



**T.C.
GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**YÜKSEK
LİSANS
TEZİ**

**GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARI, SORUNLAR VE
ÇÖZÜM ÖNERİLERİ: GİNE ÖRNEĞİ**

ELHADJ BOUBACAR DIALLO

**İŞLETME ANABİLİM DALI
YÖNETİM VE ORGANİZASYON BİLİM DALI**

EKİM 2019



**GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARI, SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:
GİNE ÖRNEĞİ**

Elhadj Boubacar DIALLO

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İŞLETME ANABİLİM DALI
YÖNETİM VE ORGANİZASYON BİLİM DALI**

**GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

EKİM 2019

Elhadj Boubacar DIALLO tarafından hazırlanan “Girişimcilik Politikaları, Sorunlar ve Çözüm Önerileri: Gine Örneği” adlı tez çalışması aşağıdaki jüri tarafından OY BİRLİĞİ/~~OY ÇOKLUĞU~~ ile Gazi Üniversitesi İşletme Anabilim Dalı Yönetim Organizasyon Bilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Danışman : Prof. Dr. Enver AYDOĞAN

İşletme Anabilim Dalı, Ankara Hacı Bayramı Veli Üniversitesi

Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu onaylıyorum



Başkan : Prof. Dr. Belgin AYDINTAN

İşletme Anabilim Dalı, Ankara Hacı Bayramı Veli Üniversitesi

Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu onaylıyorum



Üye : Doç. Dr. Mehmet ALTINÖZ

Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Hacettepe Üniversitesi

Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu onaylıyorum



Tez Savunma Tarihi: 21.10.2019

Jüri tarafından kabul edilen bu tezin Yüksek Lisans Tezi olması için gerekli şartları yerine getirdiğini onaylıyorum.



Prof. Dr. Figen ZAİF

Enstitü Müdürü

ETİK BEYAN

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada; tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi, kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı, bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu, bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.



Elhadj Boubacar Diallo

21 Ekim 2019

GİRİŞİMCİLİK POLİTİKALARI, SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:

GİNE ÖRNEĞİ

(Yüksek Lisans Tezi)

Elhadj Boubacar DIALLO

GAZİ ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

EKİM 2019

ÖZET

Günümüzde girişimcilik, ekonomi ve işletme alanlarında gittikçe daha fazla araştırmacının ilgisini çeken bir tema haline gelmiştir. Girişimcilik, zamanla birçok anlam kazandığı karmaşık bir olgudur. Bu alandaki birçok araştırmacı girişimcilik kavram için bir tanım sunmaya çalışmıştır. Bunların arasında, girişimciliği bir birey ile bir organizasyonu birleştiren bir görüngü olarak tanımlayan Thierry Verstraete'den bahsedebilir. Girişimcilik terimi, bir karakter ve organizasyon etrafında dönerken, girişimci olarak adlandırılan kişinin bireysel hayalleri ile ve iradesiyle ve hareketleri ile başlar. Günümüzde, iş kurma, ekonomik gelişme için anahtar kelime olmuştur. Küreselleşmenin getirdiği zorluklarla karşı karşıya kalan girişimcilik, yenilikçiliği ve rekabetçiliği temin etme aracı haline gelmiştir. Günümüzde, zenginlik ve ekonomik refah kaynağı olarak değerlendirilebilen girişimcilik, toplum ve ekonominin karşı karşıya olduğu hastalıkların çözümlerinden biri olarak kabul edilmektedir. Gine Cumhuriyeti'nde, girişimciliğe ve KOBİ'ye olan ilgi geç kaldı. Ancak 1985 yıllarındaki ilk cumhuriyetin çöküşünün bir sonucu olarak, özel girişimin sonunda serbest bırakılmasıyla sonuçlandı. Devlet, özellikle yatırım açısından ekonomik alandan kademeli olarak çekilmeye ve alanı özel girişime bırakmaya başladı. Devletin ekonomiden geri çekilmesi, eski memurlarının geri dönüşümü bürosu (BARAF) oluşturulması, 90'lı yıllarda yatırım kanunun yayınlanması ve işletmelerin kurulmasını teşvik etmek ve desteklemek için çeşitli araç ve kurumların (BARAF, APIP, Yatırım Bakanlığı...) kurulması ile somutlaştırılmıştır. Hedeflenen sonuçlara henüz ulaşılmamış olmasına rağmen, uygulanan önlemlerin küçük ve orta ölçekli işletmelerin ülke genelinde gelişmesini sağladığı görülmüştür. Bu çalışmanın ilgi alanı, girişimcilik konusunu alt temaları üzerine bir fırça geçirmek ve Gine Cumhuriyeti'nin Girişimcilik alanına bir bakış penceresini sağlamaktadır.

Bilim Kodu : 1147.2.174
 Anahtar : Girişimcilik, girişimcilik politikası, girişimcilik sorunları, Gine'de
 Kelimeler girişimcilik, GZFT analizi.
 Sayfa Adedi : 121
 Tez Danışmanı : Prof. Dr. Enver AYDOĞAN

ENTREPRENEURSHIP POLICIES, PROBLEMS AND SOLUTION PROPOSALS:

CASE OF GUINEA

(M. Sc. Thesis)

Elhadj Boubacar DIALLO

GAZI UNIVERSITY

GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES

October 2019

ABSTRACT

Nowaday, entrepreneurship is a theme that attracts more and more researchers in the fields of economics and management. Entrepreneurship is a complex phenomenon that over time has taken on many meanings. Several authors and researchers in this field have tried to provide a definition for this concept. While the term entrepreneurship revolves around a character and an organization, it begins with the individual will of a person called the entrepreneur. Today, business creation has become the watchword for development. Faced with the challenges of globalization, entrepreneurship has become the means to guarantee innovation and competitiveness. Entrepreneurship is considered as a source of wealth and economic prosperity; the solution to all the ills that society and the economy are facing. In Guinea, the interest for the SME was late, it is only from the years 85, and as a consequence of the collapse of the first republic that the private initiative was finally released. The government began to gradually withdraw from the economic sphere, particularly in terms of investment, leaving the field to private initiative. This was concretized by the creation of the Bureau of Reconversion of the Incis Servant Officials (BARAF), the promulgation of the investment code in the 90s and the establishment of various devices and institutions to encourage and support the creation of enterprises (BARAF, APIP, Ministry of investment ...). Although the results targeted have not yet been reached, it has nevertheless been found that the measures implemented have allowed small and medium-sized enterprises to flourish throughout the country. The interest of this study is to provide a perspective on the Entrepreneurship in the republic of Guinea while passing a brush on the entrepreneurship throughout it sub-themes.

Science Code : 1147.2.174

Key Words : Entrepreneurship, Entrepreneurship policy, Entrepreneurship problems, Entrepreneurship in Guinea, SWOT analysis.

Page Number : 121

Supervisor : Prof. Dr. Enver AYDOĞAN

TEŞEKKÜR

Öğrencisi olduğum, samimi yaklaşımları ve birikimi ile bana yol gösteren, desteğini hiç esirgemeyen değerli danışmanım Prof. Dr. Enver AYDOĞAN'a, desteğini hiç esirgemeyen bütün Gazi ve Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün değerli hocaları, maddi ve manevi olarak desteklerini esirgemeyen aileme ve çalışmalarımda bana yardımcı dokunan değerli arkadaşlarım Yanık Nene ROLAND, Dimitry M'fanka MASİYALA, Gökhan, Meltem POLAT ve Seda YURTSEVEN'e teşekkürlerimi sunmayı bir borç bilirim.



İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖZET	iv
ABSTRACT.....	v
TEŞEKKÜR.....	vi
İÇİNDEKİLER	vii
ÇİZELGELERİN LİSTESİ.....	xiii
ŞEKİLLERİN LİSTESİ.....	xiv
HARİTALARIN LİSTESİ	xv
KISALTMALAR.....	xvi
1. GİRİŞ	1
2. GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK.....	3
2.1. Girişimci Kavramının Gelişimi	3
2.1.1. Klasik Düşünce'de Girişimci	3
2.1.1.1. Cantillon'da girişimci	3
2.1.1.2. Girişimci: bencil birey	4
2.1.1.3. JB Say: “Örgütleyen-eş güdüleyen” girişimci.....	4
2.1.2. Yönetimsel Yaklaşımda Girişimci:	5
2.1.2.1. Girişimci-mühendistir	5
2.1.2.2. Girişimci: otoriter bir insan	5
2.1.2.3. Girişimci-yönetici.....	6
2.1.3. Girişimci: Ekonomik Faaliyetlerin Merkezi Aracısı.....	7
2.1.3.1. Schumpeter’e göre girişimci.....	7
2.1.3.2. Risk ve belirsizlik: Knight.....	7
2.1.3.3. Leibenstein’in verimlilik teorisi (Teori x)	8
2.1.3.4. Girişimci-ihtiyatlık	8

Sayfa

2.1.4. Çağdaş Düşüncede Girişimci	9
2.1.4.1. Drucker’de girişimci.....	9
2.1.4.2. Girişimci: liderlik	9
2.1.4.3. Girişimci ve davranış teorisi.....	10
2.2. Girişimcinin Tanımı	10
2.2.1. Psikolojik Özellikler Okulu	11
2.2.2. Klasik Okul	11
2.2.3. Yönetim Okulu.....	11
2.2.4. Liderlik Okulu.....	11
2.3. Girişimciliğin Temel Kavramları	12
2.3.1. Girişimciliğin Tanımı.....	12
2.3.1.1. Girişimcilik bağlamı.....	13
2.3.1.2. Girişimci (aktör)	13
2.3.2. Bağlamın Açısı Altında Görülen Girişimciler	14
2.4. Girişimcilik Alanına Hâkim Kavramlar	14
2.4.1. İş (ekonomik) Fırsatı Paradigması	14
2.4.2. Bir Organizasyon Kurma Paradigması.....	15
2.4.3 Değer Yaratma Paradigması	15
2.4.4. İnovasyon Paradigması	16
2.5. Girişimcilik Motivasyonları	16
2.5.1. Girişimcilik Faaliyetini Anlamak.....	16
2.5.1.1. Girişimcilerin özellikleri ve ihtiyaçları ile ilgili yaklaşımlar	16
2.5.1.2. Davranış yaklaşımlarında girişimci.....	17
2.5.1.2.1. Örgütsel kurma modeli.....	18
2.5.1.2.2. Girişimcilik niyeti modeli	18
2.5.1.3. Kuruluşu destekleyen ana çevresel boyutlar	21

	Sayfa
2.5.1.3.1. Ekonomik ve demografik boyutlar	22
2.5.2. Motivasyonun Tanımı	23
2.5.2.1. Girişimcilerin temel motivasyonları	23
2.5.2.1.1. Psikolojik motivasyonlar	25
2.5.2.1.2. Sosyolojik ve kültürel motivasyonlar	26
2.5.2.1.3. Ekonomik motivasyonlar	28
2.6. Girişimcilik Durumların Çeşitliliği:	29
2.6.1. Sıfırdan İş Kurmak	29
2.6.2. Kopma Yoluyla Şirket Kurmak	30
2.6.3. Franchising Oluşturma	30
2.6.4. Bağlı Ortak Şirketi	30
2.6.5. Devralma Yoluyla Şirket kurmak	30
2.6.5.1. Leverage by out yolu (LBO)	30
2.6.5.2. İki tür LBO şekli vardır	31
2.7. Girişimcilik Politikası ve KOBİ'ler	32
2.7.1. Girişimcilik Politikaları	32
2.7.1.1. Girişimciler için ilgili politikayı değerlendirecek çerçeve	34
2.7.1.2. Girişimcilik politikasının araçları	35
2.7.2. KOBİ'ler	36
2.7.2.1. KOBİLER'in tarihçesi	36
2.7.2.2. KOBİ tanımları	37
2.7.2.3. Dünyanın farklı ülkelerinden kobi'lerin tanımı	39
2.7.2.4. KOBİ'lerin yasal çerçevesi	42
2.7.2.5. KOBİ'lerin özellikleri	44
2.7.2.6. KOBİ'lerin güçlü yönleri	45
2.7.2.7. KOBİ'lerin zayıf yönleri	46

	Sayfa
2.7.3. Özet	46
3. GİRİŞİMCİNİN ÖZELLİKLERİ VE TİPOLOJİSİ.....	49
3.1. Girişimci Özellikleri.....	49
3.1.1. Öncü Olarak Girişimci	49
3.1.2. Başarma İhtiyacı.....	49
3.1.3. Yenilikçi Girişimci.....	49
3.1.4. Risk Alan.....	50
3.2. Girişimci Tipolojileri.....	51
4. GİRİŞİMCİLİK SÜRECİ.....	57
4.1. Proje Aşamasından Organizasyona Geçiş	58
4.2. İş Başlangıcı	59
4.2.1. Girişimin Ana Faaliyetleri.....	60
4.2.2. Faaliyetin Türüne Göre Faaliyete Geçme	61
4.3. Girişimciliğin Etkisi/Önemi	62
5. GİRİŞİMCİLİK VE ÜLKE KÜLTÜRÜ	65
5.1. Kültür ve Girişimcilik	65
5.2. Ekonomik Faliyeti Katalizör Olarak Girişimci	67
5.3. Kişilik ve Kültürel Değerler Arasındaki Etkileşim Olarak Girişimcilik.....	69
5.4. Girişimciliğin Sonuçları/çıktıları: Ekonomik Büyüme ve İnovasyon.....	71
6. GİNE’DE GİRİŞİMCİLİK: SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ.	75
6.1. Gine Cumhuriyeti Kısa Tanıtımı ve Tarihi	75
6.1.1. Tarihsel ve Makroekonomik Çerçeve	77
6.1.1.1. Sosyalizm sonrası Gine’nin ekonomisine genel bir bakış.....	79
6.2. Gine Cumhuriyeti’nin Girişimcilik Politikaları	80
6.2.1. Sömürgecilik Mirası ve Merkezileştirilmiş ve İdareci Yönetimi.....	80
6.2.1.1. Sömürgeciliğin mirası	80

Sayfa

6.2.1.2. Sosyalizm-Komünizm rejimin mirası veya bağımsızlığın neden olduğu karışıklık.....	81
6.2.1.3. İkinci Cumhuriyet'in yapısal düzenlemeleri	82
6.3. Gine Cumhuriyeti'nde Girişimcilik	84
6.3.1. Gine Cumhuriyeti'nde KOBİ'ler	85
6.3.1.1. KOBİ'ler için kurumsal çerçeve	86
6.3.2. Özel Yatırım Teşvik Ajansı (Agence de Promotion des Investissements Privés APIP).....	88
6.3.3. Gine'de KOBİ'nin Gelişimi	89
6.3.4. Gine Cumhuriyeti Kobi Parkı (NÜFUSU).....	90
6.3.5. 2014'ten Günümüzde Faaliyete Geçen Kobi Sayısında Artış	90
6.3.6. Kurulan Şirketlerin Türleri (Statüleri)	91
6.3.7. Faaliyete Geçen KOBİ'lerin Tanımlandığı Alanlar	91
6.3.8. İstihdam Yaratmasında KOBİ'lerin Rolü ve Katkı.....	93
6.3.9. Girişimcilik ve Cinsiyet	94
6.3.10. Özet	95
6.4. KOBİ'lerin Ekonomiye Olan Katkısı.....	96
6.4.1. Girişimciliğin Ekonomik Büyümeye Olan Katkısı	96
6.4.1.1. Şirket yapısı itibarı ile GSYİH gelişimi	96
6.4.1.2. Katma değer gelişimi (KD)	96
6.4.2. Gine'li Kobi'ler ve Dış Ticaret.....	97
6.4.3. Gine'li KOBİ'ler ve İnovasyon.....	100
6.5. Gine'de Girişimciliğinin Sorunları ve Çözümler Önerileri.....	100
6.5.1. Alanın Güç- Zayıf-Fırsat ve Tehdit (GZFT analizi)	100
6.5.2. GZFT Analizi Sonucu	106
6.5.3. Gine'deki Girişimciliğinin Sorunları	107
6.5.4. Gine'deki Girişimciliğinin Sorunların Çözümler Önerileri	111

Sayfa

7. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME.....	115
KAYNAKLAR	117
ÖZGEÇMİŞ	121



ÇİZELGELERİN LİSTESİ

Çizelge	Sayfa
Çizelge 4.1. Biyolojik canlının hayat aşamalarının girişimcilik alanına yansıtımı	59
Çizelge 6.1. Genel bilgiler	77
Çizelge 6.2. Üç ekonomik faaliyetlerin GSYH'ye katkısı (Milyar GNF)	79
Çizelge 6.3. KOBİ Tanımı	86
Çizelge 6.4. Kurulan şirketlerin yıllara göre dağılımı	90
Çizelge 6.5. Kurulan şirketlerin türlerine göre dağılımı	91
Çizelge 6.6. Faaliyet alanlarına göre şirketlerin dağılımı	92
Çizelge 6.7. Şirketlerin tiplerine göre, faaliyet sektörlerde dağılımı	93
Çizelge 6.8. 01 Ocak 2014 ile 31 Aralık 2016 Sosyal Güvenlik Kurumu'ndaki kaydedilen yeni çalışanların dağılımı	94
Çizelge 6.9. İdari bölge ve yöneticilerinin cinsiyetine göre şirketlerin dağılımı	94
Çizelge 6.10. Faaliyet alanına ve yöneticilerin cinsiyetlerine göre şirket dağılımı	95
Çizelge 6.11. İthalatlar (GTİP SH, CIF değeri, milyar GNF).....	98
Çizelge 6.12. İhracatlar (GTİP HS, FOB değeri, milyar GNF)	99

ŞEKİLLERİN LİSTESİ

Şekil	Sayfa
Şekil 2.1. Shapero'nun girişimsel olayının modeli	19
Şekil 2.2. Planlanan davranış teorisi modeli	21
Şekil 2.3. Farklı yeni işletme türleri.....	32
Şekil 5.1. Kültürel temsil etme modeli	71
Şekil 5.2. Girişimcilik bağlamını kültürel bir bakış açısıyla açıklamak için bileşenler .	73



HARİTALARIN LİSTESİ**Harita****Sayfa**

Harita 6.1. Gine.....	75
-----------------------	----



KISALTMALAR

Bu çalışmada kullanılmış kısaltmalar, açıklamaları ile birlikte aşağıda sunulmuştur.

Kısaltmalar	Açıklamalar
AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
APIP	Agence de Promotion des Investissement Privés
AR-GE	Araştırma Geliştirme
BARAF	Bureau d'assistance a la reconversion des anciens fonctionnaires
CFA	Communauté Financiere de l'Afrique
DB	Dünya Bankası
DPF	Dünya para fonu
EACEA	Audiovisual And Culture Executive Agency
ECOWAS	Economic Community Organization of West African States
EURL	Société Unipersonnel a Responsabilité Limité
FDI	Foreign Direct Investment
GEM	Global Entrepreneurship Monitoring
GNF	Guinée Nouveau Franc
GZFT	Güç yönleri, zayıf yönler, Fırsatlar ve Tehditler
ICSBE	International Council for Small Business and Entrepreneurship
INS	Institut national des statistiques
KOBİ	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme İdaresi Başkanlığı
OCDE	Organisation for Economic Co-operation and Development
SWOT	Strenght,Weakness , Opportunities and threates
TDK	Türk Dil Kurumu
TPB	Planlı Davranış Teorisi
TTK	Türkiye cümhuriyeti ticaret kanunu
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
TÜSİAD	Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and DevelopmenT
UNESCO	United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization

Kısaltmalar**Açıklamalar****USA**

United States of America

WB

World Bank



1. GİRİŞ

İşletmelerin kurulması ve geliştirilmesi, bireylerin ihtiyaçlarını karşılayacak çözümler üretmek, geliştirmek ve uygulamak amacı ile girişimciler, yeni insan ve malzeme kaynaklarını harekete geçirerek bir araya getirenler tarafından gerçekleştirilir.

Girişimci kelimesi, girişimcilik disiplini tanımlayan terimin köküdür. Bu alana olan ilgi, girişimcisi ana karakter olan küçük işletmeye olan yenilenen bakış açısı ile alakalıdır. Girişimciliğin ana aktörü olan Girişimci, farklı alanlardan birçok araştırmacının katkı ve çalışmalarının merkezi olmuştur. Bu farklı katkılar, ekonomik analizlere paralel olarak, girişimcilik politikasını ilgilendiren bu konuyla ilgili yapılan araştırmalarda en yaygın olan psikolojik, sosyolojik ve yönetsel boyutları birleştirmektedir. Bunu ise, araştırmacılar tarafından sıklıkla kabul edildiği üzere, tipolojinin kendisinin girişimciler olduğunun altını çizerek açıklıyoruz.

Bazı çalışmalar, işletme kurucularının kendilerine has belirgin özelliklere sahip olduğunu göstermektedir. Girişimcilik literatürüne ayrılacak olan birinci bölümde, girişimciliğin ana aktörü “girişimci” karakteristiği ve tipolojisi ile ilgili temel teorileri, girişimcilik alanındaki motivasyonun tanımlanması ve bir bireyin bir işe başlamak için nasıl motive olduğunu anlamamızı sağlayan bazı kuramlar ele alınmıştır. İkinci bölümde ise Gine’nin Girişimcilik durumu ile SWOT, girişimcilik alanının SWOT analizi ve sorunlarına çözüm önerileri üzerinde durulmuştur.

2. GİRİŞİMCİ VE GİRİŞİMCİLİK

Girişimci; emek, doğal kaynaklar ve sermayeden sonra dördüncü üretim faktörü olarak akademik yazında uzun yıllardır önemle araştırılan bir kavramdır. Girişimcilik kavramı; girişimcinin kendisi, işlettiği işletme ve içerisinde bulunulan çevrenin (sosyal, ekonomik, kültürel, fiziki vb.) bir bütün olarak birbirleriyle olan ilişkilerini kapsamaktadır.

2.1. Girişimci Kavramının Gelişimi

Girişimcilik olgusunun anlayışı, çeşitli kavramlar tarafından sunulan tanımların basit bir sentezi ile gerçekleştirilemez. Her yazar, kavramı ve bu olguya yaklaşma biçimini farklı bir şekilde açıklar. Bu nedenledir ki girişimcilik kuramının gelişimi ertesinde meydana gelenleri ortaya koymak ilgi çekicidir. Girişimci kavramı zaman ve mekân içinde çok gelişmiştir.

Her biri girişimcinin belirli bir yönüne dayanan girişimci ile ilgili farklı kuramlar bulunmaktadır. En iyi bilinenler ortaya koyulmaya çalışacaktır:

2.1.1. Klasik Düşüncede Girişimci

Klasik iktisatçılar girişimleri ya da girişimciyi bilinen bu şekilde ele almazlar. Analizleri makroekonomiktir. Ekonominin genel hareketini, servetin nasıl üretildiğini ve nasıl aktığını açıklamaya çalışmaktadırlar. Klasik ekonomistlerden önce, fizyokrat F. Quesnay'a göre, girişimci zenginlik yaratmayan ancak dolaşımını yapan verimsiz sınıfın bir parçasıdır¹.

2.1.1.1. Cantillon'da girişimci

Girişimci kavramı ilk olarak Richard Cantillon² tarafından ekonomik düşünceyle tanışmıştır. Cantillon'a göre, ortada kurucusu tarafından işletilen ne satış ne fiyat ne de moda veya iklimsel tehlikeler ve bunların müşterilerin satın alma davranışları üzerindeki sonuçlarını tahmin edemeyen bir firma bulunmaktadır. JB Say ve Schumpeter'den çok önce, Cantillon şirkete ait ilk kuramı ortaya koymuştur: "*şirket bir girişimci tarafından*

¹ Boutilliers, Uzunidis (1995) , l'entrepreneur, une analyse socio économique , Economica, Paris.

² Hernandez E (2001), l'entrepreneuriat, approche théorique, l'Harmattan, Fransa.

yönetilir, temel ve indirgenemez bir belirsizlikle tanımlanabilir"³. Ancak Cantillon, girişimciyi risklerle yüzleşme kabiliyeti ile tanımlar. Yani, “öngörülemezliğin riskini benimseyen üçüncü taraflara yönelik tamamen yükümlü olan” bir girişimci olma seçimine karşı herhangi bir kazanç elde edeceğinin garantisi yoktur.

2.1.1.2. Girişimci: bencil birey

Cantillon'un çalışmasından 50 yıl sonra, Adam Smith'in “ulusların zenginliklerinin doğası ve nedenleri üzerine araştırma” çalışmasıyla gündeme gelmesi, girişimcilik kavramının henüz bulunmadığına dikkat çekmektedir. Onun için işletme yok sadece bencil bireyler ve ticaret yapan bireyleri birbirine bağlayan tek bir pazar bulunmaktadır. İnsan sermayesini sadece kar elde etmek amacıyla kullanır. Sermayesini her zaman, ona en çok para kazandıracak olan faaliyetlerde öncelikli olarak değerlendirir. Girişimcinin bencil olması, kendisinin kamu yararına çalışmak istememesiyle doğrulanmakta, onun yerine kendisi daha fazla güvenceye almayı ve üretimini mümkün olan en yüksek değere ulaşmasını sağlayacak şekilde yönlendirmeyi düşünmektedir.

2.1.1.3. JB Say: “Örgütleyen-eş güdüleyen” girişimci

JB. Say, Cantillon ve Schumpeter ile birlikte, girişimciye ait ekonomi kuramının kurucusudur. Girişimciyi, bilgiyi üreten bilim adamı ile onu sanayiye uygulayan işçi arasındaki aracı olarak tanımlamaktadır. Amacı üretimi arttırmak ve karı maksimize etmektir. Girişimci, “karı ve riski için kendi hesabına bir ürün ortaya çıkarmayı” taahhüt eden çiftçi, üretici veya tüccardır⁴. Girişimcide olması gereken nitelikleri açık olarak tanımlar. Bu niteliklerin hepsi girişimcinin yaptığı işin bir parçasını oluşturmaktadır:

- Girişimci esasen üretimi temsil eder. Çalışması, işçi ve bilim insanınıninki gibi aynı başlık altında üretimle ilgilidir;
- Girişimci muhakeme kapasitesine sahip olmalı, bu da ihtiyaçlarının değerlendirilmesi ve onların karşılanması anlamına gelmektedir;

³ Boutilliers, Uzunidis (1995) , l'entrepreneur, une analyse socio économique , Economica, Paris.

⁴ Tounès A. (2007), L'intention entrepreneuriale, théorie et modèles , éd Sanabil Med SA, Paris, .

JB Say'ın düşüncesinde girişimci, bir yandan risk alırken diğer yandan da liderlik etmesi ve örgütlemesi, girişimcilik faaliyetinin en karakteristik iki özelliğidir. Bir ülkenin refahı, etkin çalışan nüfusuna ve girişimcilerin dinamizmine bağlıdır.

2.1.2. Yönetmel Yaklaşımında Girişimci:

2.1.2.1. Girişimci-mühendistir

Sanayi devrimi, fabrikaların yoğunlaşması ve ölçek ekonomisinin gerçekleştirilmesi için hacimli seri üretimin gerçekleştirilmesine imkân veren iş bölümü ile tanımlandı. Bu dönem, Taylor tarafından kurulan işgücünün, temel duraklara ve uzmanlaşmaya göre bölünmesi kavramı üzerine dayanan bilimsel iş organizasyonunun doğuşuna tanıklık etti.

Bu dönemin girişimcileri Mühendislerdi ve birçoğu büyük teknik okullarda eğitim almışlardı; idare, ticaret, finans ya da muhasebe dersleri almadılar. Temel olarak matematiğe dayalı tamamen teknik bir altyapıya sahiplerdi. Bu nedenlerden dolayı Fayol iş uygulamalarının idari yetkinliği oluşturmada yeterli olmadığı görüşünden hareketle okul müfredatlarına işletme yönetimi dersleri getirmeyi önermiştir. Girişimcilerin eğitimi, başarılarında çok önemli bir rol oynamaktadır.

Girişimciler, Taylor⁵'da olduğu gibi rasyonellik ve tamamen üretken bir verimlilik arayışı veya Fayol'daki gibi idari bir verimlilik arayışı içindeydiler.

2.1.2.2. Girişimci: otoriter bir insan

Fayol'a göre otorite, emretme hakkı olan ve uyulması gereken güçtür. Organizasyonu yöneten, performans için çalışanların memnuniyetine öncelik veren yönetici kavramı, tali bir özelliktir.

Fayol'un tanımladığı gibi otorite kavramı, o zamanın zihniyetini, bir başka deyişle, otoritenin tartışmasız karakteri, tam merkezileştirilmiş bir gücün varlığı temsil eder, çalışanların tam katılımını desteklemez.

⁵ Fayol'un tespit ettiği, yönetimin beş ana faktörü Öngörme-Organize etme-yönelme-eşgüdüleme- kontrol etmedir.

2.1.2.3. Girişimci-yönetici

Girişimci; emek, doğal kaynaklar ve sermayeden sonra dördüncü üretim faktörü olarak akademik yazında uzun yıllardır önemle araştırılan bir kavramdır. Yönetici, ise şirketin kendisine belirlediği amaçları gerçekleştirmek için insanın faaliyetlerinden yararlanan ve onu etkisi altına alan kimsedir.

Yeni sanayi örgütlenmesi, tek bir bireyin mülkü olan sorumluluk ve yönetim fonksiyonunun devredilmesine ve yeniden yapılandırılmasına izin verdi. “*Bu form, yüksek otoritenin birkaç ortak arasında veya hatta çok sayıda hissedar arasında paylaştırılmak suretiyle desteklenmesidir*”⁶. Sanayileşmenin yükselişi, işin karmaşıklığı hissedar yöneticileri değil profesyonel yöneticileri ortaya çıkarmıştır. Yönetsel boyutun ortaya çıkması, girişimciyi tanımlama sorununu doğurur, işletmedeki karar alma yetkisinin kullanılması ile mülkün sahipliği arasındaki ayrışmaya dayanmaktadır.

Bu bağlamda, Berle ve Means'ın idari işletme teorisine atıfta bulunmadan ilerlememiz mümkün değildir. 1932 yılında özel mülkiyete adanmış kitapları ile Adolf Berle ve Gardiner Means, çoklu ortak şirklerin gelişimi, yönetim fonksiyonu ile Hissedar özelliği ayırımına neden oldu. Bu şekilde, karar alma yetkisi, şirket ortaklarından, şirket yönetiminden sorumlu yöneticilere geçmektedir. Aynı akış üzerinde Bay Jensen ve W. Meckling⁷, tarafından kurulan vekâlet kuramı karşımıza çıkmaktadır. Bu kuram ticari bir sözleşme olarak kabul edilir. Sermayenin sahibi ile işletmenin yöneticisi arasındaki temsilcilik ilişkisi⁸ ortaya çıkmaktadır.

Liderler stratejiyi belirler ve bunu şirket sahiplerine onaylatırlar. Belirlenen hedeflere ulaşmak için yönetici, gereken sermaye ve emek kaynaklarını belirler ve arar. Hedeflere ulaşılmasını sağlayacak yolları seçer ve gereken faaliyetleri düzenler.

İşletme sahiplerinin gelir talep etme ve değer arama hakları (hisse payları / hisse payı) vardır.

⁶ Tounès A.(2007), L'intention entrepreneuriale, théorie et modèles , Sanabil Med SA, Paris.

⁷ Tounès A.(2007), L'intention entrepreneuriale, théorie et modèles , Sanabil Med SA, Paris.

⁸ Bir şirketin sahibi ile çalışanı arasındaki yetkilendirme ve sorumlulaştırma sözleşmesidir.

2.1.3. Girişimci: Ekonomik Faaliyetlerin Merkezi Aracısı

J. Schumpeter, F. Knight, Kirzier ve diğerleri gibi birçok araştırmacılar, girişimcinin ekonomik faaliyetteki kilit bir figür olarak rolünü pekiştiren yeni bir yola girdiler.

2.1.3.1. Schumpeter'e göre girişimci

Schumpeter sayesinde girişimci ve girişimcilik konseptleri yeniden gündeme geldi. Girişimcilik alanının babası olarak kabul edilen Schumpeter, girişimcinin ekonomik faaliyetin ana figürü olduğu tespitinde bulunmaktadır.

Girişimci, tam teşekküllü bir ekonomi ajanıdır, işlevi, yeni üretim faktörü kombinasyonlarını yenilemek ve yerine getirmektir. Ona göre, girişimci teknolojik ilerlemenin motorudur.

*"Girişimci, bir fikri başarılı bir inovasyona dönüştürmek isteyen ve dönüştürebilen kişidir"*⁹, J. Schumpeter'e göre, yalnızca inovasyon yapabilen kişiler "girişimci" adını hak etmektedir; hayal gücü ve bu yönde inisiyatif ve arzuya sahiptirler. Bilimsel keşif ve icatlar dünyası ile yeniliklerin ekonomik dünyası arasındaki geçişi sağlamaktadırlar.

J. Schumpeter, girişimciyi kapitalizmin gelişmesinde dinamik bir rol oynayan ve devrim yapan biri olarak görmektedir. Ona göre bir girişimci reformcu rolünü veya bir buluşu kullanarak ya da daha genel olarak benzeri görülmemiş bir teknolojik imkân ile üretim rutinini devrimden geçiren biri olarak görmektedir.

Girişimci kendi enerjisi kendinde saklı ve pazardaki şirketlere göre farklı bir şey üretmek ve satmak için parasını riske atar.

2.1.3.2. Risk ve belirsizlik: Knight

Knight ¹⁰, girişimcinin büyük belirsizlik bağlamında kararlar aldığı için, girişimcilik fonksiyonunu ile risk almayı risk ilişkilendirir. Bu, bir girişimcinin geçmiş deneyimlerden, gelecekteki olasılık olayları öngöremeyeceği anlamına gelir. Dolayısıyla herhangi alacağı

⁹ Hernandez M. (2001), l'entrepreneuriat, approche théorique , l'Harmattan, Fransa.

¹⁰ Capron H.(2009), Entrepreneuriat et création d'entreprises : Facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise , de Boeck, Bruxelles,

kararları sonuçlarını yönlendiremez. Hep risklere karşı karşıya oluğunu bilerek işini yürütmektedir.

KNIGHT'a göre ise girişimciler, en üst düzeyde tahmin yapmaya çalışan, üretim kararlarına ve kendi yargılarına güvenen bireylerdir.

2.1.3.3. Leibenstein'in verimlilik teorisi (Teori x)

Leibenstein'e ¹¹ göre, aynı üretim faktörlerini kullanan iki özdeş firma, aynı sonuçları elde etmeyebilir. Rutini, yenilikten ayırmaya çalışan bu yazar işletme faaliyetini iki yönü ayırt eder: rutin, özel olarak yönetime ilgili ve girişimcinin gerçek işlevi olarak adlandırılacak yenilikçilik.

Verimlilik teorisi, X firması içindeki kaynakların kullanımındaki uygunsuzluk derecesine bakar. Kaynaklar uygun şekilde kullanılmadığı veya boşa harcandığı için firmanın üretim potansiyelini ne ölçüde gerçekleştiremediğini gösterir. Leibenstein, girişimcilik işlevinin Verimsizlik X'e yaratıcı bir cevap olarak görmekte, girişimcinin, büyümenin motoru olduğunu vurgular.

2.1.3.4. Girişimci-ihtiyatlık

Kirzner ¹² için girişimci, ortaya çıkabilecek fırsatları tespit etmek ve kullanmak için ihtiyatlı olmalıdır. Girişimci kendisini bilgiden yararlanan bir ekonomik aktör olarak sunar.

Bu girişimcinin uyanıklığı, "*girişimcilerin kendiliğinden bilgi edinme özel bir tür yeteneğidir. Bu yetenek, pazarın sunduğu fırsatları tespit etmede kendini gösterir*" ¹³.

Bu kalite sayesinde, girişimci üretim faktörlerini nasıl bir araya getirebileceğini ve insanları ihtiyaç duydukları bilgilerle nasıl buluşturabileceğini bilir.

¹¹ Tounes.A.(2005), L'entrepreneur, l'odyssée d'un concept. Université de Rouen, Fransa

¹² Tounes. A.(2003), L'intention entrepreneurial, thèse de doctorat en Sciences de gestion,.

¹³ Boutillier. S., Uzunidis. D. (1995), l'entrepreneur, une analyse socio économique, Economica, Paris.

2.1.4. Çağdaş Düşünce de Girişimci

Çağdaş araştırmacılar, girişimciyi ekonomik bir ajan olarak doğru bir şekilde tanımlamakta büyük zorluk çekiyorlar. Ekonominin performansındaki özel katkısını incelemek için girişimcinin davranışını ve özelliklerini incelerler.

2.1.4.1. Drucker'de girişimci

Schumpeter gibi, Drucker'a (1980) göre, girişimci yenilikçidir. Ona göre, 1970'lere kadar şirketler tarafından uygulanan yönetim ilkeleri, Özellikle manuel yönetim, ademi merkeziyetçilik, uzun vadeli PLANLAMA gibi bilimsel yönetim yetersiz kalmıştır; çünkü birçok kurum uzmanlaşmanın sınırlı olduğunu ve yeni ihtiyaçların ortaya çıktığını tespit etmiştir... inovasyon ihtiyacı, toplumsal değişim, çalışmayı etkin bir şekilde organize etme ihtiyacı...

Drucker'a göre, yönetim tarzıyla ilgili olarak bile inovasyon yapılabilir, *"Yönetimin kendisi bir yeniliktir: ilk kez bir kuruluş içinde çok farklı niteliklere ve disipline sahip kişilerin üretken bir şekilde çalışmasını sağlayan bu faydalı bilgiyi yönetmek, bu yüzyılın bir inovasyonudur"*.¹⁴ Drucker inovasyon konusunda ısrarlı yaklaşmakta ve onu girişimcilik fonksiyonunda önemli bir unsur olarak görmektedir.

2.1.4.2. Girişimci: liderlik

Girişimci, ekonomik dinamiklerin arkasındaki itici güç olan bir liderdir. Hem rasyonel unsurlara hem deneyimlere hem de iç görüleri dayanan bir gelecek vizyonuna sahiptir.

1980'lerden itibaren ve Lewin'in¹⁵ çalışmasını takip eden W. Bennis, örgütlerde liderlik üzerine birçok araştırma yürütmüştür ve ana çıktıları ise aşağıdaki gibi olmuştur:

- Lider vizyone sahiptir, yani mevcut kısıtlamaları ve fırsatları dikkate alarak kendini geleceğe yansıtabilir
- Kuruluşun değerlerini paylaşmak için ve ulaşması gereken hedefleri bildirmek için insanlarla iletişim kurabilir;

¹⁴ Drucker. P.(1985), Les entrepreneurs , édition Lattés, .

¹⁵ Balland S. Bouvier A. (2011), Management des entreprises , édition DUNOD, Fransa.

- Güvenli ve güvенеbilir biri
- Kendini yönetme yeteneği olan, güç ve zayıf yönlerini bilen biridir.
- Onun kişiliği, zorlukları aşma, çelişkileri yönetme ve ayrıca risk almaya yöneliktir.

2.1.4.3. Girişimci ve davranış teorisi

Girişimcinin başarısı, sadece kişisel nitelikleri ile ilgili değildir. Ancak, kendisini doğuran aileyi ve kültürünü belirleyen toplumdan özellikleri içinde barındırır.

Bireysel inisiyatif, olumlu bir sosyal, kültürel, ekonomik ve politik bağlam olmadan hiçbir şey olamaz.

McClelland (1960), bireylerin (girişimcilerin) eylemleri ve çevreleri (değerler, inançlar ve motivasyonlar) arasındaki bağlantılara ilgi duyan ilk kişilerden biridir. Analizinin temeli, ekonomik kalkınmanın kaynaklarını tatmin etme ihtiyacına dönüştüren girişimci ruhla açıklanabilmesidir. Böylelikle bireyleri karakterize eden çevresel değişkenler gerçek analiz nesneleri haline gelmiştir.

2.2. Girişimcinin Tanımı

Girişimci, girişimciliğın özünü veya kalbini temsil eder. Ortaya çıkan fırsatlara göre yenilikler yapar, aynı zamanda çıkarlarını peşindeyken üretecek ve pazarlayacak kaynakları da organize eder.

Girişimci, kurduğu şirketi yöneten, belirli özelliklere sahip, yeni yöntemler uygulayan kişidir.

Ekonomik anlamda girişimci, kaynakları, işçiliği, hammaddeleri ve diğer varlıkları bir öncekinden daha fazla değer yaratmak için bir araya getiren ya da değişiklikler, yenilikler ve yeni bir düzen getiren kişidir. Girişimcilikle ilgili olarak, ana düşünce okullarını özetlemek için, bu alanda çalışmış olan Cunningham ve Lischeron'un (1991) çalışmalarını temel olarak aldık.

2.2.1. Psikolojik Özellikler Okulu

Girişimcilerin kişisel faktörlerini ve benzersiz değerlerini vurgular. A. Fayolle¹⁶, girişimcinin girişimcilik sürecinde kendisini yönlendiren benzersiz psikolojik özelliklere (değerler, tutumlar, ihtiyaçlar) sahip olduğunu belirterek bu düşünce okulunu özetlemektedir. Bunların arasında esas olarak dürüstlük, görev duygusu, sorumluluk ve etik değerleriyle birlikte gerçekleştirme, bağımsızlık, iç kontrol, risk alma ihtiyacına dikkat çekiyoruz. T. Verstraete ise hayal gücü, kendine güven, coşku, liderlik tadı ve problem çözme yetisini de bunlara ekler.

2.2.2. Klasik Okul

Özellikle yeni bir organizasyon oluşturulması, yenilikçilik ve uygun fırsatların belirlenmesi ile ilgilenmektedir. Girişimcinin temel işlevinin inovasyon ve yeni üretim yöntemleri kombinasyonlarının getirilmesi olduğunu belirtir.

2.2.3. Yönetim Okulu

Organizatör-girişimciler ekonomik zenginlik süreci yaratırlar. Bunlar riski organize eden, yöneten ve üstlenen insanlardır. Bruyat (1994), girişimcinin fırsatları gören ve bu fırsatlardan yararlanmak için bunları işleyecek bir organizasyon yaratan biri olduğunu söylemektedir.

2.2.4. Liderlik Okulu

Girişimci, ekipleri nasıl canlandıracağını bilen ve hedeflere ve amaçlara ulaşmada insanları yönlendiren bir liderdir. Tarzını insanların ihtiyaçlarına uyarlama yeteneği vardır. Girişimci, insanların motivasyonunda, yönlendirilmesinde ve davranışlarında rol oynamaktadır.

Araştırmanın sonuçları, girişimcinin, sezgisel olarak üstlenebilecek yetenekli olmasına rağmen, benzersiz psikolojik özelliklere sahip bir birey olarak görüldüğünü göstermektedir. Diğerlerine daha çok yenilik yapabilen, organize edebilen ve hareket edebilen ve liderlik kapasitesine sahip bir yönetici gibi görünmektedir.

¹⁶ Tounes.A.(2005), L'entrepreneur, l'odyssée d'un concept. Université de Rouen, Fransa

Başkalarına göre ise, mevcut ve yeni ortaya çıkmakta olan şirketlerle ilgili farklı durumlarda ve bağlamlarda gelişebilecek bir risk alıcı, fırsat detektörü olarak görünmektedir.

2.3. Girişimciliğin Temel Kavramları

Girişimci; emek, doğal kaynaklar ve sermayeden sonra dördüncü üretim faktörü olarak akademik yazında uzun yıllardır önemle araştırılan bir kavramdır. Girişimcilik kavramı; girişimcinin kendisi, işlettiği işletme ve içerisinde bulunulan çevrenin (sosyal, ekonomik, kültürel, fiziki vb.) bir bütün olarak birbirleriyle olan ilişkilerini kapsamaktadır.

2.3.1. Girişimciliğin Tanımı

Girişimcilik kavramı ile ilgili edebiyat, çok çeşitli tanımlar sunar. Verstraete (2000) 'e göre *“Girişimcilik, basit bir tanımlamaya, modelleme gerektiren anlaşılabilirliğine indirgenemeyecek bir olgudur”*¹⁷.

Aynı araştırmacı, girişimciliği *“etkinlik için katılan bir veya daha fazla kişi tarafından yönlendirilen bir organizasyonun yaratılmasına yol açan bir olgu”*¹⁸ olarak tanımlamıştır. Girişimciliği, hedeflerine ulaşmak için hareket eden girişimcinin kurduğu özel bir organizasyonun parçası olabilecek karmaşık bir fenomen olarak görmektedir. Bu girişimcilik terimi, girişimci kelimesini içerir; bu nedenle girişimcilik yaklaşımı birey tarafından teşvik edilir. JULIEN ve MARCHESNAY¹⁹ a göre, girişimcilik (entrepreneuriat) kelimesi Quebec’te Fransız dili konseyi tarafından İngilizce’de *“entrepreneurship”* teriminin yerine seçildi. Bu, *“girişimci olma durumu (vasfı) anlamına gelir. Bu durum, birkaç veya daha az tamamlayıcı faktörden, girişimcilikten, bir şirketin kurulmasından ve girişimci olarak bir işletme kurma veya yönetme eyleminden kaynaklanır.”*

Girişimcilik, büyüme ve yenilik için güçlü bir kaldıraç olan *“yeni üretken kombinasyonlar”* aracılığıyla değer yaratma sürecidir.

¹⁷ Verstraete T.(2000), Histoire d’entreprendre : les réalités de l’entrepreneuriat, EMS, 2000.

¹⁸ Verstraete T. Fayolle A.(2005) , Paradigmes et entrepreneuriat, vol 4, n° 1, Revue de l’entrepreneuriat,.

¹⁹ Julien P., Marchesnay M.(1996), L’entrepreneuriat , Economica, Paris, 1996.

Buna ek olarak, girişimcilik aynı zamanda birey için bir değişimin dinamiğidir. Şirketini kurmak için yatırım yaparak, bilgi birikimini, tutumu, değerleri, sosyal statüyü vb. değiştirmesi muhtemeldir²⁰. Girişimcilik fenomenini anlamak için, girişimciliğin üç ana unsur ile karakterize edilen bir araştırma alanı olduğunu söyleyen Danjou²¹ tarafından sunulan sentez dikkate alınmalıdır: *aktör, eylem ve girişimcilik bağlamı*.

2.3.1.1. Girişimcilik bağlamı

Girişimcilik bağlamı çalışması, girişimcilik faaliyeti ile sosyo-ekonomik çevresi arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır: *Hangi ekonomik, kültürel ve sosyal bağlam girişimciliği desteklemektedir?*

2.3.1.2. Girişimci (aktör)

Girişimci, girişimcilik sürecinin aktörüdür; bazı araştırmacılar, etkinliğin başlatıcısı olduğu için girişimcinin özelliklerini ilk etapta incelemektedir (girişim eylemi). Araştırmacılara göre, girişimcilik alanını anlamak girişimci olan aktörünün bilgilerini, psikolojik, kişisel ve demografik özelliklerini incelemeyi gerektirir; “ *belirli bir amaç için belirli biçimde, belirli araç ve imkanlar toplama girişiminde bulunan bir kişidir* ”²².

2.3.1.3. Eylem (girişimcilik faaliyeti)

Girişimci ne yapar? Cevabı olması gereken temel bir soru. Gartner²³'e göre, “*girişimcilik üzerine yapması gereken araştırma, girişimcinin ne olduğuna değil, ne yaptığına odaklanmalıdır*” Bir aktör olarak kabul edilen girişimci, aşağıda belirtilenler gibi belirli eylemleri gerçekleştirir: yeni bir faaliyet oluşturulması, fırsatların tespiti, hedeflerinin gerçekleştirilmesi için daha iyi bir şekilde çalışılmasını sağlayan bir stratejinin oluşturulması. Burada, kuruluşların oluşturulması için yürütülen görev ve faaliyetlerle ilgilenilmektedir: *Kuruluşlar nasıl hayata geçirilir? Girişimciler onları kurmak için ne yaparlar, rolleri nedir?*

²⁰ Bruyat C.(2001), créer ou ne pas créer: une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise, Revue de l'entrepreneuriat, vol 1, N°1, .

²¹ Danjou I.(2002) , L'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité , Revue Française de gestion, n°138, Fransa..

²² Hernandez (2001), l'entrepreneuriat, approche théorique , l'Harmattan, France,

²³ Danjou I.(2002), de l'entrepreneuriat au model entrepreneurial, Revues françaises de gestion, Fransa.

2.3.2. Bağlamin Açısı Altında Görülen Girişimciler

Bakış açısı, girişimciliğin büyümesinde itici rol oynayan bir işlevdir.

Girişimcilik sosyo-kültürel faktörlerin yarattığı bir olaydır. Girişimcilik "*şekil olarak değerlendirilince*", Belirli motivasyonları ve kişilik özellikleri olan bireyin davranışı olarak anlaşılmaktadır. Girişimci "*şekil olarak değerlendirilince de*" bir dizi eylemde ortaya çıkan bir davranış olarak anlaşılmaktadır.

2.4. Girişimcilik Alanına Hâkim Kavramlar

Alain Fayolle ve Vestraete ²⁴ Girişimcilik alanında araştırma çalışmaları mümkün kılan dört paradigmayı ortaya koymuştur: bir ekonomik fırsat (fırsat), şirket kurma, değer yaratma ve inovasyon paradigmaları.

2.4.1. İş (ekonomik) Fırsatı Paradigması

Girişimciliğin fırsatların keşfedilmesi, değerlendirilmesi ve kullanılması süreci olduğu fikrine dayanmaktadır.

Bu paradigmanın inşası, büyük ölçüde Kirzner (1973) 'in çalışmalarından esinlenmiştir. Kirzner piyasadaki fırsat keşiflerinin önemini vurgulamaktadır. Tüm bu çalışmalar ortak olarak girişimcinin fırsat ve kar arayan bir aktör olarak vurgulanmasını sağlamıştır.

Venkataraman (2000) 'e göre fırsat tespiti-değerlendirme ve işletme süreci birbirleri ile (keşifçiler, değerlendiriciler ve işletenler) ilişkilendirilir. Bu bakış açısı, zorunlu olarak yeni bir organizasyonun ortaya çıkmasıyla bağlantılı olmadan yeni bir ekonomik faaliyetin ortaya çıkmasına odaklanmaktadır. Yeni var olan fikirlerin bir kombinasyonunu sunduğundan veya önceden var olan fikirlerle birleştirdiği yeni bir fikir yarattığı için yeni bir aktivite olarak kabul edilebilir. Fırsatların doğada var olduğunu ve onları yakalayıp işletmek ve ekonomik gerçeklere dönüştürmek için onları tanıma yeteneğine sahip olmak gerektiğini yeterli bulmaktadırlar. Alain Fayolle için ise girişimcilik fırsatı, faaliyetin kurulması sürecinin merkezinde inşa edilmiştir, bu süreçten keşfedilmesi gereken bir çıkış noktası değildir.

²⁴ Verstraete T., Fayolle A.(2005), Paradigmes et entrepreneuriat , Revue de l'entrepreneuriat, vol 4, Fransa..

2.4.2. Bir Organizasyon Kurma Paradigması

Gartner'ın²⁵ anlayışı, girişimciliğin yeni bir organizasyon kurma olgusu olduğu fikrine dayanmaktadır. Öncelikle “organizasyonel ortaya çıkma” kavramına odaklanır. Bir şirket kurma olgusunu diğer örgütsel olgulardan ayırmaktadır. Kurma eylemini, girişimcilere bir iş kurarak hayallerini eyleme geçirme imkânı verdikleri Collins ve Moore'dan (1964) yaptığı bir alıntı ile gösterdi. Bu bakış açısında girişimcilik, girişimciliği çalışmak yeni organizasyonların doğuşunu araştırmak, yani kurucunun bir projedeki fırsatı gerçeğe dönüştürmek için kaynakları harekete geçirdiği ve birleştirdiği faaliyetler anlamına gelmektedir.

Vestraete (1999) için girişimcilik, bir girişimciden ilham alan karmaşık bir sistem ve özel bir organizasyon türü olarak görülmektedir. Bu girişimci, bu organizasyon vizyonunu yapı içinde somutlaştırmak için hareket eder. Bu nedenle, bireyin yeni bir tüzel kişilik kurmasını sağlayan faaliyetleri incelemesi esastır.

2.4.3 Değer Yaratma Paradigması

Değer yaratmak, girişimciliğin merkezinde bir tema olarak belirlenmiştir. Gartner'ın (1993) çalışmalarından ilham alan Bruyat'a göre girişimcilik alanında çalışılan nesne, Girişimci (kişi) ile değer yaratma arasındaki ilişkidir. Girişimci, girişimcilik sonucun ortaya çıkması için gerekli bir koşuldur ve aynı şekilde sonuç, girişimcinin var olması için de gerekli bir durumdur.

Başka bir deyişle, bir projenin elde ettiği değer, ancak değer yaratılmamışken, girişimci olarak nitelenmemesi gereken bireyin müdahalesi ile yaratılacaktır. Bu oran şöyle tanımlanabilir: *"Girişimci değer yaratma için gerekli bir şarttır, üretim yöntemlerini ve büyüklüğünü belirler... Asıl aktördür. Değer yaratma sağlayıcıdır"*²⁶.

²⁵ Hernandez (2001), l'entrepreneuriat, approche théorique , l'Harmattan, France

²⁶ Bruyat C.(1993), Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation , Thèse de doctorat, Université Pierre Mendès de grenoble, Fransa.

2.4.4. İnovasyon Paradigması

İktisat teorileri ancak son zamanlarda, İnovasyon konseptine ilgilendi. Konsept üzerinde çalışan ilk kişilerden biri olan Joseph Schumpeter'egöre, yenilikçi firmaların rekabet koşullarında bir kesinti yarattığını çünkü inovasyonun yenilikçi firmalara rekabet avantajı sağladığını savunulmaktadır.

"Avusturya ekonomisti Joseph Schumpeter inovasyonu karakterize eden '*yaratıcı yıkım sürecinin gücü*''nden bahsettiğinden bu yana girişimcilik ve yenilik bir araya geldi.

P. André Julien ve Michel Marchesnay, girişimcilik motorunun inovasyon olduğunu belirtti. İnovasyon Girişimciliğin temelidir. İnovasyon, bildiğimizden farklı bir iş kurmak, bir ürün icat etmek veya dönüştürmek, üretmek, dağıtmak veya satmak için yeni bir yöntem önermek suretiyle farklı bir işletme kurmaktır. Bu nedenle inovasyon işlevi önemlidir ve girişimciyi bir ekonomik kalkınma vektörü yapar. Girişimciler, inovasyon kaynaklarını, değişimleri ve girişimcilik fırsatlar hakkındaki alakalı bilgileri araştırmalıdır. En iyi başarı şansı ile yenilikleri hayata geçirmeyi mümkün kılan prensipleri bilmeli ve ustalaşmalıdırlar.

2.5. Girişimcilik Motivasyonları

2.5.1. Girişimcilik Faaliyetini Anlamak

Girişimcilik ruhunun nedenlerini açıklamak için çeşitli teoriler geliştirilmiştir, bu bölümde daha belirgin görünen teorileri sunmaya çalışırız: girişimcilerin özelliklerinin ve ihtiyaçlarının araştırılmasına dayanan yaklaşım ve daha operasyonel araştırmaya imkân veren davranış teorileri.

2.5.1.1. Girişimcilerin özellikleri ve ihtiyaçları ile ilgili yaklaşımlar

Kişilik özelliği yaklaşımı, belirli psikolojik özelliklerin girişimcileri girişimcilik faaliyetlerine yönelttiği ve bu özellikler, girişimciler ile girişimci olamayanlar arasında fark yarattığı varsayımına dayanmaktadır (Hernandez, 2001).

Girişimcilik eyleminde ana aktör olarak tanınan girişimcinin motivasyonlarını, psikolojik özelliklerini, kişilik özelliklerini, sosyal-demografik özelliklerini vb. keşfetmesi gereken girişimciliğin temel hususlarıdır.

Aslında, bu yaklaşımlarda yapılan bazı çalışmalar, girişimcilik özelliklerinin tam bir listesini çıkarmada başarısız oldu. Başka bir deyişle, bazı araştırmacılar girişimcileri kişilik özelliklerine göre sınıflandırmakta zorluklarla karşılaştılar. Dahası, Gartner ²⁷, bir popülasyon içinde girişimcileri ayırt etmeyi mümkün kılan özelliklerin tanımlanmasının imkânsız olduğunu savunmuştur.

Özellik yaklaşımının sınırları, bireylerin girişimci bir yaklaşıma girdiklerinde karşılamak istedikleri ihtiyaçları araştırmaya neden olmuştur.

Girişimcinin psiko-sosyolojik kuramları temellerini Mc Clelland'ın yerine getirme ihtiyacından almaktadırlar. Bu araştırmacı için, bireyleri ekonomik fırsatlardan yararlanmaya iten insani değerler ve motivasyonlar gibi içsel faktörler ve diğer dışsal faktörlerdir.

Mc Clelland'ın başarıma ihtiyacı ilk motivasyon olarak görünmekte ve prestij, sosyal tanınma veya para için değil, kişisel yerine getirme ihtiyacına cevap vermek için daha iyisini yapmak arzusu tarafından tanımlanmaktadır.

2.5.1.2. Davranış yaklaşımlarında girişimci

Bu yaklaşıma göre, girişimcilik üç faktörden kaynaklanmaktadır. Davranış yaklaşımı, bir organizasyonun kurulmasını, çoklu etkilerin sonucu olan bağlamsal bir olay olarak görür. Girişimci, yeni bir tüzel kişilik kurmanın karmaşık bir sürecinin bir parçasıdır. Organizasyon, ilk analiz düzeyi olarak algılanır ve örgütün ortaya çıkması için gerçekleştirilecek faaliyetler açısından birey incelenir (Hernandez, 2008). Aşağıda modeller inceleme konusu yapılacaktır.

²⁷ Hernandez. E.(2001), l'entrepreneuriat, approche théorique , l'Harmattan, Fransa.

2.5.1.2.1. Örgütsel kurma modeli

Bu modele göre, girişimcilik eylemine yol açan üç faktör vardır:

Girişimcilik eğilimi

Bazı bireyler, bir iş kurma ihtimalini daha da arttıran, psikolojik ve profesyonel geçmiş özelliklerin bir kombinasyonuna sahiptir.

Girişimcilik niyeti

Bazı bireyler, zamanla girişimciliğe girme ihtimallerini artıran bazı olaylar karşılamaktadırlar.

Bilgi yapılandırması

Girişimcilik, ilgili bilgilerin çevrede aranması ve bulunmasından oluşur.

Bu modele göre, girişimciliğe girme kararı çevre tarafından açıklanabilir. Eğer çevre girişimciye uygunsa (gerekli kaynakları, eğitim, piyasa uygunluğu...), projesini başlatmaya karar verecektir.

2.5.1.2.2. Girişimcilik niyeti modeli

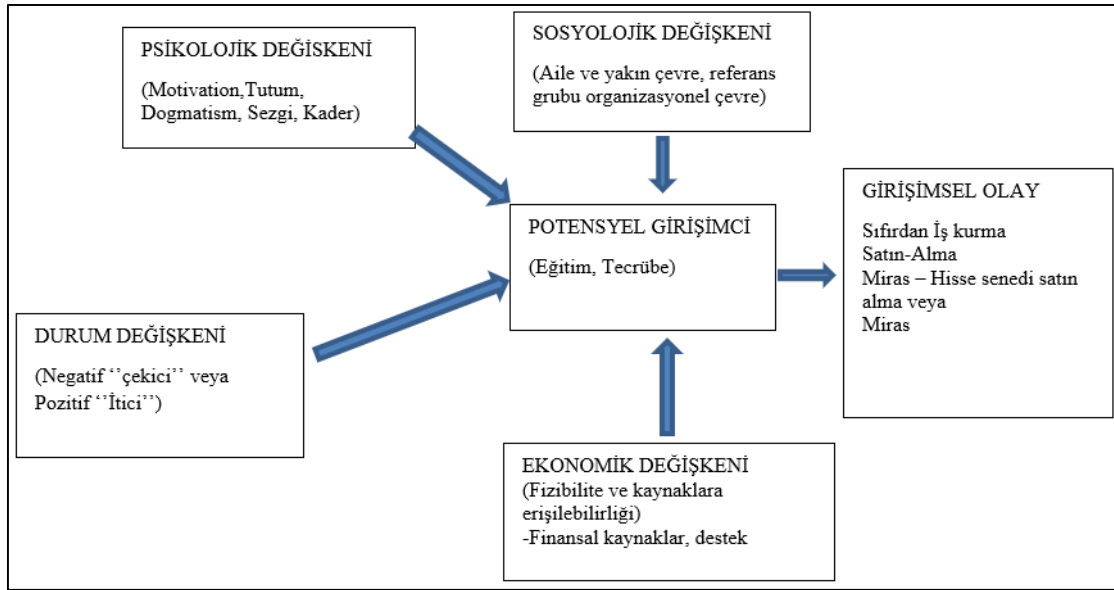
Niyet modeli, bireyleri bir işe başlamayı planlamaya yatkın kılan kişisel ve bağlamsal faktörlerin bir kombinasyonunu kapsar. “Bir iş kurma niyetinin üç unsura bağlı olması beklenir: iş kurmanın algılanan çekiciliği; sosyal ortamda algılanan desteğin derecesi, bireyin girişimcilik sürecini gerçekleştirme kabiliyeti”²⁸.

Girişimcilik niyeti aşağıdaki iki model tarafından ortaya konmaktadır:

²⁸ Boissin J-P., Chollet B, Emin S., Le faible attrait des étudiants pour l’entrepreneuriat : éléments d’analyse pour l’action », 14 eme conference sur la gestion strategique , region de Loire-Angers , Fransa

Girişimsel olayının modeli

Shapero'nun çalışmaları, 1975 yılına dayanan ve bu alanla ilgilenen araştırmacılar arasında büyük bir başarı kazanan genel bir iş yaratma modeline dayanmaktadır. Bu yazara göre, bir şirketin kurulması çok boyutlu bir olgudur²⁴. Bu olguyu analiz etmesi için öncelikle girişimcinin psikolojik özelliklerini ve belirli sayıda bağlamsal faktörleri dikkate almak gerekir.



Kaynak: Tounes. A.(2003), L'intention entrepreneurial, thèse de doctorat en Sciences de gestion, Fransa

Şekil 2.1. Shapero'nun girişimsel olayının modeli

Bu model dört değişkene dayanmaktadır:

- Harekete geçme isteği, (psikolojik değişken): Shapero, girişimcilerin bağımsız olmak ve kendi çevrelerini kontrol etmek için büyük bir istek duyduklarında ısrar etmektedir. Girişimci kendi işini kurduğunu ve idare ettiğini hayal edebilmelidir.
- Eylemin güvenilirliği (inançlılığı), (sosyolojik değişken): Shapero için, şirketin kurulması, çok önemli bir şartı teşkil eder: Bir iş kurma eylemiyle ilişkili olarak bulabileceğimiz en güçlü değişken, eylemin güvenilirliğidir. *"Girişimci, bireyin kendisi, bir iş kurma ve işletme kabiliyeti olduğuna inanmalıdır"*²⁹

²⁹ Emin S.(2003), l'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : Le cas français , Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès, Fransa.

Bireylerin organizasyon kurmaya yönelik çekimi, ailenin etkisi, referans grupları, meslek çevreleri, okul bağlantıları ve toplumun kültürü tarafından oluşturulmaktadır.

- Girişimciliğin fizibilitesi (ekonomik değişken): Shapero, bu ekonomik değişkeni olan Girişimciliğin Fizibilitesi, girişimsel olayının açıklanmasının ana değişkenlerinden biri olarak değerlendirir. Girişimci, işini kurmak için gerekli tüm kaynakları (finansal, insani ve teknik) toplayabilmelidir.
- Süreksizlik veya yer değiştirme/taşınma, durumsal değişken: Shapero'ya göre, iki tür durum vardır; Potansiyel girişimci tarafından olumsuz olarak algılanan ve itme olarak adlandırılan ve olumlu ve nitelikli olarak algılanan ve çekme diye adlandırılan durumlar:
 - Olumsuz Durumlar: Olumsuz durumlar Shapero'nun yapmış olduğu, çalışmaların % 65'i temsil eder³⁰. Bunlar, işle ilgili durumlardır. Örneğin, işten memnuniyetsizlik, hiyerarşi ile zayıf ilişki, terfi için fırsat eksikliği gibi farklı sebeplerden olabilir.
Örneğin: askerlik hizmetinin ya da hapisneden tahliye edilmesinin, iş sözleşmesi yenilenmesi gibi durumlar.
 - Olumlu Durumlar: Olumsuz durumlara kıyaslayınca, olumlu durumlar nadir olduğunu görülür. Olumlu durumlar, Shapero'nun yapmış olduğu çalışmaların %28'i temsil etmektedir.

Örneğin: Yeni bir ürünün keşfetmesi, bir potansiyel ortak ile karşılaşması, vb.

Bu değişkenlerin tümü potansiyel girişimci etkiler ve girişimcilik olayını tetikler.

Gerekçeli eylem modeli

Gerekçeli eylem modeli Ajzen ve Fishbein³¹ ve planlanan davranış modeli, kasıtlı davranış ve planlanan modelini temsil eden iki modeldir. Gerekçeli eylem modeli bireylerin davranışlarının çoğunu açıklanmaktadır³².

³⁰ Emin S.,(2003), l'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : Le cas français , Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès, Fransa.

³¹ Havinal, V. (2009). *Management and Entrepreneurship*, New Delhi: New Age International

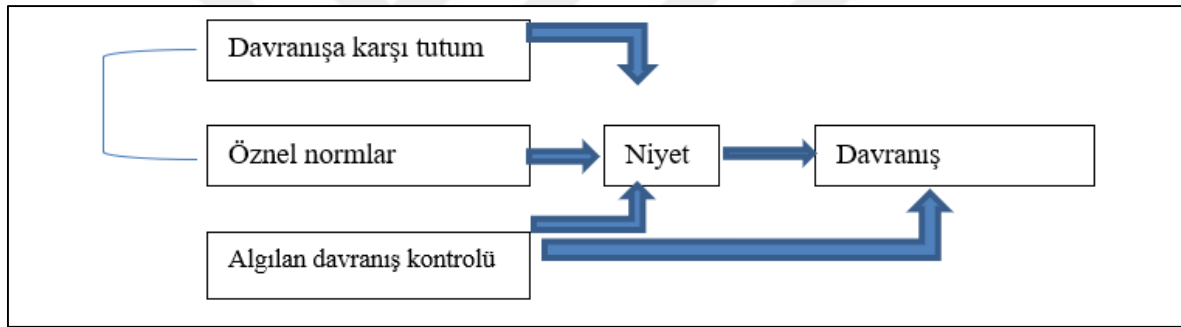
³² Danjou I.(2002) , L'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité , Revue Française de gestion, n°138, Fransa

Bu model, bir davranışın başarılması, bireyin bu davranışa karşı tutumu ve bunu gerçekleştirmeyle ilgili öznel normlarla ilgili olduğunu varsaymaktadır.

Tutum iki unsurdan oluşur: İlgili Kişinin projedeki inancı ve gerçekleştirilecek projenin değerlendirildiğinde sonuçları etkileri.

Öznel normlar: Bir bireyin eylemde bulunurken, karar verme sürecinde başkalarının görüşlerini algılaması. Planlanan davranış teorisi (Ajzen, 1991), gerekçeli eylem teorisini tamamladı ve şöyle bir üçüncü unsur eklenmesini sağladı:

Davranış kontrolü: Davranış Kontrolü bir bireyin belirli bir eylem gerçekleştirme kolaylığının veya zorluğunun algılanmasıdır (Şekil 2).



Kaynak: Ajzen (1990)

Şekil 2.2. Planlanan davranış teorisi modeli

Planlanan davranış modeli için davranış üzerinde kontrol, başlatılan eylemin bağlılıkla ilgili ana unsurdur. Amaç, tutum, öznel normlar ve kontrol algısı ile tanımlanır.

2.5.1.3. Kuruluşu destekleyen ana çevresel boyutlar

Girişim eylemi ve girişimcinin özelliklerini incelemeleri girişimcilik dinamiğinin motivasyonel faktörlerinin açıklanmasını sağlamaktadır. Bu fenomeni açıklamak, bireysel boyuta bir dizi çevresel faktör eklemeyi gerektirir.

Bouchikhi (1990), Bir girişimcinin başarılı olması, projesinin gerçekleştirilmesi gerekli kaynakları nasıl toplayacağını bilmesinden kaynaklanmaktadır. Onun için girişimci tek

başına başarılı olamaz, ancak kendisini geliştiren, yeni işletmeler için gerekli tüm maddi ve manevi yardımları sağlayan bir çevreye aittir.

Sosyo-ekonomik, kurumsal ve kültürel ortamlar girişimcilik faaliyetlerini kolaylaştıran önemli faktörlerdir. Ekonomik büyüme, pazar boyutu (işgücü piyasası, mal ve hizmet pazarı, hammaddeler, ...), ekonomik istikrar, finansal piyasa, idari ve düzenleyici iyi kısıtlamalar, iyi ise girişimcilik faaliyetleri için kolaylaştırıcı; kötü ise frenleme bir rol oynayabilir.

Bununla birlikte, üç kültürel özellik kümesi korunur: ekonomik ve demografik boyutlar, sosyo-kültürel nedenler ve politik nedenler.

Bununla birlikte, kuruluşu destekleyen ana çevresel boyutlar üç gruba ayrılmaktadır: ekonomik ve demografik boyutlar, Sosyo-kültürel nedenler ve politik sebepler.

2.5.1.3.1. Ekonomik ve demografik boyutlar

Çoğu ülkede yapılan Çalışmalara göre, tüketim malları talebi artması ile iş kurma sayısı arasında önemli bir ilişkinin olduğunu gösterilmektedir. Ekonomik büyüme ve girişimcilik faaliyetleri arasındaki güçlü ilişki Küresel Girişimcilik Monitörü (GEM)³³ çalışmalarında ortaya konulmuştur.

Diğer araştırmalar, girişimciliğin demografik kitleye oldukça bağlı olduğunu göstermiştir. Bunlar arasında, girişimcilik dinamizminin işletmelerin nüfus yoğunluğu ve aralarındaki ilişkilerin güçlü bir şekilde ilintili olduğunu gösteren, ancak aynı zamanda çok güçlü bir rekabet yoğunluğu ile başa çıkmak zorunda olduklarını belirten Mc Milan³⁴un araştırmalarından bahsedilebilir.

Üniversitelerin ve araştırma merkezlerinin varlığı, hizmet sektörünün gelişimi, nüfusun gençliği ve son olarak şirketlerin teknolojik dinamizminin Girişimcilik eyleminin etkileyen önemli değişkenlerdir.

³³ GEM Veya Küresel girişimcilik Monitörü, Girişimcilik ekosistemini analiz ederek ekonomik büyüme sürecindeki etkisini araştırmak amacıyla geliştirilen bir kurumdur

³⁴ Danjou. I(2002), L'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité , Revue Française de gestion, Fransa.

Sosyokültürel sebepler

Sosyal sermaye kavramı, bir bireyin ilişkilerini tanımlamak için Boutillier ve Uzunidis tarafından kullanılmaktadır. Sosyal sermaye, girişimcilere, girişimcilik sürecinde yardımcı olur. Sosyal sermaye, belirli bilgilere, varlıklara, müşterilere, tedarikçilere erişme imkânı sağlar.

Politik sebepler

Politik ve hükümet eylemleri girişimcilik dinamiklerini etkileyebilir. Yasal ortamın bireysel inisiyatifleri teşvik etmesi veya sınırlandırması muhtemeldir. Ek olarak, bazı teşvik eden araçların uygulanması, bir projenin gerçekleştirilmesini sağlayabilir. Hükümet, girişimcilere maddi ve manevi yardım şeklinde özel destek vermektedir.

Böyle bir sistem, istihdamı desteklemek ve bireysel işletmelerin ortadan kaybolmasını azaltmak amacıyla kurulmaktadır.

2.5.2. Motivasyonun Tanımı

Dico adlı yönetici sözlüğüne (2009) göre, motivasyon, bir aktörü eyleme iten (davranış ya da davranış nedeniyle) tüm akılcı, duygusal, kişisel ya da genel fiziksel ve / veya psikolojik çıkar nedenleri ve / veya belirli bir tutumun ve / veya bir düşüncenin ifadesinin benimsenmesi anlamına gelir. İkinci bir anlam ise “bireyi harekete iten tüm iç güçler” dir.

Girişimcilik bağlamında, teşebbüsün oluşumunu yönlendiren bu güçler iki türdür. Bireye içsel olan güçler (doğuştan gelen özellikler) ve bireyin ortamını ve çevresini oluşturan tüm faktörleri içeren dışsal güçler. Bu iki form, bireyin girişimci olmasını gerektiren motivasyonları oluşturur.

2.5.2.1. Girişimcilerin temel motivasyonları

Girişimcilik, projeleri başlatmak ve ürünleri veya hizmetleri toplumun gereksinimlerini karşılayan işler oluşturmak için kaynakların seferber edilmesidir. Bir işletme kurmanın veya bir projeyi başlatmanın sebepleri çoktur ve bir kişiden diğerine değişir.

Alain Fayolle (2004), bireylerin bir iş kurmaya veya devralmaya karar verme kişisel sebeplerin(motivasyonların) yanı sıra, ana isteklendirme sayılacak başka sebepler olduğunu göstermiştir. Bu araştırmacının sorduğu soru şudur: Girişimci temel olarak para tarafından mı motive ediliyor mu³⁵?

PA Julien ve Marchesnay³⁶, girişimcinin kararlarının doğru seçiminin, yatırımcının temel hedeflerinden biri olan kar ile teyit edileceğini savunmaktadır.

İktisat teorileri girişimciliğin ilk hedefi karın olmadığını çoktan söylemiştir.

Kâr, bir yandan maliyetleri dengelemek ve özellikle de şirketin hayatta kalmasını sağlamak için bir kısıtlama olabilir, diğer yandan büyümeyi ve yeni yatırımları desteklemek için yeni zorluklarla yüzleşmeyi sağlar.

Aynı şekilde, Alain Fayolle ³⁷, en yaygın düşüncenin aksine, girişimcilerin, ülke ne olursa olsun, sıklıkla motivasyonları aşağıdakilerden biri veya birkaçını olduğunu savunmaktadır:

- Kendini gerçekleştirme ihtiyacı;
- Bağımsızlık ihtiyacı;
- Tanınma ihtiyacı;
- Güç arayışı;
- Tutku;
- Meydan okuma;
- Zengin olmak (ancak Para çok nadiren bir motivasyondur);

Bazı araştırmacılara göre, girişimci profili olan bireylerin, profilden dolayı bir projeye girme ihtimalinin daha yüksektir.

Motivasyonlar, genellikle girişimcinin kişiliğinden, profesyonel ve aile çıkarlarından ayrılmaz.

³⁵ Cachon J.(2016), Entrepreneurs : Pourquoi ? Comment ? Quoi, Revue du Nouvel Ontario, Kanada

³⁶ Julien P. et Marchesnay(1996), l'entrepreneuriat , Economica, Paris.

³⁷ Ibid. Fayolle A. (2004), ³⁷ Julien P. et Marchesnay(1996), l'entrepreneuriat , Economica, Paris,

Bireylerin iş kurma motivasyonları şunlar olabilir:

2.5.2.1.1. Psikolojik motivasyonlar

Girişimciler kendi kişilikleri (özellikleri) yüzünden kendi şirketlerini kurmaya karar verilebilir. Bir girişimcide girişim kararı vermesini sağlayan bir dizi bireysel özellik vardır.

Bağımsızlığa ihtiyaç var

“Kendi patronun olmak”, bir işe başlama sebebi olarak “kendin yap” gösterilebilir. Collins ve Moore³⁸, özerkliğe duyulan ihtiyacı veya arzuyu, yeni bir girişim yaratmada temel bir faktör olarak görmektedir. Girişimcilerin güçlü bir bağımsızlık ve özerkliği duygusu vardır. Ancak bu özerkliğin fedakarlığı, başka bir kişi tarafından empoze edildiği gibi algılanmadıkları sürece kabul edilebilir.

Başarıya ihtiyaç var

Mc Clelland'a göre, başarıya güçlü bir ihtiyaç duyan insanlar aşağıdaki davranışsal özelliklere sahiptir:

1. Rastgele inanca değil, yetkinliğe dayalı risk alma;
2. Kararlar alma yeteneği olma;
3. Enerjik ve yenilikçi bir faaliyet sürdürme;
4. Uzun vadeli planlama yeteneği.

Yaratıcılık ve İnovasyon

Girişimciler gerçek yaratıcılık ve yenilikçilik kabiliyetini göstermelidir. Başlıca işlevleri, yeni bir çevreye yenilik ve giriş yapmak, yeni üretken kombinasyonlar, yeni fikirler aramak ve yeni ürün üretmenin yeni yollarını tanıtmaktır.

³⁸ Cachon J.(2016), Entrepreneurs : Pourquoi ? Comment ? Quoi, Revue du Nouvel Ontario, Kanada

Bazı araştırmacılara göre, girişimciler özellikle yenilikçi ve yaratıcı bir davranış sergilerken, finansal kazanım arayışları serbest meslek sahibi olmalarının yalnızca küçük bir nedenidir. İnovasyon yönetimi, girişimcilerin rakipleriyle rekabet edebilmeleri için karşılaştıkları ana zorluk olarak görülmektedir³⁹.

Risk alma

Girişimcilik belirsizlikle çevrilidir. Yatırım sırasında beklenmeyen değişiklikler ortaya çıkabilir. Risk, girişimcinin sermayesi ve morali (ekonomik ve psikolojik sonuçlar) üzerinde çok etkisi olan kaybetme riski olarak görülmektedir. Bununla birlikte, işletme kurucuları için dört ana risk türü vardır: Finansal Risk, Kariyer Riski, Aile Riski ve Psikik Risk. Tüm bu risklerle yüzleşebilen herkesin girişimci olma potansiyeli vardır.

Kontrolün içselliği

Kontrol hissine sahip olan kişi, yeteneklerine dayanır ve çevresinde bulunan başka kişileri kontrol etme sorumluluğunu üstlenir. Birey hayatını yönlendirebilmek için iyi bir şans olduğunu düşünür.

2.5.2.1.2. Sosyolojik ve kültürel motivasyonlar

Sosyolojik ve kültürel faktörler kişilerin bulunduğu çevresi ilgilidir. Bu faktörler girişimcilik eğilimlerinde etkileyebilir. Bu çevre (aile, okullar, üniversiteler, toplum, işletmeler, meslekler, bölgeler), bireylerin kararı üzerinde birçok etkide bulunmaktadır.

Yaş

Gençlik ve bununla ilişkili nitelikler bir artı olabilir. Girişimcilik kariyeri çoğu durumda 22 ile 55 yaşları arasında başlar. Hiç kuşkusuz, erken de başlayabilir, ancak girişimcinin deneyime, ilgili uzmanlığa, finansal bir temele ve çok fazla şeye ihtiyacı olması nedeniyle daha az olasıdır. Başarılı bir şekilde yeni bir iş başlatmak ve yönetmek için enerji gerekir. Kanada’da, girişimcilik ile ilgili yapılan çalışmada⁴⁰ gelişmekte olan girişimcilerin %

³⁹ Cachon J(2016), Entrepreneurs : Pourquoi ? Comment ? Quoi , Revue du Nouvel Ontario, Kanada

⁴⁰ Gasse Y.(2003), l’influence du milieu dans la création d’entreprises, Centre d’Entrepreneuriat et de PME. Québec, université Laval, Kanada.

57'sinin 25 ile 44 yaş arasında olduğu ve yeni şirketin faaliyet göstereceği alanda 10 yıla kadar deneyime sahip olduğu ortaya konulmuştur.

Aile ve arkadaşlar

Aile ortamı, bireyin girişimci olup olmadığına karar vermesinde büyük rol oynar.

Bazı ekonomistler için, ebeveynlerin mesleği girişimcilerin yaşamında çok önemlidir, çünkü aile hayatı bir rol oynamaktadır. Çalışmalara göre girişimci ailesinden genç insanlardaki girişimci oranı diğerlerinden daha yüksektir. Girişimci bir ailede veya girişimci çevresinde de yetişen gençler, ebeveynlerini veya akrabalarını rol model olarak kabul ederler⁴¹.

Eğitim

Araştırmalar, eğitimin girişimcilerin harekete geçmesinde önemli bir rol oynadığını göstermiştir. Girişimciye, projesinin gerçekleştirmesi için belirleyici ve çok yararlı gördüğü bilgi ve becerileri sağlamaktadır⁴². Eğitim sistemi böylece öğrencilerin farkındalığını ve girişimcilik imajını artırır⁴³ ve insanların doğru kararları almasına, sağlam projeler geliştirmesine ve doğru araçlarla işletmeler kurmasına yardımcı olacak bilgi ve becerileri sağlar.

Profesyonel deneyim

Geçmiş mesleki faaliyetler, işin yaratılması, büyümesi ve başarısında önemli bir rol oynar. Bir teknik ve bir faaliyet sektörünün bilgisi, girişimcilik faaliyeti üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu açıdan, belirli deneyim alanlarının -örneğin bankalardan finansman sağlamak, endüstriyel tesisler kurmak, dağıtım ağları oluşturmak ve pazarlama planları hazırlamak gibi- özel bir önemi vardır. İkinci, üçüncü veya dördüncü bir işi başlatmak, ilkinin başlatmaktan daha kolaydır.

⁴¹ Gasse Y.(2003), l'influence du milieu dans la création d'entreprises, Centre d'Entrepreneuriat et de PME. Québec, université Laval, Kanada.

⁴² Cachon J(2016), Entrepreneurs : Pourquoi ? Comment ? Quoi, Revue de nouvel Ontario, Kanada,

⁴³ Gasse Y.(2003), l'influence du milieu dans la création d'entreprises, Centre d'Entrepreneuriat et de PME. Québec, université Laval, Kanada

Bölge/ülke

Bireylerin kişisel veya mesleki hayatını geçirdiği bölge/ülke ihmal edilemeyecek önemli bir rol oynamaktadır.

Bir bölge, aslında, girişimci bir çekim kutbu⁴⁴ oluşturabilir. Doğal varlıklar, temel altyapılar (yol ağları, havaalanı, telekomünikasyon, enerji şebekeleri, ekonomik yapı, ...) ve ayrıca insani, finansal ve teknolojik kaynaklar sayesinde belirleyici olarak kabul edilir.

2.5.2.1.3. Ekonomik motivasyonlar

Ekonomik faktörler⁴⁵ bilgi, insan, teknolojik, finansal ve maddi kaynaklardır. Ekonomik faktörler girişimcilik sürecinde önemli bir yere sahiptirler. Bunlar girişimcinin bir iş kurabilmek için erişmesi gereken kaynaklardır.

İnsan kaynakları

Yerleşim bölgede nitelikli bir işgücünün varlığı girişimciliği desteklemektedir. Emeğin ucuz olduğu bir bölgede, iş kurma oranı yüksektir.

Mali kaynaklar

Finansal sermayenin erişiminin kolaylığı girişimciliği teşvik ederken, onun eksikliği girişimciliği ters yönde etkiler.

Piyasa talebi ve erişilebilirlik

Açık piyasaların varlığı, yeni işletmelerin oluşumunu olumlu yönde etkilemektedir. Kişisel ve profesyonel ağlar, karmaşık prosedürleri kolaylaştıran, zamandan ve verimlilikten tasarruf sağlayan unsurlarıdır. Şirketler nakliye maliyetlerini en aza indirmek için kendilerini talebe mümkün olduğunca yakın bulunmaya çalışırlar. Yerel talebin çoğu

⁴⁴ Fayolle. A.(2003), Le métier de créateur , Editions d'Organisation, Fransa.

⁴⁵Fayolle. A.(2003), Le métier de créateur , Editions d'Organisation, Fransa .

sektörde yeni işletmelerin doğumunda olumlu bir etkisi vardır. Örneğin, hizmet sektöründe bir işletmenin kurulması pazarın yakınlığından etkilenir ⁴⁶

Toplaşma ekonomisi

Toplaşma ekonomisi, belirli bir alanda gruplandırılmış aynı sektörlerle ait şirketlerin sayısı ile ilgilidir. Toplaşma ekonomisinde, uzmanlaşmış bir işgücüne erişimi kolay, gerekli yarı mamul ve hizmetler mevcuttur.

Toplaşma(kentleşme) ekonomileri farklı ekonomik faaliyetlerin birleşimidir.

Tamamlayıcı hizmetler sunan çeşitli şirketlerin yakınlıklarını garanti eder ve bilgi transferini kolaylaştırır.

2.6. Girişimcilik Durumların Çeşitliliği:

Geniş anlamda girişimcilik yaklaşımı çeşitli yönlerde sahiptir: bir şirketin kurulması, franchise etmesi, bölünme ve devralınması.

İş kurma: "*kamu makamları tarafından teşvik edilen, iş kurmama gelişimini teşvik eden girişimcilik eylemidir; ekonomik, sosyal, psikolojik veya kültürel kadar birçok idari engelden de etkilenir*". İş kurma, temelde girişimci olmayan insanlar tarafından yeni ekonomik faaliyetlerin yaratılmasıdır. Bir işin kurulması, pek çok biçimde görülen bir olgudur.

2.6.1. Sıfırdan İş Kurmak

Sıfırdan kurma, girişimciliğin en saf şeklidir. Bir birey, tek başına veya birkaç iştirakçi ile önceden var olan herhangi bir yapıya dayanmayan bağımsız bir işletme kurar. Bu tür bir kuruluş, girişimcinin kullanıcıları ve alıcıları yeni ürünle ikna etmekten sorumlu olacağı yenilikçi bir fikre dayanmaktadır. Riskler girişimci tarafından iyi bir şekilde değerlendirilmeli, ayrıca ortamındaki mevcut durumu yönetmeli ve bu fırsatı daha iyi kavramasını sağlamalıdır.

⁴⁶ Cachon J(2016), Entrepreneurs : Pourquoi ? Comment ? Quoi, Revue de nouvel Ontario, Kanada,

2.6.2. Kopma Yoluyla Şirket Kurmak

Bir çalışanın bağımsız bir faaliyet başlatması amacıyla çalıştığı yerden ayrılması ile başlar. Başlangıçta, genellikle eski işvereni (swarmer) için bir outsourcing olarak çalışır, daha sonra müşterisini yavaş yavaş çeşitlendirir ve gerçek bağımsızlığını kazanır.

2.6.3. Franchising Oluşturma

Franchise, franchise veren bir şirket tarafından yapılan ticari ve yasal bir anlaşma olup, franchise, know-how, eğitim ve ücret karşılığında devam eden destek olarak adlandırılan şirket kurma şeklidir. Bu tür kuruluş, bir şekilde, belirli bir coğrafi bağlamda var olan bir ürün/servisi kopyalamaktan ibarettir. Franchise oluşturma aynı zamanda franchise verenin önemli, ancak ödeme yapan desteğinden de yararlanır. Kendi fikirlerine sahip olmayan veya bir iş kurma hedefine ulaşmak için inovasyon kapasitesine sahip olmayanlara bu imkânı verebilir.

2.6.4. Bağlı Ortak Şirketi

Bu durumda, girişimci, girişim projesini ona emanet eden mevcut bir şirket adına hareket eder. Kişisel riskler çok sınırlıdır. Bu durum girişimci olmak isteyen ancak risk(ailevi ve finansal) korkusu olanlar için uygun olabilir.

2.6.5. Devralma Yoluyla Şirket kurmak

Bir kişi (girişimci) kendi hesabına veya başka biri adına, faaliyet gösteren (mevcut) firma satın almaktır. Bu anlamda, belirsizlik ve risk seviyeleri düşüktür. Girişimci tarafından gerçekleştirilen satın alma işlemi, zor durumda olan firmalar için kurtarma işlemi olarak değerlendirilebilir. Ancak iyi durumu olan şirketler söz konusu da olabilir.

2.6.5.1. Leverage by out yolu (LBO)

LBO⁴⁷ (Leverage By Out), sağlıklı bir işletmenin satın alınmasını sağlayan finansal bir tekniktir. Bu hedef şirketin pazarında iyi bir şekilde payına sahip olması ve iş sektöründe

⁴⁷ Mongin G., Lautier S.(2004), Intérêts et pratiques des opérations de LBO , Yüksek Lisans Tezi, Conservatoire National des Arts et Métiers, Fransa.

kendi evrimini açıkça tanımlanması gerekir. Bu devralma, şirketin kontrolünün değişimini içerir ve borçlarla finanse edilir. Öz kaynaklara kısmen hedef şirkette bulunan yönetim ekibi tarafından katkıda bulunabilir.

2.6.5.2. İki tür LBO şekli vardır

MBO (Management By Out): MBO, bir şirketin özel bir yatırımcı ile iş birliği içinde hissedarları veya azınlıkları değil, Yönetici ekibinden biri veya bir birkaçı tarafından devralınmasıdır. MBO, LBO'nun en yaygın şeklidir.

MBI (Management By In): MBI, bir şirketin bir veya daha fazla harici (dış) yöneticisi tarafından devralınmasıdır. MBI şeklinde, alıcı şirketin çalışanlarından biri değildir.

Bruyat⁴⁸ ise, farklı şirket kurma süreçlerini vurgulayan bir tipoloji oluşturur.

Kopyalayıp Şirket Kurmak: Kurucu için düşük bir değişim yoğunluğu ve çevre için düşük bir yenilik yoğunluğu ile tanımlanır. Bu durumda belirsizlik seviyesi çok yüksek değildir. **Kopyalayıp** Kurmak, bilinenlere benzer bir işletme yaratma eylemidir. Kurucuya özgü değişiklikler zayıftır, çünkü projesi için yararlı bilgi ve ilişkileri vardır.

Bu tür bir kuruluştaki kurucu, önceki işinde yaptığını kendisi için yapmaya çalışır.

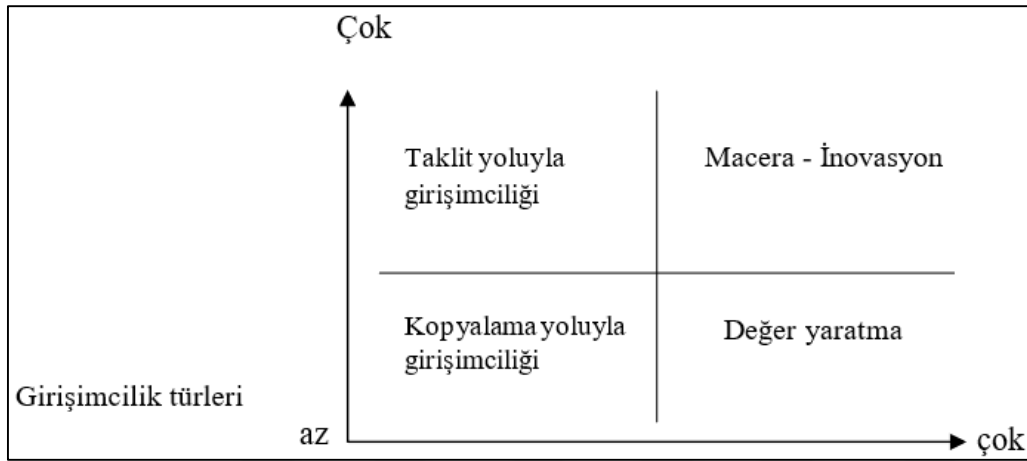
Taklit oluşturma: Taklit girişimcilik çok az yeni değer yaratır, ancak kurucunun durumunu bazen önemli bir şekilde değiştirmesine izin verir. Girişimci gerekli tüm kaynak ve becerilere sahip değildir, köklü bir formül kullanarak bir işletme kurmaya ve geliştirmeye çalışır. Belirsizlik düzeyi, yaratıcının projeyi başarıyla tamamlamak için gereken becerileri ve kaynakları edinme yeteneğidir.

İnovasyon - değer katma: Kurucu için düşük bir değişim yoğunluğu ile karakterize edilir, ancak yenilik çevre için mükemmeldir.

Bu, kurucunun yeni bir şey yapma yönteminden veya bu konuda bilgi sahibi olduğu yeni bir üründen iş kurması anlamına gelir. Belirsizlik seviyesi, yeniliğin çevresine nüfuz etme hızına bağlıdır (yeniliğin müşteriler tarafından değerlendirilmesi).

⁴⁸ Fayolle A, « Entrepreneuriat : apprendre à entreprendre », édition DUNOD, Paris, 2004.

İnovasyon - Macera: İnovasyonu yapanlar için büyük bir değişim yoğunluğu ve çevre için büyük bir yenilik ile tanımlanabilir. Belirsizlik seviyesi çok yüksektir ve öğrenme ve inovasyonla ilgili yönleri bir araya getirir. Beklenmeyen ve rastgele olaylar sık görülür; girişimciyi ve projeyi adaptasyonlara ve sık sık değişikliklere yönlendirir. Girişimcinin becerilerini geliştirmek ve kaynaklarını artırmak ihtiyacı duyduğu sırada eşzamanlı olarak projeyi düzeltmek ve adapte etmek de zorunda kalıyor.



Kaynak: Philippe Mustar et Henri Penar, « encyclopédie de l'innovation », Economica,

Şekil 2.3. Farklı yeni işletme türleri

2.7. Girişimcilik Politikası ve KOBİ'ler

2.7.1. Girişimcilik Politikaları

Son olarak yaşanan küresel finansal kriz, sanayi politikasındaki sürdürülebilir ekonomik büyüme ve kalkınmayı teşvik etmeye yönelik zayıf yönleri ortaya çıkarmıştır. Özellikle ekonomik büyümeyi teşvik etmek için sanayi politikasına yoğunlaşan pek çok hükümetin tercih ettiği bu yaklaşımın amacı sadece işsizlik ve yoksulluğu azaltmaksa, tek başına yeterli olmadığı anlaşılmıştır. Hükümetler yeni veya alternatif büyüme ve sürdürülebilir kalkınma modelleri ararken, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD, 2011) ve UNCTAD, büyümeyi sağlayacak politikaların ve ekonomik refah girişimciliğe ve kombilere elverişli bir ortam oluşturmayı ve o ortamın sürdürülebilirliğine odaklanmayı önerdi. OCDE'nin sunduğu öneriler ise Çin ve Hindistan gibi gelişmekte olan ülkelerin ekonomileri ile doğrulanmaktadır.

Girişimcilerin temel olarak girişimcilikle ilgili ekonomik faydaları getirdiği bir ekonomide devlet müdahalesinin rolü ve önemi hakkında ateşli tartışmalar yaşanmaktadır. Olumlu bir büyümeye sahip olan ekonomide, ekonomiye devlet müdahalesi yapılmaz. Devlet müdahalesinin temel nedeni ekonominin başarısızlığı veya piyasanın negatif yöndeki ilerlemenin durdurmasıdır (Audretsch, 2007). Öte yandan, Smallbone (2010), piyasa başarısızlığı kavramının gelişmekte olan ülkeler için uygun olmadığını belirtir. Stevenson ve Lundström (2002) ise on-beş yıl önce girişimcilik politikasının ekonomik kalkınma zincirinin yeni ortaya çıkan bir alanı olduğu fikrini savunur. Nitekim bu çıkış sayesinde girişimcilik politikalarına olan ilgi, bugüne kadar artarak devam etmiştir. Girişimcilik ruhunun gelişmesini sağlayacak çerçeveler ve girişimcilik politikaları da zamanla gelişmiştir. Girişimcilik politikası alanı tahmin edilenden daha geniştir. Girişimcilik politikası, hükümetlerin farklı kademelerde yapmış olduğu müdahaleleri içermektedir. Elbette, girişimcilik politikasının en büyük sorunu tanımda yatmaktadır; çünkü girişimcilik politikası iş kurma ruhunu etkileyen politikalara atıfta bulunabilir. (Çünkü küçük işletmelerde neredeyse tüm hükümet eylemleri ve politikaları açıkça bir etkiye sahip olabilmektedir). Stevenson ve Lundstrom (Audretsch, Grilo ve Thurik 2007), girişimciliği neyin oluşturduğuna ve girişimcilik politikasının kapsamını çevreleyen karmaşanın KOBİ politikasıyla ilgili açıklığa sahip olmadığının altını çizerek. Politika seçenekleri geleneksel KOBİ politikasından kurumsal politika geliştirme ve entegrasyonuna kadar uzanmaktadır. (Storey 2004, Lundstrom ve Stevenson 2005, Smallbone 2010). Genel olarak, KOBİ politikaları kurumsal gelişme adına mevcut küçük ve orta ölçekli işletmeleri desteklemek için bir dizi müdahaleye odaklanırken, girişimcilik politikaları farklı aşamalarda olabilecek bireysel girişimcilere odaklanmaktadır (Stevenson ve Lundström 2002, Smallbone 2010).

Stevenson ve Lundström (2002), 10 farklı ülke ve girişimcilik ruhunu geliştirmeye yönelik politikalarını inceleyerek, farklı hükümetler tarafından benimsenen dört farklı yaklaşım belirlemiştir.

1. İlki, KOBİ politikasının uzantısıdır; mevcut destek yapılarına ve mekanizmalarına eklenir.
2. Araştırmacılar tarafından tanımlanan ikinci kaynak, niş (yuva) politikadır. Girişimciliğin önündeki engelleri aşan ve teknoloji gibi belirli bir sektöre odaklanan girişim.

3. Üçüncü yaklaşım, yeni bir şirketi faaliyete geçirmeye yönelik politikadır; Bir işe başlama sürecini kolaylaştırmak için işe giriş engellerini azaltmayı amaçlamaktadır.
4. Stevenson ve Lundstrom (2002) tarafından tanımlanan son yaklaşım, bütünsel veya genel politikadır. Bir ülkedeki genel girişimci ruh seviyesini yükseltmeyi amaçlayan politikanın tüm hedeflerine ulaşmayı amaçlayan bütüncül ve bütünlük bir yaklaşımdır. Böyle bir yaklaşım birkaç ülkede (Hollanda, Finlandiya ve İsveç) art arda gelen 13 ülkedeki araştırmacıların çalışmalarında gözler önüne serilmektedir. (Stevenson ve Lundström, 2005).

2.7.1.1. Girişimciler için ilgili politikayı değerlendirecek çerçeve

Yukarıda bahsedildiği gibi, politika yapımında rehberlik eden çeşitli felsefeler ve gerçekte her ülkenin durumuna bağlı olarak çeşitli politika araçları bulunmaktadır.

Ayrıca, girişimcilik politikaların önlemlerini bütünleştiren bir çerçevenin geliştirilmesine yönelik (OECD, 2007) özel bir ihtimam gösterilmesi gerektiği de açıktır.

Araştırma çalışmalarının sonucunda, Stevenson ve Lundström (2005) «Girişimcilik Politikası Çerçevesi» adını verdikleri altı önceliği tanımladılar. Bunlar sırasıyla:

1. Girişimcilik kültürünü teşvik etmek,
2. Girişimcilik Eğitimi: Okullarda Girişimciliği Teşvik Etmek,
3. Yeni faaliyete geçen şirketler için çevre: Giriş engellerinin azaltılması, engellerin kaldırılması ve vergi reformları,
4. Finansmana erişim: Yeni faaliyete geçen şirketler için finansman araçlarına erişim
5. Yeni faaliyete geçen şirketler için destek ve yardım politikaları: İş kurma sürecinde destek sağlamak (kuluçka dönemi, ağlar ve yeni iş kuranlara yönelik portallar ...),
6. Hedef gruplar için stratejiler: temsil edilmeyen gruplar ve teknik alanda uzmanlaşmış olanlar. UNCTAD (2009) ise bir süredir girişimcilik politikası çerçevelerinin gelişimini incelemektedir. Sonuç olarak "*Tüm ülkeler için ilgi çekici olabilecek bir politika çerçevesi*" yayınladılar. Hazırlamış oldukları çerçeve şunları içermektedir:

- Genel girişimcilik politikası, (çevresel politika dâhil olmak üzere)
- Farkındalık yaratma ve ağ oluşturma,

- Finansmana erişim,
- Girişimcilik eğitimi ve becerileri,
- Ar-Ge teknolojisi transferi,
- Düzenleyici ortam,

Bir politika çerçevesi, bir dizi hedefe ulaşmak için seçilen bir dizi politika olarak tanımlanabilir (UNCTAD, 2010). Gine Cumhuriyeti gibi gelişmekte olan bir ekonomide bu hedefler (girişimcilikle bağlantılı), ekonomik gelişmeden yoksulluğun azaltılmasına kadar uluslararası rekabet edebilecek girişimcilerin teşvik edilmesine kadar geniş bir yelpazeyi içermektedir. Girişimcilik politikaları için böyle bir çerçeve, girişimciliğin ekonominin tüm yönleriyle bütünleştirildiği tutarlı bir çerçeve olmalıdır. Ayrıca, tüm politika önlemleri girişimcilere büyüme aşamalarından ve hatta işletme seviyelerinden bağımsız olarak tutarlı ve homojen bir şekilde sunulmalıdır. Bu sebeple, Audretsch ve Al(2007), «mevcut kamu politikası araçlarının bulunduğu havuza girişimcilik politikaları eklemeye odaklanmak yerine, tartışmanın kamu ekonomisinin şirket ekonomisindeki değişen rolüne» odaklanması gerektiğini savunmaktadırlar. Eğer Stevenson ve Lundstrom'un (2007) belirttikleri gibi, hükümetler, yoksulluğun azaltılması, iş yaratılması, işgücü entegrasyonu gibi çeşitli sorunları çözmek için girişimciliğe yöneliyorlarsa; iş, sosyal uyum, yenilikçilik ve servet yaratma, girişimcilik politikasının farklı kamu politikaları ile daha da genişletilmesi gerekmektedir.

2.7.1.2. Girişimcilik politikasının araçları

Bu çerçeve, geleneksel girişimcilik alanındaki iktisadi kalkınmanın yanı sıra bilim ve teknolojinin birleştirilmesini önermektedir. Bu yöntem, devletin belirlemiş olduğu hedeflere ek olarak, iş geliştirme ve büyütme bağlamında, piyasada hayatta kalma mücadelesi veren şirketlerden küçük ve orta ölçekli işletmelerden, uluslararası alanda rekabet etmek isteyenlere kadar hepsine uygulanabilir. Söz konusu çerçeve, istenen amaçlara ulaşmaya yönelik siyasi programları ve normalde görevlerden sorumlu olan hükümetin kapasitesini ortaya koyar. Bu bağlamda eğitim, eğitimin tüm düzeylerde ve girişimcilik türlerinde olumlu etkisi altında çapraz bir tema ve politik önlem olarak sunulmaktadır. Böyle bir çerçeve, ülkedeki girişimciliği ve inovasyonu desteklemek için tutarlı ve entegre bir dizi önlem paketini tesis edecektir.

2.7.2. KOBİ'ler

2.7.2.1. KOBİLER'in tarihçesi

Dünyadaki KOBİ'lerin gelişiminin artan önemi, ulusların ekonomik ve sosyal gelişimindeki (ekonomik büyüme ve iş yaratma) ağırlığından kaynaklanmaktadır. KOBİ'lerin iyileşmesi, gelişmiş veya gelişmekte olan tüm ülkelerde gözlemlenmiştir. Bunlar tüm ülkelerde ekonominin önemli bir bileşenidir ve bunun birkaç nedeni vardır: ekonomik yapıyı sürekli yenilemenin bir aracı olması, yerel kalkınma için etkili bir araç olması ve işsizlikle mücadele gibi nedenleri sayılabilir.

On sekizinci yüzyıla kadar küçük işletmeler dünyanın tüm ülkelerinde neredeyse özel üretim tarzıydı. On sekizinci ve on dokuzuncu yüzyılın sonunda, Büyük Britanya'da başlayan sanayi devrimi dönemi, diğer Avrupa ülkelerine ve Amerika Birleşik Devletleri'ne on dokuzuncu yüzyılın ortalarında ve 1870'den sonra Japonya'ya yayılmadan önce, ülkeler aile işletmelerinde endüstriyel iş aşamasına doğru evrildi.

Sanayi devrimi, üretim teknikleri ve sosyal ilişkilerde derin dönüşümlerle karakterize edildi. Sanayi devriminden önce, üretim sadece küçük aile dükkânlarındaki yapılan el sanatları (genellikle arkadaşlarda) ve günlük ücretli işgücünü kullanan fabrikalarda yapılan "*endüstriyel*" temsil ediyordu. Ağır sanayinin patlaması ve Yarı mamurların üretimi, yeni teknolojilerin ve ulaşım araçlarının ve ağların çok daha verimli bir şekilde tanıtılması, şehirlere daha fazla eser getiren kırsal göçün vurgulanması, zanaatkâr üretimi, endüstriyel üretimi lehine azar azar ortadan kaldırıldı⁴⁹. Ekonomideki küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin tanınması 1970'lerde sanayileşmiş ülkelerin durgunluğu ve gelişmekte olan ülkelerdeki şiddetli bir krizden kaynaklanmaktadır. Büyük boy işletmeler artık kendi başına bir amaç değildir. Tüm sanayileşmiş ülkelerde KOBİ'lerin Rönesans'ı iyi bir şekilde desteklenmiştir; iş yaratma, katma değer veya ihracatın artışı ile mümkündür. Küçük ve orta ölçekli işletme kurma olgusu halen gelişerek devam etmektedir. Japonya ekonomisi iç pazarda hâkim olan dev firmalara ve hatta ihracata yoğunlaşmış durumda olmalarına rağmen İtalya, KOBİ ile ilgili hareketi 1960'ların ortalarında başlattı. Bunun ardından 1983'te Fransa gibi çoğu sanayileşmiş ülke, KOBİ'lerin ekonomisindeki önemine daha da iddialı oldu. "*seules, les petites unités*,

⁴⁹Bizaguet A.(1993), Les petites et moyennes entreprises, Quoi Sais-je ? , PUF, Paris,

capables de s'adapter rapidement à la mouvance du marché aux hautes technologies, à l'aspect ponctuel de besoins nouveaux, peuvent être le fer de lance de l'économe, contrairement aux grands groupes qui en constituent l'assise"⁵⁰. Japonya ekonomisinin iç ve dış piyasaya hakim olan , büyük firmalar yoğun olmasına rağmen, Japon hükümeti 1980'lerde ve 1990'larda, mevcut istihdamlar sürdürmek ve yenisinin sağlamak amacıyla küçük işletmelerin gelişimini teşvik etmeye yönelik tasarlanmış bir dizi önlemi benimsemiştir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kurulması, gelişmekte olan ülkelerin bile ilgisine oldu.

Örneğin, Büyük şirketleri düzeyinde (çoğu kamuya ait) büyük zayıflıklar olduğunu belirten Tunus Kamu makamları, 1970'lerde KOBİ'lere teşvik ederek özel girişimciliği teşvik etmeye karar verdi.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin sayısındaki artış, evrensel bir fenomen gibi görünmektedir

2.7.2.2. KOBİ tanımları

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler nosyonu, hala KOBİ'lerin resmi tanımlarındaki mevcut farklılıklar ve kullanılan terminolojinin belirsizlikleri nedeniyle karmaşık bir sorundur. Bu nedenle bütün araştırmacılar ve bütün devletler tarafından kabul edilmiş genel olarak tek bir KOBİ tanımı yapmanın zordur ve hala bulunmamaktadır. Bu nedenle, KOBİ nosyonunun daha kapsamlı bir tanımını aramak için, farklı araştırmacıların çeşitli tanımlarını gözden geçirmemizi gerektirmektedir.

KOBİ; Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Genel Konferansı (CGPME) KOBİ'yi *"işletme başkanının şahsen ve doğrudan, yasal şekli ne olursa olsun finansal, teknik, sosyal ve ahlaki sorumluluklarını üstlendiği şirket"*⁵¹ olarak tanımlamaktadır.

P Julien ve M. Marchesnay kobiyi, *küçük işletme* eserinde şu şekilde tanımlamaktadır: *"küçük işletme, her şeyden önce yasal olarak, maddi açıdan bağımsız bir şirket değilse,*

⁵⁰ Aissani. N.(2006), La politique de soutien des PME et leur rôle dans le développement économique en Algérie, cas de la branche des industries agroalimentaires, Mémoire de magister en Sciences Commerciales, Université d'Oran.

⁵¹ Tounès A(2005), entrepreneur l'odyssée d'un concept , Université de Rouen, Fransa.

birincil sektörlerde, üretimde veya hizmetlerde faaliyet gösteren ve sorumluluklar ve işlevler genellikle iki veya üç olmasa da genellikle yalnızca sermayenin sahipleri olan tek bir kişiye aittir ⁵². Küçük ve orta ölçekli bir işletmenin farklı özelliklerini belirten ve dikkate alan, eksiksiz görünen bir tanım.

Çeşitli yabancı ve uluslararası deneyimler sayesinde, kobinin en yaygın tanımının çift kriterler kullandığı anlaşılmaktadır ve bunlar 'nicel ve nitel kriterlerdir:

- **Nicel kriterler:** Kabul edilen tanımlar, işgücü, ciro ve bilanço gibi tamamen nicel kriterler kullanır. Nicel yaklaşımlar genellikle çalışan sayısı, faaliyetin ölçüsü ve bağımsızlık kavramı gibi üç kriterin tümünü veya birkaçını kombine ederek kullanır.

Bağımsızlık kavramı: Bu Kriter, işletme düzeyinde karar vermede serbestlik derecesini dikkate alır; çünkü kesin olarak KOBİ'lerin özelliklerinden biri de kendi kararlarını verebilme yetenekleridir.

OECD tarafından kabul edilen tanım üç kriter üzerine dayanmaktadır: Çalışan sayısı, "Orta ölçekli işletme, cirosu 1,5 milyon ila 10 milyon dolar, Bilanço tutarı 750 bin ile 4 milyon arasında olan ve toplam çalışan sayısı 50 ila 250 kişi istihdam eden bir işletme olarak tanımlanmaktadır, Küçük ölçekteki işletme ise, 10 ila 49 kişiyi istihdam eden, yıllık cirosu 1,5 milyon doları aşmayan ve bilanço toplamı 750 USD doları geçmeyen bir şirket olarak tanımlanmaktadır. Çok küçük işletme veya mikro işletme ise, 1 ila 9 çalışan istihdam eden düşük yıllık satışları 150 bin USD aşamayan ve bilanço tutarı 75.000 USD aşamayan bir işletme olarak tanımlanmaktadır" ⁵³

Başka bir açıdan, KOBİ'nin bir başka tanımını nitel kriterleri (sosyolojik veya analitik) kullanarak değerlendirmektedir.

- **Nitel kriterler** genel olarak şirketin organizasyon ve yönetim moduna atıfta bulunur: daha çok, gerçek sahibi/sahipleri tarafından doğrudan yönetilen kuruluşlardır

⁵² AISSANI.N(2006) , La politique de soutien des PME et leur rôle dans le développement économique en Algérie, cas de la branche des industries agroalimentaires , Yüksek lisans tezi , Oran Üniversitesi

⁵³ Marchesnay, J.(1988), la petite entreprise, Vuibert Gestion, Paris.

Çoğu durumda yönetici, aynı zamanda girişim sahibi veya girişimcinin merkezi rolünü oynamaktadır. Nitel kriterlere göre "*KOBİ, bir üretim birimi veya dağıtım birimi, genellikle sahibi olduğu ve şirketin hayatına doğrudan bağlı olduğu işlerden tamamen sorumlu olan bir memurun yetkisi altındaki bir yönetim ve iş yönetim birimi*"⁵⁴ Olarak tanımlanmaktadır. Bu niteliksel yaklaşım için, gücü elinde tutan girişimci; şirketin şeklini, yönü ve statüsünü belirler. Yatırım yapılması gereken sermayeyi bulmak onun rolüdür. Bu durumda güç, tek üretim araçlarının sahibi ve iş kurma riskini alan kişi (girişimci) tarafından kullanılır.

Bu türlü şirketlerde, karar alırken ve uygularken girişimci tek kendi tecrübesini ve içgörülerine dayanır. Yönetimin hedeflerini belirleyerek, sadece amaçları karlılık ve yönetim bağımsızlığı olan birimler KOBİ olarak kabul edilir. Ancak bu tür nitel ölçüt türlerini ölçmek zordur; bu yüzden KOBİ tanımında nicel yaklaşım en yaygın olmaya devam etmektedir.

2.7.2.3. Dünyanın farklı ülkelerinden kobi'lerin tanımı

Her ülke için KOBİ'lerin tanımı; büyüklük, yasal yapı ve faaliyet sektörüne göre farklılık göstermektedir. Ancak KOBİ'lerin muhtemel tanımlarının çoğunun esasen aşağıdakilere dayandığını belirtebiliriz:

Yatırım miktarı: Bu kriter, ekipmanın önemini ve dolayısıyla mekanizasyon şirketinin derecesini yansıtmaya avantajına sahiptir. Fas, Tunus ve Güney Afrika ve Nijerya ve diğer ülkeler tarafından kullanılan kriter budur.

Tunus

Bir KOBİ tanımı şöyle belirtilmiştir: Yatırım tutarı 1000.000 Tunus Dinarı'ndan az olan herhangi bir şirket " *toute entreprise dont le montant de l'investissement est inférieur à 300.000 de dinars tunisiens* " ⁵⁵

⁵⁴ Mahe de Boislandelle(1998), la gestion des ressources humaines dans les PME, Economica, paris, 1998

⁵⁵ <http://www.legislation.tn/sites/default/files/codes/investissement.pdf> 31.03.2019

Fas

KOBİ: Tüzel kişi veya toplu bir yatırım fonu tarafından doğrudan veya dolaylı olarak% 25'in üzerinde bir sermaye sahibi olmayan, doğrudan fiziki Hissedar tarafından yönetilen herhangi bir işletme ‘ ‘ *toute entreprise gérée et/ ou administrée directement par des personnes physiques qui en sont propriétaires, actionnaires, dont le capital n'est pas détenu directement ou indirectement à plus de 25% par une personne morale ou un fonds collectif d'investissement* ”⁵⁶ olarak kabul edilmektedir

Oluşturulan istihdam sayısında; bu kriter, farklı işletme kategorilerini belirleme avantajına göre, her bir işletme kategorisinin işsizlik sorununu çözmede (otoriteler tarafından aranan temel hedeflerden biri) katılımını belirlemektedir. Birkaç ülke KOBİLER tanımlamak için bu kriteri kullanır.

Amerika Birleşik Devletleri (ABD)

KOBİ'leri 500'den az çalışanı olan işletmeler, KOBİ olarak görmekte ve çok küçük, orta ve küçük işletmeleri ayırt etmektedir; birincisi 20 çalışanı geçmemelidir, ikincisi 100'e kadar istihdam eder ve üçüncü kategoriler 500 çalışanı geçemez.

Japonya

300'den az çalışanı olan ve sermayesi 100 milyon Yen'i geçmeyen herhangi bir şirketi, KOBİ olarak değerlendirir, yalnızca bu kriterlerin uygulanmasının bir sektörden diğerine değişebileceği unutulmamalıdır.

- İmalat, inşaat ve ulaşım (300 kişi ve 300 milyon yen)
- Toptan satış (100 kişi ve 100 milyon yen)
- Sanayi ve servis (100 kişi ve 50 milyon yen)
- Perakende ticaret (50 kişi ve 50 milyon)

⁵⁶ https://unctad.org/fr/Docs/diaepcb20093_fr.pdf 31.03.2019

Fransa

Çalışan sayısının sınırı 500 olarak belirledi. Fransa Kobiler üçe ayırmaktadır: Ota şirket (50 ila 500 kişi arası), küçük şirket (10 ila 50 kişi arası) ve çok küçük şirketi (1 ila 10 kişi arası).

Almanya ve İtalya

100 kişiden az işgücü olan şirketleri KOBİ olarak değerlendirmektedir.

Belçika, Avusturya, İsveç ve İsviçre

50'den az çalışanı olan bir işletme olarak KOBİ'yi tanımlamaktadır.

Türkiye

- Türkiye ise 24 Haziran 2018 tarihinde resmi gazetede yayınlanan karara⁵⁷ göre, KOBİ'lerin istihdam gücü üst sınırı 250 kişi, yıllık satış hasılatı/ mali bilançosu 125 milyon TL olarak belirlenmektedir. Türkiye de diğer OCDE ekonomileri gibi KOBİ'ler de 3 gruba ayrılmaktadır:
- Mikro İşletmeler: 10(1-9 kişi) Kişiden az yıllık istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançodan herhangi biri 3 milyon TL'yi aşmayan işletmeler, Mikro işletme olarak adlandırılmaktadır.
- Küçük İşletmeler: 50(10-49 kişi) kişiden az istihdam eden ve yıllık satış hasılatı veya mali bilançodan herhangi biri 25 milyon TL'yi aşamayan işletmeler Küçük İşletme adlandırılmaktadır.
- Orta Büyüklükteki İşletmeler ise 250 (50-249) işgücü rakamından az ve yıllık satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 125 milyon TL'yi aşmayan işletmeler orta büyüklükte işletme olarak adlandırılmaktadır.

⁵⁷https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOBİ%CC%87%E2%80%99lerin_Tan%C4%B1m%C4%B1,_Nitelikleri_ve_S%C4%B1n%C4%B1fland%C4%B1r%C4%B1lmas%C4%B1_Hakk%C4%B1nda_Yo%CC%88netmelik.pdf 15.03.2019

2.7.2.4. KOBİ'lerin yasal çerçevesi

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yasal ve düzenleyici çerçevesi, her bir ülkenin ekonomik politikasının gereklerine göre kendi yasal ve yasal kurallarını oluşturması nedeniyle bir ülkeden diğerine farklılık göstermektedir. Girişimcinin seçmesi gereken KOBİ'lerin yasal biçimleri arasında esas olanlar şunlardır: Şahsi şirketi (tek kişiye ait), Sınırlı sorumluluk ancak tek kişiye ait şirketi (private limited company PLC) , bir Sınırlı Sorumluluk Şirketi (LTD), Adı ortaklık şirketi (joint stock company).

Şahsi şirket

Bu şirket formu, kendi patronu ve işinin tek sahibi olmak isteyen yatırımcılar için uygundur. ŞAHSİ, fiziki bir kişinin münhasır mülkü olan iştir. Girişimci ayrı bir tüzel kişilik olan firma kurmadan faaliyet gösterir.

Bireysel işletmelerin farklı biçimleri tüccarlar, esnaflar, serbest meslekler ve tarım gibidir. Bireysel girişimci, "*gemideki tek kaptan*"dır ⁵⁸.

Adi ortaklık ya da adı şirket

İki ya da daha fazla girişimcinin emeklerini ve mallarını sermaye olarak birleştirerek meydana getirdiği ortaklık tipidir.

Adi ortaklık ilişkisinde bir tüzel kişilik yer almaz. Bunun anlamı şudur; ortaklığın borçlarından dolayı tüm ortaklar kişisel malvarlıklarıyla sınırsız olarak sorumludurlar.

Bu tür şirketlerde, ortaklar tüm ticari kaliteyi ve borçların sınırsız sorumluluğunu üstlenirler. Bu yasal formun avantajı, esnek bir organizasyon sunar ve asgari sermaye gereksinimi gerektirmez. KOBİ'ler, özellikle düşük sermaye tüketen yenilikçi projeler için düşük sermayeli olduklarında bu yapıyı benimseyebilirler. Yönetim tek bir ortağa verilir ya da verilmeyebilir.

⁵⁸ A Bizaguet « les petites et moyennes entreprise », paris 2003

Limited şirket

Sorumluluğun katkı payları ile sınırlı olduğu bir şirkettir.

Ortaklar paylarla temsil edilir. Bu işletme şeklinin ortaklar bir ülkeden başka bir ülkeye göre değişmektedir. Türkiye’de en az 1, en çok 20 kişiden oluşur. Bir limitetin asgari sermayesi Türkiye’de 10.000 TL’dir. Sermaye eşit nominal değerli paylara bölünür. Yöneticilerin ilişkili ortaklar dışında seçilebilecek bir veya daha fazla fiziksel kişi tarafından yönetilir. Ancak Fransızcanın konuşulduğu çoğu ülkelerde, tek ortak olan Limited’ler, “Sınırlı sorumluluk tek ortaklı şirketi(SRTOŞ)’’ne dönüşür. SRTOŞ şirketlerin tüm varlıkları üzerindeki borçlarından sorumlu olan bireysel girişimcilerin maruz kaldığı riskleri sınırlandırmak için kurulur. SRTOŞ, sorumluluklarını, tek ortağın katkısı ile sınırlandırmalarına izin verir. SRTOŞ’in yönetimi, tek ortak tarafından veya üçüncü taraf bir yönetici tarafından sağlanabilir.

Kolektif şirketi (Joint stock company)

Ticari bir işletmeyi bir ticaret unvanı altında işletmek amacıyla, gerçek kişiler arasında kurulan ve ortaklardan hiçbirinin sorumluluğu şirket alacaklarına karşı sınırlandırılmamış olan şirkettir.

Şirket, en fazla on iki ve üç üyeden oluşan bir yönetim kurulu tarafından yönetilir.

Anonim şirket

Sermaye şirketi olmanın tüm özelliklerini taşıyan, büyük hedefleri gerçekleştirmek için kurulan, her türlü ekonomik faaliyette bulunabilen kurullarla çoğunluk esasına göre yönetilen, menkul kıymet (hisse senedi, tahvil vb.) çıkartabilen şirketlerdir. Bir unvana sahip, esas sermayesi belirli ve paylara bölünmüş olan ve borçlarından dolayı yalnız mal varlığı ile ortaklarının sorumluluğu, taahhüt etmiş oldukları sermaye payı ile sınırlı bulunan şirkettir. Anonim şirketler kanunen yasak edilmeyen her türlü iktisadi ve ticari konuların gerçekleşmesi amacıyla kurulabilir. Ana sözleşmede şirket konusunun açıkça gösterilmesi zorunludur.

- Anonim şirketlerde, tüzel kişinin tacir olmasının bir sonucu olarak, bir ticaret unvanı altında kurulmak ve bu ticaret unvanını ticaret sicilinde tescil ettirmek zorundadır.
- Anonim şirket sermaye şirketi olduğundan, ticaret unvanı iş konusu ile ilgili olmalıdır. "Anonim şirket" ibaresinin açık veya kısaltılmış "AŞ" olarak yazılması gerekir.

Anonim şirketlerin kuruluş işlemleri, Türk Ticaret Kanunu'nda (TTK)⁵⁹ düzenlenmektedir. Mevcut TTK'ya göre bir anonim şirketin kurulması için şirkette pay sahibi en az beş kurucunun bulunması şart iken, yeni TTK ile anonim şirket kurulması için bir veya daha fazla kurucunun var olması yeterlidir (Yeni TTK Md.338). Böylelikle yeni TTK ile tek kişinin anonim şirket kurabilmesine olanak sağlanmıştır.

Yeni TTK'ya göre, esas sermaye 50.000 TL'den ve kayıtlı sermaye sistemini kabul etmiş bulunan halka açık olmayan anonim şirketlerde başlangıç sermayesi 100.000 TL'den aşağı olamaz (Yeni TTK Md. 332).

2.7.2.5. KOBİ'lerin özellikleri

KOBİ'lerin birçok özelliği vardır. Boyutları nedeniyle, basit bir yapıya sahiptirler; ancak genellikle çevrelerine bağımlıdırlar ve hassas bir aktiviteye sahiptirler. KOBİ kavramını daha iyi anlamak için, JULIEN (1997) aşağıdaki özellikleri önermiştir:

Küçük boyut

Basit bir yapı, doğrudan temas, daha az hiyerarşik mesafe, gayri resmi çalışma ilişkileri. Boyutları, küçük bir miktar teknik ve maddi olmayan kaynak ve düşük uzmanlık alanı yaratan daha az miktarda bir finansal kaynak yönetimi gösterir.

Merkezileşme

Kişiselleşen yönetim, yani genellikle mal sahibi-yöneticisi olan tek bir bireyde karar vermenin merkezileşmesidir.

⁵⁹<https://www.google.com/search?q=t%C3%BCrkiye+ticaret+kanunu&oq=t%C3%BCrkiye+ticaret+k&aqs=chrome.1.69i57j0l5.9660j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8> 12.04.2019

Düşük düzeyde uzmanlaşma yönetimi, çalışanlar ve teçhizat

Yönetim, üretimin operasyonel görevlerinin yanı sıra stratejik, ticari ve kurumlarla ilişkilerini de yerine getirir. Çalışanlar işleri veya işlevleri değiştirebilmelidir. Ekipman, rekabetçi bir fiyatla küçük çeşitli seriler üreterek üretimin esnekliğini sağlamalıdır.

Sezgisel ve formalize olmayan bir strateji

Yönetici, çalışanlarına, strateji ve süreçlerde yazılı olarak düzenlemeden uyguladığı değişiklikleri sözlü olarak açıklamaları için yeterince yakındır. İletişim zinciri çok kısadır.

Çok karmaşık olmayan ve az organize edilmiş iç ve dış iletişim ve bilgi sistemleri

Kontrolü teşvik ederken resmi bilgi aktarımı talep eden büyük şirketlerin aksine, KOBİ'lerin iç bilgi sistemi diyalog ve doğrudan temas ile karakterizedir. Onların dış bilgi ve iletişim sistemi basittir, bilgi arayışı esas olarak gayri resmidir.

KOBİ'lerin, bir yandan, büyük ölçüde yararlanabilecekleri avantajlar (güçlü yönleri), ve diğer taraftan genişlemelerini tıkayan zayıf yönleri veren bazı özellikleri vardır.

2.7.2.6. KOBİ'lerin güçlü yönleri

KOBİ, ortamdaki herhangi bir değişikliğe karşı reaktif olmasını sağlayan basit ve esnek bir yapıya sahiptir.

Bu organizasyon, büyük şirkete kıyasla rekabet avantajı sağlayabilecek düşük yapısal maliyetler gerektirir. Çok düşük hiyerarşik seviyeleri, aktivite ile ilgili sorunları çözmek için hızlı karar verme süreçleri.

Bilgi aynı zamanda gayri resmi olsa bile daha etkin bir şekilde dolaşır. Ayrıca, çalışanlar büyük bir şirkete göre daha fazla motive edici olabilir. KOBİ'lerin büyüklüğü çalışanların kararlarla daha sık ilişkilendirilmesini sağlar.

2.7.2.7. KOBİ'lerin zayıf yönleri

KOBİ'ler, aşağıdaki ana noktalarda özetlemeye çalışacağımız birkaç zayıflıktan mustarıptır:

- Özerklik: Özerklik, birçok KOBİ için, göreceli olarak büyük gruplardan dış kaynak kullanımına yönelimleri için çok görelı kalmaktadır.
- Güven ve itibar seviyesi: KOBİ'ler, genel olarak hem halk hem de potansiyel iş ortakları (tedarikçiler, müşteriler, direktörler, bankalar ...) olarak bilinmemektedir. Dolayısıyla ona verilen güven, büyük şirketlere göre düşüktür.
- Finansal ve İnsan kaynakları sürdürülebilirliği: Finansal ve insan kaynaklarını sürdürebilir bir şekilde temin etmenin zorluğu. KOBİ'lerin Kapitalizasyonu ve itibarsızlığın nedeniyle, finansal ve insan kaynaklarına erişimi çok zor oluyor. Genel olarak, yüksek vasıflı çalışanlar, hizmetlerini, maaş ve kariyer seçimi gibi nedenlerle büyük gruplara satmayı tercih ediyorlar.

2.7.3. Özet

Girişimcilik, tam ve çok boyutlu bir görüngü olarak algılanır. Toplulukların inovasyon yeteneklerini ve rekabet edebilirliklerini sağlamaları için girişimcilik bir araç haline gelmiştir. Günümüzde, iş kurmak (girişimcilik), ekonomi geliştirmesi ve büyümesinin anahtar kelime olmuştur. Girişimcilik, şirketleri kurulmasını, genişlemelerini, eylemleriyle yeni fikirlerin geliştirilmesini, yayılmasını ve uygulanmasını sağlamakta ve hızlandırmaktadır.

Ancak unutulmaması gereken şeylerden birisi de girişimcilik olgusu boyunca, büyük ölçekli büyüme, artık kendi başına bir amaç olmamasıdır. Küçük ve orta ölçekli işletmeler, önemli bir meşruiyet kazanmış bir kurum olarak ortaya çıkmıştır. (Julien, 1994) Sanayileşmiş ekonomilerin dinamizmi, şirketlerinin verimliliğine dayanmaktadır ve bu hem KOBİ'ler, hem de büyük şirketler için gerçek olmuştur.

Küçük işletmelerin meşruiyeti iki nedenden ötürü haklı çıkarılmıştır: İlk önce sosyal, kendini gerçekleştirme ve sosyal paylaşım faktörleriyle bağlantılıdır.

Ve ikincisi ise ekonomi ile alakalıdır çünkü KOBİ'ler, son yıllarda üretken yeniliklere öncelik etmekte, yeni hizmetler geliştirmekte ve iş ve istihdam sağlamaktadırlar.





3. GİRİŞİMCİNİN ÖZELLİKLERİ VE TİPOLOJİSİ

Girişimci hakkında onu diğerlerinden ayıran bir şey vardır.

Bir girişimcinin temel özellikleri, bazı araştırmacılar tarafından yapılan sentezlere bakılarak sunulacaktır.

3.1. Girişimci Özellikleri

3.1.1. Öncü Olarak Girişimci

Girişimci, girişimcilik sürecinin bir aktörüdür. Sophie Boutillier, D. Uzunidis(1995) gibi pek çok araştırmacılar girişimcinin bu özelliğin üzerine çalışmıştır.

Girişimcilik alanındaki ilk araştırma “girişimci iş kurucusu, girişimcilik sürecinin aktörü, bir iş kurma niyeti ve ticaret alanına girme isteği olan” gibi kavramlar üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu çalışmalar “özellik yaklaşımı” ve Shapero (1975)’nun “psikolojik özellikler” modeline odaklanmıştır.

3.1.2. Başarma İhtiyacı

Mc Clelland'ın 1961, 1965 çalışmaları⁶⁰, başarma ihtiyacının ölçütüne dayanmaktadır. Ona Göre, başarma ihtiyacı girişimcinin özelliklerinin ayrılmaz unsurlarından biridir.

Girişimci, emir almak (basit bir çalışan olmak) yerine, kendi hedeflerini oluşturmayı ve kendi başına bunları gerçekleştirmeyi (kontrol etmek), sorunlarının çözümlerinden sorumlu olmayı tercih eder. "**Kendisinin patronu olmak**".

3.1.3. Yenilikçi Girişimci

J. Schumpeter⁶¹ yalnızca inovasyon yapabilen kişilerin “girişimci” adını hak ettiğini belirtti. Onlar ayal gücü ile donatılırlar ve inisiyatif ve irade gösterirler.

⁶⁰ Maslow'un piramidine bakacak olursak, başarma (kendine gerçekleştirme ihtiyacı beşinci seviyede bulunmaktadır ki, insanlar, temel güvenlik ihtiyacı karşıladıktan sonra da kendini gerçekleştirme ihtiyacı duyar.

Bilimsel keşif dünyası ve icatlar ile yeniliklerin ekonomik dünyası arasındaki geçişi sağlarlar. Yani girişimci, faydalı ürünleri (inovasyon yaparak) üretmek için bilim insanlarının bilgisinden (buluşlar) faydalanır.

3.1.4. Risk Alan

Bir işletmeyi hayata geçirmek ya da bir inovasyon (bir fikir) satmak daha yüksek bir risktir.

Çeşitli araştırmalar, genç girişimcilerin çoğu zaman maliyetlerini ve pazarın potansiyelini bilmediğini göstermektedir. Uzmanlar risk almanın girişimcileri diğer bireylerden ayıran bir özellik olduğu konusunda hemfikirlerdir. Bir işletmeye başlarken, girişimciler farklı risk türlerini göz önüne almaktadırlar:

Finansal risk: fon sağlamak ve borçları geri ödemek;

Mesleki risk: bir işe başlamak için istifa etmek, bilinmeyene yolculuk.

Aile riski: Bir işletme kurmak, işte daha fazla zaman geçirmek ve ailede daha az zaman geçirmek anlamına gelir, başarısızlık aileye yönelik sıkıntıların ortaya çıkması anlamına gelmektedir.

Girişimci piyasa kısıtlamaları ve fiyat dalgalanmalarıyla ilişkili riskleri taşır. Üretimi için gerekli tüm faktörleri sağlamak için belirli fiyatlarla alım yapar. Diğer yandan satışları ve tarifleri rastgeledir. Geliri, kârı belirsizdir⁶².

Tüm bu zorluklarla karşı karşıya kalan şirket, kurucu risklerini en aza indirmeye çalışan bir girişimci olarak tanımlanabilir.

Dolayısıyla girişimciler “risk alan kişiler” olarak kabul edilir, bu algılamaya göre risk üç nokta ile açıklanır:

⁶¹ Hernandez E.(2001), l’entrepreneuriat, approche théorique , l’Harmattan, Fransa.

⁶² Hernandez E.(2001), l’entrepreneuriat, approche théorique , l’Harmattan, Fransa.

1. Bireyin kişisel özelliği; çünkü başkalarına önderlik edebileceklerini ve etkileyebileceklerini düşünüyorlar ve aynı zamanda özerkliğe ihtiyaç duyuyorlar.
2. Ailenin ve profesyonel çevrenin etkisiyle: Weber'e göre girişimci, bir maceracı, aile koşullarına ve mesleki tecrübeye uyum sağlayamama.
3. Bireyin deneyimi: birçok kişi (Mc Clelland, Collins, Moore) girişimcileri tatminsiz, yani maddi bir ihtiyaç (memnuniyetsizlik) nedeniyle risk almayı kabul eden bireyler ya da ihtiyaç psikolojik bir durumla ilgili memnuniyetsizlik (Maslow'un piramidi) duyan bireyler olarak tanımlamaktadırlar.

Muhtelif araştırmacılar, girişimcileri diğer bireylerden farklı kılan özellikleri tanımlamaya çalıştı ve Tipik bir girişimci modelinin özelliklerini ayrıntılı bir şekilde belirlemeyi denediler.

Davranış uzmanları tarafından girişimcilere en çok atfedilen özellikler aşağıdaki gibidir:

- Yenilikçiler, gerçekleştirmeye ihtiyaç duyar.
- İçselleştirme konusunda liderdirler.
- Orta düzeyde risk alırlar- Kendine güvenme
- Bağımsızlar -Uzun süreli katılım
- Yaratıcılar - Belirsizlik ve karışıklığa karşı toleranslılardır
- Enerjisi bitmeyenlerdir
- Orijinaldirler- Kaynak Kullanımında
- İyimserlik-Başkalarına karşı duyarlılık
- Sonuç Odaklı - Agresif Yaklaşım
- Güvenli- Esnek Eğilimli
- Akıllı, performans ölçütü olarak para

3.2. Girişimci Tipolojileri

Girişimcinin psikolojik, sosyolojik ve yönetsel özelliklerine dayanarak, araştırmacılar belirli bir sınıflandırma yapmıştır.

J. Schumpeter tarafından verilen tipolojinin ilki, "yenilikçi" ve "taklitçi"⁶³ girişimcidir.

Girişimcilerin İkinci tipolojisi, Lorrain ve Dussault'a (Hernandez E. 2001) göre eğitim seviyesine dayanmaktadır.

"Esnaf girişimci": teknik beceri ve düşük eğitim seviyesi, Aile ile güçlü bir ilişkinin yanı sıra özerklik ve bağımsızlık için güçlü bir arzu ile karakterize edilebilir biridir.

Ve "*fırsatçı girişimci*", yönetim alanında yüksek düzeyde eğitim ve deneyim ile daha iyi eğitilmiştir.

Julien P. (Hernandez E.2001) dört yönetici türünü ayırt eder:

Yönetici-Girişimci: Yenilikçi, risk alan ve örgütleyici niteliklerini birleştiren;

"Yönetici Yenilikçi": Risk ile fazla karakterize edilmeyen ürün / hizmetlerin yenilikçiliğini amaçlar;

Teknisyen girişimci: Ortalama ve istikrarlı performans arayan yönetici;

Yönetici ve profesyonel: Kuruluşunun performansı konusunda duyduğu kaygı ile yönlendirir.

S. Boutillier ⁶⁴ ise girişimci ve yöneticiyi ayırt ediyor:

Girişimci: İşletme sahibi, organizatör, şirket yöneticisi ve iş ve değer yaratır;

Yönetici: Çalışan, yönetici, organizatör, risk taşımaz.

Marchesnay (1996) ise iki tip girişimci arasındaki farkı aşağıdaki üç olguya göre yorumladı:

Şirketin sürdürülebilirliği: Bu, özellikle bir alıcıya, kendi ailesine veya bir başka kuruluşa gelecekte, şirketi devir edebilecek şekilde yönetilmektedir.

⁶³ Hernandez E. (2001), l'entrepreneuriat, approche théorique, l'Harmattan, Fransa.

⁶⁴ Boutillier. S.(1996), l'entrepreneur dans la théorie économique , Problèmes économiques, no.2482, Fransa.

Bağımsızlık: Her girişimci sermayenin mülkiyeti bakımından bağımsız olmak veya karar verme açısından özerk olmak ister. Bunlar bağımsızlık arzusunun iki farklı tezahür şeklidir.

Büyüme: Güç arzusu ve iktidar arzusu.

Her iki tür de SBB (Sürdürülebilirlik, Bağımsızlık, Büyüme) ve BÖS (Büyüme, Özerklik, Sürdürülebilirlik) tarafından nitelendirilmektedir.

Faaliyetinin sürdürülebilirliğine öncelik veren SBB ortakları reddederek bağımsızlık korumaktadır. Bir başka deyişle SBB'ler, uzun vadeli dış borçlanmayı reddederek uzun vadeli sağkalımını özerkliğini ve bağımsızlığını tehlikeye atmayacak bir büyüme ararlar.

SBB, aile şirketleri tarafından çok daha fazla uygulanır. Bir öncelik olarak, BÖS girişimcisi güçlü büyümeyi (kısa vadeli karlılık) hedefler ve belli bir dereceye kadar risk alır. En çok sermaye bağımsızlığına değil, karar özerkliğine önem vermektedir. Dış sermayeyi kullanır, bazı faaliyetleri ve fonksiyonlarını yerine getirmek için dış kaynakları (outsourcing) kullanılır. Ancak faaliyetinin devamlılığına ilgisi azdır (çünkü faaliyet kolayca değiştirebilir).

Aynı yoldan çıkarak E.-M. Hernandez⁶⁵, "Büyüme-Özerklik" kriterleri temelinde, dört ana girişimci tipolojisini ayırt eder:

"Yönetici-Girişimci": Bir şirket yöneticisi gibi davranır. Eğitimli, şirketi kurur ve yönetir. "Girişimci" olma kabiliyeti vardır:

"Yönetici olmayan Girişimci ": Büyümeyi arar, ancak daha finansal olarak kontrol edilen bir büyümeyi hedefliyor, daha az eğitimli ve "Yönetici" den daha az delege eder.

"Esnaf " - Çok küçük işletmeler: Zanaatkar ve 10 çalışanında az olan Küçük işletmeler. Genel olarak bir meslektan hakimlerdir. "Babalık mantığı" ile işleri yürütür ve çok az şey delege eder. Bağımsızlık ister. "Esnaf " Girişimci" kategorisine yükselebilir

⁶⁵ Marchesnay. M., Julien. P.(1996), l'entrepreneuriat , Economica, Paris.

Hariç Tutulan kişiler: “Yönetici” tipolojisine yakın, şirketini kurarak, işsiz/emekli kişi olabilir.

Bu türlü bireylerin kuracağı şirketler, gayri resmi bir yapıya sahip olabilir. Hariç tutulanaardaki İşçiler “Esna - Çok küçük işletme” seviyesine, yöneticilik tecrübesi olanlar “Girişimci-Yönetici” seviyesine; İşletmenin kurulmasını “gerçek bir güven” olarak görenler ise “Girişimciler” kategorisine yükselebilir.

S. Boutillier ve D. Uzunidis (1995) "rutin girişimci" ve "devrimci girişimci" kavramlarını tanımlamaktadır. Birincisi, “hayatını kazanmak” için şirket kurmaktadır. İşinin devamlılığı esastır. Genelde üniversite mezunu değildir, bir patrondan ya da aile işletmesinde çıraklıktan edindiği bir işi, ustalıkla yapmaktadır. Faaliyeti çok daha geleneksel, iş hayatının yenilikçiliğinden korkan (babasının ve hatta büyükbabasının çalışmalarına devam eder) sermayesinden ve kararlarından bağımsız olarak amaçlarını takip ediyor.

Oysa devrimci girişimci yenilik ve değişim ile tanımlanır. Üniversite mezunu ve nitelikli, devrimci – girişimcinin bilgi sermayesi geniş olsa da onun finansal imkanları sınırlıdır. Piyasalara yeni ürünler veya hizmetler sunmak, teknoloji ve / veya hatta mevcut kurumsal destek hakkında daha iyi bilgi vermek için sürekli çaba sarf eder.

H. Stevenson (Tounes A. 2003) iki tür girişimciye odaklanmaktadır:

Düzenleyici girişimci: Güçlü bir öz güvenlik duygusu ile tanımlanabilir. Çevresini dinler, zekâsı, enerjisi ve tecrübesiyle hızlı tepki vermeye meyillidir. Yaratıcı ve yenilikçi, mümkün olan en az kaynakla değer oluşumunu en üst düzeye çıkarmaya çalıştığı için daha büyük bir risk kabul eder.

“Yönetici-Girişimci” Mevcut kaynakların kontrolü ve verimli kullanımı (idari yönetim) ile nitelendirilebilir.

Yönetici Girişimci” kararlar almada daha fazla zaman alır, ancak daha fazla kaynakları kullanmasını da sağlayabilir. Yetki ve sorumlulukları delege eder.

Marchesnay ve Julien(1996) tarafından belirtilen girişimciler tipolojisi aşağıdaki gibidir:

- İşini bırakmadan bir şirket kuran çalışanlar (işinin karlılığından emin olana kadar);
- Gelecekte satmak amacıyla şirketi kuranlar;
- İnovasyona odaklanmak için bir profesyonel yönetici ile birliği ile şirketi kuranlar.

Şirket kurma imkânları sektöre, çevreye, yeni fikrin türüne, yaşanan deneyime ve yardımın nasıl organize edilip bulunacağına göre farklılık gösterir.

Yeni bir fikir: İnovasyon, bir ürünü, üretimi veya pazarlanması ile ilgili olabilir;

Kazanılan tecrübenin bir dönüşümü: Şirket kurmak, iş tecrübesi olan bir kişi tarafından yapılabilir. Bağımsızlık arayan iş tecrübesi olanlar şirket kurmayı tercih edebilir.

Yalnız olarak veya takım halinde: İş kurmak, tek bir kişi veya bir ekip, bir yenilikçi ve bir yönetici tarafından yapılabilir. Ancak, çalışma iki otoriter girişimci (lider) tarafından yapıldığında büyük bir sorun yaşanacaktır. Ortaklar arasındaki tamamlayıcılık derecesi güçlü veya herkes kendi alanında yönetici olduğunda bu ortaklık kabul edilebilir.

Dışarıdan gelen yardımlarla: İş kurmak, bir kuluçka kurumunda (ortak hizmetlere sahip bir iş kuluçka kurumu...) ya da sıkma (bir çalışanı kendine güvenen marjinal faaliyetlerini bırakmak isteyen büyük şirketler) ya da uzmanlar tarafından yapılabilir.



4. GİRİŞİMCİLİK SÜRECİ

Bazı araştırmacılar,⁶⁶ girişimciliğin dinamik ve karmaşık bir süreç olduğunu düşünmektedir. Girişimcilik Psikolojik, sosyo-kültürel, politik ve ekonomik faktörlerin sonucudur. İş kurmak, girişimciliğin en görünür tezahürüdür.

Organizasyonlar nasıl kurulur? Girişimciler işletmeleri kurarken hangi aşamalardan geçiyorlar?

Bir Girişimcinin işini kurması için başlangıçtan sonuna kadar birkaç aşamadan geçmektedir.

Girişimcilik sürecinin ilk aşaması "girişimcilik eğilimi" dir. A. Fayolle (2000) için Eğilim girişimcilik faaliyetinde bulunmaya "teşvik edici faktörüdür". Bireyler, çevresi, ailesi, akrabaları, eğitimi ve girişimcilik deneyimlerinin etkisi nedeniyle girişimcilikten haberdar oldukları anlamına gelmektedir. Girişimcilik Eğilimi, formalize iş projesi varlığı şartıyla beraber girişimcilik niyetine dönüşebilir.

Bird , girişimciliğin ikinci aşaması olan girişimcilik niyetini "*bireyin dikkatini eyleme yönlendiren zihin hali*"⁶⁷ olarak tanımlar.

Girişimciliğin Üçüncü aşama ise İş kurma kararıdır

İş kurma kararı, bireyin iş dünyasına girme niyetinin güçlü olduğu ve fikrini somutlaştırmak istediği anlamına gelir. Ancak iş kurma kararı onaylamadan önce, projenin etrafındaki dönen engellerini ve zorluklarını tanımlamak için projenin uygulanabilirliğini(fizibilitesi) ve gerçekçiliğini sorgulanmalıdır. Başka bir deyişle, İş kurma kararı finansal ve pazarlama gibi araştırmaların sonuçları ile onaylanır.

Pazarla İlişki: Ekonomik unsurlara daha fazla dikkat etmek gerekir: Piyasaya giriş, rekabet, düzenleme, dağıtım ağları ve maliyetleri vb.

⁶⁶ Tounes A.,(2005), l'intention entrepreneuriale : théories et modèle , Sanabil Med SA, Paris.

⁶⁷ Tounés A.,(2003), L'intention entrepreneuriale, Thèse pour le doctorat en Sciences de Gestion, Université de ROUEN , Fransa.

Temel Kaynakları Araştırması: önceki adımları onaylanırsa, kaynakların, hammaddelerin, finansmanın, üretim ekipmanlarının, yerel işçiliğin... mevcut durumu değerlendirilmeli

Finansman: Girişimci için finansman, “*savaşın akar damarlarıdır*”⁶⁸.

Genç girişimcilerin gelişimine yardımcı olacak birkaç finansman kaynağı vardır. Ayrıca arkadaşlardan, akrabalarından, öz fonlar veya devletten fonlar bulunabilir.

İş Planı: Başlangıç planıdır. İşini kurmak ve işletmek için çeşitli adımları tanımlar. Fikri, kaynakları, üretimi, pazarlamayı ve potansiyel satışları yapılandırılmış bir yazıdır.

Organizasyonun Kurulması: Çeşitli aşamaları bitirdikten sonra, üretimin hazırlanması, binaların kiralanması, malzemenin montajı, işe alınan çalışanların görülmesi ve potansiyel müşterilerin görülmesi ile organizasyonun kurulması ayrı bir sorundur. Belirli bir iş planının geliştirilmesine rağmen her zaman öngörülemez olaylar ortaya çıkabilir. Örnek: Ekipmanın zamanında teslim edilmemesi, çalışanların geri çekilmesi vb.

Girişimciliğin Dördüncü ve Son Aşama: Girişimciliğin dördüncü ve son aşama ise Girişimcilik eylemidir. Bu aşama, aktivitenin fiziksel başlangıcına karşılık gelir. Bu aşama, ilk ürünün veya hizmetin üretimini içerir.

Ancak, girişimcilik sürecinin her birey için her zaman aynı olmadığı unutulmamalıdır. İş kurma eylemi, profesyonel bir memnuniyetsizlik, maaşlı bir iş sırasında ele geçirilen bir fırsat nedeniyle (niyeti olmadan) aniden ortaya çıkabilir.

4.1. Proje Aşamasından Organizasyona Geçiş

Şirket kuruluşu, girişimciliğin karakterize eden ana faaliyetidir. W.B. Gartner (1988)’e göre, girişimcilik yeni bir organizasyon kurumasıdır. Gartner, en çok iş kurma eylemine ve davranışına(davranışçı yaklaşım)ilgilendi .

⁶⁸ Marchesnay M.,(1996), l’entrepreneuriat , Economica, Paris,

Hernandez (2001), şirket yaşam döngüsü (gebelik, doğum, büyüme, düşüş ve ölüm) olan bir organizma olarak kabul eder. Şirket varoluşu, kuruluş süreç yardımıyla mümkündür (*the process by which an organization evolves from nothing to something*)⁶⁹

Hernandez kitabında⁷⁰, şirketi hayatı boyunca aşamalardan geçen bir canlı olarak görmektedir. Aşağıdaki tabloda, biyolojik alanı girişimcilik alanına yansıtmaktadır:

Çizelge 4.1. Biyolojik canlının hayat aşamalarının girişimcilik alanına yansıtımı

Biyolojik Canlı	Girişimcilik Alanı
Ebeveynler (Biyolojik Aile)	Şirket Kurucusu(Girişimci)
Aile Kuruma Fikri	İş Kurma Fikri
Doğurma	Şirketin Hukuki Kurumu
Büyüme ve Güçlenme	Ekonomik Büyüme ve Ciro Büyüme
Organizmanın Sağlığı	Ekonomik Sağlığı
Besleme Kaynakları	İnsan, Finansal ve Teknolojik Kaynakları
Vefat	İflas, Şirket Kapanma

Canlı → **Girişimci**

Bir işletmeyi faaliyete geçirmek için girişimcinin belirli kaynaklara erişmesi gerekir.

Amerikalılar şirketin 6 "M"si olduğunu savunurlar: Money (Para), Men (İnsan), Machine (Makine), Materials (Malzeme), Market (piyasa), Management (Yönetim)⁷¹

4.2. İş Başlangıcı

Başlangıç aşaması, tüm fikirlerin somut olarak uygulandığı aşamadır. Bu aşamada, girişimcinin işletmenin günlük eylemleriyle rahatlayacaklardan öğreneceği bir aşamadır. Örgütün kırılmasını beklerken bazı düzenlemeler yapacak.

Girişimci, şirketin içinde ve çevresinde (günden güne) neler yaşandığını öğrenmeli ve sorunları önlemeye çalışmalı (kontrol etme ve ayarlama).

⁶⁹ Hernandez. E.(2001), l'entrepreneuriat, approche théorique , l'Harmattan, Fransa.

⁷⁰ Hernandez. E.(2001), l'entrepreneuriat, approche théorique , l'Harmattan, Fransa.

⁷¹ Hernandez E.(1999), le processus entrepreneurial, vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat, l'Harmattan,,Paris.

4.2.1. Girişimin Ana Faaliyetleri

Bir işletmenin iyi bir başlangıç yapabilmesi için girişimci, gerçekleştirilecek faaliyetleri tanımlamalıdır:

Şirket için konum ve işyeri seçimi

Konum ve işyeri edinme şekli (satın alma veya kiralama...) iş yeri ile ilgi masraf, kuruluş giderlerinin bütçesini tanımlamaktır.

Deponun hazırlanması ve ekipman seçimi, faaliyetin türüne ve yapılacak işe bağlı olarak daha uzun veya daha kısa bir süre gerektirir.

Düşük maliyetli üretim stratejisini tercih eden bir girişimci, otomatik ekipmanı seçer. Daha hızlı, daha verimli ve daha düşük birim maliyetle (düşük iş gücü) üretir. Ancak, bu tür makineler pahalıdır. İşini kurmaya başlayan girişimcilerin finansal imkânın kısıtlı olması nedeniyle önerilmemektedir.

Dağıtım kanallarının seçimi, şirketin gireceği pazara ve hedef müşterilere bağlıdır.

Tesislerin yerleşimi ve ekipmanın kurulumu: Bu faaliyet için girişimcinin iki seçeneği mevcuttur: Ya kendisi işini yapar, ya da bir uzmana başvurur. Bununla ilgili karar alırken, girişimci, kendi söz konusu işlemini yapma kabiliyeti, gerektirdiği bütçe ve işlemin içerdiği riskleri dikkate almalıdır.

İlk Personelin Seçimi ve Alımı: Personeller, şirketin düzgün çalışmasına, iyi bir finansal sonuç almasına, kaliteli bir ürün / hizmet üretilmesine ve sunulmasına yardımcı olacak şirketin kaynaklarıdır. Bu nedenlerden dolayı, personel seçimi çok önemlidir. Çünkü yanlış seçim felaketlere yol açmaktadır.

Deneme ve Devreye Alma: “Deneme” adı verilen işlem, girişimci tarafından yapılan çeşitli seçeneklerin (ekipman, araçlar, personel) devreye sokulma aşamasıdır. Teslim alma ve şirketin resmi açılışından önce yapılır. Deneme işlemi, eksiklerin tespit edilmesini ve düzeltmeler yapılmasını sağlar. Girişimciliğin son aşaması ise, müşteriler ile ilk temastır. Bu, aşamada piyasaya sunulan yeni ürün / hizmeti değerlendirilecektir.

4.2.2. Faaliyetin Türüne Göre Faaliyete Geçme

Girişimci tarafından seçilen faaliyetten bağımsız olarak, Bir girişimcilik projesi ile ilgili her zaman belli bir dereceye kadar risk mevcuttur. Ancak iş kuruluşundaki karşılaşılan zorlukların derecesi aynı olsa da türleri farklı çıkabilir .

Örn: bir restoran, kuaför, hukuk firması, hastane firması ...).

Üretim faaliyetleri

Üretim faaliyetinde bulunan bir girişimci şunları sağlamalıdır:

- İyi üretim ekipmanı, iyi hammaddeler, tedarikçiler.
- İmalat işlemlerinin seçimi ve ekipmanları yerleştirmesi.
- Üretim personelinin kalitesi (eğitim, çıraklık),
- Kalite kontrol (bitmiş ürün, paketleme, ürünlerin nakliyesi),
- Satış tahmini
- Ürünler için maliyet fiyatını hesaplayabilme (marjı ölçebilme).

Ticari faaliyet

Ticari bir faaliyet sırasında girişimci şunları sağlamalıdır:

- Pazarlama planları;
- Beklenen ürün yelpazesinin seçenekleri,
- Marka seçimi, renk ve tasarım,
- Bir kalite seviyesi,
- Sabit fiyat aralığı (en ucuz ve en pahalı ürünler arasında),
- İyi bir konum seçimi,
- Ofislerin İç düzeni
- Personel seçimi,
- Açılış saatleri,
- Sunulanın kalitesi,
- Açılışın ilk günü,

- Ticaret politikasının etkinliğinin nasıl değerlendirileceğini bilmek (fiyat, reklam, tanıtım, garanti).

Hizmet faaliyeti

Bir hizmet faaliyeti için girişimci, ticari faaliyette belirtilen unsurları sağlamalıdır. Ancak, temel unsur müşterilerle olan ilişkidir ve bu nedenle bu müşterinin hizmeti değerlendirildikten sonra vereceği takdirdir. (Marchesnay ve Julien, 1996) başlangıç döneminde fark edilecek bazı problemlerden bahseder:

- Yeni müşterilerin tespiti,
- Finansman bulmak,
- Yeni çalışanların işe alınması ve eğitimi,
- Yöneticilerin işe alınması ve eğitimi,
- Mevcut personel problemlerinin çözümü,
- Ürün maliyeti hesaplama ve satış fiyatı belirleme,
- Pazar genişlemesini planlama,
- Sorunların çözümü,

Genç girişimcilerin, detaylandırılmış iş planlarına rağmen, projelerin maliyetlerini ve pazarlarını % 100 bilmeleri mümkün değildir. Bu nedenle bir iş kurulduktan sonra her zaman ayarlamalar yapılması gerekir.

4.3. Girişimciliğin Etkisi/Önemi

Girişimciliğin ekonomik kalkınmaya katkısı, istihdam, inovasyon, büyüme ve kişisel fayda üzerindeki etkisi nedeniyle önemlidir. Van Praag ve Verslot⁷², sonuç olarak mevcut girişimciliğin ekonomik değerini analiz eden deneye dayalı çalışmayı özetlemiştir:

İstihdam

- İş imkânı sağlama açısından olumlu dışsallık, önemli sayıda istihdam sağlar.
- İnsanlar, işte daha fazla memnuniyeti bulmak.

⁷² Capron H.(2009), *Entrepreneuriat et création d'entreprises, facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise*, édition de Boeck, Paris, 2009.

Büyüme

Ekonomik gelişme ile ilgili olarak, büyüme hedefleri kurarak üretimin çeşitliliğini artmasını sağlar.

Yenilik / inovasyon

Önemli bir inovasyon kaynağını temsil eder, teknolojik gelişimin pazarının insanoğlunun ihtiyaçlarına uyumlaştırılmasını sağlar.

- Araştırma ve geliştirme harcamaları daha iyi üretken hale getirir;
- En yüksek yenilik kalitesi;
- Yeniliklerin satılma ve satın alma(ticarileşme) daha yüksek düzeye ulaşmasını sağlar (özellikle startup'larda).

Kişisel faydaları

- Yüksek gelir seviyesine ulaşma imkânı;
- Büyük iş tatmini (özerklik ve ödüllendirici istihdam)



5. GİRİŞİMCİLİK VE ÜLKE KÜLTÜRÜ

Girişimcilik genellikle ulusal ekonomik büyümenin kolaylaştırılması, yeni işletmelerin kurulması, mevcut işletmelere değer katması ile ilişkilendirilir. Girişimcilik faaliyeti için önemli ulusal sonuçlar vardır ve küresel bir fenomen olarak girişimcilik faaliyeti önemli miktarda insani ve finansal kaynakları emer. Bir ülkenin kişi başına GSYİH'sı ile ekonomik büyümesi ve girişimcilik faaliyeti arasındaki karmaşık bir ilişkinin varlığı üzerinde yapılan çalışmalar oldukça yoğunlaşıyor (Minniti Bygrave Ve Autio, 2005). Küçük ve yeni kuruluşlar yenilikler üretir, pazar boşluklarını doldurur ve rekabeti artırır, böylece ekonomik verimliliği artırır. Ayrıca, düzenleyici ortamın iyileştirilmesinin yeni girişimlerin büyümesinde ve hayatta kalmasında olumlu yararları olabileceğine dair kanıtlar vardır (Orford, Herrington ve Wood, 200).

Makroekonomik (ulusal ekonomik büyüme oranları) çevre, daha sağlam bir iş ortamı ile birlikte, bir ülkenin rekabetçiliğini ve üretkenliğini etkilemekle kalmaz, aynı zamanda daha kalıcı ulusal özelliklerin girişimcilik faaliyeti üzerinde bir etkisi olduğu tahmin edilmektedir. Girişimcilik başlangıç girişimlerinin oluşumu genellikle işgücü ve sermayenin bir geçiş ekonomisine yeniden yerleştirilmesinin en etkili yolu olarak gösterilmektedir (Luthans, Stajkovic ve Ibrayeva, 2000: 98). her ülkede; bu ruh uygun bir çerçeveye desteklenebilir. Girişimcilik belirli bir ülkenin kültüründe değerlendirilmezse, o zaman sadece suçluluk ve yolsuzlukla ilişkilendirmekle kalmaz, aynı zamanda diğer ekonomik teşvik şekilleri de etkisiz olur.

5.1. Kültür ve Girişimcilik

Çeşitli çalışmalar, kültürel değerlerin girişimci davranışları etkilediği argümanını desteklemektedir. Etnik girişimcilerin yaptığı çalışmaların çoğu, ulusal kültürün çeşitli ekonomik / yönetim davranışlarını (Hofstede, 1980, 2001) ve girişimciliğini (McGrath, MacMillan & Scheinberg, 1992) etkilediğini savunur. Girişimcilik aktivitesinin genel seviyesi belirsiz ve kültürel özelliklerden ağır şekilde etkilenir; yani, ekonomik ve gelişme açısından, aynı özelliklere sahip olan ülkeler, girişimcilik açısından önemli farklılıklar gösterebilirler. Ülkeler arasında girişimcilik faaliyetlerinde önemli farklılıklar olduğu, ve vurgulanan bu farklılıklar, Girişimci an destek yapılarının asıl güçlü ve zayıf yanları olarak

tanınan kültürel ve sosyal normlerden kaynaklandığı kabul edilmektedir(Reynolds, Bygrave 2002).

Kültürle ilgili daha önceki araştırmalara dayanarak, girişimcilik için kültürel değerlerin yapılandırılması Hofstede's'in (1980) boyutlarına dayanmaktadır. Hofstede (2001) girişimcilik ve kültür arasındaki ilişkiyi belirtmemiştir ancak, geliştirmiş olduğu boyutları girişimcilikle ilgili kültür kriterlerini belirlemede büyük bir katkı sağlamaktadırlar. Söz konusu boyutlar : **güç mesafesi** (GM), belirsizlikten kaçınma (BK), bencilik / kolektivizm (B-K), erkeklik / kadınlık (EK) ve beşinci boyut ise , uzun vadeli / kısa vadeli yönelim(U/KY) olarak belirlenmektedir(Hofstede & Bond, 1988).

- Güç Mesafesi, İnsan eşitsizliğinin temel sorununa farklı çözümlerle ilgilidir.
- Belirsizlikten kaçınma, bir toplumda bilinmeyen bir gelecek karşısında stres düzeyiyle ilgilidir.
- Bireysellik ve kolektivizm bireylerin gruplara entegrasyonu ile ilgilidir.
- Erkeklik ve kadınlık, kadın ve erkekler arasındaki duygusal rollerin bölünmesiyle ilgilidir.
- Uzun vadeli ve kısa vadeli yönelim ise İnsanların çabalarına odaklanmanın seçimi ile ilgilidir. Hayton et Al(2002)İdeal türden kültürel uzaklık ne kadar büyük olursa, girişimcilik seviyesi de o kadar düşüktür. Hofstede's'in (1980.2001) boyutları aşağıdaki nedenlerle yaygın olarak kullanılmaktadır: önlemler, gelişmiş ve gelişmekte olan 53 ülkeden alınan verilere dayanmaktadır ve sonraki çalışmalar, çoğaltıldığında bu boyutlarla anlamlı korelasyonlara işaret etmektedir (Hoppe, 1990 ve Sondergaard, 1994). Ayrıca, ülke puanları, ülke düzeyinde ölçülen diğer anketlerden ve endekslerden elde edilen verilerle karşılaştırıldığında doğrulanır.

Trompenaar (1993) tarafından yakın zamanda yapılan yapmış olduğu kültürel boyutların daha analizleri: başarı - belirsizlik, evrenselcilik- tekilcilik, bireysellik - kolektivizm, tarafsız - duygusal ve özel-yaygın olmak üzere, kültürün farklı tezahürlerinde Bu ulusal kültür en üst seviyeye yerleşmiştir. Buna bağlı olarak, bazı araştırmacılar (Rijamampianina ve Maxwell, 2002), boyutların çekirdek veya çevre, görünür veya görünmez olduğu ölçüde dikkate alınan bir çerçeve kullanarak kültürel farklılıkların analiz edilebileceğini öne sürmüşlerdir.

Kültürel değerler, bilişsel şema, yorumlama ve duygu üretme yoluyla bireyin algısını da etkiler; bu nedenle kültürün boyutları, bireysel davranış şemalarının şekillendirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır ve bu da daha sonra davranışlarda ve sonuçlarda farklılıklara yol açan yorum ve algıyı şekillendiren güçlü filtreler olarak işlev görmektedir (Chrisman, Chua ve Steier, 2002). Çin'deki girişimcilerin büyüme niyetleri bir biliş modeli ile test edildi, yalnızca girişimcilik taahhüdünün, başarı ihtiyacının ve sosyal çevrenin önemli olduğunu değil, çevrenin bilişsel anlayışının da büyüme niyetleri üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olduğunu buldu (Lau & Busenitz 2001). Değerleri bilişlere bağlamak, neredeyse tüm diğer zihinsel programların (tutumlar ve inançlar gibi) bir değer bileşeni taşıdığı anlamına gelir.

ABD'de belli bir zaman içinde girişimciliği inceleyen Gartner ve Shane (1995), girişimciliğin son yüz yıldaki kişi başına önemli ölçüde daha yüksek olduğunu; ve aslında ABD, ekonominin örgütlenme biçiminde bazı temel değişiklikler geçiriyor olabileceğini savunmaktadır. Birey, iş geçmişinin normal bir parçası olarak daha fazla frekansta işe girip çıkıyor gibi görünüyor. Farklı kültürel köklere sahip bazı bireyler, girişimlerin başlatılmasında daha üretken olma eğilimindedir (Boyd, 1990).

5.2. Ekonomik Faliyeti Katalizör Olarak Girişimci

Yeni girişimler, nüfusun marjinalleşmiş kesimlerini güçlendirme vaadi sunuyor. Kültür ve yeni örgüt oluşumu arasındaki ilişkiyi araştırırken, Davidsson ve Wiklund (1997), iki görüş sunar: ilk olarak, destekleyici çevre perspektifi veya toplumsal meşrulaştırma perspektifi, yani bir kişiyi, girişimciliğe doğru eğilimlendirebilen değer ve inançlar. İkincisi, bazı bölgelerde girişimciliğin kendi kendini güçlendiren bir süreç olmasıdır. Girişimcilik daha fazla girişimciliğe yol açar ve girişimcilik faaliyetlerinin derecesi, sosyal alışkanlıkların (girişimcilik belleği) yasal ve ekonomik faktörler kadar önemli olduğu dinamik bir sürecin sonucudur (Bygrave ve Minniti, 2000). Dolayısıyla girişimciler ekonomik faaliyetlerin katalizörü olarak hareket ederler ve bir topluluğun girişimcilik tarihi önemlidir. Bu, insanın gözlem yoluyla öğrenme kapasitesinin (Bandura, 1997) riskli deneme ve yanılma yoluyla model davranışları elde etmek zorunda kalmadan girişimcilerin diğer model girişimcilerden öğrenmelerini sağlaması nedeniyle önemlidir. Bygrave ve Minniti (2000), bir insanın seçiminin “diğerlerinin” seçtiği yollardan etkilendiğini ve girişimciliğin

birbirine bağı bir hareket olduğunu iddia ediyor, yani bir bireyin kararının yalnızca kendi tercihlerine bağı olmadığını, başkalarının seçtiklerinden etkilendiğini göstermektedir.

Benzer şekilde, girişimcilerin katalizör görevi olduğu görüşü Cooper'ın ve Denner'in (1998) bakış açısına – kültür, sermayedir ; bireylerin kurumsal destek alabilecekleri ilişkileri ve ağı ifade eden bir sosyal sermaye teorisi. Sosyal sermaye birikimlidir, sosyal dünyada faydalara neden olur ve diğer sermaye biçimlerine dönüştürülebilir. Dahası, Lee ve Peterson (2000), Lumpkin ve Dess (1996) tarafından işletilen girişimcilik yöneliminin kültür ve girişimcilik arasındaki ilişkide arabuluculuk yapmasını önermektedir. Daha sonra, girişimciliğin belirli kültürlerle daha uyumlu olduğunu öne süren kültürel bir girişimcilik modeli sunarlar ve güçlü bir girişimcilik yönelimin, sonuçta girişimciliği artırdığını savunur.

Her ne kadar çağdaş araştırmalar (örn. Thornton, 1999), şirketler ve pazarların etkilerine odaklanarak girişimciliğin talep tarafı perspektifini artırmış olsa da, son otuz yıl boyunca Weber'in (1948) girişimciliğin kökeninin bireyselliğin kültürel bir sonucu olduğu teorisi Girişimcilik araştırmalarında hakim arz yan perspektifinin altında yatan meta-teoridir. Araştırmalar Weber'in protestan iş etiğine ilişkin tezini test edilmiştir. Paradoksal olarak, gelişmekte olan ülkelerdeki bireyler (çoğunlukla protestan olmayanlar), protestan iş etiği önlemlerinde, gelişmiş ülkelerdeki bireylerden daha yüksek ortalamaya sahip olma eğilimindedir.

Benzer şekilde, diğer çalışmalar birçok davranış modelinin kapitalizm ve protestan çalışma etiği ile ilgili birçok ülkede geçerli olmayan varsayımları içerdiğini bulmuştur (Jaeger ve Kanungo, 1990). Bu, batı kavramlarının eleştirel olmayan bir şekilde benimsenmesinin genellikle kültürel olarak farklı bir bağlamda yardımcı olmadığını göstermektedir.

Yerli toplumun sosyo-kültürel özelliklerini dikkate alan gelişim stratejileri daha fazla başarılı olabilir.

Kültürel boyutlarla ulusal zenginlik, gelişimi arasındaki ilişkiler Hofstede (1980) tarafından gösterilmiştir. Benzer şekilde, Johnson ve Lenartowicz'in (1998) çalışmasının bulguları, belirsizlikten kaçınma ile ekonomik özgürlük arasındaki güçlü bir ilişki ile ekonomik özgürlük ve ekonomik büyüme arasındaki pozitif ilişkiyi desteklemektedir.

Bununla birlikte, ekonomik özgürlüğün bir ekonomik büyümenin nedeni değil sonucu olduğunu savunan alternatif perspektifler mevcuttur. Sadece kültürel değerlerin varlığı ekonomik büyümeyi açıklamakta yetersiz; Bir ülkenin ekonomik ilerlemesi, kültürle ekonomik büyüme arasındaki eksik bağlantı gibi görünen ekonomik özgürlüğe de bağlıdır.

Her ne kadar Hofstede (2001) bireycilik / kolektivizm boyutu ile bir ülkenin ulusal refahı arasındaki bağlantıyı gösterse de, ters nedensellik-bireyciliğe neden olan ulusal zenginlik-daha makul ve Uluslararası İş Makineleri davasında istatistiksel olarak desteklenmektedir. Yani, bir ülkenin zenginliği arttığında, vatandaşları kaynaklara erişme eğilimindedir ve bu da kendi işlerini yapmalarını sağlar. Ancak çok zengin ülkeler için bireycilik ile ekonomik büyüme arasındaki negatif ilişki, bu gelişmenin kendi geri dönmesine yol açtığını göstermektedir.

Dahası, ülke düzeyinde çok fazla bireycilik / kolektivizm ekonomik büyümeyi yavaşlatma eğilimindedir; Girişimciliği bireycilik / kolektivizm 'e ilişkin bulgular Morris ve Al (1994), dengeli bir bireycilik / kolektivizm seviyesinin, çok ülke örnekleminde daha fazla girişimciliğe yol açtığını tespit etti. Dolayısıyla girişimcilik faaliyeti orta dereceli bireysellik seviyelerinden zirveye ulaşmakta, aşırı bireysellik oyunculuğu, sıfır toplam rekabeti... ortadan kaldırarak tüm girişimcilik seviyelerini düşürür.

Kültür ve girişimcilik arasındaki bağlantılardaki tartışmalar, bireysel ve kültürel farklılıklara ek olarak, diğer büyük bağlamlarda faaliyet gösteren güçlerin de girişimcilik faaliyetini belirlediğini açıkça göstermektedir.

Aynı zamanda, girişimcilik süreçlerinin insan ve entelektüel sermayenin gelişimi üzerindeki etkisini aydınlatmak için, daha fazla dikkat edilmesi gerektiği iddia edilebilir, çünkü girişimcilik faaliyetlerini teşvik eden ülkelerin de kalkınmada ve insan sermayelerini en beslemede en proaktif olmalarının tesadüf olmadığı açıktır.

5.3. Kişilik ve Kültürel Değerler Arasındaki Etkileşim Olarak Girişimcilik

Kültürel teorik dayanaklara dayanarak, girişimcilik motivasyonunun yalnızca kültür ve kişilik değil, aynı zamanda kişilik ve kültürel değerler arasındaki etkileşimin bir fonksiyonu olması muhtemeldir. Bazı evrensel motivasyon ilkeleri kültürel sınırları

aşmakta, insan ihtiyaçların ve dürtülerin içerik alanı evrenseldir. İyileştirme, etkinlik ve tutarlılık ihtiyacı evrensel insan özellikleridir, ancak çeşitli ihtiyaçların belirginliği ve onları tatmin etme araçları kültürler arasında farklılık gösterir. Kültürel değerler, motivasyonel eğilimleri değerlendirmek ve yorumlamak için bir kriter olarak alınabilir. Bazı kültürlerde, insanlar benzersiz olma konusunda oldukça motive olurlar, oysa bazılarında insanlar herkes gibi olmayı tercih eder. Örneğin bireyci kültürlerdeki isteklendirme başarıyı takiben artar, kolektivist kültürlerde ise birey kendini nasıl değiştireceğine ve kendini çevreye uygun hale getirmeye odaklandığından, başarısızlığı takiben artar (Triandis ve Su, 2002).

Girişimci davranış, tutum ve niyet üzerine literatür oldukça önemlidir. Araştırmaların önündeki en büyük beş kişilik boyutu, risk alma, başarıya ihtiyaç, özerklik ihtiyacı, kontrol odağı ve öz yeterlilik (Vecchio, 2003). Bazı kültürel değerler bu kişilik özelliklerin bazılarıyla ilgilidir ve bazı durumlarda kültürel değerler de girişimciliğe girme karar verme ilişkisini hafifletir. Algılar ve bilişler, çevreden oluşturulan örneğe ve bilgilere dayandığı ve temelde psikolojik süreçler olduğu için, kültürden etkilenen örneklenmiş bilgiler girişimcilik gelişmede oldukça önemlidir (Triandis ve Su, 2002).

Bilişsel bir modelin geliştirilmesi yoluyla, Busenitz ve Lau (1996: 25), bilişi sosyal bağlam, kültürel değerler ve kişisel değişkenlerle bütünleştirir. Çalışmaları girişimciler arasındaki bazı algı ve inançların kültürleri aştığını göstermektedir. Benzer şekilde, Lee ve Green'in (1990) bulguları, davranışsal niyet modelinin (yani Fishbein modelinin) kültürlerarası geçerliliğini ortaya koymaktadır, ancak çalışmada, kurucu oranlar etnik gruplara göre farklılık gösterme eğilimindedir ve bu nedenle diğer inançların da iddia edildiği ve değerler daha fazla kültür veya etnik gruba özgü olduğu iddia edilmektedir. Erez ve Early (1993) tarafından geliştirilen kültürel kendini temsil etme modeli (Şekil 2), kültürün eylem için temel güdülerle kendini bireyin öz kimliğinde gösterdiğini öne sürmektedir. Bu model, kendini geliştirmeye katkısı, etkinlik algısı ve öz tutarlılığı açısından, çeşitli yönetim tekniklerinin potansiyel etkinliğini değerlendirmesini önermektedir. Kültürel normlar ve standartlar değerlendirme kriterlerini belirler.



Kaynak: Erez ve Early (1993)

Şekil 5.1. Kültürel temsil etme modeli

Afrika ve özellikle Gine Cumhuriyeti bağlamına uygulandığında, bu model sadece kültür ve benliğin bir fonksiyonu olmayacak, aynı zamanda kişisel ve kültürel değerler arasındaki etkileşimin bir fonksiyonu olabilecek girişimci uygulamalar olarak yorumlanabilir. Gine'nin çok kültürlü bağlamında, çeşitli kültürel etkilerin belli bir ortamda kendilerini gösterdiği durumlarda bu giderek daha karmaşık hale geliyor.

5.4. Girişimciliğin Sonuçları/çıktıları: Ekonomik Büyüme ve İnovasyon

Kültür ve girişimcilik araştırmaları arasındaki bağlantılara dayanarak, Tiessen (1997: 367), Bireycilik-Kolektivizm'in, girişimcilik üzerindeki etkileri üzerine iki ana araştırma akışını savunuyor:

- Çeşitlilik üretenleri tanımlayan(bireyci olma eğiliminde olan girişimciler) Mikro Seviye akışı
- Ulusal ekonomik büyüme ve yenilik düzeyi ile ilişkilendiren Mikro Seviye akışı

İlk araştırma akışına dayanarak ve çelişkili ampirik kanıtların ışığında (yani, bazı kolektivist Asya ülkelerinin ekonomik başarısı), Tiessen (1997) bireycilik ve kolektivizmin negatif bir şekilde ilişkili olmadığını kabul eder: Bu, her iki yönelimin de girişimciliğe katkıda bulunabileceğini kabul etmeyi sağladı

Bu yönelimlerin ortalama seviyelerini gösteren araştırma, her iki davranış tipinin de varlığını gizleyebilir.

Örneğin: Asya Kaplanları'ndaki girişimcileri, geniş ailelerine iş ve refah sağlamak için iş kurma ve geliştirme konusunda motive oluyor.

Benzer şekilde ABD'li bireyciliği, şirketlerin ekip kullanmasını veya stratejik ittifaklar kurmasını engellemez.

Bireysel ve firma düzeyinde yürütülen uluslararası araştırmalar, girişimcilerin bireyci olma eğilimini desteklemesine rağmen, ulusal düzeydeki çalışmalar hem bireycilik hem de kolektivizmin girişimcilik sonuçları ile pozitif ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu bulguların farklı olduğu öne sürülmektedir, çünkü mikro düzeydeki araştırmalar çeşitliliğe odaklanırken, makro araştırmalar kaynaklara odaklanmaktadır (Tiessen, 1997: 371).

Dahası, bireysellik ve kolektivizmi genel olarak toplumdan ziyade spesifik bir referans grubu ve bağlamı bağlamında tanımlamaya yönelik vurgu ortaya çıkmıştır. Bundan yanlış anlaşılma, kolektivizmin cemaatçilikle eşanlamlı olduğu ve bütün kolektivistlerin ahenkli ve homojen olduklarıdır (Earley ve Gibson, 1998).

Jackson'ın Kişilik Araştırma Formu'nu (JPRF) kullanan, biri Filipinler'de diğeri Zimbabwe'de yapılan iki çalışmada, bu iki ülke için ilişkilendirilmiş özellik tanımlamaları üzerindeki derecelendirmelerin, tipik olarak Kuzey Amerika verileriyle olan JPRF puanları ile önemli ölçüde daha az korele olduğu belirtildi. , 2000: 651). Kolektivist kültürlerle cevap verenlerin bunun olası nedenleri, durumsal bağlam belirtilmeden insanları küresel özelliklere göre derecelendirmeyi tuhaf bulabilir. Daha önce de belirtildiği gibi, özelliklerin bireyci kültürlerde olduğu gibi kolektivistlerde de davranışları öngörmediğini hatırlamak önemlidir. Olasılıklı bir anlayış, bireyci kültürlerdeki insanların çoğunlukla kendilik öz niteliklerini örneklerken kolektivist kültürlerin çoğunlukla öz kolektif yönlerini örneklemesidir.

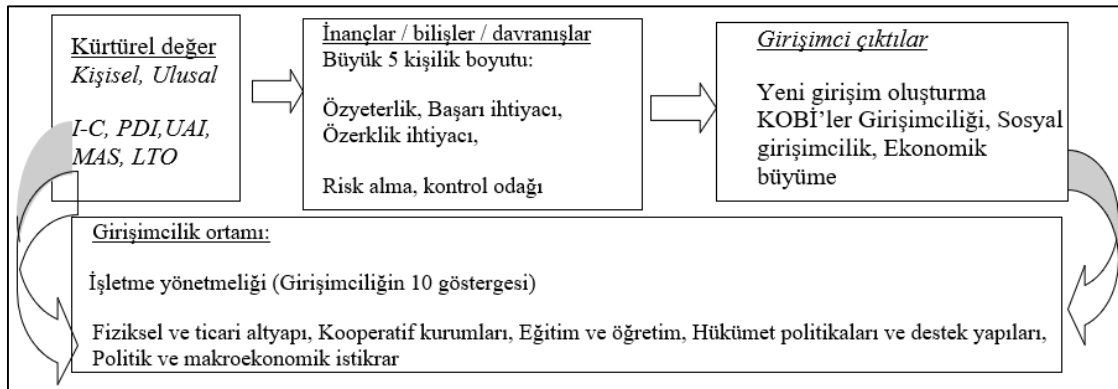
Bulguları şimdiye kadar doğrulamak için kültürel değerler yalnızca bazı toplumlar için rekabet avantajı kaynağı olabilir. Bu düşünme çizgisi, kültürün girişimci oryantasyon ile stratejik ittifak portföyünün genişletilebilirliği arasındaki ilişki üzerindeki ılımlı etkisini

gösteren son bir çalışmada örneklenmiştir (Marino ve ark. 2002). Ayrıca, kültürel değerlerin etkisi de daha geniş bir anlamda görülebilir; eğer bir toplum belirli etnik gruplar, örneğin yeni göçmenler için yeterli iş sağlamıyorsa, bireysel değerlerden daha yüksek olan etnik gruplar kendi işlerini kurmaya daha yatkın olacaktır. Ayrıca yerel girişimciler, bulundukları yerel halkın yoluyla sosyalleştirildiği ve dolayısıyla içinde yaşadıkları toplumun değerlerine sahip oldukları ve bunları yansıtacakları de öne sürülmüştür (Steensma, Marino ve Weaver, 2000: 592).

Sonuç olarak, kendilik kavramını anlamak için yapılan bütün çalışmaların çoğu; kültürler arasında farklılık gösterebileceklerinden dolayı, ispat edilebilir yeterli gerekçe teorilere dayanmamaktadır. Early ve Gibson (1998), iki yapının (bireysellik-kolektivizm ve bağımsız ve birbirine bağlı) birbiriyle ilişkili bulunmasının şaşırtıcı olmadığını öne sürmektedir. Başka bir sorun da, bireysel ve kültürel yapı seviyelerinin birbirleriyle tutarlı bir şekilde eşleştirilmemesidir. Bununla birlikte, gözden geçirilen kavramlar ve modeller, girişimcilik sonuçlarının nasıl ortaya çıktığı konusunda netlik ve ek bir içgörür sağlar ve bu önemli değişkenler şimdi bir çerçevede pekiştirilmiş edilmesini sağlamaktadır.

Bu bulguları pekiştirmek için, şekil 3’de birleştiren çeşitli sonuçları (bağlam, kültür, öz kişilik, girişimcilik) içeren bir ön çerçeve önerilmiştir: (Şekil 5).

Aşağıdaki çerçevede, seçilen bileşenler (yerleşik araştırmalara dayanarak), daha geniş bir ortamda geçerli koşullara bağlı olan girişimcilik sonuçlarına yol açan ana faktörler olarak pekiştirilmiş edilmektedir.



*Dünya Bankası ve IFC (2006) iş yapma raporu temel alınarak: Göstergeler : bir işletme kurma, lisanslarla uğraşma, çalışanları işe alma ve işten çıkarma, mülk kaydetme, kredi alma, yatırımcıları koruma, vergi ödeme, sınır ötesi ticaret yapma, sözleşmeleri uygulama, bir işi kapatma'dır.

Şekil 5.2. Girişimcilik bağlamını kültürel bir bakış açısıyla açıklamak için bileşenler

Girişimcilik, özellikle Gine Cumhuriyeti gibi çeşitli kültürel bağlamlarda ekonomik gelişmenin farklı aşamalarında olan ülkeler için ekonomik büyümede önemli bir unsurdur. Bu, girişimciliğin aslında ülke başarısı ve küresel bir bağlamda hayatta kalmak için bir ön koşul olabileceği sürece ilgilidir.

Hükümetin girişimciliğin kültürü ve zihniyeti geliştirmesi, ülke girişimcilik politikasının bir parçası olarak ele almalıdır. Ayrıca, özel programlar bireysel girişimciler ve çevresel mekanizmalar arasındaki etkileşime odaklanmalı, Gelişmekte olan ekonomiler için ise, girişimcilik gelişmeden önce kurumsal koşulların güçlendirilmesi gerekmektedir.

Bu çerçevenin teorik çıkarımları, değerler, bilişler ve girişimcilik sonuçları arasındaki ilişkiyi bütünsel olarak incelemek için araştırmalara yardımcı olmasıdır. Bir süredir, girişimcilik bilginleri girişimcilere özgü bireysel özelliklerin inşa etmeye çalışmaktadır ki; Bu konuda fazla bir ilerleme kaydedilmediğini görölmektedir.

Bu bölüm, kültürel değerler, kişisel ve bağlamsal faktörler ve girişimcilik sonuçları arasındaki potansiyel ilişki paternine genel bir bakış sağlamak için düzenlenmiştir. Önceki deneye dayalı bulgulara dayanarak yazı, öne çıkan öncülleri ve girişimcilik sonuçlarını tanımladı. Kültürel değerler benlik(bireysellik) kavramı, biliş ve kişiliğe bağlantılı olduğunu bulundu. Bu çalışma gözden geçirilmiş araştırmalara dayanarak, kültür ve girişimcilik arasındaki ilişki ile ilgili birleşik bir temanın bulunmadığı sonucuna varmıştır.

6. GİNE'DE GİRİŞİMCİLİK: SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

6.1. Gine Cumhuriyeti Kısa Tanıtımı ve Tarihi

Atlantik Okyanusu üzerinde açık kıyı şeridi olan Gine, Batı Afrika'da, 7. ve 13. derece Kuzey Paralelleri ve 8. ve 15. derece Batı boylamları arasında yer almaktadır.

2 Ekim 1958'de bağımsızlığını ilan eden ve başkenti Konakri (Conakry) olan ülkeye ait temel veriler aşağıda yer almaktadır.



Kaynak: INS, İçişleri Bakanlığı

Harita 6.1. Gine

Ulusal sınırlar(. (harita 2), kuzeyde Gine Bissau, Senegal ve Mali, doğuda Fildişi Sahili, güneyde Liberya ve Sierra Leone tarafından ve batıda ise Atlantik Okyanusu tarafından çevrelenmiştir.

Bu sınırlar içinde, Fiziksel, Ekonomik, Demografik ve Kültürel Koşullara göre sınıflandırılmış dört ana coğrafi bölge⁷³ tanımlanabilir.

Aşağı Gine veya Deniz Gine (Bassa Guinée)

Ülkenin bu bölümünde çoğunluğu oluşturan Soussou (Susu) veya Sosso etnik grubuna ev sahipliği yapmaktadır. Bölgenin en yaygın dili Susucadır. Coğrafi olarak, nemli ve yağmurlu bölgedir. Halkın en yaygın ekonomik aktiviteleri, balıkçılık ve tarımdır. Doğal

⁷³<https://www.google.com/search?q=les+regions+naturelles+de+la+guin%C3%A9e+conakry&oq=Les+regions+naturelles+de+la+gu&aqs=chrome.1.69i57j0l3.15525j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8> 31.03.2019

Kaynakları de çoktur, özellikle Boksit⁷⁴ madenleri ile ilgili dünya boksit rezervinin Üçte bir buçuğu, bu bölgede bulunmaktadır.

Orta Gine veya Fouta Djallon (Moyenne Guinée)

Fula kabilesinin sayısal olarak baskın olduğu ülkenin üçte birini kapsayan yayla ve dağlardan oluşan bir alanı içerir. Bu bölge, soğuk (05 c – 28 c) ve nemli bir bölgedir. Yıllın 6 ayı boyu yağmur durmaz. Fouta Djallon, Gine'nin hayvancılık, sebze ve meyve üretimi bölgesidir. Kalker maddeler, boksit, sufr maddeleri bu bölgeden karşılanmaktadır. Futa, Batı Afrika bölgesinin “*su kulesi*”dir. Nehirler, göller önemlidir. Dağlar yüzünden şelaleler ve nehirler çoktur.

Yukarı Gine (Haute Guinée)

Çoğunlukla Malinkilerin yaşadığı bölge, ulusal toprakların üçte birini kaplayan bir savan bölgesidir. Bu bölgede önemli altın rezervlerinin bulunduğu bölgedir. Yukarı Gine sıcak bir bölge, dolayısıyla, koton, kahve ve yer fıstığının üretildiği bölgedir.

Ormanlık Gine (Guinée Foretiere)

Adından da anlaşılacağı gibi, ormanla kaplı dağlık olan bölge, Kissi, Toma ve Guerzé gibi birçok ve çeşitli kabileler içerir. Bu bölge, tam bir ekvator iklimine sahiptir. Ormanlar büyük, yılın 9 ayı boyunca yağmur yağmaktadır. Bölge büyük bir tarım bölgesidir. Ayrıca Dünya'nın en önemli demir rezervlerin bulunduğu bölgedir. Batı Afrika'nın en Yüksek dağı olan Nımba ise, Ormanlık Gine'de bulunmaktadır.

Ülkenin içinde bir araya gelen Doğal ve beşeri özellikler, özellikle madencilik, enerji ve tarım gibi önemli potansiyelleri, Gine'yi farklılaşmış manzaraların bir mozaiği haline getirmektedir. Aralarından Nijer, Bafing, Senegal, Konkouré gibileri yer alan Büyük Batı Afrika nehirleri pınarlarını bu ülkeden alır. Hidrografik ağın yoğunluğu nedeniyle, ülke “*Batı Afrika'nın Su Kulesi*” olarak kabul edilirken, yeraltı zenginliklerinin önemi nedeniyle ona “*Jeolojik Hazine*” adını verilmektedir. Her bir doğal bölge kendisini diğerlerinden ayıran hem de tamamlayan doğal özellikleri ve potansiyelleri barındırmaktadır.

⁷⁴ Alüminyumun hammaddesi boksitin içerdiği silistir.

Gine'nin İstatistik Kurumu olan **Institut national des Statistiques (INS)**'nin hazırlamış olduğu farklı tablolar, nüfusun temel uğraşı alanının tarım olduğunu ortaya koymaktadır. Kentsel merkezlerde işsizlik daha yüksektir, özellikle de Başkent Konakry'de, işsizler arasında ilk işini arayan gençler⁷⁵ en önemli bölümü oluşturmaktadır.

Çizelge 6.1. Genel bilgiler

GENEL	
Ülke resmi ismi	Gine Cumhuriyeti
Başkent	Konakry(Conakry)
Bağımsız tarihi	02 Ekim 1958
Bayrak	Kırmızı –Sarı-Yeşil
Para Birimi	Gine Yeni Frangi (GNF)
Ulusal Diller	Fulaca, Maninkece, Susuca
Resmi Dil	Fransızca
Şehir	34
Yüzey ölçü	245.857 Km ²
Nüfus(2017)	11.233.037 kişi
Nüfus Yoğunluğu(2017)	46 kişi/Km ²
Ömür (2016)	60,1 yıl
DİN	
Müslümanlar(2014)	%89,1
Hristiyanlar(2014)	%6,8
Animistler(yerel Din)	%1,6
Ateistler(2014)	%2,4

Kaynak: Gine istatistik kurumu (INS), Gine İçişleri Bakanlığı 2017

6.1.1. Tarihsel ve Makroekonomik Çerçeve

Gana imparatorluğunun⁷⁶ ve daha sonra Mali⁷⁷ ve Songay⁷⁸ imparatorluğun eski bölgesi, Songai imparatorluğunun patlamasından sonra ve kolonizasyondan önce, şu anki Gine cumhuriyeti denilen toprakları farklı krallıklara bölünmüştür.

Atlantik kıyılarından Tropik Ormana kadar uzanan Gine, tarım, enerji ve madencilik alanlarında geniş bir potansiyele sahiptir. Bu, öncelikle kaynaklara olan aç gözlülüğü

⁷⁵ http://www.stat-guinee.org/images/Publications/INS/annuelles/Annuaire_INS_VF_2017.pdf 15.08.2019

⁷⁶ 300-1235 yılları arasında, günümüz Batı Afrika topraklarında var olmuş devlet.

⁷⁷ 1235-1425 yılları arasında günümüz Mali , Gine,Moritanya, Senegal, Burkina Faso, Fıldışı Sahili, Gambi ve Gine Bisau topraklarında var olmuş devlet.

⁷⁸ 1425-1591 yılları arasında günümüz mali ve Moritanya, Niger, Gine, Fıldışı, Sahılı, Senegal, Benin, Burkina Faso ve Gana topraklarında var olmuş devlet

tetikledi ve ardından 19. Yüzyılın başlarında Avrupalılarca gerçekleştirilen işgal ile sonuçlandı. Uzun yıllar süren direniş 19. yüzyıl sonlarına doğru, bütün krallıklar, Fransız işgal toprakları altında kaldı ve Gine resmen bir Fransız sömürgesi haline geldi. 2 Ekim 1958'deki bağımsızlığının ardından, kendisini Fransa'nın pençelerinden koruyacak genç devlet, Sovyetler Birliği liderliğindeki komünist sosyalist bloğa yaklaşır ve komünist ideolojileri tercih eder. Ülkenin kurulduğu tarihinden Nisan 1984'e kadar Gine ekonomisi komünist ekonomisine sahipti. Özel sektör ve özel girişimcilik yasaktı ve bütün girişimcilik inisiyatifleri Devletin şiddetli baskıcı gücüyle karşılaşır. Herhangi bir özel sektörün ortaya çıkışı, "*devrim*" fikirlerine aykırı bir anlam içermekte ve "*yok edilmesini*" gerektiren bir savaş anlamına gelmekteydi.

Dolayısıyla, özel sektörün ve dolayısıyla benzer bir girişimciliğin neredeyse bulunmaması, devletin ekonomide üretimden dağıtıma kadar bütün çarkları kontrol altına almasını sağladı. Birkaç karma yapıdaki maden şirketlerinden başka, sanayi, kamu sektörünün korumasının altındaydı. Böyle bir durumun sonucu olarak girişimcilerin sayısının azlığı ön plana çıkmıştır. Bunun sonucu olarak, sadece gayri resmi sektör, el sanatları ve küçük işletmelerin dâhil olduğu küçük esnaf gelişme kaydedebilmiştir.

1985 yılında, özel girişim imkânlarıyla birlikte böyle bir sistemin çalışması için gerekli olan politik, ekonomik, idari ve mali reformlara bağlılık gibi yöntemleri içeren liberal opsiyonun ilan edilmesine yol açacak bir tür demokrasinin kurulmasına tanıklık etmek için 1984'te 2. Cumhuriyetin gelişini beklemesi gerekecektir.

Ekonomiyi canlandırmak ve yeni doğmakta olan özel sektörü pekiştirmek için bütünüyle çaba gösterildi. Neredeyse bütün kamu şirketleri özelleştirildi. Ancak, kamu işletmelerinin aceleci özelleştirilmesi⁷⁹, sanayi dokusunun zayıflığı, enerji yetersizliği, iletişim ve ulaşım altyapılarının yetersizliği, Hukuk alanındaki eksiklikleri, nüfusun alım gücünün zayıflığı, girişimcilik faaliyetlerinin finanse edilmesine ilişkin zorluklar ve okuryazarlık⁸⁰ oranının zayıf olması, diğer şeylerin yanı sıra, girişimciliğin ve dolaylı olarak özel sektörün gelişmesinde ciddi bir engel teşkil etmiştir.

⁷⁹ İkinci rejimin gelişinde, Dünya Bankası ve Uluslararası Para fonu önderliğinde yapılan reformların biri, bütün kamu şirketleri özelleştirmektir.

⁸⁰ 1984 yılında, Gine cumhuriyetinin okuryazarlık oranı %15 azdı.

6.1.1.1. Sosyalizm sonrası Gine'nin ekonomisine genel bir bakış

Yıllar sonra, Gine Cumhuriyeti'nin bugünkü üretimi temel olarak iç pazara yönelmekte ve yapılan ihracatlar sınırlıdır. Zayıf bir entegrasyon ve güçlü bir dış bağımlılık ile tanımlanabilir. Benzer şekilde, toplam üretimin %19'unu temsil eden, tarıma dayalı sanayinin hâkimiyeti altındadır. GSYİH'nın %26,23'ünü ve ihracatın %78'inden fazlasını oluşturan ikincil sektör, Gine ekonomisinde önemli bir konuma sahiptir. Ancak ikincil sektörün ana ihraç ürünlerinin %51,57'si madencilikten oluşmaktadır. Üçüncül ekonomik faaliyetlerin GSYH'ye katkısı 2011'de %43,40'dan 2016'da %45,72'e yükselmiştir. Yatırımların oranı 2016'da %40,9'a ulaşmıştır. Yoksulluk, nüfusun %50'nden fazlasını etkilemekte ve çözülmesi gereken en temel sorunlardan biri olarak kendini göstermektedir.

Çizelge 6.2. Üç ekonomik faaliyetlerin GSYH'ye katkısı (Milyar GNF)

SEKTÖR	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Birincil sektör	6 862	7 260	8 981	10 153	10 790	12 418
Tarım, Hayvancılık, Avcılık vb.	6 862	7 260	8 981	10 153	10 790	12 418
İkincil sektör	12 681	14 734	16 849	17 151	18 284	17 218
Madencilik	5 492	7 064	7 762	7 314	7 657	6 620
Gıda ve Diğer Hafif Endüstriler	1 044	1 432	1 591	1 813	1 698	1 735
Diğer Endüstriler	3 128	3 298	4 028	4 437	5 126	5 450
Su ve Gaz Üretimi ve Dağıtımı	409	301	350	406	402	403
İnşaatçılık	2 607	2 639	3 118	3 182	3 401	3 010
Üçüncül sektörü	17 033	19 822	22 529	25 186	26 694	30 007
Ticaret	7 184	8 143	10 214	11 333	11 632	12 880
Otel ve Restoranlar	649	875	998	1 017	928	882
Ulaşım ve İletişim	1 918	2 208	2 488	2 743	2 765	3 376
Finans Aktiviteleri	786	1 284	1 127	1 413	1 633	2 108
Gayri Menkul ve Servis Sektörü	2 395	2 582	3 294	3 416	2 924	3 241
Kamu İdari İşleri	2 772	2 619	2 694	3 877	4 556	4 959
Eğitim	887	1 727	1 355	867	1 381	1 888
Sağlık ve Sosyal Hizmetleri	350	505	479	612	935	826
Diğer Servisler	481	592	680	795	832	990
Toplam katma değeri	36 576	41 815	48 359	52 490	55 768	59 644
Vergi ve Sübvansiyonlar	2 667	3 361	4 999	5 375	5 806	5 983

Kaynak: Institut national de la statistique, Annuaire des statistiques de Guinée, 2016

6.2. Gine Cumhuriyeti'nin Girişimcilik Politikaları

1984'teki politik rejimin değişmesinden sonra, Gine Devleti, yoksulluğu azaltmak ve özel sektörün gelişmesinin önündeki en büyük kısıtlamaları yavaş yavaş ortadan kaldırmak için hedefini ekonomik büyümeyi artırma olarak belirledi. Buna yönelik zenginlik ve istihdam sağlayan özel sektörün dengeli ve uyumlu gelişimini destekleyebilecek yasal, ekonomik ve kurumsal bir ortam yaratması gerekmektedir. Bunu başarmak için, yapılması gerekenlerin bir kısmı ticaret ortamının temizliği, girişimcilerin kapasitesi, girişimcilik ve temel altyapının geliştirilmesi ve özel sektörün ile Özel sektörü teşvik eden kamu kurumlar temsilcileri kapasitesini artırılması, kadınların iş ortamına erişiminin iyileştirilmesi olarak belirlendi.

Peki şuanki Gine'nin girişimciliğin mevcut durumu nedir?

Bu sorunun cevabını vermeden önce, sömürgecilikle ve Birinci Cumhuriyet rejimi tarafından Gine Cumhuriyetine ve Gineli topluma bırakılan girişimcilik ve çalışma koşulları ile ilgili mirası kısa bir şekilde inceleyeceğiz.

6.2.1. Sömürgecilik Mirası ve Merkezileştirilmiş ve İdareci Yönetimi

6.2.1.1. Sömürgeciliğin mirası

Gine, gıda ürünleri, hayvancılık, kola, fındık, deri, balmumu ve daha fazlası altın da dahil olmak üzere ticaretle ilgili uzun bir ticaret geleneğinin varisidir.

Fransız sömürge idaresiyle, Konakri Limanı tarafından özellikle Fransa'ya tarımsal ve madencilik hammaddelerinin ihraç edilmesi şeklinde ticari ağları yeniden yapılmıştır.

Fransız ticari etkisi, geleneksel pazarların yıkılması, resmi pazarlardaki ticaretin yoğunlaşması ve geleneksel toplumun ile ekonominin sömürge sistemine entegrasyonu ile sonuçlandı. Amaç, onları kontrol etmek, böylece daha kolay vergi toplamak, sömürü edilenlerin tüketimini yönlendirmek ve bir "*tüketici ve ucuz işgücü piyasası*" geliştirmektir.

İç pazarların yeniden düzenlenmesi, yeni ticaret alanlarının yaratılmasıyla ve aynı zamanda özellikle de ürünlerin Konakri Limanına tahliyesi için altyapıya yapılan yatırımlarla gelişecektir.

Bu bağlamda, ülkenin ekonomik ve siyasi başkenti olarak Konakri'nin seçimi, madencilik ve tarım ürünlerinin batıya gönderilmesine imkân veren tek liman olduğu kadar tarım ürünlerinin, limana ulaştırılması için demiryolunun inşasını da öngörmesi bakımından önemliydi.

Temel alt yapıları inşasının tamamlanıp ticaret şirketleri kurulduktan sonra üretimin yeniden canlandırılması gerekiyordu. Buna yönelik kullanılan araçlar arasında, önem sırası bakımında ilk sırayı 28 Aralık 1897 tarihli yerel kararnameyle⁸¹, ödemesi zorunlu kılınan doğrudan vergilendirme (şahsi ve gelir vergisi)⁸² ve ikinci sıraya dolaylı⁸³ vergilendirme (gümrük vergileri ve tüketim vergileri) konuldu. Zorunlu kılınan Vergiler ilk Tabiat (tahıllar ve kauçuk) ve sonra de para olarak tahsil edildi. Bu önlemler, insanları bir zamanlar tüketilen tarımsal üretiminin bir kısmını satmaya zorlayarak pazar ekonomisini ve pazarları genişletmeyi hedeflemekteydi. Sömürgeci den önce bölgenin tüm işlerini yöneten Afrikalı tüccarlar asgariye indirildi.

Dahası, yıllar geçtikçe, Fransız Gine'nin modern sektörü (ticaret, tarım ve maden), hasat ürünü olan kauçuğun pazarlanma aşamasından muz, ananas ve kahve tarlalarının işlenmesi yoluyla tarımsal ihracat ürünlerinin - çay, parfüm, tütüne gibi ürünler – ticarete dâhil etti. Sömürgecilerin tarafından maden aramaları ve sonrası altın, elmas, demir ve boksitler işlenmeye başlandı. Böyle bir sosyoekonomik bağlamda, Gine 60 yıldan fazla süren sömürge yönetiminden sonra 1958'de siyasi bağımsızlığını yeniden kazanacaktır.

6.2.1.2. Sosyalizm-Komünizm rejimin mirası veya bağımsızlığın neden olduğu karışıklık

Bağımsızlık sonrası Batı Afrika topraklarının serbest bırakılması, mali, ekonomik ve gümrük politikalarının çoğalması, yatırımcıların cesaretlerinin kırılması ve sermayeye verilecek teminatlar konularının hassasiyetle gündeme gelmesi ile sonuçlandı.

⁸¹ Devey, M.(1997)., La Guinée Karthala, Paris

⁸² <https://www.erudit.org/fr/revues/ei/1986-v17-n4-ei3027/702092ar.pdf> 31.03.2019

⁸³ Devey, M.(1997)., La Guinée Karthala, Paris

Gerçekten de özel bir şirketin sermaye, yeterlilik ve verimlilik getirmek suretiyle yatırım yapması için üç koşul gerekli ve yeterlidir⁸⁴. Bunlar, güvenlik, karlılık ve ürünlerin dolaşım imkânları olarak ifade edilmektedir.

Gine'nin 1958'de ekonomik alanda bağımsızlığa girmesinden sonra, Gine'li yetkililer tarafından benimsenen kalkınma stratejisi iki aşamaya ayrılabilir: İlki, 1958'den 1962'ye kadar olan ve büyük yapısal reformların uygulanmasına hassasiyetle yaklaşan ekonomik bağımsızlık; ikincisi ise, 1962'den 1984'e kadar öncelikli olarak kapitalist olmayan kalkınma yolu ile, sonrasında planlı bir ekonominin ve kolektivist bir toplumun inşasına dayanan "sosyal-komünist" ekonomik ve sosyal davranış ve zihniyetin inşası⁸⁵ ile ilgilidir.

Bu farklı stratejilerin uygulanması, Gine'nin FCFA⁸⁶ bölgesinden ayrılmasına ve 1960 Mart'ında, çevrilgen olmayan 1972'de Syli olarak adlandırılacak Gine Frangını kendi para birimi olarak tesis etmesiyle sonuçlandı. Özel ticaret bu dönemde gizli olarak yürütülmesine rağmen, ulusal yapıların ve devlet yapıları tarafından işletilen mağazaların kurulması belirgin olarak ön plana çıktı.

İthal edilen az sayıda ürün ise devlet şirketleri aracılığıyla oldu. Bu şekilde devlet, neredeyse tüm ekonomiyi 260'tan fazla yerli firma ve 30 karma yapılı şirketle kontrol ediliyordu (Devey, 1997).

6.2.1.3. İkinci Cumhuriyet'in yapısal düzenlemeleri

3 Nisan 1984'te İkinci Cumhuriyet'in ortaya çıkışı, liberal gelişme seçeneğinin koşulsuz kabul edilmesi ve özel inisiyatifin teşvik edilmesiyle sonuçlandı. En azından 22 Aralık 1985 tarihinde Cumhurbaşkanı'nın konuşma programından çıkan en temel mesaj olarak değerlendirmiştir. Yeni politikaların hedefi, eski rejimden miras kalan "ekonomik çöküş" bir son vermek için, ülkenin ekonomisi ve finansları, eğitim ve sağlık sektörlerini rehabilite etmektir. Bunu başarmak için, uluslararası finans topluluğunun kurumları, Dünya Bankası

⁸⁴ Iversen J., Jorgensen, R. and Moller, N. M. (2008). Defining and Measuring Entrepreneurship. Foundation and Trends in Entrepreneurship,

⁸⁵ Devey, M.(1997)., *La Guinée* Karthala, Paris.

⁸⁶ CFA Frangı: Frangı Bölgesi'nin 14 Afrika ülkesi ortak para biriminin (Benin, Burkina, Kamerun, Kongo, Fildişi Sahili, Gabon, Gine Bissau, Ekvator Ginesi, Mali, Nijer, Orta Afrika Cumhuriyeti, Senegal, Çad ve Togo). Sömürgelerin daha sıkı kontrol altında tutmak için Fransa'nın uyguladığı sömürge para birimidir. Dolayısıyla onun ismi "Afrika'daki Fransız koloniler frankı"(Franc des colonies françaises d'Afriques-FCFA).

ve Uluslararası Para Fonu ve diğer bağışçıların desteklediği çok aşamalı istikrar ve yapısal uyum programları başlatılmıştır.

Bu program dizisinin ilk aşaması olan geçiş aşaması (1986-1988) Ekonomik ve Finans Reform Programı (Programme des Reformes economiques et Financieres -PREF) ile başladı. Amacı, devletin üretim ve dağıtım sektörlerinden kademeli olarak ayrılmasıyla ekonomiyi serbestleştirmektir. Reformlar, Ekonominin serbestleştirmenin yanı sıra Hükümetin, ekonomik politikalardaki rehberlik, düzenleyici ve ticaret ortamının iyileştirilmesi ve özel sektörü bir büyüme motoru olarak teşvik etme işlevini güçlendirmeyi içeriyordu. Çünkü Devletin ana işlevleri, iç kaynak seferberliğini arttırmak amacıyla sürdürülebilir ekonomik büyümenin temelini oluşturabilecek bileşenlerdir.

Bu ilk programın etkisi beklenen sonuçları elde edilemedi, akabinde devasa bir devalüasyon (%1300) ve para birimi simgesinde bir değişiklik de dahil olmak üzere para ve bankacılık politikasının tam bir reformuna tanık olundu. Bazı devlet bankalarının kapatılmasından ve özel ve karma yapılı bankaların kurulmasından sonra, ticari işletmelerin %75'inin tasfiyesi ve neredeyse tüm sanayi işletmelerinin özelleştirilmesi gerçekleştirildi (Diakité 2004).

Diğer önlemler ve reformlar, ilk defa olmak üzere, yatırım, vergi, ticaret kanunlarının, maliyenin gözden geçirilmesini, fiyat kontrollerinin kaldırılmasını ve ticaretin serbestleştirilmesini ilanını içeriyordu. Reformların içerdiği diğer program ise Kamu sektöründeki sayısı 250.000'den fazla olan memurların 44.000 memura azaltılmasıydı. Bu programı, özellikle çok sayıda işsizlik olmak üzere birçok sosyal sorunları tetikledi (Devey, 1997) . Ve bu neredeyse felci sosyal durum halletmek için hükümet Eski Memurlarının Geri dönüştürme Ve Meslek Edindirme Kurumunun⁸⁷, kurulmasına karar verdi.

Bu Kurum, memurluk görevlerinden ayrılmış veya kendi rızasıyla ayrılacak olanlara kendilerine ait tarımsal KOBİ, esnaf, yarı-endüstriyel, ticari veya hizmet veren işletmelerini kuracaklara kredi vermekten sorumluydu. En iyi projeleri finanse etmek için ticari bankalarda yerleşik kredi hatları açıldı. Her ne kadar bu kurum istenilen etkilere

⁸⁷ Eski Memurlarının Geri dönüştürme Ve Meslek Edindirme Kurumu, reformlar döneminde, doğan işsizlik, ve iş piyasası darlığını önlemek amacıyla kurulan bir kurumdur.

ulaşılmasını sağlamasa da Gine Cumhuriyetinin girişimcilik yolunda attığı ilk adım olma özelliğini taşımaktadır.

Bu nedenle, Gine ekonomisinin dönüşümü, Gine'nin özel sektörüne olan ilgiyi giderek daha fazla vurgulayan bir reform programları⁸⁸ ile devam edecektir.

Böylece Gine ekonomisinin özel bir sektörün teşviki ve girişimcilik kültürünün içselleştirilmesi yoluyla geçişi Uluslararası İki veya Çok Taraflı Fonlar tarafından desteklenen, Gelişmiş Yapısal Uyum Tesisi (ESAF) kapsamında, daha sonra PREF'in ikinci aşaması dâhilinde (1989-1991) ve revize edilmiş üç yıllık programı 1991-1994 boyunca, devam edecektir.

Ancak 1996'dan bu yana bu reformlar, ilerlemelerinin önüne geçen sağlam engellerle karşı karşıya geldi: Bu engellerin arasında, ordunun 1996'daki yaşam koşullarının değiştirilmesini talep etmesi, çevresel politik ve ekonomik istikrarsızlık ve mültecilerin⁸⁹ Gine'ye yönlendirilmesinin yanı sıra, 2000 yılındaki isyan nedeniyle güvenlik harcamalarındaki artış, devlet bütçesinin borçlanma ve para basımı ile aşırı genişlemesi, merkez bankası rezervlerinin azalmasına ve 2001'den 2010'a kadar ülkeye politik-ekonomik bir dengesizlikle girecek benzeri görülmemiş bir aşırı enflasyon(Balla Mamady 2011)'a yol açması sayılabilir.

6.3. Gine Cumhuriyeti'nde Girişimcilik

Gine'de uzun süre girişimcilik ihmal edildi çünkü kamu otoritelerinin ilgi duydukları büyük organizasyonun etrafında oluşmaktaydı. Devlet, kamu girişimini ekonomik politikasının gerçekleştirilmesinin imtiyazlı aracı olarak görmekteydi.

Bugün birçok ülkede olduğu gibi Gine'de de küçük ve orta ölçekli işletmeler aracılığıyla girişimcilik, ekonomik yapının ayrılmaz bir parçasıdır. Gine'de KOBİ'lerin oluşumu, özellikle Devlet tarafından verilen ekli tedbirlerin ardından 2010'dan bu yana artmaya devam ediyor.

⁸⁸ PREF VE ESAF.

⁸⁹ 1990 ile 2000 Yılı arasında Gine Cumhuriyetinde sığınan 668.000 Liberiyalı ve 1 milyon'dan fazla sieraconeolu Mülteci bulunmaktadır.Yanı bu zamanlardaki Gine nüfusun %22'si mültecilerden oluşuyordu.

Küçük ve orta ölçekli işletme ekonomik hayatta önemli bir rol oynar, ekonomik büyüme ve işsizliğin emilimi açısından ekonomik ve sosyal ihtiyaçlara yönelik bir memnuniyet kaynağı olarak kabul edilir.

Gine Cumhuriyeti'nde Girişimcilik başlıklı bu bölümde, önce KOBİ'lerin tanımını Gine kanununa, tarihinin sergisine göre sunacağız. Daha sonra, Gine'deki girişimcilik alanının evrimi, hangi bağlamda geliştiğini, faaliyet sektörlerini ve KOBİ'lerin istihdam yaratmadaki rolünü ve katma değere katkıları sunulacaktır.

6.3.1. Gine Cumhuriyeti'nde KOBİ'ler

Gine'de yeni gelişme şekli girişimciliktir. Özel bir şirket kurmak, bir istihdam sağlayan ve sosyo-ekonomik bir ilerlemenin öncüsü olarak kabul edilen KOBİ'lerin kurulmasına yönelmektedir.

2001 yılına kadar Gine'de KOBİ'nin resmi bir tanımı yoktu ve Gine'nin istatistik kurumu olan “*Institut National des statistiques (INS)*” KOBİ'yi 1 ila 250 kişiyi istihdam eden mal ve hizmet üreten bir şirket olarak tanımlıyordu.

Aralık 2004'te, Yeni Yatırım Kanununun (NCIG) 'Avrupa Birliği tarafından kabul edilen tanımdan ilham alan Gine, daha resmi bir tanımlamanın önünü açmıştır.

Gine tarafından kabul edilen KOBİ tanımı, aşağıdaki üç kriteri dayanmaktadır: İşgücü, ciro ve yıllık bilanço. KOBİ yasal statüsünden bağımsız olarak, yıllık cirosu 10 milyar Gine Frangını (GNF) geçmeyen 1 ila 100 kişi istihdam eden mal ve hizmet üreten ve bilanço toplamı 5 mil Gine Frank'ını aşmayan bir şirket olarak tanımlanmaktadır.

KOBİ'ler hakkındaki bu yasa, 3 ayrı şirket tanımı yapmaktadır:

Orta ölçekli işletme, 50 ila 250 kişi istihdam eden ve cirosu 5 milyar ile 10 milyar GNF⁵⁷ arasında olan ve bilanço toplamı 1 ila 5 milyar GNF arasında olan bir şirkettir.

Küçük işletme, 10 ila 49 kişiyi istihdam eden ve yıllık cirosu 1 ile 5 milyar GNF arasında olan ve bilanço toplamı 100 ile 500 milyon GNF'nin altında olan bir işletme olarak tanımlanmaktadır.

Çok Küçük işletme, 1 ila 9 kişiyi istihdam eden ve yıllık cirosu 100 ile 900 milyon GNF arasında olan ve bilanço toplamı 50 ile 100 milyon GNF'nin altında olan bir işletme olarak tanımlanmaktadır.

Çizelge 6.3. KOBİ Tanımı

	ÇALIŞAN SAYISI	YILLIK CİRO	BİLANÇO TOPLAMI
Orta Ölçekli İşletme	50 -250	5 – 10 milyar GNF	1 – 5 milyar GNF
Küçük Ölçekli İşletme	10 – 49	1 – 5 milyar GNF	100 – 500 milyon GNF
Çok Küçük İşletme	1 - 9 kişi	1 – 999 milyon GNF	1 – 99 milyon GNF

Kaynak: <https://apip.gov.gn/choix-forme-juridique-sa> 03.04.2017

6.3.1.1. KOBİ'ler için kurumsal çerçeve

Bağımsızlıktan bu yana, girişimciliğin geliştiği kurumsal, idari ve yasal çerçeve iki ana dönem tanımlanmaktadır. 1958'den 1985'e kadar süren ilk dönem, özel sektörün yasaklanması ve kamu sektörünün egemenliği ile ifade edilebilir. Devlet, o zaman tek mal sahibi ve üstlenme hakkı olarak kabul ediliyordu. İkinci dönem, genel olarak girişimciliğe olan ilgi ve girişimcilik faaliyetlerini teşvik etmek için kamu politikası girişimciliğinin belirlediği KOBİ'lere geri dönüş ile yeni işler sağlaması ile bilinir.

Birinci dönem: 1958-1984

Planlı bir sosyalist-komünist ekonomide, devlet katma değer neredeyse tümünü kontrol eden büyük bir kamu sektöründen oluşmaktaydı. Bu dönemde devlet, mahalle dağıtım mağazalarından üretim sektörlerine kadar tüm sektörlerle ve hizmet işletmelerine sahipti. Bu dönem büyük ulusal şirketlerin kurulması ile karakterize edildi ve KOBİ'ler, zamanın girişimci jargonunda yoktu; özel dönüşüm endüstrisi, zanaatkâr, büyük bir genişliği olmayan bir aile işletmesi karakterine sahipti. Amaç, herhangi bir özel sektörün ve herhangi bir özel mülkün ortaya çıkmasına müsaade etmemektir.

Özel sermaye sektörleri yalnızca büyük madencilik ve madencilik şirketleri idi. Komünist ülkelerden (Sovyetler Birliği, Yugoslavya, Küba, Çin...) çok ulusluların egemen olduğu bu sektör, ileri teknoloji ve çok yüksek finansal araçlar gerektiren sektör oldu. Tarım ve geçimlik tarım dışında, herhangi bir girişimcilik fikri, "devrimci" devletin tüm baskılayıcı

gücüyü karşılaştı. Hemen hemen bütün Gineliler “devrimci” devletin hizmetinde ücretsiz bir işgücü oluşturdular.

İkinci dönem: 1985'ten günümüze

Ekonomideki 27 yıllık devlet tekelinden sonra, Nisan 1984'teki yeni siyasi rejimin ortaya çıkışı, Gine ekonomisinin derin bir şekilde yeniden yapılandırılmasına yol açtı.

Aralık 1985'teki konuşmasında cumhurbaşkanı, cumhuriyetimizin oryantasyonunu ve ekonomik ideolojisini değiştirdi ve böylece vahşi bir komünist sistemden liberal bir seçeneğe geçti. 1990 Çevre Kanunu, Bretton Woods kurumları ve Gine ekonomisinin yapısal uyum programlarının yürütülmesi ile işbirliği yaptı. Devlete ait işletmelerin özelleştirilmesiyle başlayan bu programlar, Gine'nin piyasaya ekonomisi açılmasının başlangıcına işaret etmekteydi. Yapılan ekonomik reformlar arasında, ekonominin verimliliğini ve işgücü verimliliğini artırmak için kamu sektörünün yeniden düzenlenmesi ve kamu görevlilerinin sayısının son otuz yılın ekonomik çöküşünü ortadan kaldırmak için azaltılması gibi tedbirleri içermektedir.

Bunlardan ilki, yatırımın teşviki ile ...' in kararnamesiyle ...'te belirtilen bir yatırım kanunun geliştirilmesi yoluyla Gine'ye yatırım yapma serbestisinin getirilmesidir ki ekonominin açılmasının kurucu unsurudur. İkincisi ise yatırımcıların yardım ve denetiminden sorumlu olan bir kamu kurumu olan BARAF⁹⁰ ofisinin kurulması ve özellikle de iş kurmak isteyen eski memurlara destek olunmasıdır.

1990 yılında yapılmaya başlanan reformlar sisteminin özel yatırımların canlanması üzerinde beklenen etkileri olmamıştır. Bu, yetkilileri 2004 yılında yeni bir yatırım yasasının yürürlüğe girmesiyle sonuçlanacak olan kurumsal düzenlemeler üzerine eğilmeye yönlendirdi. Bu kapsamda girişimciler için iş kurma aşamasında ve işletmenin bulunduğu coğrafi bölgeye bağlı olarak ilk 10 yıllık yaşamları boyunca uygulanan idari kolaylaştırma önlemlerini tanımlamaktadır.

2004 yılında, yerli ve yabancı özel yatırımların gelişmesini teşvik etmek amacıyla vergi ve harçlarda önemli bir düşüşe ve sosyal ücretlere, istisnalara yol açan yatırım ve vergi

⁹⁰ Bureau Administratif de reconversion des ancien fonctionnaire(BARAF): Eski Memurların Meslek edindirme kurumu.

kanunları ile birtakım önlemler alınmıştır. Tüm endüstriyel ekipmanlar ve üretim döngüsüne giren girdiler üzerindeki gümrük vergileri ve işletmelerin kurulması aşamasındaki idari prosedürlerin basitleştirilmesi gibi tedbirler, yeni paketin içinde yer almaktaydılar.

2011'de Gine Devleti, “*Gine girişimciliğinin yeniden canlandırılması*” çerçevesinde yoğunlaşan yeni bir proje başlattı.

Girişimcilik kanununun yeni hükümlerinin uygulanmasını kolaylaştırmak amacıyla ek tedbir olarak 2014 yılında Ulusal Özel Yatırım Teşvik Ajansı (Agence de Promotion des Investissements privés APIP) oluşturulmuştur.

6.3.2. Özel Yatırım Teşvik Ajansı (Agence de Promotion des Investissements Privés APIP)

Ağustos 2013'te APIP, 01-03 sayılı Kararname ile oluşturulan özel yatırımları teşvik maksatlı kurulmuş olup, tüzel kişiliği ve mali özerkliği olan idari nitelikte bir kamu kurumudur (EPA). Yatırım Teşvik Bakanlığı'nın gözetiminde, yatırımların teşvikinden, arazinin işletmesine katılımdan, ekonomi ve finansman idaresine destekten, fayda yönetimi ve genel izleme raporlama ile yükümlüdür.

APIP nin görevleri

- Yatırımcılara karşılama, tavsiye ve destek vermek,
- Gine'de ve yurtdışında düzenlenen ekonomik etkinlikler sırasında yatırımcıları, web sitesi, tanıtım malzemeleri ve çeşitli bilgi noktaları aracılığıyla bilgilendirmek,
- Teşvik programının sağladığı faydaları hakkaniyet esasında ve en kısa zamanda resmi hale getirmek,
- İlgili çeşitli kurumlarla (Gümrükler, vergi daireleri, vb.) ve yatırım teşvik kararlarıyla uyumlu bir uygulama yapılmasını sağlamak,
- İlgili ekonomik sektörlerle sinerji içinde kalkınma politika ve stratejilerinin uygulanmasına katkıda bulunmak,
- Tek bir gişeden iş kurabilmek için gereken formalitelerini kolaylaştırmak: Ticari sicil numarası, vergi daire numarası vermek, resmi gazetesinde tescil,

- Sektörel araştırmalar yapmak ve girişimciliğin teşvik edildiği alanlar ilgili istatistiklerin dağıtımı,
- Girişimcilerin ihtiyaçlarına yönelik ve uzman teknik destek, öneri ve eğitim sağlamak,
- Girişimciler (proje sahipleri) ve fon verenler veya diğer yatırımcıları birbiri ile buluşturmak,

Uygulanan kurumsal çerçeve, özel teşebbüse ait KOBİ'lerin oluşturulmasını arttırmaya yardımcı olmuştur. Kısıtlara ve engellere rağmen, girişimcilik Gine'nin ekonomik dokusunda giderek daha fazla önem kazanmaktadır.

6.3.3. Gine'de KOBİ'nin Gelişimi

Gine'nin 1990'ların başında başlayan ekonomik yönden dışarıya açılması, özel işletme nüfusunun bir şekilde gelişmesini sağlamıştır. Bu gelişme, kurulan yeni firmaların sayısı ve farklı faaliyet sektörlerine katkıları ile ilgilidir.

Gine Cumhuriyeti'ndeki küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında 2017 sonu itibarı ile gerçek anlamdaki özel işletmelerin sayısının 225.000 olduğu tahmin edilmektedir. Ancak, 2010 sektörü reformlarından bu yana, dinamizm başka bir yayılım daha almıştır. 2014'ten beri KOBİ'lerin oluşturulması net bir ilerleme bilmekte ve büyümeye devam etmektedir. Özel Yatırımlar Teşvik Ajansı'nın verilerine bakıldığında bu gelişim çok olumlu olduğu görülmektedir.

2014 yılından bu yana, APIP'in ana ofisindeki ve ülkenin her ilindeki APIP'ın farklı ofislerindeki Girişimci Gişesi aracılığıyla binlerce şirket kurulmuştur.

2014'te APIP kuruluşundan bu yana APIP, bir veri tabanı kurmak (faaliyete geçen şirketlerin geçmişi) maksadıyla kayıt altına aldığı bilgileri toplamaktadır. APIP İş kurma ile ilgili istatistikleri aylık ve yıllık olarak web sitelerinde yayınlamaktadır.

Yayınlanan İstatistiklerde aşağıdaki bilgiler kolayca görülebilmektedir:

- Hâlihazırda faaliyete geçen yeni şirketlerin sağladığı gerçek istihdam ve sonraki aylarda kurulması muhtemel istihdam sayısı,

- Kurulan işletmelerin türleri, kurucuların (yöneticilerin) Cinsi, işletmelerin coğrafi konumu ve faaliyet sektörü.

Gine'deki girişimcilik hakkında APIP'nin kuruluş tarihi olan 2014'ten önceki dönemler için net bir istatistik bulunmamasından dolayı, bu Tezde analizimizi 2013 sonrası yıllara, bir anlamda 1 Ocak 2014'ten günümüze kadar olan süreye odaklandıracağız.

6.3.4. Gine Cumhuriyeti Kobi Parkı (NÜFUSU)

Ocak 2014 ile Kasım 2017 arasında, son raporun yayınlandığı tarih itibarı ile 24.988 ⁹¹yeni şirket kayıtlıdır. Bu şirketler, aşağıdaki satırlarda göreceğimiz gibi, belirli kriterlere göre gruplandırılmıştır.

6.3.5. 2014'ten Günümüzde Faaliyete Geçen Kobi Sayısında Artış

Yeni girişimcilik destek tedbirlerinin benimsenmesinden bu yana, Gine yeni bir yatırım teşvik politikasına girmiştir. Sayı gün geçtikçe artmaktadır. Faaliyete geçen özel teşebbüse ait KOBİ sayısı 2010'da 1000'in altındaydı.

Aşağıdaki No.5 tabloda görüleceği gibi, Ocak 2014 ile Kasım 2017 arasındaki faaliyete geçen şirketlerin sayısındaki artışını göstermektedir. 2014 yılında 3.032 kurulmuş şirket sayısı, 2016'da 8.814'e yükseldi. Sadece, Ocak 2017 ile aynı yılın Kasım ayları arasında APIP GUİNEE, 8.231 yeni işletme için kayıt açarken bu sayı 4 yıl boyunca faaliyete geçen işletmelerin toplamının % 33'üne karşılık gelmektedir:

Çizelge 6.4. Kurulan şirketlerin yıllara göre dağılımı

YIL	KURULAN YENİ KOBİ
2014	3.032
2015	4.911
2016	8.814
2017	8.231
TOPLAM	24.988

Kaynak: APIP Guinée rapport paru en janvier 2019

⁹¹ APIP Guinée rapport paru en janvier 2018

6.3.6. Kurulan Şirketlerin Türleri (Statüleri)

Gine Cumhuriyeti'nde son 4 yıl içinde kurulan KOBİ'lerin% 72'si şahıs şirketi ,% 25'i Limited ve geri kalan% 3'ü diğer işletme türleri arasında dağılmaktadır.

Çizelge 6.5. Kurulan şirketlerin türlerine göre dağılımı

YIL	TOPLAM KURULAN ŞTİ.	ŞAHIŞ/TOP ŞTİ	LTD	AŞ.+DİĞERLERİ
2014 - 2017	24.988	%72	%25	%3

Kaynak: APIP Guinée rapport paru en janvier 2018

Faaliyete geçmiş olan şirketler içinde şahıs şirketlerinin ağırlığı, faaliyete geçen şirketlerin çoğunun hizmet sektöründe olması gerçeğiyle açıklanabilir. Hizmet sektörü, bilindiği üzere çok büyük sermaye veya uzmanlık becerileri gerektirmemektedir.

Genel olarak hizmet sektörünün ve özellikle ticaretin faaliyet konusu olarak ağırlıklı olması, çok basit olan işletme biçimlerinin yaygın olmasına imkân vermektedir.

6.3.7. Faaliyete Geçen KOBİ'lerin Tanımlandığı Alanlar

Vurgulanması gereken bir diğer nokta ise girişimcilerin tercih ettiği sektörlerdir. Az gelişmiş ülkelerin çoğunda olduğu gibi, Gine'de üçüncül ekonomik faaliyete yönelik, sınırlı finansman imkânı olan girişimcilerin ilgisinin en çok çeken sektördür. Bunun nedeni, üçüncül sektörün alt sektöründeki ticaret faaliyetin büyük yatırım sermayesi gerektirmemesidir. Ticarete risk daha düşük görünmekte ve bununla birlikte nakit akışının çok daha hızlı bir şekilde üretilmesi mümkün olabilmektedir. Gine Cumhuriyeti'nde faaliyete geçen şirketler içinde en fazla yatırım çeken alt sektörler genel ticaret % 47,74; servis % 17.60 ve Gayrimenkul + inşaat (% 13.13) şeklindedir. Geri kalan diğer tüm alt sektörler toplam faaliyete geçen şirketler arasında % 5'in altında görünmektedir.

Şirketlerin faaliyet sektörüne göre sınıflandırılması, oluşturulan şirketlerin çoğunun ticaret sektöründe olduğunu, yani toplam faaliyetlerin % 49'una karşılık geldiği ortaya konuldu. Takip eden sektörler hizmet (% 21,29) ve gayrimenkul - İnşaat (faaliyete geçenlerin % 13'ü) olarak sıralandı. Diğer sektörler her birinin %5'in altındadır.

Çizelge 6.6. Faaliyet alanlarına göre şirketlerin dağılımı

SEKTÖR	ÇALIŞAN SAYISI	ORAN (%100)
Gayrimenkul – İnşaat	3.282	%13,13
Ticaret	12.247	%49,01
Hizmet	5.320	%21,29
Turizm, Hotelcilik ve Sanat	390	%1,56
Nakliye ve lojistik	902	%3,61
Sanayi	453	%1,81
Enerji –Madencilik	649	%2,60
Tarım Hayvancılık ve Balıkçılık	688	%2,75
İletişim ve teknolojileri	724	%2,90
Eğitim ve sağlık	207	%0,83
Finansal Kurumlar	37	%0,15
Diğer	89	%0,36

Kaynak: APIP Guinée rapport paru en janvier 2018

Şahıs şirketleri ve Limited Şirketler, ticaret, gayrimenkul-inşaat ve hizmet alanlarında hâkimdir. Ortaklık Şirketler ise, egemen sektör gayrimenkul ve inşaat'tır. Anonim şirketlerin en yaygın olduğu sektörler ise ticaret, hizmet, gayrimenkul ve inşaat, enerji ve maden işletmeciliğidir; Şube tipi yapılanmalar için gayrimenkul ve inşaat ve hizmetler ön plana çıkmaktadır. Gayrimenkul ve inşaat ve onu takiben hizmet sektörünün incelendiğinde, bütün şirket yapıları içinde yaygın bir şekilde temsil edildikleri görülmektedir. Enerji ve maden dışında tüm sektörlerde, şahıs şirketlerinin ağırlığı olduğunu görmekteyiz. Ticaret, genel olarak yaygın olmasına rağmen, bazı şirket yapılarında pek yaygın değildir. Bu durumun ortaklık tipi şirketler için de geçerli olduğu söylenebilir.

Çizelge 6.7. Şirketlerin tiplerine göre, faaliyet sektörlerde dağılımı

SEKTÖR	ŞAHİS	LTD	AŞ	KO	DİĞER	TOPLAM
Gayrimenkul – İnşaat	1 971	1 129	60	81	41	3 282
Ticaret	10 363	1 770	65	17	32	12 147
İletişim	346	313	20	9	-	688
Hizmet	427	271	17	2	7	724
Nakliye ve lojistik	456	407	26	2	11	902
Enerji –Madencilik	228	203	17	3	2	453
Sanayi/Endüstri	203	364	65	11	6	649
Turizm, hotelcilik	3 556	1 619	70	30	45	5 320
Tarım, hayvancılık ve otelcilik	290	94	2	3	1	390
Finansal Kurumlar	47	30	6	1	5	89
Eğitim ve sağlık	140	61	5	-	1	207
Diğer	7	16	9	3	2	37
Toplam	18 034	6 277	362	162	153	24 988

Kaynak: APIP Guinée rapport paru en janvier 2017

6.3.8. İstihdam Yaratmasında KOBİ'lerin Rolü ve Katkı

OECD'ye göre: ‘‘KOBİ'ler, sürdürülebilir ekonomik büyümede ve istihdam sağlamada, ulusların sosyal, kültürel ve çevresel ve sosyal sermayelerine katkıda gelişmesinde önemli bir rol oynamaktadır’’⁹².

Endüstri ve KOBİ'ler Bakanlığı'na göre, KOBİ'ler son yıllarda önemli ilerleme kaydetmiştir.

Dolayısıyla, yalnızca 2016 yılı için yeni faaliyete geçen şirketler tarafından yaratılan ve bildirilen iş sayısı 40.000 civarındaydı. 2017 yılında, yeni faaliyete geçen şirketler tarafından gelen işlerin sayısının da 41.000 olduğu tahmin ediliyor. Yeni kurulan şirketler tarafından Ocak 2014 - Kasım 2017 arasında yaratılan işlerin sayısı bu nedenle 162.000 olarak tahmin edilmektedir. Ancak APIP, yaratılan iş sayısına ilişkin bu verilerle ilgili olarak, sahada herhangi bir kontrol mekanizmasına sahip olmadığını ve bu sebeple bu rakamlara önyargılı yaklaşılmasının daha iyi olacağının altını çizmektedir. Bunun diğer sebebi de gayri resmi olarak insanları istihdam etmenin, Gine Cumhuriyeti'nde yaygın olduğu bilinmektedir.

⁹² OCDE 2002

Çizelge 6.8. 01 Ocak 2014 ile 31 Aralık 2016 Sosyal Güvenlik Kurumu'ndaki kaydedilen yeni çalışanların dağılımı

YAŞ ARALIĞI	ERKEK	KADIN	TOPLAM
15-19	Yok	Yok	Yok
20-24	10 850	1 650	12 500
25 – 29	11 480	3 520	15 000
30 – 34	15 880	2 450	18 330
35 – 39	29 661	5 422	35 083
40 – 44	30 772	6 153	36 925
45 – 49	41 223	3 450	44 673
50	12 002	840	12 842
TOPLAM	151.868	23.485	175.353

Kaynak: Rapport d'activité 2016 Caisse nationale de la sécurité sociale (CNSS)

6.3.9. Girişimcilik ve Cinsiyet

APIP tarafından toplanan veriler, şirketlerin kadın yöneticileri ile şirketlerin erkek yöneticileri arasındaki farkı incelenmesini mümkün kılmıştır. Tüm sektörlerde ve tüm idari bölgelerde çok önemli bir fark kaydedildi. Hiçbir bölgede, kadın yöneticilerin oranı % 20'ye ulaşmamaktadır. Gine'nin yedi idari bölgesi⁹³ arasında sadece üç (03) idari bölgede ve Konakri Özel Bölgesi'nde kadın yöneticilerin oranı % 10'a ulaşmaktadır. Bu bölgeler ve kadın yöneticilerin oranı sırasıyla, Boké (% 11), Labé (% 11) ve Mamou (% 12) şeklindedir.

Çizelge 6.9. İdari bölge ve yöneticilerinin cinsiyetine göre şirketlerin dağılımı

BÖLGE	KADIN	ERKEK	K. ORANI	TOPLAM
BOKE	57	456	%11	513
CONAKRY	3 314	16 848	%16	20.162
FARANAH	15	239	%6	254
KANKAN	90	982	%8	1 072
KINDIA	127	1 234	%9	1 361
LABE	21	177	%11	198
MAMOU	12	92	%12	104
N'ZEREKORE	26	373	7%	399
TOPLAM	3 662	20 401	15%	24 063

Kaynak: APIP Guinée rapport paru en janvier 2018

⁹³ Gine Cumhuriyeti'nin 33 ili 7 idari bölge olarak gruplarmıştır. Bunlar: Kindia, Boké, Mamou, Labé, Faranah, Kankan, et N'zerekore'dir. Başkent olan Konakri adası kendisi özel bir bölge olarak yönetilmektedir.

Verilere daha yakından bakarsak, tüm faaliyet sektörlerinde erkek yöneticilerin daha çok bulunduğunu anlıyoruz. Kadın oranının % 16'nın (kadın kıdemli kadınların yöneticilerinin toplam işgücüne göre oranı) üzerine çıkan sektörler şunlardır: Ticaret, hizmetler, turizm, otelcilik ve sanat eğitim ve sağlık sektörü.

Çizelge 6.10. Faaliyet alanına ve yöneticilerin cinsiyetlerine göre şirket dağılımı

SEKTÖR	YÖN. KADIN	YÖN. ERKEK	KADIN ORANI	TOPLAM
Gayrimenkul-İnşaat	353	2 929	%11	3 282
Ticaret	2 079	10 168	%17	12 247
Hizmet	933	4 387	%18	5 320
Turizm, Otelcilik ve sanat	114	276	%29	390
Nakliye ve lojistik	93	809	%10	902
Sanayi/endüstri	65	388	%14	453
Enerji ve Madencilik	42	607	%6	649
Tarım, Hayvancılık ve Balıkçılık,	95	593	%14	688
İletişim ve Teknoloji	71	653	%10	724
Diğer	22	67	%25	89
Eğitim Ve sağlık	45	162	%22	207
Finansal kurumlar	3	34	%8	37
TOPLAM	3 915	21 073	%16	24.988

Kaynak: APIP Guinée rapport paru en janvier 2018

6.3.10. Özet

Gine Cumhuriyeti'nin mevcut durumunu aşağıdaki terimlerle özetleyebiliriz:

Ocak 2014 - Kasım 2017 arasında faaliyete geçen 24.988 şirket arasında, çoğunluğu şahıs (şirketlerin% 72'si) ve limitet (% 25) şirketler oluşturmakta, erkekler (% 84) tarafından idare edilmekte, önemli bir bölümünü Gine menşeli (% 91) olanlar oluşturmaktadır. Ayrıca, bu dönemde kayıtlı işletmelerin %84'ünün genel merkezinin Gine Cumhuriyeti'nin başkenti Konakri bölgesinde bulunduğunu belirtmesi gerekir. Unutulmaması gereken diğer bir gerçek ise, faaliyete geçen şirketlerin çoğunlukla üçüncül ekonomik alanda faaliyet göstermektedir: ticaret (% 49), hizmetler (% 21), Gayri Menkul - inşaat (% 13).

6.4. KOBİ'lerin Ekonomiye Olan Katkısı

6.4.1. Girişimciliğin Ekonomik Büyümeye Olan Katkısı

Gine ekonomisi, özel sektörün ana ekonomik aktör haline geldiği köklü bir yeniden yapılanma geçirmiştir.

6.4.1.1. Şirket yapısı itibarı ile GSYİH gelişimi

Özel sektörün, madencilik (boksit, altın, elmas) dışı GSYİH'deki payı⁹⁴, 2016 yılında 70 trilyon GNF'ye veya toplam GSYİH içindeki payı %75.98'ine ulaştı.

Kamu işletmeler GSYİH'deki payı⁹⁵ bir yıldan diğerine istikrarlı bir şekilde azalmaktadır. 2010 yılında, bu şirketler toplam GSYİH'nın %15,02'sini oluştururken, 2017'de bu oran %11'e geriledi. Öte yandan, özel sektör ise, giderek ekonomide daha fazla ağırlık kazanmaktadır. Devletin özel sektöre yönelik vermiş olduğu teşvikler sayesinde, girişimcilik önem kazanmakta ve ekonomiye olan katkısı ise giderek artmaktadır.

6.4.1.2. Katma değer gelişimi (KD)

Önceki tablodaki rakamlara göre, özel sektörün GSYH içindeki payı sürekli gelişimin içindedir. Ekonomik büyümeyi yansıtan bir diğer endeks katma değeridir.

Sunulan rakamlar, özel sektörün Gine'deki farklı faaliyet sektörlerindeki ekonomik faaliyete egemen olduğunu göstermektedir: Tarım, BTPH, sanayi ve özellikle tarımsal ticaret, ticaret ve hizmetler. Örneğin, tarımda üretilen katma değer içinde özel sektörün payı 2017 için %99,70'dir.

Her faaliyet sektörünün sunduğu katma değeri karşılaştırırken, ticaret sektörünün diğerlerine göre daha yüksek katma değere sahip olduğunu gerçeği ile karşılaşılmaktadır. Bu artış, son yıllarda bu sektörde faaliyet gösteren firma sayısındaki artışın devam etmesinden kaynaklanmaktadır. Gine Bireysel girişimcilerinin çoğu, bu sektöre yönelmektedir (en çekici), bunun nedenleri arasında, çok büyük bir başlangıç fonu

⁹⁴ INS Guinee (2017) Annuaire statistique, Gine

⁹⁵ INS Guinee (2017) Annuaire statistique, Gine

gerektirmemesi ve kısa vadeli kazanç sağlanma imkânları, sektöre girmenin kolaylığı sayılabilir.

6.4.2. Gine'li Kobi'ler ve Dış Ticaret

Hükümet kaynaklarının söylemlerine rağmen, maden dışı ihracatın düşük kaldığı görülmektedir. Madencilik dışı ihracattaki bu zayıflık, bir ihracat stratejisinin olmamasına ve Gine sanayi üretim sistemlerinin yerel pazarın memnuniyetine öncelikli olarak yönlendirilmesi ile açıklanabilir.

Gine'nin Dış Ticareti hakkında 2017 yılı boyunca toplanan veriler aşağıdadır:

2016 yılı sonuçlarına göre ithalat hacmi, %14,78 artarak 3 milyar ABD dolara ulaşmıştır. 2016 yılı sonuçlarına göre ihracat hacmi, %28,63 artışla toplam 2,8 milyar ABD doları olmuştur.

İhracattaki bu güçlü artış trendi, 2016 yılında 500 milyon ABD dolarından 2017'de 800 milyon ABD dolar üzerine yükselerek ticaret dengesi üzerinde etkili olmuştur.

Çizelge 6.11. İthalatlar (GTİP SH, CIF değeri, milyar GNF)

YIL	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Canlı Hayvan ve Hayvansal Ürünler	51,4	75,6	64,5	75,7	128,4	176,7
Bitkisel Ürünler	855,0	1 989,8	2 158,6	2 304,9	2 860,3	2 203,9
Yağ ve Yağlı Maddeler	109,0	168,4	174,7	272,2	289,7	341,8
Gıda ve İçecek	621,9	868,3	809,3	981,0	1 199,4	1 217,1
Doğal Maden Ürünleri	4 014,5	5 321,8	5 163,7	5 109,8	5 731,2	3 990,7
Kimyasal Ürünler	783,9	989,8	1 207,5	1 273,9	1 278,7	1 622,4
Plastikten Malzemeler	270,8	337,7	423,6	422,1	475,9	561,5
Deri ve Deriden Ürünler	14,5	30,8	22,8	33,8	39,3	48,3
Ahşap ve Ahşaptan Ürünler	4,7	32,3	84,9	31,5	24,0	29,7
Kâğıt ve Benzeri	116,1	181,1	194,8	208,1	180,7	232,2
Tekstil Ürünleri	190,1	220,6	252,2	462,1	253,9	535,3
Ayakkabı ve Benzeri	98,8	109,6	88,0	105,4	152,4	128,9
Çimento ve Benzeri	82,3	106,1	129,5	175,5	185,3	212,0
Mücevher Ürünleri	4,2	4,7	4,4	6,7	8,0	6,4
Metaller	388,2	699,7	819,0	931,5	888,9	1 005,6
Makina ve Elektrik Cihazları ve Aksesuarları,	1 206,4	2 000,1	3 840,5	2 931,6	2 950,2	2 935,6
Ulaşım Araçları	626,2	684,6	1 256,0	1 134,2	1 072,9	2 393,2
Araç Parça ve Yedek Parçaları	49,9	89,0	122,5	1 029,9	215,2	220,6
Silah Ürünleri	0,1	0,3	0,0	1,3	0,6	0,3
Çeşitli Ürünler	68,4	168,8	189,2	147,2	223,2	270,2
Sanat Ürünleri	19,4	32,6	76,5	43,0	76,5	89,2
TOPLAM	8 885,5	14 111,5	17 082,0	17 681,4	18 234	18 221,4

Kaynak: INS, Ticaret Bakanlığı

Çizelge 6.12. İhracatlar (GTİP HS, FOB değeri, milyar GNF)

YIL	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Hayvan ve Hayvansal Ürünler	19,5	39,3	44,1	94,6	146,6	78,6
Bitkisel	174,8	101,6	71,0	266,6	290,8	135,6
Yağ ve Yağlı	1,2	2,5	2,7	10,1	11,6	2,3
Gıda ve İçecek	128,9	48,4	25,7	51,4	157,5	22,4
Doğal Maden Ürünleri	424,0	1123	477,2	4 326,9	5657	16740,
Kimyasal Ürünleri	1 199,9	392,8	18,8	8,9	18,4	1,2
Plastik ve Plastikten Malzemeler	240,2	2309	216,0	308	289,2	146
Der ve Deriden Malzemeler	0,3	0,2	0,7	1,0	1,1	0,0
Ahşap ve Ahşaptan Ürünler	30,2	26,2	0,1	32,1	45,	17,6
Kağıt ve Benzeri Ürünler	500,6	709,4	1 168,4	1 332,3	902,0	0,3
Tekstil ve Benzeri	2,6	9,2	11,1	14,8	29,9	0,3
Ayakkabı ve Benzeri	0,2	0,1	0,0	0,4	0,2	0,0
Mücevher	0,3	0,2	0,4	0,1	0,0	0,4
Değerli Mücevher	5 834	7 449	9 785	6 959,9	4 761	3 528,2
Metaller	35	26	47	23	19	8,1
Makina ve Elektrik Cihazları & akses. Aksesuarları	111	418	289	160,8	174	25
Ulaşım Araçları			209,0	46,0	725,2	11,5
Ulaşım Parça ve Yedek Parçaları			4	4	20,6	0,8
Silah ve Kurşun	0,0	12,0	131,5	0,0	0,0	0,0
Çeşitli Ürünleri	2,1	1,7	10	2,9	5,4	1,4
Sanat Ürünleri	11,8	17,1	9,9	18,4	20,0	2,5
TOPLAM	8.731	12.81	12.388,8	13.662	13.27	20.724

Kaynak: INS Guinee, Gine Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı 2017 raporu

2017 yılında ithalatın ürün grubuna göre dağılımı, tüm ürün gruplarında 2010 yılına göre bir artış olduğunu göstermektedir. Artışının önemli bir kısmının % 61 ile gıda sektöründe iken, bunu %24,57 ile gıda dışı takip etmekte, bunları ise % 7 ile üretim araçları takip

etmektedir. Sermaye mallarına gelince, aynı dönemde yaklaşık 150 milyon ABD Doları tutarı seviyesinde bir istikrar sağlandığı görülmektedir.

Gine'nin ülke dışına olan ihracatı payı itibariyle 2016'ya göre %28'den fazla bir artışla, 2017'de %75'e ulaşan maden ürünleri ile temsil edilmektedir.

Maden ürünleri hariç ihracat, toplam ihracat hacmi içinde 450 milyon ABD Doları karşılığında yalnızca %25'ini temsil ederek, bir anlamda kenarda kalırken, 2016 yılına göre yaklaşık %41 artış kaydetmiştir.

Madencilik ürünleri dışında ihraç edilen ürün grupları, %30'luk payı temsil eden tarımsal ürünlerden, %18'lik bir paya sahip gıda ürünlerinden, %14'lük bir paya sahip işlenmemiş ürünlerden ve son olarak da sırasıyla %12 ve %11'lik paya sahip olan endüstriyel ekipman ve gıda dışı tüketim mallarından oluşmaktadır.

6.4.3. Gine'li KOBİ'ler ve İnovasyon

İnovasyon uygulaması, araştırma ve geliştirme, içsel beceriler, etkileşimler ve inovasyonun aktörleri arasındaki paylaşımlar gibi bir dizi faktörün birleşimini gerektiren bir sürecin sonucu olarak görülür. İnovasyon geliştirme büyük bir değişim kaynağıdır; yeni veya geliştirilmiş ürünler sunarak, şirketin pazara yenilik getirilmesini sağlar.

6.5. Gine'de Girişimciliğin Sorunları ve Çözümler Önerileri

6.5.1. Alanın Güç- Zayıf-Fırsat ve Tehdit (GZFT analizi)

Bu bölümde girişimcilik performansını etkileyen ana eksenlere yönelik GZFT (Güçlü yönler, Zayıf yönler, Fırsatlar ve Tehditler) analizi sunulmaktadır. Analiz kapsamında güçlü ve zayıf yönler “içsel”, fırsatlar ve tehditler ise “dışsal” unsurlar şeklinde değerlendirilmek suretiyle stratejik çıkarımlar yapılması hedeflenmektedir. GZFT analizinde analiz birimi olarak “*girişimcilik ekosistemi*” referans noktaları olarak ise Almanya, Fransa, İtalya ve İspanya vb. ülkeler ele alınmıştır. Analiz biriminin belirlenmesi hangi unsurların içsel, hangi unsurların dışsal olduğunun saptanmasını sağlamıştır.

Güçlü yönler

- Nüfusun genç olması
- Düzenleyici çerçeve günden güne daha güçlü olması
- ECOWAS ve ECOWAS gümrük birliği üyesi olmak
- Avrupa pazarına yakınlık
- Girişimciliğe yönelik fiziki altyapının kurulmasının başlanması
- Makroekonomik açıdan istikrarlı olması
- Ekonomik faaliyetlerin çeşitliliği⁹⁶

Girişimcilik ortamımızı daha güçlü hale getiren unsurların başında iç pazarımızın nüfusumuzun oldukça genç olması gelmektedir. Gine Cumhuriyetinin, diğer Afrika Ülkelerin olduğu gibi genç nüfusa sahiptir. INS verilerine göre Gine Nüfusun %85 45 yaş altında olduğunu ve %60 15 – 45 yaş aralığında bulunduğunu görülmektedir.

Düzenleyici Çerçeve ise, 2012 yılından beri Hükümetimiz, Girişimciliğin ve İş yapmanın kolaylaştırması için farklı ve çeşitli reformlara başvurdu. Ve yapılan değişikliklerin çok büyük bir kısmının Gine'deki iş ortamını daha elverişli bir hale getirdiği söylenebilir. WB İş yapma Endeksi'nde Gine "Düzenleyici Çerçevenin Getirdiği reformlar" açısından 80'inci sırada olmakla beraber, Afrika ülkelerinin birçoğundan daha üst sıradadır.

Gine'nin Nüfusu sayısı ve satın alma gücü olmak ile beraber yakından bakacak olursak, ülkenin iç pazarı oldukça geniş değildir. Dolayısıyla ECOWAS, 300 milyonluk nüfusu ile Gine'ye, iç pazarının darlığını telafi edebilecek büyük bir pazar oluşmaktadır. ECOWAS Gümrük birliği, tüm üye devletlerde üretilen ürünleri, gümrük vergileri ödemek zorunda kalmadan ürünlerini bütün birlik içinde dolaşım hakkı vermektedir.

Avrupa Pazarına yakınlık: Gine, coğrafi konumu nedeniyle Avrupa kıyılarına 1500 km. tam 3 saat uçuşta. Avrupa Birliği ile yapılan bazı anlaşmalar uyarınca, "Made in Guinea" ürünlerin, kalite gereksinimlerini karşıladıklarında gümrük vergilerinden muaf olduğu not edilmelidir. Ve bu, Gine için geniş bir güç olarak değerlendirilebilir; çünkü Avrupa Birliği'nin nüfusu ve satın alma gücü bakımından, oldukça büyük bir pazar olduğu söylenebilir.

⁹⁶ WB İş Yapma Raporu (2018) , Think-Tank Guinea tartışları.

Girişimciliğe yönelik fiziki altyapının kurulmasının başlanması:

2014 yılında APIP'in oluşturulması, yatırımcıyı dikkate alan yatırım kodunun kabulü, ulusal bölgenin farklı yatırım bölgelerine bölünmesi, yatırımcıyı dikkate alan vergi ve gümrük politikası Gine'nin girişimciliğe kararlılıkla döndüğünü gösteren yapıların bir kısmı.

Yatırım Kanunu ülkenin iki yatırım bölgesine⁹⁷ ayırmaktadır:

A Bölgesi: Bu bölge başkenti ve başkentin en yakın olan şehirler içerir. A bölgesine ait bu bileşen kentler, altyapıya en çok sahip olan şehirlerdir. Suyu, elektriğe, az ya da az gelişmiş bir karayolu ağına, satın alma gücü en yüksek olan nüfusa ve genellikle en yüksek okuryazarlık oranına sahip bir nüfusa sahiptir. Bütün bu şehirler ise aşağı Gine bölgesindedir.

B Bölgesi: Gine'nin diğer tüm şehirlerini temsil eder. A bölgesi ile karşılaştırıldığında, B bölgesi daha az altyapıya sahiptir. Su ve elektrik kolayca erişilebilir değildir. Deniz demiryolları ve karayolları ağı daha düşük kalitededir ve okuryazarlık oranı ve kadın girişimcilerin oranı daha düşüktür.

Bu sınıflandırma açısından, yatırım kodu yoluyla devlet, herhangi bir alanda her girişimciye yardımcı olmak amacıyla çoğunlukla vergi avantajları sağlamıştır

Ekonomik faaliyetlerin çeşitliliği:

Jeolojik bir skandal olmasının yanı sıra, Gine'nin büyük tarımsal potansiyeli vardır. 6 milyon hektar üzerinde bir tarımsal alana sahiptir ve akarsu ağı çok yoğundur. Bu nedenle tarım ve hayvancılık sektöründe büyük bir potansiyel sunmaktadır. Atlas Okyanusu'na 360 km üzerinde açık olan Gine, çok zengin bir deniz ürünlerine sahip ve balıkçılık açısından büyük bir potansiyel teşkil ediyor. Nüfusunun gençliği ve yüksek doğum oranları göz önüne alındığında, Gine ayrıca gayrimenkul sektörü, tarımsal sanayi, ulaşım, hizmetler vb. İçin büyük potansiyele sahiptir.

⁹⁷ Code d'investissement de la republique de Guinée(Mai 2015), Gine

Tablo12: Gine’deki ekonomik faaliyetleri ve onların GSYH’deki payı.

Zayıf yönler

Ülkemizde girişimcilik yetenek ve kabiliyetlerinin yüksek olduğunu gösterecek tekil örnekler bulunmakla beraber, girişimci profilinin geneli dikkate alındığında girişimcilik yetenek ve kabiliyetlerinin yüksek olduğunu iddia etmek güçtür. Gine’de girişimcilik yeteneklerinin bilinçli bir şekilde kazandırılmaya çalışıldığı ilk dönem Üniversite aşamasıdır ki, bu aşamada da “girişimcilik” işletme fakülteleri dışındaki diğer öğrencilere seçmeli ders olarak sunulmaktadır. İlköğretim, ortaöğretim ve lise aşamalarında öğrencilerin zihinlerinde “girişimci” hakkında olumlu bir imaj oluşturmaya yönelik “sistematik” bir çaba veya politika bulunmamaktadır. Ayrıca, eğitim sisteminin genç beyinlerin “problem çözme”, “plan yapma”, “yaratıcı düşünme”, “karar verme” vb. girişimcilik açısından son derece önemli yetenekleri kazandırmakta çok başarılı olduğunu iddia etmek oldukça güçtür. Öğretmenlerin girişimcilik konusundaki farkındalıkları zayıftır, hatta üniversitelerde de girişimcilik konusunda ders verebilecek akademisyen sayısı oldukça azdır.

Mülkiyet haklarının, özellikle de fikri mülkiyet haklarının korunmasındaki zafiyet, hem girişimcilik hem de yenilikçilik performansını olumsuz etkileyen bir unsurdur. Bu alanda gerekli ilerlemenin sağlanamaması girişim sermayesi ve yabancı yatırım ilgisi açısından da risk yaratan unsurlardır.

Zayıf yönler

- Düzenleyici çerçeve ile ilgili zayıflıklar,
- Fikri mülkiyet haklarının korunmasındaki güçlükler,
- Sözleşmelerin infazının uzun sürmesi ve maliyetli olması,
- İcra/iflas davalarının uzun sürmesi, maliyetli olması ve hakkın göreceli düşük bir kısmının geri alınması,
- Kayıt dışı ekonomi,
- Sosyal girişimciliği kolaylaştıran ve teşvik eden yasal düzenleme olmaması,
- Mevzuat değişikliklerinin çok sık yapılması ve takibinin zor olması,
- Pazar koşulları ile ilgili zayıflıklar

- İç talebin (birkaç istisna dışında) sofistike olmaması,
- Yenilikçi ürün talebinin düşük olması,
- Halk satın alma Gücü düşük olması,
- Finansa Erişim ile ilgili zayıflıklar,
- Girişimcilerin mali kaynaklara erişimlerinin zayıf ve çok zor olması,
- Tüzel kişilik oluşmadan kredi ve/veya kredi garantisi alınamaması,
- Devlet destekleri veren kurumları neredeyse olmaması,
- Girişim sermayesi sisteminin gelişmemiş olması,
- Bilgi birikiminin oluşumu ve yayılımı ile ilgili zayıflıklar,
- Üniversite-sanayi işbirliğinde bulunmaması,
- Başarılı üniversite-sanayi işbirliği örneklerinin “kişiye dayalı” özellikte olması,
- Üniversitelerde uygulamalı Ar-Ge faaliyetlerinin az olması,
- Özel sektörün Ar-Ge departmanları olmaması,
- Büyük işletmelerle küçük işletmeler ve girişimciler arasındaki işbirliğinin zayıf olması,
- Girişimcilik yetenekleri ile ilgili zayıflıklar,
- Girişimcilik yetenek ve kabiliyetlerinin düşük (eğitim sistemi) olması,
- Yaratıcı düşünme, sorun çözme, karar verme, plan yapma yeteneklerinin zayıf olması,
- Üniversitelerde girişimcilik dersi verebilecek akademisyen sayısının azlığı,
- İlköğretim, ortaöğretim ve lise okullarında girişimcilik dersi verilmemesi,
- Zayıf ve hizmet standartları belirlenmemiş danışmanlık piyasası,
- “Kuluçka” konusundaki zayıflıklar, girişimci-önder-yatırımcı ilişkisini kuran platformların çok az olması...

Kültürel zayıflıklar

- Girişimcinin toplumsal imajının olumlu olmaması,
- Girişimciliğin ne olduğu konusunda farkındalığın düşük olması,
- Medyaların girişimcilik konusundaki farkındalığının düşük olması,

Adalet reformu kapsamında yapılan düzenlemeler henüz tam olarak etkilerini göstermediği için Gine'nin sözleşmelerin infazı ve alacakların takibi konusundaki performansı oldukça düşüktür.

Finansa erişim konusu ise başlı başına bir sorundur. Mali kaynaklara erişim açısından en ciddi eksikliklerden birisi de tüzel kişilik oluşmadan (hatta tüzel kişilik oluşsa dahi belirli bir süre geçmeden) girişimcilerin kredi almalarının neredeyse mümkün olmamasıdır. Ayrıca devlet desteği veren sistemi neredeyse yok olduğunu iddia etmek de güçtür.

Gine Cumhuriyeti Merkez bankası, 2017 yılındaki raporuna göz atıldığında bankalardaki mevcut fonlarının çoğu, (%45) kamu borçlarına yatırıldığı görülmektedir. Diğer Kısmı ise, kısa vadeli olarak ayrıcalıklı kişiler ve yüksek itibar olan firmalara verilmektedir.

Bilgi birikiminin oluşumu ve yayılımı açısından en temel zayıflığımız üniversite-sanayi işbirliği neredeyse olmamasıdır. Bu sorun birçok platform tarafından çözülmeye çalışılmış olsa da sorunun çözümüne yönelik kat edilen mesafenin tatmin edici olduğunu iddia etmek oldukça güçtür. İşbirliği taraflarının birbirlerini doğru bir şekilde konumlandırmakta güçlük çekmeleri, beklenti yönetiminde yaşanan sorunlar, yasal altyapıdaki ve uygulamadaki bazı sıkıntılarla (örneğin, döner sermaye, akademik ilerleme ölçütleri vb.) birleştiğinde üniversite kaynaklı bilgi birikiminin oluşumu ve yayılımını güçleştirmekte ve gelecek için tehdit oluşturmaktadır.

Tehditler

Girişimcilik ortamımız açısından en ciddi tehditlerden birisi Gine'nin en büyük ticaret ortağı olan ECOWAS pazarındaki ekonomik ve politik krizlerin etkilerinin derinleşmesi veya büyümenin yavaş bir seyir izlemesi olarak özetlenebilir.

Son dönemlerde özellikle bölgemizdeki siyasi risklerin arttığı da gözlemlenmektedir. Sahara Bölgesindeki güvenlik ve politik sorunların derinleşmesi birçok alanda olduğu gibi girişimcilik performansımız açısından da ciddi riskler oluşturmaktadır.

Kutu 3: Tehditler

- ECOWAS Genelinde yaşanmakta olan Bölgesel ekonomi krizi ve siyasi istikrarsızlığı ve güvenlik risklerin artmasının oluşturduğu tehditler
- İç talebin sofistikasyon seviyesinin (yenilikçi ürün talebinin) artmaması
- İç pazarın ithal ürünlere tamamen açık olması.⁹⁸

Fırsatlar

Genç nüfusun yeniliklere açık olması, teknoloji benimseme seviyesinin yüksek olması da iç pazardaki fırsat algısını güçlendirmektedir. Nüfusun Büyüme Oranı ve Afrika Genelinin ekonomik dinamiği Gine gibi bütün Afrikalı girişimciler büyük önem taşımaktadır.

Kutu 4: Fırsatlar

- Afrika Pazarının entegrasyon yolunda olması
- Genç nüfusun yeniliklere açık olması
- Küresel ölçekte daha fazla önem kazanmaya başlayan “yeni orta sınıf”
- Fonların fonunun yaratacağı fırsatlar
- Kamu alımlarında yapılan düzenlemeler
- AB, Almanya ve IOI Tarafından, yasadışı göçmenliği önlemek amacıyla üçüncü ekonomilere sağlanan fonlar.
- Gine diasporalarının memleketine dönüşü artması⁹⁹.

6.5.2. GZFT Analizi Sonucu

Gine’de girişimciliğin geliştirilmesi yakın bir geçmişe kadar KOBİ politikasının bir eklentisi olarak ele alınmış, dolayısıyla da girişimciliğin geliştirilmesine yönelik politika araçları da çok büyük bir çeşitlilik göstermemiştir. Gine’nin bir girişimcilik politikası olmadığı söylenemez, ancak diğer politika alanlarında olduğu gibi girişimcilik politikasıyla ilgili bir strateji belgesinin ve bu belgeye dayalı eylem planının üretilmesi girişimciliğin geliştirilmesine katkı sağlayacaktır. Girişimcilik politika alanındaki yönetim yapısının

⁹⁸ Kaynak: APIP Guinee

⁹⁹ Agence Guinéenne de la Diaspora (Nisan 2019), Le retour de la Diaspora Guinéenne : le futur de la Guinée.

güçlendirilmesine ihtiyaç bulunmaktadır. Diğer taraftan, düzenleyici etki analizlerinin daha etkin ve yaygın bir şekilde yapılması, Gine'deki düzenleyici çerçevenin yenilikçiliğe dayalı bir ekonominin gerektirdiği dinamizme kavuşmasına ve daha girişimci dostu bir ekosistem oluşturulmasına katkı sağlayacağı açıktır.

Devletin destekler politikası artırması ve çeşitlenmesi ve özellikle finansal destekler konusunda büyük bir adım atması, devlet desteklerindeki düzenleyici çerçevenin güçlendirilmesine ve desteklerin erken evre girişimciliğin ihtiyaç duyduğu esnekliğe kavuşturulması gerekmektedir. Bu konudaki yaklaşım şu an için en ciddi zayıflık olarak ortaya çıkmakla beraber, uygulama deneyimi arttıkça bu zayıflığın kademeli olarak düşürülmelidir.

Gine'de uygulamalı Ar-Ge faaliyetlerinin yeterince yaygınlaşmamış olması girişimcilerimizin İnovasyon gücünü ciddi anlamda yoktur. Ülkede büyük firmalar ile küçük firmalar ve girişimciler arasında teknolojik işbirliği de oldukça düşüktür. Bu nedenle, büyük firmalar ile girişimciler arasındaki işbirliğinin güçlendirileceği mekanizmaların ve ara yüzlerin kurulması teşvik edilmelidir.¹⁰⁰

6.5.3. Gine'deki Girişimciliğin Sorunları

Gelişmekte olan ülkelerde girişimciliğin önündeki birçok engel var. Gine, girişimcilerin dünyanın geri kalanına kıyasla en zorlu koşullardan bazılarıyla mücadele etmek zorunda kalması nedeniyle bu konuda en önde gelen örneklerden biridir. Gine'nin yükselen bir Pazar olarak sahip olduğu potansiyel göz önüne alındığında, pek çok sorunun ticari sektörünün de karşılaştırıldığını görülmektedir.

Afrika'da ortaya çıkan ticari organizasyonlar ekonomiyi canlandırmakta önemli bir rol oynamaktadır. Yerel halkın büyük çoğunluğu gelirlerini bu tür işten alıyor. Ve mevcut küreselleşme oranıyla, büyüme fırsatları düşünülemez bir düzeydedir. Bununla birlikte, Tıpkı diğer Afrika ülkelerinde gibi, Gineli işletme sahiplerinin çoğu, Ülkeye büyük ölçüde özgü olan zorluklarla karşı karşıya gelmektedirler.

¹⁰⁰ Teknokentler, Bilim merkezleri , Üniversiteler ve özerl sektör işbirliği v.s.

Diğer Afrika ülkelerinin olduğu gibi, Gine'nin nüfusu 2050 yılına kadar ikiye katlanması¹⁰¹ muhtemel olan dünyanın en genç nüfusunu oluşturması nedeniyle bu konuların ele alınması gerekmektedir. Bu, istihdam ve istikrarlı gelir kaynaklarına olan talebin çarpıcı bir yükseliş yaşamaya ayarlandığı anlamına gelir. Tezin bu kısmında girişimcilerin bu ülkedeki girişimciler ve olası çözümlerle, karşı karşıya kaldıkları en yaygın zorluklardan bazılarını ele alınacaktır.

Altyapı

Her türlü ekonomik gelişme, temel altyapı çerçevesini gerektirir. İyi kara, demir ve deniz yolları gibi ulaşım tesisleri, tutarlı elektrik gücü ve su kaynağı Gine'nin genelinde yetersiz durumundadır. Küçük üreticiler bunun yerine sürekli elektrik kesintileri ve dalgalanmalarla mücadele etmek zorundadır. Dolayısıyla, Yüksek elektrik güç kaynağı ihtiyacı olan endüstriler neredeyse bulunmamaktadır. Elektriğin ve suyun ani kesintileri ekipmanın hasar görmesine ve verimliliğin azalmasına neden olur. Sağlıklı Finansal durum olan KOBİ'ler elektrik jeneratörlerine yatırım yapmak zorunda kalıyorlar ve bu da üretim sürecini daha pahalı hale getirir ve ürünlerin pazarda daha az rekabetçi olması halde bulundurmaktadır.

Kara ve demir yolları sistemleri yetersizliği, yerel iş adamları için de büyük bir sorundur. Malların ülkenin bir bölgesinden başka bir bölgesine taşınması gerekenden çok daha uzun sürüyor ve daha yüksek maliyetler getirmektedir. Bu, bozulabilir mallarla uğraşanlar için, hedeflerine ulaştıklarında, ürünlerinin bir kısmının zaten zarar görmüş olması durumunda özellikle zordur ve girişimciler için motivasyon düşürücü bir faktör olarak değerlendirilebilir.

Gine diğer Afrika ülkeleri gibi, ayrıca zayıf bir iletişim ağına sahiptir. Son zamanlarda mobil cihazların çoğalması, bu yönü iyileştirmeye çok yardımcı oldu. Ancak, internet Gine'li nüfusun çoğunluğuna¹¹ hala erişilmemektedir. Ülkede İnternet Maliyeti hala küresel ortalamanın çok daha üzerindeyken internet kalitesi ve debisi çok düşüktür. Bu durum, Gine'li iş adamları, İnternette sağladığı ticaret geliştirme imkânlarından pek çok yararlanmamaktadır.

¹⁰¹ Gine Cumhuriyetinin nüfus müdürlüğüne göre, 2050 Yılında gine'nin nüfusu 26 milyon'a ulaşacaktır.

Finansman kaynakları

Dünyanın her yerindeki girişimciler çoğunlukla sınırlı sermaye ile mücadele etmek zorundadır. Bu, onların iş operasyonlarını yürütmek için ek finansman almasını gerekli kılar. Bunu Gine’de önemli bir sorun olmaktadır. Finansal kurumlar, Gine’de hızla büyüyen küçük işletmelere ayak uyduramamaktadır. Dolayısıyla, bu girişimlerin finanse edilmesi için fon temeli, erişebilecek firma sayısını sınırlayan durgun kalmıştır. Aynı zamanda, gayri resmi ekonomideki, faaliyet gösteren küçük işletmelerin çoğunun, finansman için gerekli iş planlarına ve belgelere sahip değildirler. Bunlar, borç verilen borçlar da son derece gayri resmi ve maliyeti son derece yüksektir.

Bazı girişimciler de zaman zaman, onlara yönelik mevcut bulundurulmuş finansman seçenekleri hakkında bilgi sahibi olmadıkları için sessizlikten mustarıdır. Micro finans organizasyonlar ise elindeki fonlar kısa vadeli borç olarak vermektedir. Dolayısıyla söz konusu fonlardan en çok yaralanan, yatırımcı girişimciler değil, tüccarlar ve dağıtım ve perakende gibi az katma değer sağlayan işletmelerdir.

Büyük Banakların fonları ise, en çok devlet borçlarına, itibari yüksek olan büyük firmalara yatırılmaktadır¹³.

Yolsuzluk

Gine’de girişimciliğin en büyük zorluklarından biri yolsuzluktur. Yatırımcıların, yüksek rütbeli kamu görevlileri tarafından engellenmesi ya da faaliyetlerinin engellenmesi riskini üstlenmeleri gereken etik bir bilmeceyle karşılaşmaları yaygındır. Hem ülkenin büyümesini hem de girişimciliğin arkasındaki ruhunun gelişmesini ve yayılmasını engellemektedir.

İşletmelerde bu tür etik meseleler, günün sonunda topluluğun her yönüne ulaşan yaygın bir etkiye sahiptir. Yatırımcılar gerekli izinleri veya sertifikaları ve değerli evrakları almak için rüşvet vermek sürekli zorunda kaldıkları için, bu maliyeti tüketicilerine aktarırlar. Rüşvet vermeyi reddeden kimseler ise kasıtlı gecikmeler ve diğer sıkıntılarla karşı karşıya gelmektedirler. Rüşvet nedenden dolayı Ürün fiyatları yüksek kalırken, halkın satın alma gücü düşük ve dolaylı şekilde arz sınırlı olduğu için, ülkede enflasyon sürekli olarak yaşanmaktadır.

Yolsuzluk, aynı zamanda, her zaman vergi ve diğer yükümlülükler etrafında bir yol olduğu için devlet gelirini de sınırlamaktadır. Hükümetin gelir açığı olduğu zaman, bütçe açığına çevirir ve kalkınmayı sınırlar. Altyapı gelişimi için ayrılan fonlar yanlış tahsis edildiği için, bazı projeler örtbas etmek için standart altı malzeme ile yürütülmektedir. Diğer projeler ise ya proje durumda kalır ya da her şeye rağmen başlanıp ancak asla bitmez oluyor.

Yukarıda görüldüğü gibi, zayıf altyapılar yatırımcılar için büyük bir engeldir.

Yolsuzluk, Gine'nin, girişimciliği ve büyümeyi engelleyen bir kısır döngü içinde tutan geniş kapsamlı dokunaçlara sahip olduğu açıktır.

Siyasi istikrarsızlık

Siyasi belirsizlik, Afrika kıtasının büyük bir parçasını sallamaktadır. İşletmeler gelecekle ilgili tahminlere ve spekülasyonlara devam eder. Doğru tahminler istikrarlılığa ve kesinliğe dayanır. Bu, siyasi istikrarsızlığı ve belirsizliği, çatışmalarla örtüşen alanlarda hem yabancı hem de yerel girişimciler için önemli bir itici olmaktadır.

Girişimciler, günlük işlemleri olumsuz etkilediği için ortaya çıkan karmaşa ve sosyal huzursuzluktan korkar. İş tesislerinin kurulması çok zaman ve kaynak gerektirir. Devlet işbirliği, süreci kolaylaştırmada özellikle önemlidir. Ancak siyasi huzursuzluk ortaya çıktığında, çalışanlar işleri kaçırmaya zorlanır, kârlar düşer ve bazen işyerleri protestocular tarafından tahrip edilir.

Gine'nin ekonomik çerçevesi büyük ölçüde tarıma dayanmaktadır. Ancak siyasi istikrarsızlığı ve seçim dönemlerinde, sendika, siyasi protestolarda yaşanan bazı çatışmalar bu konuda tam potansiyeline ulaşmada sürekli başarısızlığa neden oldu. Girdi arzını ve çiftlik çıktısının dağıtımını kesintiye uğratar; büyük fiyat dalgalanmalarına yol açar ve aynı zamanda işgücünün yer değiştirmesine neden olur. Bu, tarımsal girişimcilerin ticari faaliyetlerini geçici alanlarda sürdürmelerini zorlaştırmaktadır.

Küreselleşme

Bu, Gine için birden fazla şekilde iki ucu keskin bir kılıç olduğu kanıtlandı. Gine Cumhuriyeti Büyüme ve genişleme için sayısız fırsat sunsa da, bu büyümeyi

sınırlanmaktadır. Yabancı şirketler, üretim süreçlerini ihraç etmek için yerel pazardaki düşük işgücü oranlarından yararlanmaktadır. Halbuki, yeni ve kökleri pekleştirilmemiş olan bizim özel sektörümüz kendi sınırlarında karşılaştığı rekabet nedeniyle bazılarının kapanmasına neden olmasına bile büyük bir darbe oldu.

Gelişen mevzuat ve politikalar

Gineli girişimciler, sürekli değişen politikalar ve kafa karıştırıcı yönetmelikler altında çalışmak zorundadır. Özellikle ithalat yönetmelikleri birçok alanda son derece katıdır ve bu, anlamlı uluslararası ticarete katılmayı çok zorlaştırır ve maliyetleri yükseltir. Tutarlılığı da tüccarlar için riskli olarak kabul edilir ve bazen yabancı firmalarla ciddi bir işbirliğinde çalışmalarını engellemektedir.

Cinsiyete dayalı önyargılar

Ülkede kadın girişimcilerin cinsiyete özgü bazı benzersiz sorunları var. Kadınların finansa ve sermayeye erişimini sınırlı ve alternatif finansman yolları neredeyse bulunmamaktadır. Ayrıca birçok yatırımcı kadını yüksek riskli borçlu olarak görmekte ve onlara kredi vermemektedir. Kültürel düzen, iş seyahatinde bulunmak ve motellerde ya da diğer kamusal alanlarda konaklama yapmak isteyen kadınların üzerine yayılmasıyla da hareketliliği sınırlıdır. Kıtadaki kadınların yüksek bir oranı da okuma yazma bilmemektedir çünkü yakın bir geçmişe kadar eğitimde kadınlar öncelik verilmiyordu. Ancak bu sorun zaman gittikçe çözümünü bulunmaktadır.

6.5.4. Gine'deki Girişimciliğin Sorunların Çözümler Önerileri

Küçük işletme sahiplerinin Gine'nin ekonomisinde oynadığı temel rol nedeniyle, girişimcilik alanındaki karşılaşılan sorunları bir endişe konusu olmalı ve zorlukların tamamını ele alınmalıdır. Gine'de ve gelişmekte olan ülkelerin pazarında girişimcilerin katılımını artıracabilecek birkaç olası çözümü aşağıdaki gibidir:

Yerel altyapının geliştirilmesi

Bu, ülke için en büyük zorluklardan biri ama neyse ki çözülebilir. Yerel olarak toplanan vergi gelirlerini ve uluslararası yardım fonları kullanarak sektöre ek yatırım yapılması

çağrısında bulunmaktadır. Çin gibi ülkedeki büyük ekonomilerin ülkenin ilerlemesine yardım etmesine gösterilen ilgiden tam anlamıyla yararlanılmalıdır. Ülkedeki geliştirmesi gereken bazı altyapı ve kalkınma projelerinin özelleştirilmesini düşünmeleri de akıllıca olacaktır. Özelleştirmeme, altyapıların sağlam ve sürdürülebilir olmasını, hesap verebilirliğini ve daha iyi verime ulaşılmasını sağlamaktadır. Doğrudan hükümetin tamamen sahip olduğu sektörler şimdiye kadar etkisiz kalmıştır, ancak özelleştirme yerel girişimcileri destekleyecek ve işleri daha hızlı halledecektir.

Finansa erişim yolları çeşitlendirmesi ve geliştirmesi

Yeni başlayanlar için sayısız alternatif finansman seçeneği bulundurulmalıdır. Küçük girişimciler bu seçenekleri anlama ve bunları iyi bir şekilde kullanma sorumluluğuna sahiplenmelidir. Ayrıca, herhangi bir finansman türü için genellikle gerekli olan teklifleri ve iş planlarını hazırlayabilmek için iş yönetimi becerilerini de geliştirmeleri gerekir ve bu konuda devletin desteklerine ihtiyacı duyulmaktadır. Daha iyi bir eğitim, alınan fonların yanlış kullanılmasını da azaltacak ve küçük işletmelerin büyümesine yardımcı olacaktır.

Finansman sektörü ayrıca bu küçük işletmeler için daha fazla ürün geliştirmesi ve bunlarla ilgili farkındalık yaratması gerekmektedir. Ve Gine hükümetinin yardım programına ek olarak aşağıdaki önerileri yapıyoruz:

Yeni girişimciler için özel bir fon oluşturması

Bu fon, devlete ve ya millete değerli bir karşılık getiri sağlamayan ve milletin cüzdanını etkileyen, yeni işletmelere zarar veren bütün faaliyet ve ürünlerin üzerinde alınan bir vergi ile besletilebilir.

Bu vergi özellikle şunlardan alınabilir:

- Bir yerli ürünle değiştirilebilir herhangi ithal ürün (Un, Çimento, Altın, tropikal meyveler, beyaz...
- Lüks ürün ithalatı
- Konser ve gece kulübü biletleri üzerinde

- Sigara, alkol (ithal veya yerli ürün) ve piyango biletleri vb.

Bu fon, APIP Gine tarafından yönetilebilir, böylece kurumun rolünü sosyal finansmana genişletilmiş olacaktır. Bu, fon belirli sayıda girişimciyi, kabul edilebilir ödeme vadeleri ile finanse edecektir. APIP'in bu her sene artan olan fonu gücü ile kurum, mentör rolünü üstlenme kapasite ve böylece özel bankalar ve finansal kurumlar için kefil olma yeteneğine sahip olacak. APIP kefil olunca belirli bir proje türüne sahip girişimcilerin bankaların yakınında finansman alabilmesi sağlanacaktı. Bu noktada APIP görevleri kefil rolüne kadar uzatılmış olur. Çünkü APIP'in yeni girişimcilere yakınlığı ne kadar güçlüyse, APIP o kadar onları takip etmek ve eğitmek için gereken manivelalara sahip olacaktır.

Hükümetin borsa kurması ve devletin finansman ihtiyaçlarını tahvil piyasasında karşılamaya çalışması.

Borsa kurmasını ve tahvil piyasalarının gelişimini hızlandırmanın vakti geldi. Borsa'nın kurulması, büyük işletmelerin piyasadaki finansal ihtiyaçlarını birincil bankalardan borç almaya zorlanmadan karşılayabilmelerini sağlayacaktır. Tahvil piyasasının gelişmesine gelince, devletin finansman ihtiyaçlarını tahviller aracılığıyla karşılamasına izin verir.

Borsanın ve tahviller piyasası gelişiminin avantajı, bankalardaki fonların her zaman devletin hazine bonolarına ve büyük şirketlerin ihtiyaçlarını karşılamasına gitmemesini sağlamakta, devletin ve büyük Bankaların kredi yapısına bakıldığında, banka mevduatlarının% 56'sının hazine bonosu alımına (Kamu işleme kredisi) tahsis edildiğini ve ekonominin genel olarak ve özellikle yeni girişimcilerin finanse edilmesine ayrılan sadece çok sınırlı kısmının bulunduğunu farkına varılmaktadır. Bankalar, Bankalarda mevcut olan fonlar girişimcilere, kredi olarak vermenin yerine, fonlar kamu hazine bonolarına yönlendirmektedir. Devletin finansman ihtiyaçlarını bankalardan karşılamamanın sonucu, bankalardaki fonları yutmaktan başka, kredilerin faizi oranı yüksek olmasıdır. Bununla birlikte Devlet finansman ihtiyaçlarına, kendisi bankalardan başka yeni finansman yolları bulması acılıdır. Milletin bankalardaki depoları, işletmeler ve yeni girişimciler aracılığıyla, ekonomiye finans sağlamalıdır.

Yolsuzlukla mücadele kampanyaları

Yolsuzluk, Gine'nin girişimcilik ve ticaret alanının en büyük sorunu ve atılması gereken ilk olanlardan biridir. Herkese Hak olarak belirlenen kamu hizmetler için rüşvet teklifini, herkes reddetmeli. Ve bu mücadele bireysel girişimciler ve tüccarlarla, en düşük seviyede başlamalıdır.

Yolsuzlukla mücadele toplu harekete geçecektir, çünkü rüşvet teklif etmeyi reddeden herhangi bir tüzel kişilik rekabetten zarar görebilir. Fakat eğer benzer düşünen firmalar ve şahıslar yardımcının hayır demesini kabul edeceklerse, bir fark yaratılacaktır.

Kamu inisiyatifleri ve tavan destek

Gine'deki küçük işletmelere devlet yardımı büyük ölçüde yetersizdir. Küçük şirketleri eğitmek ve onlara yardım etmek için bazı programlar uygulanıyor olsa bile, uygulamada bu programlar, kapsam ve erişim açısından oldukça sınırlıdır.

Bu engeller, devlet düzeyinde, bir işletmenin en iyi nasıl yönetileceği konusunda finansal yardım, eğitim ve danışmanlık sunan ABD Küçük İşletmeler İdaresine benzer eğitim programları ve destek programları geliştirerek kolayca aşılabılır. Yerel yönetimler, yerel işletmelere ihtiyaç duydukları özel desteği sunmak için mevcut programları yenilemelidir. Ayrıca, hükümetler finansal kuruluşlardan gelen girdilere dayanarak, kredi temerrüt riskini azaltmak ve yerel şirketlere verilen finansal yardım örneklerini artırmak için yeni politikalar oluşturmalıdır.

7. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışma boyunca, Gine'nin girişimcilik alanı hangi bağlamda geliştiğini, faaliyet sektörlerini ve KOBİ'lerin istihdam sağlamadaki rollerini ve katkı değerdeki katkılarını belirledikten sonra alanın güç, zayıf, fırsatlar ve tehdit yönlerini ortaya koymak için bir Swot analizi yapılmıştır. Yapılan SWOT analizi girişimcilik ile ilgili sorunları ortaya konulmasını sağlamamıştır. Daha çok özel olarak Gine'de girişimciliğin geliştirilmesi yakın bir geçmişe kadar KOBİ politikası bir eklenti olarak ele alındığını, dolayısıyla da girişimciliğin geliştirilmesine yönelik politika araçları da çok büyük bir çeşitlilik göstermediğini işaretlendi. Gine'nin bir girişimcilik politikası olmadığı söylenemez, ancak diğer politika alanlarında olduğu gibi girişimcilik politikasıyla ilgili bir strateji belgesinin ve bu belgeye dayalı eylem planının üretilmesi girişimciliğin geliştirilmesine katkı sağlayacağını işaretlendi. Girişimcilik politika alanındaki yönetim yapısının güçlendirilmesine ihtiyaç bulunduğunu ispat edildi. Diğer taraftan, düzenleyici etki analizlerinin daha etkin ve yaygın bir şekilde yapılması, Gine'deki düzenleyici çerçevenin yenilikçiliğe dayalı bir ekonominin gerektirdiği dinamizme kavuşmasına ve daha girişimci dostu bir ekosistem oluşturulmasına katkı sağlayacağı açıktır.

Devletin destekler politikası artırması ve çeşitlemesi ve APIP'in rollerini genişletmesi ve özellikle finansal destekler konusunda büyük bir adım atması, devlet desteklerindeki düzenleyici çerçevenin güçlendirilmesine ve desteklerin erken evre girişimciliğin ihtiyaç duyduğu esnekliğe kavuşturulması gerekmektedir. Gine'de uygulamalı Ar-Ge faaliyetlerinin yeterince yaygınlaşmamış olması girişimcilerimizin İnovasyon gücünü ciddi anlamda olmadığını görülmektedir. Ülkede büyük firmalar ile küçük firmalar ve girişimciler arasında teknolojik işbirliği olmadığını ve Bu nedenle, büyük firmalar ile girişimciler arasındaki işbirliğinin güçlendirileceği mekanizmaların ve ara yüzlerin kurulması teşvik etmesi gerektiğini görülmektedir. Spesifik olarak karşılaşılan diğer sorunları ise altyapı yetersizliği, finansmana erişim zorlukları, yolsuzluk, siyasi istikrarsızlık, küreselleşme, aniden ve sürekli değişen mevzuat ve politikalar ve cinsiyete dayalı önyargılardır.

Yukarıdaki sorunlar çözülebilmesi için birkaç tedbirler önermeye çalıştık. Ve bunlar yerel altyapıları geliştirmesi, finansman kaynakları çeşitlendirme amacıyla, büyük şirketler için borsa kurması, devlet kendi ihtiyacı için tahvil piyasası kullanması, belli bir ürün sepeti

üzerinden yeni bir vergi oluşturarak, yeni girişimciler için bir girişimcilik fonu oluşturması, Yolsuzluk mücadele kampanyası sürekli sunması, kamu inisiyatifleri ve minimum destekleri artırmasıdır.

Bunu yapmak için, girişimcilik ve girişimci kavramları açıklamak amacıyla girişimcilik ve girişimci üzerindeki literatüre başvurduk. Girişimcilik, kendine özgü özelliklere sahip bir birey olan bir girişimci etrafında dönüp, üstlenmeye motive eden nedenleri olan bir görüngüdür ve girişimcilik sürecinin sonucu olan işletme kurma, girişimcinin faaliyetlerinin bir sonucu olan girişimciliğin en açık göstergesidir. Bu iş kurma süreçleri, bir bölge veya ülkede girişimcilik dinamikleri hakkında bilgi sağlar. Belirli bir süre boyunca kurulan, geliştirilen ve kapanan firma sayısı, bir ülkede girişimcilik faaliyetlerini değerlendirmeyi veya girişimciliğin gelişme derecesini ölçmeyi mümkün kılan temel değişkenlerdir. Girişimcilik, işletme kurma ve geliştirme açısından bir evrimi işaret eden bir süreç olarak görülmektedir. Girişimciliğin dinamiğin analizi, şirketlerin belirli bir ekonomideki dinamiklerini değerlendirmekten ibarettir. İstatistiksel veriler Gine'deki özel KOBİ sektörünün son yıllarda önceki yıllara göre önemli ilerleme kaydettiğini göstermektedir. Ancak gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında, bu dinamik göreceli olarak zayıf kalmaktadır. Girişimcilik dünyası her ülke için fırsatlar ve bireysel potansiyeller, ekonomik çevre, devlet müdahaleleri ve iş dünyasının kültürel yönleri ile ilgili birçok faktörün sonucudur.

KAYNAKLAR

- Berger, B. (1993). *Esprit d'entreprise, cultures et sociétés* , PUF Maxima Yayınevi.
- Bizaguet, A. (1993). *Les petites et moyennes entreprises, que sais-je ?* , édition PUF, Paris.
- Boislandelle, H. M. (1998). *Dictionnaire de gestion : vocabulaire, concept et outils*, Economica Paris.
- Boislandelle, M. (1998). *la gestion des ressources humaines dans les PME*, Economica, Paris.
- Boncler, J. and Verstraete, T. (2006). *Entreprendre, ensemble cadrage théorique des notions d'entrepreneuriat collectif* , Revue de l'entrepreneuriat, 5, 2.
- Boutillier, S. and Uzunidis, D. (2002). *quelle est l'utilité marginale de l'entrepreneur ?* , *problème économique*, 2742,
- Boutillier, S. (1996). *l'entrepreneur dans la théorie économique* , *Problèmes économiques*, 2482,
- Boutillier, S. and Uzunidis, D. (199). *La légende de l'entrepreneur*. Le capital social, ou comment vient l'esprit d'entreprise, Editions La Découverte et Syros, Paris.
- Boutillier, S. and Uzunidis, D. (1995). *l'entrepreneur, une analyse socio économique*, Economica, Paris.
- Boutillier, S. and Uzunidis, D. (2006). *L'aventure des entrepreneurs*, édition Studyrama.
- Bouyakoub, A. (2006). *De la gouvernance des PME* , éd l'Harmattan, Paris.
- Bouyakoub, A. and Madoui, M. (2007). *Entreprise, entrepreneur et gouvernance des PME-PMI* , éd Griot.
- Bozkurt, Ö., Alparslan M. (2013), Girişimcilerde Bulunması Gereken Özellikler İle Girişimcilik Eğitimi: Girişimci ve Öğrenci Görüşleri. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*.
- Bruyat, C. (2001). *Créer ou ne pas créer ? une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise*, Revue de l'entrepreneuriat, 1.
- Capron, H. (2009). *Entrepreneuriat et création d'entreprises, facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise*, édition de Boeck, Paris.
- Casson, M. (1991). *L'entrepreneur*, édition Economica, Paris.
- Cote, M. and Hafsi, T. (2000). *Le management aujourd'hui, une perspective nord américaine*, les presses de l'université Laval, Economica.
- Cunningham, J. and Lischeron, B. (1991). *Defining entrepreneurship*, *Journal of Small Business Management*, 29(1), 45-61.

- Danjou, I. (2002), *L'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité*, Revue Française de gestion, 138.
- Demircan, N. (2000). *Girisimcilik ve Girisimcilerin Kisilik Özellikleri Konusunda Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gebze İleri teknoloji Üniversitesi SBE, Kocaeli,
- Demirel, E. T. (2003). *Girişimcilik Kültürü*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya.
- Deschamps, B. (2000). *Le processus de reprise d'entreprise par les entrepreneurs personnes physiques*, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès France.
- Deschamps, B. (2002). *Les spécificités du processus repreneurial*, Revue Française de Gestion, 138.
- Drucker, P. (1985). *Les entrepreneurs*, Edition. Expansion la Hachette France.
- Emin, S, Boissin, J-P. and Chollet, B. (2008). *Les croyances des étudiants envers La création d'entreprise* , Revue Française de Gestion, 180.
- Emin, S. (2003). *l'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : le cas Français*, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès, Fransa.
- Emin, S. (2004). *Les facteurs déterminants la création d'entreprise par les chercheurs public: application des modèles d'intention*, Revue de l'entrepreneuriat, vol3, n°1.
- Emin, S., Boissin, J-P. and Chollet, B. (2005). *Le faible attrait des étudiants pour l'entrepreneuriat: éléments d'analyse pour l'action* , pays de la Loire, Angers,
- Eroğlu, E. (2003). *Toplam Kalite Yönetimi Uygulamalarının Yapısal Eşitlik Modeli ile Analizi*, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Fayolle, A. (2003). *Le métier de créateur*, Editions d'Organisation, Paris.
- Fayolle, A. (2004). *Entrepreneuriat : apprendre à entreprendre*, édition Dunod, Paris.
- Fayolle, A. (2004). *la création d'entreprise par les jeunes diplômés vécue comme un jeu, problème économique*, 260.
- Fayolle, A. (2005). *Introduction à entrepreneuriat*, Edition. Dunod, Paris.
- Fossen, F. and Caliendo, M. (2011). *Pourquoi devient-on entrepreneur ?*, problèmes économiques, 3026.
- Gasse, Y. (2003). *l'influence du milieu dans la création d'entreprises*, Centre d'Entrepreneuriat et de PME. Québec, université Laval.
- Gasse, Y. and Tremblay, M. (2005). *Mesures et pratiques de soutien d'accompagnement d'entrepreneur*, Académie de l'Entrepreneuriat.
- Gilder. G. (1985). *L'esprit d'entreprise*, édition Fayard, Paris.

- Habiby, A. and Coyle, M. (t.y.). *Les entrepreneurs du XXIe siècle : un changement qualitatif, Problèmes économiques*, 3026, .
- Haşıloğlu, S., Kaya, D. and Haşıloğlu, S. (2010). *E-Girişimcilik Araçları ve Türkiye’ de e-girişimciler üzerine bir uygulama*, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi.
- Hernandez, E-M. and Marco, L. (2002). *l’entrepreneuriat et les théories de la firme*, *Revue française de gestion*, 138.
- Hernandez, E-M. (1999). *le processus entrepreneurial, vers un modèle stratégique d’entrepreneuriat*, l’Harmattan, Paris.
- Hernandez, E-M. (2001). *l’entrepreneuriat, approche théorique*, l’Harmattan, France.
- Hernandez, E-M. (2008). *L’entrepreneuriat comme processus d’émergence organisationnelle*, *Revue française de gestion*, N°185.
- İnternet: APİP Guinee. <http://apip.gov.gn> 15/03/2019 tarihinde alındı.
- İnternet: Cachon J.C, *entrepreneurs: Pourquoi? Comment? Quoi?* <https://zone.biblio.laurentian.ca/dspace/bitstream/10219/229/1/Cachon%20RNO%2013-4.pdf> 12.02.2019 tarihinde alındı.
- İnternet: Dünya Bankası. www.worldbank.org 12.02.2019 tarihinde alındı.
- İnternet: ECOWAS. <https://www.ecowas.int> 03.02.2019 tarihinde alındı.
- İnternet: GEM. <https://www.gemconsortium.org/> 03.02.2019 tarihinde alındı.
- İnternet: Gine Cumhuriyeti Sanayi ve KOBİ Bakanlığı Wen sitesi: www.pme.gouv.fr 18.05.2019 tarihinde alındı.
- İnternet: Gine Cumhuriyeti, İstatistik Kurumu Web sitesi: <http://www.stat-guinee.org> 18.05.2019 tarihinde alındı.
- İnternet: Gine Cumhuriyeti, Merkez Bankası. <https://www.bcr-guinee.org> 10.06.2019 tarihinde alındı.
- İnternet: Gine Cumhuriyeti, Sosyal Güvenlik Kurumu. <http://www.cnssguinee.org> 10.06.2019 tarihinde alındı.
- İnternet: Gine Cumhuriyeti, Ticaret Bakanlığı. <http://commerce.gov.gn> 11.05.2019 tarihinde alındı.
- İnternet: Gine Cumhuriyeti, Yatırım Bakanlığı. <http://invest.gov.gn> 11.05.2019 tarihinde alındı.
- İnternet: OCDE web sitesi: <https://www.oecd.org/fr/> 12.04.2019 tarihinde alındı.
- İnternet: Saboutech Guinée. <https://www.africinnov.com/fr/annuaire/saboutech> 12.12.2018 tarihinde alındı.

İnternet: WB. Doign Busines Web sitesi : www.doingbusiness.org 12.02.2019 tarihinde alındı.

Janssen, F. (2009). *Entreprendre : une introduction à l'entrepreneuriat* , édition de Boeck, Paris.

Jarniou, C., Boutiller, S. and Fayolle, A, (t.y.). *Sous la direction de Godefroy KIZABA, Entrepreneuriat et accompagnement : outils, actions et paradigmes nouveaux*, édition Harmattan, Paris.

Jarniou, C-L. (2008). *Développer la culture entrepreneuriale chez les jeunes*, Revue française de gestion, 185.

Kızılkaya, E. (2003). Bir Büyük İktisatçının Metafizik Değer Yargılarına Bakışı: Joseph A.Schumpeter'in Vizyon Kavramı. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*.

Küçüktekin, K. (2006). *Girişimcilik Politikası Çerçevesinde Avrupa Birliği'nin KOBİ Politikası ve Avrupa Birliği Müktesebatına Uyum Çerçevesinde Türkiye'nin KOBİ Politikası*. Yüksek Lisans Tezi. Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Levy, T. (2004). *L'entrepreneuriat immigré et son accompagnement en France*, thèse de doctorat en Sciences de gestion, France.

Mongin, G. and Lautier, S. (2003). *Intérêts et pratiques des opérations de LBO*, Mémoire Conservatoire National des Arts et Métiers.

Orman, S. (2009). *Factors Affecting Entrepreneurial Intentions: An Application For University Students And University Graduate Employees*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Özkan, Ş. Emsen, Ö. S., Gündoğdu, F. ve Aksu, H. (2003). *Türkiye'de Girişimcilik ve Belirleyicileri: Marmara ve Doğu Anadolu Bölgesi Üzerine Bir Uygulama*. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi.

Riverin, N. (2001). *Management des PME* , édition l'ADRG,

Scheid, J-C. (2005). *Les grands auteurs en organisation*, Dunod, Paris,

Tounés, A. (2007). *L'intention entrepreneuriale, théorie et modèles* , éd Sanabil Med SA, Paris,

Verstraete, T. and Saporta, B. (2006). *Création d'entreprise et entrepreneuriat*, édition l'ADREG, Fransa.

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Soyadı, adı : DIALLO, Elhadj Boubacar
Uyruğu : Gine
Doğum tarihi ve yeri : 09.07.1990, Dalaba (Gine)
Madeni Hali : Bekar
Telefon :5443991160
e-posta : eboubacar907@gmail.com

Eğitim Derecesi	Okul/Program	Mezuniyet Tarihi
Yüksek Lisans	Yönetim Organizasyon	Devam Ediyor
Lisans	Bankacılık ve Finans (Gine)	2004
Lise	Afrique Elites–Matematik (Gine)	2010

İş Deneyimi

Yıl	Çalıştığı Yer	Görev
2017-halen	Intermak Mak. Im. İth. San. AŞ	Dış Ticaret Bölge Sorumlusu

Yabancı Dili

İngilizce, Fransızca, Türkçe

Ana Dili

Fulaca

Hobiler

Futbol, Atletizm, Kitap okuma



GAZİLİ OLMAK AYRICALIKTIR..

