde kaynağını görüp bunları hayata geçirmek için | () | () | () |
| g) İş yaratma ve büyütme ile belirsizlikleri analiz edebildiğim ve riski yönetebildiğim için | () | () | () |

- h) Her durumdan bir fırsat çıkarabildiğim ve ticari potansiyeli () () ()
olan iş fırsatlarını sürekli görebildiğim için
- i) Başkalarını yönlendirebildiğim ve sınırlı kaynakları () () ()
koordine edip etkili bir şekilde kullanabildiğim için

35) <i>Girişimci olmanızı tetikleyen psikolojik sebeplerin önem derecelerini belirtiniz?</i>	Önemsiz (1)	Önemli (2)	Çok Önemli (3)
a) Kendimi gerçekleştirmek ve kanıtlama isteği	()	()	()
b) Başkasına bağlı çalışmayıp kendi kararlarını özgürce alabilme isteği	()	()	()
c) Yeteneklerime uygun, kendi zevk aldığım bir işi yapma isteği	()	()	()
d) Karşılaştığım problemlere kısa sürede çözüm üretebilme Yeteneği	()	()	()
e) Toplumda sosyal statü ve saygınlık kazanma isteği	()	()	()
f) Kişisel sorumluluk ve inisiyatif alabilme isteği ve yeteneği	()	()	()

36) <i>Girişimci olmanızı tetikleyen sosyal sebeplerin önem derecelerini belirtiniz?</i>	Önemsiz (1)	Önemli (2)	Çok Önemli (3)
a) İş deneyimi olan bir aileden geldiğim için	()	()	()
b) Ailem desteklediği ve teşvik ettiği için	()	()	()
c) Arkadaşlarım desteklediği ve teşvik ettiği için	()	()	()
d) Aldığım eğitimin ve öğretmenlerimin etkisiyle	()	()	()
e) Kariyer danışmanlığı şirketlerinin yönlendirmesiyle	()	()	()
f) Medyada yer alan başarılı girişimcilerden etkilenerek	()	()	()
g) Yaşadığım çevrenin sosyo-kültürel yapısı girişimci olmayı gerektirdiği için	()	()	()

37) Kendinizi aşağıdaki girişimci tiplerinden hangisine daha yakın buluyorsunuz?

- ☐ **Yenilikçi Girişimciler:** (Yeni üretim teknikleriyle yeni ürünler üreterek ya da mevcut üretim sistemini iyileştirerek hayatta kalan, başarılı olan girişimciler)
- ☐ **İşsizlikten Kaçan Girişimciler:** (Kendi işinin patronu olmayı isteyip işsiz kalmak istemeyen girişimciler)
- ☐ **Pasif Takipçi Girişimciler:**(Herhangi bir alanda yenilik yaparak başarılı olan firmaların üretim yöntemlerini kullanarak hayatta kalmaya çalışan girişimciler)
- ☐ **Aşırı İyimser Kumarbaz Girişimciler:**(Belirsiz olan geleceğin risklerini göze alarak olumlu işler çıkaracağını, başarılı olacağını düşünen , piyasada herhangi bir fırsatı görerek piyasaya giriş yapan ancak hata yaptığını anladığında da hemen piyasadan çıkış yapan girişimciler)

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler:

Adı ve Soyadı : Melahat KARAGÖZ

Doğum Yeri : Dinar

Doğum Tarihi : 09.01.1984

Medeni Hali : Bekar

Eğitim Durumu:

Lise : 1999 - 2001

Lisans : 2002 – 2006

İş Deneyimi:

1. Süleyman Demirel Üniversitesi Gönen Meslek Yüksekokulu, Sözleşmeli Öğretim Görevlisi (11.02.2008 – 30.06.2008)
2. Süleyman Demirel Üniversitesi Yalvaç Meslek Yüksekokulu, Sözleşmeli Öğretim Görevlisi (31.01.2008 – 30.05.2008)

Bilimsel Yayınlar ve Çalışmalar:

1. KARAGÖZ, Melahat, **KOBİ'lerin Temel Sorunları, Bu Alanda Sağlanan Temel Destekler ve Çözüm Önerileri**, Kent Araştırmaları Merkezi, KAM Yayınları, 1. baskı, Mayıs 2008.