



Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Sosyoloji Anabilim Dalı

TÜRKİYE’DE AKADEMİK GİRİŞİMCİLİĞİN SOSYOLOJİK ANALİZİ

Mehmet Cansız

Doktora Tezi

Ankara, 2016

TÜRKİYE'DE AKADEMİK GİRİŞİMCİLİĞİN SOSYOLOJİK ANALİZİ

Mehmet Cansız

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Sosyoloji Anabilim Dalı

Doktora Tezi

Ankara, 2016

KABUL VE ONAY

Mehmet CANSIZ tarafından hazırlanan “Türkiye’de Akademik Girişimciliğin Sosyolojik Analizi” başlıklı bu çalışma 22.03.2016 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.



Prof. Dr. Suna Başak (Başkan)



Prof. Dr. Meliha Demet Ulusoy (Danışman)



Prof. Dr. Nevin Güngör Ergen



Doç. Dr. Serdar Sağlam



Doç. Dr. Tuğça Poyraz Tacoğlu

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Prof. Dr. Ülkü ÇELİK ŞAVK

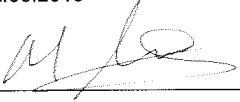
Enstitü Müdürü

BİLDİRİM

Hazırladığım tezin tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi taahhüt eder, tezimin kâğıt ve elektronik kopyalarının Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım:

- ☐ Tezimin tamamı her yerden erişime açılabilir.
- ☐ Tezim sadece Hacettepe Üniversitesi yerleşkelerinden erişime açılabilir.
- ☒ Tezimin 3 (üç) yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin tamamı her yerden erişime açılabilir.

22.03.2016



Mehmet Cansız

TEŞEKKÜR

Sağladığı bilimsel katkılar ve yönlendirmelerin yanında çalışmanın her aşamasında gösterdiği anlayışlı ve kolaylaştırıcı yaklaşım ile yapılan hazırlıklara çok hızlı ve etkili dönüşler sağlayarak çalışma sürecini çok keyifli bir hâle getiren tez danışmanım Prof. Dr. M. Demet Ulusoy’a içten teşekkürlerimi sunarım.

Doç. Dr. Tuğça Poyraz Tacoğlu’na çalışmanın ilk aşamasından itibaren esnek yaklaşımı, yenilikçi önerileri ve ufuk açıcı görüşleri ile tez sürecinde verdiği katkılardan dolayı teşekkür ederim.

Jüri üyeleri Prof. Dr. Nevin Güngör Ergan, Prof. Dr. Suna Başak ve Doç. Dr. Serdar Sağlam’a çalışmaya verdikleri katkılar için teşekkürlerimi sunarım.

Nitel araştırma verilerinin analizinde Maxqda programını kullanırken destek sağlayan Zeynep Kurnaz ve nicel araştırma verilerinin analizinde Stata programı konusunda yol gösteren Bilgehan Özbaylanlı’ya teşekkür ederim.

Ayrıca çalışmaya önemli katkılar veren Kalkınma Bakanlığı çalışanlarından Ahmet Alper Ege, Özgür Kadir Özer, Kılıçhan Kaynak, Fusün Atik Boyar, Nuri Barış Tartıcı, Dr. Pelin Deniz Tekneci, Dr. Mehmet Sarıtaş, Dr. Yurdakul Saçlı ve Dr. Sema Beyazıd’a teşekkür ederim.

Çalışmaya verdiği katkılar yanında redaksiyonu da yapan değerli arkadaşım Kutluhan Taşkın’a teşekkür ederim.

Çalışma boyunca verdikleri destekler için Metin Karaçay ve Doç. Dr. Mustafa Hilmi Çolakoğlu’na en içten teşekkürlerimi sunarım.

Akademik çalışmalar konusunda beni sürekli motive eden Prof. Dr. Cahit Gelekçi ve Gülhan Yaman’a teşekkür ediyorum.

Çalışmaya anket doldurarak ve görüşme yaparak çok değerli vakitlerini ayıran katılımcılara ve akademik girişimcilere teşekkürü bir borç bilirim.

Son olarak çalışma boyunca bana destek olan ve moral veren annem, babam, çok sevgili eşim ve kızlarıma gönülden teşekkür ederim.

ÖZET

CANSIZ, Mehmet. *Türkiye’de Akademik Girişimciliğin Sosyolojik Analizi*, Doktora Tezi, Ankara, 2016.

Çalışmada yenilikçilik ve girişimcilik politikalarına ışık tutabilmek için, akademik girişimcilik sosyolojik olarak analiz edilmiştir. Akademik girişimci (AG)’lerin sahip oldukları habitus ve sermayeleri ile faaliyet gösterdikleri alanların özelliklerinin incelenmesi, başarılı olan akademik girişimcilerle olamayanlar arasındaki farklılıkların ortaya çıkarılması ve AG’lerin başarılarına etki eden faktörlerin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda, bilgi toplumuna dönüşüm sürecinde ortaya çıkan girişimci üniversite ve akademik girişimcilik konuları Bourdieu’nün eylem kuramı çerçevesinde incelenmiştir. Türkiye’nin bilgi toplumuna geçişi, girişimci üniversite ve akademik girişimcilik kapasitesi değerlendirilmiştir. Daha sonra AG’lerin sahip oldukları habitus ve sermayeler ile içinde faaliyet gösterdikleri alanların özellikleri belirlenmiş ve bunların AG’lerin girişimcilik serüvenlerine yansımaları nitel saha araştırması yapılarak değerlendirilmiştir. Son olarak ise AG’lerin başarısını etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla nicel saha çalışması yapılmıştır.

Araştırma sonuçları, AG’lerin az bir kısmının gerçek anlamda girişimcilik saikleriyle iş kurduğunu, bazı bireysel başarılar elde ettiklerini ancak bu alanda henüz sistematik bir başarı sağlanamadığını göstermiştir. Bu sonuçta habitus, alan ve sermayenin etkileri bulunmaktadır.

Akademisyenlerin habitus özellikleri, girişimcilerin habitus özellikleri ile farklılık göstermektedir. Girişimciliğe yatkın habitusa sahip olan ve akademik habitusları girişimcilik habitusuna daha kolay evrilen AG’ler girişimcilikte daha başarılı olmaktadır. Nitekim habitusun girişimcilik başarısında istatistiki olarak anlamlı bir pozitif etkisi olduğu görülmüştür.

Alanların (kamu, üniversite ve girişimcilik) işleyişi ve dinamikleri AG’lerin girişimcilik sürecinde son derece belirleyici olmaktadır. Buna karşın akademik girişimcilerin başarısında alanın istatistiki olarak anlamlı bir etkisi görülmemiştir. Bu

durum alandaki sorunların AG'leri (başarılı ve başarısızları) aynı düzeyde etkilediği çıkarımını mümkün kılmaktadır.

Son olarak, AG'lerin sahip oldukları ekonomik, sosyal ve kültürel sermaye düzeylerinin girişimcilik sürecinde istatistiki olarak anlamlı bir etkisi olduğu görülmüştür. Kültürel sermaye daha detaylı incelendiğinde ise; toplumsal kökenin ve akademik iktidar sermayesinin etkili olmadığı, buna karşın akademik bilimsel ve akademik girişimcilik sermayelerinin girişimcilik başarısına istatistiki olarak anlamlı bir pozitif etkisi olduğu görülmüştür.

Anahtar Sözcükler: Girişimcilik, Girişimci Üniversite, Akademik Girişimci, Filiz İşletme.

ABSTRACT

CANSIZ, Mehmet. *The Sociological Analysis of Academic Entrepreneurship in Turkey*, PhD Thesis, Ankara, 2016.

In this study, academic entrepreneurship has been analyzed sociologically to shed light on innovation and entrepreneurship policies. The objectives were to analyze the habitus and capital of academic entrepreneurs (AEs), as well as the attributes of the fields within which they are active. In addition, the differences between the successful and unsuccessful ones were detected, thereby identifying the factors that have impact on the success of AEs. In this context, the entrepreneurial university and academic entrepreneurship concepts that emerged with the transformation to a knowledge economy were examined in the light of Bourdieu's Theory of Action. Turkey's transformation to a knowledge economy and her capacity for entrepreneurial university and academic entrepreneurship were evaluated. Then the characteristics of the fields in which the AEs operate, and the habitus and capital they have were determined and their reflection on their entrepreneurial adventure was evaluated through qualitative field research. Finally, a quantitative field study was conducted to determine the factors affecting the success of the AEs.

The findings of this research demonstrate that only a minority of AEs start a business for the sake of entrepreneurship in its true sense. They demonstrate some individual success, but no systematic signs of success are there to observe yet. Habitus, field of activity and capital have impact on these findings.

There are differences between the features of the habitus of academicians and those of entrepreneurs. AEs who have a habitus that is either closer to the entrepreneurial one, or those that are easier to evolve into the entrepreneurial habitus are more successful. It is observed that habitus has statistically significant positive impact on entrepreneurial success.

The working and dynamics of fields (public, university or entrepreneurship) have substantial impact on the entrepreneurial process of AEs. On the other hand, there is no

statistically significant impact of fields on the success of AEs. This enables us to conclude that fields have equal impact on AEs in terms of both their success and failure.

Finally, the economic, social and cultural capital levels of AEs have statistically significant impact on entrepreneurial process. When the cultural capital is examined in detail, it is observed that social heritage and academic power capital have no influence on entrepreneurial success, whereas academic scientific and academic entrepreneurial capitals have statistically significant positive impact.

Keywords: Entrepreneurship, Entrepreneurial University, Academic Entrepreneurs, Spin-off.

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY	i
BİLDİRİM	ii
TEŞEKKÜR	iii
ÖZET.....	v
ABSTRACT	vii
İÇİNDEKİLER	ix
KISALTMALAR	xi
TABLOLAR LİSTESİ.....	xii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xiii
GİRİŞ	1
1. BÖLÜM: ARAŞTIRMANIN KAPSAMI ve YÖNTEMİ	5
1.1. Konu	5
1.2. Amaç	8
1.3. Önem	8
1.4. Yöntem	10
1.4.1. Veri Toplama Teknikleri	11
1.4.2. Evren ve Örneklem	12
1.4.3. Nitel Saha Çalışması ve Araştırmanın Soruları	13
1.4.4. Nicel Saha Çalışması ve Araştırmanın Hipotezleri	15
2. BÖLÜM: KURAMSAL ÇERÇEVE.....	17
2.1. Bilgi Toplumu	17
2.2. Girişimci Üniversite Modeli	21
2.3. Akademik Girişimcilik	25
2.4. Üniversitelerin Akademik Girişimciliğin Gelişimine Etkileri	30
2.5. Bourdieu'nün Eylem Kuramı	36
2.5.1. Habitus	38
2.5.2. Alan	40
2.5.3. Sermaye	46
3. BÖLÜM: TÜRKİYE'DE BİLGİ TOPLUMUNA DÖNÜŞÜM, GİRİŞİMCİ ÜNİVERSİTELER VE AKADEMİK GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİ	65
3.1. Bilgi Topluma Dönüşüm	65
3.2. Girişimci Üniversite Uygulamaları	66
3.3. Akademik Girişimciliğin Gelişimi	68
3.4. Bölüm Sonu Değerlendirme	71
4. BÖLÜM: NİTEL ARAŞTIRMA VE BULGULAR	72
4.1. Araştırmanın Süreci ve Katılımcıların Özellikleri	72
4.2. Araştırmanın Bulguları	74
4.2.1. Habitus İle İlgili Bulgular	74
4.2.2. Alan İle İlgili Bulgular	88
4.2.3. Sermaye İle İlgili Bulgular	123
4.3. Nitel Araştırmanın Değerlendirilmesi	130

5. BÖLÜM: NİCEL ARAŞTIRMA VE BULGULAR.....	136
5.1. Araştırmanın Süreci	136
5.2. Akademik Girişimcilik Başarısına İlişkin Model	138
5.3. Araştırmanın Bulguları (Modelin Sonuçları)	141
5.4. Nicel Araştırmanın Değerlendirilmesi	147
5.4.1. Habitus	148
5.4.2. Alan.....	149
5.4.3. Sermaye	150
SONUÇ.....	152
KAYNAKÇA	160
Ek 1. Akademik Girişimcilere Yönelik Mülakat Soruları	176
Ek 2. Kamu, Üniversite, Sanayi ve STK Yetkililerine Yönelik Mülakat Soruları	178
Ek 3. Akademik Girişimcilere Yönelik Anket Soruları.....	179
Ek 4. Nicel Araştırmada Değişkenlere İlişkin İstatistiksel Bilgiler	186
Ek 5. Nicel Araştırmada Değişkenlerin Kademelendirilmiş Verileri.....	217
Ek 6. Nicel Araştırmada Alpha Cronbach Verileri	222
Ek 7. Etik Kurul İzni	225
Ek 8. Orjinallik Raporu.....	226

KISALTMALAR

AB:	<i>Avrupa Birliği</i>
AEs:	<i>Academic Entrepreneurs (Akademik Girişimci)</i>
ABD:	<i>Amerika Birleşik Devletleri</i>
AM:	<i>Araştırma Merkezi</i>
Ar-Ge:	<i>Araştırma Geliştirme</i>
AG:	<i>Akademik Girişimci</i>
BSTB:	<i>Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı</i>
GEDI:	<i>Küresel Girişimcilik ve Kalkınma Endeksi</i>
GEM:	<i>Küresel Girişimcilik Monitörü</i>
KB:	<i>Kalkınma Bakanlığı</i>
KOSGEB:	<i>Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı</i>
MIT:	<i>Massachusetts Teknoloji Enstitüsü</i>
OECD:	<i>İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı</i>
SETA:	<i>Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı</i>
URAP:	<i>University Ranking by Academic Performance</i>
TEKMER:	<i>Teknoloji Geliştirme Merkezi</i>
TGB:	<i>Teknoloji Geliştirme Bölgesi</i>
TTGV:	<i>Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı</i>
TTO:	<i>Teknoloji Transfer Ofisi</i>
TÜBİTAK:	<i>Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu</i>
TÜİK:	<i>Türkiye İstatistik Kurumu</i>
TÜSİAD:	<i>Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği</i>
WB:	<i>Dünya Bankası</i>
WEF:	<i>Dünya Ekonomik Forumu</i>
YÖK:	<i>Yüksek Öğretim Kurumu</i>

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1.1. Ankara'daki Teknoparklara İlişkin Çeşitli Göstergeler	13
Tablo 2.1. Bourdieu'nün Akademik Alan Analizinde Kullandığı Tanımlar	56
Tablo 3.1. Bilgi Toplumu Ağ Hazırlık İndeksi	65
Tablo 3.2. Dünya Üniversite Sıralamasındaki Türk Üniversiteleri	67
Tablo 3.3. Üniversitelerin Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksindeki Yeri.....	68
Tablo 3.4. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Göstergeleri (Yıl Sonu Verileri)	71
Tablo 4.1. Derinlemesine Görüşme Yapılan Katılımcıların Dağılımı.....	72
Tablo 4.2. Derinlemesine Görüşme Yapılan Katılımcıların Dağılımı.....	73
Tablo 4.3. Habitus Özelliklerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri.....	75
Tablo 4.4. Kamu Alanının Özelliklerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri	89
Tablo 4.5. Üniversite Alanının Özelliklerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri.....	110
Tablo 4.6. AG'lerin Sermayelerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri.....	124
Tablo 5.1. Anket Uygulanan Katılımcıların Dağılımı	137
Tablo 5.2. Oluşturulan Endeksler İçin Cronbach's Alpha Sonuçları	140
Tablo 5.3. Denklem A Regresyon Sonuçları	142
Tablo 5.4. Denklem B Regresyon Sonuçları	144
Tablo 5.5. Kademelendirilmiş Denklem B Verileri	145
Tablo 5.6. Kademelendirilmiş Denklem A Verileri	147
Tablo 5.7. Araştırmanın Hipotezlerinin Sonuçları	148

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1. Veri Toplama Teknikleri ve Araştırmanın Süreci.....	12
Şekil 2.1. Fordist ve Post-Fordist/Esnek Yapıların Karşılaştırılması.....	19
Şekil 2.2. Sanayi ve Bilgi Toplumunda Üniversite Tipleri	21
Şekil 2.3. Üniversitelerde Bilginin Transferinin Haritası.....	22
Şekil 2.4. Üniversitede Akademik Girişimciliği Etkileyen Yaklaşım ve Yapılar	31
Şekil 2.5. AG’leri Destekleyen Yapılar.....	35
Şekil 2.6. Habitusun Girişimciliğe Yatkınlığını Belirleyen Faktörler.....	40
Şekil 2.7. Akademik Girişimcilerin Faaliyet Gösterdikleri Alanlar	43
Şekil 2.8. Araştırmanın Alanını Oluşturan Değişkenler.....	46
Şekil 2.9. Sosyal Sermayenin Bileşenleri.....	51
Şekil 2.10. Üniversite Alanında Kültürel Sermayenin Bileşenleri.....	52
Şekil 2.11. Toplumsal Köken	53
Şekil 2.12. Toplumsal Kökenin Bileşenleri.....	55
Şekil 2.13. Akademik Sermayenin Bileşenleri.....	57
Şekil 2.14. Akademik Bilimsel Sermayenin Bileşenleri	60
Şekil 2.15. Akademik İktidar Sermayesinin Bileşenleri.....	61
Şekil 2.16. Akademik Girişimcilik Sermayesinin Bileşenleri.....	64
Şekil 4.1. Habitus Özelliklerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri.....	76
Şekil 4.2. Akademik Girişimciliği Etkileyen Alanlar.....	88
Şekil 4.3. Kamu Alanının Özelliklerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri.....	90
Şekil 4.4. Girişimcilik (Sanayi) Alanına İlişkin Katılımcıların Görüşleri.....	103
Şekil 4.5. Üniversite Alanının Özelliklerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri.....	111
Şekil 4.6. AG’lerin Sermayelerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri.....	125

GİRİŞ

Bilgi toplumuna dönüşüm sürecinde, girişimci üniversitelerin bir gereği olarak ortaya çıkan akademik girişimcilik (AG); üniversitedeki araştırma sonuçlarının topluma, ekonomiye ve sanayiye kazandırılmasında önemli bir paya sahiptir.

Dünyada AG'lerle çok sayıda bilimsel çalışma yapılmış olmasına rağmen bu konuya sosyolojik açıdan yeterli ilgi gösterilmemiştir. Türkiye'de ise AG'lerle ilgili kapsamlı bilimsel çalışma bulunmamaktadır. Hâlbuki "Türkiye'de akademik girişimciliğe ilişkin süreç nasıl işlemektedir? Bu konuda sistematik bir yaklaşım ve etkili bir model var mıdır? Kamu, üniversite ve girişimcilik (sanayi) alanları bu süreçte nasıl konumlanmaktadır? Süreci nasıl etkilemektedirler? Akademisyenler hangi neden ve amaçlarla akademik girişimci olmaktadır? Girişimcilik sürecinde akademisyenlerin yaklaşım ve davranışları nasıl değişmektedir? AG'lerin başarı düzeyleri nedir? Başarı ve başarısızlıkta önemli olan faktörler nelerdir? AG'lerin diğer teknolojik girişimcilerden başarı ve girişimcilik yaklaşımı açısından farklılıkları nelerdir? AG'lerin daha başarılı olmaları için neler yapılmalıdır? Sosyolojik olarak tüm bunlar nasıl anlaşılır ve açıklanır?" gibi bu alandaki birçok sorunun bilimsel olarak yanıtlanması akademik girişimciliği geliştirmek için önemli avantajlar sağlayacaktır.

Son yıllarda önemi artan akademik girişimciliğin, Türkiye'de gelişebilmesinin bu alanda yapılacak bilimsel çalışmalara da bağlı olduğu düşüncesi bu çalışmanın temel motivasyonunu oluşturmuştur.

Bu çalışmada; bilgi toplumuna geçiş sürecinde akademik girişimcilik kavramı Bourdieu'nün eylem kuramı çerçevesinde ele alınmış ve Türkiye bağlamında analiz edilmiştir.

Bilgi toplumu olgusu, 1970'li yıllardaki yenilikçilik ve girişimcilik kültüründen önemli ölçüde etkilenmiş olup söz konusu kavram 1990'larda ABD'de bilgi teknolojisi, finans ve biyo-teknolojinin gelişmeye başladığı dönemde teknolojik, ekonomik, kültürel ve kurumsal etkenlerin bileşkesi sonucunda ortaya çıkmıştır. Üniversitede ve araştırma merkezlerinde akademisyen ve mühendislerin teknoloji geliştirmek üzere biraraya gelerek besledikleri bu olgu, ekonomik teşviklerle desteklenmiş, savunma ağırlıklı devlet

fonları ve araştırmalar için yapılan yoğun yatırımlar, sanayinin yüksek teknolojiye üretim kapasitesini artırmıştır. Kültürel olarak ise girişimcilik, bireycilik, esneklik, çeşitlilik ve zenginlik bu yapının oluşmasına katkı sağlarken kurumsal bakımdan küresel sistemlere elverişli yasal altyapı bilgi toplumuna dönüşümü sağlayan temel faktörler olarak görülmektedir (Castells, 2005, s. 185-186).

Bakış açılarının farklılığına rağmen bu kuramların bazı ortak tespitleri bulunmaktadır. Hizmet sektörünün gelişimi, bilgiye dayalı ekonomik yapının ağırlığının artması, üretim yöntemlerindeki değişim, yüksek teknolojiye doğru değişim, üniversite-sanayi ilişkilerinde yeni bir aşamaya gelinmiş olması, girişimci üniversiteler ve akademisyenler gibi hususlar ortak konular arasında yer almaktadır. Bu yaklaşımların önemli ortak noktalarından birisi de, üniversite ve akademisyenlerin bilgi toplumunun işleyişinde ve yönetiminde önemli rol almalarıdır. Bilgi toplumunun gelişimi ile üniversitelerde hızlı bir değişim yaşanmış, üniversiteler ve akademisyenler girişimciliğe yönelmiş ve girişimci üniversite kavramı ortaya çıkmıştır.

Genel olarak girişimci üniversite; üretilen bilgi ve yenilikleri, ekonomiye ve topluma kazandıran, özel kesim için yenilik kaynağı olan, yeni fikirlerin geliştirilmesini sağlayan, mezunları girişimci olabilen ve bunları gerçekleştirecek etkin bir yönetim ve altyapıya sahip, toplum ihtiyaçlarına duyarlı üniversitelere denmektedir. Bilgi toplumu süreciyle birlikte başta ABD olmak üzere dünyadaki üniversiteler, girişimci üniversiteye doğru evrilmektedirler. Üniversitelerdeki bu değişim akademik girişimciliğin gelişiminde kilit bir role sahiptir.

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişle üniversitelerden beklentiler hem artmış hem de farklılaşmıştır. Bu süreçte kalkınmaya doğrudan katkı sağlamayı benimseyen girişimci üniversitelere doğru bir dönüşüm yaşanmıştır (Arap, 2010). ABD’de MIT, Stanford ve Harvard gibi üniversiteler bu konuda öncülük etmişlerdir. Üniversiteler, girişimci üniversitelere dönüşürken klasik yapıları da değişime uğramıştır. Girişimci üniversitelerin fonksiyonlarını yerine getirmek amacıyla üniversite bünyesinde araştırma merkezleri, teknopark, teknoloji transfer ofisi (TTO) ve kuluçka merkezi gibi yeni birimler oluşturulmuştur. Bu yapıların temel amacı üniversitede üretilen bilginin

sanayiye ve topluma transferini kolaylaştırmak, girişimcilik ve akademik girişimciliği geliştirmektir.

Üniversitelerin kurumsal yapısındaki değişim, akademisyenlerden beklentileri değiştirmiştir. Üniversitede geliştirilen teknoloji, yenilik ve icatların ticarileştirilmesine yönelik yapılan ve girişimcilik faaliyetleri olarak adlandırılan çalışmaların önemi artmıştır. Bu yüzden özellikle temel bilim ve uygulamalı alanlardaki, fen bilimleri ve mühendislik bölümlerindeki akademisyenler üzerindeki baskılar artmakta, girişimci üniversitelerin bir fonksiyonu olarak girişimci akademisyenler ön plana çıkmaktadırlar.

Çok geniş anlamda AG, bilgi transferi faaliyetlerini yapan akademisyenleri ifade etmektedir. Bunlar üniversite dışına eğitim ve danışmanlık vermek, araştırma projeleri yapmak, patent geliştirmek, lisanslama faaliyetlerinde bulunmak ve filiz işletme/şirket (spin –off) gibi geniş bir yelpazeye yayılan çalışmaları içermektedir.

Dünyanın gelişmiş bölgelerinde benzer şekilde görülen üniversite ve akademisyenlerin rollerindeki değişim, ülkemizde de 1990’lı yıllarda başlamış ve özellikle 2000’li yılların başından itibaren yoğunlaşmış ve üzerinde daha fazla tartışılır olmuştur. Özellikle İstanbul, Ankara ve İzmir gibi sanayi ve yükseköğretim kapasitelerinin güçlü olduğu yerlerde bu değişim daha fazla görülmektedir. Bu süreçte üniversitelerin girişimci üniversitelere dönüşümü önemli bir rol oynamaktadır. Üniversitelerin dönüşümünün önemli bir parçasını akademik girişimciliğin geliştirilmesi ve yönetilmesi oluşturmaktadır. 2001 yılından itibaren Teknoloji Geliştirme Bölgeleri’nin kurulması akademik girişimciliğin gelişimini hızlandırmıştır. 2015 yılına gelindiğinde bu bölgelerdeki işletmelerin yaklaşık yüzde 20’sinin¹ akademisyenlerce kurulan şirketlerden oluştuğu görülmektedir.

Bu çalışmada, Türkiye’nin bilgi toplumuna geçişi ile üniversite ve akademisyenlerin girişimci üniversite ve girişimci akademisyene dönüşümü incelenecektir. Söz konusu dönüşümün bir parçası olan AG’lerin girişimcilik süreçleri Bourdieu’nün eylem kuramı çerçevesinde sosyolojik olarak analiz edilecektir. Bourdieu’nün eylem kuramının aktör ve yapıyı dikkate alan sistematik bir yaklaşımı mümkün kılması nedeniyle, akademik girişimcilik sürecini anlama ve açıklamada son

¹ BSTB, 2015

derece işlevsel olduğu düşünülmektedir. Çalışmada akademik girişimcilerin sahip oldukları habitus ve sermayeler ile içinde mücadele ettikleri (kamu, üniversite ve girişimcilik) alanların, girişimcilik başarısına etkileri irdelenmeye çalışılacaktır.

Bu çerçevede; birinci ve ikinci bölümde araştırmanın konusu, amacı, önemi soruları ve hipotezleri ile kuramsal çerçevesi anlatılmıştır.

Üçüncü bölümde Türkiye'nin akademik girişimcilik konusundaki mevcut durumu, bilgi toplumu süreci ve girişimci üniversite bağlamında ele alınmıştır. Tarihsel süreçte üniversite ve girişimcilik konusundaki gelişmeler tartışılmıştır.

Çalışmanın dördüncü ve beşinci bölümlerinde araştırma kapsamında yapılan nitel ve nicel saha çalışmalarının bulguları tartışılmıştır.

1. BÖLÜM

ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE YÖNTEMİ

1.1. Konu

Bu araştırmanın temel konusunu; akademik girişimcilik sürecini etkileyen faktörlerin belirlenmesi, bu faktörler arasındaki ilişkinin anlaşılması ve açıklanması oluşturmaktadır.

Bilgi toplumuna dönüşüm sürecinde üniversitelerin işlevi ve yapısı ile akademisyenlerin misyonu ve görevleri değişmeye başlamıştır. Bu süreçte girişimci üniversite ve akademik girişimcilik ön plana çıkmakta, başta gelişmiş ülkeler olmak üzere tüm ülkeler kendi üniversitelerinin topluma, ekonomiye ve sanayiye olan katkılarını artırmak amacıyla çeşitli politikalar uygulamaktadırlar. Bu çerçevede üniversiteler kendilerini bilgi toplumuna uyumlu hâle getirmek için çalışmakta ve akademisyenler de böyle bir ortamda daha rekabetçi olmak için kendilerini geliştirmektedirler.

Literatürde akademik girişimcilik, akademisyenlerin şirket kurmalarından üniversitede üretilen bilginin transferi faaliyetlerine kadar geniş bir çerçevede tanımlanmaktadır. Bu çalışmada ise akademik girişimcilik, akademisyenlerin şirket kurması olarak görülmektedir; bu yaklaşımla Türkiye’de “4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri² (TGB) Kanunu” çerçevesinde şirket kuran ve teknoparklarda faaliyetlerine devam eden AG’ler araştırma evrenini oluşturmaktadır.

Çalışmada akademisyenlerin girişimcilik süreçlerini analiz etmede Bourdieu’nün eylem kuramının ışık tutacağı kabul edilmiş dolayısıyla araştırma bu kurama göre kurgulanmıştır. Bourdieu’nün eylem kuramı habitus, alan ve sermaye kavramlarına dayanmakta ve eylem (pratik), üçünün işbirliği ile oluşmaktadır.

Habitus sosyal yapının içselleştirilmiş bir hâli olarak düşünülebilir ve belli bir statüde uzun süre bulunmanın sonucunda oluşur (Ritzer, Stepnisky, 2013, s. 154). Aktörlerin çok çeşitli durumlarla başa çıkmasını sağlayan habitus, davranışlara temel

² Teknoloji Geliştirme Bölgesi, kamunun mevzuatta kullanmayı tercih ettiği ifadedir. Sahada teknopark, teknoent gibi daha yaygın ifadeler kullanılmaktadır. Bu çalışmada teknoloji geliştirme bölgesi yerine aynı anlamda teknopark ifadesi kullanılmıştır.

oluşturmaktadır (Bourdieu, Wacquant, 2012, s. 27). Çalışma kapsamında akademik girişimcilerin habituslarının özelliklerinin ortaya çıkarılması ve bunların girişimcilik süreçlerine etkilerinin belirlenmesine ihtiyaç bulunmaktadır.

Alanlar ise habitusun işlev gördüğü, malların, hizmetlerin, bilginin ya da statünün üretildiği ve aktörler tarafından sermaye türlerinin biriktirilip rekabet ettikleri konumları ifade etmektedir (Swartz, 2013, s. 167). Bu anlamda üniversite sosyal dünya içinde yarı özerk bir alandır (Ritzer, Stepnisky, 2013, s. 156). Akademisyenler şirket kurduklarında üniversite alanının yanı sıra girişimcilik alanında da mücadele etmeye başlamaktadırlar. Üniversite ve girişimcilik alanlarının özelliklerinin ne olduğu ve bunların girişimcilik süreçlerine etkileri ile birbirleriyle ilişkilerinin nasıl olduğunun belirlenmesi önemli bir noktadır.

Akademisyenlerin üniversite alanı içerisinde faaliyetlerini sürdürmek, pozisyonlarını korumak ve geliştirmek için sürekli rekabet ederken kullandıkları araçlar sermaye olarak tanımlanmaktadır (Bourdieu, 1986, s. 49). Bunlar genel olarak ekonomik, sosyal ve kültürel sermayedir.

Bourdieu'ya göre ekonomik sermaye, mal ve hizmet üretimi için gerekli tüm girdilere denmektedir (Bourdieu, 1986). Akademik girişimcilik sisteminde akademisyenlerin diğer sermayelerinin yanında ekonomik sermayelerinin de etkisi olabilecektir. Bu yüzden akademik girişimcilerin başarıları ile ekonomik güçleri (kişisel mal varlıkları) arasında ilişkilerin de incelenmesi gerekmektedir.

Bourdieu, sosyal sermayeyi harekete geçirme olanağı bulunan kaynaklarının toplamı olarak tanımlamaktadır (Bourdieu ve Wacquant, 2003, s. 108). Literatürde, sahip olunan sosyal sermaye akademisyenlerin girişimciliğe başlamasında ve başarısında belirleyici bir faktör olarak değerlendirilmektedir (Siegel vd., 2007). Bu çerçevede, Türkiye'de akademisyenlerin sahip oldukları iş dünyası, bürokrasi ve siyasi çevrelerinin, girişimciliğe başlamaları ve başarıları üzerindeki etkileri açısından incelenmesinde fayda görülmüştür.

Kültürel sermaye ise toplumsal köken, sözel beceri, genel kültürel farkındalık, estetik tercihler, eğitim gibi geniş çeşitlilik gösteren olanakları kapsamaktadır. Akademik

alandaki sermaye dağılımını etkileyen önemli hususların başında akademisyenlerin sahip oldukları kültürel sermaye gelmektedir (Bourdieu, 2013a, s. 73).

Bourdieu, aile çevresinden miras alınan kültürel sermaye miktarının ve türünün, okuldaki ve diğer alanlardaki başarı düzeyini açıkladığını düşünmektedir (Swartz, 2013: 111). Akademisyenlerin toplumsal kökenleri, onların doğru zamanda doğru konuları çalışmaları, doğru yayın mecralarında faaliyet göstermeleri, toplumun gideceği yönü tahmin edip ona göre hazırlıklar yapmaları konusunda belirleyici olduğunu göstermektedir. Bourdieu bunu “*oyunda doğanlar, oyuna doğuştan vakıf olanlar*” şeklinde ifade etmektedir (Bourdieu, 2013a, s. 73). Dolayısıyla AG’lerin yaşadıkları yerler, eğitimleri, yaşları, cinsiyetleri, ailelerinin eğitim ve mesleklerini içeren toplumsal kökenin AG’lerin girişimcilik faaliyetlerini nasıl etkilediği hususu çalışma kapsamında irdelenecek hususlar arasında yer almaktadır.

Akademisyenlerin üniversite alanında kullandıkları farklı kültürel sermayeler bulunmaktadır. Bourdieu bunları akademik iktidar sermayesi ve bilimsel sermaye olarak adlandırmıştır. Akademik iktidar sermayesi, atama ve görevler sonucu oluşmaktadır. Yöneticilik tecrübesi, kamu ile ilişkiler oluşturmak, kamuda görevler almak gibi hususlar akademik iktidar sermayesini oluşturmaktadır. Diğer taraftan bilimsel sermaye, bilimsel faaliyetler sonucu biriktirilmektedir. Yayınlar ve üniversitede sanayi işbirliğine yönelik proje geliştirme gibi hususlar bilimsel sermaye olarak değerlendirilmektedir (Bourdieu, 2013a, s. 84-86). Bu çerçevede, AG’lerin sahip oldukları bilimsel ve akademik iktidar sermayelerinin özellikleri ile bunların girişimcilik süreçlerine etkileri de çalışma kapsamında analiz edilecektir.

Son olarak, AG’lerin girişimcilik yetenekleri ve bilgileri faaliyetlerinin başarısında son derece etkilidir. Bu kapsamda özel sektörle birlikte gerçekleştirilen yenilikçilik projeleri, danışmanlık faaliyetleri ve daha önceki girişimcilik tecrübeleri önem arz etmektedir. Diğer taraftan yenilikçi girişimcilik faaliyetlerinin ulusal düzeyi aşmış ve uluslararasılaşmış olması (Burgel vd, 1999; Wakkee vd, 2001) nedeniyle girişimciler için küresel vizyona sahip olmak çok önemlidir (McDougall vd., 1994). Küresel bir yaklaşıma sahip olabilmek için uluslararası tecrübe son derece kritik rol oynamaktadır. Bu çerçevede, yurtdışındaki girişimcilik ve özel sektör tecrübesi son derece önemlidir. Bunları da kültürel sermaye unsuru olarak akademik girişimcilik

sermayesi şeklinde adlandırmak mümkündür. Çalışma kapsamında akademik girişimcilik sermayesi girişimcilik sürecini etkilemesi bağlamında analiz edilecektir.

Bu yaklaşımla akademisyenlerin girişimcilik süreçlerini etkileyen bu faktörleri üç başlık altında toplamak mümkündür. Bunlar AG'lerin habitusları, sahip oldukları sermayeler ve faaliyet gösterdikleri alanların özelliklerinden oluşmaktadır. Bu özelliklerin belirlenmesi ve AG'lerin başarılarına etkisinin analizi bu çalışmanın temel konusunu oluşturmaktadır.

Çalışma üniversite alanı ile girişimcilik alanının kesiştiği ve kamu alanının oldukça etkili olduğu bir atmosferde faaliyet gösteren AG'lerin girişimcilik süreçlerine odaklanmaktadır. Bu yüzden bu süreci kesen unsurlar çalışmaya dâhil edilmiş ancak, üniversite sisteminin yeniden yapılandırılması, üniversitelerin sorunlarının tartışılması, eğitimin kalitesi gibi hususlar bu çalışmanın sınırları dışında bırakılmıştır.

1.2. Amaç

Çalışmanın amacı; Türkiye’de bilgi toplumuna dönüşme sürecinde, üniversitelerin girişimci üniversitelere dönüşüm aşamasında AG'lerin girişimcilik süreçlerini anlamak, açıklamak ve bu alanda belirlenecek politikalara temel oluşturmaktır. Bu kapsamda araştırmanın iki alt amacı bulunmaktadır.

(1) AG'lerin habituslarının, sahip oldukları sermaye türlerinin ve faaliyet gösterdikleri üniversite alanının özellikleri belirlenerek; bunların birbirleriyle ilişkilerini ve akademik girişimcilik faaliyetlerine etkilerini analiz etmektir.

(2) Habitus, sermaye ve alanın AG'lerin başarısı üzerindeki etkilerini açıklamaktır.

1.3. Önem

Sağladığı ekonomik, sosyal ve kültürel katkılar nedeniyle girişimciliğin önemi gün geçtikçe artmaktadır. Teknolojik ve yenilik tabanlı girişimcilik ise söz konusu alanlarda çok daha büyük etkiler yaratmaktadır. Yeni işlerin ve istihdamın önemli bir kısmı yenilikçi girişimciler tarafından sağlanmaktadır. Benzer şekilde, yenilikçi

girişimcilerin, üniversitelerde üretilen bilginin ekonomiye ve topluma kazandırılmasında son derece önemli rolleri bulunmaktadır. Bu yüzden yenilikçi girişimcilik kalkınmanın önemli bir bileşeni hâline gelerek başta gelişmiş ülkeler olmak üzere tüm ülkelerin politikalarında önemli bir yere sahip olmaktadır.

Türkiye’de yenilikçi girişimcilik, 2000’li yıllardan itibaren yenilik ve Ar-Ge konusunda uygulanan politikalarla giderek yaygınlaşmaya başlamıştır. Ancak hâlâ yeterli nicelik ve niteliğe sahip değildir. Bu konuda aşılması gereken önemli engeller bulunmaktadır. Girişimcilik ve yenilikçilik kültürü, Ar-Ge kapasitesi ve teknoloji yönetimi becerisine yönelik yetersizlikler bu engellere verilecek örnekler arasındadır (KB, 2014, s. 139-140).

Yenilikçi girişimciliğin içinde önemli bir yeri olan akademik girişimciliğin 2001 yılında TGB’lerin kurulmasıyla mevzuat zemini oluşmuş ve gelişmesi ivme kazanmıştır. TGB’lerde saha araştırmasının başladığı tarih olan 2015 yılı Temmuz’unda faaliyet gösteren girişim sayısı 3.325’dir. Bunların yaklaşık yüzde 20’sine karşılık gelen 656’sı akademik girişimciler tarafından kurulmuştur. Bu girişimlere ortak olan girişimci akademisyenlerle birlikte ise yaklaşık 1.500 akademik girişimci faaliyet göstermektedir. Onuncu Kalkınma Planı’nın 2018 yılı hedeflerine göre TGB’lerde faaliyet gösteren girişim sayısının 4.000’e çıkması hedeflenmektedir (KB, 2013, s. 93). AG’lerin de mevcut duruma benzer oranlarda artacağı düşünüldüğünde çalışmanın önemi artmaktadır.

AG’lerin sahip oldukları sermaye türleri, habitusları ve faaliyet gösterdikleri alanların özelliklerinin belirlenmesi ve bunların birbirleriyle olan ilişkilerinin açıklanması araştırmanın önemini ve daha önce bu konuda yapılan çalışma olmaması özgünlüğünü ortaya koymaktadır.

Dünyada AG’lerle ilgili iktisat, işletme, teknoloji, kamu politikaları gibi alanlarda çalışmalar yapılmış olmasına rağmen bu konuya sosyolojik açıdan yeterli ilgi gösterilmemiştir. Türkiye’de ise AG’lerle ilgili hiçbir alanda kapsamlı bilimsel çalışma yapılmamıştır. Ülkemizde akademik girişimciliğin henüz oluşma ve emekleme evresinde olması, bu çalışmaların henüz yapılmamış olmasının sebepleri arasında yer almaktadır.

Bu bağlamda çalışma genel olarak iki konuda yenilik içermektedir;

Birincisi, Bourdieu'nün eylem kuramı kullanılarak, ülkemizdeki akademik girişimciliğin analiz edilecek olması çalışmanın kuramsal açıdan getirdiği yeniliği oluşturmaktadır. Bourdieu'nün eylem kuramı çerçevesinde akademik girişimciliğin incelenmesi, söz konusu kuramın genişlemesi ve/veya Türkiye örneğine uygulanması bağlamında önemli bir bilimsel katkı oluşturabilecektir.

İkinci yenilik ise bu çalışmanın Türkiye'de akademik girişimcilikle ilgili ilk kapsamlı sosyolojik çalışma olmasıdır. Araştırmamızın önümüzdeki dönemde sayıları, ekonomik ve sosyal etkileri artacağı düşünülen akademik girişimciliğin gelişimi konusunda belirlenecek politikalara mesnet oluşturarak katkılar sağlayacağı düşünülmektedir.

1.4. Yöntem

Bu çalışmada benimsenen sosyolojik bakış açısı, aktör ve yapı dinamiği yaklaşımıdır. Kabaca aktör ve yapının birbirini karşılıklı etkilediğini savunan bu yaklaşımlardan yapıya daha fazla ağırlık veren Bourdieu'nün yaklaşımı temel alınmıştır.

Bourdieu'ya (1992) göre araştırma programı üç aşamadan oluşmaktadır. Bunlar incelenen alanın iktidar alanı karşısındaki konumu, sermaye dağılımları bazında konumlar arasındaki ilişkilerin haritasının çıkarılması ve aktörlerin habituslarının incelenmesini içermektedir. (aktaran Swartz, 2015, s. 63).

Bourdieu (1992), bir alan analizi yaparken içerisindeki önemli oyuncuları etnografik olarak gözlemlemeyi ve pratiklerin istatistikî düzenliliklerini derlemeyi tavsiye etmektedir. Bunların ilişkisel özelliklerini tespit etmek için araştırma sürecinin ilk aşamalarında çapraz tablolama analiz tekniğini önermektedir (aktaran Swartz, 2015, s. 57). Bundan sonra ise ilgili görülen bütün niteliklerin çapraz tabloların en fazla sayıda faili ayrıştıran özelliklerin mütekabiliyet analizinin grafiksel görüntüsü ile yakınlıkları ve karşıtlıkları gösteren bir konum haritası ortaya çıkmaktadır. Alanı inşa etmek ise tarihi verilerin iyi bilinmesine bağlıdır (Swartz, 2015, s. 57).

Bu bağlamda çalışmada alanların özellikleri, AG'lerin habitus ve sermayeleri ve bunların girişimcilik süreçlerine etkileri; literatür taraması, anket ve mülakat teknikleri kullanılarak ortaya çıkarılacaktır.

1.4.1. Veri Toplama Teknikleri

Gerek aktör gerekse yapı bölümlerinin yorumlanmasında literatürden yararlanılmıştır. Bu kapsamda tarihi olarak akademik girişimcilik bağlamında kamunun, üniversitenin ve girişimciliğin geçirdiği değişim, analiz edilerek saha çalışmaları kapsamında elde edilen verilerle birlikte değerlendirilmiştir. Alana ilişkin veriler için Dünya Ekonomik Forumu (WEF) ve ilgili kamu kuruluşlarının derlediği verilerden yararlanılmıştır.

Literatür taraması sonrasında gerçekliğin daha iyi anlaşılmasının yanında bilimsel anlamda birçok avantaj sağlayan nicel ve nitel araştırma metotları birarada kullanılmıştır. Bunun nedenleri aşağıda sıralanmıştır:

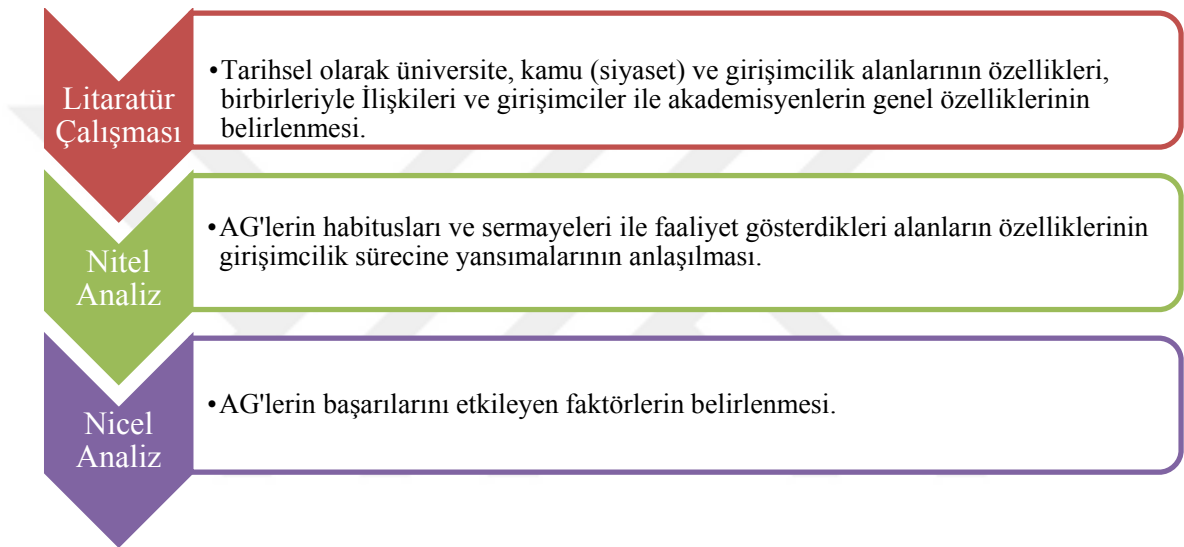
- Nicel ve nitel araştırmalardan edinilen bulguların araştırmanın geçerliliğini artırması,
- Nicel çalışmanın araştırmacının ilgisini, nitel çalışmanın ise görüşülen kişinin bakış açısını yansıtmaması ile daha bütünlükçü bir yaklaşım sağlaması,
- Nitel araştırmanın bağlam ve konular açısından temel bilgiler elde edilmesini sağladığı için nicel araştırmanın kurgusunu kolaylaştırması,
- Nitel çalışmalarda genelleme yapılamaması sorununun nicel çalışmalarla kısmen giderilebilmesi,
- Nicel çalışma makro ve yapısal özellikleri tespit etmede etkili iken nitel çalışmanın mikro süreçleri anlama açısından güçlü olması ve her iki çalışma birleştirildiğinde sosyal gerçekliğin daha iyi kavranabilmesi,
- Nicel çalışmada değişkenler arasında ilişkilerin belirlenebilmesi, bunların nedenlerinin ise ancak nitel çalışma ile anlaşılabilmesidir (Bryman, 1992, s. 59-61 den aktaran Punch, 2005, s. 232-233).

Çalışmada nitel araştırma stratejisi olarak görüşme tekniği kullanılmıştır. Bu teknik bireylerin deneyimlerine, tutumlarına ve görüşlerine ilişkin bilgi elde etmede oldukça etkili bir tekniktir. Stewart ve Cash (1985) görüşmeyi soru sorma ve cevaplama dayalı bir iletişim süreci olarak tanımlamıştır. Patton'a göre (1987) görüşmenin amacı, bir bireyin bakış açısını anlamaktır (aktaran Yıldırım ve Şimşek, 2008, s. 119-120). Bu

yöntemle yapılan analizlerde AG'lerin girişimcilik faaliyetlerindeki mikro süreçlerin anlaşılması hedeflenmiştir.

Nicel araştırma çerçevesinde ise anket tekniği kullanılmıştır. İnsanların demografik, sosyal, kültürel ve ekonomik özelliklerini, davranışlarını, inançlarını veya tutumlarını betimlemeye yönelik bir dizi sorudan oluşan anket (Thomas, 1998) çalışması ile AG'lerin özellikleri ile başarıları arasındaki ilişkinin ortaya konması amaçlanmıştır.

Şekil 1.1. Veri Toplama Teknikleri ve Araştırmanın Süreci



Kaynak: Çalışma kapsamında oluşturulmuştur.

1.4.2. Evren ve Örneklem

Bu çalışmada akademik girişimciler, 4746 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (TGB) Kanunu çerçevesinde işletmelerini teknoparklarda kuran akademisyenler olarak kabul edilmektedir. Araştırmanın evrenini Türkiye'deki tüm AG'ler, örneklemini ise Ankara'da faaliyet gösteren AG'ler oluşturmaktadır.

Ankara, Türkiye'de başarılı üniversitelerinin bulunduğu, teknolojiye dayalı olarak savunma, yazılım ve makine sanayinin gelişmiş olduğu nitelikli insan kaynağına sahip bir kenttir. Bunların sonucu olarak ise Ankara, kamu Ar-Ge ve yenilik desteklerinden en fazla yararlanan, Ar-Ge harcamalarının en fazla yapıldığı, nicelik ve nitelik açısından en iyi TGB'lerin bulunduğu, teknoloji tabanlı girişimciliğin en fazla geliştiği ve sayıca da en

fazla AG'ye sahip ildir. Ankara'daki teknopark yapılanmasının Türkiye örneği çerçevesinde görel olarak daha başarılı olduğu görülmektedir.

Teknoparklara ve bunların içinde Ankara'nın yeri ve önemine ilişkin göstergeler Tablo 1.1'de verilmektedir. Tabloya göre Türkiye'deki teknoparklar içinde Ankara'nın yeri incelendiğinde; teknoparklarda faaliyet gösteren 888 teknolojik şirket bulunmaktadır ve bunların 140'ı AG'lere aittir. Temmuz 2015 itibarıyla Türkiye'de; aktif olan 42 teknoparktan 5'i, firmaların yaklaşık yüzde 27'si, akademik girişimcilerin yüzde 20'si, çalışanların yüzde 34'ü, ihracatın yüzde 57'si, satışların yüzde 43'ü Ankara'daki teknoparklardan yapılmaktadır.

Tablo 1.1. Ankara'daki Teknoparklara İlişkin Çeşitli Göstergeler

Teknopark Adı	Girişim Sayısı	Çalışan Sayısı	Patent Sayısı	İhracat (Bin ABD Doları)	Satışlar (Milyon TL)	AG Ortaklı Girişim Sayısı	AG Sayısı
Ankara (Bilkent)	197	3.281	58	349.298	4.051	8	25
Ankara Üniversitesi	89	492	0	2.992	85	1	19
Gazi Teknopark	111	844	9	13.268	122	10	27
Hacettepe Üniversitesi	204	1.698	17	28.836	801	9	18
ODTÜ Teknokent	287	5.120	89	765.420	5.568	0	51
Ankara Toplam	888	11.435	173	1.159.816	10.630	28	140
Türkiye Toplam	3.325	33.380	496	2.033.284	24.581	105	656
Ankara Yüzde	26,7	34,3	34,9	57,0	43,2	26,7	21,3

Kaynak: Çalışma kapsamında BSTB 2015-Temmuz verilerinden derlenmiştir.

Ankara'da faaliyet gösteren teknoparklar incelendiğinde, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın (BSTB) yayımladığı teknopark endeksine göre ODTÜ ve Bilkent son derece başarılı teknoparklar olup, bunları Hacettepe, Ankara ve Gazi teknoparkları takip etmektedir. Bu durum Ankara'da farklı başarı düzeylerine sahip teknoparkların bulunduğunu, çeşitli karşılaştırmalı analizlerin yapılabileceğini de göstermektedir. Bu çerçevede hem nitel hem de nicel çalışmada AG'ler Ankara'daki bu beş teknoparktan seçilmiştir.

1.4.3. Nitel Saha Çalışması ve Araştırmanın Soruları

Literatür çalışmasının ardından ikinci adım, nitel verilerin toplanmasıdır. Alanların özellikleri ile alan içinde AG'lerin sahip olduğu habituslar ve sermayelerin

kullanımı, bunların AG'lerin girişimcilik sürecine etkilerinin ve yapıya ilişkin süreçlerin aktör üzerindeki etkilerinin ortaya konabilmesi ve tüm bunların daha detaylı bir şekilde anlaşılabilmesi ve açıklanmasına yardımcı olması açısından Ankara'da bulunan 5 teknoparkta AG'lerle mülakatlar yapılmıştır.

Araştırmanın soruları aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

Araştırmanın Soruları

1. Akademisyenlerin ve AG'lerin habituslarının özellikleri nelerdir?
2. AG'lerin habitus özellikleri girişimcilik süreçlerini nasıl etkilemekte ve etkilenmektedir?
3. AG'lik bağlamında kamu, üniversite ve girişimcilik alanının özellikleri nelerdir?
4. Alanlar AG'lerin girişimcilik sürecini nasıl etkilemektedir?
5. AG'lerin sahip oldukları ekonomik, sosyal ve kültürel sermaye özellikleri nelerdir?
6. AG'lerin sahip oldukları sermayeler girişimcilik süreçlerini nasıl etkilemektedir?

Öncelikle literatür taramasının ardından AG'ler, teknopark ve Teknoloji Transfer Ofisleri (TTO) yöneticileri ve ekosistemde etkili olan kurum, kuruluş temsilcileri ile ön görüşmeler yapılmış ve nihai yarı yapılandırılmış mülakat soruları hazırlanmıştır. Daha sonra ise AG'ler ve diğer paydaşlarla mülakatlar yapılmıştır.

Araştırmada yarı-yapılandırılmış görüşme yoluyla elde edilen mülakat verileri nitel veri analiz teknikleri kullanılarak analiz edilmiştir. Yapı ve aktör grubundaki tüm görüşmeler çözümlenerek, sonrasında araştırmanın ana soruları çerçevesinde gruplandırılmıştır. Nitel verilerin analizinde tekrar eden davranışlar, nesneler, aşamalar veya fikirlerden oluşan örüntüler tespit edilmiştir. Örüntüler belirlendikten sonra Bourdieu'nün kuramı açısından yorumlanarak daha genel bir yoruma doğru ilerleme sağlanmıştır. Bu analiz, ham olarak kaydedilmiş verilerin gözden geçirilmesinin yanı sıra, kodlanmış verilerin incelemesi, sınıflandırılması, kategorilere ayrılması, değerlendirilmesi, karşılaştırılması, sentezlenmesi ve onlar üzerinde düşünülmesini içermektedir. (Neuman, 2013, s. 673-674). Çalışmada profesyonel bir nitel veri analiz programı olan MAXQDA 12 kullanılmıştır.

1.4.4. Nicel Saha Çalışması ve Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmada üçüncü adım nicel verilerin toplanmasıdır. Nicel saha araştırması ile akademik girişimcilerin habitusları ve sahip oldukları sermayeler ile bulundukları alanların özelliklerinin belirlenebilmesi ve bunların akademik girişimcilerin başarısında etkisinin ölçülmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda literatür taraması ve nitel çalışma bilgisi ışığında taslak anket formu hazırlanmıştır. Söz konusu form pilot olarak seçilmiş 30 AG'ye uygulanmış ve soruların anlaşılabilirliği ve eksiklikleri ile kurulması muhtemel modelin çalışıp çalışmadığının kontrolü sağlanmıştır. Bu çalışma sonrası nihai hâle getirilen anket formu Ankara ilinde 5 teknoparkta faaliyet gösteren AG'lere uygulanmıştır.

Nicel çalışmada AG'lerin başarısı ile habitus, alan ve sermaye arasındaki ilişki analiz edilmiştir. AB, OECD ve GEM tarafından hızlı büyüyen işletmelerin³ tanımları dikkate alınarak başarılı AG'ler; şirket kurulduğundan itibaren istihdam veya ciro olarak yıllık ortalama yüzde 20 ve üzerindeki bir oranda büyüyen ve/veya ihracat yapan ve/veya kurulduktan sonra çalışan sayısı 10 kişiye ulaşan şirketlere sahip akademik girişimciler olarak tanımlanmıştır.

Çalışmanın hipotezleri aşağıda yer almaktadır.

Araştırmanın Hipotezleri

1. AG'lerin girişimciliğe yatkınlığı ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmaktadır.
2. AG'lerin bulundukları teknoparklar/üniversiteler ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmaktadır.
3. AG'lerin şirketlerinin bulundukları sektör ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmaktadır.
4. AG'lerin üniversitede faaliyet gösterdikleri bölüm ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmaktadır.
5. AG'lerin sahip oldukları ekonomik sermaye düzeyi ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.

³ https://www.oecd.org/cfe/leed/Audretsch_determinants%20of%20high-growth%20firms.pdf

6. AG'lerin sahip oldukları sosyal sermaye düzeyi ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.
7. AG'lerin sahip oldukları kültürel sermaye düzeyi ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.
8. AG'lerin sahip oldukları toplumsal köken ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.
9. AG'lerin sahip oldukları bilimsel sermaye düzeyi ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.
10. AG'lerin sahip oldukları iktidar sermaye düzeyi ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.
11. AG'lerin sahip oldukları akademik girişimcilik sermaye düzeyi ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.

2. BÖLÜM

KURAMSAL ÇERÇEVE

Bilgi toplumu günümüz üniversitelerinin yapısını ve akademisyenleri etkilemektedir. Bu yüzden sanayi sonrası toplum, bilgi toplumu ve post-modern toplum gibi kuramlar açısından bilginin dönüşümü ve kullanımının üniversite sistemi ve akademik girişimcilere etkileri bu bölümde çalışmamıza genel çerçeve oluşturması açısından incelenmiştir. Daha sonra girişimci üniversite modeli ve akademik girişimciliğin gelişimi anlatılmış ve son olarak Bourdieu'nün eylem kuramı ile AG'lerin girişimciliği arasında ilişki kurularak kuramsal çerçeve ortaya konulmuştur.

2.1. Bilgi Toplumu

Bilgi toplumuna yönelik kuramsal tartışmalar devam etmektedir. Bilgi toplumunu; D. Bell (1973) “post endüstriyel toplum”, P. F. Drucker (1991) “bilgi toplumu”, Y. Masuda (1990) “enformasyon toplumu”, A. Toffler (1996) “üçüncü dalga”, M. Castells (2005) “ağ toplumu”, J. F. Lyotard (2000) “post-modern toplum” olarak değerlendirmektedir.

Bell (1973) sanayi toplumlarının bilgiye dayalı olarak bir değişim içinde olduğunu ve bu değişimin ekonomik, sosyal ve kültürel etkileri bulunduğunu vurgulamaktadır. Bell'in sanayi sonrası toplumuna ilişkin vurguladığı ilk husus, ekonomide üretimden hizmetlere doğru bir değişimin olduğudur. Bell'in ikinci tespiti ise çalışma alanındaki teknik ve profesyonel uzman sınıfın ağırlığının artmasıdır. Yeniliklerin yapılması ve politik kararların alınmasında teknolojik gelişmeyi planlamak ve koordine etmek için kuramsal bilgi merkezleri oluşmuştur.

Bell'e (1973) göre yeni toplumun ayırt edici özelliği bilgi sınıfıdır. Bu yeni bilgi sınıfı profesyonel ve teknik çalışanların servet ve mülkiyetten ziyade bilgi ve uzmanlığıyla yükselmesi sonucu ortaya çıkmış ve bu yönüyle geleneksel güç ve ayrıcalıklar dengesinde önemli bir etki oluşturmuştur (Slattery, 2011, s. 463). Masuda ise (1990:4) bilgi toplumunun sanayi toplumundan tamamen olduğunu savunmaktadır. Bilgi

toplumunun dayandığı teknolojinin bilgisayar teknolojisi olduğu ve bunun bilgi ve teknoloji üretimini artıracakını ileri sürmektedir (Masuda, 1990, s. 32).

Drucker (1993, s. 18) da bilgi toplumu konusunda benzer görüşlere sahiptir. O sanayi toplumunda doğal kaynaklar, emek ve sermaye temel kaynaklarını oluşturmakta iken bilgi toplumunda ise temel kaynağın “bilgi” olduğunu ifade etmektedir (Drucker, 1991, s. 182). Toffler (1996, s. 200) ise tarım, sanayi ve bilgi toplumunu önemli değişimler olarak görmüştür. Bilgi toplumunu ise teknolojinin bir sonucu olarak görmüştür (Toffler; 1981, s. 356).

Castells’e (2005, s. 21) göre bilgi toplumunda teknolojik gelişmeye odaklanılmış ve insan aklı doğrudan bir üretim gücü olmuştur (Castells, 2005, s. 41). Bu durum ise geçmişle karşılaştırıldığında bilginin üretildiği üniversite, araştırma merkezleri ve akademisyenlerin önemini daha da artırmaktadır.

Bilgi toplumunun kilit unsurlarından biri, ağlar oluşturmaktır. Üniversiteler, yetenekli mühendisler, bilim insanları, araştırma merkezleri, risk sermayesi şirketleri, savunma sanayi fonları gibi kurumlar bu ağları oluşturmaktadır (Castells, 2005, s. 79). Ağa dayalı toplumsal yapı, yenilikçi, dinamik ve açık bir sistemdir. Ağlar yeniliğe, küreselleşmeye, merkezsiz yoğunlaşmaya dayalı esnek bir ekonomi; çalışanlar, şirketler ve kurumlar için ise sonu gelmez bir yıkım ve yeniden yapılanma kültürü anlamına gelmektedir (Castells, 2005, s. 623). Ağ toplumunun temel özellikleri; hammaddesinin bilgi olması, bu toplumda yeni teknolojilerin ve etkilerinin hızlı bir şekilde yayılması ve esnekliktir (Castells, 2005, s. 89-91). Böyle bir ortamda yenilik, sanayi üretim sürecinde katma değer yaratmanın temel kaynaklarıdır. En önemli husus ise genelde sürecin başında bu üretim faktörlerini biraraya getiren, onları yönlendiren ve mekân sağlayan bir aktörün gerekmesidir. Silikon Vadisi’nde bu görevi Stanford Üniversitesi bir teknopark kurarak üstlenmiştir (Castells, 2005, s. 523).

Teknoparkların yaygınlaşması üretime yönelik Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinin önemini ortaya çıkarmıştır. Kumar’a göre (2013: s. 61-62) sanayi toplumundaki ekonomik yapı “Fordist” bir ekonomi iken bilgi toplumunda ise “Post-Fordist” diğer bir ifadeyle esnek üretim biçimine sahip bir ekonomidir. Post-fordizm esnek uzmanlaşmaya, esnek uzmanlaşma ise enformasyon teknolojisine bağımlı olup esnek teknolojiyi beraberinde getirmektedir. Yeni fikirler çabucak yeni ürünlere, daha yeni ürünlere

dönüştürülebilir. Üretim müşteriler hesaba katılarak yapılmakta, isteklere ve sürekli akış hâlindeki ihtiyaçlara uygun hâle getirilmektedir. Müşterilerin isteklerine duyarlı bu üretim hem makinelerin hem de çalışanların vasıflı ve esnek olmasını gerektirmektedir.

Harvey'e (1997, s. 183-184) göre, bilimsel ve teknolojik bilgiye ulaşma olanağı rekabette her zaman önem taşımıştır. Üniversiteler ve araştırma enstitüleri kadrolar üzerinde yeni bilimsel keşifleri ilk kimin patent altına alacağı konusunda sert bir rekabet içine girerler. Bu bağlamda Stanford-Silikon Vadisi ve MIT- Boston Route 128 yüksek teknoloji üretim merkezleri esnek birikim dönemine ait yapılardır.

Şekil 2.1. Fordist ve Post-Fordist/Esnek Yapıların Karşılaştırılması

Fordist Yapı	Post-Fordist/Esnek Yapı
• Ölçek Ekonomileri • Sanayi Sektörü • Tekelci Sermaye • Mavi Yakalı • Merkezileşme • Uzmanlaşmış Çalışma • İşlevsellik • Sentez • Bütünselleştirme	• Çeşit Ekonomileri • Hizmetler Sektörü • Girişimcilik • Beyaz Yakalı • Ademimerkezileşme • Esnek İşçi • Kurgusallık • Antitez • Yapıbozum

Kaynak: (Harvey, 1997:374-375)

Sennet'e (2013, s. 51) göre modern esneklikle birlikte kurumların kökten dönüşümü, ağlar, takım çalışması, yatay hiyerarşi gibi kavramlar ön plana çıkmıştır. Bu yapısal dönüşüm içerisinde kurumların başarılı olabilmesi, teknolojik gelişmelere ayak uydurması (esnek-üretim), hiyerarşi ve bürokrasisini en aza indirmesi (esnek-yönetim), çalışma zamanlarını değişmelere paralel olarak düzenlemesi (esnek-zaman), takım çalışmasını uygulaması, risklerle başa çıkabilmesi ve gelişen kapitalizme ayak uydurması ile mümkündür (Sennett, 2013, s. 161-163). Bu durum kuşkusuz üniversiteleri de etkilemiştir. Akademisyenler bir tarafta bilimsel çalışmalar ile eğitim faaliyetlerini sürdürürken diğer taraftan önemli ölçüde piyasa baskısı ile teknolojik ilerlemeleri sağlayacak, üretilen bilginin trasferi için girişimcilik faaliyetlerinde bulunmak zorunda kalacaklardır.

Lyotard (2000, s.:16-17) ise söz konusu gelişmelerin bilgiyi üretme ve kullanma şekline yönelik önemli bir değişiklik ortaya çıkardığını düşünmektedir. Ona göre bilgisayar diline tercüme edilemeyen herşeyin yok olmak zorunda olduğu günümüzde öğrenme, bilgisayarların hâkimiyetinde olan işlevsel bilgi üzerine odaklanmaktadır. Bilgi alınan satılan bir meta haline gelmiştir. Bu yüzden bilgi siyasal ve ekonomik kullanım için edinilir hâle gelmiştir (aktaran Cuff, Sharrock, Francis, 2013, s. 322-323). Bu bağlamda bilimin kadim yapısı erozyona uğramıştır (Lyotard, 2000, s. 88-91).

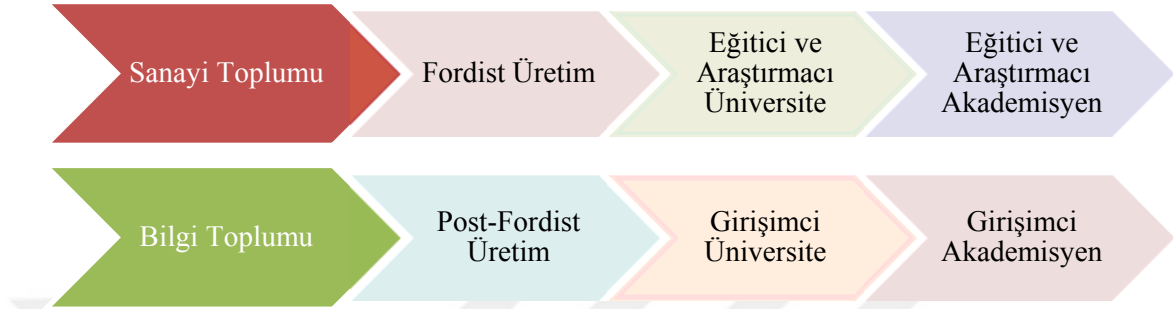
Lyotard'a (2000, s. 98) göre bilimin inandırma gücü, teknoloji tarafından devralınmıştır. Günümüzde teknolojinin egemenliği, işlerliği en önemli amaç hâline getirmiştir. Lyotard işlerliğin iki ilkesi olduğunu düşünür: en çok çıktıyı kazanmak ve en az girdiyi harcamaktır. Bu anlayış doğru, adil, ahlaklı ve güzel kavramlarını bilimsel çalışmalardan uzaklaştırmaktadır. Kuşkusuz bu durum toplumsal bir değişimin sonucudur. Mevcut ekonomik yapı yeniyi ve işler olanı satılabilir kılmakta olduğu için teknoloji ve kâr arasında organik bir bağ oluşmuştur. Bilginin yapısı ve kullanımındaki bu değişim ise üniversiteleri girişimci üniversiteye dönüşmeye zorlamakta ve dolayısıyla akademisyenler üzerinde belirli bir baskı oluşturmaktadır.

Litaratürdeki tartışmalar devam ediyor olsa da yukarıda bahsedilen kuramlar arasında belirli ortaklıklar bulunmaktadır. Sanayi sonrası toplumun temelini oluşturan bilgi teknolojisi aynı zamanda post-modernizm için de merkezidir. Küreselleşme ise diğer bir ortak paydadır. Bilgi toplumu kuramcıları, iyimser ve evrimci bir yaklaşım benimseme eğilimindedirler. Bu kuramı savunanlar üretim güçlerini vurgulamaktadır. Post-modernistler ise çatışmacı ve eleştirel bir yaklaşıma sahiptirler (Kumar, 2013, s. 53-54).

Görüleceği üzere kuramsal çalışmaların ortak noktalarından birisi, yeni toplumsal yapı nasıl adlandırılırsa adlandırılınsın, üniversite ve akademisyenlerin sürecin işleyişinde ve yönetiminde alacağı rolün büyüklüğüne işaret ediliyor olmasıdır. Söz konusu kavramların bilgi, yenilik ve Ar-Ge'ye yönelik yaklaşımları oldukça paraleldir. Bu süreçlerde üniversitelerin yapısı ve işlevleri derinden etkilenmiştir. Konu hangi kuramsal yaklaşımdan ele alınırsa alınsın, bu süreçlerde ABD'deki üniversitelerin oldukça etkin rol aldıkları görülmektedir. Gerek nitelikli bireylerin yetiştirilmesi; gerek yenilik, yeni buluş ve araştırmaların yapılması; gerekse de üniversitelerin girişimcilik faaliyetlerini

desteklemeleri ve akademisyenlerin girişimci olma süreci üniversitelerin oynadığı önemli rolü gözler önüne sermektedir.

Şekil 2.2. Sanayi ve Bilgi Toplumunda Üniversite Tipleri



Kaynak: Çalışma kapsamında oluşturulmuştur.

2.2. Girişimci Üniversite Modeli

Günümüzdeki biçimiyle 19. yüzyılda ortaya çıkan modern üniversitenin ilk örneği Berlin Üniversitesi'dir. Berlin Üniversitesi'nin üç temel ilkesi bulunmaktadır. Bunlar; araştırma ve eğitimin birlikteliği, öğrencilere kendi alanlarında uzmanlaşmaya gitmeden önce verilecek temel eğitim ve akademik özerkliktir (Yamaç, 2009, s. 181). Bilimin, bilim için yapıldığı bu anlayış ile 20. yüzyılın başına kadar Almanya'da hâkim olan bu model kısa sürede bazı yerel farklılıklarla tüm Avrupa'ya yayılmıştır (Tekeli, 2010, s. 139).

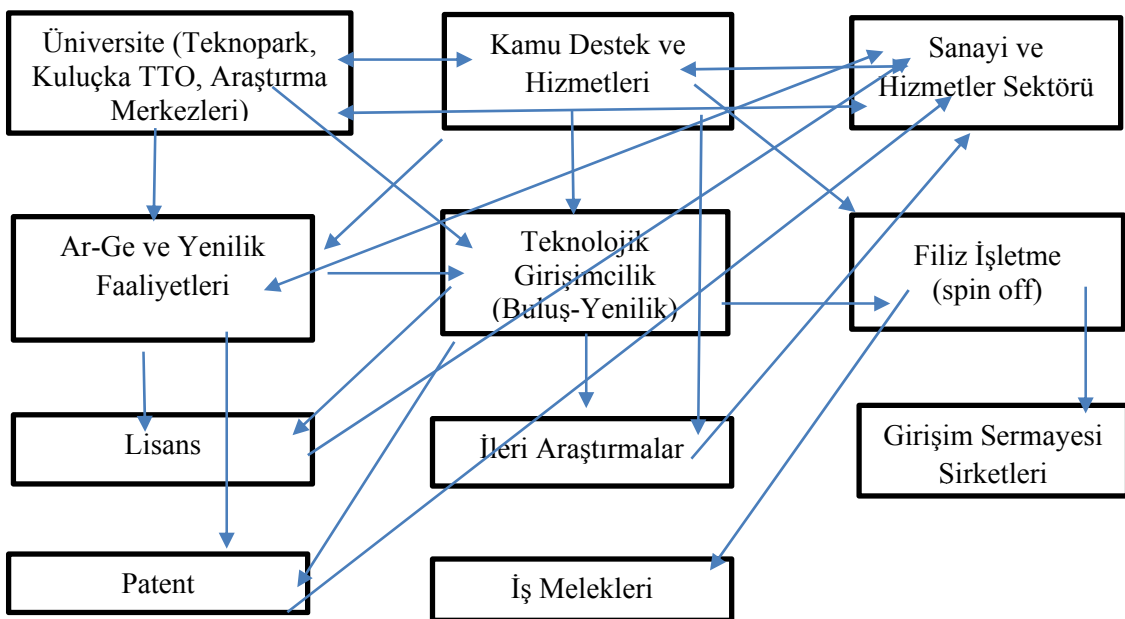
ABD üniversiteleri Humboldt Üniversitesi modelinden etkilenmiş kendi özgünlüklerini yaratmıştır. ABD üniversiteleri toplumun ihtiyaçlarını karşılamayı hedeflemiştir. Bunun yanı sıra, üniversiteler lisansüstü eğitime de önem vererek araştırma yönü güçlü yükseköğretim kurumlarına sahip olmuşlardır (Çetinsaya 2014, s. 22-23). Hızlı bir sanayileşmeyle beraber büyüyen ABD üniversitelerinin önemli bir özelliği iş adamlarının ağırlıkta olduğu mütevelli heyetlerince yönetilmesidir. Belirli bir rantabilite anlayışına dayalı olarak işleyen yapı, akademik özgürlükleri çiğneyebilmektedir. Ancak karlılığın devam etmesi ve finansman sorunlarını çözen bu yaklaşım Avrupa'da da yayılmaya başlamıştır (Timur 2000, s. 160-161).

Akademisyenlerin bilgisini ve yeteneklerini sermayeleştirmesi ve sanayinin üniversitenin araştırma altyapı hizmetlerine erişimi, sanayinin üniversite ile etkileşimi

sonucu elde ettiği faydalardan birkaçıdır. Üniversite açısından ise sanayi fonlarının elde edilmesi en temel fayda olarak görülmektedir (Meyer, Krahmer and Schmock, 1998). Üniversiteler bu fonları, araştırma altyapısını yenileme, yenilerini kurma ve tüm kaynaklarını geliştirmek için kullanırlar (Siegel vd., 2004). Sanayiden en güncel bilgi ve tecrübenin alınması ise öğretim programının geliştirilmesi ve gelecek araştırmalar için önemli imkanlar sağlarken (D’Este and Patel, 2007, Siegel vd., 2004), kalifiye sanayi personelinin üniversiteye getirilmesi ise üniversite, öğrenci ve akademisyenler için fırsatlar sağlamaktadır (Siegel vd., 2004).

Dünyanın sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçmesiyle birlikte, devletler artık üniversite konusunda düzenleyici görevini üstlenmeye, üniversiteler de piyasaya yönelik çalışmaya başlamıştır (Arap, 2010). Üniversiteler eğitim ve araştırma yapılarını yenilemesiyle (Deem vd., 2008; Altbach vd., 2009) bilgi, yenilikçiliğin önemli bir parçası hâline gelmekte, bilgi toplumunda büyük rol oynamakta ve merkezde olmayı sürdürmektedir (Etzkowitz vd., 2000). Yenilikçilik konusunda kamu, üniversite ve sanayi işbirliğinde üçlü sarmal (Triple Helix) modelini ortaya koyan Etzkowitz (2000), yenilikçilik ekosisteminin etkili işleminin söz konusu kurumların uyumlu bir şekilde işbirliği yapmasına bağlı olduğunu savunmaktadır. Bu çerçevede girişimci üniversitelerde bilginin transferine ilişkin genel bir özet Şekil 2.3.’te gösterilmiştir.

Şekil 2.3. Üniversitelerde Bilginin Transferinin Haritası



Girişimci üniversitelerin özellikleri aşağıda sıralanmıştır. (Etzkowitz, 2003a, Schulte, 2004, Wissema, 2009, Odabaşı, 2007, Bercovitz ve Feldmann, 2006, Stokols vd., 2008; Boardman ve Gray, 2010 Etzkowitz, 2003b).

- Yeniliklerin kaynağı olmak,
- Ekosistemindeki kuruluşlarla etkin ilişkiler kurmak,
- Uluslararası yapıya sahip olmak,
- Bilgiyi topluma aktarmak,
- Üniversitenin girişimci olması,
- Akademisyenler, öğrenciler ve mezunlarının girişimci olması,
- Esnek yapıya sahip olmak,
- Araştırma süreçlerini geliştirmek.

Girişimci üniversite kaynak kısıtlarını çözmek için “entelektüel sermaye” getirisini lisanslardan, patentlerden ve uygulanabilir projelerden ve filiz işletmelerden (spin-off) gelir yaratmaya çalışmaktadır (Etzkowitz, 2003b). Diğer bir husus ise bölgesel, sosyal ve ekonomik gelişmeye odaklanmaya doğru genişleyen akademisyenliğin gelişmesidir (Etzkowitz, 2003a). Akademisyenlerin şirketlerini kurmaları, var olan şirketlere ortak olmaları ve buralarda yenilikçiliğin özünü oluşturan bilgiyi üreterek “bilgi üreticisi” hâline gelmeleri üniversite tarafından özendirilmektedir. Benzer biçimde eğitimin, öğrencilerin girişimci olarak yetişmelerine olanak sağlayacak biçimde yeniden yapılandırılması zorunlu hâle gelmektedir (Odabaşı, 2007). Bu yönelimdeki temel güdü ise bilginin kazanç sağlayabilecek verimli fikirlere dönüştürülmesi isteği olarak tanımlanabilmektedir (Anderseck, 2004).

Girişimci üniversiteye daha eleştirel yaklaşanlar da bulunmaktadır. Subotzky’ye (1999) göre üniversiteler, “akademik kapitalizm” olarak adlandırılan süreçte, gittikçe artan bir şekilde piyasa benzeri bir kurum olarak faaliyetlerini sürdürmektedir. Gelişmiş ülkelerdeki rekabetçi yapı, araştırma ve eğitim önceliklerini ticarileştirilebilir bilim ve teknoloji alanına kaydırmıştır. Üniversitelerin yeni rollerine birçok açıdan eleştiriler yapılabilmektedir. Her şeyin paraya odaklanması, üniversitelerin bağımsız eleştiri yerleri

olmaktan çıkmaları, piyasaya, devlete ve öğrenciye finansal açıdan bağımlı olmaları ve özerkliğin kaybolması gibi açıklamalar yapılmaktadır (Odabaşı; 2007).

Girişimci üniversitelere dönüşümün önündeki başlıca engel olarak bazı akademisyenlerin kendilerini girişimci olarak değil sadece eğitici ya da sadece araştırmacı olarak görerek daha geleneksel bir tavır almaları gösterilmektedir. Diğer bir ifadeyle girişimciliğin önünde geleneksel yapının engelleyici olabilmesi, bazı akademisyenlerin araştırmacılığı ya da öğretmenliği girişimciliğin önünde görmesi ve girişimci faaliyetlere yönelmenin akademik çalışmaları azaltacağı ya da engelleyeceğine yönelik inanç da gösterilmektedir (Kirby, 2006). Buna ek olarak girişimci üniversitenin kurulması süreciyle birlikte uluslararası yayımlanan akademik çalışmalarda bir azalma olmaması (Hu, 2009) girişimci üniversite modelinin akademisyenlerin araştırma faaliyetlerini engellemediğini savunan görüşleri güçlendirmektedir. Ancak yine de üniversiteler girişimci yapıya doğru ilerlerken akademisyenler, bilim için bilim yapma ve girişimci akademisyenler olma arasında kalmaktadırlar (Vestergaard, 2001). Bu yüzden Schulte (2004) üniversiteler girişimci bir yapıya dönüşecek olsa bile onların kültür ve bilimin merkezi olduklarının unutulmaması gerektiğini vurgulamaktadır.

Bilgi toplumunun ihtiyaçlarını karşılamak konusunda üniversiteler örgütsel ve bireysel düzeyde sayısız zorlukla yüzleşmek zorunda kalmaktadırlar (Ambos vd., 2008, Barnes vd., 2002). Örneğin akademisyenlerden öğretim ve araştırma faaliyetlerine ilave olarak fakültelerin idari birimlerinde hizmetleri de içeren birçok görevi gerçekleştirmeleri beklenmektedir (Gillespie vd., 2001).

Girişimci üniversiteye dönüşümdeki diğer önemli konu ise üniversitenin işbirliği faaliyetlerindeki etkinliğidir. Akademisyenlerin üniversitelerin gerçekleştireceği işbirliği faaliyetlerinde önemli rolleri bulunmaktadır. Diğer önemli rol ise akademisyenlerin kendi şirketlerini kurmaları ve öğrencilerin girişimci olmasını sağlamaları ve onları teknoloji ve yenilikler konusunda yetenekli kılmalarıdır (Kirby, 2006). Bunların hepsi akademik girişimcilik kavramında vücut bulmaktadır.

2.3. Akademik Girişimcilik

Akademik girişimcilikten bahsetmeden önce teknolojik girişimciliğin gelişiminden kısaca bahsetmekte fayda bulunmaktadır. 1980’li yıllardan itibaren bilgi teknolojilerinde önemli gelişmeler yaşanmaktadır. Bu dönemde faaliyetine başlanan birçok yenilikçi girişim, zamanla milyarlarca dolarlık bütçelere sahip büyük işletmelere dönüşmüştür (Cansız, 2013, s. 1-2).

Schumpeter (1975, s. 132) girişimciyi yenilik yapan, denenmemiş teknolojileri geliştiren ve bu yönleriyle devrim yaratan kişi olarak görür. Drucker (1993) ise girişimciliği, bir amaca yönelik değişim yaratma çabaları olarak tanımlamaktadır. Diğer taraftan bazı çalışmalarda girişimcilik fırsat algılama ve o fırsatı değerlendirmek olarak görülmektedir (Mueller ve Thomas, 2001). Tüm bu tanımlar günümüzde akademik girişimciler için de geçerlidir.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) (1998) girişimciyi, yeni iş imkânlarını değerlendirme kabiliyetine sahip olan kişi olarak tanımlamaktadır. Küresel Girişimcilik Monitörü’ne (Global Entrepreneurship Monitor) (GEM) (1999) göre ise girişimci yaratıcılığa atılandır. Diğer taraftan OECD girişimcilik ekosistemini; (1) düzenleyici çerçeve, (2) pazar koşulları, (3) finansa erişim, (4) bilginin oluşumu ve yayılımı, (5) girişimcilik kabiliyetleri ve (6) kültür şeklinde altı eksen altında gruplandırmıştır (OECD, 2012). Bahsedilen bu faktörler genel olarak girişimciliği, özel olarak ise akademik girişimciliği etkilemektedir.

Akademik girişimciliğin gelişiminde akademisyenler ve sahip oldukları nitelikler hayati önem taşırlar (Erdiş ve Varga, 2009). Akademisyenlerin kalitesi, üniversitelerin ticari yönelimlerini, araştırma güçlerini ve akademik girişimcilik faaliyetlerini doğrudan etkilemektedir (Di Gregorio ve Shane, 2003, Friedman ve Silberman, 2003, Di Gregorio ve Shane, 2003, Ambos vd., 2008). Ancak bilgi toplumuna dönüşüm süreciyle birlikte akademisyenlerin değişimine de ihtiyaç bulunmaktadır.

Akademik girişimcilik; tarihi gelişimi içerisinde son yarım asırda ABD üniversitelerinde köklemiştir (Etzkowitz 2003, Franzoni ve Lissoni 2009). Akademisyenler sadece araştırma değil girişimcilik faaliyetleri de yürütmektedirler.

Laboratuvar yönetmek, araştırmacı çalıştırmak, ek kaynaklar için projeler geliştirmek bunlara verilebilecek örnekler arasındadır (Etzkowitz, 1983). ABD’de akademisyenler, politikacılarla ve sanayici ortaklarıyla etkileşim hâlinde ve bilimsel disiplinlerinin ve araştırma alanlarının anlaşılmasını sağlamak için şirketlerin yönetim kurullarında yer alabilirler. Yeni fon elde edebilme, yetenekli bireyleri ve laboratuvarları yönetme gibi bir işadamlarına benzer çaba ve beceriler geliştirmişlerdir (Erdös, Varga, 2010).

Çok geniş bir yelpazede faaliyet gösterse de akademik girişimci yeniliği ticarileştirmek için kurulan filiz işletmelerin (spin-off) kurucularına denmektedir (Radosevich, 1995; Samson ve Gurdon, 1993). Bazen ise daha kapsamlı bir tanım yapılarak bilgi transferi faaliyetlerini de içerir (Jones and Klofsten, 2000). Akademik girişimciler için, ”akademik çalışmaların yanında girişim faaliyetlerinde bulunan akademisyenler”, “bilimsel ilgi alanlarına kendini adayarak bir girişim kurmuş ve bununla tam zamanlı meşgul olan girişimciler”, “hem bilimsel hem de iş bilgisi ile bilimsel iş girişimini tam zamanlı olarak yöneten kişiler” şeklinde tanımlamalar da bulunmaktadır (Meyer, 2003, Dickson, vd., 1998).

Farklı üniversitelerde eğitim vermek, danışmanlık faaliyetlerinde bulunmak (Goldfarb ve Henrekson, 2003), araştırma projeleri yapmak (Louis vd., 1989), patent ve lisanslama faaliyetleri göstermek (Jones, 1997, Siegel vd., 2004) ve şirket kurmak (Glassman vd., 2003) akademik girişimcilik olarak sayılmaktadır. Bunlar içinde filiz işletme (spin-off) oluşumu akademik girişimciliğin daha az kısmını içermektedir zira bilgi transferi faaliyetlerinin sadece küçük bir kısmını lisanslama ve yeni girişimler oluşturmaktadır. (Faulkner and Senker, 1995, Arundel and Geuna, 2004, Jones and Klofsten, 2000, Louis vd., 1989, Cohen, 2002).

Bunlara ek olarak, bazı çalışmalarda ise akademisyenlerin kendi şirketlerini kurmak yerine, üniversite-sanayi işbirliği projeleri, patent alma, araştırma çalışmaları gibi diğer girişimcilik faaliyetlerine daha fazla yatkın oldukları ifade edilmektedir (Jones, 1997, 2000). Dahası, D’Este ve Patel (2007) akademisyenlerin şirket kurma dışındaki girişimcilik faaliyetlerinin ekonomik etkisi ve tekrarlanma sıklığı açısından, şirket kurma kadar önemli olduğunu vurgulamaktadır. Geniş anlamda tanımlamalar bulunsa da literatürde akademik girişimcilik çoğunlukla filiz işletme (spin-off) oluşumları içerisinde incelenmiştir (Fini vd., 2010).

Akademisyenler genellikle patent alma, filiz işletme kurma (spin-off), araştırmaya katılım, seminer, danışmanlık gibi girişimcilik faaliyetine katılmaktadırlar (D'Este, Patel'in, 2007, Thursby, 2005). Bu faaliyetler onların, bilimsel, akademik, ekonomik ve sosyal sermayelerini artırmalarını sağlayarak üniversite alanında sonraki işleri için de faydalı olacak güç ve prestiji sağlamaktadır.

Akademisyenler akademik alan içinde, sanayiye yönelik proje geliştirmekte, danışmanlık yapmakta ve üniversite altyapısıyla Ar-Ge faaliyetleri konularında uzmanlaşmaktadırlar. Bahsedilen faaliyetler akademisyenler için alışılacmış olgulardır. Ancak akademisyenler girişimci olduklarında daha önce bahsedilen faaliyetlerdeki kadar kendilerinden emin değillerdir (Lockett vd. 2003). Bunun en temel nedeni ise akademisyenlerin piyasadaki fırsatları belirlemek ve kullanmak için gerekli olan bilgi ve tecrübe eksikliği (Ucbasaran vd. 2008) ile piyasadaki yeni bilgileri elde etmek için gerekli iş çevresi ve iletişim ağı kaynaklarından yoksun olmasıdır (Wright vd. 2004). Bu yüzden akademisyenlerin girişimcilik faaliyetlerini başarılı bir şekilde yapabilmeleri için araştırma işbirliklerinden danışmanlıklara ve kişisel bağlantılara kadar değişen farklı şekillerde girişimcilik alanıyla bağlantı kurarak iletişim ağlarını geliştirmeleri gerekmektedir (Varga 2009, Elfring and Hulsink, 2004).

Girişimci olmak bizi karmaşık bir süreç iken, şirketin kurucusu akademisyen olduğunda durum biraz daha karmaşıklaşmaktadır (Wright vd.2004). Bir araştırmanın akademisyen tarafından ticarileştirilmesi amacıyla şirket kurulması ya da bir akademisyenin bilgi ve tecrübesini girişimci olarak sanayiye aktarması akademik alandan girişimcilik alanına geçmesi demektir (Lockett vd. 2003). Akademik girişimcilerin bu yeni alanın dinamiklerine ilişkin bilgi, tecrübe ve beceri eksiklikleri zaten çok kolay olmayan girişimcilik süreçlerini daha karmaşık ve zor hâle getirmektedir (Mosey and Wright 2007).

Diğer taraftan akademik girişimciliğe meslektaşlar tarafından da olumsuz bir bakış ve direnç olabilir. Bazı bilim adamları, bilim insanlarının ticari faaliyetlere katılımının bilgi transferindeki bazı aksaklıkları çözeceğini ve araştırmacıları, daha büyük ekonomik ve sosyal uygunluğu olan projeleri üstlenmeye motive edeceğini savunmaktadır (Gibbons vd., 1994; Etzkowitz, 2004). Ancak farklı çalışmalarda, bilimsel bilginin üretimi ve zamanında yayılması gibi akademinin görev ve kurallarına bağlı

kalırken, akademisyenlerin aynı zamanda ticari faaliyetler yürütebileceğine şüphe ile yaklaşılmaktadır (Dasgupta and David, 1994; Heller and Eisenberg, 1998; Nelson, 2004).

Tijssen'e göre (2006), akademik girişimciliğin üç evresi bulunmaktadır. Birinci evre akademisyenler için başvuru amaçlı/bilim güdümlü evre olarak tanımlanmaktadır. Bu üniversitedeki girişimcilik farkındalığı ya da üniversite araştırma ve araştırmacılarının endüstri farkındalığının arttırıldığı aşamadır. Bu aşama üniversitenin yetkinliklerinin arttığı, akademisyenlerin çalıştığı alandaki yaklaşımları pratik olarak gördüğü aşama olarak değerlendirilebilir. Bunu çıktı amaçlı evre izlemektedir. Araştırma sözleşmesi ve araştırmaya katılım gibi, üniversite-sanayi etkileşimini içeren bu aşamada üniversite reel sektörün ihtiyaçları doğrultusunda Ar-Ge çalışmaları yapmakta ve önemli kaynaklar ve yetenek kazanımları elde etmektedir. Son olarak ise iş amaçlı/piyasa güdümlü aşama devreye girmektedir. Bu aşama patentleri, lisansları ve diğer ticarileştirme çabalarını içermektedir.

Meyer (2003) farklı bir açıdan yaklaşarak AG'leri büyüme beklentisi ve kuruluş amacına göre sınıflandırmıştır. Kamu araştırma ve girişimcilik hibelerine güvenerek ve hızlı büyümeyi zorunlu görmeyen ancak araştırma alanı peşinde yeni yollar arayarak ılımlı bir büyüme elde edenlere "girişimci akademisyen" derken, hızlı büyüyen bir girişim kurmakla ilgilenen akademisyenleri "akademik girişimci" olarak görmektedir.

Wright (2007) filiz işletmelerin (spin-off) üç türünü saptamıştır, bunlar; girişim sermayesi ile desteklenmiş filiz işletmeler, hızlı çıkış yapabilecek filiz ve hayat boyu filiz işletmelerdir. İlk kategoriyi teknoloji alanında tanınmış araştırmacılar ve bir teknolojik ilerlemeyi ticarileştiren girişim sermayedarlarının bulunduğu bir takım oluşturur. İkincisini, dışsal kamu fonları ya da özel fonlama yoluyla şekillenen ve ticari olarak değerli çıktılar üretebilen üniversite ve kamu araştırma laboratuvarları oluşturur. Üçüncüsü ise araştırma ve/veya danışmanlık anlaşması yapmak isteyen ve danışmanlık deneyimi bulunan araştırmacı ve profesörlerden oluşur.

Nicalaou and Birley (2003) ise akademik girişime, akademisyen katılım düzeyi ile akademisyen ve üniversite arasındaki ilişkinin boyutuna göre üç farklı tanımlama yapmışlardır. Birincisinde, akademik girişimciyi üniversitedeki yerini şirket kurmak için bırakmış olarak tanımlamışlardır. İkincisinde, yatırımcıya, şirket kurması için entelektüel

zenginliği ve birikimi satan ve danışmanlık yapan ancak şirket yönetiminde etkin olmayan akademisyeni ifade etmiş ve buna “teknolojik spinout akademisyeni” demişlerdir. Üçüncüsü ise “melez spinout akademisyeni”dir. Bunlar yöneticilik yaparak kurucu akademisyen gibi de hareket eden, bilimsel danışma kurulu üyesi ya da üniversite ile ilişkisi devam ederken şirkette yarı zamanlı pozisyon sahibi akademisyenlerdir.

Akademik girişimcilik kapasitesi gelişmiş olan üniversitelerin, ekonomik kalkınmaya katkı ve istihdam sağlama gibi bölgesel sorunların çözümüne yönelik önemli etkileri bulunmaktadır (Wood, 2011). Bu yüzden üniversitelerin akademik girişimciliği destekleyerek geliştirmesi itibar, finansman ve toplumsal faydalar elde etmelerini sağlamaktadır. Genel anlamda akademik girişimciliğin en belirgin faydalarından biri de kişisel kazanç potansiyelidir. Akademisyenlerin lisanslama haklarından kişisel gelir elde etmeleri ya da başarılı filiz işletme (spin off) girişimlerinde bulunmaları gibi durumlara çok sayıda örnek gösterilebilir. Kişisel kazanımlara ek olarak, ticarileştirme çabaları araştırma fonlamasını artırmaktadır. Araştırma fakültelerinin, akademik girişimciliğin, endüstrideki bilim insanlarının ve ürün geliştirme takımlarının arasındaki kapalı işbirliği geliştirilmelidir (Wood, 2011). Bu ortaklık ilişkileri fakülteye, gelecek araştırma konuları için yeni fikirler sağlamaktadır (Colyvas et al. 2002). Bu yüzden, yeniliklerin ticarileştirilmesine yardımcı olmak, araştırma fakülte ve programlarını daha önce düşünülmemiş istikametlere yöneltmek konusunda ilham kaynağı olabilmektedir. Bazı örneklerde bu yeni istikametler, keşiflerini toplum için son derece yararlı hâle getirebilirler.

Ayrıca, geniş anlamda girişimcilik faaliyetleri akademik özendirme ve teşvik (isteklendirme) sağlamakta ve akademik kariyeri desteklemektedir. Ancak şirket kurmak diğer girişimci faaliyetlerinin ötesindeki bir adımdır. Araştırma sonuçlarının filiz işletme (spin-off) aracılığıyla ticarileştirilmesi, üniversite araştırmaları için ek fon sağlayarak araştırma laboratuvarlarındaki bilimsel aktiviteyi zenginleştirebilmektedir. Dahası, üniversite dışına taşınan temel araştırma ile firma içindeki uygulamalı araştırma arasındaki etkileşim yeni işlerin doğmasına neden olmaktadır. Bunlara ek olarak, filiz işletmelerdeki istihdam olanakları, yetenekli öğrencileri üniversite çevresinde tutabilmekte ve (Erdös, Varga, 2010) yerel ekonomiye önemli bir katkı

sağlayabilmektedir. Diğer taraftan bazı çalışmalarda akademik girişimciliğe odaklanmanın bilimsel odak noktasının temel bilimlerden uygulamalı bilimlere kayması anlamına gelebileceği ve uzun dönemde, bilim ve teknolojiye ilerlemenin zayıflayabileceği ileri sürülmüştür (Dasgupta ve David, 1994, Rosenberg ve Nelson, 1994). Farklı çalışmalarda ise üniversitelerin sınırlı sayıdaki tesisleri girişimcilik faaliyetleri için kullanıldığında, eğitim ve araştırmanın kalitesinin düşeceği vurgulanmıştır (Van Dierdonck ve Debackere, 1988).

2.4. Üniversitelerin Akademik Girişimciliğin Gelişimine Etkileri

2.4.1. ABD ve AB Yaklaşımlarının Karşılaştırılması

Akademik girişimcilikte Avrupa ve ABD uygulamaları arasında farklılıklar vardır. Filiz işletmeler ABD’de başarılıdır (Erdös, Varga, 2010). Bunun nedenlerinden birisi Avrupa araştırma sisteminin belirlediği kurumlardaki klasik akademisyenlerden kaynaklanmaktadır (Franzoni and Lissoni, 2009). Rekabetçilik, yüksek mobilite ve araştırma fonlama organizasyonları alanlarında farklar bulunmaktadır. Ayrıca akademisyenlerin statüleri de farklıdır. Örneğin ABD’de akademisyenler sözleşmeli çalışırken, Avrupa’da kamut çalışanıdır (Bonaccorsi, 2005). Bu durum performansı azaltıcı etki yapabilmektedir.

ABD’de iyi araştırmacıları üniversiteye çekebilecek fonlar bulunmaktadır. ABD’de akademik ve akademik olmayan çevreler arasında kısa dönemli geçişler mümkün iken Avrupa’da kurumsal sınırlar bulunmaktadır (Franzoni ve Lissoni, 2009).

Araştırmalarda karar alma süreçleri karşılaştırıldığında; ABD’deki sistem çok katmanlı olup finansman kısa, orta ve uzun dönemli bir şekilde yerel, bölgesel ve ulusal olmak üzere farklı düzeyde sağlanmaktadır. Ayrıca finansman kamu, özel ve vakıflar gibi farklı kurumlar tarafından merkezi olmayan bir yapı tarafından karşılanmaktadır. Avrupa’da ise fon kaynakları ve çeşitliliğinin az, neredeyse hiç bağışın bulunmadığı sınırlı bir yapı bulunmaktadır. ABD’de Ar-Ge’nin finansmanı sonuç odaklı iken; Avrupa’da politika etkili olmaktadır (Erdös ve Varga, 2010).

Tüm bu farklılıklar akademik girişimcinin Avrupa sistemine yeterince uygun olmadığını ve ABD'ye göre daha az gelişmiş olmasını açıklamaktadır. Ancak, Avrupa'da da tüm kurumsal engellere rağmen akademik girişimcilik mevcuttur (Erdös, Varga, 2010).

2.4.2. Üniversitede Akademik Girişimciliği Etkileyen Yaklaşım ve Yapılar

Üniversite alanında akademik girişimciliği etkileyen temel faktörler üniversitenin vizyonu ve politikaları, araştırma yetkinliği ve sanayi işbirliği kapasitesi ve AG'leri destekleyen yapılar olarak üç temel katogoride toplanabilir (bkz Şekil 2.4).

Şekil 2.4. Üniversitede Akademik Girişimciliği Etkileyen Yaklaşım ve Yapılar



Kaynak: Çalışma kapsamında oluşturulmuştur.

Üniversitelerin Kültürü, Girişimcilik Vizyonu ve Politikaları: Birçok araştırma sonucuna göre dünya üniversite sıralamalarında üst sıralarda bulunan üniversiteler daha alt sıralardakilerle karşılaştırıldığında teknoloji transferi, sanayi ile ilişkiler ve yenilikçi girişimciler oluşturmak bakımından daha üstündür (Zucker vd, 1998). Ayrıca daha yenilikçi üniversitelerde üretilen teknolojinin ticari değerleri daha yüksek olmakta ve bu üniversitelerdeki şirketlerin yatırım için sermaye bulmaları daha kolay olmaktadır (Di Gregorio ve Shane, 2005). Daha spesifik olarak girişimcilik vizyonu ve politikaları gelişmiş üniversitelerde akademisyenlerin kurduğu girişimler daha başarılı olmakta ve üniversite kalitesiyle akademik girişimciliğin performansı arasında istihdam büyüme ve halka arz gibi hususlarda pozitif ilişkiler bulunmaktadır (Deeds, 1998; Zucker, 1998; Finkle, 1998).

Bilimsel çalışmanın sadece laboratuvarlar veya kitap ve makalelerle kısıtlı bir işlev olmaktan çıkıp uygulamalı bir etkinlik hâline gelmesi, başka bir anlatımla bilginin önce teknolojik bilgiye ardından teknolojik ürüne dönüşmesi (Yamaç, 2009:250) üniversiteler ve akademisyenler açısından önemli bir kültürel dönüşüme işaret

etmektedir. Akademik ve bilimsel normlar teknoloji transferi ve akademik girişimcilik sürecinde ciddi bir rol oynamaktadır (Ndonzuau vd. 2002, Goldstein 2009).

Etzkowitz (1998) bilimde normatif değişkenlerin var olduğunu ve üniversitenin ancak daha yenilikçi bir değişim ile girişimci bir üniversiteye dönüşebileceğini vurgulamaktadır. Bu yüzden üniversite alanı içinde faaliyet gösteren aktörlerin yenilikçi olması, üniversitelerin girişimcilik faaliyetleri açısından orta ve uzun vadeli bir stratejileri bulunması bu alanlardaki başarıyı artırmaktadır.

ABD gibi bazı ülkelerdeki uygulamalarda araştırma sonuçları ticarileştirilirken üniversite, şirketin ortağı ya da tamamının sahibi olmaktadır. AG'lerin başarısı geniş ölçüde kaynak, beceri, finansal, teknolojik ve uluslararası ortaklık kullanımına bağlıdır (Brennan vd., 2005, Mustar, 1998). AG'lere ortak olan ya da sahibi kuruluşun (üniversite) rolü, literatürde önemli bir faktör olarak vurgulanmaktadır (Zucker vd., 1998, Kinsella and McBrierty, 1997). Bu yüzden AG'lerin üniversiteler tarafından sahiplenilmesi ve desteklenmesi ile önemli rekabet avantajı sağlanmakta ve başarı düzeyleri artmaktadır.

Akademik girişimcilik faaliyetlerinin çok fazla çaba istemesi bu kişilerin normal akademik görevlerle, girişimcilik faaliyetleri arasında denge kurmakta zorlanmasına neden olabilmektedir (Wright vd., 2004). Akademisyenlerin her iki görevde birden başarı elde edememeleri ile sonuçlanabilir (Bercovitz and Feldman, 2003) olması, üniversite yönetimlerini düşündürmektedir. Üniversite yönetimlerindeki akademik girişimciliğin gerek eğitimi gerekse araştırma faaliyetlerini olumsuz etkileyebileceği konusundaki kanaat akademik girişimcilik sürecini olumsuz etkileyebilmektedir.

Genellikle akademik girişimcilik için verilen sürenin yarı zamanlı oluşu girişimlerin büyümesinin önünde önemli bir engel oluşturmaktadır (Doutriaux, 1987). Bazı çalışmalarda ise akademik girişimcinin, bağlı olduğu üniversiteden ayrılıp tam zamanlı olarak şirketle ilgilenmesi hâlinde şirketin yüksek büyüme oranları ve başarı elde edebileceği tespit edilmiştir (Doutriaux, 1987, Samson and Gurdon, 1993).

Diğer bir sorun alanı ise akademisyenlerin performans değerlendirme ve yükselme süreçleri için gerekli ölçütler ile girişimcilik faaliyetlerinin örtüşmemesidir (Ndonzuau vd., 2006). Üniversitelerdeki akademik girişimciliği teşvik etmeyen ödül sistemi de potansiyel faydalara engel olarak görülmektedir (Jones, 1997).

Üniversite sisteminin çoğunlukla, akademisyenlerin akademik girişimcilik faaliyetlerini desteklemeyecek şekilde yayınlar yapmaya teşvik eden bir ödül sistemine sahip olması akademik girişimciliği baskı altına almaktadır (Siegel vd., 2007). Üniversitelerin girişimciliği geliştirmek için çeşitli üretken faaliyetleri cesaretlendirecek destek ve ödüllere sahip olması gerekmektedir (Holmstrom, 1979; Jensen 1993). Bu durum çoğu üniversite için araştırmanın ticarileştirilmesi için kullanılan geleneksel yolda radikal değişikliklere ihtiyaç olduğunu göstermektedir (Etzkowitz, 1998).

Özetle, üniversitelerle birlikte yürütülen sanayi teşvik ve ödül mekanizmaları, üniversitede var olan kültürü, normları, politikaları ve süreçleri etkilemektedir. Üniversite ve sanayi arasında somut norm ve standart farklılıkları bulunmaktadır. Bilim adamlarının yaratıcılık, yenilik ve özellikle temel araştırmayı ya da bilgiyi ilerleten ve bireysel katılımı içeren bir kurumsal kültürü yansıtmaları ilişkileri zorlaştırmaktadır (Siegel, 2002). Bu durumun sanayi ile işbirliği yaparken değişmesi, ekip çalışmasına kayması, temel araştırmanın yanında pratik sonuçları olan yeniliklere yönelik olabilmesi için bu sürecin ödül sistemiyle de desteklenmesi gerekmektedir.

Akademik girişimcilik faaliyetlerinde üniversitenin iş geliştirme kapasitesi ön plana çıkmaktadır (Locett, 2004). Yeni girişimlerin oluşumunda iş geliştirme tecrübesi ve yetenekleri son derece önemlidir (Eisenhardt ve Martin, 2000). Bu yüzden fikri mülkiyet, ticarileştirme ve yeni şirket kurulumu konularında amaçları belirlenmiş açık bir politika ve şeffaf uygulamalarla desteklenmesini içeren bir kurumsal yapı geliştirilmesi girişimcilik faaliyetlerinde başarıyı artırmaktadır (Vohora vd, 2004).

Yeni girişimler yaratımında ve gelişiminde açık politikalar, süreçler ve rutinlerin varlığı ciddi bir gereksinimdir. Geliştirilmesi zaman alan bu rutinlerin gelişimi, üniversitelerin şartlarına bağlıdır (Teece vd, 1997). Genel olarak akademik girişimciliğin geliştirilmesi için üniversitelerin bu alanda neyi ve nasıl destekleyeceklerini açık bir şekilde belirlemesi gerekmektedir. Aksi hâlde potansiyel akademik girişimcilerin ne ile karşılaşacaklarını bilmemesi zaten doğal olarak belirsizliklerle dolu olan girişimcilik alanına ilave olarak üniversite alanından yeni bir sorun eklenmesine neden olacaktır. Eğer üniversite bu süreci açıkça tanımlamaz ve yeterli destek sağlamaz ise yapılan araştırmaların sonuçları çoğunlukla ticarileştirilememekte ve girişimcilik gelişmemektedir (Link, Siegel, Wright & Ensley, 2006).

Üniversitenin genel olarak yeni şirket kurması ya da yeni şirketleri destekleyip bunlara ortak olması lisanslamadan daha fazla kazanç sağlamaktadır (Gregory and Sheahan, 1991, Bray and Lee, 2000; Rogers vd, 2001). Girişimciliği destekleme yönünde politikalar benimseyen üniversiteler, genellikle var olan bir şirkete ortak olmaksızın yeni bir şirket kurmaktadır. Yeni şirketler için kamu desteği almanın daha kolay olması ve yeni girişimlerin görünürlüğünün fazla olması, iş yaratımı ya da yeni ürünler geliştirmek gibi faaliyetlerin etkilerini ölçmenin kolay olması, ortaklık yapılarındaki kurumsallaşmış sorunlarla uğraşılması gibi hususlar üniversiteleri genelde yeni girişimlere yöneltmektedir. Bu durum akademik girişimciliğin gelişimine katkı sağlamaktadır (Rasmussen vd., 2006).

Üniversitenin söz konusu alanlarda açık bir politika belirlemesi, izleyeceği yöntemlerin tanımlı olması ve bunların akademisyenler tarafından bilinmesi akademik girişimciliğe önemli katkılar sağlamaktadır.

Bilginin transferi konusundaki çalışmalarda elde edilecek gelirin paylaşım şekli de son derece önemlidir. Bu yüzden yapılan faaliyetlerde gelirin üniversite, sanayi ve akademisyenler arasında nasıl paylaşılacağı üzerine uygun bir anlaşmanın ya da bu alanda oturmuş bir sistemin olmaması (Van Dierdonck and Debackere, 1988), akademisyenlere patent ve telif haklarından yetersiz pay verilmesi ve akademisyenlerin ödül sisteminin girişimcilik faaliyetlerine yönlendirmeye elverişli olmayışı en temel engeller olarak gösterilmektedir (Siegel vd., 2004). Bu yüzden adil lisans ücretleri belirleme, telif ücretlerini sürdürme ve etkin gelir paylaşımı anlaşmalarının belirlenmesinde zorlanılmaktadır (Jensen ve Thursby, 2003).

Üniversitenin Araştırma Yetkinliği ve Sanayi İşbirliği Kapasitesi: Etkin bir üniversite sanayi işbirliği akademik girişimciliğin gelişimini olumlu yönde etkilemektedir. Bu işbirliğinden elde edilen gelir ve akademisyenlerin sanayiye daha iyi tanınması akademik girişimcilik bağlamındaki en önemli sonuçlar olarak gösterilebilir. Bu yüzden akademik girişimcilik faaliyetlerinde, içinde bulunan üniversitenin hangi ölçüde sanayi ile birlikte araştırmalara dahil oldukları son derece önemli olup bu üniversitenin kurumsal yetenekleri için bir gösterge niteliğindedir (Schartinger vd., 2001).

Diğer taraftan sanayi ile yapılan Ar-Ge işbirliklerinin gelirleri, kurulan yeni girişimcilere ve girişimcilik kültürünün teşvik edilmesine neden olmaktadır (Powers ve McDougall, 2004). Bununla birlikte, sanayideki paydaşların tanınması ve sanayide işlerin nasıl yapıldığına ilişkin edinilen tecrübe akademisyenlerin girişimcilik faaliyetlerine pozitif etkide bulunmaktadır (Di Gregerio ve Shane, 2003).

Akademik Girişimcileri Destekleyen Yapılar: Girişimci üniversitelerle birlikte teknoparklar, kuluçkalar, teknoloji transfer ofisleri ve araştırma merkezleri gibi yapılar girişimciliğin ve dolayısıyla da AG'lerin gelişimini etkilemektedir (bkz Şekil 2.5).

Şekil 2.5. AG'leri Destekleyen Yapılar



Kaynak: Çalışma kapsamında oluşturulmuştur.

Araştırma altyapısının kalitesi üniversite sanayi işbirliğini ve akademik girişimciliği olumlu etkilemektedir. Bu çerçevede araştırma merkezleri ve laboratuvarlarının etkinliği ile girişimcilik faaliyetleri arasındaki ilişki incelenecektir. Üniversitelerdeki araştırma merkezi sayısı, bunların gerçekleştirdiği proje ve işbirliği faaliyetleri, gelirleri gibi hususlar araştırma merkezleri etkinliğini oluşturmaktadır.

Teknoparkların ise akademik girişimcilik etkileşimini zenginleştirmek ve yeni işlere başlamaya teşvik etmek, girişimcilik kültürünün gelişmesini sağlamak ve üniversitenin sanayi ile etkileşimini artırmak gibi önemli fonksiyonları bulunmaktadır (Oakey, 1985, Westhead and Cowling, 1995).

TTO'lar yeniliklerin topluma transferini sağlamaktır (Powers and McDougall, 2005; Carlsson ve Fridh, 2002). TTO'lar üniversite ve sanayi arasındaki boşlukları gidermede faydalıdır (Ambos vd., 2008).

Girişimcimcilere başlangıç aşamalarında şirket faaliyetlerini sürdürebilecekleri mekânsal destekler sağlanmaktadır. Bunlara kısaca kuluçka denilmektedir. Üniversitelerde kuluçkaların akademik girişimciliğin gelişimine önemli etkileri bulunmaktadır (Franklin vd., 2001).

2.5. Bourdieu'nün Eylem Kuramı

Bourdieu sosyolojisinin iki temel amacı bulunmaktadır. Birincisi öznelci ve nesnelci yaklaşımlar arasındaki çatışmayı aşmak iken ikincisi, toplumsal gerçekliğe ilişkin tözcü kavramların yerine ilişkisel kavramları geçirmektir (Swartz, 2013, s. 203).

Birinci amacında Bourdieu'ye (2012, s. 25) göre toplum, bireylerin içinde bulundukları bağların ve bağıntıların toplamını ifade etmektedir. Bourdieu (2012), aktör ile yapıyı diyalektik bir yapı içerisinde birbirine bağlamayı önerir. İnsan eylemleri ister etkileşimlerden oluşan mikro yapılar, ister makro düzeydeki kültürel, toplumsal ya da iktisadi yapılar olarak tanımlansın, o bunları dışsal etkenlere verilmiş dolaysız tepkiler olarak nesnel bir kavramsallaştırmaya karşı çıkar. Diğer taraftan iradeci ya da akılcı aktör eylem modellerinden farklı olarak, o eylemi bilinçli niyetler ve hesaplamalar gibi içsel etkenlerin basit bir sonucu, yani öznel olarak da görmez. Bourdieu'ye göre, nesnel ve öznel ya da mikro veya makro yaklaşımlardan birine ağırlık verip diğerini dışlayan açıklamalar yeterli olmamaktadır. Bu yüzden Bourdieu eylemi kültüre ve yapıya bağlayan yapısal pratik bir kuram geliştirerek (Swartz, 2013, s. 22) aktör ile yapı arasındaki görünür ilişkinin yerine, habitus ile alan arasındaki inşa edilmiş ilişkiyi koymaktadır (Bourdieu, Wacquant, 2012, s. 129).

İkinci amacı olan ilişkisel düşünme, Bourdieu'nün görüşünde merkezi bir yere sahip unsurlardan biridir. Toplumsal hayatın incelenmesinde gerçeği ilişkilerle özdeşleştiren Bourdieu, ilişkisel yöntemin, hem öznel hem de nesnel bilgi biçimlerinden kopuşu sağlamada temel bir araç olduğunu düşünür. İlişkisel yöntem, gündelik varsayımların ve algıların bağlamından yola çıkarak, toplumsal hayatın pratik çıkarlarını yansıtan bir araştırma nesnesini oluşturur ve onu bilimsel bilginin nesnesi hâline getirir. Bourdieu'nün bu bağlamda önerdiği basit teknik aktör kümelerini çok çeşitli özellikler temelinde çapraz tablo oluşturarak karşılaştırmaktır (Swartz, 2013, s. 92).

Söz konusu iki amaca uygun olarak Bourdieu, sosyal bilim araştırmalarının nicel verilerin yanı sıra nitel göstergeleri de içermesi gerektiğini düşünmektedir. Bourdieu, yeterli bilimsel açıklama ve ilişkiselliği kurabilmek için aktörlerin algısı ile biçimsel olarak inşa edilmiş yapılar arasındaki ilişkinin kavramsal bir dolayımından geçmesinin şart olduğunu savunur. Habitus ile alan arasındaki ilişkiyi de bu bağlamda ele almaktadır (Swartz, 2013, s. 88).

Bourdieu alan kavramını, öznelcilik ve nesnelcilik biçimlerini düzeltmek ve buna paralel ilişkişel düşünebilmek için geliştirmiştir. Alanlar ilişkişel akıl yürütme tarzına dayanan kavramsal inşalardır. Habitus ve onun davranışa dönüşmüş şekli olan pratikler ve sermaye türleri ise ortak duyuya dayalı kategorilerde verili olan özellikler olup niceliksel olarak ölçülebilmektedir (Swartz, 2013, s. 169). Bourdieu'nün eylem kuramı pratik, habitus, alan ve sermaye kavramlarına dayanmakta olup hem alanın yapısını hem de o alan içindeki aktörlerin habitusunu inşa etmeyi içerir. Bourdieu bunu aşağıdaki gibi formülleştirerek pratiğin (eylemin); habitus, alan ve sermaye arasındaki etkileşim sonucu oluştuğunu vurgulamaktadır (Swartz, 2013, s. 197).

$$[(\text{habitus}) (\text{sermaye})] + \text{alan} = \text{pratik}$$

Pratik, yapı ve aktör arasındaki ilişki sonucunda ortaya çıkan davranışlardır. Pratikler ne sadece yapısaldır, ne de sadece aktörün özgür iradesinin bir sonucu olarak ortaya çıkar. Bu yüzden pratikler hem yapısal hem de aktörün özgür iradesinin bir sonucudur (Ritzer, Stepnisky; 2013, s. 152). Pratik, yapı ile habitus arasında aracılık edip habitusu şekillendirse de habitus pratiği birleştirir ve üretir (Ritzer, Stepnisky; 2013, s. 152-154). Bourdieu, pratiklerin hem yapılar tarafından belirlendiğini hem de yapıları kurduğunu savunur. Yapıların kendilerinin de, aktörlerin gündelik pratikleri aracılığıyla toplumsal olarak inşa edildiğini vurgular (Swartz, 2013, s. 86).

Aktörlerin pratikleri alandaki sermayenin dağılımındaki konularına ve alanı algılayışlarına, yani alanın içinde durdukları noktadan alana bakış açılarına bağlıdır (Bourdieu, Wacquant, 2012, s. 86-87).

Bu çerçevede Bourdieu, bireylerin ve grupların eylemlerinin kurumsal yönlerine dikkat çeker (Swartz, 2013, s. 169). İçinde faaliyet gösterilen alanın konumunun iktidar alanına göre çözümlenmesi, rekabet hâlinde olan aktörlerin ya da kurumların işgal ettikleri konumlar arasındaki bağlantıların kurulması, aktörlerin sahip olduğu sermaye ve

habituslarının analiz edilmesi gerekmektedir (Bourdieu, Wacquant, 2012, s. 90). Bourdieu, bu çalışmaları yaparken aşağıdaki sorulara cevap aramaktadır.

1. Araştırma alanının daha geniş iktidar alanları ile ilişkisi nedir?
2. Araştırılan alana ilişkin ekonomik, sosyal ve kültürel sermaye biçimleri nelerdir? Bunların dağılımı nasıldır?
3. Habituslar hangi dinamikleri içermekte ve alanda hangi alternatif pratikleri önermektedir? (Swartz, 2013, s. 199).

Buradan hareketle akademisyenlerin girişimcilik faaliyetlerine girmesi ve bu süreçteki düşünceleri, tavırları, yaklaşımları ve durumlar karşısındaki davranışları habitus, alan ve sermayelerin etkileşimiyle ortaya çıkmaktadır.

2.5.1. Habitus

Habitus, aktörün edindiği düşünce, algı ve anlama eğilimleri yapısı olup bireyi farkında olmadan çerçvelendiren ve biçimlendiren düzenleyici ilkeler topluluğudur (Cuff, Sharrock, Francis, 2013, s. 359-360). Bourdieu'ye göre habitus ne bireyseldir, ne de davranışları tek başına belirler. Habitus aktörlerin içinde işleyen yapılandırıcı bir mekanizma olup onların çok çeşitli durumlarla başa çıkmasını sağlayan stratejileri üretmektedir (Bourdieu, Wacquant, 2012, s. 27). Bu yüzden habitus hem sosyal dünyayı üreten hem de onun tarafından üretilen (Ritzer, 2011, s. 398), insanların sosyal dünya ile baş ettiği bilişsel ve zihinsel yapıdır. Sosyal yapının içselleştirilmiş bir hâli olarak düşünülebilen habitus, belirli bir statüde uzun süre bulunmanın sonucunda oluşur. Bireyin konumuna bağlı olarak değişkenlik gösterir, dolayısıyla herkesin habitusu aynı değildir (Ritzer, Stepnisky; 2013, s. 154).

Bu çerçevede habitus toplumsal yapının içselleştirilmesi ve yaratıcı tepkiler geliştirme becerisidir. Eski yapıların bazı boyutlarından kopmakta ya da yeni koşullara uyum sağlamakta başarılı olan tepkiler bile bireyleri yapılarda konumlandırılan ve yapılar aracılığı ile bireylerin yörüngelerine şekil veren öğrenmenin izini taşır. Habitus herhangi bir şey yapmanın koşuludur ve aynı zamanda verili davranış motiflerinin yeniden üretiminde önemli bir faktördür. Bourdieu'ya göre insanın davranışı hem yapılandırılmış

hem de yapılandırıcıdır. Bu yüzden habitus hem içselleştirilmiş deneyim hem de bedenselleştirilmiş kültür ve tarihtir (Calhoun, 2015, s. 75-76).

Habitus, insanların seçim yapmalarına ve sosyal dünyada kullanacakları pratikleri seçmelerine yarayan ilkeleri sunarak (Ritzer, Stepnisky; 2013, s. 155), bir yandan kendini sürdürerek bir grubun üyelerinin paylaştığı ortak deneyimleri sağlar, öte yandan temelinde grubu tanımlayan ve ona kimliğini kazandıran toplumsal konumu oluşturur (Cuff, Sharrock, Francis, 2013, s. 361). Pratikleri biçimlendirme eğiliminde olan habitus başarı ya da başarısızlık olasılıklarını içselleştirir ve bireysel hayallere ya da beklentilere dönüştürür. Bu da olasılıkların nesnel yapısını yeniden üretme eğiliminde olan pratikle dışsallaştırılır. Aktörler için neyin makul neyin mantıksız olduğu hakkındaki yargıların kaynağı olan habitus, kendisini de üreten koşullarla uyum içinde olan pratikleri, algıları ve tavırları yeniden üretme eğiliminde iken değişime karşı dirençli olup yeni durumla karşılaştığında yavaş bir uyarılma süreci geçirir (Swartz, 2013, s. 148). Bu yüzden habitus aktörün yaşamı boyunca sürekli gelişmekte ve değişmektedir. Ailede birincil habitusla başlayan bu süreç eğitim hayatıyla ve iş hayatıyla özgün ve çoklu bir habitus oluşturarak devam etmektedir (Emirbayer ve Schneiderhan, 2015, s. 219).

Bu teorik açıklamalardan sonra akademisyenlerin habitus özelliklerine yakından bakmakta fayda bulunmaktadır. Akademisyenler çoğunlukla araştırma yapma, ders verme, tez danışmanlığı, makale yazma gibi normal akademik görevlere aşinalardır. Daha az bir kısmı ise sanayiye yönelik Ar-Ge projeleri ve danışmanlık yapmaktadır. Akademisyenler girişimci olduklarında ise durum tamamıyla değişmekte artık aşına olmadıkları durumlarla karşılaşmaktadırlar (Lockett vd. 2003). AG'ler daha önce hiç karşılaşmadıkları satış, pazarlama, ihracat, vergi düzenlemeleri, çalışanlarla ilgili işlerle ilgilenmek zorundadırlar. AG'lerin nispeten durağan olan akademik yaşamlarından çok hızlı gelişmelerin yaşandığı girişimcilik yaşamlarına hızlı bir geçişi ve adaptasyonu gerektirmektedir. Bu yüzden akademisyenlerin mevcut habitusları onlara girişimcilik faaliyetlerinde yardımcı olmayabilir. Akademisyenlerin girişimcilik alanına girdiklerinde bu değişikliğe adapte olmaları zor olup onların zorlu ticari koşullara uyum sağlaması kolay değildir (Doutriaux, 1987). Bu yüzden AG'lerin başarısı ortamdaki değişikliklere ne derece uyum sağlayabildiğine (Beckford, 1995, Kirzner, 1973, Bryant, 1989) ve onları ne ölçüde değiştirebildiğine bağlıdır (Schumpeter, 1934). Sonuç olarak, girişimcilik

sürecinde akademisyenlerin akademik alanın eğilimlerine göre oluşmuş habitusunun girişimcilik alanına göre değişmesi gerekmektedir. Aksi hâlde söz konusu habitus girişimcilik alanında başarının sağlanmasını engelleyebilir.

AG'lerin habituslarının girişimcilik alanının habitusları ile ne derecede uyumlu olduğu ve girişimcilik sürecindeki zorluklarla karşılaşıldığında nasıl değiştiğinin anlaşılması önem arz etmektedir. Bu çerçevede, AG'lerin habitus özellikleri ve söz konusu değişim süreci literatürden de yararlanılarak nitel çalışma ile anlaşılmalı çalışılacaktır. Daha sonra ise nitel çalışmanın katkılarıyla AG'lerin rekabetçi ve yenilikçi olma, bilgiyi pazarlama ve satma, özerk ve bağımsız hareket edebilmek, yeni ürün geliştirmek ve para kazanarak aile geleceğine katkı sağlamak gibi özellikleri çerçevesinde belirlenerek bunların girişimcilik başarısıyla ilişkisi nicel araştırma ile belirlenecektir (bkz Şekil 2.6).

Şekil 2.6. Habitusun Girişimciliğe Yatkınığını Belirleyen Faktörler



Kaynak: Çalışma kapsamında oluşturulmuştur.

2.5.2. Alan

Bourdieu (2012, s. 200) alanı, sürekli olarak değişimin olduğu ve önceden belirlenemeyen ve aktörleri ve/veya kurumları kısıtlayan bir mücadele alanı olarak

tanımlar. Alanda bulunan insanlar bireysel ve/veya kolektif olarak hâlihazırdaki konumlarını korumaya veya iyileştirmeye çalışırlar (Ritzer, Stepnisky; 2013, s. 156).

Alanlar habitusun işlev gördüğü toplumsal ortamın yapısını belirleyerek malların, hizmetlerin, bilginin ya da statünün üretildiği, dolaşıma girdiği ve aktörlerin sermaye türleri biriktirip rekabet ettikleri konumları ifade etmektedir (Swartz, 2013, s. 167). Sosyal dünyada ekonomi, sanat, din, üniversite gibi çeşitli yarı özerk alanlar vardır (Ritzer, Stepnisky, 2013, s. 156).

Alanların güç ilişkileri, egemenleri, muhafazakârları, yenilikçileri, yıkıcı müdahalecileri, eskileri, yenileri ve yeniden üretim mekanizmaları bulunmaktadır (Bourdieu, 2013, s. 212). Bir analiz birimi de olan alan bireyler, gruplar, toplumsal etkileşimler, eserler gibi farklı gözlem birimlerinden oluşmaktadır (Swartz, 2015, s. 54). Örneğin üniversite alanında öğrenciler, akademisyenler, yöneticiler, araştırma altyapısı, fakülteler, enstitü, senato, eserler gibi unsurlar bulunmaktadır. Bu geniş çerçevenin akademik girişimciliği nasıl etkilediği çalışmamızı ilgilendirmektedir. Bu yüzden üniversite alanında akademik girişimciler nasıl ve kime karşı mücadele etmektedir sorusu önem kazanmaktadır.

Alanda rekabet eden aktörler ise koruma, takip ve altüst etme stratejilerini kullanmaktadır. Koruma stratejileri alandaki statülerini devam ettirmek isteyen baskın gruplar tarafından benimsenmektedir. Muhtemel bir değişim, bu grupların sermayenin tanımı, dağıtımı ve yeniden üretimi konularındaki egemenliklerini kaybetmesine yol açabilir. Bu yüzden mevcut durumun devam etmesini tercih etmekle birlikte bir değişim gerekiyorsa bunları da bu grup kendisi yönlendirmek ister. Alana yeni girenler takip stratejisi izlerler ve hâkim konumlar elde etmek için uygun fırsatları kollarlar. Altüst etme stratejisi, baskın grupların elindeki sermayenin meşruiyetini sorgulayan ve uçta bulunan gruplara aittir (Kaya, 2010, s. 397).

Bir tarafta hâkim konumlarını korumak isteyenler diğer tarafta daha fazla ve farklı sermayeler biriktirerek alanın sermaye konfigürasyonunu da yeniden yapılandırmaya çalışan rakipler bulunmaktadır. Bu iki grup doğal olarak kutuplaşmaktadır. Zamanla yeni sermaye konfigürasyonu etrafında yeni konumlar yükselmeye başlar ve eski konumlar güç kaybetmeye ve ortadan kaybolmaya başlar (Swartz, 2015, s. 57). Bilgi toplumuna geçişle birlikte üniversitelerin yeniden yapılanması bilginin üniversiteden çeşitli yollarla

transferini sağlayabilen akademisyenleri ve şirket kuran akademisyenleri ön plana çıkarmıştır. Bu yüzden üniversitede daha önce önemli olan eğitim verme, kürsü sahibi olma, profesör olma ya da bazı idari görevlerde bulunma gibi konumlar yavaş yavaş etkilerini yitirirken, girişimcilik faaliyetlerinde bulunan akademisyenlerin önemi artmakta ve bunlar arasında mücadele daha belirgin hâle gelmektedir.

Kamu (iktidar) alanı da çok önemli ve etkili olup diğer tüm alanları yapılandırma özelliğine sahiptir (Ritzer, Stepnisky; 2013, s. 156). Bourdieu kamu (iktidar) alanını birbiriyle kesişen iki anlamda kullanır. Birinci anlamı siyaset kurumuna karşılık gelirken iken, diğer anlamı ise iktidar alanının hâkimleri olan yönetici ve elitlerdir (Kaya, 2010, s. 416). İktidar alanı çalışma kapsamında kamu alanı olarak irdelenecektir. Bu alan pratik olarak siyasetin ve bürokrasinin işleyişini içine almaktadır. Örneğin üniversite alanının iktidar alanı ile ilişkisi dendiğinde üç temel durum ortaya çıkmaktadır. Birincisi üniversitenin bir bütün olarak siyasetle ilişkisi, ikincisi belirli miktarda akademik sermayeye sahip aktörlerin üniversite içindeki yönetici konumundaki grupla olan ilişkisi iken üçüncüsü ise akademisyenler arasındaki bilimsel rekabettir. Bu mücadele geçmişte makale, laboratuvar yönetmek, asistan sahibi olmak ve bir takım bilimsel kurullar üzerinden yürürken bugün bu alana geniş anlamda akademik girişimcilik faaliyetleri de eklenmiştir. Şirket kurmak, patent sahibi olmak ve üniversite-sanayi işbirliğinde etkin rol almak üniversite alanındaki günümüzdeki güç mücadelesine örnek oluşturmaktadır.

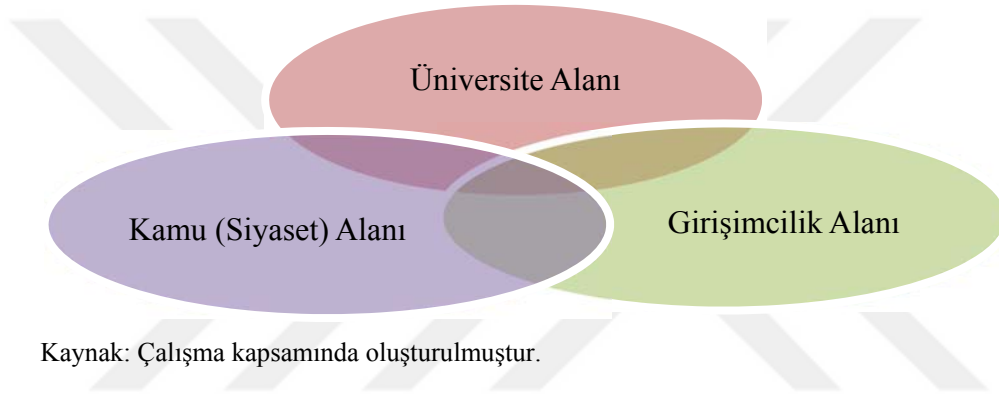
Akademisyenlerin şirket kurma durumlarında girişimcilik alanı devreye girmektedir. Üniversite alanına alışkın olarak oluşan habitus farklı bir alanda kendinde yeni uyarlamayı yapmaz ise başarılı olması mümkün değildir. Öyle ise başarılı AG'ler sahip oldukları habitus bakımından diğer akademisyenlerden farklıdırlar ya da zamanla farklılaşmaları gerekmektedir.

Akademisyenler girişimci olduklarında ise üniversite alanından girişimcilik alanına geçmektedirler. Bu yeni alanın yapısı, kuralları ve sermayeleri farklıdır. Bu noktada akademisyenler habituslarının yatkın olmadığı yeni bir durumla karşılaşmaktadırlar. Bu önceki alışkanlıkları, pratikleri ve sermayeleri ile başarılı olabilecekleri bir durum değildir. Mevcut habitusların yeterli olmayacağı çok farklı yeni yatkınlıklar edinilecek bir durum ortaya çıkmaktadır. Diğer taraftan kamunun düzenleyici ve destekleyici rolü nedeniyle AG'lerin başarısında önemli etkileri bulunmaktadır.

AG'ler kamu alanında mücadele etmezler ama diğer girişimcilerle beraber desteklere ulaşma bağlamında rekabet ettikleri bir alandır.

Bu yüzden çalışma bağlamında kamu, üniversite ve girişimcilik alanlarının genel özellikleri ve dinamiklerinin akademik girişimcilik bağlamında açıklanmasına ihtiyaç bulunmaktadır. Dolayısıyla kamu, üniversite ve girişimcilik alanlarının özelliklerinin analiz edilmesine ve bunların akademisyenlerin girişimcilik süreçlerini nasıl etkilediğinin ortaya konulmasına ihtiyaç bulunmaktadır.

Şekil 2.7. Akademik Girişimcilerin Faaliyet Gösterdikleri Alanlar



Konumlar ve tutumlar arasındaki uyumu sağlayan habitustur. Habitusun şekillendirdiği aktör stratejileri tutumlara aracılık etmektedir. Daha genel olarak ise habitus aktörleri alan konumlarıyla aynı hizaya getirmektedir. Habitusun eğilimleriyle alan konumunun beklentileri arasındaki uyum nadiren kusursuzdur. Geçmişten gelen beklentiler, mevcut şartlar ve fırsatlar çoğu zaman uyumlu değildir. Neredeyse her zaman değişim olur. Ancak habitusun beklentileriyle alanın konumlarının sunduğu imkanlar arasında tam bir uyumsuzluk olduğunda, belirgin bir değişimi sağlayan krizler ortaya çıkmaktadır (Swartz, 2015, s.:62-63). Örneğin özellikle doktora ve/veya yüksek lisans çalışmaları için yurtdışına gitmiş olan akademisyenlerin habitusları yurtdışında gidilen üniversite, kalınan süre ve yapılan işlere göre değişiklik gösterebilmektedir. Genel olarak girişimci üniversitelerin yaygın olarak bulunduğu ABD’de yapılan doktora çalışmaları sırasında oradaki yapıdan etkilenen akademisyenlerin ülkeye geri döndüklerinde girişimcilik eğilimleri daha fazla olabilmektedir.

Bourdieu’ya göre buluş aşamasından yeniliğe geçerken üniversite alanı ile girişimcilik alanı arasındaki etkileşimin önemli rolü bulunmaktadır. Ancak, her iki alanın

amaçları aynı değildir. Aktörler ise yani girişimciler ile akademisyenler tamamıyla farklı, hatta derin anlaşmazlıklar doğurabilecek zıt yaşam felsefelerine sahiptirler. Bir tarafta üniversite alanına özgü hususi mücadelelerin mantığı varken, diğer tarafta ise kazanç ve verimlilik arayışı bulunmaktadır (Bourdieu, 2013a, s. 104).

Alanlar önemli ölçüde, kendi içsel gelişme mekanizmalarıyla yapılır ve böylece dışsal çevreden bir dereceye kadar özerklik kazanırlar (Swartz, 2013, s. 179). Bourdieu'ya göre bir alan ne kadar özerk ise diğer alanlardan gelen baskılar karşısında ışığın kırılıp yansması gibi, yeniden tanımlama ve biçimleme özelliği o kadar gelişmiştir. Bu durum alan içinde baskıların şekil ve suret değiştirdiği anlamına gelmektedir. Alan yeterince özerk değil ise özellikle siyasal meseleler alan içine doğrudan yansımaktadır (Bourdieu, 2013a, s. 68). Ayrıca bir alandaki rekabetin kusurluluğu da özerkliğiyle alakalıdır. Daha fazla özerk olan alanlar görece olarak diğer alanlardan gelen baskıları kırma, emme ve dönüştürme yeteneğine sahip olduğu için daha az dışa bağımlıdır. Dolayısıyla bu alanlar içinde rekabet de o kadar açık bir şekilde yapılabilir. Ancak görece daha az özerk alanlarda, alanın güç alanı ile kuracağı ilişki rekabeti olumsuz yönde etkileyecektir (Bourdieu, 2013a, s. 79). Alanlar içindeki görece daha kurumsal yapılarda rekabet daha az sorunlu olup alanın asli işlerinde yoğunlaşmıştır. Örneğin, Türkiye'de üniversite alanı içinde kurumsallaşmış ve köklü bir geleneğe sahip olan ODTÜ ile daha az kurumsal bir üniversiteye dışarıdan gelen baskıların içeride yansıtılma şekilleri ve düzeyleri ile rekabet koşulları farklıdır.

Bu noktada alan ile habitus arasındaki ilişkinin açıklanması yerinde olacaktır. Habitusla alan arasındaki ilişki, öncelikle bir koşullanma ilişkisidir. Alan, habitusu yapılandırır. Habitus ise mana ve değer taşıyan, anlamlı dünya olarak alanın kurulmasına katkıda bulunur (Ritzer, Stepnisky, 2013, s. 157). Habitus, somutlaştırılmış, bedene dönüşmüş olan toplumsallık olduğundan içinde bulunduğu alanda evindedir (Bourdieu, Wacquant, 2012, s. 116-119). Ancak habitus aynı zamanda tarihin ürünü olduğu için sürekli yeni deneyimlerle karşı karşıya gelen ve onlardan etkilenen yatkinlikler bütünüdür. Bourdieu, bu bütünlüğün dayanıklı ama sarsılmaz olmadığını ve istatistiki olarak insanların çoğunun habituslarına uygun durumlarla karşılaştıklarını, yatkinliklerini pekiştirecek deneyimler yaşadıklarını belirtmektedir (Bourdieu, Wacquant, 2012, s. 125-126).

Bourdieu'ye (2013) göre habitusla alan arasındaki diyalektik ilişkiler sonucunda üç farklı durum ortaya çıkabilir. Birincisi, fırsatlar ile engellerin, habitus yatkınlıklarına ilk defa benzer olduğu durumlarda, habitus mevcut yapılara uyumlu pratik üreterek toplumsal yeniden üretime devam edecektir. İkincisi, alandaki fırsatlar ile engellerin değiştiği durumlarda, habitus uyarlanmaya çalışsa da bazı uyumsuzluklar oluşur. Habitus uyarlanabilen bir mekanizma olsa da, durumlara her zaman deneyimleri çerçevesinde bakar. Değişim, geleneksel pratikler yeni durumlarda kullanıldığında devreye girer. Son olarak yeni durumlar ile habitus arasında uyumsuzluklar fazla olmadığında, yapılarda sadece tedrici bir değişim gerçekleşir. Bourdieu'nün analizinde uyarılmanın hızı, alanda işgal edilen yere ve sermaye miktarı ile yapısına bağlı olarak değişmektedir. Kısaca değişimin kaynağı, habitus ile yapılar arasındaki, tam bir uyumun söz konusu olmadığı karşılaşmalarda yatmaktadır (Swartz, 2013, s. 294-295). Sürekli yenilenen durumlarda ve beklenmedik karşılaşmalarda habitus, pratik mantığa, dünya ile olağan ilişkiyi tarif eden muğlaklığa riayet eder (Bourdieu, 2013, s. 127).

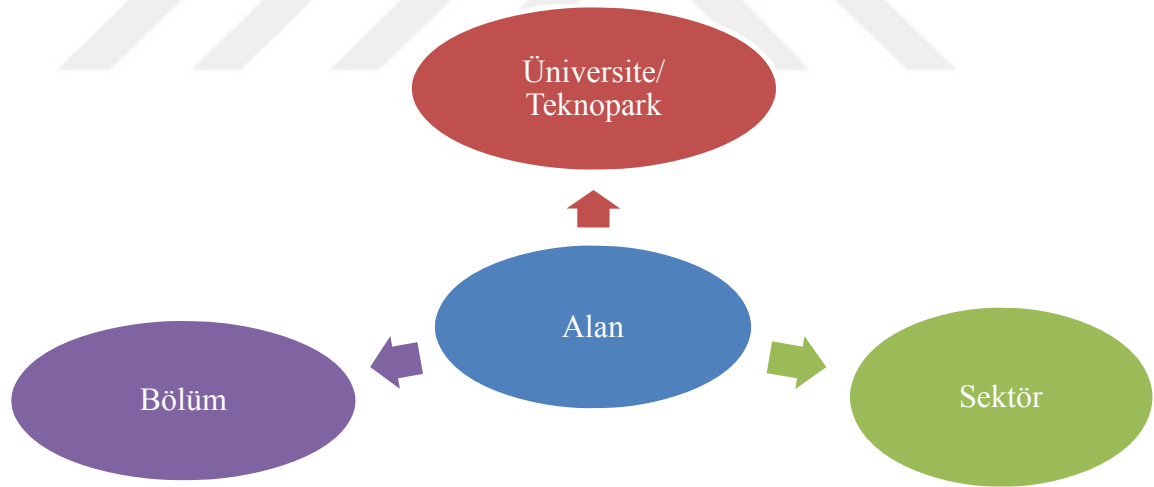
Üniversite alanı potansiyel yenilikçi girişimciler için önemli bir kaynak olarak değerlendirilmektedir (Waake and Van der Sijde, 2002). Bu girişimler üniversitelerin kattığı değerlerle daha rekabetçi olarak hızlı ve başarılı bir şekilde uluslararası hâle gelebilmektedir. Akademik şirketlerin kurulması üniversitelerin ekonomik kalkınmaya daha fazla katılımı ve daha gelişmiş bir ekonomi oluşturma anlamına gelmektedir (Shane, 2004, Wright vd., 2004).

Gerek akademik girişim sayısının artması gerekse bu girişimlerin başarı göstermesi açısından üniversite alanının özellikleri ve üniversitelerin sahip oldukları imkânlar son derece önemlidir. Üniversite alanının özellikleri genel olarak toplumun sahip olduğu sosyo-ekonomik ve kültürel yapı, bürokratik yapı, bu alanı düzenleyen mevzuat, siyasal alanla ilişkiler, ekonomik kaynaklar gibi birçok konuyla ilişkilidir. Bunların tüm üniversiteler için aynı olduğu düşünüldüğünde ise üniversitelerin sahip oldukları sosyal, beşeri ve ekonomik imkânlar AG'lerin gelişmesi için önem kazanmaktadır. Bu kapsamda üniversitenin yapısı, sanayi ile ilişkileri, teknopark, TTO ve kuluçka merkezleri gibi üniversitelerin sahip oldukları yapıların varlığı gibi hususlar akademik girişimcilik süreçlerinde önemli rol oynamaktadır.

Bu çerçevede literatür taraması ve nitel çalışma ile üniversite, kamu ve girişimcilik (sanayi) alanlarının özellikleri ile bunların birbirleriyle ilişkileri ve bunların AG sürecine etkileri belirlenecektir. Nicel analizde ise alanın girişimcilik başarısına etkisi ortaya konulacaktır. Bu kapsamda üniversite/teknopark, bölüm ve akademik şirketin hangi sektörde olduğuna ilişkin veriler kullanılacaktır (bkz Şekil 2.8). Ayrıca çalışmanın örnekleminin Ankara olması tüm akademik girişimciler için girişimcilik alanını sabit kılmaktadır. Diğer bir değişle Ankara'daki girişimcilik ekosistemi tüm akademik girişimcileri aynı düzeyde etkilediği için analize dâhil edilmemiştir. Kamu alanı ise yine tüm AG'ler için aynı olduğu için denkleme dâhil edilmemiştir.

Sektör ve bölüm verileri anket çalışmasından temin edilecek iken, üniversite ve teknoparkların gelişmişliği ve yetkinliklerine ilişkin veriler ise BSTB tarafından açıklanan “Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Endeks Çalışması” ile TÜBİTAK tarafından açıklanan “Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeks Çalışması”ndan temin edilecektir.

Şekil 2.8. Araştırmanın Alanını Oluşturan Değişkenler



Kaynak: Çalışma kapsamında oluşturulmuştur.

2.5.3. Sermaye

Alanın yapısını detaylandırırken Bourdieu, alan ile karşılıklı bağımlılık ilişkisi içinde olan sermaye kavramını açıklamaktadır. Kaynaklar, kıymetli mallar olarak sermaye mücadele nesnesi olarak toplumsal iktidar ilişkisinde önemli bir rol oynamaktadır. Bourdieu sermayenin ekonomik kısmının yanı sıra kültürel ve toplumsal

boyutlarını da değerlendirerek kapsamlı bir alan analizi geliştirmiştir (Swartz, 2015, s. 55).

Her alanın kendine özel kuralları, ödülleri ve sermayeleri vardır. Birindeki başarı bir başkasında aynı saygınlık ve ödülü sağlamamaktadır. Farklı yetenekler ve kurallar olmasına rağmen onlar arasında dönüştürmeler yapmak mümkündür. Bourdieu bunu açıklamak için sermaye kavramını kullanır (Calhoun, 2010, s. 106). Sermaye pratikler aracılığı ile elde edilir ve kullanılır. Alan çeşitli sermayelerin (ekonomik, sosyal, kültürel, simgesel) kullanıldığı rekabetçi bir pazar alanıdır (Ritzer, Stepnisky, 2013, s. 156).

İnsanlar alanlar içerisinde kendi pozisyonları için rekabet içerisindeyler. Rekabette kullanılan araçlar sermaye olarak tanımlanmaktadır (Bourdieu, 1986: 49). Bourdieu'ye göre bütün alanların merkezinde iktidar mücadelesi vardır. Alandaki konumların muhafaza edilmesi ya da yükseltilmesi için sürdürülen mücadele sermaye üzerinden yürütülmektedir. Bourdieu, ekonomik ve kültürel sermayenin dağılımı arasındaki mücadelenin, modern sanayi toplumlarında iktidar mücadelesini şekillendirdiğini savunmaktadır (Swartz, 2013, s. 192-193).

Bourdieu'ye göre alandaki aktörlerin konumu sahip oldukları sermaye miktarı ve ağırlığıyla belirlenir (Ritzer, Stepnisky; 2013: 156). Örneğin, bilim insanları bilim alanında bilimsel sermaye için mücadele ederler (Swartz, 2013, s. 175). Ancak bazı alanlar birbirleriyle çok yakın ilişki içerisinde olabilirler. Üniversite alanı ile girişimcilik alanları bu anlamda verilecek güçlü örnekler arasındadır. İki alan arasındaki ilişki arttıkça alanda faaliyet gösteren aktörler her iki alanda da sermayelerine göre iktidar mücadelesi verirler. Akademisyenlerin üniversite alanı dışında örneğin, kamu alanında iktidar mücadelesi vermesi buna verilecek bir örnektir. Girişimcilik alanında alınan başarı ise üniversite alanına güç ve prestij sağlamaktadır.

Rekabet kaynağı olan sermayeyi her biri farklı bir eylem alanıyla ilişkili farklı biçimler kazanabilen bir şey olarak gören Bourdieu, insanların elde etmeye çalışacakları birçok farklı sermaye olduğunu belirtmektedir. Sermayenin yeniden üretimi ise farklı sermaye dönüştürme biçimlerine bağlıdır. Örneğin aileler maddi sahipliğin yanı sıra çocuk yetiştirme ve evlilikler ile sosyal sermayelerini genişletebilir ve kültürel sermayelerini artırabilirler. Bir sermaye biçiminin bir başkasına dönüştürülmesi iki anlama gelmektedir. Birincisi dönüştürme süreci sermayenin kuşaklararası yeniden

üretimini bir parçasıdır. Zengin insanlar, çocuklarını iyi okullara göndererek ekonomik sermayeyi, kültürel sermayeye aktarırlar. Bu durum potansiyel olarak yeni bir ekonomik biçim kazanabilir. İkincisi sermayenin dönüştürülmesi daha dolaysız bir anlama sahiptir (Calhoun, 2010, s. 106-107). Buna örnek olarak ise bir akademisyenin bilgi birikimini yenilikçi bir işletme kurarak değerlendirmesi ya da akademisyenin sahip olduğu bilgiyi sanayi ile paylaşması sonucunda kazandığı ekonomik sermaye verilebilir.

Sermaye, sadece ekonomik, sosyal ve kültürel gibi tür olarak değil onlara biçilen değerlerin derecesine göre de farklılık gösterir (Swartz, 2015, s. 56). Örneğin, akademisyenlerin girişimci olmalarının desteklenmesi sonucunda girişimcilik özelliği ve şirket sahibi olmaları da ekonomik sermaye gücünün yanı sıra sosyal ve kültürel sermaye de sağlayabilir. Öğrencilerin girişimci akademisyenlerin derslerini almaları veya lisansüstü çalışmalarını yaparken onları tercih etmeleri üniversite alanında kazandıkları güç ve prestijden kaynaklanmaktadır. Benzer şekilde, yine üniversitelerin akademik personel alımlarında girişimci akademisyenleri tercih etmeleri söz konusu alanda kazanılan güçten kaynaklanmaktadır.

2.5.3.1 Simgesel Sermaye

Simgesel sermaye, ekonomik, kültürel veya sosyal sermayeden herhangi birinin büründüğü biçim (Bourdieu, Wacquant, 2012, s. 108), diğer sermaye türlerinin ön plana çıkmasıyla dolaşıma giren bir sosyal güçtür. Simgesel sermaye başka bir tür sermaye olmayıp genel olarak sermayenin kendisidir (Göker, 2010, s. 284). Daha açık bir şekilde sermaye, diğer sermaye biçimlerinin başarılı şekilde kullanılmasıyla elde edilir (Swartz, 2013: 134). Alanlardaki iktidar mücadeleleri simgesel sermaye üzerinden meşrulaştırılmakta ve olağanlaştırılmaktadır (Göker, 2010, s. 284). Simgesel sermaye, maddi sermaye gibi biriktirilebilir, belirli koşullar altında ve belirli kurallarda maddi sermaye ile değiştirilebilir. Akademisyenlerin sahip olduğu bilimsel sermayeyi kullanarak bunları girişimcilik alanında ekonomik sermayeye çevirmeleri bu alanda verilecek örneklerden birisidir.

2.5.3.2 Ekonomik Sermaye

Ekonomik sermaye mal ve hizmet üretimi için gerekli tüm girdilere denilmektedir. Bourdieu'ya göre ekonomik sermaye doğrudan paraya çevrilebilen sermayedir

(Bourdieu, 1986). Eğitim geçmişi, sosyal çevre ve alana özgü kültürel sermayeler uzun erimli faaliyetlerle paraya çevrilebilmektedir (Calhoun, 2015, s. 99).

Ekonomik sermayeyi iktisat bilimindeki anlamıyla kullanan Bourdieu, sermaye biçimleri arasında bir hiyerarşi kurar ve ekonomik sermaye onun için en temel olanıdır (Swartz, 2013, s. 134).

AG'lerin girişimcilik sürecinde finansman önemli bir sorun olabilmektedir. Özellikle kamu desteklerinin yeterli olmaması, yatırımcı veya sanayici ortak bulunamaması ya da üniversite imkânlarının etkin bir şekilde kullanılması durumunda finansman sorunlarının çözülmesi ve girişimcilikte başarılı olunması zor olabilmektedir. Özellikle yeniliğin ortaya çıkarıldığı ticarileştirmenin ilk aşamalarında kendi ekonomik kaynaklarını da bu alanda kullanabilen akademik girişimciler daha başarılı olabilmektedirler. Bu çerçevede akademik girişimcilerin ekonomik sermaye düzeyleri ve bunları kendi girişimlerinde kullanmaları ile başarı elde etme arasında bazı ilişkiler olabilmektedir. Bu yüzden nitel çalışma ile akademisyenlerin ekonomik durumları ve bunların girişimcilik sürecindeki yansımaları anlaşılacak iken nicel araştırmada ise AG'lerin sahip oldukları ekonomik güç ile onların başarısı arasında ilişki aranacaktır.

2.5.3.3 Sosyal Sermaye

Bourdieu (2003), sosyal sermayeyi bir bireyin ya da bir grubun, gerçek ya da potansiyel kaynakları veya harekete geçirme olanağı bulunan sermaye ve güçlerin toplamı olarak tanımlamaktadır (Bourdieu ve Wacquant, 2003, s. 108). Sosyal sermaye, aktörlerin ekonomik, kültürel ve beşeri sermayelerini harekete geçirmelerini sağlayan temel bir faktör olup (Bourdieu, 1986, s. 49) diğer sermayelerle kurulan bağlantı olarak görülmektedir (Portes, 1998).

Sosyal sermaye, ağlar ve gruplar içerisindeki konumdan kaynaklanmaktadır. Bu konum ekonomik ve kültürel sermaye yatırımlarının bir sonucudur (Bourdieu, 1986, s. 248-249). İş dünyasıyla ve siyasetle ilişkilerin yanında ve sosyal alanda sahip olunan sosyal sermaye işlem maliyetlerini düşürmekte ve işleri kolaylaştırmaktadır. Akademik dünyada bu alanlarda sosyal sermayelerin güçlü olması, sadece üniversitede ders vermekle oluşabilecek bir şey değildir. Reel sektörle ortak projeler yürütmenin, danışmanlık yapmanın, kamu ile daha iyi bağlantılar kurulmasının akademik ve bilimsel

iktidar gücüyle yakından ilişkisi bulunmaktadır. Akademik girişimcilerin sermaye düzeyleri ve başarıdaki etkileri önemli görülmektedir.

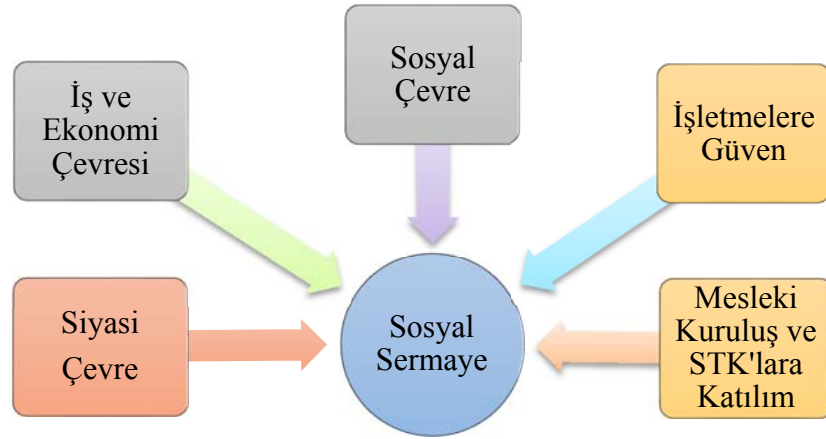
Diğer taraftan sosyal sermayenin güvenle de ilişkisi bulunmaktadır. Toplumdaki güven düzeyinin yüksek olması ekonomik gücü pozitif etkilemektedir (Fukuyama, 2000, s. 351). Ayrıca akademik girişimcilerin diğer işletmelere güven duyması bir sosyal sermaye avantajı olarak karşımıza çıkmaktadır. Güven duygusunun yanında sosyal sermayeyi iletişim ağlarına katılıma ve ortaya çıkan karşılıklı toplumsal güven ve normlara bağladığı da söylenebilir (OECD, 2010, s. 12). Bu yüzden AG'lerin çeşitli dernek, vakıf ve mesleki kuruluş faaliyetlerine katılmaları onların sosyal sermayesini artırabilmektedir.

Sosyal sermaye genel olarak şirketlerin gelişimini etkileyen önemli faktörlerden biri olarak gösterilmektedir (Vohora vd., 2004, Samson ve Gurden, 1990). Bazı çalışmalarda sosyal sermaye akademisyenlerin girişimciliğe başlamasında ve başarısında belirleyici faktör olarak görülmüştür (Siegel vd., 2007). Bazılarında ise sosyal sermayenin girişimcilik sürecine; fon elde etme, bilgi, tecrübe ve kaynaklara ulaşma (Birley, 1985; Vohora vd., 2004), fırsatları zamanında tespit etme, ticarileştirme (Nicolaou and Birley, 2003) süreçlerine katkı sağladığı vurgulanmaktadır. Ancak, akademisyenlerin genellikle araştırma temelli akademik çevrelere sahip (Roberts ve Wainer, 1966; Schrage, 1965) olmaları sosyal sermayelerinin diğer girişimcilere göre daha az çeşitlilikte olmasına neden olabilmektedir (Grandi and Grimaldi 2003).

Bu çerçevede çalışmada yapılacak nitel analiz ile sosyal sermayenin girişimcilik sürecindeki mikro etkileri anlaşılabilecektir. Nicel analizde ise sosyal sermayenin bileşenleri sayısallaştırılarak başarıyla olan ilişkisi belirlenecektir.

Şekil 2.9'da AG'lerin nicel araştırmadaki sosyal sermayesinin bileşenleri verilmektedir.

Şekil 2.9. Sosyal Sermayenin Bileşenleri



Kaynak: Çalışma kapsamında oluşturulmuştur.

2.5.3.4 Kültürel Sermaye

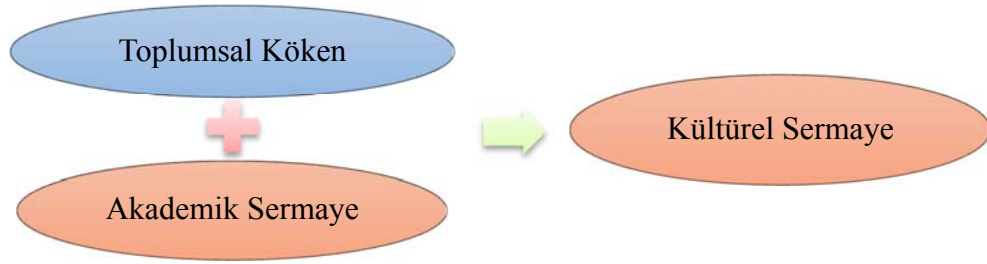
Bourdieu'ya (1986) göre kültürel sermaye, sözel beceri, genel kültürel farkındalık, estetik tercihler, okul sistemi hakkında bilgi, eğitim gibi geniş çeşitlilik gösteren olanakları kapsamaktadır. Ona göre kültürel sermaye; bedenselleşmiş, nesneleşmiş ve kurumsallaşmış hâl olmak üzere üç hâlde bulunur (Swartz, 2013, s. 111-113).

Bedenselleşen kültürel sermaye bireyin sosyalleşme yoluyla içselleştirdiği ve kültürle kazanılmış yatkınlıkların toplamıdır. Dil alışkanlıkları, yazma stili, vücudunu farklı bağlamlarda kullanma tarzları gibi özelliklerdir. İkinci olarak kültürel sermaye, kitaplar, resimler, sanat ve bilim eserleri gibi üretimi için özelleşmiş kültürel hüneler gereken nesnelerin formunda var olabilir. Kültürel sermayenin üçüncü hâli, kurumsallaşmış hâl olup, Bourdieu bununla eğitim sistemini kastetmektedir (Bourdieu (1985), (1994), (1996), (2000)'den aktaran Göker, 2010, s. 282-283).

Bourdieu akademik alandaki sermaye dağılımını etkileyen önemli hususların başında akademisyenlerin sahip oldukları kültürel sermayenin geldiğini vurgulamaktadır (Bourdieu, 2013a, s. 73).

Kültürel sermaye iki başlık altında incelenecektir (bkz Şekil 2.10).

Şekil 2.10. Üniversite Alanında Kültürel Sermayenin Bileşenleri



Kaynak: Çalışma kapsamında oluşturulmuştur.

2.5.3.4.1 Toplumsal Köken

Toplumsal köken, insanların kent ve kırsal alanda yetişmesi, ailelerinin sahip oldukları kaynaklar, anne ve babalarının meslekleri, cinsiyetleri ve yaşları gibi hususları içermektedir. Akademisyenlerin toplumsal kökeni yani aile yapıları, yaşadıkları yerler ve aldıkları eğitim ile mesleki tecrübe ve birikimleri onların doğru zamanda doğru konuları çalışmaları, doğru yayın mecralarında faaliyet göstermeleri, toplumun gideceği yönü tahmin edip ona göre hazırlıklar yapma konusunda belirleyici oldukları tespitini yapmaktadır. Bourdieu bunu oyunda doğanlar, oyuna doğuştan vakıf olanlar diye tanımlamaktadır (Bourdieu, 2013a, s. 73).

Bourdieu, aile çevresinden miras alınan kültürel sermaye miktarının ve türünün, okuldaki başarı düzeyini, bireysel yetenek ya da başarı ölçütüne göre daha iyi açıkladığını vurgulamaktadır (Swartz, 2013, s. 111). Alınan eğitimin özellikleri, başarı düzeyleri, belirli okullardan mezun olma, taşra ya da merkezde okumak gibi verileri içermektedir (Bourdieu;1990, 2013a).

Toplumsal köken ve eğitimin önemi Bourdieu ve Passeron'un *Varisler* (1964) ve *Yeniden Üretim* (1970) adlı çalışmalarında görülmektedir. Bu çalışmalar Bourdieu'nün eylem kuramının temellerini atmaları nedeniyle de önem taşımaktadırlar. Bourdieu ve Passeron, *Varisler*'de sosyal kökenin eğitim sistemindeki rolünü ortaya koyarken, *Yeniden Üretim*'de bir önceki çalışmayı bir sonraki aşamaya taşıyarak sosyal köken ve alınan eğitim ile ulaşılan sınıfsal konumu oraya koymaktadır.

Bourdieu ve Passeron (2014) *Varisler*'de Fransız yükseköğretim sisteminde öğrencilerin toplumsal kökenine göre durumunu analiz etmiştir. Buna göre farklı toplumsal kökene sahip kişilerin yükseköğretime devam etme şansları, eğitimdeki

başarıları, sanatsal aktiviteleri gibi hususlar karşılaştırılmıştır. Bu durum yükseköğretime erişme şanslarında, eğitim süreci boyunca kişinin toplumsal kökenine göre çok eşitsiz bir eleme bulunduğunu iddia etmektedir. Babası üst düzey bir yönetici olan çocuğun, babası tarım işçisi olan bir erkek çocuğa göre seksen kat daha fazla üniversiteye girme ihtimali bulunmaktadır (Bourdieu, Passeron; 2014, s. 16-17). Örnekten de anlaşılacağı gibi bu çalışmada toplumsal köken genel olarak babanın mesleği bağlamında analiz edilmiştir. Bourdieu toplumsal kökeni, babanın mesleği, yaşanılan yerler, sahip olunan din gibi verilerle değerlendirmektedir.

Toplumsal kökenin bir bileşeni olarak “cinsiyet” girişimci başarısında etkili olabilmektedir. Genel girişimcilik eğilimlerine benzer olarak akademisyen girişimcilikte de kadınların⁴ girişimcilik faaliyetleriyle daha az ilgilendikleri görülmektedir. Bazı çalışmalarda kadınların erkek meslektaşlarından daha az patent elde etme eğiliminde oldukları (Whittington, vd., 2005) ve erkeklerin daha geniş çapta akademik girişimcilik faaliyetlerinde bulundukları vurgulanmaktadır (Jones vd., 2000).

Şekil 2.11. Toplumsal Köken



Kaynak: Bourdieu, Passeron; 2015’den derlenmiştir.

Tamamıyla farklı yaşam ve çalışma koşullarını ve başarı şanslarını tanımlayan toplumsal kökeni belirleyen faktörler arasında başta varoluş koşulları olmak üzere

⁴ TÜİK Hanehalkı İşgücü Araştırması’na (2012) göre kadın işverenlerin oranı yaklaşık yüzde 7,5’dir.

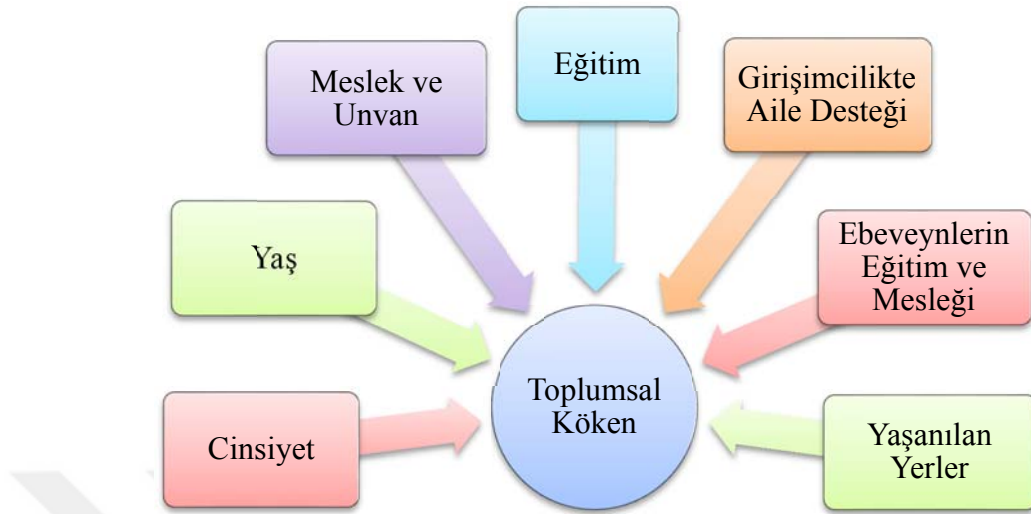
öğrenci deneyimlerinin tüm seviyelerin etkisi görülmektedir. Yaşam alanı ve buna uygun düşen günlük yaşam tarzı, maddi imkânların toplam miktarı ve bunun farklı harcama kalemleri arasındaki dağılımı, bağımlılık duygusunun yoğunluğu doğrudan ve güçlü biçimde toplumsal kökene bağlıdırlar ve aynı zamanda toplumsal kökenin bu tesirini idame ettirirler. Bu durum eğitim hayatı boyunca ve kritik tüm dönemeçlerde kendini göstermektedir (Bourdieu, Passeron; 2014, s. 30-31).

Aslında toplumsal kökeni ve onunla bağlantılı ilk eğitim ve ilk tecrübeyi bir hayat hikâyesinin herhangi bir anında pratikleri, tutumları ve fikirleri doğrudan doğruya belirlemeye muktedir bir faktör olarak almak uygun değildir. Çünkü toplumsal köken her seferinde farklı bir yapıya göre güncellenmekte olan hususi etmenler sistemleri aracılığıyla tüm başarı ve başarısızlıkları etkilemektedir. Yapının belirli bir hâli, belirli bir anda, pratikler üzerinde etkili faktörlerin dönüşümlerinin sistematik bütününden yani kariyerlerin oluşumunun inşa edilmiş biçiminden ayırtırmak suretiyle özerkleştirildiğinde, tüm bu yeniden yapılandırmaların temelinde duran toplumsal kökenli özellikleri ortaya çıkarmak mümkün olmamaktadır. Örneğin, farklı toplumsal kökene sahip çocukların başlangıç noktalarını tanımlayan karakteristik özelliklerin tümü dikkate alınmalıdır. Dolayısıyla bir bireyi kariyerinin herhangi bir anında tanımlayan karakteristiklerin nihai açıklayıcı ilkesi olarak herhangi bir karakteristiği tek başına ele almak mümkün değildir (Bourdieu, Passeron; 2015, s. 124-125). Bu yüzden toplumsal kökene ilişkin değişkenlerin bir bütün içinde değerlendirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır.

Bu kapsamda çalışmanın nitel bölümünde AG'lerin sahip oldukları toplumsal kökene ilişkin özelliklerin grişimcilik sürecine yansımaları incelenecek iken, nicel analizde toplumsal kökenin AG'lerin başarısıyla ilişkisi analiz edilecektir.

Toplumsal kökenin bileşenleri Şekil 2.12'de verilmiştir.

Şekil 2.12. Toplumsal Kökenin Bileşenleri



Kaynak: Çalışma kapsamında oluşturulmuştur.

2.5.3.4.2 Akademik Sermaye

Akademik sermaye konusunda Bourdieu'nün (2013a, s. 83) yaptığı tanımlar iki başlık altında toplanabilmektedir. Bir tarafta, cismani veya siyasal olarak adlandırabilecek iktidar, diğer tarafta hususi iktidar vardır. Biri tamamıyla bilimsel faaliyetlerden gelirken, diğeri bilimsel faaliyetlerin yanı sıra sosyal ilişkiler ve güç alanındaki pozisyon ve değerlerle ilişkilidir. Bunlardan birincisi bilimsel iktidar ikincisi ise akademik iktidar sermayesi olarak tanımlanabilir. Bourdieu (1990) akademik alanı incelediği “Homo Academicus” çalışmasında bu alanda kullanılan sermayeleri tanımlamıştır (bkz Tablo 2.1).

Aynı anda birarada bulundurulması pratik açıdan bir hayli güç olan bu iki sermaye türü, aktarım biçimleri bakımından da ayrılırlar. Zayıf biçimde nesnelleşmiş olması nedeniyle muğlak bir tarafı olan ve nispeten belirsizlik arz eden bilimsel sermayenin karizmatik bir tarafı vardır. Bu nedenle kişiyle ilişkilendirilmesi ve atama yönergesiyle elde edilmesi mümkün değildir. Tam tersine kurumsallaşmış bilimsel sermaye ise diğer bürokratik sermaye ile aynı aktarım sürecine tabidir. Güçlü bir bilimsel itibar birikimini, siyasal ve ekonomik itibara ancak uzun vadede ve ileriki yaşlarda dönüştürmek mümkün olurken, siyasal sermayenin bilimsel iktidara dönüştürülmesi daha kolay ve hızlı olmaktadır (Bourdieu, 2013a, s. 84-86).

Tablo 2.1. Bourdieu'nün Akademik Alan Analizinde Kullandığı Tanımlar

Kavramlar	Tanımlar
İktidar Sermayesi -Akademik İktidar Sermayesi -Siyasal-Ekonomik İktidar Sermayesi -Siyasal Eğilimler	Enstitülere ve üniversite kurullarına üyelik ile üniversitedeki önemli kadrolara (rektör, dekan, enstitü müdürlüğü gibi) sahip olmak. Hükümette veya planlama komitelerinde yer almak, çeşitli nişan ve madalya sahibi olmak gibi veriler. Ulusal ve uluslararası kongrelere katılmak, çeşitli bildiriye imza atmak gibi veriler.
Bilimsel Sermaye -Bilimsel İktidar Sermayesi -Bilimsel Saygınlık Sermayesi -Entelektüel Bilinirlik Sermayesi	Araştırma merkezi veya bilimsel bir yayının yöneticisi olmak. Bilimsel konseylere üye olma gibi veriler. Eserlerin farklı dillere çevrilmesi, uluslararası bilimsel faaliyetlere katılım, Citation Index'lerde alınan atıf sayısı, bilimsel dergi ve yayınlarda yapılan editörlük gibi veriler. Akademi üyeliği, Televizyonda görünmek, gazete ve dergilerde yazmak gibi veriler.

Kaynak: Bourdieu'nün (1990) ve (2013a) çalışmalarından derlenmiştir.

Akademisyenler entelektüel alana yatırım yaparlar ve bilgiye katkıları ile orantılı olarak daha geniş bir saygınlık ve nüfusa dayanan simgesel sermayeyi biriktirmeye çalışırlar (Swartz, 2013, s. 333). Bourdieu, üniversite alanı içerisindeki iktidar mücadelesinin, öğretim üyeleri arasında akademik iktidar biriktirmeye ağırlık verenlerle entelektüel veya bilimsel sermaye biriktirmeye ağırlık verenleri karşı karşıya getirdiğini tespit etmektedir. Bourdieu'ye göre iktidar mücadelesi, mevkiye dayalı iktidarı olanlarla bilgiye dayalı iktidarı olanlar arasındadır (Swartz, 2013, s. 334). Günümüzde ise iktidar mücadelesi bunların kendi içlerinde de olabileceği gibi akademik girişimci olanlarla, olmayanlar arasında da yaşanmaktadır.

Üniversite içinde bir aktörün alandaki güç dengesini kendi lehine çevirebilmesi sahip olduğu sermaye miktarı, dağılımı ve yatınlıklarına bağlıdır. Aktör bu konumu çerçevesinde çeşitli stratejiler geliştirir. Örneğin, devrim niteliğindeki bilimsel buluşlar yapan akademisyenin alandaki konumu hızlı bir şekilde değişir (Bourdieu, 2013a, s. 71). Buna ek olarak günümüzde akademisyenlerin girişimcilik faaliyetlerindeki başarıları

onlara üniversite alanındaki güç dengesinde önemli bir pozisyon sağlayabilecektir. Bu yüzden akademik alandaki sermayelere akademik girişimcilik sermayesi de eklenmelidir. Bu durumda üniversite alanındaki akademik sermaye üç düzeyde analiz edilebilir. Bunlar bilimsel sermaye, akademik iktidar sermayesi ve akademik girişimcilik sermayesidir (bkz Şekil 2.13).

Şekil 2.13. Akademik Sermayenin Bileşenleri



Kaynak: Çalışma kapsamında oluşturulmuştur.

2.5.3.4.2.1 Akademik Bilimsel Sermaye

Bilimsel sermaye; bilimsel değeri olan eserler vermek, alanında tanınmak, enstitülere ve üniversite danışma kurullarına üyelik gibi bilimsel etkiden dolayı bilimsel ilerlemeye yapılan kabul görmüş icat veya buluş gibi katkılarla elde edilen sermayelerdir (Bourdieu, 1990, s. 10; 2013, s. 84).

Bilginin transferinde yayın hususunun önemli bir yeri bulunmaktadır (Agrawal, Henderson 2002, Landry vd. 2006). Yapılan bazı çalışmalar yayın konusunda başarılı araştırmacıların girişimci olma konusunda daha aktif olma eğiliminde olduklarını göstermektedir. Louis'e (2001) göre akademik girişimciler diğer akademisyenlere göre yayın konusunda daha üretkenlerdir (Louis vd., 2001). Birçok çalışmada akademisyenlerin yayın sayısı ile akademisyenlerin girişimcilik faaliyetleri arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır (Calvert and Patel, 2003, Van Looy vd., 2006, Lowe and Gonzalez-Brambila, 2007, Brooks and Randazzese, 1999). Akademik girişimcilerin yayınlama ve alıntılanma değerlerine bakıldığında onların daha üretken ve çalışkan bilim adamları oldukları ifade edilmektedir (Lowe vd., 2007, Erdös, Varga, 2010). Agrawal ve Henderson ise yayın sayısından ziyade yayınlara yapılan atıfların daha önemli olduğunu

vurgulamaktadır (Agrawal ve Henderson, 2002). Bununla birlikte bazı çalışmalarda yayınların girişimcilik konusunda etkili olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Landry, 2006). Bu çerçevede akademik girişimcilik ile yayın başarısı arasındaki ilişki analiz edilecektir.

Bunların yanında akademik tecrübenin girişimcilik süreçlerinde önemli etkileri bulunduğu hususu literatürde sıkça tartışılmaktadır. Bazı çalışmalar hem kıdemsiz hem de kıdemli akademisyenlerin girişimcilik faaliyetine girme olasılıklarının bulunduğunu göstermektedir (Krabel ve Mueller, 2009). Bazılarında ise orta kıdemdeki akademisyenlerin girişimcilik faaliyeti ile ilgilenme eğiliminin, diğer gruplara göre daha yüksek olduğu vurgulanmaktadır (Jones ve Klofsten, 2000).

Audretsch (2000) kıdemli akademisyenlerin, daha uzun süreli bilimsel deneyimleriyle, şirket kurma eğilimlerinin daha yüksek olduğunu vurgulamaktadır. Benzer şekilde Levin ve Stephan (1991) da kıdemli akademisyenlerin, kariyerinin başında olanlarla kıyaslandıklarında, girişimcilikle ilgilenme eğilimlerinin daha yüksek olduğunu savunmaktadır. Kıdemsiz akademisyenler daha çok akademik yükselme ölçütlerine, deneyimli akademisyenlerle ortak araştırmalara yoğunlaşarak kendi kariyerini inşa etmeye çalışmakta ve girişimciliği düşünecek pek vakit bulamamaktadırlar. Levin ve Stephan'a göre (1991) deneyimli ve tanınmış bilim adamlarının ise böyle bir baskı altında olmadıkları için girişimciliğe yönelebileme olasılıkları daha yüksektir. Sahip oldukları deneyim, referans ve güçlü sosyal iletişim ağları hem onların girişimci olmalarında itici bir güç olmakta hem de bu süreçte başarı elde etme bakımından onlara genç akademisyenlere göre daha fazla avantaj sağlamaktadır.

Ancak bazı çalışmalarda daha az kıdemli akademisyenlerin piyasadaki talepler ve ihtiyaçları daha iyi değerlendirdikleri ve girişimcilikle daha çok ilgilenerek kalitesi yüksek çıktılar üretme eğiliminde oldukları vurgulanmaktadır (Owen vd., 2001, Zucker vd., 2002, Ambos vd., 2008, D'Este ve Patel 2007). Bunun yanı sıra Markides (2007), tecrübeli akademisyenlerin, yaşam biçimlerini değiştirmek konusunda tutucu olabileceklerini belirterek diğerleriyle karşılaştırıldığında daha düşük bir girişimci olma eğilimine sahip olabileceklerini vurgulamaktadır. Ambos'a (2008) göre ise girişimcilik faaliyetleri ile akademisyenlerin sanayi ile işbirliği deneyimleri arasında hiçbir kayda değer ilişki tespit edilememiştir.

Akademik girişimcilik üzerinde etkisi olan diğer faktörler arasında uluslararası deneyim ve küresel vizyondan da söz etmek gerekir. Yenilikçi girişimciliğin faaliyet gösterdiği birçok alan bugün küresel düzeyde çalışmaktadır (McDougall and Oviatt, 1996, Burgel vd, 1999, Wakkee vd, 2001). Bu yüzden girişimciler için küresel vizyon çok önemlidir (McDougall vd., 1994; Harvesten, 2000). Küresel bir yaklaşıma sahip olabilmek için uluslararası tecrübe son derece kritik rol oynamaktadır. Küresel yaklaşım eksikliği uluslararası fırsatların bilinmesi ve yararlanılmasını engellemektedir. Akademik girişimcilerin yöneticilik deneyimi olmadığı ya da az olduğu için; onlar genellikle uluslararası iş ve piyasa fırsatlarını tespit edememekte ve bu yönde eylemde bulunamamaktadırlar (Barlett ve Goshal, 1989; Korbin, 1994). Dolayısıyla çoğu AG'nin uluslararası piyasa bilgisi ve uluslararası iletişim ağı bulunmamaktadır. Bu yüzden akademik girişimciler, para, güvenilirlik ve zamana ek olarak bu büyük kaynak eksikliğinin de üstesinden gelmek zorundadırlar.

Tüm değerlendirmelerin yanında akademisyenlerin çalışma alanı da girişimciliğe adım atmalarında önemli bir faktör olarak görülmektedir. Sanayi üzerinde doğrudan ve hızlı bir etkiye sahip bilimsel alanlarda girişimciliğin daha yoğun olduğu görülmektedir (Mowery and Sampat, 2002). Bu yüzden mühendislik, tıbbi bilimler ve tarım ile diğer uygulamalı bilimlerde akademik girişimcilik oranları daha yüksektir (Laukkanen, 2003). Sanayinin mikro elektronik, yazılım, biyoteknoloji, eczacılık, tıp ve yeni materyallerle ilgilenen bazı bilimlerdeki gelişmelere bağlılığının çok yüksek olması daha fazla sanayi ile etkileşim fırsatı doğurduğu için akademik girişimcilik oranları yüksek olmaktadır (Kodama ve Branscomb, 1999). Benzer şekilde, makine mühendisliği ve bilgi teknolojisi gibi bilimler, kimya ile kıyaslandığında, güçlü sosyal iletişim ağlarının sağladığı ve daha büyük fırsatların olduğu sektörler olmaları nedeniyle sanayi ile daha yüksek derecede işbirliği hâlinindedir (Meyer, Krahmer and Schmock, 1998). Tüm bunlara ilave olarak sosyal bilimlerin ise girişimcilik konusunda dezavantajlı olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

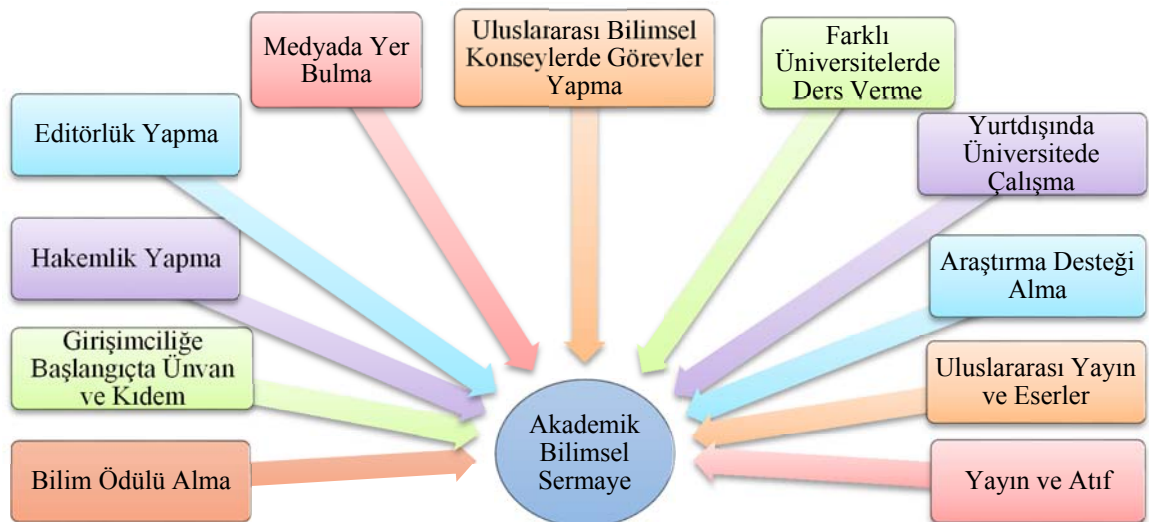
Biyoloji alanındaki çalışmalar ise bu sektörün daha büyük yatırım gerektirmesi, uluslararası güçlü şirketlerin bulunması ve bunlarla rekabetin çok zor olması, tekelleşme gibi niteliklerinden dolayı daha ciddi engellemelerle yüzleşirken, mühendislik ve maddesel bilimlerdeki akademik girişimciler, daha az problemle karşı karşıya kalırlar

(Mosey ve Wright, 2007). Uygulamalı bilimler arasında dahi, yeni şirketlerin kuruluşu ve işleyişi, bilime göre değişkenlik gösterebilir. Bu yüzden disiplinlerin kendi özelliklerinden kaynaklanan finansman maliyetleri akademik girişimciliğin oluşumunu etkilemektedir. Örneğin, yazılım şirketleri, biyoteknoloji girişimleri ile karşılaştırıldığında, daha düşük miktarda başlangıç sermayesine ihtiyaç duyarlar (Oakey, 1995). Bu yüzden bazı alanlarda akademik girişimcilik yeterince gelişmemiştir. Dolayısıyla akademik girişimciliğin gelişimi sektöre ve bilimsel alanın özelliklerine göre değişkenlik gösterebilmektedir.

Girişimcilik faaliyetleri sosyal bilimlerde daha zayıf (Laukkanen, 2003) olup bu daha çok iki disiplinin kendi doğalarının bir sonucudur (Ambos vd., 2008). Geleneksel olarak endüstri ile yakın bağları olan mühendislik bilimleri ile kıyaslandığında, sosyal bilimler, iyi kurulmuş sosyal iletişim ağlarından yoksundur (Etzkowitz vd., 2000). Bu yüzden sosyal bilimlerde akademik girişimcilik başarısı elde etmek daha zordur (Laukkanen, 2003).

AG'lerin bilimsel sermayelerinin önemi konusundaki tartışmalar devam etmektedir. Bu çalışma kapsamında bir yandan AG'lerin sahip oldukları bilimsel sermayenin girişimcilik sürecindeki yansımalarının anlaşılması sağlanacak diğer taraftan bilimsel sermaye gücü ile başarı arasındaki ilişki analiz edilecektir. Bu çerçevede Şekil 2.14'de akademik bilimsel sermayenin bileşenleri verilmiştir.

Şekil 2.14. Akademik Bilimsel Sermayenin Bileşenleri



Kaynak: Çalışma kapsamında oluşturulmuştur.

2.5.3.4.2.2 Akademik İktidar Sermayesi

Akademik iktidar sermayesi, üniversitede idari görevlerde bulunmak, bir araştırma merkezinin veya bilimsel yayının yöneticisi olmak, araştırma enstitülerinde ders vermek ve bilimsel araştırma konseylerine üyeliği içeren görevler sonucu oluşan veya kamuda benzer alanlarda yapılan üst düzey yöneticilik görevleriyle oluşan sermayeyi tanımlamaktadır (Bourdieu, 1990, s. 10; 2013:84).

Akademisyenlerin kamuda ya da üniversitede yöneticilik yapması onların iktidar alanıyla bağlantısını göstermektedir. Bu görevlerde bulunmak kaynaklara daha kolay ulaşmanın yanında organizasyonel yeteneğin daha güçlü olmasına yol açabileceği gibi sosyal ve ekonomik sermayenin daha gelişmiş olabileceğini de göstermektedir. Bu durum ise girişimciliğe başlama ve başarı için uygun yetenek ve tecrübe kazanılmasını sağlayabilir. Ancak akademik iktidar gücü, genel olarak daha zayıf bir bilimsel sermayeye işaret etmektedir. Bu durum ise yenilik ve girişimcilik faaliyetlerinin daha zayıf olmasına neden olabilmektedir. Bu yüzden akademik iktidar sermayesinin girişimcilik sürecindeki etkilerinin analiz edilmesine ihtiyaç duyulmaktadır.

Şekil 2.15’de akademik iktidar sermayesinin bileşenleri gösterilmektedir.

Şekil 2.15. Akademik İktidar Sermayesinin Bileşenleri



Kaynak: Çalışma kapsamında oluşturulmuştur.

Bu çerçevede çalışmada akademik iktidar sermayesinin girişimcilik sürecindeki etkileri nitel çalışma ile anlaşılmaya çalışılacakken, akademik iktidar sermayesinin girişimcilik başarısındaki etkileri ise nicel araştırma ile analiz edilecektir.

2.5.3.4.3 Akademik Girişimcilik Sermayesi

Akademik girişimcilik sermayesi, AG'lerin girişimcilik süreçlerinde kullandıkları sermayeye denilmektedir. Akademik girişimcilik sermayesi girişimcilik süreçlerinde gerekli olan kişisel yetenekler ile öğrenilmesi ve edinilmesi gereken tüm bilgi ve tecrübeleri içermektedir. Akademisyenlerin özellikle şirket kurarken, girişimcilik becerilerinin yani yenilikçilik, liderlik, yönetim ve organizasyon gibi konulardaki bilgi ve yeteneklerin hayati önem taşıdığı düşünülür (Henderson vd., 1998, Mowery vd., 2002). Bunlara ilave olarak iş dünyasına yönelik mevzuatlar, pazar koşulları ve finansa konusunda gerekli bilgi ve donanımına sahip olmak bu alandaki sermayeyi oluşturmaktadır. Dahası yayın geçmişi bir firmanın kurulmasını sağlayan patent ile onun gerçekteşmesi arasında bağlantı kuran bilimsel kalitenin genel bir ölçütü olarak görölmektedir (Renault 2006).

Girişimci olmanın zaten karmaşık bir süreci varken kurucusu akademisyen olduğunda ise durum biraz daha karmaşıklaşmaktadır (Wright vd.2004). Mosey and Wright (2007) akademik girişimcilerin bu yeni alanın dinamiklerine ilişkin bilgi, tecrübe ve beceri eksikliklerinin zaten çok kolay olmayan girişimcilik süreçlerini daha karmaşık ve zor hâle getirdiğini belirtmektedir. Bir araştırmanın akademisyen tarafından ticarileştirilmesi amacıyla şirket kurması ya da bir akademisyenin bilgi ve tecrübesini girişimci olarak sanayiye aktarması akademik alandan girişimcilik alanına geçmesi demektir (Lockett vd. 2003).

Genel olarak akademisyenlerin piyasadaki fırsatları belirlemek ve kullanmak için gerekli olan bilgi ve tecrübe eksikliği bulunmaktadır (Ucbasaran vd. 2008). Ayrıca piyasadaki yeni bilgileri elde etmek için gerekli iş çevresi ve iletişim ağı kaynaklarından yoksundurlar (Wright vd. 2004). Bu yüzden akademisyenlerin girişimcilik faaliyetlerini başarılı bir şekilde yürütebilmeleri için araştırma işbirliklerinden danışmanlıklara ve kişisel bağlantılara kadar değişen farklı şekillerde girişimcilik alanıyla bağlantı kurarak iletişim ağlarını geliştirmeleri gerekmektedir (Varga 2009, Elfring ve Hulsink, 2004).

Yapılan bazı çalışmaların sonuçlarında AG'lerin girişimcilik ile piyasa talepleri ve eğilimleri konusunda bilgi ve tecrübe eksikliği (Dickson vd., 1998, Franklin vd., 2001), onların başarılarının önündeki en büyük engeller olarak ortaya çıkmıştır (Franklin

vd., 2001, Monck and Segal, 1983, Lockett vd., 2003, Laukkanen, 2003, Grandi and Grimaldi 2003). Bu kapsamda AG'lerin daha önce girişimcilik tecrübesine sahip olmaları ya da sanayi ile yakın projeler yapmaları önemli faydalar sağlayabilmektedir.

Bunlara ek olarak bazı çalışmalarda, daha önce girişimcilik deneyimi olanların daha güçlü sosyal iletişim ağları mevcut olduğu için benzer bağlantılardan yoksun olan yeni girişimciler ile kıyaslandıklarında daha başarılı oldukları ortaya konulmaktadır. Bu yüzden girişim ortakları arasında daha önceden tecrübeleri olan kişilerin olması girişimin başarısını artırabilecektir (Mosey and Wright, 2007). Bunların yanında özel sektörle Ar-Ge ve yenilik konusunda projeler yapmak onlara danışmanlık vermek ve ailede başarılı girişimcilik örneklerinin bulunması da girişimcilik süreçlerini etkilemektedir.

Genel olarak yurtdışında çeşitli girişimcilik faaliyetlerinde bulunmak, lisansüstü çalışmalar yapmak ve bu vesileler ile çeşitli projelerde görev almak uluslararası bir bakış açısının gelişiminde önemli göstergelerdir. Bunlara ek olarak sanayi ile işbirliği ve doğrudan girişimcilik faaliyetlerinde bulunma girişimcilik süreçlerini etkileyen süreçler olarak değerlendirilmektedir. Akademisyenlerin önceki deneyimlerinin girişimcilik faaliyetlerinin başarısında önemli rol oynadığı kabul edilmiştir. Bu alandaki çeşitli çalışmalar incelendiğinde, bir akademisyenin sanayi ile işbirliği (Feaser and Willard, 1990, Barnes vd., 2002, D'Este and Patel, 2007), yeni projeler geliştirerek araştırma kaynak ve fonlarını artırma (Landry vd., 2005), yeni girişimlerde bulunma (Stuart and Abetti, 1990, Mosey and Wright, 2007), patent çalışmaları yapma ve elde etme (Krael and Mueller, 2009), yöneticilikle ilgili faaliyetleri gerçekleştirme (MacMillan vd., 1985) ve sanayide çalışma (Almeida and Kogut, 1999, Packalen, 2007) konularındaki tecrübelerinin akademik girişimcilik üzerinde olumlu etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Önceki deneyimler piyasadaki ihtiyaçların bilinmesi ve ekosistemdeki diğer aktörlere ulaşabilmeyi kolaylaştırmakta; sanayi ve pazar ile etkin ve üretken ilişkiler kurabilmeyi mümkün kılabilir.

Bu çerçevede nitel çalışma ile akademik girişimcilik sermayesinin özellikleri ve girişimcilik sürecindeki yansımaları analiz edilecektir. Nicel çalışmada ise akademik girişimcilik sermayesinin AG'lerin başarısıyla ilişkisi incelenecektir. Şekil 2.16'da nicel çalışmaya temel oluşturacak ve akademik girişimcilik sermaye gücünü oluşturan değişkenler verilmiştir.

Şekil 2.16. Akademik Girişimcilik Sermayesinin Bileşenleri



Kaynak: Çalışma kapsamında oluşturulmuştur.

Sonuç olarak bu bölümde araştırmada kullanılan kuramsal çerçeve ile araştırmanın konusu arasında bağlantı kurulmuş ve araştırmanın soruları ile hipotezlerinin kuramsal açıdan nasıl inceleneceği ve ölçüleceği ortaya konulmuştur.

3. BÖLÜM:

TÜRKİYE’DE BİLGİ TOPLUMUNA DÖNÜŞÜM, GİRİŞİMCİ ÜNİVERSİTELER VE AKADEMİK GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİ

3.1. Bilgi Toplumuna Dönüşüm

Türkiye’de bilgi toplumuna yönelik çalışmalar 1990’lı yılların ikinci yarısından itibaren sürekli olarak gündemde olmuş 2000’li yıllarda ise önemi artmıştır. Bu kapsamda çeşitli politika dokümanları hazırlanmıştır. e-Türkiye Girişimi Eylem Planı (2000), e-Dönüşüm Türkiye Projesi Kısa Dönem Eylem Planı (2003-2004), 2005 Eylem Planı ile Bilgi Toplumu Stratejisi ve Eylem Planı (2006-2010, 2015-2018) bilgi toplumuna yönelik hazırlanan politika belgeleridir. Bu çalışmalarda bilgi toplumu tercihleri detaylandırılmış ve bilgi toplumu alanındaki politika ve stratejiler belirli bir bütünlük içerisinde bir arada ele alınmıştır (KB, 2015, s. 10).

“Küresel Rekabetçilik Endeksine göre (2014-2015) Türkiye’nin 144 ülke içerisinde 45. sırada yer aldığı görülmektedir. Bu endeksin alt kırılımları incelendiğinde, Türkiye’nin eğitim sisteminin kalitesinde 89., araştırma ve eğitim hizmetlerinin elverişliliğinde 57., bilimsel araştırma kurumlarının kalitesinde 64., üniversite sanayi Ar-Ge işbirliklerinde 61., bilim insanı ve mühendislerin bulunabilirliğinde 59. sırada yer aldığı görülmektedir (WEF 2015). WEF’in hazırladığı “Küresel Bilgi Teknolojileri Raporu”nda yer alan ağ hazırlık indeksi ülkelerin bilgi toplumuna hazırlık düzeylerini karşılaştırmaktadır. Altyapı, iş ortamı, bireysel, iş dünyası ve kamunun bilgi teknolojilerini kullanımları ile ekonomik ve sosyal etkiler verilerinden oluşan endekse göre Türkiye 2014 yılında 51. ülke konumundadır. 2010’lu yıllardan itibaren gözle görülür bir ilerleme sağlanmasına rağmen Türkiye, ekonomik büyüklüğü (Dünya 16-18’cisi) ile orantılı bir yerde değildir (bkz Tablo 3.1).

Tablo 3.1. Bilgi Toplumu Ağ Hazırlık İndeksi

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Türkiye Sıralaması	55	61	69	71	52	45	51
Katılan Ülke Sayısı	127	134	133	138	142	144	148

Kaynak: WEF, Kalkınma Bakanlığı, (http://www.bilgitoplumu.gov.tr/istatistikler/uluslararası_karsilastirmalar/)

3.2. Girişimci Üniversite Uygulamaları

Selçuklu ve Osmanlı Dönemin'deki yükseköğretim kurumu olan medreseler 11. yüzyılda kurulmuştur (Yamaç, 2009, s. 345-346). Medreselerdeki eğitimin bozukluğuna ilişkin ilk eleştiriler 17. yüzyılda görülmüştür. Koçi Bey ve Kâtip Çelebi medrese eğitiminin liyakat yerine hatır, rüşvet, dalkavukluğa dayanmasının ve skolastik düşünce yapısını eleştirmişlerdir. (Yamaç, 2009, s. 347). Dünyada yaşanan önemli bilimsel, teknolojik ve ekonomik gelişmeler karşısında medrese sistemi toplumun bilgi gereksinimlerini karşılamakta yetersiz kalmıştır. Sonunda Osmanlı yöneticileri de bu alanda çeşitli reformlar yapmış ve yüksekokullar açmışlardır (Tekeli, 2010, s. 129). 18. yüzyılda Osmanlı din dışı eğitim kurumları açmaya başlamıştır. 1845 yıllarında ilk üniversite olan Darülfünunun açılma kararı alınmıştır. Darülfünun tarihi incelendiğinde Osmanlı'nın böyle bir kurumu sürekli istediği ancak bir türlü hayata geçiremediği görülmektedir. 1912'de öğretim kadrosuna Alman hocalar katılmış ve 1919'da ise üniversiteye bilimsel özerklik verilmiştir (Yamaç, 2009, s. 348). Darülfünunun kurulmasının, ilk kez adının geçmesinden ancak 55 yıl sonra gerçekleşebilmesinin temelde iki nedeni vardır. Birincisi Darülfünunu besleyecek bir orta öğretim sisteminin yokluğu, diğeri ise ilmiye sınıfının bir kısmından gelen direniştir. Yükseköğretim örgütünün başarı ile kurulabilmesi salt yöneticilerin verdikleri kararlarla gerçekleştirilebilecek bir şey değildir. Başarı için toplumda belirli zihniyet dönüşümünün yaşanmış olması gerekir. Uygun bir çevre oluşturulmadığı sürece üniversitenin başarıyla doğması mümkün değildir (Tekeli, 2010, s. 129-132).

Osmanlı Devleti'nde ilmi faaliyetler padişahın kontrolü altındadır. İlmî çalışmalar ve risaleler padişahların iradesi ve bilgisi dışında yazılamadığı gibi yazılsa bile yayımlanamazdı. Padişah iradesi bireyin akademik ürünler vermesini engellediği gibi eleştirel bireyin ortaya çıkması için gerekli şartları da engellemiştir. Osmanlı eğitim sisteminde özerk düşünce merkezlerinin olmaması hem padişahların ilmi faaliyetlere müdahalesini sınırlamış hem de ilmin yaşayabilmesinin gereği olan bir zemini ortadan kaldırmıştır (Sayar, 2003, s. 17, 25).

Cumhuriyet dönemi Türkiye'sinde ise yükseköğretim alanındaki reformlar Batı etkisiyle başlamıştır (Timur 2000, s. 342-343). 1933 yılında üniversite reformu yaşanmıştır. 1933 üniversite reformundan sonra Türkiye yükseköğretim yönetiminde

1946, 1960, 1973 ve 1981 yıllarında olmak üzere dört önemli yapısal dönüşüm yaşamıştır. Bu tarihler aynı zamanda Türkiye siyasi tarihi açısından da birer kırılma noktası niteliği taşımaktadır (Yavuz, 2012, s. 173-174). Tüm bunlar siyaset alanı ile üniversite alanı arasındaki ilişkinin siyaset kurumu tarafından nasıl yönlendirildiğini göstermektedir. Kalkınma Planları, çeşitli kişi ve kurumlar tarafından konuyla ilgili yapılan çalışmalar ile Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) (2003) ve Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı (SETA) (2009) gibi STK'ların yaptıkları araştırmalarda üniversite sisteminin merkezîyetçi ve bürokratik bir yapıya sahip olduğu vurgulanmaktadır. Bu gelişmelerin yanında Türkiye'de üniversite sayısı 2015 yılında 193'e ulaşmıştır. 2014-2015 itibarıyla 6.062.886 adet öğrenci yüksekokula devam etmektedir⁵.

URAP tarafından hazırlanan ve akademik performans ile araştırma kapasitesi temel alınarak hazırlanan Dünya üniversite sıralaması Tablo 3.2'de verilmektedir.

Tablo 3.2. Dünya Üniversite Sıralamasındaki Türk Üniversiteleri

Üniversite Adı	Türkiye Sıralaması	Dünya Sıralaması	Kategori
Orta Dogu Teknik Üniversitesi	1	433	A
Ege Üniversitesi	2	487	A
İstanbul Teknik Üniversitesi	3	488	A
İstanbul Üniversitesi	4	489	A
Hacettepe Üniversitesi	5	525	B++
Gazi Üniversitesi	6	532	B++
Ankara Üniversitesi	7	535	B++
Boğaziçi Üniversitesi	8	575	B++
Çukurova Üniversitesi	9	729	B++
Süleyman Demirel Üniversitesi	10	760	B++
Erciyes Üniversitesi	11	791	B++
Gaziantep Üniversitesi	12	831	B++
Bilkent Üniversitesi	13	860	B++
Mersin Üniversitesi	14	957	B+
Selçuk Üniversitesi	15	978	B+
Marmara Üniversitesi	16	982	B+
Yıldız Teknik Üniversitesi	17	987	B+
Dokuz Eylül Üniversitesi	18	991	B+
Gaziosmanpaşa Üniversitesi	19	1000	B+
Atatürk Üniversitesi	20	1024	B+

Kaynak: URAP, 2015.

⁵ Veriler <https://istatistik.yok.gov.tr/> adresinden temin edilmiştir. Son erişim tarihi 1.7.2015

TÜBİTAK tarafından açıklanan Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksinde Ankara’da teknoparkları olan üniversitelerin girişimci ve yenilikçi üniversite endeksindeki üç yıllık performans bilgileri Tablo 3.3’de verilmiştir.

Tablo 3.3. Üniversitelerin Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksindeki Yeri

Üniversite	Sıra	Toplam Puan	Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Yetkinliği	Fikri Mülkiyet Havuzu	İşbirliği ve Etkileşim	Girişimci lik ve Yenilik Kültürü	Ekonomik Katkı ve Ticarileştirme	Yıllar
ODTÜ	2	86	19,7	11,4	23,1	13,1	18,8	2015
	1	83	19,6	8,7	22,4	13,8	18,8	2014
	1	86	19,2	11,2	21,9	15,0	18,8	2013
	2	83	18,9	10,6	22,2	12,2	18,8	2012
Bilkent	4	78	16,4	8,2	25,0	11,0	17,5	2015
	4	75	19,1	5,2	22,4	12,7	15,6	2014
	3	83	19,9	9,6	23,3	11,9	18,0	2013
	3	70	18,3	6,5	22,8	4,5	18,2	2012
Hacettepe	14	54	12,6	8,2	14,8	9,8	9,0	2015
	14	54	13,0	7,7	14,2	9,2	9,4	2014
	10	57	14,8	6,3	16,2	9,4	10,0	2013
	11	49	13,5	5,5	13,6	6,6	9,5	2012
Gazi	18	49	11,4	5,6	11,6	13,4	7,5	2015
	16	48	10,4	4,1	11,3	12,8	9,4	2014
	12	55	11,1	6,3	13,3	12,1	12,1	2013
	15	44	11,1	3,3	9,5	7,6	12,4	2012
Ankara	32	38	11,7	1,1	12,6	7,5	5,4	2015
	29	39	11,8	0,8	11,3	8,2	6,8	2014
	26	42	12,2	1,8	11,1	8,2	8,6	2013
	23	37	12,4	2,7	11,3	2,6	7,9	2012

Kaynak: TÜBİTAK, Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksinden Derlenmiştir (2012-2013-2014)

3.3. Akademik Girişimciliğin Gelişimi

Türkiye’de akademik girişimcilikten önce girişimciliğin gelişimine bakmakta fayda görülmektedir. Girişimciliğin gelişimini etkileyen önemli unsurlardan biri de toplumsal yapıdır. Toplumsal yapının bireyselleşmeye izin verdiği toplumlarda girişimcilik daha fazla gelişmiştir. Osmanlı toplumunda bireyin oluşma kanallarını tıkayan en önemli etken devlet felsefesidir. Padişahın ve bürokrasinin gücü ile korkunun tüm toplum katmanlarında yukarıdan aşağıya inmesi toplumda eleştirel düşüncenin gelişmesini engellemiştir. Bu yüzden devlet fert ilişkilerinde Osmanlı toplumu, hemen her durum için yapılan normatif düzenlemelere, sual etmeden, eleştirmeden, razı olup bağlı kalmaktadır. Gerek güven ve itaat, gerekse teslimiyet unsurları, Osmanlı insanında iktisadi ferdiyetçiliği harekete geçirememiştir (Sayar, 2013, s. 132-138).

Ülgener'e (2006) göre ise Osmanlı toplumunda ikili bir yapı bulunmaktadır. Bir yanda yaygın bir taşra dünyası diğer tarafta ise merkez denilecek başkent yer almaktadır. Taşrada eşraf, ayan ve tarikat karışımı yarı feodal bir üst sınıfın başı çektiği grup, merkezde ise bürokratlar bulunmaktadır. Alttan üste statü değiştirmenin yolu bir yanda vezir ve sadaret konağının merdivenlerinden, öbür yanda bey ve ağa kapısından veya tekke ve mescit saflarından geçmektedir (Ülgener 2006, s. 34-35).

Dolayısıyla Osmanlı toplumu, kışlada komutan, loncada usta, tekkede şeyh, camide hoca gibi bütün yöneticilerle uyumlu yaşamını sürdürmektedir. Bu yüzden Osmanlı toplumundaki bireylerin davranışı kendi kendine yeten ve dış âleme ilgisiz olarak değerlendirilmektedir. Bu tavır değişime ve yeniliğe kuşku duyan ve bunlara kayıtsız kalan, bilgiye ve çağdaş eğitime önem vermeyen bir toplumsal yapı oluşturmuştur. Bu yapı Osmanlı toplumundaki hareketliliği azaltmış ve daha durağan, statik bir yapıyı ortaya çıkarmıştır (Sayar, 2013, s. 100-138). Yenilik ve değişimin önemsenmemesinin girişimciliği besleyen ve gelişimini sağlayan temel ayakların eksik kalmasına neden olduğunu söyleyebiliriz.

Girişimciliğin gelişimini etkileyen önemli unsurlardan birisi ise mülkiyet sistemidir (Çokgezen, 2000, s. 527). Osmanlıda mülkün bir teminatının olmaması ve müsadere yoluyla bir anda kişinin elinden alınabilmesi ihtimali, bireyin servet biriktirmek amacıyla girişimcilik faaliyetlerinde bulunmasını engellemiş, tasarrufa mani olmuştur (Altıparmak, 1933). Mülkiyetin Osmanlıda yeterince gelişmemesi ve devlete ait olması çok çalışmayı ve ekonomik kazanç elde etmek için gerekli olan güdüyü ortadan kaldırmış ve bu da girişimciliğin gelişimine ket vuran diğer bir olumsuz örnek olmuştur.

Osmanlı'da bireylerin madde ve iktisadi sorunlar karşısında pasif tutum geliştirmesi, ticari faaliyete katılmanın toplum içinde küçümsenmesine neden olmuştur. Bu yüzden bu alan gayrimüslimlerin kontrolüne bırakılmıştır. Gayrimüslimlerin aldığı eğitim ve batı ile ilişkileri onların ticari faaliyet ve girişimci tipi bireye daha yakın olmalarını sağlamıştır (Sayar, 2013, s. 279-281).

Karpat'a göre (1996:84) 17. yüzyıldan sonra ticaret ve zanaatlar da yavaş yavaş Müslüman olmayan azınlıkların eline geçmiştir. Böylece Müslümanlar artık sadece köyde tarımla ilgilenmekte ve bürokraside memurluk yapmaktadır. Bu durumun bir sonucu olarak 19. yüzyılda mal ve para ticareti imparatorluğun gayrimüslim tebaasına ait işlerdir.

Rumların ticaretle, Ermenilerin ise borç vermekle uğraştığı bir iş bölümünün olduğu varsayılmaktadır. Bu dönemde Osmanlı İmparatorluğu'na gelen yabancılar, Müslümanların ticari zihniyetten yoksun olduklarını ve yalnızca toprak işlemeye yatkın olduklarını vurgulamaktadırlar. Oysa aynı kişiler Rum ve Ermeniler'in çalışkan ve ileri görüşlü olduklarını vurgulamışlardır. 19. yüzyılda bu kesimler yabancı sermayeyle Osmanlı köylüsü arasında bağlantı kuran “komprador” sınıfa dönüşmüşlerdir (Keyder, 2000, s. 33-37). Bu çerçevede 20. yüzyılın başlarında kadar ekonomik girişim sahipleri daha çok azınlıklara bırakılmıştır (Mardin, 2012:117). Bu çerçevede Cumhuriyet'in ilk yıllarında girişimci sınıf oluşturma çalışmaları önem kazanmıştır. (Kongar 2012:350).

Türk ekonomisinin tarihsel gelişimini 1923-1930 arası “liberal” dönem, 1930-1939 arası “devletçi” dönem, 1939-1947 arası “savaş” dönemi, 1948-1960 arası “liberal” dönem, 1960-1980 arası “planlı dönem” ve 1980'den bu yana geçen zaman yine “liberal” dönem diye adlandırılabilir. Her ne kadar bu dönemlere değişik adlar verilebilse de, bütün dönemlerde izlenen ekonomi siyasetinin ana çizgileri hep aynı kalmıştır: ilk olarak karayolları, demiryolları, limanlar, barajlar gibi temel yatırım alanlarında ve dokuma, çimento, şeker, demir-çelik gibi üretim konularında, yoğun kamu yatırımları bütün dönemlerde sürdürülmüştür. İkinci olarak, özel girişim her dönemde, vergi bağışı, gümrük kolaylıkları, borçlanma olanakları yoluyla güçlendirilmiştir. Üçüncü ve son olarak da kamu kesimi her zaman özel kesimin destekçisi sayılmıştır (Kongar 2012, s. 423-424).

Türkiye'de yenilikçi girişimciliğin 1980'li yıllarda başlamıştır. 1990'lı yıllarda ise internet ve küresel mobil teknolojisinin yaygınlaşması ile e-ticaret ve telekomünikasyon girişimcileri sektöre dâhil olmuştur. 2000'li yıllardan günümüze kadar geçen süre, gelişmiş ülkeler ile işbirliklerinin arttığı ve kamunun Ar-Ge ve yeniliğe verdiği önem çerçevesinde devlet yardımlarını artırdığı bir dönem olarak değerlendirilebilir (Cansız, 2013, s. VIII). 2001 yılında 4691 sayılı “Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu” ile teknoparklar yasal bir mevzuata kavuşmuştur (Cansız, 2013, s. 39).

Bu düzenleme etkilerini 2003 yılından itibaren göstermeye başlamıştır. Tablo 3.4'te 2003-2014 yılları arasındaki aktif teknopark ve AG sayısının değişimi verilmektedir. Buna göre 2003 yılında 3 teknopark ve 15 AG bulunurken, bu sayılar 2015 yılında sırasıyla 42 ve 656'ya yükselmiştir.

Tablo 3.4. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Göstergeleri (Yıl Sonu Verileri)

Yıllar	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Aktif TGB Sayısı	3	6	11	14	18	18	23	28	32	34	39	42	42
Akademik İşletme Sayısı	15	22	44	100	130	151	217	279	373	497	382	542	656

Kaynak: BSTB, 2015

BSTB verilerine göre Temmuz-2015 verilerine göre 59 teknoparktan 42'si faaliyetine devam etmekte, 17'si ise altyapı çalışmalarına devam etmektedir. Söz konusu yerlerde 30 bin kişilik nitelikli istihdam kapasitesi oluşturulmuş ve yaklaşık 15 bin Ar-Ge projesi gerçekleştirilmiştir. Bu çerçevede TGB'ler yenilikçi girişimcilerin yığıldığı ve bazılarında ise kümелendiği bölgeler olarak değerlendirilebilir. Gelişmiş ülkeler ile karşılaştırıldığında TGB uygulamalarının Türkiye'de çok yeni ve gelişme evresinde olduğunu söylemek mümkündür. Aynı yorum TGB'lerde faaliyet gösteren yenilikçi işletmelerin geneli için de geçerlidir. Önümüzdeki dönemde bu yapının Türkiye'nin yenilik kapasitesine ve teknoloji üretim gücüne önemli katkılar sağlaması beklenmektedir (Cansız, 2013, s. 1).

3.4. BÖLÜM SONU DEĞERLENDİRME

Türkiye'nin ekonomik gelişimi, girişimci üniversiteye geçiş ve akademik girişimcilik süreçleri ile birlikte değerlendirildiğinde; Türkiye'nin konumunun bilgi toplumuna dönüşümde ekonomik büyüklüğü ile orantılı olmadığı görülmektedir. Diğer taraftan Türkiye'nin en iyi üniversiteleri dünya sıralamalarında çok gerilerde iken Türk girişimcisinin güçlü olduğu bir teknoloji alanı da bulunmamaktadır. Yüksek teknoloji sektörlerinde yeterli sermaye ve kapasite olmaması üniversite ve sanayi işbirliğini de yeterince geliştirmemiştir.

4. BÖLÜM

NİTEL ARAŞTIRMA VE BULGULAR

Bu bölümde araştırmanın nitel verileri analiz edilerek değerlendirilmektedir. Nitel analize geçmeden önce nitel çalışma sürecinden bahsetmek yerinde olacaktır.

4.1. ARAŞTIRMANIN SÜRECİ VE KATILIMCILARIN ÖZELLİKLERİ

2015 yılı Haziran ayı içerisinde AG'ler, Teknopark ve TTO yöneticileri ve girişimcilik ekosisteminde etkili olan kurum, kuruluş temsilcileri ile yapılan ön görüşmeler (deneme mülakatları) çerçevesinde derinlemesine mülakat soruları belirlenmiştir. Daha sonra nitel araştırma için veriler, Ağustos-Eylül 2015 tarihleri arasında Ankara'da bulunan üç ayrı gruptaki kişiler üzerinde test edilmiştir. Akademik girişimciler birinci grubu oluştururken, girişimcilik ve üniversite alanında çalışan rektör, rektör yardımcısı, teknopark ve TTO yöneticisi, sanayi odası temsilcisi ve aynı alanda faaliyet gösteren STK yöneticileri ve kamu çalışanlarının oluşturduğu temsilciler, ikinci grubu oluşturmaktadır. Üçüncü grupta ise hem akademik girişimciler hem de üniversite yöneticileri bulunmaktadır.

Üç gruptan toplam 57 katılımcı ile mülakat yapılmıştır. Katılımcıların her biri ile yapılan görüşmeler ortalama 1 ila 2 saat arasında sürmüştür. Katılımcıların türleri Tablo 4.1'de, katılımcıların demografik özellikleri ise Tablo 4.2'de verilmiştir.

Tablo 4.1. Derinlemesine Görüşme Yapılan Katılımcıların Dağılımı⁶

Katılımcı Türü	Katılımcı Sayısı
AG	30
Hem AG ve Hem Temsilci	6
Temsilci	21

AG'ler seçilirken ekonomik performans temel alınmıştır. Bu kapsamda başarılı ve henüz yeterince başarı sağlayamamış ve yeni başlayan AG'ler (son bir yıl içinde) olmak üzere 3 gruptan eşit miktarda AG ile EK 1'de yer alan AG Mülakat Formu kullanılarak 36 mülakat yapılmıştır. Çalışmadaki 6 AG aynı zamanda üniversitede, teknoparkta ve TTO'larda çeşitli yöneticilik görevi yapmaktadırlar. Bu yüzden bunlar hem AG hem de

⁶ Bu bölümdeki tüm tablo ve şekiller çalışma kapsamında hazırlanmıştır.

temsilci olarak adlandırılmıştır. Diğer taraftan araştırmanın amaçlarını farklı açılardan sorgulayabilmek ve AG'lerin dış değerlendirmesini yapabilmek amacıyla AG'lerin paydaşlarıyla da mülakatlar yapılmıştır. Bu kapsamda AG'lerin faaliyetlerinde paydaş olarak tanımlanabilecek araştırma merkezi, teknopark, TTO ve kuluçka merkezi yöneticileri, üniversite yönetimleri, sanayi ve ticaret odası, kamu kurumları ve STK temsilcileriyle toplam 21 adet mülakat (EK 2. Mülakat Formu) yapılmıştır.

Tablo 4.2. Derinlemesine Görüşme Yapılan Katılımcıların Dağılımı⁷

Katılımcı	Katılımcı Tipi	Cinsiyet	Yaş	Katılımcı	Katılımcı Tipi	Cinsiyet	Yaş
K1	AG	Erkek	58	K30	Teknopark-Yönetici/AG	Erkek	55
K2	Üniversite-Yönetici	Erkek	59	K31	AG	Kadın	40
K3	Üniversite-Yönetici	Kadın	45	K32	AG	Erkek	54
K4	Teknopark-Yönetici	Kadın	37	K33	AM-Yönetici/AG	Erkek	42
K5	AG	Kadın	36	K34	AG	Erkek	60
K6	AG	Erkek	40	K35	Teknopark-Yönetici	Kadın	38
K7	AG	Erkek	36	K36	Teknopark-Yönetici	Erkek	40
K8	AG	Erkek	38	K37	AG	Erkek	46
K9	AG	Erkek	42	K38	Kamu-Yönetici	Erkek	50
K10	AG	Erkek	40	K39	Kamu-Yönetici	Erkek	43
K11	Teknopark-Yönetici	Erkek	52	K40	AG	Erkek	45
K12	AM Yönetici	Erkek	60	K41	Kamu-Yönetici	Erkek	55
K13	AG	Erkek	42	K42	Üniversite-Yönetici/AG	Kadın	50
K14	AG	Kadın	38	K43	Üniversite-Yönetici	Erkek	55
K15	AG	Erkek	36	K44	Üniversite-Yönetici	Erkek	45
K16	AG	Erkek	40	K45	AG	Erkek	60
K17	AG	Erkek	30	K46	Teknopark-Yönetici/AG	Erkek	50
K18	AG	Erkek	35	K47	AG	Erkek	55
K19	TTO Yönetici	Erkek	45	K48	AG	Erkek	54
K20	Teknopark-Yönetici/AG	Erkek	50	K49	Kamu-Yönetici	Erkek	43
K21	Üniversite-Yönetici	Erkek	41	K50	Üniversite-Yönetici/AG	Erkek	40
K22	AG	Erkek	46	K51	Teknopark-Yönetici	Erkek	46
K23	AG	Erkek	60	K52	STK-Yönetici	Erkek	50
K24	AG	Erkek	59	K53	AG	Erkek	45
K25	TTO-Yönetici	Kadın	40	K54	AG	Erkek	45
K26	TTO-Yönetici	Erkek	42	K55	AG	Erkek	44
K27	STK-Yönetici	Erkek	43	K56	AG	Erkek	41
K28	STK-Yönetici	Erkek	43	K57	AG	Erkek	55
K29	AG	Erkek	50	Kaynak: Çalışma kapsamında oluşturulmuştur.			

⁷ Etik nedenlerden ötürü katılımcıların diğer bilgileri verilememiştir.

Araştırmanın sorularına alınan yanıtlarda, tekrarlar oluşmaya başladığında görüşmeler kesilmiştir.

Araştırmada yarı-yapılandırılmış görüşme yoluyla elde edilen mülakat verileri, nitel veri analiz teknikleri kullanılarak analiz edilmiştir. Öncelikle tüm görüşmeler çözümlenmiş ve çözümlenen veriler araştırmanın ana soruları çerçevesinde gruplandırılmıştır. Nitel verilerin analizinde tekrar eden davranışlar, nesneler, aşamalar veya fikirlerden oluşan örüntüler tespit edilmiştir. Örüntüler belirlendikten sonra Bourdieu'nün kuramı açısından yorumlanarak daha genel bir yoruma doğru ilerleme sağlanmıştır. Bu analiz ham olan kaydedilmiş verileri gözden geçirmenin yanı sıra, kodlanmış verileri inceleme, sınıflandırma, kategorilere ayırma, değerlendirme, karşılaştırma, sentezleme ve onlar üzerinde düşünmeyi içermektedir (Neuman, 2013, s. 673-674). Çalışmada MAXQDA 12 nitel veri analiz programı kullanılmıştır.

Yapılan bu görüşmeler ışığında ise veriler araştırmanın soruları çerçevesinde üç başlık altında analiz edilmiştir. Bunlar; habitus, alan ve sermaye başlıklarından oluşmaktadır. Bu başlıklar ve alt başlıklar bağlamında kod sayısına ve kodları ifade eden katılımcı türüne göre tablolar oluşturulmuştur. Tabloların görünürlüğünü artırmak için ise yine kodların yer aldığı ana başlıklara göre kavram haritaları oluşturulmuş ve şekiller hâlinde gösterilmiştir. Kavram harita şekillerinde çizgilerin kalınlığı o alandaki vurgunun fazlalığını, diğer bir deyişle kod yoğunluğunu ifade etmektedir.

4.2. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırmanın bulguları habitus alan ve sermaye başlıkları altında incelenmiştir.

4.2.1. Habitus İle İlgili Bulgular

Akademisyenlerin sahip oldukları habitus özellikleri girişimciliğe başlamada ve girişimcilik sürecinde son derece etkili olmaktadır. Habitus konusunda araştırmanın iki sorusu bulunmaktadır bunlar;

- Akademisyenlerin ve AG'lerin habituslarının özellikleri nelerdir?

- AG'lerin habitus özellikleri girişimcilik süreçlerini nasıl etkilemekte ve etkilenmektedir?

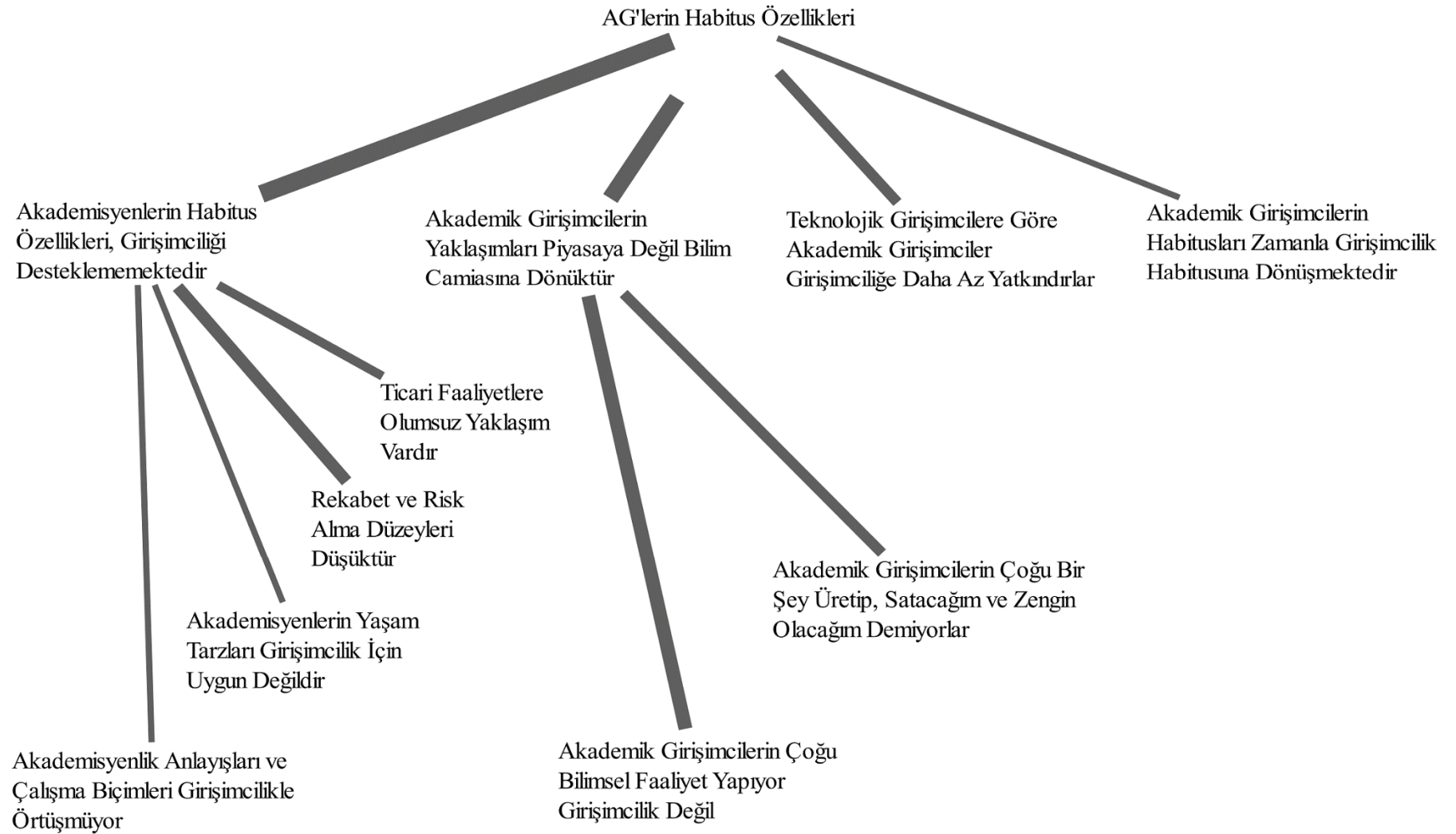
Bu bağlamda katılımcılar ile yapılan görüşmeler sonucunda, akademisyenlerin girişimcilik serüvenine ilişkin habitus açısından dört farklı tespit bulunmaktadır (Bkz Tablo 4.3 ve Şekil 4.1):

1. Akademisyenlerin habitus özellikleri girişimciliği desteklememektedir.
2. Akademik girişimcilerin yaklaşımları piyasaya değil, bilim camiasına dönüktür.
3. Teknolojik girişimcilere göre akademik girişimciler, girişimciliğe daha az yatkındırlar.
4. Akademik girişimcilerin akademik habitusu zamanla girişimcilik habitusuna dönüşmektedir.

Tablo 4.3. Habitus Özelliklerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri

Habitus Özellikleri	Katılımcı Türü			Toplam
	AG	Hem AG Hem Temsilci	Temsilci	
1. Akademisyenlerin Habitus Özellikleri Girişimciliği Desteklememektedir	47	15	33	95
1.1 Akademisyenlik Anlayışları ve Çalışma Biçimleri Girişimcilikle Örtüşmüyor	6	2	6	14
1.2 Akademisyenlerin Yaşam Tarzları Girişimcilik İçin Uygun Değildir	7	0	7	14
1.3 Rekabet ve Risk alma Düzeyleri Düşüktür	24	9	15	48
1.4 Ticari Faaliyetlere Olumsuz Yaklaşım Vardır	10	4	5	19
2. Akademik Girişimcilerin Yaklaşımları Piyasaya Değil Bilim Camiasına Dönüktür	63	13	14	90
2.1 Akademik Girişimcilerin Çoğu Bilimsel Faaliyet Yapıyor Girişimcilik Değil	43	11	10	64
2.2 Akademik Girişimcilerin Çoğu Bir Şey Üretip, Satacağım ve Zengin Olacağım Demiyorlar	20	2	4	26
3. Teknolojik Girişimcilere Göre AG'ler Girişimciliğe Daha Az Yatkındırlar	11	2	19	32
4. Akademik Girişimcilerin Habitusları Zamanla Girişimcilik Habitusuna Dönüşmektedir	9	2	2	13
TOPLAM	130	32	68	230

Şekil 4.1. Habitus Özelliklerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri



1. Akademisyenlerin habitus özellikleri girişimciliği desteklememektedir: Genel olarak akademisyenlerin yatkınlıkları ve yaklaşımları girişimciliğin bazı özellikleriyle uyuşmamaktadır. Bu durum akademisyenlerin girişimci olmaları durumunda performanslarını olumsuz etkilemektedir. Bu çerçevede akademisyenlik anlayışları ve çalışma biçimleri, yaşam tarzları, girişimciliğe yatkınlıkları ve risk alma düzeyleri ile ticari faaliyetlere yaklaşımlarına yönelik habitus özellikleri incelenmiştir.

1.1 Akademisyenlik Anlayışları ve Çalışma Biçimleri Girişimcilikle Örtüşmüyor: Önceki bölümlerde vurgulandığı üzere girişimci üniversitelerin gelişebilmeleri için girişimci akademisyenlere ihtiyaç bulunmaktadır. Katılımcıların önemle vurguladığı hususlardan birisi akademisyenlerin kendilerini “memur” gibi görmeleridir.

“Akademisyenlerde, dersime girerim, mümkünse daha çok ek ders alırım, yükselmek için gerekli olan makaleleri yayınlarım, profesör olduktan sonra ise rahat bir şekilde yaşarım anlayışı hâkimdir”. (K22)

“Girişimciliğe yaklaşım, doktorayı vereyim ondan sonra, doçentliği de vereyim ben bu işe bakarım, oldu olacak profesörlüğe ne kaldı onu da halledeyim derken sonrasında artık bu işleri gençler yapsın deniyor”. (K27)

Söz konusu akademisyenlik anlayışı çok riskli yanları bulunan ve sürekli piyasada rekabet etmek zorunda olan girişimcilik süreçleriyle uyumlu değildir. Zira girişimcilik süreci memuriyete göre çok düzensiz olup, esnekliği, risk almayı, sürekli çok çalışmayı ve rekabet etmeyi zorunlu kılan bir anlayışı içermek durumundadır.

“Akademisyenlerin yüzde 80-90’ını yüksek öğretmen olarak tanımlamak mümkündür. Bunlar proje yapmak ya da yeni bir ürüne yönelmek yerine gelirini arttırmak için daha fazla ders vermeye meyillidirler”. (K18)

Diğer taraftan akademisyenler genel olarak öğrencileriyle ve diğer meslektaşlarıyla ilişkilerini belirli bir hiyerarşi içinde sürdürmektedirler. Kendilerinden daha düşük bilgi ve tecrübeye sahip öğrencileri veya meslektaşları ile ast-üst ilişkisi çerçevesinde işleri sürdürmek eleştiriye açık olmayı ve diğer akademisyenlerle birlikte disiplinler arası çalışmaları azaltabilmekte iken bu durum akademisyenlerin bireysel çalışmalara yatkınlığını artırabilmektedir. Bireysel çalışmalara yatkınlık ise girişimcilik için uygun bir çalışma biçimi değildir.

“Akademisyenler bireysel çalışmayı seviyor ve tercih ediyorlar.” (K28)

Katılımcının bu ifadeleri, çalışma biçimlerinin akademisyenlerin habitusu üzerinde yarattığı etkilerin ne kadar derin olduğunu göstermektedir. Yine, Türkiye’deki

akademisyenlerin girişimci olması önündeki en olumsuz habitus özelliklerinden birisi yeni bir şey üretme ve bir problemi pratik olarak çözme ihtiyacı ve güdüsünün duyulmaması olarak karşımıza çıkmaktadır.

“Dersine git, yükselmek için gereken yayınlarını hazırla, konferanslarda teorik de olsa konuşmalar yap, hocam sen bu konuda konuşuyorsun ama ne ürettin bununla ilgili birşey diyen olduğunda ses seda çıkmaz. Türkiye’deki akademisyen özellikleri akademisyen tarifi bence budur. Hâlbuki akademisyenlik sürekli hayattaki problemlere karşı bir çözüm üretme sürecidir. Bu anlamda akademisyen sayısı Türkiye’de çok azdır”. (K22)

1.2 Akademisyenlerin yaşam tarzları girişimcilik için uygun değildir: Yapılan görüşmelerden elde edilen bilgilere göre akademisyenlerin habituslarının girişimciliğe yatkınlığını engelleyen diğer bir husus akademisyenlerin sahip olduğu yaşam tarzıdır. Çocuklarına iyi bir eğitim aldırabilmeleri, yeterli düzeyde tatil yapabilmeleri, belirli düzeydeki bilimsel araştırma faaliyetleri onlar için yeterli olmaktadır. Bu ihtiyaçları karşıladıkları düzeyde akademisyenler hayat standartlarından ödün vermeme eğiliminde olabilmektedirler. Bu ise girişimcilik süreçlerinin zorlukları, çalışma şartlarının ağırlığı gibi hususlarla birlikte değerlendirildiğinde akademik girişimcilerde girişimciliğin ikinci plana itilmesine neden olabilmektedir.

Yaşam kalitesi ve hayat tarzından ödün vermeme eğiliminde olan akademisyenlerin çoğu girişimciliği bir iş olarak görmemektedir. Çok az bir kısmı ise girişimciliği denemekte fakat girişimcilikte başarının arkasında yatan çok çalışma, başarı hırsı ve para kazanarak zengin olma güdüsünden yoksundurlar. Bu durum kendilerini girişimci olarak görmemelerinden ve bilim adamı kimliklerinin daha ağır basmasından kaynaklanabilmektedir.

“Sanki ticareti tatmak ister gibi bir havaları var ancak kendi hayatlarını sıkıntıya sokmak istemiyorlar, rahat yaşantılarından ödün vermek istemiyorlar. (K41)

Girişimcilikte önemli olan diğer bir husus ise sahip olunan iletişim kapasitesi ve dâhil olunan ağların (networking) gücüdür. Bilimsel faaliyetin doğası ve üniversite alanının gerekliliklerinin fazlalığı akademisyenlerin sosyalleşmesini ve farklı ağlara dâhil olmasını engellemektedir. Sürekli ders veren ve makale çalışması yapan, bilgisayar laboratuvarında yoğun mesailer harcayan akademisyenler için iş dışı sosyal yaşamdan uzaklaşma söz konusu olmaktadır. Bu durum zamanla habitus özelliği olarak bir yatkınlığa dönüşmektedir.

“Beni okulda çoğu kişi tanımaz, çünkü sürekli çalışıyorum. Ben yemeğimi yerim, koştur koştur dersime girerim, çıkarım oturur çalışırım. Oturup deney yaparım, onun sonuçlarını incelerim, makale okurum. Zamanımızı böyle değerlendirdiğimiz için sosyalleşemiyoruz”. (K29)

“Akademisyenler hayat boyu üniversite dışı dünyadan izoledir. Akademisyenlerin üniversitede muhatap olduğu en geri düşük seviyeli kişi normal seviyenin çok üstünde olması nedeniyle toplumun diğer kesimlerinden uzaklaşma eğilimindedirler.” (K45)

Akademisyenlerde yeterli sosyalleşmenin olmaması, toplumun diğer kesimleriyle yeterli bağlantı kurulamaması, kampüste başlayıp kampüste biten bir hayatı karşımıza çıkarmaktadır. Bu durum akademisyenlerin nispeten durağan bir yapı içinde daha az yenilikçi olmasına ve toplumda ve sanayide mesleki anlamda yeterince beslenememesine neden olabilmektedir.

“Akademisyenlerin çoğu yenilikçiliğin tersi anlamında muhafazakârdırlar. Akademisyenlerin toplumdaki izole olması, durağan ve dışarıdan akarı olmadığı için çamurlaşan bir yapı oluşturmuştur. Niye? Çünkü akademisyenden beklenti senin görevin ders vermek, yayın yapmak, danışmanlık yapmak, ürettiğin bilgiyi gerçek hayata aktarma görevi yok bizde.” (K22)

1.3 Rekabet ve risk alma düzeyleri düşüktür: Katılımcılar tarafından vurgulandığı üzere akademisyenlerin genel olarak tekrarlarla uğraşmaları, makalelerinin teorik olması ve çalışmalarının uygulamaya dönük pratik çözümler üretmemesi rekabete yatkın olmayan bir habitus ortaya çıkarabilmektedir.

“Ben özel sektörden akademisyenliğe gelmiş biri olarak şunu rahatlıkla ifade edebilirim, akademisyenlerin çoğu bırakın girişimciliği zaten daha önce özel sektörde yer bulamayan rekabet gücü düşük insanlardan oluşmaktadır”. (K5)

“Akademisyenler sık tekrarlar yapıyorlar ve makaleleri çok teorik oluyor”. (K52)

Akademisyenlerin ürün çıkartıp, ticarileştirerek para kazanmak, zengin olmak gibi kaygıları bulunmamaktadır. Onlar daha çok akademik camiadaki güç ve saygınlıklarını artırmaya odaklanmaktadır. Bu yüzden mümkün olduğunca bilimsel projelere odaklanmaktadır.

“Akademisyenler bilimsel bilginin ticari bir yapıya dönüşmesi işine çok girmek istemeyebiliyorlar. Genel olarak bir proje yazayım da deney malzememi alayım, öğrencime burs bulayım, tezi finanse edelim anlayışı hâkimdir”. (K21)

Akademik ortamın tolerans düzeyinin düşük olması akademisyenlerin yapabilecekleri projeleri ve alabilecekleri riski sınırlandırmakta ve akademik habitusun sürekli temkinli olma eğilimini artırmaktadır.

“Akademisyenlerde başarısız olma korkusu bulunmaktadır. Yapılan araştırmanın sonucunda ‘dağ fare doğurdu’ korkusu bulunmaktadır.” (K46)

“Akademisyenler akademik ve girişimcilik faaliyetlerinde çok temkinli hareket etmektedirler.” (K49)

Yapılan görüşmeler sonucunda akademik şablonların keskin çizgileri ve memur zihniyeti gibi nedenlerle daha garantici olarak görülen akademisyenlerin hata yapmaktan çekindiği sonucuna varılabilir. Meslektaşlar arası kıskançlık ve sert eleştiriler hata yapma lüksünü en aza indirmekte ve akademisyenlerin risk alma kapasitesini düşürmektedir.

“Akademisyenler risk almak istemiyorlar ve sevmiyorlar”. (K26)

“Riski hep minimal tuttuk, mesela şimdi biraz risk oluştu ama evimizi hiçbir zaman ipotek ettirme gibi bir şey olmadı, olamaz da”. (K32)

Risk almanın zorlukları yanında akademisyenler için girişimcilik serüveni çok bilinmeyenli bir süreç olarak değerlendirilebilir. Üniversite alanındaki yatkinlıkların, girişimcilik alanında işlerlik kazanabilmesi için bazı dönüşümler gerekmektedir.

“Denize giriyorsunuz ama derinliğini bilmiyorsunuz. Önce bir can simidiyle girmeyi veya ayakların yere basmasını istiyorsunuz. Ama su yutmadan ya da boğulma tehlikesi atlatmadan bazı sorunları aşamıyorsunuz. Bir başka şirket kuracak olsam çok daha rahat şekilde belli riskleri alabilirim”. (K53)

Girişimcilik sürecinde Ar-Ge kısmının yanında bilinmeyenlerin ve belirsizliklerin fazla olması akademisyenlerin daha temkinli bir yaklaşım geliştirmesine neden olmaktadır.

“Akademisyene şirket dediğiniz zaman çekiniyorlar çünkü onlara göre çok bilinmeyen var, şirket kurmak ne demek? Nasıl kurulur? Resmi prosedürler nelerdir? Muhasebeci kimdir ve ne yapar? Bir hoca için en temel şeylerden tutun da karmaşık konulara kadar çok fazla bilinmeyen bulunmaktadır”. (K33)

Genel olarak akademisyenler girişimcilik sürecinde belirli bir başarı sağlasa bile üniversiteden ayrılmayı pek düşünmemektedirler. Diğer taraftan katılımcı AG’lerin tamamının girişimcilik sürecine kamu desteği ile başladığı düşünüldüğünde, AG’lerin genellikle riski kamuya yükleyerek girişimciliğe başladıkları anlaşılmaktadır.

“Akademisyenlerin girişimciliğe yönelmesi kısa vadede bir sonuç yakalayabileceğiniz bir süreç değil. Bu bir zihinsel dönüşüm sürecidir”. (K25)

Akademisyenlerin girişimciliğe yatkinlığının artırılma süreci mikro düzeyde akademisyenlerin yatkinlığını ilgilendirmesine rağmen makro düzeyde kamu, girişimcilik (sanayi) ve üniversite alanlarının yapısı ve değişimi ile ilişkilidir.

1.4 Ticari Faaliyetlere Olumsuz Yaklaşım Vardır: AG'ler üniversite içerisindeki meslektaşlar tarafından ve sanayicilerin *"paracı, projeci hoca gibi"* yaftaları karşısında baskı altındadır. Her iki kesimden gelen bu baskı akademisyenlerin habitusunu temkinli ve daha az risk almaya yönlendirmektedir.

Günümüzde sürekli azalmakla beraber akademide genel olarak ticari faaliyetlere karşı olumlu bir yaklaşım bulunmadığı görülmektedir:

"Girişimcilik dediğinizde bazı hocalar biz bilim adamınız diyor". (K11)

"Laboratuvarında çok başarılı hocalarımızın sanayiyle iş yapmak konusunda ne yazık ki bir çabaları veya yatkınlıkları olmuyor. Herkes sanayi ile işbirliği yapacak ya da girişimci olacak diye bir şey zaten yok". (K25)

Meslektaşların AG'lere yaklaşımı girişimciliğin gelişimini etkilemektedir. Üniversitede akademisyenler teorik bilgiyi pratiğe döndürmeye çalıştıklarında ya proje ya da şirket faaliyetleri yürütmektedirler. Böyle bir durum ise zorunlu olarak para ile uğraşmayı beraberinde getirmektedir. Üniversite sanayi işbirliğini gerçekleştirmeye çalışan ve/veya şirket kuran akademisyenlere "ticari" yaftası yapıştırmaktadırlar. Geçmişe göre bu alanda önemli bir mesafe sağlanmasına rağmen yine de daha geleneksel kesimin girişimci akademisyenlere karşı yaklaşımı olumlu değildir. AG'ler ticari başarı ve ürün geliştirmeleri durumunda üniversite alanında güç ve prestij kazanmaktadırlar. Aslında geleneksel kesim, yeni teknolojik gelişmelere yeterince uyum sağlayamamakla karşı karşıya olduğu için üniversite alanındaki güçlerinin azalacağı düşüncesiyle AG'lere olumlu yaklaşmamaktadırlar.

"Daha çok gelenekçi kesim bizler için ticari hoca ifadesini kullanıyor". (K13)

"Sanki şirketi olan hocalar böyle akademik işleri bırakmışlar da bütün işleri para kazanmakmış gibi şirketi olan hocalara karşı bir önyargı var". (K33)

Meslektaş baskısı bireysel olarak akademisyenlerin projeler yaparak ya da AG olarak öne çıkmasını engelleyebilmektedir. Ancak üniversite bölüm, dekanlık veya enstitü düzeyinde proje yapmak istemediklerinden değil, ancak bireysel düzeyde öne çıkışlarda akademik camianın tepkisi olumsuz olabiliyor.

"Ama öne çıkarsam, bunu yaparsam acaba akademik camia nasıl bakar gibi bir anlayış var. Bu da fazlasıyla mahalle baskısı anlamına gelmektedir". (K46)

"Şirketi olup para kazanan hocalarımız var ama ısrarla bizden isimlerini söylememizi istemiyorlar. Hâlâ kendi kazandığı parasından utanıyor". (K20)

Hatta bu tepkiler bazen girişimcilik yapan akademisyenlere üniversite içinde daha fazla görev vermeye kadar gidebilmektedir.

“Bunlar bomboşlar ve kendi şirketleriyle uğraşıyorlar bunlara ekstra görev yazabiliriz gibi bir yaklaşım maalesef var”. (K7)

Akademisyenlik farklı, ticaret farklı şeklindeki zihniyet, bilimsellikte ticari faaliyet birbiriyle uyuşmuyor kanısını oluşturmakta ve akademisyenlerin pazarlama ve ticarileştirme konusundaki yaklaşımlarını sınırlandırmaktadır. Bu durum girişimci akademisyenlerin pazarlama ve ticarileştirme kabiliyetlerinin gelişimini engellemekte ve bu alanlardaki gelişme üzerinde baskı oluşturmakta ve akademik girişimcilik faaliyetlerinde ticarileştirme konusu yeterince gelişmemektedir.

“Girişimci bir ruha sahibim ama ticari bir ruha sahip değilim”. (K14)

Akademisyenler girişimcilik sürecinde sahip oldukları bilimsel bilgileri ile ön plana çıkarken girişimcilik kısmı zayıf kalmaktadır. Bilimsel ve teknik bilginin güçlü olması diğer alanlardaki potansiyel yetkinlikleri sınırlandırabilmektedir.

“Akademisyenlerin bilimsel ve teknik tarafı güçlü, girişimcilik kısmı ise zayıftır”. (K22)

“Fazla teknik olmak bazen düşünsel olarak kısıtlayıcı olabiliyor ve bu da ticari düşünceyi ve gelişmeyi engelliyor.” (K46)

Akademisyenlerin sanayi ile etkileşimlerinin de sınırlı olduğu elde edilen verilerden anlaşılmaktadır. Genellikle kendi alanlarında teorik çalışmalar yapmaktadırlar.

“Akademisyenlerin yüzde 90’ı sanayiye çok uzaktır”. (K51)

Akademisyenlerin büyük çoğunluğunun özel sektörü tanımamasına bir de sanayi ve özel sektörle sınırlı etkileşim eğilimi ve ticari faaliyetlere karşı tepki eklendiğinde akademisyenlerin girişimci akademisyenlere dönüşümü zorlaşmaktadır. Bunlar ise girişimci üniversiteye uygun bir akademik habitusun oluşmasını sınırlandıran özellikler olarak karşımıza çıkmaktadır.

2. Akademik girişimcilerin yaklaşımları piyasaya değil, bilim camiasına dönüktür:

Yapılan görüşmeler ışığında AG’lerin çoğunun girişimcilik adı altında bilimsel faaliyet yaptıkları ve buna paralel olarak girişimciliğin habitus özellikleri arasında olan “*bir şey üretip satacağım*” motivasyonundan uzak olduğu anlaşılmıştır. Bu yüzden Türkiye’de akademisyenlikten, AG’liğe geçiş kolay olmamaktadır.

2.1 Akademik girişimcilerin çoğu bilimsel faaliyet yapıyor, girişimcilik değil: Çok genel olarak akademisyenler ürettikleri akademik bilginin piyasada çok büyük bir boşluk dolduracağını düşündüğünde girişimciliği düşünmeye başlamaktadırlar. Eğer fikrinin ticarileşmesinin üniversite üzerinden olamayacağını veya uzun süreceğini düşünürse ya da başkalarına mal edilerek gerçekleşeceğini görürse girişimci olmak için motivasyonu yükselmekte ve en iyisi şirket kurarak ben ekonomik bir değere dönüştüreyim yaklaşımını ortaya çıkarmaktadır. Oysa Türkiye’de AG olma süreci bundan daha farklı olup, daha çok akademisyenlerin bilimsel tatmin için girişimcilik projeleri yapmalarına dayanmaktadır.

“Akademik girişimcilerin çoğunun buluşunun satılabilirliği düşüktür. Satış yapılabilmesi için farklı bir yere getirilmesi lazım ama çoğu zaman onlar için orası önemsiz ama satış için önemlidir. Ancak buna ikna etmek zordur”. (K35)

“Bizim amacımız yine bilimsel bir şey, asıl amacımız satmak değil aslında, para ikinci planda bizim için. Sonuçta belli bir temel gelirimiz var bu da nispeten hayat standardımızı belli bir noktada tutuyor”. (K18)

Akademisyenler için girişimci olmak üniversite alanında önemli bir güç sağlama potansiyeline sahiptir. Bir taraftan ticarileşebilecek bir prototipe sahip olurken diğer taraftan bu çalışmalardan bilimsel nitelikli yayınlar da çıkabilmektedir.

“AG olmanın iki getirisi vardır. Birincisi, prototip de olsa ürün büyük bir zenginlik ve güçtür. Bunlar ne kadar prototipten gerçek ürüne doğru giderse de gücünüz o kadar artar. İkincisi akademik olarak, eğer elinizde bir ürün varsa oradan çok daha fazla ciddi akademik çalışma üretebilirsiniz”. (K45)

“Girişimcilik sürecinde çok acı çektik ama anormal derecede öğrendik”. (K34)

AG'lerin girişimcilik yaklaşımlarının altında yine akademik kariyer bulunmaktadır. Projeler bitince, bilimsel yayınlar yapılmaya artık şirket kapatılmakta ticarileştirme aşaması ise genelde çok düşünülmemektedir. Bunun temel sebeplerinden birisi akademisyenlerin girişimcilik algılarından yani bilimsel yaklaşımdan kaynaklanmaktadır.

“Akademik girişimcilerin çalışmaları daha çok bilimsel araştırma karakteri taşımaktadır”. (K35)

“AG’lerin çoğu araştırmalarını fonlamak ve bilimsel meraklarını gidermek için destekleri kullanarak girişimci oluyorlar”. (K46)

Görüleceği üzere genellikle AG’lerin şirket faaliyetlerini yine bilimsel çalışmalar oluşturmaktadır. Amaç daha çok araştırmalar için kaynak bulmaya ve sürekli araştırma yapabilecekleri yapı kurmaya dönüşmüş durumdadır. Yapılan çalışmanın ticari bir sonucu olsun diye de düşünülmemektedir:

“Benim hayalim, şirketimi bir Ar-Ge merkezi gibi bir üst yapıya yönleltmektir”. (K53)

“Kendi laboratuvarım olsun, cihazlarım olsun. Hiç kimseden izin almayayım, kafamdaki her fikri deneyeyim ve ürün çıkartayım diye girdim bu işlere”. (K6)

“Araştırma merkezi gibi bir şey yapmayı çok istiyorum, bunun için başladım girişimciliğe”. (K16)

Akademik girişimcilerin projelerini ticarileştirmeden ziyade bir şeyi bulan ve onun mutluluğunu duyan bir habitusa sahip oldukları gözlenmektedir. Çok farklı yenilikleri bulma çabası; istediği zaman ürünleri basitlikten uzak ve karmaşık hâle getirebilmekte ve çalışmaların prototip aşamasında kalmasına neden olmaktadır. AG’lerin çalışmalarının piyasa ihtiyaçlarına veya yeni bir ihtiyaç doğuracak şekilde yapılandırılmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

“Kimsenin yapamadığını ben yapacağım yaklaşımı projeleri çok kapsamlı hâle getiriyor. Mesela akademik girişimciler araba yaparken uçsun, yüzün, uzaya gitsin deyince normalinden farklı oluyorsunuz. Ancak bu farklılık ticarileştirmeyi engelliyor, kimsenin almayacağı üretimi yapılamayacak rafta kalacak bir proje ortaya çıkarıyorsunuz”. (K36)

“Akademisyenler olarak satılabilirlikten ziyade yapılabilirliğe odaklanıyoruz. Bazen de ürüne/hizmete çok büyük oranda daha fazla özellikler katarak tasarımı ve teknolojiyi karmaşık hâle getiriyoruz”. (K28)

Çoğu akademik girişimcilik projesinde prototipin çıkması yeterli görülmekte, ticarileşme olmasa da bununla bir tatmin ve akademik anlamda bir güç sağlanmaktadır.

“Benim tatmin olmam için çalışan bir ürünün çıkması yeterlidir. Ben çalışan bir prototipi tamamladım. Dolayısıyla ben başardım, bu ürünü yapabilecek yeteneğe sahibiz. Bundan sonra çok fazla bir şey bekleyemiyorum. Ürünün satılamamış olması bizim de sorunumuz ama ben kendime yeterli sayacağım”. (K37)

Benzer şekilde, bir akademik girişimcilik serüveni akademisyenler için o alanda bilimsel nitelikli yayınların yapılması ile sonlanabilmekte ve kurulan şirketin amacına ulaşmış olduğu fikri neticesinde şirket kapatılmaktadır.

“Geçenler şöyle bir talep geldi; tamam işte makalesini de yazdık, şirketi ne zaman kapatalım diye sordular, niye kapatıyorsun dedüğümüzde, destek bittiği için cevabını verdi”. (K38)

Akademik camianın başarı göstergesinin bilimsel yayın olması, akademisyenlerin yaptıkları prototiplerden çıkarılan bilimsel yayınların her zaman uluslararası alanda

geçerli olmaması ve dolayısıyla girişimciliğin akademisyenlerin yükselmelerine etkisinin sınırlı kalması akademik girişimcilik konusundaki motivasyonu azaltmaktadır⁸.

“Mesela bir ürün yapıyorsunuz, kullanılabilir ve uygulamada başarılı ama bu çok başarılı ürünü aynı düzeyde başarılı bir makaleye dönüştüremiyorsunuz. Dolayısıyla da sizin atanmanızda veya yükselmenizde işe yaramıyor”. (K8)

AG’lerin çok azının amacı bilimsel kaygılardan ziyade birşeyler üretmek ve bunları ticarileştirmektir. AG’lerin çoğunun ise girişimciliğe yaklaşımları bu şekilde değildir.

“Girişimcilikten çok bir beklentim yok işin aslı”. (K16)

“Akademisyenlerin çoğu ticarileşmeyen projeler yapıyor ve bir projeyi bitirip arkasından yeni bir projeye devam ediyorlar. Aldıkları projelerin sonuçlarının sorgulanmadığı bir ortam bulunmaktadır”. (K21)

2.2 Akademik girişimcilerin çoğu bir şey üretip, satacağım ve zengin olacağım demiyorlar: Akademisyenler genel olarak, bilimsel çalışmalar, öğrencilerine proje bulma, döner sermaye gibi üniversite uygulamalarındaki aksaklıklardan dolayı girişimci olmaktadır. Ancak bunların çoğunda bilimsel habitustan kaynaklı olarak zengin olmak, çok para kazanmak gibi iddiaları bulunmamaktadır.

“Buraya bir kar kapısı gibi bakmıyor AG’ler. Biz devasa bir şirket olalım gibi bir anlayıştan ziyade daha çok araştırmamızı sürdürecektir sürekli bir fona sahip olmak istiyoruz anlayışı var”. (K53)

“Bizim istediğimiz AG aynı zamanda ben de zengin olayım diyen bir tip. Üreteceğim, satacağım ben de bundan zengin olacağım diyebilmek bu konuda belli bir yırtıklık gerektiriyor. Bizim en çok ayırt ettiğimiz özellik bu. Baştan bir ticari değer yaratacağım diye kurulmuyorlar. Bu yüzden ortalık akademik şirket çöplüğüne dönüyor o zaman”. (K35)

Akademisyenlerin araştırma projelerini fonlamak için girişimcilik desteklerini kullanabilmek adına girişimci olmak istedikleri konusunda yaygın bir kanı bulunmaktadır. Teknopark yöneticileriyle yapılan görüşmelerden akademisyenlerin çoğunun amacının girişimcilik olmadığı anlaşılmaktadır. Akademik habitus yatkınlıkları, akademisyenlerin bilimsel çalışmalarına katkı sağlama arzusu yönündedir. Böyle bir bilimsel habitus, akademisyenlerin piyasadaki kolay erişilebilir girişimcilik desteklerini pratik olarak kendi araştırmalarında kullanma davranışına dönüşmektedir.

⁸ Genel olarak YÖK, özel olarak ise Ankara’da çalışma çerçevesinde incelenen üniversitelerin yükselme kriterlerinde makale yazmanın hâlâ çok büyük ağırlığı ve zorunluluğu bulunmaktadır. Buna karşın girişimcilik olmasa bile proje ve sanayi ile işbirliklerine yükselme kriterlerinde puan verilmektedir. Bkz. <http://personel.yok.gov.tr/AtanmaKriter/>

3. Teknolojik girişimcilere göre AG'ler girişimciliğe daha az yatkındır: Katılımcılarla yapılan görüşmeler ışığında akademisyenlerin girişimciliğe yatkınlıklarının, diğer teknoloji tabanlı girişimcilere göre daha sınırlı olduğu sonucuna varılmıştır. Buna göre, AG'ler ile diğer girişimcilerin yatkınlıkları birçok bağlamda farklılaşmaktadır.

Katılımcılar, hata yapma veya risk alma konusunda teknoloji tabanlı girişimcilerin daha atak davranabildiğini dile getirmişlerdir. Burada akademisyenlerin memur olmaları ile belirli düzen ve bilimsel şablonlarla hareket etmeye meyilli olmaları onları daha tedbirli olmaya yöneltmektedir.

“Diğer teknolojik girişimciler risk alma konusunda daha rahatlardır. Kaybedecek 3-5 bin parası var onun dışında ortaya koyduğu hiçbir şey yok. Bizim ise akademik unvan, saygınlık, geçmişte verdiğim bütün emekler her şey yok olabilir. Bunun için risk almak daha zordur”. (K54)

Zaman kullanımı konusunda ise AG'ler çok daha rahattırlar. Girişimcilik, üretilenin pazarlanması için cevval olmayı gerektiren sürekli fırsatları kollayan ve zamanla yarışan bir takım faaliyetler dizisinden oluşmaktadır.

“Ben mesela ürünü çıkartırken kesin çalışıyor demeden çok detaylı incelerim. Burada çok vakit kayboluyor ama bilimsel yaklaşımın özü budur”. (K29)

Akademik girişimci daha çok Ar-Ge yoğunluklu, pazarı düşünmeyen, elindeki fikrin ispatına ihtiyaç duyan bir zihniyete sahiptir. Bu da yıllarca araştırma yapmak ve makale yazmaktan kaynaklanan bir yatkınlığın sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Pazara yönelik bakış açısı akademisyenlerde gelişmemiştir. Teknoloji tabanlı girişimciler ise pazarı biraz daha iyi anlamaktadırlar ve daha pazar odaklı çalışmaktadırlar.

“Akademisyenlerin sanayi ve kamu ile işbirliğine yatkınlıkları diğer girişimcilere göre daha düşüktür. Çünkü akademisyenler genelde her şeyi iyi bilir.” (K26)

“Ticarileştirme kapasitesi normal girişimcilerde daha fazladır”. (K19)

Bunlara ek olarak akademik olmayan teknolojik girişimcilerle akademik girişimciler arasındaki en temel farklardan birisi de akademisyenlerin bilimsel yanı güçlü, ticari tarafları zayıf iken diğerlerinde durum tersidir. Bu yüzden ticarileştirme ve bunun sonucu olarak başarılı şirketler akademik girişimcilerde daha azdır.

“AG'lerin teknik yönü güçlü ama işletme idaresini bilmiyorlar”. (K41)

Yapılan görüşmeler neticesinde tüm bu özelliklerin varlığı ve yokluğu ile AG'lerin teknolojik tabanlı girişimciler karşısında daha az başarılı olduğu ortaya çıkmaktadır.

“AG'lere göre diğer girişimciler çok daha başarılılar”. (K49)

4. AG'lerin akademik habitusu zamanla girişimcilik habitusuna yakınsıyor:

Girişimcilik süreciyle birlikte akademisyenler artık girişimciliği öğrenmeye başlamakta ve sahip oldukları bilimsel habitus dönüşmeye başlamaktadır.

“Bilimsel taraftaki çalışmalarda zamana kritik olarak bakmazdım ama şimdi zamanın önemini daha iyi kavradığımı düşünüyorum. Ayrıca, girişimcilik bende bir dönüşüme yol açtı. Olaya farklı bakmaya başladım”. (K13)

Katılımcılar tarafından, akademisyenlerin alıştıkları ve yatkın oldukları bilimsel süreçlerden çok farklı olan şirketteki nakit akışı, istihdam edilenlerin getirdiği mali yükler, pazarlama, satış ve müşteri ilişkileri gibi aslında onların alışkın olmadıkları girişimcilik alanının bu temel yatkınlıklarının zaman içinde geliştiği bir dönem olduğuna vurgu yapılmaktadır.

“Bu tecrübeler öğrencilere davranışlarımı netleştirdi, toleransım azaldı ve katılaştım. Çünkü onları dışarda zor ve çetin bir hayat bekliyor. Ayrıca, girişimcilik faaliyetlerimin önemli bir getirisi de işbirliği yapmaya gelen sanayicinin artık ne demek istediğini daha iyi anlıyorum”. (K31)

Akademisyenlerin bilimsel yaklaşım ve üniversite süreçlerine yatkın olan habitusu, girişimcilik sürecinde değişime uğramaktadır. Özellikle akademisyenin ticarileşmeye yönelmesi ve girişimcilikte başarı kazanması için mevcut yatkınlıkların piyasa ekonomisinin rekabetçi koşulları ile baş edebilecek girişimcilik habitusuna evrilmesi gerekmektedir. Bu yeni habitusun temel özellikleri ise; sosyallik, risk alabilme, girişkenlik ve meslektaş baskıları karşısında daha dirençli olma özelliklerini barındırmaktadır. Çünkü girişimcilik sürecinde ortaya çıkan prototipin ticarileştirilmesi için yeni yatırımlar gerektiren ve özel sektör ile çeşitli ortaklıklar yapılmasına ihtiyaç duyulan farklı bir girişimcilik aşamasını içermektedir.

“Akademisyen olarak girişimcilik süreci bende neyin hayata geçebileceği, neyin faydalı olabileceğini anlama konusunda çok yardımcı oldu. Girişimcilik sürecimde birleştirdiğimde akademik yanım daha işler hâle geliyor”. (K56)

Habitus konusunda genel bir değerlendirme yapılacak olursa; akademisyenlerin habitusunun çalışma biçimleri, rekabetçilik, risk alma ve yaşam yaklaşımları açısından girişimciliğe yatkın olmadığı görülmektedir. Akademik habitusun düşük risk alma eğiliminde oluşu, projelerde işbirliği yapmaya yatkınlıktaki eksiklikler, kamu ve üniversiteleri bu eksiklikleri giderici düzenlemelere itmekte ve söz konusu alanlarda değişimi sağlamaktadır.

Alanla çok yakın ilişki içinde bulunan habitus, zaman zaman alanların dinamiklerinden etkilenmekte ve değişime uğramaktadır. Örneğin kamu girişimcilik desteklerinde ticarileştirme hususunun yeterince değerlendirilmemesi akademisyenler için bilimsel faaliyetlerini destekleyecek yeni bir fon olarak görülmüş ve gerçekte girişimcilik düşüncesi olmayan bazı akademisyenleri buraya çekmiştir. Bazen de akademik habitus özellikleri alanın değişmesine ve alandaki düzenlemelerde değişiklikler yapılmasına neden olmaktadır.

Sonuç olarak, örneklem ve katılımcılar bağlamında habitusun AG'lerin girişimciliğe başlamasını ve bu süreçte başarılarını önemli düzeyde etkileyebildiği görülmüştür.

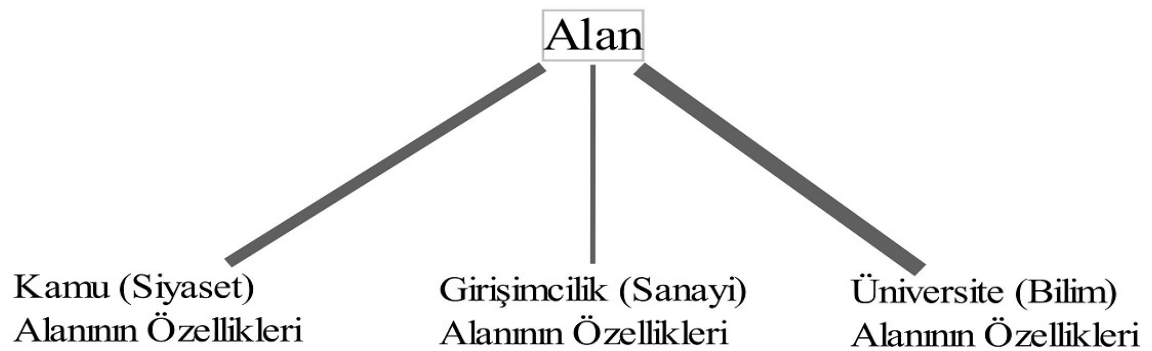
4.2.2. Alan İle İlgili Bulgular

Kamu, üniversite ve sanayi alanlarının özellikleri ve birbiriyle ilişkisi akademik girişimciliği etkilemektedir. Alan konusunda araştırmanın iki sorusu bulunmaktadır.

- AG'lik bağlamında kamu, üniversite ve girişimcilik alanının özellikleri nelerdir?
- Alanlar AG'lerin girişimcilik sürecini nasıl etkilemektedir?

Alanın özellikleri habitusun oluşumu ve değişimi ile sermaye dağılımını doğrudan etkilemektedir. Akademik girişimciliği etkilemesi bağlamında alan; üniversite, kamu ve girişimcilik (sanayi) alanları olarak ele alınmıştır (bkz Şekil 4.2).

Şekil 4.2. Akademik Girişimciliği Etkileyen Alanlar



Kamu (Siyaset) Alanı

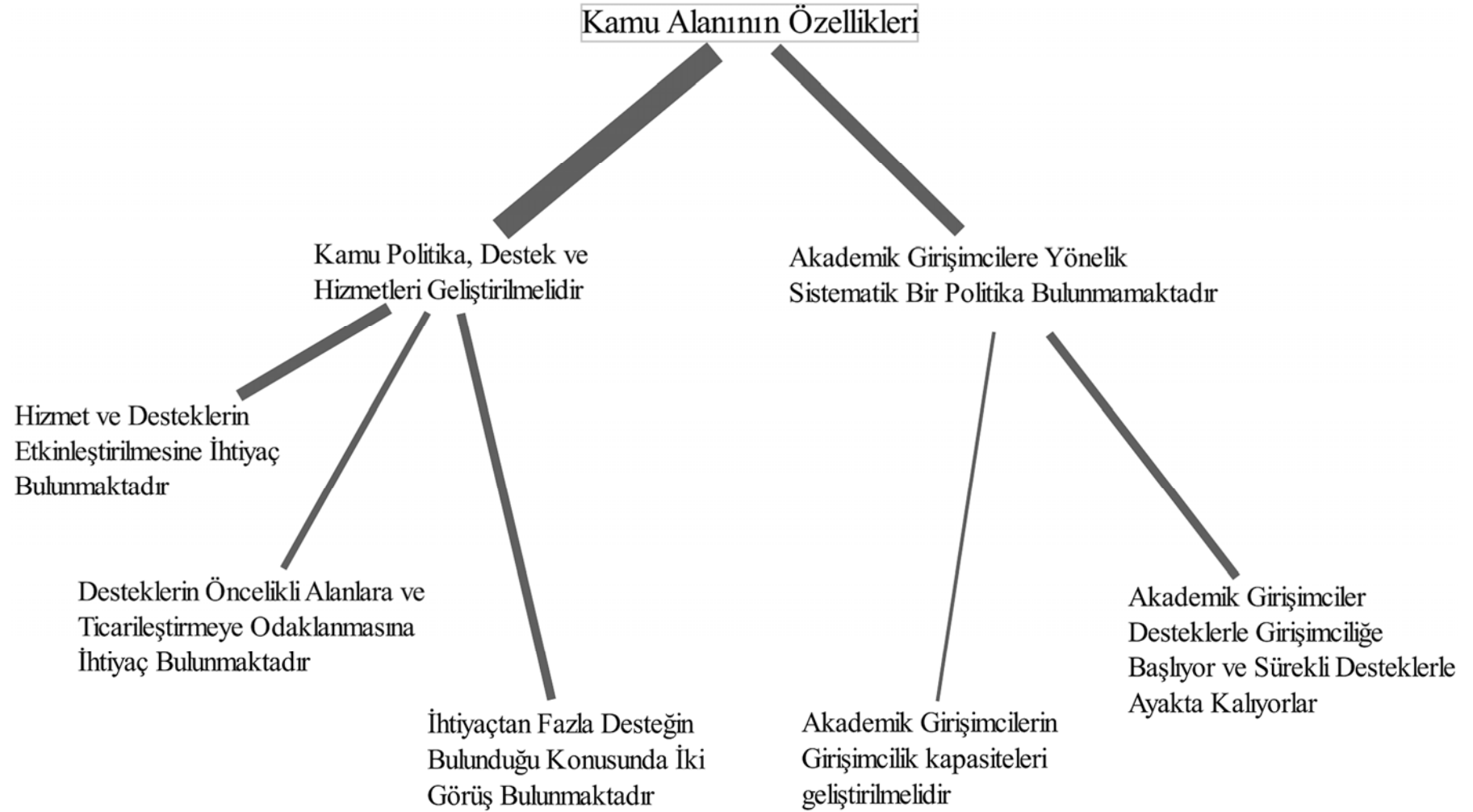
Kamu (siyaset) alanı, genel olarak tüm alanları çok fazla etkilemektedir. Akademik girişimcilik konusunda ise kamu alanı gerek girişimcilik gerekse üniversite alanına yönelik politikaları belirleyen, belirlediği politikalara yönelik destek ve uygulama programları geliştiren son derece önemli bir alandır. Tablo 4.4 ve Şekil 4.3'te görüldüğü gibi elde edilen veriler ışığında akademik girişimciliği etkilemesi bağlamında kamu alanının özellikleri aşağıda belirlenen başlıklar altında incelenmiştir.

1. Kamu politika, destek ve hizmetleri yeterli değildir.
2. AG'lere yönelik sistematik bir politika bulunmamaktadır.

Tablo 4.4. Kamu Alanının Özelliklerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri

Kamu Alanının Özellikleri	Katılımcı Türü			Toplam
	AG	Hem AG Hem Temsilci	Temsilci	
1. Kamu Politika, Destek ve Hizmetleri Yeterli Değildir	105	34	105	244
<i>1.1 Hizmet ve Desteklerin Etkinleştirilmesine İhtiyaç Bulunmaktadır</i>	62	22	51	135
<i>1.2 Destekler Öncelikli Alanlara ve Ticarileştirmeye Odaklanmalıdır</i>	25	9	34	68
<i>1.3 İhtiyaçtan Fazla Desteğin Bulunduğu Konusunda İki Farklı Görüş Bulunmaktadır</i>	18	3	20	41
2. Akademik Girişimcilere Yönelik Sistematik Bir Politika Bulunmamaktadır	45	11	7	63
<i>2.1 Akademik Girişimcilerin Girişimcilik Kapasiteleri Geliştirilmelidir</i>	11	6	7	24
<i>2.2 Akademik Girişimciler Desteklerle Girişimciliğe Başlıyor ve Sürekli Desteklerle Ayakta Kalıyorlar</i>	34	5	0	39
TOPLAM	150	45	112	307

Şekil 4.3. Kamu Alanının Özelliklerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri



1. Kamu politika, destek ve hizmetleri yeterli değildir: Türkiye’de 1990’lı yıllardan itibaren önemi artmaya başlayan Ar-Ge ve yenilikçilik konuları 2000’li yıllardan itibaren oldukça önem verilen politikalar arasında yer almış ve bunlara yönelik destek mekanizmaları oluşturulmuştur. Ancak günümüzde bunların etkin olmadığı, geliştirilmesine ihtiyaç olduğu katılımcılar tarafından ifade edilmektedir. Kamu politika, destek ve hizmetleri üç alt başlık çerçevesinde incelenmiştir.

1.1 Hizmet ve Desteklerin Etkinleştirilmesine İhtiyaç Bulunmaktadır: Genel olarak kamu politika ve desteklerinin etkin olmadığı hususu katılımcılar tarafından sıklıkla vurgulanmıştır.

Kamu desteklerinin sunumu ve uygulanışında yoğun bir bürokrasi bulunmaktadır. AG’ler bürokrasiyle uğraşmak için çok fazla zamana gereksinim duymakta ya da bu işlerle uğraşabilecek ek personel istihdam etmek zorunda kalmaktadır.

“Destekler çok fazla onaya bağlanmış durumda, bunlar belirli bir büyüklüğün altında olan şirketler için uzun ve maliyetli işlerdir”. (K1)

“Kamunun Ar-Ge projelerinde bütün derdi, şu kalemi şu kadar yazmıştın, proje teklifinde o kalemi 5 kuruş geçti falan demektir. Dünya’nın hiçbir yerinde Ar-Ge projesinde kalem olmaz. Önemli olan projenin total bütçesidir. En büyük sıkıntı bunlardır”. (K45)

“Bürokrasiyi göz ardı etmeyin. Benim burada harcadığım teknik zamana eşdeğer bürokratik işler var”. (K37)

Desteklerin kullanım süreçleri; nasıl sonuçlar alındığı; girişimcilerin hangi ihtiyaçlarını karşıladığı; işletmeye, sektöre, bölgeye ve ülkeye ne gibi katkılar sağladığı gibi konuların analiz edilmesi gerekmektedir. Desteklerin etki analizlerinin yapılması ve değerlendirilmesi uygulamadaki sorunların tespit edilip giderilmesine katkı sağladığı gibi yapılacak düzenlemeler ile sağladığı katma değerini artıracaktır.

“Kamuda hâlâ destekler konusunda bir çatı sistem kurulamamış, benzer desteklerin farklı kurumlar tarafından verilmesinin önüne geçilememiş ve istenilen etkinlik düzeyine henüz ulaşamamıştır”. (K26)

“Kamu desteklerinin etki analizi ve değerlendirilmesi yapılmalı, nitekim kamuda bu konularda hareketlilik gözleniyor”. (K12)

“Kamunun çoğu desteği mükerrer destekler ise aynı zihniyetteki bir konuya biri 5, biri 6 birim destek veriyor”. (K41)

Desteklerin kullanımında finansman sorunları da bulunmaktadır. Ticarileştirme aşamasında sağlanan desteklerde gerekli olan iç katkıların yani girişimciler tarafından

sağlanması gereken finansal kaynağın AG'lere ve diğer teknolojik girişimcilere çok yüksek gelmesi desteklerin kullanım oranlarını düşürmektedir.

“Ticarileştirme desteği daha çok mevcut sanayicilerin yatırım yapmasına yönelik bir teşviktir”. (K52)

“Prototipten seri üretime geçmem için 2 milyon TL'ye ihtiyacım var. 2 milyon TL'yi alabilmem için bu tutarın %25'ini benim ortaya koymam gerekir. Benim 50 bin liram bile yok ki! Kaç üniversite hocası 50 bin lira çıkarabilir cebinden? Hiçbirisi çıkaramaz”. (K12)

Kamunun ödeme dönemlerindeki düzensizlikler birçok girişimci tarafından vurgulanan konuların başında yer almaktadır. Kamunun sağladığı desteklerde ödemelerin geciktirilmesi girişimcileri en fazla zorlayan hususlardan birini oluşturmaktadır. Girişimciler, destek ödemelerindeki gecikmeleri finanse edecek güce sahip değildirler. Ödemelerin gecikmesi sonucunda gerek personel maaşlarının ödenememesi ve gerekse malzemelerin alınamaması gibi sorunlar projeleri durma noktasına getirebilmektedir.

“Kamudan hiçbir ödemeyi beklediğimiz zaman diliminde alamadık”. (K13)

“Desteklerde ödemeler çok geç veriliyor, süreçler çok yavaş işliyor”. (K55)

Finansman sorunlarına verilebilecek diğer bir örnek ise kamunun girişimcilik alanında tematik destekler sağlamasıdır. Hâlbuki her sektörün girişimcilik ekosistemindeki özellikleri, dinamikleri, riskleri ve fırsatları farklıdır. Örneğin biyoteknoloji ile bilişim konularındaki girişimcilerin aynı finansman imkânı ile desteklenmesi mümkün değildir. Çünkü teknoloji olgunluk seviyesi ve ilerleme hızı sağlık alanında farklı bilişim alanında daha farklıdır. Ancak mevcut destek sistemi bu sektörel farklılıkları göz ardı etmekte ve ihtiyaçlar çerçevesinde destek sağlanmasını engellemektedir. Destek miktarı ve oranlarındaki dengesizliği gidermek ise girişimcilerin ve Ar-Ge projelerinin başarısını etkileyebilecek bir diğer unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

“Bilgisayar ve yazılım projesi ile robot teknolojisiyle ilgili projenin aynı kefedeki değerlendirilmesi doğru değildir. Şimdi şöyle bir yazılım projesine 100 bin lira gerçekten büyük bir bütçe. 2-3 kişinin çalışabileceği, bilgisayar ve istihdam giderleri için yeterlidir. Bir robot üretmeye çalıştığımızda çok yüksek malzeme fiyatlarıyla karşı karşıyasınız”. (K17)

“Tulumbadan su gelmesi için önce su koymak gerekir ama onun da bir oranı var yani bir bardak koyduğunuzda tulumbadan suyu çekemezsiniz, mevcut su da gider. Bizim sistem bir bardak kadar vermektedir”. (K36)

Ayrıca destek miktarlarındaki kısıtlar, akademisyenleri Ar-Ge projesi devam ederken firmaya gelir sağlama amacıyla farklı projeler yapma zorunluluğuna itmektedir. Bu durum üniversite alanında da bahsedileceği üzere akademisyenlerin döner sermaye yerine kendi firmaları üzerinden iş yapmaları sürecini başlatmakta ve tetiklemektedir.

Hak ediş mantığı yani önce girişimciler tarafından harcanıp kamunun harcama belgelerine göre ödeme yaptığı sistem ile verilen destekler AG'lerin finansman sorunları yaşamasına neden olmaktadır.

“Önce harcıyıp sonra parayı almak desteklerin daha çok büyük firmaların işine yaraması anlamına gelmektedir”. (K15)

Hakediş mantığı ile verilen kamu desteklerinin kurgusu, destek alacak girişimcilerin de belirli bir ekonomik gücü olması gerektiği varsayımına dayanmaktadır.

“Desteklerden yararlanmak için sizin de bir maddi gücünüzün olması lazım. Prototip sonrası desteklerden yararlanmak için birikmiş bir 400-500 bin TL paranızın olması lazım”. (K45)

“Dediler ki destek almaya hak kazandınız. Ne güzel! Peki, nasıl alacağız? Dediler ki bize banka teminatı getireceksiniz. Bankaya gittik, ya evi ipotek ettireceksiniz, ya da destek miktarı kadar parayı bankaya yatırmam gerekiyor masraflarla birlikte desteği de geçiyor”. (K47)

“Desteklerden zaten parası olan şirket yararlanabiliyor”. (K45)

Ayrıca bireysel dağıtık destekler yerine ortaklıkları destekleyici, işbirliklerini geliştirici desteklere odaklanması hususu katılımcılar tarafından da vurgulanmaktadır.

“Ar-Ge ortaklığı birlikte Ar-Ge yapma kültürü herhâlde çok fazla gelişmiş değil ama bunun için TÜBİTAK'ın ve bakanlığın destekleri bunu son yıllarda birazcık değiştirdi”. (K3)

Diğer taraftan kamunun hizmet kapasitesinin de geliştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu kapsamda iş ortamının gelişmiş ülkeler standardına çıkarılması girişimcilik süreçlerini yakından ilgilendirmektedir.

“Ar-Ge kaynaklarının yüzde 90'ı zaten boşa gidecek dediğiniz anda Sayıştay ve Maliye Bakanlığı hopluyor. Şu anda bu kafayı dönüştürmeye çalışıyoruz. Yani son 10-15 yılda Ar-Ge'ye harcadığımız kaynağın %90'ı rakam olarak piyasaya geri dönmemiştir. Ama o %90'ı kullanan insanlar hâlâ piyasadadır ve bir şey yapmaya çalışıyordur. Bunun bir birikim süreci olduğu unutulmamalıdır. Bizim bürokrasinin öğrenme sürecini de hesaba katmamız gerekiyor. Onlar da bu işi %90 kötü yapacak”. (K47)

“Bürokraside genel olarak alt düzeyde karşımda derdimizi anlatabileceğimiz iyi yetişmiş uzmanlar çıkıyor ama üste çıktıkça aynı kaliteyi yakalamak zorlaşıyor”. (K4)

Kamunun kurumsal kapasitesinin eksikliği önemli sorunların başında gelmektedir. Genel olarak kamu kurumlarındaki kariyer meslek sistemlerinin bu konuda ekol sahibi kurumlar düzeyine çekilebilmesi son derece önemlidir.

“Politika yapıcılar, uygulayıcılar, destek sağlayıcılar, şu anki sistemi düşündüğünüzde bu açığı görmeye başladılar bence. Özellikle Kalkınma Bakanlığı gibi DPT geleneğine ve uluslararası vizyona sahip kurumlar ile Ekonomi Bakanlığı ve Hazine gibi uluslararası bakışa sahip uzmanlık geleneğine sahip kurumlar farkında”. (K50)

1.2 Destekler öncelikli alanlara ve ticarileştirmeye odaklanmalıdır: Dünyadaki gelişen öncü teknolojilere Türkiye’nin zamanında odaklanmadığı, bunlara yönelik kaynak planlaması yapılmasının gerekliliği vurgulanmaktadır. Ancak mevcut kamu destek sisteminin genel olarak firma ve girişimci düzeyinde sürdürüldüğünün, ekosistemi destekleyecek ve firmalar arasındaki işbirliğini geliştirecek bir niteliği içinde barındırmadığının katılımcılar tarafından altı çizilmiştir.

“Şu an KOSGEB’den, TÜBİTAK’tan yaptığınız işlerin hepsi gerçekten küçük işler, bizim daha büyük işlere girmemiz için o teşvikler yetersizdir”. (K21)

“İleri teknoloji bir kişinin ben giriyorum diye yapabileceği işler değildir. Muhakkak devlet teşvikleri gerekir. Kamunun büyük üreticilere ben şu işe şu kadar para veriyorum çıkın bana en iyisini yapın, kim en iyi yaparsa bundan sonra onunla çalışacağım demesi ve bir rekabet ortamı yaratması gibi politikalara ve uygulamalara ihtiyaç bulunmaktadır”. (K2)

Önemle vurgulanan konulardan birisi de mevcut girişimcilik desteklerinin öncelikli alanlara ve ticarileştirmeye odaklanmasına ihtiyaç olduğu ve ticarileştirilebilme potansiyeli fazla olan projelerin desteklenmesi gerektiğidir. Ancak bu desteklerin uygulanmasında çeşitli problemler bulunmaktadır. Bu problemlerin başında, kimin destekleneceğinin belirlenmesinin yine akademisyenlerce yapılması gelmektedir. Akademisyenlerin çoğunun teorik bakış açısına sahip olduğu ve ticarileştirme potansiyelinin zayıf olduğu düşünüldüğünde değerlendirilen projelerin ticarileşme potansiyeline ilişkin sıkıntılı bir durum ortaya çıkmaktadır.

“Kamu destek jürilerinde de yer alan bir insanım, jürideki arkadaşların büyük çoğunluğunun projeleri sağlıklı bir şekilde değerlendirmediklerini gözlemliyoruz. Teorik bilgiyle değerlendirme yapan akademisyenlerin çok doğru değerlendirmediklerini görüyorum”. (K22)

Diğer taraftan AG’lerin prototip sonrasındaki süreçlerle ilgili hemen hemen hiç bilgileri bulunmamaktadır. Bu durumun oluşmasında akademik habitusun yanı sıra kamu desteklerinin de etkisi bulunmaktadır. Akademisyenlerin projeleri, yine

akademisyenlerden oluşan hakem heyetlerinde değerlendirilmektedir. Ticarileşme ve piyasa bilgisi genel olarak zayıf olan akademisyenler, projeleri bilimsel açıdan inceleyebilmektedirler. Bu durum, projelerin bilimsel yanının güçlü, ticarileşme kısmının zayıf olmasına neden olmaktadır. Akademik girişimcilerin projelerinin ticarileşme açısından yeterince değerlendirilmemesi akademisyenleri bu desteklere çekmekte ve onların şirket kurmalarını kolaylaştırmaktadır. Aslında yapılan girişimcilik değil bilimsel yönü ağır basan projelerin farklı bir alanda desteklenmesidir. Dolayısıyla kamu alanından kaynaklanan bir aksaklık bilimsel araştırmaları için daha fazla fon almaya çalışan akademisyenleri girişimcilik desteklerine yönlendirmektedir.

“Bizim girişimcilerimiz genel olarak Ar-Ge girişimcisi, yani mühendislik ve Ar-Ge yapmaktan hoşlanıyorlar. Prototipi yapsın mutlu olsun, ondan sonra yeni bir şey yapsın”. (K19)

“Akademisyenler şirketleri projelerine finansman kaynağı bulmak için kurmakta oldukları için onları ticarileştirme nerede diye sıkıştırdığımızda bizim görevimiz araştırma yapmak, ticari düşünmek değil cevabını vermektedirler”. (K27)

Kamu alımları girişimciliğin gelişimi için kritik bir rol oynamaktadır. Kamu alımlarında en düşük teklifle iş yapıldığı için maliyet rekabeti yapamayan küçük işletmeler devre dışı kalmaktadır. Kamu alımlarında devre dışı kalan küçük işletmelerin ülke içinde satamadığı ürünlerini uluslararası pazarda satabilmesi ise güç bir durumdur. Bu yüzden kamu alımları etkin bir şekilde kullanılmadığı sürece ülkemizdeki yeni sanayi alanlarının gelişmesi mümkün olmayacaktır. Bu da Ar-Ge projeleriyle üretilen ürünler ya da yapılan yeniliklerin daha büyük yabancı şirketlerce alınmasına ve katma değer in yurtdışına çıkmasına neden olabilecektir.

“Türkiye’de akademik girişimcilere verilen desteklerin ‘kara delik’ olduğunu düşünüyorum. Çünkü bununla ilgili çok acı tecrübelerimiz oldu. Her birisi için %50 ya da %25’ini cebinizden harcıyorsunuz. Üstelik ürünlerinizi Türkiye’de piyasaya sürmenize yönelik herhangi bir ortam yok, satamıyorsunuz. Devlet bir yandan projeyi yapın bunu üretin diyorken, diğer taraftan ürettiğimiz hiçbir şeyi almıyor. Garip bir durum var ortada”. (K54)

Ticarileşme aşaması çok fazla kaynak istemekte ve bu alandaki desteklerin iç katkıları yüksek olduğundan akademik girişimciler tarafından karşılanamamaktadır. Girişimcilik alanında daha geniş bir şekilde açıklanacağı gibi sanayicinin ise bu tip yeni girişimlerle işbirliği yapmaya bir yatkınlığı bulunmamaktadır. Bu yüzden ticarileştirme ve Ar-Ge desteklerinin sanayi ile girişimcilerin işbirliğini geliştirmesi gerekmektedir.

“Fikrin ne kadar cazip olursa olsun sanayici gelip seninle ortaklık yapmıyor. Öyle bir ortaklık kültürümüz yok. En fazla satın alır. Onu da almaz da. Destekler böyle bir ortaklık için işe yaramaz”. (K52)

Geliştirilen ürünlerin Türkiye içinde tüketilebilmesine yönelik önlemler alınmadığı sürece geliştirilen teknolojilerin yabancı yatırımcıya gitmesi zorunlu bir sonuç olarak karşımıza çıkmaktadır. Yabancı yatırımcı ile işbirliği yapmayanlar ise ya daha önce bahsedildiği üzere kamu projeleriyle idare ediyorlar ya da şirketlerini kapatıyorlar. Örneğin son yıllarda Türkiye’de savunma sanayi alanında önemli ilerlemeler kaydedilmiştir. Bu sektörde uygulanan modelin sağlık gibi kamunun yoğun alım yaptığı alanlara transferine ihtiyaç bulunmaktadır.

“Savunma sanayindeki kamu ortaklı şirketlerin girişimciliği geliştirebilecek çok büyük bir potansiyeli bulunmaktadır”. (K34)

“Savunma Sanayi Müsteşarlığının vakıf şirketleri üzerindeki yönlendirici etkisinin artması durumunda yenilikçi girişimciliğin gelişimine daha fazla katkı sağlayacaktır”. (K45)

Destek sağlayıcı kuruluşların verdikleri projelerin ticarileşme aşamasında kamunun diğer hizmet alan kurumları tarafından talep edilmesine ihtiyaç bulunmaktadır. Bu konuda bir örnek verilecek olursa kamu alımı yapan kurumların ülkemizin güçlü olduğu alanlardan başlayarak, ulusal ve uluslararası birlikler oluşturarak projeler vermesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bunların alt bileşenlerinde ise girişimcilerin projelerine fırsatlar verilmesi ve sistemin bütün bir şekilde kurgulanmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Özellikle akademik girişimcilik faaliyetlerinin proje bazında desteklenmesinden ziyade alan ve platform bazında desteklenmesi gerekmektedir.

“Sosyal Güvenlik Kurumu sağlık alanında her yıl 10 tane AG’ye yatırım yapabilir. Yani benim size verdiğim kazancı bu kitlerle bana geri çevirseniz ben belki molekül bulacağım”. (K24)

Nihai ürünü nasıl ve nereye satarız konusu proje aşamasında iş modeli ile ortaya koyulmalıdır. Çünkü piyasada teknoloji alanında da karteller bulunmaktadır. Büyük firmalar ürün satarken ürünlerin bileşenleri içinde koşullar geliştirmektedirler. Bu yüzden bireysel projeler, çok farklı işler çıkarmıyorlarsa tutunmaları çok zor görünmektedir.

“Ben kapı yapıyorum ama adam kapıyı alamıyor. Büyük bir firma çok kritik ürünü satarken benim ürünüm şu kapı ile uyumlu diyor. Dolayısıyla kapı önünüzde duvar oluyor. Bu durumda kamu şirketlerinin büyük alımlarında Savunma Sanayi Müsteşarlığının yaptığı gibi işler yapmak gerekir”. (K29)

Girişimlerin öncelikle yönlendirileceği ve destekleneceği alanların belirlenmesi katılımcılar tarafından önemle vurgulanan hususlar arasındadır. Politika tasarımı son derece önemli görülmektedir. Dünyanın çok mesafe kat ettiği ve yatırımlar yaptığı alanlarda yeni bir proje yapmanın katma değeri ve mücadelesi ile boş ve niş alanlarda yeni bir şeyler yapmanın arasında farklılıklar bulunmaktadır. Bu yüzden rekabet üstünlüğüne sahip olduğumuz birkaç alanda odaklanarak yapılacak faaliyetlerde daha başarılı olunabilir.

Bugüne kadar, Türkiye’de kamu desteklerinin kapsamlı etki analizleri yapılmamıştır. Etki analizlerinin saha çalışmalarını da içerecek bir şekilde yapılması ve sonuçların ekosistemin diğer unsurlarıyla paylaşılması kamu desteklerinde ve girişimcilik ekosisteminde var olan sorunların belirlenmesinde ve gelişme alanlarının tespit edilmesinde faydalı olacaktır.

Kamu alanındaki politika ve desteklerin etkisizliği, izleme değerlendirme sistemlerinin yeterince iyi çalışmaması ve desteklerin veriliş biçimindeki eksiklikler ile kurgusundaki sorunlar üniversite alanı içinde akademisyenleri girişimcilik desteklerine yönlendirmektedir. Projelerin ticarileşme açısından, piyasa uzmanları tarafından değerlendirilmesi yoluyla, girişimcilik desteklerinde bilimsel faaliyet çalışmalarının azalması ve sadece bilimsel faaliyet yapan akademisyenlerin kendi mecrandaki diğer desteklere yönelmesi sağlanabilir. Kamunun, projelerin teknik değerlendirmesinden sonra girişimcilik kapasitesini gözeterek ve ticarileşmeye odaklanacak farklı bir değerlendirme yapmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

1.3 İhtiyaçtan fazla desteğin bulunduğu konusunda iki farklı görüş bulunmaktadır:

Bunlar, desteklerin fazlalığının ve kolay erişilebilirliğinin önemli bir sorun olduğu konusundaki görüş ile desteklerle son yıllarda girişimcilik, yenilik ve Ar-Ge konularında bir taban oluşturulduğu ve bunun kaybedilmemesi gerektiği konusundaki görüştür.

Desteklerin fazlalığı, verimsizliği, izleme ve değerlendirmelerinin yetersizliği ile kolay verilişi gibi hususlar potansiyel girişimcileri alana daha hızlı çekmektedir. Peki, bunun fayda ve zararları neler olabilir? Yaygın olarak “Girişimcilik destekleri girişimciliği bitiriyor mu?” sorusu gündeme gelmektedir. Son yıllarda projelerin fazlalığı girişimcileri proje zehirlenmesi diyebileceğimiz bir sürecin içine sürüklemektedir. Bu durum devlet desteklerinin her alanda ve fazlasıyla olması, girişimcilerde ticarileşmeleri

gerektiği bilinci ve yatkınlıklarının gelişmesini engellemektedir. Diğer taraftan bu desteklerin fazlalığı gerçekte girişimciliği düşünmeyen, sadece bilimsel çalışmalarına devam edebilmek için girişimcilik desteklerinden yararlanan akademisyenlerin sayısını artırmaktadır. Sonuçta bu durum proje ve girişimlerin ticarileşmelerini engellemekte buna karşın yetenek havuzunu genişletme ve insan kaynağını geliştirme gibi dolaylı bir faydaya dönüşmektedir.

“Artık bazı alanlarda Ar-Ge kültürünün gelişmiş, proje yazma ve proje yürütme yetkinliğine erişilmiş olması lazım. Şimdi daha seçici olarak projeleri desteklemek gerek. Ama bu yok. Türkiye’de her şey destekleniyor. Hangi sektör olursa olsun destekleniyor. Bu değiştirilmeli”. (K44)

Desteklere ulaşmak kolay olunca akademik şirketlerin personeli de bir proje hazırlayıp kamudan alacağı destekle girişimci olabilmektedir. Bu durum hem mevcut girişimciler için istihdam problemleri ortaya çıkarırken hem de yeni projeci girişimlerin oluşmasına neden olarak sisteme iki yönlü zarar verebilmektedir.

“Girişimcilik desteklerinin yeni mezunlara verilmesi doğru mu? Bırakın gitsin bir iki sene bir yerde çalışsın, çalışmak nedir, üretmek nedir, bunları öğrensın”. (K34)

Kamunun ticarileşemeyen projelere destek vermesi sonucunda oluşan akademik girişimcilerin önemli bir kısmını içeren projeci firmalar, teknoparklarda kümelenmiştir. Proje nasıl yazılır, nasıl sunulur, nasıl alınır konusunda uzmanlaşan sözde teknolojik girişimciler, projelerle geçinir hâle gelmekte ve daha sonra kariyerlerine daha farklı kurumlarda devam etmektedirler. Bu iklim hem ticarileşmenin gerçekleşmemesine hem de ticarileştirme potansiyeli bulunan girişimcilerin tembelleşmesine neden olabilmektedir.

“Bir spin-off şirketinin 6-7 kamu desteği alması normal değildir. Oysa proje almanın inceliklerini bildikleri için bir tanesi biterken öbürünü yazıyorlar, ‘back to back’ yapıyorlar”. (K46)

Girişimcilik destekleri sonucunda doktora tezlerinin daha kaliteli bir şekilde yapılması, kritik nitelikli insan sermayesinin gelişmesi, sanayinin ihtiyaçlarını anlayabilecek akademisyenlerin yetişmesi gibi pozitif dışsallıkları olacaktır. Ancak tüm bu olumlu çıktılar, kullanılan desteğin bir girişimcilik desteği olduğu ve bu desteğin amacının dışında kullanıldığı gerçeğini değiştirmemektedir. Bu bağlamda, görüşmelerden de elde edilen verilere göre, akademisyenlere verilecek araştırma

destekleri ile girişimcilik desteklerinin net bir şekilde birbirinden ayrılmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

“Girişimcilerin ne kadarı aldıkları desteği ürün geliştirmek ve rekabet avantajı yaratmak için kullanıyorlar, bunun bir değerlendirilmesi lazım”. (K33)

“Proje değerlendirmesinde görevli hakemler akademisyenlerden oluşmaktadır. Ancak, akademisyenler bir ürünün veya araştırma sonucunun pazarlanabilir olup olmadığını bilmiyorlar”. (K52)

Tüm bu süreç sonucunda, kamu tarafından desteklenen ve projelerden beslenen yeni tip memurlar oluşmuştur. Bunlar tekno-memur şeklinde adlandırılabilirler. Desteklerin bu olumsuz etkisi, teknoparklarda Türkiye’ye özgü bilgi toplumunun memurlarını oluşturmuştur. Sürekli projeler yapan ve kamudan destekler alarak şirket faaliyetlerini sürdüren ancak ticarileşme ve pazar konusunda ilerleme sağlayamayan, işin Ar-Ge’sinden keyif alan ve orda kalmayı tercih eden bir girişimci tipi oluşmuştur. Bu girişimciler içinde akademisyenler çoğunluktadır.

“5-6 yıldan beri şirket yöneten AG ne yapmış? Sürekli destek almış. Her seferinde farklı kurumdaki destek almış ama ticarileşmemiş, ticaretten para kazanmamış. Hayatı destek almakla geçiyor. Ortaya ürün çıkmış mı? Kaç tanesi satılmış? Bunlar yok”. (K11)

“Hakikatten teknoloji üretmek için çaba sarf eden girişimcilerin kamu desteklerinin fazlalığı nedeniyle adeta kamudan destek almak için kurulmuş firmalar hâline dönüştüğünü gördüm. Güzel proje yazıyor ve alıyorlar. Ondan sonrasını getirmiyorlar. Bu sefer başka destekleri kovalıyorlar”. (K52)

“Şirketler büyümüyor sürekli proje yapıyorlar. Buradan ne çıktı, çok güzel teknoloji çıkmış bak raflarda duruyor. Ticarileşme var mı? Cevap yok”. (K36)

Bu alandaki diğer bir görüş ise son yıllarda kamu desteklerinin bir taban oluşturduğu ama bunun yeterli olmadığı yönündedir.

“Çok fazla destek veriliyor, bunların çoğu tutmayacak. Ancak, kamu bu riski zaten almak durumundadır. Bir proje ciddi bir şekilde aradan sıyrılıp uçabilir ve kamu kaynaklarının hepsi telafi edilir”. (K50)

“Bütün desteklerin bugüne kadar çok temel bir farkındalık ve grup yarattığı da doğru, ancak arzu ettiğimiz etkiyi yaratmadığı da doğru”. (K46)

Bu görüşü savunanlar, desteklerin etkinliği ve verimsizliği konusunda aynı fikirde olmalarına rağmen bunu bir tecrübe edimi ve bu alanda katlanılması gerekli bir maliyet olarak görmektedir. Kaliteli insanları çekebilecek ve/veya kaybetmeyecek bir alan oluşturmak kolay olmamaktadır. Ar-Ge istihdamında ücretler ve kamu desteği çok önemlidir. Eğer desteklerde belirli eşikler geçilmez ise kazanımların kaybolma ihtimali

bulunmaktadır. Ar-Ge’de başarısızlık da bir tecrübe edinimidir. Daha sonra aynı alanda veya başka bir alanda başarı getirme ihtimali bulunmaktadır. Bu yüzden bu alanlarda başarısızlığın daha sonra başarı getirme potansiyelinin yüksek olması nedeniyle desteklerde kısıtlamaya gidilmemesi ve Ar-Ge konusundaki yaklaşımların uzun vadeli olması gerektiği savunulmaktadır.

“Uzun vadede düşünüldüğünde şirketlerin ya da projelerin başarısız olması gerçek başarısızlığa işaret etmiyor. İnsanlara imkân vermeyip, deneme yanılma yollarını sağlamayıp, senin projen iyi değil deyip destek sağlamazsanız, o bir sonraki projesinde ya da ondan sonraki projesinde böyle bir imkân olduğunu düşünemeyecek ve bir girişimde bulunamayacaktır. Uzun vadede başarısızlığı bu yaklaşım yaratır. İnsanlar bırakın başarısız olsunlar. Tutup da her önüne gelene para ver anlamında değil. İnşaları teşvik edin başarısız olsunlar. Aralarından zaten başarılılar çıkacaktır ama başarısız olanlar ileride başarılı olanları da geçebilir”. (K50)

Desteklerin önemli bir etkisi de nitelikli insanları ekosistemde tutabilmeleridir. Teknoloji üretim konusunda geride olan ülkelerde bu ekosistemi oluşturmanın yollarından birisi kamu destekleridir. Çünkü Ar-Ge ve yenilik kültürü pahalı ve belirli bir aşamaya kadar desteklenmesi gereken alanlar arasındadır.

“Bütün dünyada hem akademik dünyayı hem de teknokentleri yükseltmek için, yüksek ücret alabilen insanları buraya çekmek, nitelikli insanlarımızı da burada tutabilmek lazım. Eğer bunu yapamaz iseniz insanların önemli bir kısmı yurtdışına gidiyor”. (K47)

2. AG’lere yönelik politika ve uygulamalar yetersizdir: Kamu politika ve dokümanlarında AG’lere yönelik belirlenmiş bir politika bulunmamaktadır. 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri kanununda akademisyenlerin şirket kurmalarına yönelik imkânlar getirilmiş olmasına rağmen bu alanda gerek YÖK ve üniversitelerin gerekse diğer kamu kurumlarının konuya ilişkin herhangi bir düzenleme ve sistematik yaklaşımları bulunmamaktadır.

2.1 Akademik girişimcilerin girişimcilik kapasiteleri geliştirilmelidir:

Akademisyenlere sağlanan girişimcilik desteklerinde ise genel sorunların yanında akademisyenlere özgü sorunlar da bulunmaktadır. Akademisyenlerin piyasa bilgisi konusundaki eksikliklerinin, proje sürecinde giderilmesine ihtiyaç bulunmaktadır. Özellikle kamunun, kendisinden destek talep eden akademik girişimcilere projelerini nasıl ticarileştirecekleri sorusunu sorması gerekmektedir.

“İşte ben yardımımı alırım, kullanırım. Yayın yaparım, çevremdeki öğrencilerime belirli bir gelir sağlarım, 3-5 kuruş da benim cebime kalır, işi

de kapatırım. Girişimcilik desteklerine akademisyenlerin girmesinin de mantığı bu zaten. Bunu bir kontrol eden dahi yok”. (K20)

Diğer taraftan akademisyenlerin girişimcilik yönlerinin de geliştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu yüzden projelendirme sırasında destek mekanizmasını yöneten kişilerin, doğru ekiplerin kurulmasında kritik rol oynaması önemlidir. Hem teknik hem de girişimcilik yeteneklerinin bir kişide bulunması beklenmemeli ve proje ekibine doğru kişileri dâhil edebilecek bir sistem geliştirilmelidir.

“Bizim girişimcimiz teknik adam. Teknik adamın misyonu ve bu zamana kadarki geliştirdiği yetenekler; pazar, ticarileşme, finansal modeli kurma konularında yeterli değildir”. (K25)

“Bence ticari ve farklı bakış açısına sahip kişileri girişimcilik ekiplerine yönlendirmek gerekiyor”. (K27)

AG’lerde prototip aşamasından sonra ticarileştirmeyi gerçekleştirecek girişimcilik kapasitesinin genelde eksik olduğu görüşü hakimdir. Pazarla ilişkiler, yeni yatırımları kurgulayabilme gibi faaliyetleri içermektedir. Girişimcilerin bunu yapamadığı bir girişimcilik ortamında, geriye sadece sanayici ortak veya uluslararası yatırımcıyı çekmek kalmaktadır. Türkiye’de bu zincirin eksik halkası ise sanayicidir. Yüksek teknoloji üreten, geliştiren bir sanayi ve sanayici kültürünün bulunmaması girişimciliğin gelişmesini de olumsuz etkilemektedir.

“Ben mesela laboratuvara girip o sistemi kurabilirim, ama bir firmayı idare edecek kadar yaratıcı değilim. Girişimcilik ruhu ya da finansmana sahip değilim. ABD’de bunlar birbirlerini buluyorlar. Parayla oynamasını bilen birisiyle teknolojiyi bilen birisi gelip ortaklaşa firma kuruyor”. (K12)

2.2 Akademik girişimciler desteklerle girişimciliğe başlıyor ve sürekli desteklerle ayakta kalıyorlar: AG’ler kamu desteklerinden yararlanarak sürekli proje yapmaktadırlar. Sadece kamunun sağladığı desteklerle şirketin ayakta kalması mümkün değildir. Kamu desteklerinin karşılamadığı birçok maliyet bulunmaktadır. AG’lerin bu maliyetleri ortaklarıyla birlikte karşılaması ise çok zor olmaktadır.

“Paraya sıkıştığım zaman başka bir kamu projesiyle hayatta kaldım”. (K56)

Desteklerin ticarileşmeye odaklanması, sanayici ortak bulunmaması gibi hususlar olduğunda etkisi olacaktır. AG’ler risk almadıkları için kamu desteği olmadan girişimciliğe başlamamaktadır.

“Kamu desteği olmadan zaten buralara gelemezdik”.(K18)

“Bu destekler olmasaydı bu işe girmemiz mümkün değildi. Bu kadar proje almamıza rağmen kendi cebimizden de yüzde 20’sini harcamışızdır.”. (K6)

Kamu alanının girişimcilik sürecine etkileri genel olarak değerlendirildiğinde; kamu alanı gerek mevzuat düzenlemeleri gerekse destek mekanizmaları bakımından girişimcilik sürecinde belirleyici rol oynamaktadır. Bu bağlamda kamu alanı üniversite ve girişimcilik alanları ve AG’lerin habitusunu etkilemektedir. AG’lerin projelerinin çıktılarının ticarileşemediği durumda tekrar tekrar akademisyenlerin farklı projeler ile kamu tarafından desteklenmesi hem kaynakların etkin kullanılamamasına işaret etmekte hem de AG’lerin kolay destek veriliyor diye girişimcilik desteklerine yönelmesine yol açmaktadır. Bu yüzden girişimcilik desteklerinde bilimsel olarak problem çözme amacından ziyade ticarileştirme konusuna odaklanılması, ekonomik faydalarının yanı sıra akademik habitusun ticarileştirmeye yatkınlığın gelişimine de katkı sağlayabilecektir.

Girişimcilik (Sanayi) Alanı

Girişimcilik alanı akademik girişimcilerin performanslarını, gelişmesini, büyümelerini ve daha geniş pazarlara açılmasını etkilemektedir. Akademisyenlerin girişimcilik faaliyetlerine başlamasıyla birlikte dâhil oldukları, akademik habitusun başarılı olmak için yeterli olmadığı kendine göre bir çerçevesi olan ve daha çok ekonomik aktörlerin etkili olduğu bir alandır. Akademik girişimciliğin kestiği noktalara odaklanılarak yapılan görüşmelerde iki konu ön plana çıkmaktadır. Bunlar sanayinin yapısı ve finansman sistemidir.

Tablo 4.4 ve Şekil 4.4’te görüldüğü gibi akademik girişimciliği etkilemesi bağlamında girişimcilik alanının özellikleri şunlardır:

1. Sanayinin yapısı teknolojik girişimciliğin gelişmesini engellemektedir.
2. Yenilikçi finans sistemi gelişmemiştir.
3. Akademik şirketlerin sorunları bulunmaktadır.

Tablo 4.4. Girişimcilik (Sanayi) Alanına İlişkin Katılımcıların Görüşleri

Girişimcilik Alanının Özellikleri	Katılımcı Türü			Toplam
	AG	Hem AG Hem Temsilci	Temsilci	
1. Sanayinin Yapısı Teknolojik Girişimciliği Olumsuz Etkiliyor	28	3	22	53
2. Yenilikçi (Risk Sermayesi ve Melek Yatırımcılık) Finans Sistemi Gelişmemiştir	4	0	14	18
3. Akademik Şirketlerinin Sorunları Bulunmaktadır	54	7	8	69
TOPLAM	86	10	44	140

Şekil 4.4. Girişimcilik (Sanayi) Alanına İlişkin Katılımcıların Görüşleri

1. Sanayinin yapısı teknolojik girişimciliği olumsuz etkiliyor: Akademik girişimcilerin çalıştığı yüksek teknoloji alanlarında Türkiye’de yeterince derinleşmiş bir sanayi ve piyasa bulunmadığı vurgulanmaktadır. Bu alandaki ürünlerin gelişmiş ülkelerde üretiliyor olması, üretimin Türkiye’de gelişmemiş olması, uluslararası alanda tanıtım ve pazarlamanın yeterince yapılamaması gibi hususlar AG’lerin ticarileşme potansiyelinin önünde engel olmaya devam etmektedir.

“Bizim çalışmalarımız aslında sanayiye yönelik ama bu sanayinin temelinin Türkiye’de olmaması sorunun önemli bir kısmını oluşturuyor”. (K50)

“Ticarileştirememe biraz da Türkiye’nin şartlarından kaynaklanıyor. Ben yurtdışında olsaydım yaptığım ürünü ve şirketi satın alacak büyük çaplı bir firma yüksek ihtimalle çıkardı. Burada buna para verebilecek, riskleri almak isteyecek sanayici ve yatırımcı yok ya da çok az”. (K37)

Diğer taraftan girişimciliği desteklemenin ötesinde, büyük sanayi şirketlerinin genellikle ticaret yapmaları, perakendeci olmaları veya montaja dayalı üretim yapmaları nedeniyle yenilikçi girişimciler tarafından geliştirilen ürünler bazen büyükler tarafından rakip ve tehdit olarak algılanabilmektedir.

İş dünyasında da henüz Ar-Ge'nin faydası konusunda bilinç oluşmamıştır. Bu durumun bir sonucu olarak sanayicide Ar-Ge kültürü gelişmemiştir.

“Ticarileşme için bir modele ihtiyaç vardır. Bu kooperatifleşme olabilir, firmaların iş birliği içerisinde sokulabildiği satış ve pazarlamasının farklı bir yapıyla sağlandığı bir güç birliğine ihtiyaç var”. (K8)

Özel sektördeki vizyon sıkıntısı bazen bir daha geri gelmeyecek yenilikçi işlerin kaçırılmasına neden olabilmektedir.

“Sabancı demişti ki ‘hayatımdaki en büyük hata Turkcell’i kaçırmamdır’. Çünkü bir benzeri yok. Sabancı gibi bir adam bu işi kaçırıyorsa diğer sanayiciler ve kamu personeli kaçırılmış çok değil”. (K47)

Sanayi tarafında, Ar-Ge ve teknoloji alanlarına yönelik kısıtlı vizyon, sermaye yetersizliği, ülkemizdeki imar ve arsa alım satım faaliyetlerindeki kâr marjlarının çok yüksek olması, yeni alanlara girişi engelleyebilmektedir.

“Türkiye bir sanayi ülkesi değil. Türkiye bir rant ülkesi ve sistem rant üzerine kurulmuş. Dolayısıyla paran varsa, arsa alıyorsun, otel yapıyorsun”. (K34)

Ar-Ge ve teknoloji geliştirme bilinci yetersiz sanayici tipi girişimciliğin gelişimini engellemektedir. Türkiye’de Ar-Ge yaparak uluslararası rekabet eden çok az sayıda firma bulunmaktadır. Bu durum sanayide Ar-Ge kültürünün zayıflığını ortaya koymaktadır. Tarıma dayalı sanayiden, montaja dayalı sanayi ve girişimciliğe doğru geçiş yapan ülkemizde tüccar mantığının yani yeni bir şeyleri geliştirmekten ziyade alıp satan ve bundan kar ederek faaliyetlerini sürdüren bir yaklaşımın girişimcilik ve yenilikçiliğe dönüşmesine ihtiyaç bulunmaktadır.

“Sanayicilerin büyük kısmı çiraklıktan yetişme. İyi bir ustaymış adam, almış bir makine yapmış bir ürün satıyor. Pazarını genişletmiş 3-5 yere satmaya başlamış ihracata başlamış gibi bir büyüme süreçleri vardır. 1.000 kişi çalıştırıyor. O eğitim seviyesinde ve dünya görüşüyle geldiği yer hiç de azımsanacak bir yer değil”. (K52)

Aynı zamanda daha öncede belirtildiği gibi savunma sanayii örneğinde olduğu gibi özellikle devletin çok miktarda alım yaptığı alanlarda talep yaratması ve bu talep ile AG’ler, orta düzey KOBİ’ler ve büyük işletmelerden oluşan ağların desteklenmesine ihtiyaç bulunmaktadır.

“Ticarileşmenin işleyebilmesi için özellikle belirli alanlarda önce çözüm kısmında hizmeti/ürünü satın alacak bir sanayi yaratmak lazım diye düşünüyorum”. (K27)

Büyük şirketlerin oyun planı bir şey geliştirilecekse ben geliştireyim, benim içimde gelişsin, başkası geliştiriyorsa da benim altımda olsun ya da olmasın". (K37)

Görüşmelerden elde edilen veriye göre, sanayicinin genel olarak pazar koruyucu ve savunmaya dayalı bir politika yürüttüğü; ancak Ar-Ge anlayışının böyle savunmaya dayalı bir biçimde gelişmesinin mümkün olmayacağı sonucuna ulaşılmıştır.

"Sanayi kuruluşlarının bir kısmı farkında ve ciddi Ar-Ge çalışmaları devam ediyor. Hatta bunlar çoğunlukla Ar-Ge çalışmaları için yurtdışındaki kurumlarla çalışmayı tercih ediyorlar. Bu ihtiyaçlar için bir akademik destek almaları gerektiğini biliyorlar". (K27)

Bilgi toplumunun getirdiği Ar-Ge ve yenilikçilik ayrı bir kültürü de beraberinde getiriyor. Ülkemizde henüz yeşerme evresinde bulunan yenilikçilik kültürünün geliştirilmesi gerekmektedir.

"Sanayiciler günlük ihtiyaca odaklanıyorlar. Stratejik perspektif eksik ve gidişatı kaçırabiliyorlar. Bu daha geniş görgüyü ve stratejik anlayışı içeren bir tecrübe gerektiriyor. Sanayideki Ar-Ge'ye baktığınız zaman da onu görüyorsunuz". (K28)

"İleri bir teknoloji geliştiren girişimcilerin destekleyip gerektiğinde o firmayı satın alıp ürünü geliştirme yoluna gidebilecek bir anlayışa sahip firma bulunmamaktadır". (K37)

2. Yenilikçi (Risk Sermayesi ve Melek Yatırımcılık) Finans Sistemi Gelişmemiştir:

Erken aşamada girişimcilerin yatırım ihtiyaçlarını karşılayan ve onlara ortak olarak aynı zamanda mentörlük yaparak destek sağlayan melek yatırımcılık sistemi Türkiye’de henüz yeterince gelişmemiştir. Türkiye’deki melek yatırımcılar ve girişim sermayesi yatırımcıları çok sığ ve sanayi toplumu üzerine kurgulanmış refleksler üzerinden yürümektedir. Bilgi toplumundaki yatırımcı kültürü oluşmamış olduğu için başarılı olabilecek girişimler yeterli yatırım alamamaktadırlar.

"Türkiye’de aslında girişimci sermayesini bir devlet politikası olarak desteklememiz gerekiyorsa amacımız girişim sermayesini yöneten insan kitlesini, Nişantaşı-Levent ekseninden çıkarmak olmalıdır. Yani Alman Lisesi, Robert Koleji veya Boğaziçi Ünivresitesi, London School of Economics diplomanız olmadığı için Türkiye’de yatırım alamıyorsanız, o zaman sen devlet olarak yatırım alamayan insanlara destek olmak, yetenekli insanları bir şekilde destekliyor ve yaygınlaştırıyor olmanız lazım. Devlet müdahale edecekse, bunun için etmelidir". (K28)

Türkiye’de yatırımcılardan fon alabilmek için girişimcilerin İstanbul’da belirli ağların (networklerin) içinde olması çok önemli bir avantaj oluşturmaktadır. Bu yüzden

girişim sermayesinin ve melek yatırımcılığının Anadolu’da yaygınlaştırılması önemli bir ihtiyaçtır.

Türkiye’de risk sermayesi ve melek yatırımcılar kısa vadeli düşünmekte ve kısa bir sürede çok büyük paralar kazanmak istemektedirler. Yatırımcı, sanayici ile benzer bir zihniyete sahip olarak yatırım maliyetini nasıl kısa sürede geri alabileceğini düşünmektedir.

“Yatırımcılar genellikle 200 bin TL’yi verirler ama şirketin %51 ortaklığı isterler. Şirketin %51 ortaklığı demek şirketin elinizden gitmesi demektir. Çünkü %51 ortak sermaye artırımına girer ve siz hiçbir şey yapamazsınız. Harika laflar ediliyor, sadede gelince işler hiçbir zaman öyle değildir”. (K45)

“Türkiye’deki risk sermayecileri bile, bankacı mantığında çalışıyor. Hiç birisi de risk almak istemiyor”. (K12)

Ayrıca bazen AG’lerde yatırımcılara karşı bir önyargı bulunabilmektedir. Genel olarak Türkiye’de güven ve ortaklık yapma kültürünün zayıflığının bir uzantısı olarak henüz yenilikçi girişimciliği fonlayacak yatırımcılara karşı bazen AG’ler olumlu yaklaşmamaktadırlar.

“Türkiye ‘de yatırım anlayışı şöyle; ‘ben bir şirkete yatırım yaptım. Ne kadar yatırım yaptım? 1 milyon dolar. Ne yaptım %50’sini aldım ortak oldum.’ Sonra 1 milyon doları en kısa sürede geri döndürmeye odaklanıyorsunuz. Gelişmiş ülkelerin yatırımcı mantığı farklı çalışıyor. Kimse içeriden para çıkarmıyor, tam tersi sonuç çıkarmaya çalışıyor. Paketi güzelleştirmeye, değeri yükseltmeye çalışıyor sonra o yatırımcılar başka yatırımcı bulmaya çalışıyor”. (K36)

Genel olarak girişimcilik alanı, akademik girişimcilere yeterli desteği sağlamamaktadır. Gerek finansman olanakları ve finansman araçlarının kullanım şekli bakımından gerekse sanayicilerin ortaklık yoluyla akademik girişimcileri destekleme alışkanlığı bakımından Türkiye’deki durum son derece zayıftır. Türkiye’de yeterli düzeyde yüksek teknoloji sektörlerinde sanayici bulunmaması, sanayicideki vizyon eksikliği, Ar-Ge, yenilik ve girişimciliğe karşı yeterli bilincin olmaması gibi hususlar akademik girişimciliğin gelişimini olumsuz yönde etkilemektedir.

3. Akademik Şirketlerinin Sorunları Bulunmaktadır: Akademik girişimciliğe yönelik etkili bir modele ihtiyaç bulunmaktadır. AG’lerin şirketlerinin çoğu etkili çalışmamaktadır. AG’lerin kamuya hizmet sunmalarından ziyade Ar-Ge ve yeni bir şeyler yapması beklenmelidir. Akademisyenlerin bireysel olarak bir kamu desteği ile girişimci

olmasının bazı durumlarda çok başarılı sonuçları olmakla birlikte bunların çok az olduğu görülmektedir.

“AG’lerin başarılı olduğunu ben söyleyemem. Bunun bir model olduğunu da söyleyemem. Türkiye’de bu alanda bir model ortaya koymak gerekir”. (K46)

“Akademisyenin doğru ekibi kurması gerekir. Eğer şirkette de doğru modeli kuramazsa, her işi kendisi yapacaksa, hem akademisyenliğin hem de girişimciliğin devam etmesi zor”. (K18)

Ticarileştirme öncesi veya sonrasında akademisyenin şirketle ilişkisi konusunda hâlâ bir tartışma bulunmaktadır. Gelişmiş ülke uygulamalarından üniversite ve akademisyenin dengeli kazançlarının olacağı ve akademisyenin tekrar proje geliştirerek, şirketin gelişme aşamasında çıkacağı ve ticarileşecek yeni filiz işletmeler kurulabileceği bir modelin geliştirilmesine olan ihtiyaç devam etmektedir.

“Akademisyen şirketini kurup, ürününü çıkartıp, işleri rayına oturtuktan sonra 2-3 yıl içerisinde çıkış yapıp başka bir işler yapabilir”. (K41)

“Akademisyenin CEO veya icracı bir şeyin başında olmaması lazım, o teknik alanda süreci yönlendiren bir pozisyonda olmalıdır”. (K28)

Ar-Ge’de neyin yapılıp neyin yapılmayacağı, neye zaman ayrılıp neye ayrılmayacağı, hangi yolda yürünüp yürünmeyeceği konusundaki vizyon genellikle akademisyende bulunmaktadır. Bu nedenle akademik şirketlerde Ar-Ge ve teknolojinin gelişini yönlendirmek üzere akademisyenin belirli bir süre daha şirkette kalması daha faydalı olabilir.

“Benim vizyonum, disiplinin ve dünya görüşüm olmadan şirketin bugünkü başarısına ulaşmaları mümkün değil. Bence hoca faktörünü oradan tamamen çıkarmak orta ve kısa vadede mümkün değil”. (K29)

Ancak akademisyenlerin girişimcilik faaliyetlerinde ticari bir ortakla çalışmasının da zorlukları bulunmaktadır.

“AG’ler çok fazla ticari deneyimi olmadığı için ortaklık yapılacak kişilerin ticari yaklaşımlarından rahatsız olabilirler, sorunlar çıkabilir ve güvensizlik oluşabilir”. (K21)

Akademik şirketlerin ihracat, istihdam ve finansman gibi sorunları bulunmaktadır. Sorunların temelinde ise ticarileştirme problemi bulunmaktadır. AG’lerin sahip oldukları sermaye ve imkânları doğrultusunda şirketleri yeterli başarıyı yakalayamamaktadırlar.

“Her sene 20’nin üzerinde akademik girişimci oluyor. Yarıyı gidiyor yarıyı geliyor. 10’u gidiyor, 10’u geliyor. Bunlardan belirttiğim şekliyle 4-5 senedir ayakta kalan 5-6’sıdır. Çoğu kapatıyor, devredenler oluyor, dışarıda bir yerlere gidenler oluyor”. (K4)

"Çoğu akademik girişimcinin piyasayla uzaktan yakından alakası yok. Pazarlama, finansman ve işletme nedir? Organizasyon nasıl olur? Öğrenilmesi gereken çok şey var". (K40)

Pazarlama ve ticarileştirme akademik girişimciler için temel problemler arasındadır. Genelde projenin başlangıç aşamasında ticarileşme amacı zayıftır. Daha çok akademik kaygılar taşınması nedeniyle önemli bir sorundur. Savunma sanayi, biyo-teknoloji ya da makine teçhizat üretimi gibi bazı sektörler son derece rekabetçi olup piyasaya girmek çok zordur. Pazarlama konusunda gerek teknoparkların gerekse kamunun alım yöntemiyle AG'leri desteklemesi gerekmektedir. Aksi durumda yapılan projeler girişimlere dönüşmeyecek ve sanayi temeli olmayan ürünlerin ülkemizde üretilmesi mümkün olmayacaktır.

"Kişisel olarak ben böyle yaptığı işi pazarlayabilen biri olsaydım burada olmazdım. Pazarlama konusunda büyük eksikliğimiz var". (K37)

"Bir ürünü ortaya koymak bir iştir. Bundan sonra bunu sorunsuz satılabilen bir ürün hâline getirmek tamamen başka bir iştir. Pazarlama, her sattığınız ürünün çalışacağını garanti etmek, bunun destek mekanizmalarını kurmak tamamen farklı uzmanlık alanları farklı iştir. Hocaların çoğunda böyle bir şey yok biz sadece belirli bir bilimsel birikim var bir fikir çıkar ve bir şey ortaya koyarız". (K33)

Gerek kredi gerekse teminat konusunda finans sisteminin alışkanlıkları ve yatkınlıkları yeni teknolojik alanlar için yeterince uyumlu değildir. Finansman kullanacak girişimcilerin teminat dışındaki alanlarda başarılarına bakarak (akademik başarı, projenin niteliği ve kamu tarafından desteklenmiş olması, bilimsel yetkinlik gibi) finansman sağlanabilecek bir dönüşüm gerekmektedir.

"Finansal sıkıntılar çekiyoruz. Bizim genel giderlere ihtiyacımız çok yüksek". (K57)

"Şimdi benim teknogirişimim bitiyor. Benim en kötü hâlimde aylık 1.000-1.200 lira cebimden çıkacak. Benim şirketim bir şey kazanmıyorsa bu benim için bir risktir. Bir memur için 1.200 lirayı bir yere koymak bir risktir". (K29)

İstihdam AG'lerin çoğu için sorun olmaya devam etmektedir. Aynı baskıya ve kazanma güdüsüne sahip olmadan iyi mühendisleri piyasadaki diğer fırsatlardan alıp çalıştırmak kolay olmamaktadır. Mühendislerin öncelikle gelecek gördükleri ve nispeten daha kurumsal yerlerde çalışmak istemeleri nedeniyle AG'lerin en kaliteli çalışanları bulup istihdam etmesi kolay olmamaktadır.

"Üniversite de öğrencilerimiz daha emin ve bol para getiren yolları tercih ediyor. Temel sıkıntılarımızdan bir tanesi kurduğumuz firmada çalışacak eleman bulamıyor olmamız. Ben üniversite hocası olmama rağmen,

“çalıştıracak insan bulamıyorum. Niye bulamıyorum? Çünkü şirketim onlar için güvenli değil. Verdiğimiz ücretler de piyasanın altında ücretler”. (K37)

Ancak akademisyenler yine de öğrencilerinden gelen doğal rekabet güçlerini kullanmaktadırlar.

“Tabi şimdi üniversiteden olmamızın en büyük faydalarından biri bu insan kaynağına daha kolay ulaşabilmektir. Biraz daha rahat erişimimiz var. Rahat adam bulabiliyoruz. Bizdeki arkadaşların 3 tanesi aynı zamanda yüksek lisanslarını yapıyorlar”. (K32)

Akademik girişimcilerin ilk 3-5 yılda ihracat yapabilmesi kolay değildir. Uluslararası alanda rekabet çok zordur. Türkiye’nin yüksek teknolojide iyi bir marka olmadığı düşünüldüğünde, Almanya, İngiltere, Fransa’daki şirketlerin sahip oldukları rekabet gücü Türkiye’deki AG’lerin satış yapmasını zorlaştırmaktadır. Ucuz ve rüştünü ispat etmiş olmanın en temel ölçüt olduğu uluslararası alanda faaliyetler için zamana ihtiyaç duyulmaktadır.

“Kendi ülkesine rüştünü ispat etmeyen bir adamın ihracat yapması çok kolay değil. Dünya’nın her yerinde de böyle yani bir firma önce kendi ülkesindedallanıyor, budaklanıyor ondan sonra yurtdışına çıkabiliyor”. (K40)

Üniversite Alanı

Üniversite AG’leri en çok etkileyen alandır. Katılımcıların akademik girişimciliği kesmesi ve etkilemesi bağlamında üniversite alanına yönelik görüşleri üç başlık altında incelenmiş ve bunlar Tablo 4.5 ve Şekil 4.5’te verilmiştir.

1. Bilgi toplumuna uygun bir üniversite yapısı bulunmamaktadır.
2. Üniversite alanının koşulları AG olmayı zorlaştırmaktadır.
3. Üniversitede girişimciliği destekleyen yapılar geliştirilmelidir.

Tablo 4.5. Üniversite Alanının Özelliklerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri

Üniversite Alanının Özellikleri	Katılımcı Türü			Toplam
	AG	Hem AG Hem Temsilci	Temsilci	
1. Bilgi Toplumuna Uygun Bir Üniversite Yapısı Bulunmamaktadır	110	42	122	274
1.1 Girişimci Üniversitelere Dönüşüm İhtiyacı Bulunmaktadır	20	19	38	77
1.2 Akademik Girişimcilere Yönelik Etkili Destekler Bulunmamaktadır	37	8	38	83
1.3 Akademik Girişimciliği Özendirecek Bir Kültürel Ortam Bulunmamaktadır	49	14	31	94
1.4 Döner Sermaye Sistemi Akademisyenleri Girişimciliğe Yönlendirmektedir	4	1	15	20
2. Üniversite Alanının Koşulları AG Olmayı Zorlaştırmaktadır	37	18	1	56
2.1 Üniversitenin Gereklikleri Akademik Girişimcilik Faaliyetlerini Engellemektedir	21	13	1	35
2.2 Akademik Girişimcilik Faaliyetleri Araştırma ve Ders Verme Faaliyetlerini Etkilemektedir	16	5	0	21
3. Üniversitede Girişimciliği Destekleyen Yapılar Geliştirilmelidir	73	30	183	286
3.1 Teknopark	34	23	90	147
3.2 Kuluçka	13	2	11	26
3.3 Araştırma Merkezi	14	2	16	32
3.4 Teknoloji Transfer Ofisi (TTO)	12	3	66	81
TOPLAM	220	90	306	616

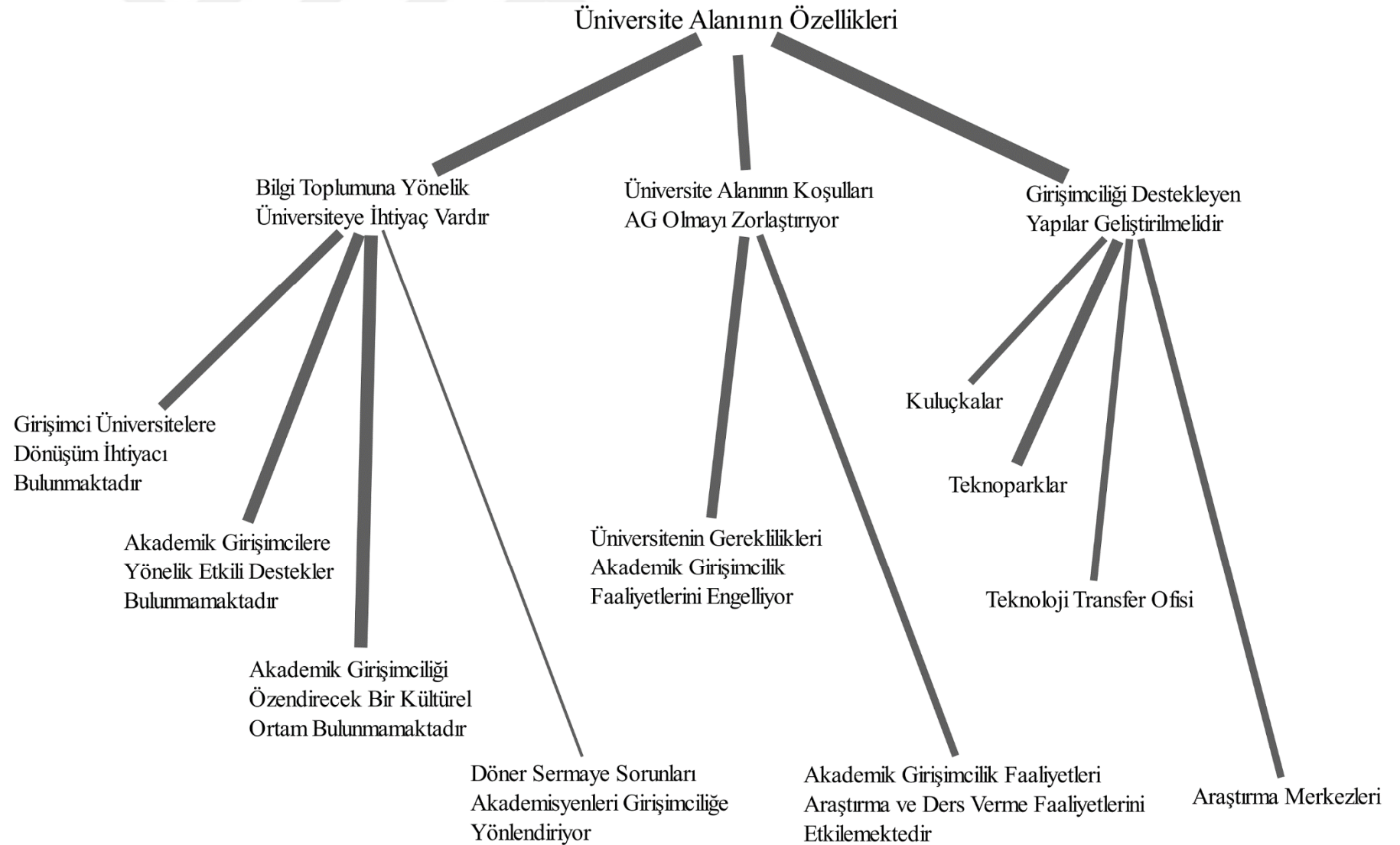
1. Bilgi toplumuna uygun bir üniversite yapısı bulunmamaktadır: Türkiye’de bilgi toplumunun ihtiyaç duyduğu girişimci üniversitelere dönüşüm süreci devam etmektedir.

1.1 Girişimci üniversitelere dönüşüm ihtiyacı bulunmaktadır: Girişimci üniversitelere dönüşüm ihtiyacı devam etmektedir. Hâlen çok az sayıda üniversite kurumsallaşmıştır. Üniversitelerin yenilikçi olması ve dönüşmesi zamanla olmaktadır.

“Girişimcilikle ilgili olarak ilk üniversiteden mezun olduğumda kültür buna çok müsait değildi ancak durum şimdi çok farklı”. (K18)

Kamu, üniversite ve sanayi işbirliğinin gelişmesi, akademisyenlerin girişimci akademisyene dönüşmesi, bazılarının şirket kurması, üniversite öğrencilerinin sadece çalışan değil aynı zamanda girişimci olması gibi faaliyetlerin gelişme süreci devam etmektedir.

Şekil 4.5. Üniversite Alanının Özelliklerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri



“Şirket kurmak çok önemli bir şey çünkü sizi gerçek dünyada savaşımaya zorluyor”. (K33)

“Akademisyenlerin bir işi ekonomiye dönüştürmesi kadar önemli bir şey yoktur. Yoksa üniversitede kumdan kule yaparak bir ömür geçer. Sen kaynak sağla, ben araştırayım yaklaşımının kimseye faydası yok”. (K40)

Bir akademisyenin girişimci olmaya karar verdiğinden itibaren neyle karşılaşacağı konusu üniversitelerde net değildir. Gelişmiş ülkelerde bu alanlar çok şeffaf ve açıktır. “Şu yapılır, bu yapılır, şu alanda çalışılırsa, girişimci olunması desteklenir” yaklaşımı vardır. Üniversitenin stratejik planında⁹ yer alan öncelikli alanlara yönelik yönlendirme yapılmaktadır. Ancak ülkemizde üniversitelerin uygulamaları farklı olduğu gibi, bu uygulamalar da yeterince gelişmemiştir. Üniversitelerin ve teknoparkların akademik girişimcilerle ilgili olarak henüz bir yönlendirmesi bulunmamakta, ortaya konulan bir model veya strateji görülmemektedir. Mevcut durumda kamu destekleriyle akademisyenlerin sürüklediği karmaşık bir durum yaşanmaktadır.

Üniversitelerin toplumla ve uluslararası alanla etkileşimlerinin sınırlı olduğu bu alanda işbirliklerinin artırılmasına ihtiyaç bulunmaktadır. Üniversite alanının dünyadan izole olduğu, akademisyenlerin yeterli bağlantılarının bulunmadığı ve bu durumun da piyasa şartlarına uygun kapalı devre çalışmayı geliştirdiği ve gelişmeyi sınırlandırdığı katılımcılarca ifade edilmektedir. Ne yapacağını ve kimlerle yapacağını bilen akademisyen sayısı son derece sınırlı olup alanında başarılı olanların çalışmalarını uluslararası alanda sürdürme eğiliminde oldukları ifade edilmiştir.

“Akademik dünya çok izole bir yer. Gerçek dünya sizi gerçek sözleşmelere, cezaları olan, zamanında teslim etmeye zorlayan sözleşmelere imza atmaya zorluyor. Dolayısıyla bütün hocaların gerçek dünyayı görmesi lazım”. (K33)

“Üniversitelerimiz kapalı devre çalışıyor. Üniversiteden çıkmadığınız sürece piyasa odaklı bir bakış açınız olamaz. Bu yüzden çok kategorik olarak üniversiteler hem toplumun gerisinde hem de kamunun, sanayinin ve sektörün de gerisinde”. (K46)

1.2 Akademik girişimcilere yönelik etkili destekler bulunmamaktadır:

Üniversitelerin AG'lere yönelik etkili destek sağlaması ve girişimciliğe yatkın akademisyenlerin daha etkin bir şekilde desteklenmesi hususu katılımcılar tarafından üzerinde durulan konulardandır. Her akademisyeni girişimci yapma gibi bir hedef olmamalıdır. Böyle bir durumda iyi bir eğitmen ve/veya araştırmacı kaybetme riski de

⁹ Çalışma kapsamında incelenen Üniversite Stratejik Planları'nda AG'lere yönelik hususlar bulunmamaktadır.

bulunmaktadır. Hatta başarısız bir devlet desteği ile elinizde başarısız bir girişimci kalabilir. Bu yüzden akademisyenler gereksiz yere girişimci olmamalıdır. Bunun için tüm akademisyenler zorlanmamalı, ticari potansiyeli olanlar teşvik edilmelidir.

“İstatistikler iyi görünsün diye bütün akademisyenlere sermaye vererek şirket kurdurmak doğru değil. Hiç kimseye faydası yok. O istatistikler biraz insanları yanlış da yönlendiriyor. Akademisyen şirketi çok olsun gibi hocaya bir tane destek aldırıp akademisyen şirketi uydurabilirler ve bunlar oluyor. Belirli belirsiz motivasyon ve dolduruşlarla firma kuruluyor. Sonra da kapanıyor”. (K35)

Bilgi ve deneyim eksikliğinin giderilmesi, ücretli izinlerde şirketle ilgilenmeye izin verilmesi gibi haklar akademik girişimciliğin gelişmesi için faydalı faaliyetler olarak değerlendirilebilir. Ülkemizde bu konularda temel düzenleme eksiklikleri bulunduğu için uygulamada üniversiteden üniversiteye ve aynı üniversitede rektörden rektöre farklılıklar bulunmaktadır.

“Şirketin ilk kurulduğu 6 ay ve 1 yıllık süreç çok önemli. Ayakta kalacaksa o bir yıllık süreçte kalacak ya da işler kötü gitmeye başlayacaktır. Girişimciliği deneyenlere aslında böyle ‘subbatical’ gibi güzel bir seçenek olabilir”. (K9)

Diğer bir husus ise genç akademisyenlerin girişimci olmalarında daha kıdemli akademisyenlerle karşılaştırıldığında üniversite alanında daha fazla engeller bulunmasıdır.

“Şimdi bu yeni kuşağın heyecanı var fakat adı konulmamış bir şekilde üniversite tarafından onlar girişimci olmak istediklerinde ağırdan alma var”. (K46)

Kıdemli akademisyenler daha bilimsel çalışırken, gençler özellikle yardımcı doçent ve yeni doçentliğini almış akademisyenler çalışma enerjileri ve daha yeni teknolojileri takip etmeleri nedeniyle daha yenilikçi olabilmektedirler.

“Gençler daha başarılı olabilirler, bence gelecek vaat ediyorlar”. (K41)

Ancak henüz bilimsel anlamda kendini ispatlamamış, mesleğinin başında akademisyenler girişimcilik konusunda da yeterli başarıyı sağlayamayabilmektedirler.

“Genç akademisyenlerin bir kısmı, doktora tezini buradan edindiği tecrübe üzerine yazmak amacıyla girişimcilik desteklerini almıştır”. (K38)

Bazı genç akademisyenlere girişimcilik konusunda izin verilmeyebiliyor. Genç akademisyenlere izin verilmemesinin farklı nedenleri de olabilmektedir. Bazen üniversiteler iş yüklerini de dikkate alarak izin vermemektedir.

“Özellikle genç öğretim üyelerine ‘sanayiye falan bir kenara bırak, önce yayın yapmalısın hemen yayınlamak en önemli şey’ gibi bir yönlendirme bulunmaktadır”. (K3)

“Asistan olarak hocanızla doktora yapacağım diyorsunuz, hocanız size bir projeden para ayırıyor ve bir iş veriyor. Bu projede çalışmaya başlayınca girişimci olma yoluna adım atıyor. Girişimci olabilirsiniz ama önce verdiğiniz sözü yerine getirmeniz gerekiyor. Bu yüzden üniversite yönetimleri haklı olarak bazen izin vermiyor. Bu mahalle baskısı değil, tamamen iş etiğiyle ilgili bir problem diye düşünüyorum”. (K45)

Bazı üniversiteler genç akademik girişimcilere izin verirken tez çalışmalarıyla girişimcilik faaliyetleri arasındaki ilişkinin yoğunluğuna bakmaktadırlar. Onlara göre farklı konular seçildiğinde bu sefer akademik kısımdaki sorumlulukların aksama ihtimali bulunmaktadır.

“Kamu desteğini hak eden asistanların tezleriyle girişim konularının aynı veya benzer olmalarının işlerini aksatmaz aksine kolaylaştırır düşüncesiyle, bu koşula uygun olanlara izin veriliyor. Ama tez hocası, bölüm, dekanlık, üniversite yönetim kurullarında bu konuları tartışıyoruz sonrası gelmiyor”. (K2)

Üniversitelerde genel olarak yönetimlerin AG’liği destekledikleri konusunda niyetin olduğu ancak uygulamada etkili araçların geliştirilemediği görülmektedir. AG’lere yönelik strateji, politika ve süreçler tanımlanmamıştır. Akademisyen talepli bir sistem bulunmaktadır. Genel olarak üniversitede akademik şirketler kurulurken izlenecek bir yol haritası bulunmaması sorunların merkezinde yer almaktadır.

“Yayın yapma konusunda motivasyon var ama aynı motivasyon girişimcilik konusunda yok”. (K13)

Daha çok derslere ve Ar-Ge’ye önem veren üniversitelerin akademik girişimcilik konusunda bir ikilem içerisinde oldukları görülmektedir. Üniversite yöneticileri akademisyenlerin sanayi ile çok fazla etkileşimde bulunmasının akademik işleri aksatma ihtimalini gündeme getireceğini düşünmektedir.

“Üniversite de bir ikilem içerisinde. Bu ikilemin bir tarafında hocaların sanayiye bu denli derin bir ilişki ile bağlanarak akademik olarak kayıplarının olmasından endişe etmeleri yer almaktadır”. (K37)

Üniversite yönetimlerinin, AG’lerin başarılı olabilecekleri konusunda da şüpheleri bulunmaktadır. Ancak üniversiteler daha az kurumsal ise girişimcilik ve yenilik endekslerinde puanlarını artırmak için akademisyenlere çok kolay izin verebilmektedir.

“AG şirketiyle ilgilenirken üniversitedeki işlerini aksatıyorsa ona işlerini aksattığı söylenmeli. İkisini birden yürütebilen birisi cezalandırılmamalıdır”. (K40)

1.3 Akademik girişimciliği özendirecek bir kültürel ortam bulunmamaktadır:

Üniversite alanının çok rahat, sorunsuz ve rekabetçi olamayışı, devlet üniversitelerini bilimsel açıdan daha verimsiz hâle getirmektedir. Her asistanın bir gün profesör oluşu gibi iş garantisine ve memuriyete dayalı bir sistemde akademik girişimciliğin gelişmesi çok mümkün görülmemektedir.

“Bir adamı asistan alıyorsun. Profesör oluyor. Her asistan profesör olmak zorunda değil. Yazık işte ailesi de var kadro verelim deniliyor”. (K51)

“Akademik yaşamda şunu yaparsan bu olur, bunu yaparsam bu olur. Dersime girer çıkarım. Sıfır riskli bir yapı”. (K29)

Bu kapsamda yükselme kriterlerinin daha rekabetçi olması, çıktıları olan projelerin tamamlanması, başarılı girişimcilik hususlarının yükselme kriterlerine dâhil edilmesi, zorunlu ve ek derslerin azaltılması gibi hususlar akademisyenleri teşvik edecek ve girişimcilik için zaman kalmasını sağlayabilecektir.

“YÖK girişimciliğe önem vermiyor”. (K13)

“Mesela ben 5 tane çok iyi yayın yaptığımda, sistem beni çok başarılı sayıyor. Atama kriterlerinde en önemli kaynak makaledir. Yaptığınız projelerde veya başka bir proje ürüne yönelik herhangi bir çalışma getiri sağlamıyor”. (K18)

Profesör olduktan sonra sadece ders vererek başka hiç bir şey yapmadan devam edilebilen bir üniversite sisteminde girişimcilik anlamında başarılı sonuçlar çıkması çok kolay olmamaktadır. İş garantisi, akademisyenlerin rekabet güçlerinin ortaya çıkmasını ve kendi alanlarında mücadele vermesini engellemektedir. Bu yüzden Akademisyenlere kuvvetli bir şekilde “üretim yaptığın sürece varsın” mesajının verilmesine ihtiyaç duyulmaktadır.

“Yani iş garantisi diye bir şey olabilir mi? Bunu veriyorsanız kendisini ispat etmiş ve ihtiyacı olmayan akademisyenlere vermeniz gerekir”. (K24)

“İş yapanla, gerçekten yapmayanı ayırmaya başlamak çok önemli. Çektiğimiz sıkıntıların %100’ü bu yüzdendir”. (K45)

“Akademisyenlerin sahip olduğu iş garantisinin kaldırılması gerekir. Otuz yaşlarında doçentliği alıp 30 yıl kitap açmayan, yazmayanlar var. Unvanların otomatik olarak büyümesi ama kendilerinin zihin olarak büyümemeleri sürekli şişen bir balon gibi sistemi/boruyu tıkiyorlar. Borunun içindeki akışı engelliyorlar”. (K22)

Akademisyenlerin girişimciliği düşünmemelerinin nedenlerinden birisi de üniversite ortamında onları motive edecek unsurların bulunmamasıdır.

“Ortamımız iyi, maaşlarımız iyi ise, biraz da ek dersleri artırırsanız, hiç başınız ağrımadan gelir gidersiniz”. (K22)

“Akademik hayat nispeten rahat bir alandır. Ticari alanda bu tür firmalarda çalışma ise oldukça stresli ve yorucu. Çok emek isteyen bir süreç var”. (K37)

Değişim devam etse de üniversitelerde girişimcilik kültürü yeterince gelişmemiştir. Özellikle ticarileştirme kültürünün eksikliği ve projelerin ulusal politikalarla uyumunun sağlanması, prototip odaklı olması konularında ilerleme kaydedilmektedir.

“Türkiye’de son yıllarda anlamsız bir şekilde makale yazmaya çok fazla önem veriliyor. Önemli olan proje ağırlıklı gitmektir. Makale Amerika’da yan üründür. Asıl ürün projedir. Projeler de problemlere çözüm bulmalıdır. Türkiye de çok fazla proje var. İşte kırmızı sıvıyla yeşil sıvıyı karıştırdım mavi duman çıktı. İyi güzel ama biraz daha prototipe yönelik, üstelik disiplinler arası çalışmalarda ilerleme sağlayamıyoruz”. (K45)

“Ticari düşünmek bambaşka bir olay, bir kültür meselesi ve akademik sürecin içerisinde kendiliğinden törpüleniyor. Başarılı AG’lerle konuştuğumuzda benim yemediğim dayak kalmadı diyor. Önce bunu yıkmak gerekiyor”. (K27)

Girişimcilik ve yenilik endekslerinde yukarıya çıkmak için üniversitelerin AG’leri azami bir şekilde desteklediği görülmektedir. Ancak kültürel ortam ve meslektaş yaklaşımının henüz aynı düzeyde olmadığı ve alt düzey yöneticilerin yeterince desteklemediği anlaşılmaktadır.

“Üniversiteler akademik girişimcilere kısmen sahip çıkıyor, Üniversitelerin genel olarak sahip çıkma nedeni yenilikçilik ve girişimcilik endeksinde yukarı çıkabilmektir ama olması gereken bu değil”. (K49)

“Mesela bölüm içerisinde girişimcilik faaliyetleri için izin almak zorlaşıyor. Resmi olarak değil ama yaptığınız işin normalde akademisyene yakışmayan işler olduğu ve alt seviyede iş yapmaya çalıştığınız düşünülüyor”. (K18)

“Bir üniversite yönetiminin bu durumu kolaylaştırması lazım ancak destekliyor gibi görünüp desteklemiyor. Lafta kalan ama hadi yapalım denilince de olmaz denilen huşular bunlar”. (K40)

Girişimcilik konusunda üniversitenin kararlılığı da çok önemlidir. Girişimciliğe tepki oluşturan zihniyeti değiştirmek için üniversite içinde “Girişimci üniversite nedir? Neden teknoparklar kuruluyor? Kuluçka merkezleri açılıyor?” gibi konularda sürekli bilgilendirme yapma ihtiyacı bulunmaktadır. Bu faaliyetler ile daha geleneksel kesimin düşüncelerini değiştirmek zor olsa dahi yeni neslin önünün kesilmemesi, girişimcilik faaliyetinde bulunmak isteyen akademisyenlerin daha rahat olmaları sağlanabilecektir.

“Girişimcilik konusunda farkındalık arttıkça destekleyici yaklaşımlar artmaktadır”. (K26)

Diğer taraftan günümüzde akademik girişimcilik faaliyetleri önemli bir prestij kaynağı hâline de gelmektedir. Şirket faaliyetlerinde, oluşturulan prototipler

akademisyenlere alanda önemli bir güç kazandırmaktadır. Akademik bilimsel gücün tamamlanması ve pratik olarak topluma hizmet etmesi olarak değerlendirilmekte ve başarılı akademisyenleri ön plana çıkartmakta ve daha aranan birisi konumuna gelmesini sağlamaktadır.

“Girişimci olmak akademisyen için iyi bir şey, prestiji oluyor hocanın, bir yere başvurduğunuz zaman şirketi olanlar öne çıkıyor. Türkiye’de bir iki yerde girişimciliğin beni öne çıkartan bir özellik olduğunu gördüm”. (K53)

1.4 Döner sermaye sistemi akademisyenleri girişimciliğe yönlendiriyor: Mevcut döner sermaye sisteminin adil olmaması, üniversitenin kesintilerinin çok yüksek olması, akademisyenlerin yaptıkları projelerde emeklerinin karşılığını alamaması gibi hususlar akademisyenleri çeşitli yollara sevk etmektedir. Aslında bu durumu bir sonuç olarak değerlendirmek gerekmektedir. İşlemeyen bir sistem parçası, başka bir bileşenin bozuk veya aksak çalışmasına neden olmaktadır.

“Girişimciliği döner sermaye sistemini bypass için bir fırsat olarak kullanıyorlar. Bunların oranı AG’ler arasında yüzde 50’den fazladır”. (K28)

“Yüzde ellisi, döner sermayenin arkasından dolaşmak üzere kurulmuş girişimlerdir”. (K19)

Döner sermayeyi aşarak projelerini gerçekleştirme ya da danışmanlık işlerini kurdukları şirket üzerinden yapma amaçlı işler tüm işlerin yaklaşık yüzde 50’sini oluşturmaktadır. Bu gerek BSTB teknopark verilerinden gerekse teknopark yöneticileri ve konunun uzmanlarının yorumlarından anlaşılmaktadır.

“Üniversitenin bir kaygısı da hocalarının işlerini firma üzerinden yapmasının bir sonucu olarak döner sermayede geliri azaltma ihtimalidir”. (K37)

Bazen Ar-Ge görüntüsü içerisinde özel sektöre danışmanlık yapmak ve üniversitenin yüksek döner sermaye kesintisini aşmak için akademik şirketler kurulmaktadır. Bu tip şirketler yeni ürün veya hizmet için değil üniversite alanındaki döner sermaye sorunlarından kaynaklanmaktadır.

“4784 sayılı TGB kanunu Ar-Ge çalışmalarını ticarileştirmek için şartı bulunduğu için akademisyenlere biz artık net bir şekilde söylüyoruz; Hocam Ar-Ge dışı bir şeyde burada bir şey yaparsanız buna izin vermiyoruz”. (K4)

Burada iki farklı bakış açısı bulunmaktadır. Birincisi sadece danışmanlık yapabilmek için şirket kurulması iken, diğeri şirketi kurduktan sonra danışmanlık faaliyetlerine buradan devam etmek ve bir nebze de olsa şirketin ayakta kalması ve faaliyetlerine devam edebilmesi için gerekli finansmanı sağlamaktır. Dolayısıyla bu işler yapılmaz ise şirket bataabilmektedir.

“Girişimcilik para isteyen bir şey ve bunu karşılamak için projeler yapmaya başladım. Bu sayede şirkete bir girdi oluşturunca”. (K13)

“Kamu desteğinin yetmemesi ciddi sıkıntı, bu yüzden şirketi ufak tefek işlerle desteklemem gerekiyor. Yalnız burada da bir sıkıntı var sürekli dışarı iş yaptığınız zaman da bu sefer yapacağınız ana işten uzaklaşıyorsunuz. Bunlar geçici ancak işler sizin ana amacınızı yok edebiliyorlar”. (K17)

2. Üniversite Alanının Koşulları AG Olmayı Zorlaştırıyor: Hem üniversite alanında hem de girişimcilik alanında mücadele etmek diğer bir deyişle bilimsel ve ders verme faaliyetleriyle ticari faaliyetleri birarada götürmenin önemli zorlukları bulunmaktadır.

2.1 Üniversitenin gereklilikleri akademik girişimcilik faaliyetlerini engelliyor:

Akademik girişimcilerin temel sorunlarından birisi de şirketleri için yeterli zaman ayıramamalarıdır. Bu yüzden üniversitedeki iş yoğunluğu şirket başarısını etkileyebilmektedir.

“Bugün 2-3 saatlik bir uykuyla duruyorum ve haftada en az 5 günüm böyle geçiyor. Uyku uyumak veya aile ile vakit geçirmek için programlama yapmam gerekiyor. Zira okulla ilgili de uğraşmam gereken işler var”. (K10)

“Zaman problemimiz çok fazla bizim. Gün içerisinde sabahlıyorum, ekip ile gece ve hafta sonları biraraya gelip çalışabiliyoruz”. (K14)

Ders verme, makale yazma, kurullara üyelik gibi işlerin çokluğu girişimcilik faaliyetlerine zaman kalmamasına neden olmaktadır. Girişimci olmak başlı başına bir iştir. AG'lerde ise hem akademisyenlik hem girişimcilik olması iki ayrı alanda mücadele yapmayı gerektirmektedir. Dolayısıyla her iki alandaki faaliyetlerin kalitesini etkilemektedir.

“İkisi bir arada olunca iki süreci de yavaşlatıyor. Açıkçası makale ve araştırma işlerini oldukça ötelemiş durumdayım. Son beş yılda şirket işleri makale yazmamı olumsuz etkiledi diyebilirim”. (K9)

“Açıkçası ders yükü eğer çok fazla olursa, girişimcilik konusunda çok derinde olma şansınız kalmıyor” (K8)

Üniversite tarafında yapılacak işlerin nispeten azaldığı bir dönem olan profesörlük aşaması girişimciliğe yoğunlaşmak için daha uygun bir ortam oluşturmaktadır. Genç akademisyenlerin ise kıdemlilere göre birçok işle uğraşıyor olması girişimcilik anlamında onları daha dezavantajlı yapmaktadır. Bu yüzden Türkiye’de daha başarılı AG'ler kıdemli akademisyenlerden, bir diğer deyişle doçent ve profesörlerden çıkmaktadır.

“Soran arkadaşlara önce profesör olun sonra şirket açın diyorum”. (K13)

2.2 Akademik girişimcilik faaliyetleri araştırma ve ders verme faaliyetlerini etkilemektedir: Akademik girişimcilerin, girişimcilik sürecinde gerek piyasayı

tanımları gerekse bilimsel yetkinliklerinin artması üniversitede verdikleri dersin kalitesini etkilemektedir.

“Girişimcilik, araştırma ve ders kalitesini iyide, kötü de etkileyebilir bireysel bazda işi değerlendirmek lazım yani hiçbir şey yapmamakta olan bir akademisyen olumlu bir şeyler de yapıyor olabilir, bu girişimler onun akademik hayatına sekte vuruyor da olabilir, hepsi olabilir”. (K1)

Genel olarak öğrenciler, dersini pratik piyasa bilgisi ile destekleyen ve piyasada iş yapan akademisyenlerin derslerini tercih edebilmektedir. Bunun nedenlerinden birisi piyasada iş yapan hocayla kurulacak ilişkinin çok faydalı olacağı düşüncesi iken diğeri derslerde öğrenilen konuların teori ve pratik uygulamalarını birlikte öğrenebilmektir.

“Açtığım seçmeli derslere talep bölüm ortalamalarının üzerindedir. Çünkü ben ayakları yere basan piyasaya dönük işler yapabiliyorum”. (K40)

“Pratik bilgiyle teorik bilgiyi sürekli harmanlayabiliyorum. Öğrenci doğrudan hocanın kitaptan konuştuğunu anlayabiliyor. Öğrenci kitabın ötesinde güncel bilgi alabildiği için beni tercih ediyor”. (K22)

Diğer taraftan kadro problemi akademik kariyerinin başlangıç aşamasındaki genç akademisyenleri girişimcilik faaliyetlerine yönlendirmede etkili olmaktadır.

“5 yıl sonra önümde akademik kariyer bakımından doğal bir set olması mecburen girişimciliğe yöneltiyor. Genç akademisyenlerin girişimciliğe girmesindeki temel faktörün kadro sıkıntısı olduğunu düşünüyorum”. (K18)

Genç akademisyenler girişimciliğe başlama nedeni olarak, üniversitedeki asistanlık sistemi gibi alandan kaynaklı bazı sebeplerle girişimci olduklarını ifade etmektedirler. Üniversitedeki asistanlar üzerindeki bilimsel çalışmalarla ilişkisi olmayan idari iş yükü, akademik hayatın başlangıcındaki birçok genç akademisyeni bıktırmakta ve alanın sınırlarını zorlamaya itmektedir.

“Beni girişimciliğe sevk eden faktörlerden biri de üniversitedeki asistanlık sistemidir. Normalde ben çok idealistim, ama asistanlıktaki ders yükü, bütün bürokratik işler, sizin bilimsel çalışma yapmanızı engelliyor ve insanlar kendi tezlerini ancak yazabiliyorlar. Üniversitenin olumsuzlukları beni girişimciliğe itti”. (K57)

Üniversite alanında asistanlara yüklenen aşırı bürokrasi, ders yükü ve daha kıdemli akademisyenlerin beklentileri, kamu alanından gelen verimsiz desteklerle yani girişimcilik desteklerinin bolluğu ve kolay erişilebilirliği ile birleştiğinde genç akademisyenler, akademisyenliği bırakmadan girişimciliğe yönelmektedir. Diğer taraftan kamunun yaptığı girişimci ve yenilikçi üniversite sıralaması ile üniversiteleri birbirleriyle yarıştıran politikası, kamunun girişimci ve yenilikçi endekslerinde akademik girişimci

sayısının üniversitelerin puanlarını artırması, genç akademisyenlerin girişimcilik alanında üniversitelerdeki üst yönetimlerince desteklenmesine neden olmaktadır.

3. Üniversitede girişimciliği destekleyen yapılar geliştirilmelidir: Kuluçka merkezleri teknoparklar, araştırma merkezleri ve teknoloji transfer ofislerinin performansları akademik girişimciliğin gelişmesi için son derece önemlidir.

3.1 Kuluçka: Girişimcilik sürecinin başlangıcında mekânsal ve mentorluk desteklerinin sağlandığı kuluçkalar AG'lerin gelişimi için önemli bir destek yöntemidir. Üniversitelerde girişimcilik ve kültürünün gelişimine önemli katkı sağlayan TEKMER'ler hâlâ bazı üniversitede faaliyet göstermektedir.

“Kuluçkalar girişimciliğin öğrenilmesini sağladı”. (K41)

“Her üniversiteye kuluçka merkezi gibi yapılar kurulmalıdır”. (K4)

3.2 Teknopark: Türkiye’de 2001 yılında başlayan teknopark uygulamaları AG'lerin gelişmesine önemli katkılar sağlamaktadır. Üniversitelerde diğer yapılarda olduğu gibi teknoparkların başarısında rektör ve üniversite yönetimlerinin vizyonerliği çok önemlidir. Özellikle daha önce bahsedilen meslektaş yaklaşımı teknoparkların gelişmesini etkilemiştir.

“Türkiye’deki teknopark neden üniversitenin içinde kurulmuş? Üniversite ile işbirliği yapsın diye. Ancak üniversitenin Ar-Ge şirketlerle beraber iş yapma, ortaklık yapma düzeyi çok çok düşük durumda”. (K19)

“Üniversite içinde teknoparklar çok uzun yıllar 5-10 yıl uzun bir dirençle karşılaştı. Teknoparklara çoğu üniversite öğretim üyesi çok sıcak bakmadı. Daha yeni yeni işbirliği başladı”. (K49)

3.3 Araştırma merkezleri: Belirli bir teknoloji konusunda uzmanlaşmış, sanayi ve girişimcilerle işbirliği yapan teknoloji geliştirme alanlarıdır. Araştırma merkezleri (AM) çevresinde şirketlerin kurulabileceği bir yapıya dönüşmesine ihtiyaç bulunmaktadır. Yeni AG'lerin çıkması için önemli bir altyapı bulunmaktadır. Gerek networkleri gerek tecrübeleri gerekse bilimsel ve akademik güçleriyle AM'ler kritik faktördür.

“Bir merkez kurulur ve etrafına şirketleri toplar. Örneğin biyo-teknoloji pahalı bir yatırımdır herkesin bu yatırımı yapması gerekmez. Bir tane ana yeriniz olur, şirketler buradan hizmet alır. Her girişimcinin benzer 100 bin liralık yatırım yapmasına gerek yoktur. Bu da zaten kısıtlı olan devlet desteklerini daha anlamlı hâle getirecektir”. (K24)

“Araştırma merkezleri girişimciliğin gelişimine katkı sağlar. Yurtdışında bu merkezlerin başındaki hocaların şirketi bulunmaktadır”. (K33)

3.4 Teknoloji Transfer Ofisleri: Çok genel olarak üniversitede üretilen bilginin transferini sağlayan teknoloji transfer ofisleri (TTO) hocaların proje yazmaları, sanayiye danışmanlık yapmaları gibi alana sıkışmış durumdadır. Lisanslama, patent ve girişimcilik faaliyetleri beklenen düzeyde değildir.

“TTO’lar ihtiyacı belirleyen ve esas problemi çözmekle sorumlu olan birimler değildir. Bir yerlerde birilerinin daha uzun soluklu daha disiplinli uzun vadeli ve iddialı projeler tanımlaması lazım. Sonra o projelerin bir şekilde pazarla ilişkilendiriliyor olması lazım”. (K28)

Aynı teknopark ve araştırma merkezlerinde olduğu gibi TTO’ların yüzlerinin üniversiteye dönük olması performanslarını düşürmektedir. Üniversite bürokrasisi TTO’ların başarısı için risk oluşturmaktadır. TTO’ların üniversitede kaybolmaması için profesyonelleşmesi gerekir. Bu hâliyle çok üniversite odaklı olan TTO’ların çeşitlendirilmesi bu alandaki faaliyetlerin başarısını artıracaktır.

“Ne kadar üniversite sanayi katalize olsun diye kurulduysalar da şu an TTO’lar üniversite tarafına yakınlar”. (K19)

“Üniversite dediğimiz yer aslında çok işletme yapısı ile uyumlu bir yer değil. Üniversitenin çok alışık olmadığı bir şeyi yaptırmaya zorluyorsunuz. Bunların alışık olduğu şey ben bir tane öğrencimi buraya koyayım o da benim dediklerimi yapsın şeklinde oluyor”. (K39)

TTO’nun başarısı Ar-Ge kültürü geliştikçe artacaktır. Üniversite ticarileşebilecek bir şey üretmediği sürece TTO’ların çalışmaları, proje yazma ve danışmanlık ile sınırlı kalacaktır. TTO’lar çıktıları daha iyi pazarlayan, tarafları bir araya getiren kolaylaştırıcı bir araçtır. Elinizde bir şey var ise TTO faydalı olur. Bir şey yoksa TTO’lar Ar-Ge yapacak yenilik projeleri geliştirecek değildir. Proje yazma işleri zamanla AG’leri desteklemeye dönecektir.

“TTO tam oturmuş değil aslında, 3 şirketle TTO vasıtasıyla görüştük ama şu anda hadi siz konuşun deyip geri çekiliyorlar”. (K18)

“TTO kurmakla da bu iş olmuyor. Şu an yüzde 90’ı jenerik iş yapıyor”. (K19)

“Döner sermaye gibi fonksiyon görüyor, hocalara döner sermayeden yüzde 55 alırken TTO’larla aynı iş yapıldığında yüzde 80’e çıkıyor”. (K4)

Üniversitede döner sermayeden yapılan işler TTO’lar tarafından yapıldığında döner sermayenin yüksek kesintilerinden kurtulunmaktadır. Bu durum ise akademisyenlerin aynı işten daha fazla gelir elde etmesi anlamına gelmektedir. Ancak TTO’ların asıl amacı bu değildir. TTO’ların patent, spin-off, lisanslama işlerine odaklanması gerekmektedir.

“TTO’nun asıl işlerinden bir tanesi bir adet fikir var bunu nasıl daha kıymetli hâle getirebilirim olması lazım. Ama önce onun için ölçmesi lazım. Fikrin olgunluk seviyesini bir ölçmek lazım acaba hemen satmaya mı hazır, çalışmaya mı hazır, laboratuvar düzeyinde mi, prototip düzeyinde mi? İmalata hazır mı? Ölçmeden sizin bunu pazara çıkartmanız çok mantıklı değil”. (K39)

TTO’lar mevcut politika ve stratejinin çıktılarını üniversitenin ilkelerine uygun şekilde pazara nasıl ulaştırılabileceği ile ilgili ara yüzü sağlarlar. Böylelikle sözleşmeden süreçlerin yürütülmesine kadar kolaylaştırıcı bir fonksiyonu yerine getirmektedir. Şirketler araştırma için üniversiteye geleceği ve para vereceği zaman, bunun etik kurallarının standardizasyonunu, kazanımların, hakların nasıl paylaşılacağını, bütçenin nasıl yönetileceğini belirler ve uygularlar. Ancak TTO’ları esas sistemi tasarlayan ve gündemi belirleyen yapı ile karıştırmamak gerekmektedir. TTO’ların Ar-Ge ve yenilik ekosisteminde bir araştırma politikası veya bir strateji belirlemesi beklenmemelidir.

“Teknoloji transfer ofisinin temel gayesi, üniversitede oluşturulmuş teknolojilerin ticarileştirilmesidir. Üniversitede geliştirilmiş teknoloji yok ki. Ar-Ge var, ama o başka bir şey, teknoloji pazarlanabilir teknoloji hâline veya pazarlanabilir ürün hâline gelmediyse neyi pazarlayacaksınız?”. (K52)

TTO’ların finansman ve nitelikli personel ihtiyacı bulunmaktadır. Hem sanayi tecrübesi olan hem de üniversiteleri bilen kişilere ihtiyaç bulunmaktadır. Nitelikli TTO personeli yeni yeni yetişmektedir.

“Hem sanayiye düzgün anlayabileceksiniz hem teknik terminolojiye hâkim olacaksınız hem de akademiye bir konuyu taşıdığınızda düzgün bir zeminde belli iletişimi sağlayabileceksiniz”. (K25)

“TTO için nitelikli eleman yetiştirmek ve bu aradaki açığı kapatacak sanayi tarafından gelecek ve hocayla konuşabilecek ve onun dediği şeyi diğer tarafa taşıyacak 2 ağızlı ve 2 beyinli insanların artması lazım”. (K38)

TTO yöneticisi başarı için çok kritiktir. Üniversiteler henüz TÜBİTAK tarafından sağlanan TTO yöneticisi maaşlarının yüksekliğini sorun yapma aşamasında bulunmaktadır. TÜBİTAK tarafından TTO yöneticilerinin özelliklerine uygun bir ücret ve destek sağlanmaktadır. Ancak bu kaynak üniversiteler içinde TTO yöneticisi belirleme konusunda sorulara neden olmaktadır. “TTO yöneticisine bu kadar para verilir mi, bizden nasıl fazla alır” gibi bir anlayış aşıldığında ancak TTO yöneticileri etkili bir şekilde belirlenebilecek ve çalışabileceklerdir.

“TTO yöneticisi çok kritik bir adam. Düşünün işte üniversite gibi dev alanın üzerindesiniz ve iş dünyası tarafından kullanılabilecek kaynakları bulup onun dışarıyla ilişkisini kurmak durumundasınız”. (K39)

“Akademik girişimcilik bugüne kadar akademisyenlerin TGB’lerde firma kurması ile gerçekleşmiştir. TTO’ların deneyimlerinin artması bu sürecin gelişmesine olumlu katkı verecektir”. (K26)

Sonuç olarak verilerden, üniversite alanının akademik girişimcilik için en önemli ve belirleyici alan olduğu görülmektedir. Üniversitelerin akademik girişimciliğe yaklaşımı, ticarileşme kültürü, AG’leri kuluçka, teknopark, araştırma merkezi ve TTO’lar aracılığı ile desteklemesinin, AG’lerin girişimcilik süreçlerinde son derece etkili olduğu görülmektedir.

Alan konusunda genel bir değerlendirme yapılacak olursa örneklem ve katılımcılar bağlamında kamu, üniversite ve girişimcilik alanlarının AG’lerin girişimciliğe başlamasını ve bu süreçte başarılarını önemli düzeyde etkileyebildiği görülmüştür.

4.2.3. Sermaye İle İlgili Bulgular

Alanda mücadele ederken kullanılan araçları ifade eden sermayenin girişimcilik başarısında nasıl bir etkisinin olduğu ve bu etki çerçevesinde üniversite alanında sermayenin nasıl dağıldığı konusu son derece önemlidir. Sermaye konusunda araştırmanın iki temel sorusu bulunmaktadır.

- AG’lerin sahip oldukları ekonomik, sosyal ve kültürel sermaye özellikleri nelerdir?
- AG’lerin sahip oldukları sermayeler girişimcilik süreçlerini nasıl etkilemektedir?

Görüşmelerde elde edilen kodlar ile AG’lerin sermayeleri üç başlık altında toplanmış ve incelenmiştir. Tablo 4.6 ve Şekil 4.6’da akademik girişimcilerin sermaye özellikleri verilmektedir.

1. Kültürel sermayenin girişimciliğe yansımaları
2. AG’lerin ekonomik sermayeleri girişimcilik için yeterli değildir
3. Sosyal sermayenin girişimciliğe yansımaları

Tablo 4.6. AG'lerin Sermayelerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri

Sermaye	Katılımcı Türü			Toplam
	AG	Hem AG Hem Temsilci	Temsilci	
1. Kültürel Sermayenin Girişimciliğe Yansımaları	116	20	28	164
1.1 Toplumsal Köken Girişimcilik Sürecini Etkilemektedir	39	1	2	42
1.2 Akademik Bilimsel Sermaye Girişimcilik Sürecini Etkilemektedir	22	6	11	39
1.3 Akademik Girişimcilik Sermayesi Girişimcilik Sürecini Etkilemektedir	55	13	15	83
2. AG'lerin Ekonomik Sermayeleri Girişimcilik İçin Yeterli Değildir	21	1	4	26
3. Sosyal Sermayenin Girişimciliğe Yansımaları	28	9	5	42
3.1 Sosyal Sermayenin Girişimcilik Sürecinde Önemli Faydaları Bulunmaktadır	24	9	4	37
3.2 Sosyal Sermaye Ticarileştirmede İşe Yaramıyor	4	0	1	5
TOPLAM	165	30	37	232

1. Kültürel Sermayenin Girişimciliğe Yansımaları: Kültürel sermaye akademisyenlerin sahip oldukları toplumsal köken, akademik sermaye ve akademik girişimcilik sermayelerinden oluşmaktadır.

1.1 Toplumsal köken girişimcilik sürecini etkilemektedir: Toplumsal kökenin önemli bileşenleri olan aile ve eğitim AG'lerin girişimcilik sürecini etkilemektedir.

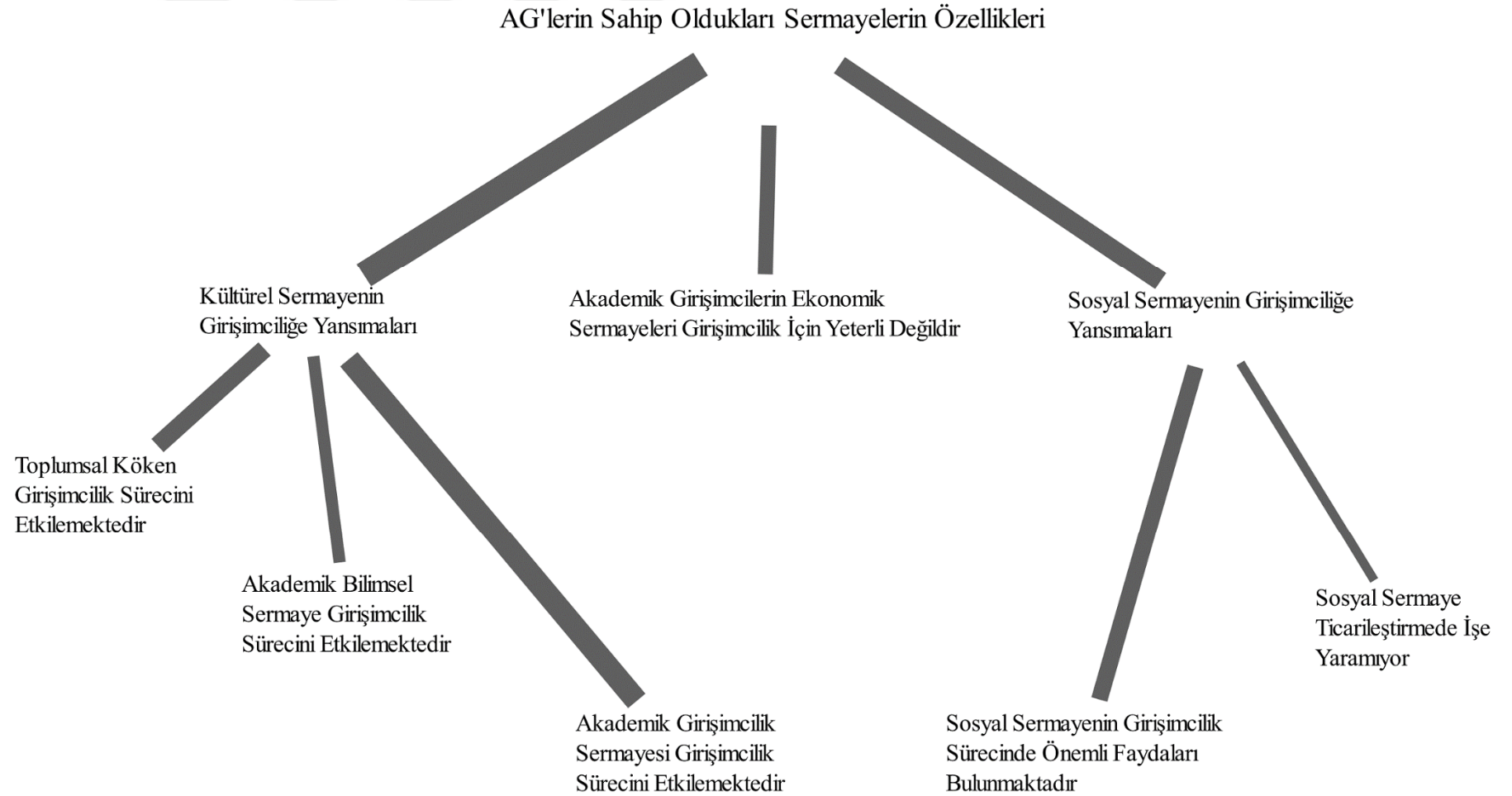
Ailenin girişimciliğe başlamada önemli etkileri bulunmaktadır. Bunları olumlu ve olumsuz olarak ikiye ayırabiliriz. Özellikle kamuda memur olarak çalışan aileler çocuklarının girişimcilik gibi riskli bir işten ziyade yine onların da kendileri gibi kamuda çalışmalarını istemektedirler.

"Ailemin etkisi vardır. Biz memur çocuğuyuz. Yüksek düzeyde şirket bürokrati olan kardeşimin bir gözlemi var; bir gün bana, ben bir bakkalın çocuğu olsaydım çok daha büyük başarılar kazanırdım, memur çocuğu olduğum için böyle kaldım, bir sermayedar olamadım dedi". (K1)

"Aileme ben bir işe gireceğim dedim zaman annem, "dayın gibi olma" demişti. Dayım devamlı ticaretle uğraşmış ve batmış birisi olarak ailenin girişimciliğe bakışını olumsuz etkilemiştir". (K53)

Diğer taraftan kıdemli akademisyenlerde ailenin etkisini anne ve babadan ziyade akademisyenlerin eşleri belirlemekte ve girişimcilik sürecinde etkili olabilmektedir.

Şekil 4.6. AG'lerin Sermayelerine İlişkin Katılımcıların Görüşleri



“Bu sabah eşim geldi ‘eski mesleğine geri mi dönsen artık’ dedi.”? (K54)

Daha çok genç akademisyenlerde olmak üzere zaman zaman aile içinde bazı bireylerin girişimciliği desteklediği durumlarla da karşılaşmaktadır. Bu aile bireyleri genellikle akademik girişimcilerin rol model aldığı ve kendilerini yakın hissettiği kişilerden oluşmaktadır. Bunlar gerek davranışları gerekse girişimciliği geliştirebilecek yönlendirmeleri ile akademisyenleri desteklemektedirler.

“Dayım beni küçüklüğümde beri işledi. Yani başını anlatamam ama yani küçük küçük yönlendirmeler oluyor galiba. Bu benim ancak şimdi fark ettiğim birşey”. (K14)

“Beni bu işlere sokan ve motive eden kardeşim. O da akademisyen, ancak yaptığımız işler benim alanımla ilgili”. (K31)

Toplumsal köken içinde ailenin etkisinin yanı sıra eğitimin de çeşitli etkileri bulunmaktadır. Akademik girişimcilerin eğitim düzeyi toplumun diğer kesimlerine göre oldukça yüksektir. Ancak burada daha çok eğitim süreci girişimciliği etkileyebilmektedir.

“Yurtta kaldım ve hep burs aldım. Sonra çalışmaya başladım. Sonra akademisyen oldum. Ama girişimcilik küçüklükten beri aklımdaydı. Zor şartlarda okumak beni girişimciliğe yönlendirdi diyebilirim”. (K5)

“Aldığım eğitim muhakkak etkilidir. Fen liseleri bizim zamanımızda mucit beyinlerin yetiştiği bir yerdi. Küçük yaştan beri mucitlik diye bir kavram bizim kafamızda vardır”. (K1)

Son olarak toplumsal kökende cinsiyet, yaş ve kıdem de girişimciliğe başlama ve başarıda etkili olabilmektedir. Akademisyenler arasında daha genç olanların girişimciliğe yaklaşımlarının daha pozitif olduğu görülmektedir. Özellikle doktorasını veya doktora sonrası çalışmalarını yurtdışında yapanlar bu konuda daha aktif olmaktadır.

“Kardeşim olmasaydı bir kadın olarak bu işlere giremezdim. Her alanda olduğu gibi girişimcilik alanı da kadın için çok kolay değil”. (K16)

“Profesör olmuş kişilere göre doçent ve yardımcı doçentler girişimcilik konusunda daha isteklidirler.” (K11)

1.2 Akademik bilimsel sermaye girişimcilik sürecini etkilemektedir:

Akademisyenlerin girişimcilik sürecinde bilimsel ve teknik kapasitenin önemli bir yeri bulunmaktadır. Bilimsel sermaye bir anlamda akademisyenin o alandaki bilimsel gücünü göstermektedir. Bu bilimsel güç, gerek projelerde gerek üniversite-sanayi işbirliğinde kendini göstermektedir.

“Bilgiye hâkim olmadan akademik girişimci nasıl başarılı olacak ki” ? (K16)

“Güçlü bilimsel sermayeye yoksa akademik girişimcilik olmaz”. (K32)

“Arka planda bilimsel yetkinlik olacak”. (K29)

Diğer taraftan akademik iktidar sermayesi ise bilimsel güçten ziyade akademideki üst düzey kadrolarda bulunmayı sağlamaktadır. Bu tip akademisyenlerin ise girişimcilik alanlarında çok fazla etkinliği bulunmamaktadır.

Bilimsel sermayenin önemli olduğunu ancak yayınların çok önemli olmadığını düşünen katılımcılar da bulunmaktadır. Bu kişiler genelde bilimsel sermayeyi yayın odaklı olarak tanımlamaya karşı çıkmaktadırlar. Yayınların sayısından ziyade alınan atıf, yayınların bir çıktısının olması, prototiplerin oluşması, sanayideki problemleri çözmesi anlayışıyla bakıldığı için girişimcilikle ilişki daha net kurulmaktadır.

“Yayınlarla şirket başarısı arasında çok ilişki olduğunu sanmıyorum”. (K53)

“Yayınlar benim gözümde değer taşıyor”. (K55)

Akademik sermayesi güçlü olan AG’lerin daha başarılı olduğu, görüşmelerde katılımcılar tarafından da dile getirilen bir diğer husustur.

“Gerçek anlamda ticari başarı yakalamış olanların şu anda evet akademik olarak daha güçlü olanlar olduğunu söyleyeceğim”. (K19)

“Yeter şart değil ama benim gördüğüm başarılı olanların hepsi akademik alanda da çok başarılılar”. (K27)

Ancak akademik olarak çok güçlü olan akademisyenlerin, ticarileşmede nispeten daha zayıf kaldıkları görülmektedir.

“Güçlü akademisyenlerin girişimci tarafı zayıftır. Odaklandığı yer orası başka şeylerle çok fazla ilgilenmezler. Tabi akademik gücü olan akademisyenlerin çıkaracağı ürün veya hizmetin daha nitelikli olma ihtimali yüksektir”. (K52)

1.3 Akademik girişimcilik sermayesi girişimcilik sürecini etkilemektedir: AG’lerin akademik girişimcilik sermayesi onlara ticari hayatta avantajlar sağlamaktadır. Özellikle girişimcilik ve sanayide iş tecrübesi olanlar diğerlerine göre bir adım öne geçebilmektedirler.

AG’ler sanayinin nasıl işlediğini gördüklerinde ve sanayi ile birlikte proje yaptıklarında oluşan tecrübe onların girişimcilik süreçlerinde de olumlu sonuç vermektedir.

“Piyasayı ve şartları daha iyi bildiğim için ciddi anlamda daha cesur ve daha atak davranabiliyorum. Dolayısıyla sanayi işbirliği ve piyasa bilgisi girişimcilikte önemli bir avantajdır”. (K18)

“Yurtdışında gözetilen noktalardan bir tanesi akademisyenin sanayi tecrübesinin olup olmasıdır. Bir firmada çalışmış olmak çok pozitifdir”. (K37)

AG’ler için sanayiyle proje yapmaktan ziyade sanayide çalışmış olmak çok daha etkili olabilmektedir. İşin Ar-Ge’sinde olmak ile pazarlama, satış, üretim gibi süreçlerde çalışmak farklı yetkinlikler kazanılmasını sağlamaktadır. Sanayi ile yapılan projelerde önemli tecrübeler kazanılmasına rağmen, akademik yaşam öncesinde veya sürecinde sanayide bizzat çalışmış olmak çok daha önemli avantajlar sağlayabilmektedir.

“O tip hocalar fikrim var diye gelmiyor, sanayiye bilerek geliyorlar. Yapacağı işi nereye satacağını bilmektedir”. (K51)

Uluslararası tecrübeye sahip ve yurtdışındaki üniversite ve/veya sanayide çalışmış olan AG’lerin ifadelerinden de anlaşılabacağı üzere girişimcilik süreçlerinde daha başarılı olmaktadır.

“Yurtdışı çalışma deneyimi olan, pazarı koklamış ve dokunmuş olanlar daha başarılılar. Çünkü onların ufku daha açık oluyor. Biraz daha risk alma mantalitesi daha geniş oluyor”. (K49)

“Yurtdışında bir şeyler yapmış olmanın girişimciliğe olumlu katkısı oluyor. Çok çok daha farklı bir bakış oluyor”. (K41)

“Yurtdışı tecrübem bana çok önemli katkılar sağladı”. (K55)

“Stanford Üniversitesinde çalışmalar yürüttüm. Orası çok girişimci ve özel bir üniversitedir. Oradaki insanların yaratıcılığı, benim şirketi kurmamı tetikledi diyebilirim”. (K34)

2. Akademik girişimcilerin ekonomik sermayeleri girişimcilik için yeterli değildir:

Ekonomik sermaye girişimcilik için vazgeçilmez öneme sahiptir. AG’lerde kültürel sermayenin bileşeni olan bilimsel ve teknolojik kapasite bulunmasına rağmen doğal olarak yeterli sermaye birikimi bulunmamaktadır ve ekonomik sermayeleri girişimcilik için yeterli değildir. Bunun nedeni genellikle orta sınıf ailelerin çocukları olmaları ve bunun yanı sıra maaşlı çalışmaları ve genellikle ticari faaliyetler değil de bilimsel çalışmalar yapmalarındır.

“Kaç tane hoca 50 bin lira çıkarabilir cebinden? Hiçbirisi çıkaramaz. Hele bir de buna gençleri koymak istiyorsanız, bu mümkün değil!”. (K12)

Girişimciliğe kamu destekleri aracılığı ile başlayan akademisyenler, desteklerin de yeterli olmaması, zamanında ödenmemesi, bazı ihtiyaçları karşılamaması gibi hususlarla karşılaştıklarında projelerin sürdürülmesine ve ticarileşebilmesine devam edebilmek için öz sermayeye ihtiyaç duymaktadırlar. Özellikle maddi imkânları daha kısıtlı akademisyenler için projelerini sürdürmek çok zorlayıcı olabilmektedir.

“Şimdi ekonomik gücümüz olsa çok iyi olurdu. Kendi cebimizden bir şey harcasak belki bundan daha ileride olurduk”. (K53)

“Maaşım var, hiç birikmiş param yok, sıfır sermaye. Yani ben 500 lira bile çıkartıp rizikoya koyamıyorum, risk alamadığın zaman da olmuyor yani, girişimci olunca risk almak gerekiyor”. (K15)

AG'ler sermayeleri girişimcilik için yeterli olmadığı için genelde desteklerle ayakta kalmaya çalışmaktalar ve Ar-Ge projelerini sürdürebilmek için zaman zaman ekonomik problemlerle de karşılaşmaktadırlar.

“Bir miktar sermayem var. Çünkü kamu destek ödemeleri düzenli değil. Sizin maaş ödemeniz projeye devam etmeniz gerekiyor. En az sürekli 6 aylık bir kaynağınız olması gerekiyor”. (K7)

“Cebimden çok para çıktı. Kâğıt üzerinde maaş alıyor görünüyorum ama pratikte almıyorum. Tam aksine sıkıştığımızdan, şirkete benden bir sürü borç görünüyor da senelerdir almıyorum”. (K45)

3. Sosyal Sermayenin girişimciliğe Yansımaları: Sosyal sermayenin girişimcilik sürecinde önemli faydaları bulunmaktadır. Gerek siyasi ve bürokratik çevre gerekse iş çevresinin genişliği ve ilişkilerin gücü girişimcilik sürecinin başlaması ve başarılı bir şekilde sürdürülmesine olumlu katkı sağlayabilmektedir.

3.1 Sosyal sermayenin girişimcilik sürecinde önemli faydaları bulunmaktadır: Sosyal sermaye bazı kritik bilgilere daha kolay ulaşma, tecrübe sahibi insanlardan görüş ve danışmanlık alma ve iş yapış biçimini etkilemekte ve işlem maliyetlerinin düşmesini sağlayabilmektedir.

“Şirketi kurduktan sonra networkun ne kadar hayati olduğunu geç fark ettim. Bence ‘network’, maddi sermaye kadar kritik bir konudur”. (K22)

“Türkiye’de çevre olmadan ilişkiler olmadan yapamazsınız. Mutlaka bir bilimsel gücünüz olacak dışarıyla, birde içeride sizi hem maddi hem manevi destekleyecek ilişkileriniz gereklidir”. (K30)

3.2 Sosyal sermaye ticarileştirmede işe yaramıyor: Sosyal sermaye, girişimciliğe başlama, desteklere ulaşma, gerekli danışmanlıkları alma ve ilgili kişilere ulaşma anlamında önemli katkılar sağlamasına rağmen, ticarileştirme aşamasında daha az etkili olmaktadır. Ticarileştirme şirketin yapısı, ürünün kalitesi ve pazarlama gibi kritik faktörleri barındırdığından ve aynı zamanda pazarda rekabet koşulları bulunmasından dolayı sosyal sermaye bu noktada daha az etkili olmaktadır.

“Sosyal sermaye işin satılması, ticarileşmesinde ve pazara ulaşması anlamında işe yaramamaktadır”. (K49)

“Ufak tefek faydaları var ama olayı temelden oynatıcı bir şeyi yok”. (K1)

Yapılan görüşmeler ışığında sosyal sermayenin bileşenlerinden birisi olan siyaset ve bürokrasideki etkili kişilere ulaşabilme kapasitesinin genel olarak akademisyenlerde

gelişmemiş olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu kapasiteye sahip olanlar ise girişimcilik gibi zor işlerle uğraşmamaktadırlar.

Sonuç olarak, özellikle bilimsel ve akademik girişimcilik sermayelerinin girişimcilik sürecine katkısı ön plana çıkmaktadır. Akademik bilimsel sermayesi güçlü bireyler girişimcilik alanında da güçlü ve başarılı olabilmektedir. Akademik girişimcilik sermayesi kültürel sermayenin son bileşenidir ve girişimcilik sürecinde etkili olmaktadır. Diğer taraftan akademisyenlerin sahip oldukları sosyal ve ekonomik sermayenin zayıflığı girişimcilik süreçlerini de zayıflatmaktadır.

AG'lerin toplumsal kökeni, özellikle de gençlerde girişimcilik sürecini etkileyebilmektedir. Aileler kendi meslek yapılarına göre riske karşı çocuklarını uyararak onların girişimcilik karşısında gözlerini korkutabilmekte ve hatta önlerinde bir engel olabilmekteyken; ailede risk alma kapasitesi yüksek bireylerin olması akademisyenlerin girişimcilik öykülerini olumlu yönde etkilemektedir. Benzer şekilde girişimci olmak isteyen akademisyenin eğitim arka planının güçlü olması süreci olumlu yönde etkileyebilmektedir. Örneğin fen liselerinden ya da eğitim başarısı yüksek kolejlerden mezun olma durumunda veya üniversite eğitiminin yurt dışında tamamlanması durumunda girişimcilik algısı daha gelişmiş olabilmektedir.

Örneklem ve katılımcılar bağlamında akademik girişimcilerin sahip oldukları kültürel, sosyal ve ekonomik sermayenin onların girişimciliğe başlamasını ve bu süreçte başarılarını önemli düzeyde etkileyebildiği görülmüştür.

4.3. NİTEL ARAŞTIRMANIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Bourdieu'nün eylem kuramı çerçevesinde akademik girişimcilikte mikro süreçlerin daha iyi anlaşılabilmesi için nitel saha çalışması yapılmıştır. Nitel analiz genel olarak değerlendirildiğinde; AG'lerin başarısını etkileyen dinamiklerin Bourdieu'nün eylem kuramıyla analiz edilebileceği görülmüştür. Yapılan nitel analizin önemli bulguları aşağıda tartışılmaktadır.

Akademik girişimciler kategorik olarak üçe ayırabilir. Bunlar; gerçekten bir ürünün ve projenin peşinde girişimcilik yapmaya çalışanlar, araştırma ağırlıklı olarak makale ve doktora tezi gibi çalışmalar yapmak isteyenler ve yüksek döner sermaye

kesintilerinden kurtularak piyasaya daha kolay iş yapabilmek amacıyla çalışan akademik girişimcilerdir. Bu üç kategorinin dışında bu kategorilerin tamamını veya ikisini amaç edinerek girişimcilik serüvenine başlayanlar da bulunmaktadır.

Akademisyenlerin habitus özellikleri ile girişimcilerin habitus özellikleri bağlamında; genel olarak risk alma, ticari yaklaşım, çalışma biçimleri ve yaşam tarzları açısından farklı olduğu ve AG'lerin habituslarının girişimcilik sürecinde akademisyen habitusundan girişimcilik habitusuna doğru bir dönüşüm geçirmekte olduğu çalışma kapsamında tespit edilmiştir. Bu dönüşümle bilimsel yaklaşımlara sahip habitusun ticarileşme, pazar koşullarına daha fazla uyum, sanayi ve KOBİ'lerle çalışma yatkınlığının artmasına ve her düzeyde işbirliklerinin geliştirilmesine evrildiği ve bunun da habitusun girişimcilik yatkınlıklarının artması anlamına geldiği görülmektedir. Girişimcilik habitusuna adaptasyon sürecinin başarısı ile AG'lerin girişimcilik sürecindeki başarısı arasında önemli bir ilişki olduğu yapılan görüşmelerden anlaşılmıştır. Daha açık bir ifadeyle başarılı AG'lerin habitus özellikleri akademisyen habitus özelliklerinden ziyade girişimcilerin habitus özelliklerine daha çok benzemektedir. Henüz başarı yakalamamış veya girişimciliğe yeni başlamış AG'ler ise akademik habitusa daha yakın bulunmakta ve değişim süreci devam etmektedir.

Diğer bir tespit ise girişimciliğe yatkın habitusa sahip akademisyenlerin girişimciliğe daha kolay başlamakta olduğu, zamanla girişimcilik için önemli sermayeleri biriktirdiği ve girişimcilik süreçlerinde daha başarılı olabildiğidir.

AG'lik sürecini doğrudan etkileyen kamu, üniversite ve girişimcilik (sanayi) alanlarının özellikleri incelendiğinde, Türkiye'de bu alanlarda önemli sorunlar bulunduğu ve bunların AG'lerin girişimcilik serüvenlerini olumsuz etkilediği gözlemlenmiş ve anlaşılmıştır.

Kamu alanındaki kapasite yetersizliği, uygun destek model ve süreçlerinin kurgulanmasındaki eksiklikler, desteklerin uygulanmasındaki zorluklar, desteklerin izleme ve değerlendirmesindeki yetersizlikler ve bürokrasinin yoğunluğu gibi hususlar tüm girişimcileri olumsuz etkilemekte ancak teknoloji yoğun akademik girişimcileri ise daha fazla etkilemektedir. Çünkü AG'ler aynı zamanda üniversitedeki görevlerine devam ettikleri için bürokrasinin aldığı zaman genellikle teknik çalışabilecekleri zamandan gitmekte ve bu da Ar-Ge projelerinin kalitesini düşürebilmektedir.

Dahası kamu alanı sadece politika belirleme, hizmet ve destek sağlama anlamında değil, kadro, bütçe dağılımları ve rektörlük seçimleri gibi konularda üniversite alanına müdahil olduğu için tüm akademisyenleri ve AG'leri etkilemektedir.

Girişimcilik (sanayi) alanı ise AG'lerden gelen yenilikleri bir sonraki aşamaya taşıyarak ticarileştirebilecek nitelik ve niceliğe sahip değildir. Türkiye'deki sanayici profili ve kültürü henüz AG'lerin geliştirecekleri yüksek teknoloji ürünlerine yönelik prototipleri ticarileştirebilecek kapasiteye sahip değildir. Gelişmiş ülkelerde AG'lerin geliştirdikleri teknolojik ürünler sektörün orta düzey, yeri geldiğinde üst düzey yatırımcıları tarafından ticarileştirilmektedir. Diğer taraftan yenilikçi girişimcileri fonlayacak mekanizma ve yatırımcıların Türkiye'de yeni yeni gelişmeye başlaması AG'ler için kamu destekleri dışında finansman bulunmasını zorlaştırmaktadır.

Üniversite alanı akademik girişimcilik sürecini diğer alanlardan daha fazla etkilemektedir. Ancak araştırma bağlamında üniversite farklılıkları girişimci sayısını etkilerken, girişimci başarısını etkilemesi hususu tartışmalıdır. Çünkü Ankara'daki üniversiteler benzer profesyonellikte yönetilmekte ve birbirine yakın özellikleri içlerinde barındırmaktadır. Bu yüzden aradaki farklılıklar girişimci başarısında net olarak görülmemiştir. Katılımcılar üniversitelerin uygulamalarından ziyade genel olarak YÖK ve üniversite sistemindeki sıkıntıları dile getirmişlerdir. Bunların başında yükselme kriterlerinde makalenin çok önemli olması gelmektedir. Katılımcılar girişimciliğin, sanayi ile işbirliğinin, projelerin yükselme kriterlerinde daha fazla önemsenmesinin AG'lerin başarısını ve üniversitenin sanayiye daha fazla katkı sağlamasını öngörmektedirler.

Üniversite alanındaki diğer önemli bir husus, meslektaş yaklaşımı ve üniversite yönetimlerinin AG'lere karşı bakış açıları ve tutumlarıdır. Her iki grubun girişimciliğe yaklaşımı da geçmişle kıyaslanamayacak düzeyde olumlu olmasına rağmen hâlâ AG'lere "projeçi, paracı hoca" yaftaları yakıştırılmaktadır. Özellikle genç akademisyenler üzerinde etkili olan bu tip yaklaşımlar üniversite içinde hâlâ güçlü bir şekilde devam etmektedir.

Diğer taraftan üniversitelerde girişimcilik süreçlerini desteklemesi amacıyla kurulan teknopark, TTO ve araştırma merkezleri gibi yapıların verimliliği çoğu zaman üniversitenin yetkinliği ile üniversite yönetimlerinin vizyon ve kapasiteleriyle yakından

ilişkili olması nedeniyle AG'leri olumsuz etkileyebilmektedir. Teknopark, TTO ve araştırma merkezlerinin yöneticilerinin üniversite yönetimleri tarafından liyakata göre atanmaması önemli performans sorunları ortaya çıkarmaktadır. Teknopark, TTO ve araştırma merkezlerine atanan kişilerin akademik iktidar güçlerinin fazla olması yönetim sürecinde iktidar alanının beklentilerine göre davranışlar göstermelerine neden olabilmektedir. Bu durum ise TTO, teknopark ve araştırma merkezlerinin yüzlerinin sanayiye değil de akademiye dönük olmasına neden olmakta ve genel olarak girişimciliği özelde ise akademik girişimciliği olumsuz etkileyebilmektedir.

AG'lerin ekonomik, sosyal ve kültürel sermayeleri girişimcilik süreçlerini belirgin bir şekilde etkilemektedir.

AG'lerin ekonomik sermaye güçleri girişimciliğe başlama ve girişimcilik süreçlerinde onlara güven vermektedir. Örneğin kamu desteklerinin iç katkılarını karşılama ve kamunun geç ödemelerinde ekonomik güç, projenin geride kalmasını engellemekte; girişimcilik sürecinin kesintiye uğramasını azaltmaktadır. Bu yüzden ekonomik rahatlık her alanda olduğu gibi AG'leri de etkilemekte ve girişimcilik başarısında önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kültürel sermaye ise genç akademisyenlerde eğitim ve aile etkisi anlamında öne çıkarken daha kıdemlilerde akademik bilimsel ve akademik girişimcilik sermayesinin önemi ortaya çıkmaktadır. Örneklem dâhilinde akademik alanda biriktirilen bilimsel ve girişimcilik sermayelerinin gücü ile şirketlerin başarısı arasında bir yakınsama bulunmaktadır. Akademik iktidar sermayesine sahip kişiler ise girişimcilikle ilgilenmemektedirler.

Diğer taraftan sosyal sermaye tüm süreçte işlem maliyetlerini düşürmekte ve AG'lere çok kritik katkılar sağlamaktadır. Ancak AG'lerin genel olarak sosyal sermayeleri çok güçlü değildir. Nispeten bilimsel faaliyetlerde bulunan akademisyenlerin daha izole bir şekilde üniversite alanında çalışmaları onların sosyal sermayelerinin zayıf kalmasına neden olmaktadır. AG'lerin neredeyse tamamının önemli bir siyasi bağlantısı bulunmamaktadır.

Bourdieu'nün yaklaşımında alan ve habitus birbirini karşılıklı olarak etkilemektedir. Bu çalışmada da üniversite, kamu ve girişimcilik alanlarının özelliklerinin akademisyenlerin habituslarını nasıl etkilediği birçok farklı örnekle görülmüştür.

Kamu alanındaki eksiklikler nedeniyle oluşan düzensiz ve kontrolsüz destekler, akademik habitusu girişimciliğe yatkın olmadığı hâlde etkilemekte ve girişimcilikle alakası olmayan akademisyenlerin şirket kurmalarına neden olabilmektedir. Girişimcilik konusunda içi çok fazla dolu olmayan bir yatkınlığın gelişmesine neden olmaktadır. Bu durumun bir diğer sonucu da kamu desteklerinden yararlanarak sürekli proje yapan akademik girişimcilerin ortaya çıkmasıdır. Projeci akademik girişimciler bir projeyi bitirip diğerine başlıyarak bazen de birkaç projeyi birlikte yürüterek şirket faaliyetlerine devam etmektedirler. Sürekli farklı projelere kolay finansman bulabilen AG'ler ürünlerini ticarileştirmek zorunda hissetmemektedirler.

Sanayici ve yatırımcı tipi AG'lerin gelişmesini ve başarılarını kısıtlayıcı bir etkide bulunmaktadır. Genelde kısa vadeye odaklanarak uzun vadeyle çok fazla ilgilenmeyen sanayiciler, AG'lerin geliştirdikleri ürünlerle yeterli düzeyde ilgilenmemektedirler. Benzer yaklaşım girişimcilere finansman sağlayan kurum ve kişiler için de geçerlidir. Girişimcilik alanının bu özellikleri akademik girişimcilerde *“ben prototipi yaptım gerisi sanayinin problemi”* anlayışını geliştirmekte, akademisyenlerde ticari kaygıların azalmasına neden olmakta ve prototipi yapmak başarı olarak görülmesine neden olmakta ve akademik habitusun girişimcilik kısmının gelişmesini baskılayabilmektedir.

Benzer şekilde üniversitedeki kadro sıkıntısı ve gelecek belirsizliği de bazı genç akademisyenleri farklı çıkışlara yönlendirebilmekte ve akademik habitusun evrilmesine neden olmaktadır. Üniversite alanındaki döner sermaye sorunu yine akademisyenleri girişimciliğe yönlendirmiştir. Bu örneklerin sayısını artırmak mümkündür.

Habitusun alanı etkilemesi bağlamında ise daha az örnek bulunmaktadır. Girişimciliğe yatkın akademisyenlerin projeleri kamu ve üniversite alanlarının bu AG'lere yönelik düzenlemeler yapmasına neden olmuştur. Dolayısıyla AG'lerin habitusları faaliyet gösterdikleri alanlardan etkilenmekte ve alanları etkilemektedir. Bu anlamda Bourdieu'nün kuramının çalışmanın konusu bağlamında işlevsel olduğu söylenebilir.

Ticarileştirmeye ilgili üç konu göze çarpmaktadır. Birincisi, üniversite alanı ticarileştirme konusunda gelişmiş bir kültüre sahip değildir. Öncelikle ticarileştirme konusuna yatkın olan hocalara meslektaş ve üniversite yönetimleri tarafından olumlu yaklaşılmayabilmektedir. İkincisi habitusla ilişkili olarak akademisyenler kendilerini

araştırma ile sınırlandırabilmektedirler. Bu habitus özelliğinin ticarileştirmede önemli bir engel teşkil ettiği düşünülmektedir. Son olarak kamunun desteklerinde ticarileştirmenin ön plana çıkarılmaması, üniversite alanını etkilemekte ve akademisyenlerin ticarileştirme karşısında kısıt oluşturan habitusunu güçlendirmektedir.

Üniversite alanındaki akademisyenlerin proje yaparak ya da girişimcilik ile para kazanma kavramı, kamu politika dokümanları ya da üniversite stratejilerinde doğru, açık bir şekilde tanımlanmış olmadığı için akademik girişimcilik problematik bir alan oluşturmaktadır. Bu durum ise akademisyenlerin habituslarını etkileyebilmekte ve girişimcilik faaliyetlerini baskılayabilmektedir.

Nitel analizde ortaya çıkan bu hususlar; çalışma alanının ve içinde yaşanan mikro süreçlerin daha iyi anlaşılmasını sağlamıştır. Habitus, alan ve sermaye kavramlarının sahada nasıl işlediği, birbirlerini nasıl etkilediği ve özel olarak akademik girişimcilik sürecinde aktör ve yapının dinamiğinin karşılıklı etkileşimi daha net bir şekilde anlaşılmıştır.

Sonuç olarak nitel analiz bulguları, Bourdieu'nün eylem kuramının AG'lerin durumunun habitus, alan ve sermaye kategorileri bakımından anlaşılmasında etkili olduğunu göstermektedir.

Nitel analizin diğer bir katkısı ise nicel analiz için geniş bir perspektif oluşturmaktadır. Bu anlamda literatüre ek olarak; alan, habitus ve sermaye kavramlarını ölçmek için oluşturulacak değişken setlerinin belirlenmesine önemli bir katkı sağlamıştır. Ayrıca, mikro süreçlerde etkili olduğu düşünülen değişkenlerin daha büyük ve sayısal veri setleriyle ölçülmesine imkân sağlamıştır.

5. BÖLÜM: NİCEL ARAŞTIRMA VE BULGULAR

Nicel analizin amacı, araştırmanın yapıldığı tarih itibarıyla, AG'lerin başarısında etkili olan faktörleri açıklamaktır. Bu faktörler, Bourdieu'nün teorik çerçevesine uygun olarak habitus, alan ve sermaye kategorileriyle ilgili değişkenlerle temsil edilmiştir.

AG'lerin başarılı olma durumları, kısa-orta vadeli değişkenlerle ölçülmüştür. Aynı zamanda, AG'lerin başarısını açıklayan faktörler, statik veya belirli bir dinamiğin, verinin toplandığı an itibarıyla birikimli durumunu gösteren bağımsız değişkenlerle açıklanmaya çalışılmıştır. Dolayısıyla, Bourdieu'nün birbirleriyle etkileşimli ve dinamik kategorileri esas alarak oluşturduğu çerçeveden yararlanılarak kesit (cross-section) analizler gerçekleştirilmiştir.

Diğer bir ifadeyle, AG'lerin başarılarında etkili olan faktörlerden herhangi birinde yapılan değişikliğin, uzun vadede AG'lerin habitus, alan ve sermayeleri üzerinde ne gibi etkiler yaratacağı, ne gibi zincirleme sonuçlar doğuracağı bu analizle açıklanamamaktadır. Akademik girişimciliğin yeni bir olgu olarak karşımıza çıkması bunu biraz daha zorunlu kılmaktadır. Gelecekte belirli periyotlarla tekrar tekrar veri toplanmasıyla söz konusu uzun erimli sonuçlar elde edilmesi faydalı olacaktır. Söz konusu çalışmalar içinde bu çalışma bir çerçeve ortaya koymaktadır. Bu nedenle, bu analiz sonucunda ortaya konulabilecek politika önerileri de, orta vadeli politika önerileri olarak görülmeli, benzer çalışmalar belirli periyotlarla tekrarlanarak, AG'lerin gelişen durumlarına göre politika önerileri de güncellenmelidir.

5.1. ARAŞTIRMANIN SÜRECİ

Literatür çalışması ve nitel analiz sonrasında hazırlanan taslak anket sorularını denemek amacıyla 2015 yılı Ağustos ayında 30 AG ile pilot bir uygulama yapılmıştır. Pilot uygulama sonucunda taslak anket formu nihaileştirilmiştir. Daha sonra anket çalışması Ankara'da 2015 yılı Eylül-Ekim ayları arasında Ankara (Bilkent), Ankara Üniversitesi, Hacettepe Üniversitesi, ODTÜ ve Gazi Teknoparkta faaliyet gösteren 140

AG'nin tamamına uygulanmaya çalışılmış ancak 110 akademisyene ulaşılarak Ek 3'te yer alan anket formu uygulanmıştır.

Anket yapılan AG'lerin sayısı ve faaliyet gösterdikleri teknopark bilgileri Tablo 5.1'de gösterilmiştir. Ankara'da faaliyet gösteren AG'lerin yüzde 78,6'sına ulaşılmıştır. Anket çalışması sürecinde Ankara'daki 30 AG'ye anket uygulanamamıştır. Bazıları nitel analizde ortaya çıktığı gibi sadece proje girişimcisi oldukları için anket formunu doldurmak istememişlerdir. Bununla beraber bazı AG'lerin şirketlerini tasviye sürecinde olduğu bazıların ise faaliyetlerine devam etmedikleri görülmüştür. Diğer taraftan başarılı olan ve ulaşılamayan AG bulunmamaktadır.

Tablo 5.1. Anket Uygulanan Katılımcıların Dağılımı¹⁰

Teknopark Adı	Teknoparkta Faaliyet Gösteren AG Sayısı	Anket Yapılan AG Sayısı	Yüzde
Ankara (Bilkent) TGB	25	18	72,0
Ankara Üniversitesi TGB	19	17	89,5
Gazi Teknopark TGB	27	21	77,8
Hacettepe Üniversitesi TGB	18	16	88,9
ODTÜ Teknokent TGB	51	38	74,5
Toplam	140	110	78,6

Nitel analizde akademik girişimcilerin sahip olduğu firmaların başarılı olmasında habitusun, alanın ve sermayenin etkilerini inceleyen bir model ortaya konulmuştur. Bu modelde literatürde ilk defa Bourdieu'nün eylem kuramı kullanılarak habitus, alan ve sermaye kavramları farklı değişkenlerden oluşan birer endeks ile sayısallaştırılmış ve akademik girişimcilik başarısıyla ilişkisi araştırılmıştır.

AG'lerin habitusuna ilişkin veriler anket çalışması kullanılarak belirli değişkenlerin bir arada olduğu bir endeks değeri oluşturulmuştur.

Tüm akademik girişimcilerin Ankara'da faaliyet göstermeleri nedeniyle alan; üniversite/teknopark, sektör ve bölüm farklılığı ile kontrol edilmiştir. Sektör ve bölüm verileri anket çalışmasından elde edilirken, üniversite ve teknoparkların gelişmişliği ve yetkinliklerine ilişkin veriler BSTB "Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Endeks Çalışması"

¹⁰ Bu bölümdeki tüm tablo ve şekiller çalışma kapsamında hazırlanmıştır.

ve TÜBİTAK'ın “Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeks Çalışmasından” alınmıştır. Her iki endeks çalışmasında da teknoparklar ile teknoparkların bulunduğu üniversitelerin girişimcilik ve yenilikçilik düzeyleri tüm teknopark ve üniversiteler için aynı düzeyde çıkmaktadır. Şöyle ki ODTÜ, Üniversite endeksinde birinci iken Teknopark endeksinde de birincidir. Bu yüzden Üniversite ve Teknopark alan içinde birlikte değerlendirilmiştir.

Sermaye ise kültürel sermaye, ekonomik sermaye, sosyal sermaye başlıklarında ele alınmıştır. Ekonomik ve sosyal sermaye tek seviyede ele alınırken kültürel sermaye iki seviyede ele alınmaktadır: Bunlar tek başına bir değişken olarak ve dört alt değişkene dağıtılarak oluşturulmuştur. Söz konusu dört değişkeni “Akademik Girişimcilik Sermayesi”, “Akademik Bilimsel Sermaye”, “Akademik İktidar Sermayesi” ve “Toplumsal Köken” oluşturmaktadır.

Akademik Girişimcilik Sermayesi kavramsal olarak ilk kez bu çalışmada ortaya konulmaktadır; bu anlamda söz konusu değişkene ilişkin istatistiki olarak anlamlı sonuçların elde edilmesi de yine literatüre yeni bir katkı sağlama potansiyeli taşımaktadır.

Nicel analizin temel hedefi teori ve nitel analiz çıktıları ışığında ortaya konulan modelin detaylı saha çalışması sonuçları ışığında test edilmesidir. Bu çerçevede nicel analizin varsayımları aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

- Görüşülen ve bilgileri alınan akademik girişimcilerin, şirketlerinin habitusları ile ekonomik, sosyal ve kültürel sermayesini temsil ettikleri varsayılmıştır.
- Başarılı akademik girişimciler belirlenirken değerlendirmeler Türkiye için yapılmıştır. Ciro artışı, ihracat yapılması veya 10 kişiden fazla istihdam sağlanması gerçek anlamda başarı anlamına gelmeyebilir. Şöyle ki belirlenen başarı kriteri Türkiye koşulları için geçerlidir. Bu yüzden başarılı akademik girişimcilerin tamamının uluslararası alanda da başarılı olduğunu söylemek mümkün değildir.

5.2. Akademik Girişimcilik Başarısına İlişkin Model

Çalışmada probit modeli çerçevesinde akademik girişimciliğin başarısını etkileyen faktörler dikkate alınarak ölçülmeye çalışılmıştır. Bu çerçevede oluşturulan modelde

“kültürel sermaye, sosyal sermaye, ekonomik sermaye, habitus, üniversite/teknopark, sektör ve bölüm”den oluşan 7 bağımsız değişken kullanılmıştır.

Modele ilişkin ilk olarak modelin etkilenen değişkenini yani bağımlı değişkenini oluşturan “akademik girişimcilikte başarı” bu çalışmada üç farklı kriterle tanımlanmıştır. Bu tanımlamalar OECD, GEM ve AB’nin hızlı büyüyen¹¹ işletme tanımlarından hareketle yapılmıştır.

- Yıllık cirosunu üç yıl üst üste yüzde en az 20 artırmış olması
- En az 10 çalışanının bulunması
- İhracat yapıyor olması

Yukarıdaki kriterlerden herhangi birini sağlayan akademik şirket başarılı varsayılmıştır. Bu kriterler ışığında 110 akademik girişimciden 26’sı başarılı, 84’ü ise başarısız olarak belirlenmiştir.

Modelin açıklayıcı değişkenleri olan kültürel sermaye (ve alt bileşenleri), ekonomik sermaye, sosyal sermaye ve habitus için teori ve nitel analizden hareketle yürütülen saha çalışması çıktıları kullanılarak endeks oluşturulmuştur. Alan konusunda değişken sayısı (üniversite/teknopark, bölüm, sektör) çok az olduğu için endeks oluşturulmamış ve tek tek ele alınmıştır. Ek 5’te her bir endeksi oluşturan alt değişkenlerin başarı durumuna göre dağılımlarını içeren özet tablolar sunulmaktadır.

Ek 6’da her bir endeksin oluşturulmasında kullanılan alt değişkenlerin, bir endeks kapsamında anlamlı bir şekilde biraraya getirilmeye uygunluğunu ortaya koyan Cronbach’s Alpha test sonuçları yer almaktadır. Aynı endekste yer alması uygun olan alt değişkenlere ilişkin Cronbach’s Alpha test skalasının 0,70’den yüksek olması gerekmektedir. Çok az sayıda değişken olması durumunda ise test skalasının 0,55’den yüksek olması yeterli görülmektedir. Tablo 5.2’de oluşturulan endeksler için Cronbach’s Alpha sonuçları verilmiştir.

¹¹ https://www.oecd.org/cfe/leed/Audretsch_determinants%20of%20high-growth%20firms.pdf

Tablo 5.2. Oluşturulan Endeksler İçin Cronbach's Alpha Sonuçları

Değişken Alanları	Değişken Sayısı	Alpha Değeri
Habitus	6	0.79
Kültürel Sermaye	4	0.64
Akademik Girişimcilik Sermayesi	12	0.81
Akademik Bilimsel Sermayesi	14	0.87
Akademik İktidar Sermayesi	4	0.55
Toplumsal Köken	17	0.70
Sosyal Sermaye	9	0.70

Teori, nicel analiz ve Cronbach's Alpha test sonuçları ışığında belirlenen endeks değişkenler modelin açıklayıcı değişkenleri olarak kullanılmaya hazır hâle getirilmiştir.

Alt değişkenler endekse eşit ağırlıklı olarak yansıtılmıştır. Bu çerçevede iki farklı seçenek daha değerlendirilmiştir. Birinci seçenekte, Ek 4'te ortaya konulan her bir alt değişken ile başarı arasındaki ilişki ışığında, istatistiki olarak belirgin olmayan ilişkideki alt değişkenlere endekste hiç yer verilmemesi yaklaşımı göz önüne alınmıştır. Ancak bu teori ve nitel analiz temelli bir önermeyi test etme amacından uzaklaştırabilecektir. Ayrıca, bu tür bir elemenden sonra Cronbach's Alpha test kriteri karşılanamamaktadır. Diğer bir seçenek olarak ise eşit ağırlık yerine ilişki gücüne dayalı farklılaştırılmış ağırlıklandırma yapılması göz önüne alınmıştır. Ancak bu durumda yine teori ve nitel analiz temelli bir önermeyi test etme yerine veri temelli bir önermeyi test etmeye doğru bir sapma yaşanacağı için bu seçenek de tercih edilmemiştir. Eşit ağırlık kullanmanın teori ve nitel analiz ışığında yeterli bir yakınsama sağlayacağı varsayılmıştır.

Kategorik bağımlı değişkenleri analiz etmede probit regresyon, log-lineer alternatiftir (Brooah, 2002). Probit model iki uçlu bağımlı değişken ile birçok açıklayıcı değişken arasındaki 0-1 arasındaki ihtimal ilişkisini tahmin ederek, hangi açıklayıcı değişkenlerin bağımlı değişken üzerinde tahmin edici gücü olduğunu göstermektedir (Kalaycı, 2005). Probit modelin amacı bağımsız değişkenlerin, bağımlı değişken olan AG'lerin başarısının gerçekleşme olasılığı üzerindeki etkisini tahmin etmektir.

Bu çalışmada kullanılan Probit modeli en temel hâliyle aşağıdaki gibidir:

$$\text{Başarı} = \Theta (X \beta + \epsilon) \quad (X: \text{Açıklayıcı değişken matrisi} \quad \beta: \text{Katsayı vektörü} \quad \epsilon: \text{Hata terimleri vektörü})$$

Daha önce belirtildiği gibi kültürel sermaye, gerek tek başına gerekse dört alt bileşeni dâhilinde ele alınmıştır. Bu çerçevede modelin test edilen ilk regresyon denklemi aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Denklem A: } \Theta-1 (\text{Başarı}) = \alpha + \beta 1 * \text{Kültürel Sermaye} + \beta 2 * \text{Sosyal Sermaye} + \beta 3 * \text{Ekonomik Sermaye} + \beta 4 * \text{Habitus} + \beta 5 * \text{Üniversite/Teknopark} + \beta 6 * \text{Sektör} + \beta 7 * \text{Bölüm} + \epsilon$$

Modelin kültürel sermaye değişkeninin daha net sonuç verebilmesini teminen test edilen ikinci denklemi aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Denklem B: } \Theta-1 (\text{Başarı}) = \alpha + \beta 1 * \text{Akademik Girişimcilik Sermayesi} + \beta 2 * \text{Akademik Bilimsel Sermaye} + \beta 3 * \text{Akademik İktidar Sermayesi} + \beta 4 * \text{Toplumsal Köken} + \beta 5 * \text{Sosyal Sermaye} + \beta 6 * \text{Ekonomik Sermaye} + \beta 7 * \text{Habitus} + \beta 8 * \text{Üniversite/Teknopark} + \beta 9 * \text{Sektör} + \beta 10 * \text{Bölüm} + \epsilon$$

5.3. Araştırmanın Bulguları (Modelin Sonuçları)

Her iki denkleme ilişkin regresyon sonuçları Tablo 5.3 ve 5.4'te yer almaktadır. Hassasiyet analizine imkân vermek üzere çeşitli değişken kombinasyonları da tabloda yer almaktadır. İstatistiki olarak belirgin değişkenlerin farklı açıklayıcı değişken kombinasyonlarında önemini korumaya devam ettiği ve katsayı büyüklüklerinin model değişimlerinde fazla oynama göstermediği gözlemlenmektedir.

Denklem A'da (bkz Tablo 5.3) Probit regresyon sonuçlarına baktığımızda; kültürel sermaye endeksindeki 1 birimlik artışın z-skorunda 0,06'lık istatistiki olarak anlamlı bir artışa yol açtığını gözlemlemekteyiz. Sosyal Sermaye endeksindeki 1 birimlik artış ise z-skorunda 0,185'lik istatistiki olarak anlamlı bir artışa yol açmaktadır. Probit fonksiyonu lineer olmadığı için farklı referans noktasında etkinin boyutu değişkenlik göstermektedir.

Bu yüzden Marjin Analizi etkinin boyutu hakkında daha anlaşılır bilgiler vermektedir. Tüm değişkenler (örneklem) ortalama değerlerinde iken kültürel sermaye endeksindeki 1 birimlik artış tahmini başarı olasılığını 0,016 oranında (1,6 yüzde puan)

artırmaktadır. Yine tüm değişkenler ortalama değerlerindeyken sosyal sermaye endeksindeki 1 birimlik artış tahmini başarı olasılığını 0,049 oranında (4,9 yüzde puan) artırmaktadır.

Tablo 5.3. Denklem A Regresyon Sonuçları

Kültürel Sermaye	Sosyal Sermaye	Ekonomik Sermaye	Habitus	Üniversite/ Teknopark	Sektör	Bölüm	Sabit Terim
0,063							2,243
(4,82)							(-6,46)
0,058	0,155						-3,396
(4,13)	(2,02)						(-4,93)
0,054	0,169	0,312					-3,956
(3,61)	(2,14)	(1,34)					(-4,70)
0,054	0,169	0,314	0,005				-3,93
(3,51)	(2,13)	(1,32)	(-0,04)				(-3,55)
0,061	0,170	0,285	-0,027	0,162			-4,076
(3,15)	(2,11)	(1,17)	(-0,20)	(0,62)			(-3,54)
0,063	0,176	0,347	-0,22	0,096	-0,288		-4,041
(3,19)	(2,14)	(1,35)	(-0,16)	(0,35)	(-1,45)		(-3,43)
0,060	0,185	0,348	-0,008	0,090	-0,276	0,299	-4,676
(3,02)	(2,22)	(1,34)	(-0,06)	(0,32)	-1,37	(1,04)	(-3,39)
0,57	0,177	0,288		0,146		0,320	-4,800
(3,13)	(2,17)	(1,17)		(0,58)		(1,15)	(-4,27)
0,052	0,178	0,322				0,324	-4,56
(3,42)	(2,21)	(1,35)				(1,15)	(-4,42)
0,060	0,168	0,279		0,148			-4,20
(3,28)	(2,09)	(1,16)		(0,58)			(-4,36)

* Parantez içi değerler z değerini göstermektedir.

Denklem B’de (bkz Tablo 5.4) Probit regresyon sonuçlarına baktığımızda; akademik bilimsel sermaye endeksindeki 1 birimlik artış z-skorunda 0,103’lük istatistiki olarak anlamlı bir artışa yol açmaktadır. Sosyal sermaye endeksindeki 1 birimlik artış ise z-skorunda 0,19’luk (19 yüzde puan) istatistiki olarak anlamlı bir artışa yol açmaktadır.

Marjin Analizine göre tüm değişkenler (örneklem) ortalama değerlerinde iken akademik bilimsel sermaye endeksindeki 1 birimlik artış, tahmini başarı olasılığını 0,028 oranında (2,8 yüzde puan) artırmaktadır. Yine tüm değişkenler ortalama değerlerindeyken sosyal sermaye endeksindeki 1 birimlik artış tahmini başarı olasılığını 0,052 oranında (5,2 yüzde puan) artırmaktadır.

Bu çalışma kapsamında, literatürde bir ilk olarak teorize edilen akademik girişimcilik sermayesinin istatistiki olarak anlamlı bir etkisi olmadığı mercek altına alınmaktadır. Akademik bilimsel sermayenin modelde yer almadığı durumda akademik girişimcilik sermayesinin katsayısı istatistiki olarak anlamlı olmakta ancak yer aldığı durumda anlam kaybolmaktadır.

Diğer taraftan akademik girişimcilik sermayesi örneklem genelinde anlamlı bir katsayıya sahip olmasa da, alt gruplar dâhilinde farklı etkiler söz konusu olabilir. Bu noktadan hareketle, örneklem dâhilindeki firmalar akademik girişimcilik sermayelerine göre alt seviye, orta seviye ve üst seviye olmak üzere 3 grupta sınıflandırılmıştır.



Tablo 5.5'te Denklem B.1'de akademik girişimcilik sermayesi üç düzeyde (düşük, orta ve üst seviye olmak üzere) yeniden sınıflandırıldığı hâliyle, diğer değişkenler eski hâlleriyle Probit regresyonuna tabi tutulmuştur.

Tablo 5.5. Kademelendirilmiş Denklem B Verileri

	DENKLEM B.1		DENKLEM B.2		DENKLEM B.3	
	Katsayı	z-değeri	Katsayı	z-değeri	Katsayı	z-değeri
Akademik Girişimcilik Sermayesi	0,413	1,28				
Orta Seviye			0,853	2,07	1,24	2,50
Üst Seviye			-0,306	-0,3	-0,59	-0,37
Akademik Bilimsel Sermaye	0,108	2,53	0,121	2,26		
Orta Seviye					0,46	0,93
Üst Seviye					2,42	1,77
Akademik İktidar Sermayesi	-0,46	-0,31	-0,048	-0,3		
Orta Seviye					-1,48	-1,52
Üst Seviye					-0,031	0,03
Toplumsal Köken	0,293	0,54	0,027	0,47		
Orta Seviye					0,115	0,15
Üst Seviye					0,42	0,57
Sosyal Sermaye	0,172	1,93	0,184	1,98		
Orta Seviye					-0,167	-0,29
Üst Seviye					0,52	0,85
Ekonomik Sermaye	0,342	1,24				
101.000-500.000			-0,016	-0,04	0,017	0,04
501.000-1.000.000			1,36	2,23	1,99	2,73
Habitus	-0,008	-0,05	0,002	0,1		
Orta Seviye					1,22	2,00
Üst Seviye					0,84	1,20
Üniversite/Teknopark	0,159	0,55				
Orta Seviye			0,146	0,26	-0,191	-0,28
Üst Seviye			0,185	0,3	-0,52	-0,65
Sektör	-0,255	-1,27				
İmalat			-0,911	-1,36	-1,06	-1,37
Ar-Ge ve Danışmanlık			-0,66	-1,51	-0,94	-1,75
Bölüm	0,247	0,84				
Temel Bilimler			-0,196	-0,16	-0,29	-0,22
Uygulamalı Bilimler			0,566	0,88	0,81	1,17
Sabit Terim	-4,219	-2,83			-2,73	-2,06

Sonuçlardan görüldüğü üzere akademik girişimcilik sermayesi ve ekonomik sermayenin katsayıları istatistiki olarak anlam taşımamaya devam etmektedir.

Denklem B.2'de akademik girişimcilik sermayesi ve ekonomik sermaye kategorik değişkenler olarak Probit regresyonuna yansıtılmıştır. Tablodan görüldüğü üzere, akademik girişimcilik sermayesi açısından orta seviyede yer almak, alt seviyede yer

almaya göre z-skorunda 0,853'lük istatistiki olarak anlamlı bir artışa yol açmaktadır. Marjin analizine göre, diğer değişkenler (örneklem) ortalama değerlerindeyken, alt düzey akademik girişimcilik sermayesine sahip olanlarla karşılaştırıldığında orta seviyede olmak, başarı olasılığını ortalama 0,26 oranında (26 yüzde puan) artırmaktadır.

Ekonomik sermaye açısından da üst seviyede olmak alt seviyede olmaya göre z-skorunda 1,36'lık bir artışa yol açmaktadır. Marjin analizine göre, diğer değişkenler (örneklem) ortalama değerlerindeyken, yüksek seviye ekonomik sermayeye (501.000 ve üstü) sahip olmak alt seviyeye sahip olmaya göre başarıyı 1,36 kat artırmaktadır.

Son olarak, Denklem B.3'te hassasiyet analizi amacıyla, Denklem B'nin tüm değişkenleri düşük, orta ve yüksek seviye olarak üç grupta sınıflandırılmıştır. Sınıflandırma yapılırken yeknesak (uniformly) dağılan değişkenler üç eşit aralıkta sınıflandırılırken, belli yığılmalar içeren dağılıma sahip değişkenlerde bu yığılmalarla paralel olarak kesme noktaları belirlenmiştir. Görüldüğü üzere istatistiki olarak anlam taşıyan yeni bir katsayı olarak habitusun orta seviyesinin katsayısı göze çarpmaktadır. Düşük Habitus seviyesine göre orta seviyede olmak, z skorunu 1,22 artırmaktadır. Daha anlaşılır olan Marjin analizine göre düşük habitus seviyesine göre orta seviyede olmak, başarı olasılığını 0,21 oranında (21 yüzde puan) artırmaktadır.

Karşılaştırma amacıyla benzer yaklaşım Denklem A için de uygulanmıştır.

Tablo 5.6'da ilk sütunda yer alan Denklem A.1'de, diğer değişkenler sabitken, kültürel sermaye endeksindeki 1 birimlik artış başarıya ilişkin olarak z-skorunda 0,054'lük istatistiki olarak anlamlı bir artışa yol açmaktadır. Marjin analizine göre diğer değişkenler ortalama değerlerindeyken kültürel sermaye endeksindeki 1 birimlik artış, başarı olasılığını 0,013 oranında (1,3 yüzde puan) artırmaktadır. Yine Denklem A.1'de, diğer değişkenler sabitken sosyal sermaye endeksindeki 1 birimlik artış başarıya ilişkin olarak z-skorunda 0,174'lük istatistiki olarak anlamlı bir artışa yol açmaktadır. Marjin analizine göre diğer değişkenler ortalama değerlerindeyken kültürel sermaye endeksindeki 1 birimlik artış, başarı olasılığını 0,044 oranında (4,4 yüzde puan) artırmaktadır. Yine aynı modelde ekonomik sermaye açısından üst seviyede yer almak, alt seviyede yer almaya göre z-skorunda 1,2'lik istatistiki olarak anlamlı bir artışa yol

açmaktadır. Marjin Analizine göre düşük seviye ekonomik sermayeye sahip olmaya göre yüksek düzeyde ekonomik sermayeye sahip olma tahmini başarı olasılığını 0,41 oranında (41 yüzde puan) artırmaktadır.

Hassasiyet analizi kapsamında Denklem A.2 ve A.3'te sırasıyla kültürel sermaye ve sosyal sermaye katsayıları kategorik hâle getirildikten sonra alt kategoriler bazında istatistiki anlamını yitirmekte (diğer bir deyişle farklı kategorilere göre başarıyı etkileme düzeyi ayrıışmamakta) ancak ilave başka bir değışken de anlamlı hâle gelmemektedir.

Tablo 5.6. Kademelendirilmiş Denklem A Verileri

<i>PROBIT</i>	Denklem A.1		Denklem A.2		Denklem A.3	
	Katsayı	z-değeri	Katsayı	z-değeri	Katsayı	z-değeri
Kültürel Sermaye	0,0543	2,57				
Orta Seviye			0,062	1,36	0,92	2,01
Üst Seviye			1,21	1,41	1,21	1,34
Sosyal Sermaye	0,174	2,08	0,169	2,03		
Orta Seviye					-0,41	-0,9
Üst Seviye					0,55	1,17
Ekonomik Sermaye						
101.000-500.000	-0,128	-0,33	-0,08	-0,21	-0,033	-0,08
501.000-1.000.000	1,2	2,12	1,29	2,29	1,23	2,16
Habitus	-0,0123	-0,08	0,58	0,41		
Orta Seviye					0,71	1,45
Üst Seviye					0,39	0,71
Üniversite/Teknopark						
Orta Seviye	0,464	0,91	0,32	0,65	0,48	0,95
Üst Seviye	0,278	0,47	0,099	-0,18	0,24	0,23
Sektör						
İmalat	-0,511	-0,9	-0,35	-0,67	-0,26	-0,47
Ar-Ge ve Danışmanlık	-0,65	-1,58	-0,67	-1,64	-0,56	-1,38
Bölüm						
Temel Bilimler	0,079	0,07	0,29	0,27	0,125	0,12
Uygulamalı Bilimler	0,875	1,33	0,97	1,44	0,999	1,51
Sabit Terim	-4,292	-3,06	-3,66	-2,53	-2,58	-2,85

5.4. Nicel Araştırmanın Değerlendirilmesi

Tablo 5.7'de araştırmanın hipotezlerinin doğrulanması ve yanlışlanmasına ilişkin bilgiler yer almaktadır. Hipotezler kurulan ilk modelden ya da endekslenmiş modelden

herhangi birinde doğrulanmış ise doğru kabul edilmektedir. Tablonun sağ iki sütununda görüldüğü üzere başlangıçta belirlenen hipotezlerin altısı doğrulanmıştır.

Tablo 5.7. Araştırmanın Hipotezlerinin Sonuçları

Değişken Grupları	Hipotezler	Model	Kademelenmiş Model	Hipotez Doğrulanma
Habitus	AG'lerin girişimciliğe yatkınlığı ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.		★	★
Alan	AG'lerin bulundukları teknoparklar/üniversiteler ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.			
	AG'lerin şirketlerinin bulundukları sektör ile akademik girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.			
	AG'lerin üniversitede faaliyet gösterdikleri bölüm ile akademik girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.			
Sermaye	AG'lerin sahip oldukları ekonomik sermaye düzeyi ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.		★	★
	AG'lerin sahip oldukları sosyal sermaye düzeyi ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.	★		★
	AG'lerin sahip oldukları kültürel sermaye düzeyi ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.	★		★
	AG'lerin sahip oldukları bilimsel sermaye düzeyi ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.	★		★
	AG'lerin sahip oldukları iktidar sermaye düzeyi ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.			
	AG'lerin sahip oldukları akademik girişimcilik sermaye düzeyi ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.		★	★
	AG'lerin sahip oldukları toplumsal köken ile girişimcilik başarıları arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır.			

5.4.1. Habitus

Akademik girişimcilerin habitus özellikleri ile başarıları arasında Denklem A'da bir ilişki bulunmamaktadır. Ancak değişkenler ağırlıklandırılarak yapılan Denklem B'de düşük habitus seviyesine göre, orta seviyede olmak başarı olasılığını 0,21 oranında (21 yüzde puan) artırmaktadır. Orta seviyeden daha üst bir seviyeye çıkıldığında ise etkili olmamaktadır. Bu durum girişimciliğe yatkınlığın en düşük ve en yüksek olduğu düzeyde başarıyı istatistiki olarak anlamlı bir şekilde etkilemediği anlamına gelmektedir.

Düşük habitus değerinin başarı ile ilişkisinin olmaması anlaşılır olmakla birlikte yüksek düzeydeki habitusta girişimciliğe yatkınlık ile başarı arasında ilişki bulunmaması farklı bir tartışmayı gündeme getirmektedir. Girişimciliğe son derece yatkın olanların akademik girişimcilikten ziyade farklı proje ve danışmanlıkları tercih etmeleri, girişimciliği sadece göstermelik sürdürüyor olmaları bu durumu açıklayıcı bir alternatif olabilir. Diğer bir alternatif ise girişimciliğe çok fazla yatkın olanların daha çok genç akademisyenler olması bunların ise diğer sermayelerinin zayıf olması olabilir. Bu durum daha sonra yapılabilecek araştırmalar için araştırmaya değer bir çalışma konusu olabilir.

Benzer şekilde gerek habitusun ölçüm biçimi gerekse habitusu oluşturan değişkenlerin güçlendirilmesi anlamında yeni araştırmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Kamu politikaları anlamında ise habitusun orta düzeyde olmasının başarıya etkisinin değerlendirilmesi yerinde olacaktır.

5.4.2. Alan

Alan konusunda üniversite/teknopark, faaliyet gösterilen sektör ve üniversitede görev yapılan bölümün girişimcilik başarısıyla istatistiki olarak anlamlı bir ilişkisi bulunamamıştır. Bu durum alanın tüm girişimcileri aynı düzeyde etkilediği diğer bir deyişle başarılı olanlarla başarısız olanları aynı düzeyde etkilediği anlamına gelmektedir. Ankara özelinde daha iyi üniversitelerin girişimci başarısında daha etkili olmadığına ilişkin bu veri anlamsız gibi gözükse de aslında Ankara'daki üniversitelerin girişimciliği geliştirmeye yönelik faaliyetleri açısından birbirleri arasında çok fark olmadığını da göstermektedir. Nitekim akademik girişimciliğin ülkemizde nispeten yeni olması, ticari faaliyetlerin hâlâ bilimsel habitusla çatışma içinde olması, meslektaşların girişimciliğe yaklaşımlarının paralel olması gibi hususlar, alan konusundaki verinin başarıda etkili olmamasını açıklayıcı nedenler arasında yer alabilir. Başka bir perspektifle Ankara'daki üniversitelerin birbirine benzer profesyonellikte yönetildiği sonucuna da ulaşılabilir.

Diğer taraftan Ankara girişimcilik alanının çalışma kapsamındaki tüm AG'ler için aynı olması Türkiye geneli açısından alanın etkisinin tam olarak yansıtılabileceği anlamına gelebilmektedir. Farklı bölge ve illerde yapılacak daha sonraki çalışmalarda

alan farklılığının başarıdaki etkisinin daha net bir şekilde ortaya çıkabileceği düşünülmektedir.

5.4.3. Sermaye

Ekonomik, sosyal ve kültürel sermayenin AG'lerin başarısında istatistiki olarak anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.

Ekonomik sermayenin genel modelde etkisi bulunmamış iken kademelendirilmiş modelde üst seviyede (501 bin TL ve üstü) ekonomik sermayeye sahip olmak, alt seviyede olmaya göre girişimcilik başarısını istatistiki olarak etkilemektedir. Kamu desteklerine güvenerek girişimci olan akademisyenler, desteklerin geç ödenmesi ya da farklı bürokrasilere takılarak işleri engellemesi durumunda ekonomik anlamda güçlü AG'lerin girişimcilik süreçleri daha az zarar görmektedir. Bu yüzden AG'lerin girişimcilik sürecinde, ekonomik bakımdan daha güçlü olanların başarı şansının arttığı görülmektedir. Bu nedenle kamu desteği sağlanırken AG'lerin sahip olduğu ekonomik sermayenin göz önünde bulundurulması faydalı olacaktır.

Sosyal sermaye doğrudan başarıyı etkilemektedir. Bourdieu (1986, 2010) sosyal sermayeyi diğer sermayelerin etkisini artıran, onları harekete geçiren sermaye olarak tanımlamaktadır. Bu durumda sosyal sermaye diğer sermayelerin güçlü olduğu durumda daha etkin çalışmaktadır. Sosyal sermaye, iş yapma biçimini kolaylaştırmakta, işlem maliyetlerini düşürmekte ve AG'lerin başarısını etkilemektedir. Sosyal sermaye de destek sistemleri kurgulanırken göz önüne alınması gereken bir husus olarak karşımıza çıkmaktadır.

Genel modelde kültürel sermaye AG'lerin başarısını istatistiksel anlamda pozitif etkilemektedir. Kültürel sermayenin alt bileşenlerinden akademik bilimsel sermayenin başarı üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir etkisi var iken toplumsal kökenin, akademik iktidar sermayesinin ve akademik girişimcilik sermayesinin etkisinin olmadığı görülmektedir. Ancak akademik girişimcilik sermayesinin endekslenmiş modelde istatistiki olarak anlamlı bir etkisi olduğu görülmüştür.

Toplumsal kökenin ekonomik, sosyal ve kültürel sermaye biriktirme süreçlerinde önemli katkı sağlaması nedeniyle diğer değişkenlerin içine yedirilmiş bir gücü bulunduğu düşünülmektedir. Nitekim Bourdieu (2014, 2015) da örneğin anne ve babanın mesleğinin okul başarısında etkili olduğunu, doğru yerlerde, doğru zamanlarda doğru kültürel sermayeleri biriktirmede önemli faydaları olduğunu ifade etmektedir. Dolayısıyla toplumsal köken, genç girişimciler için daha etkili olabilecek iken, bu faktörün belirli bir kідeme sahip akademisyenlerin başarısında diğer değişkenlerin içinde gömülü olarak bulunması çok doğaldır.

Sonuçlar göstermektedir ki akademik iktidar sermayesi güçlü olan akademisyenler genellikle girişimcilikle ilgilenmemektedirler. Onlar daha çok iktidar alanı konusunda sermaye biriktirerek, kadro ve atamalarla sahip olunan yerlere aday olmaktadır. Çoğu zaman akademik iktidar sermayesi ile bilimsel ve girişimcilik sermayeleri aynı kişilerde bulunmamaktadır.

Akademik girişimcilik sermayesinin genel modelde etkisi yok iken kademelendirilmiş modelde başarı ile istatistiki olarak anlamlı bir ilişkisi bulunmaktadır. Orta seviye, yani belirli bir düzeyin üzerinde akademik girişimcilik sermayesine sahip olan girişimcilerde akademik girişimcilik sermayesinin başarı üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir pozitif etki gösterdiği gözlemlenmiştir. Dolayısıyla başarı üzerindeki etkisi nedeniyle akademik girişimcilik sermayesinin gerek yatırımcılar, gerekse kamu politikası oluşturucuları ile destek sağlayıcıları tarafından dikkate alınmasında fayda bulunmaktadır.

Bouerdieu'nün diyalektik ve etkileşimli yaklaşımını, AG'lere ilişkin zamana yayılı panel veri bulunmadığı için tam olarak yansıtmassa da belirli bir kesit zaman içinde AG'lerin durumlarının ve başarıları üzerinde etkili olan faktörlerin belirlenmesinde, buna dayanarak kısa ve orta vadeli politikaların daha net bir şekilde belirlenmesinde uygun sonuçlar sağlamaktadır. Metodolojik açıdan AG'lerin sahip oldukları habitus ve sermaye ile içinde faaliyet gösterdikleri alanların şirket başarısındaki etkileri Bourdieu'nün kuramına dayanılarak ekonometride kullanılan probit regresyon ile ölçülmüştür. Bu anlamda kullanılan kuram ve model AG'lerin başarısının nedenlerini ölçmek için işlevseldir.

SONUÇ

Türkiye’de akademik girişimcilik konusunda yapılmış bilimsel çalışmaların son derece sınırlı olması ve akademik girişimciliğin Türkiye’de gelişebilmesinin bu alanda yapılacak bilimsel çalışmalara da bağlı olduğu düşüncesi bu çalışmanın temel motivasyonunu oluşturmuştur.

Akademik girişimcilik konusunda yurt dışında son derece geniş bir literatür bulunmaktadır. Yapılan çalışmalar incelendiğinde konunun birçok açıdan ele alındığı görülmektedir. Nicel çalışmaların yanında nitel çalışmalar da yapılmış ve AG’lerin girişimcilik süreçleri analiz edilmiştir. Bu çalışmalarda genel olarak akademik girişimciliğin bir ya da birkaç yönü incelenmiş ve AG’lerin başarısında etkili olan değişkenler belirlenmeye çalışılmıştır.

Bazı çalışmalarda akademisyenlerin kişisel özelliklerine değinilmiş ve onların bilimsel hayatta pek karşılaşmadıkları satış, pazarlama, ihracat, vergi düzenlemeleri ve çalışanlarla ilgili işlere uyum sağlamalarının kolay olmadığı vurgulanmıştır (Lockett vd. 2003; Doutriaux, 1987). Diğer çalışmalarda ise AG’lerin başarısı, ortamdaki değişikliklere ne derece uyum sağlayabildiğine bağlanmıştır (Beckford, 1995; Kirzner, 1973; Bryant, 1989). Farklı çalışmalarda ise konuya kamu politikaları ve üniversite açısından yaklaşmıştır. Kamunun desteği ve üniversitenin sağladığı imkân ve potansiyellerin akademik girişimciler için önemli bir kaynak olduğu değerlendirilmiştir (Waake and Van der Sijde, 2002; Shane, 2004; Wright vd., 2004). Bazı araştırmacılar, akademisyenlerin sosyal sermayelerinin zayıflıklarının başarıyı etkilediğini vurgulamıştır (Schrage, 1965; Grandi and Grimaldi, 2003). Yayın yapma performansının, girişimci olma ve başarıda etkili olma konusunda sonuçlar ortaya koyan araştırmalar da bulunmaktadır (Louis vd., 2001, Calvert and Patel, 2003; Van Looy vd., 2006; Lowe and Gonzalez-Brambila, 2007; Brooks and Randazzese, 1999). Bazı çalışmalarda ise yayından ziyade atıf sayısı yüksek olan akademisyenlerin girişimcilikte başarılı olduğu tespit edilmiştir (Lowe vd.,2007, Erdös, Varga, 2010, Agrawal ve Henderson, 2002). Bununla birlikte yayınların girişimcilik konusunda etkili olmadığını vurgulayan araştırmalar da bulunmaktadır (Landry, 2006).

AG'lerin girişimcilik tecrübesinin (Franklin vd., 2001, Monck and Segal, 1983, Lockett vd., 2003, Laukkanen, 2003, Grandi and Grimaldi 2003), sanayi ile işbirliği yapma kapasitesinin (Feaser and Willard, 1990, Barnes vd., 2002, D'Este and Patel, 2007), yeni projeler geliştirmesinin ve fonlarını arttırmasının (Landry vd., 2005), yeni girişimlerde bulunmasının (Stuart and Abetti, 1990, Mosey and Wright, 2007), patent çalışmaları yapmasının (Krabel and Mueller, 2009), yöneticilikle ilgili faaliyetleri gerçekleştirmesinin (MacMillan vd., 1985) ve sanayide çalışmasının (Almeida and Kogut, 1999, Packalen, 2007) başarıda büyük önem taşıdığını açıklayan yayınlar da bulunmaktadır. Bunun yanı sıra, Markides (2007) ve Ambos (2008) girişimcilik faaliyetleri ile akademisyenlerin sanayi ile işbirliği deneyimleri arasında hiçbir kayda değer ilişki tespit edememiştir. Ayrıca, küresel yaklaşım ve vizyonun önemine vurgu yapan çalışmalar da bulunmaktadır (McDougall and Oviatt, 1996, Burgel vd, 1999, Wakkee vd, 2001, McDougall vd., 1994; Harvesten, 2000).

Bu çalışmada ise yukarıda ayrı ayrı incelenen konular Bourdieu'nün eylem kuramı temel alınarak habitus, alan ve sermayeyi içine alan bütüncül bir yaklaşım benimsenerek incelenmiştir. Geniş bir literatür taramasının ardından Ankara'da nitel ve nicel saha araştırması yapılmıştır. Çalışma üniversite alanı ile girişimcilik alanının kesiştiği ve kamu alanının oldukça etkili olduğu bir atmosferde faaliyet gösteren AG'lerin girişimcilik süreçlerine odaklanmaktadır. Bu yüzden bu süreci kesen unsurlar çalışmaya dâhil edilmiş ancak, üniversite sisteminin yeniden yapılandırılması bu çalışmanın sınırları dışında bırakılmıştır.

Ankara'nın Türkiye ortalaması ile karşılaştırıldığında daha gelişmiş bir girişimcilik ortamına, daha nitelikli üniversitelere, daha nitelikli akademisyenlere, daha iyi teknoparklara, daha fazla kuluçka, araştırma merkezi ve TTO'lara sahip olması ile kamu desteklerinden yararlanma oranlarının yüksekliği bir arada değerlendirildiğinde; AG'lere ilişkin bu çalışma sonuçlarının, Türkiye genelini daha olumlu yansıtacağı düşünülmektedir.

Çalışmada akademik girişimciliği çerçeveleyen alanlara ilişkin önemli hususlar tespit edilmiştir.

Gelişmiş ülkelerdeki dönüşüme paralel olarak Türkiye’de üniversiteler girişimci üniversitelere dönüşme eğilimdedirler. Geleneksel bir yapıya sahip olan Türk üniversiteleri tarihsel olarak bilginin üretimi ve kullanımı konusunda siyasetin güdümünde kalmıştır. Cumhuriyet dönemindeki çatışmaların merkezi olması nedeniyle üniversiteler, siyasi iktidarlar ve askeri yönetimler tarafından kontrol altında tutulmaya çalışılmıştır. Üniversite alanındaki olumsuzluklar Türkiye’de girişimci akademisyenler yerine siyasete daha bağımlı, dışa dönük olmayan ve yeterince sanayi işbirliği yapmayan, meslektaşlarına güvenmeyen, üniversite kampüslerine sıkışmış, ders veren ve yükselme kriterleri için makale yazan bir akademisyen tipini ortaya çıkarmıştır.

Girişimcilik (sanayi) alanında ise üniversiteden uzak, ticarete odaklanmış, belirli alanlarda üretim yapan ama daha çok ticaret ve montaja dayalı sanayiye odaklı çoğunlukla geleneksel sektörlerde yoğunlaşmış ve kamu destekleriyle sermaye birikimi sağlayan ve kamudan beklentisi yüksek olan bir sanayi yapısı bulunmaktadır. Bu yapı içindeki sanayici tipi çok fazla ufka bakmayan, günlük sorunlara odaklı, Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine genel olarak uzak bir tutum içinde çalışmaya devam etmektedir. Böyle bir sanayici tipi pek tabii üniversite ve AG’ler tarafından geliştirilen ürünleri ticarileştirmektense benzer ürünü yapan gelişmiş ülkelere bu ürünü satın almayı tercih etmektedir. Bu durumda üniversite sanayi işbirliğinin gelişimi, yine kamunun vereceği desteklere bağlı kalmaktadır.

Türkiye’deki akademik girişimcilik faaliyetleri 2000’li yıllardan itibaren önemli bir mesafe kaydetmiştir. Özellikle Dokuzuncu ve Onuncu Kalkınma Planı dönemlerinde Ar-Ge’ye verilen önemin artması ve kamu tarafından sanayi ve üniversiteye yönelik önemli destekler ve hibeler sağlanması AG’lerin sayısını iyice arttırmıştır. Ancak, yapıya ilişkin alanların yukarıda bahsedilen sorunları AG’lerin başarısını sınırlamıştır ve sınırlamaya da devam etmektedir.

Nitel analiz çerçevesinde kamu, özel sektör, üniversite temsilcileri ve AG’lerin katılımıyla toplam 57 kişi ile mülakat yapılmıştır. Nitel analiz ile akademisyenlerin girişimciliğe yaklaşımları, AG’lerin zorlukları, onların sahip oldukları sermayelerin önemi, kamu, üniversite ve girişimcilik alanlarının eksiklikleri ve mikro süreçler ortaya çıkarılmıştır. Bu kapsamda; akademik girişimcilerin önemli bir kısmının bilimsel

kaygılarla girişimci oldukları, esas amaçlarının ticari girişimcilikten ziyade desteklerden yararlanmak ve bilimsel faaliyetlerine katkı sağlamak olduğu, dünya görüşü ve genel hayat yaklaşımlarının girişimciliğin zorlu ve belirsiz şartlarıyla zaten uyuşmadığı ortaya çıkarılmıştır. Diğer taraftan bazı AG'lerin zaten yaptıkları danışmanlık ve proje işlerini döner sermayenin yüksek kesintilerinden kurtarmak için şirket kurarak girişimciliğe girdikleri, bazılarının ise endekslerde yukarıya çıkmak için üniversite/teknoparkların akademisyenlere şirket kurdurdukları anlaşılmaktadır. AG'lerin çok az bir kısmı ise AB ve ABD'ye benzer tarzda girişimcilik düşünmekte ve ürün/hizmet geliştirerek ticarileştirmeye çalışmaktadır.

Genç akademisyenler daha çok doktora tezlerini projelendirerek önlerindeki uzun akademik kariyerin basamaklarını daha hızlı atlamak ve kısıtlı akademik kadrolar için kendilerine avantaj sağlamak istemekte veya bu kısıtlılık nedeniyle girişimciliği yeni bir kariyer seçeneği olarak görmekte ve tercih etmektedirler. Başta yurtdışında doktora yapanlar olmak üzere bazıları ise akademik girişimciliği üniversitede kalmaya devam edecek şekilde güç ve saygınlık kazanmak için yapmaktadırlar. Daha kıdemli akademisyenlerin daha başarılı olmalarının temel nedenlerinden birisi onların üniversitedeki rutin işlerle ve yükselme kriterleri gibi hususlarla uğraşmamalarından kaynaklanmaktadır.

Nitel veriler kullanılarak yapılan analizler çerçevesinde, akademik girişimcilerin tamamının kamu destekleri kullanarak girişimci oldukları tespit edilmiştir. Kamu desteklerinin verimsiz kullanımı ise akademik girişimciliğin başarısını olumsuz etkilemektedir. Desteklerin zamanında verilmemesi, bürokrasinin yoğunluğu, projelere daha çok bilimsel yaklaşılması ve ticarileşmeye yeterince önem verilmemesi, girişimcilik özelliklerinin değerlendirmelerde etkin olarak kullanılmaması ve en önemlisi desteklerin etki analizlerinin yapılmaması gibi hususlar hem desteklere kolay ulaşılmasını sağlamış hem de verilen desteklerin etkisini düşürmüştür. Kamu alanındaki bu aksaklık, üniversite alanını ve akademisyenlerin habitusunu etkilemiştir. Üniversite alanında akademik girişimci olma potansiyeli olmayan, amaçları gerçekte girişimcilik olmayan akademisyenler girişimcilik için teşvik edilmiş, buna karşılık kolay ve kontrolsüz desteklerin bulunması akademik habitusda kolaycılık yönünde yatkınlıklar oluşturmalarına neden olmuştur. Ayrıca kamu desteklerindeki verimsizlik, özellikle etkin olmayan

girişimciliğin gelişmesine, projeci ve ticarileşmeyen AG'lerin çoğalmasına neden olmuştur. Girişimcilik (sanayi) alanı ise AG'leri yeterince desteklememektedir. Gerek AG'lerin ürettikleri prototipleri değerlendirecek gerekse finansman sağlayarak projelerinin ticarileşmesini sağlayacak bir girişimcilik alanı bulunmamaktadır.

Nicel analiz çerçevesinde Ankara'da faaliyet gösteren 140 AG'den 110'una anket uygulanabilmiştir. Yapılan nicel analizler öncelikle habitus, alan ve sermaye kavramları akademik girişimcilik bağlamında birçok değişkenden oluşan endeksler hâline getirilerek sayısallaştırılmış, daha sonra ise bunların başarıyla ilişkisi analiz edilmiştir. Endeksler oluşturulurken literatür çalışması ve nitel saha araştırmalarından yararlanılmıştır. Böylece sistematik olarak AG'lerin başarıları tüm değişkenler göz önüne alınarak analiz edilmiştir. Bu yönüyle çalışmanın özgün olduğu ve bu tür bir analizin ilk kez yapıldığı söylenebilir. Bu bağlamda araştırmada uygulanan metodolojinin literatüre önemli bir katkı ve yenilik sağladığı düşünölmektedir.

Özellikle AG'lerin girişimciliğe başlamasında etkili olan habitusun, genel modele göre AG'lerin başarılarında anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Başka bir ifadeyle habitus, başarılı ve başarısız AG'leri aynı düzeyde etkilemektedir. Ancak çalışma kapsamında habitusun kademelendiği modelde, habitusun girişimci başarısını etkilediği görölmektedir. AG'lerin habitusları, zamanla girişimcilik alanında mücadele edecek bir değişime uğramakta ve başarılı AG'lerin habitusları, girişimcilerin habituslarına daha yakın olmaktadır. Dolayısıyla söz konusu dönüşümün hızı, AG'lerin başarısını etkilemektedir.

Alan konusunda ise üniversite/teknopark, sektör ve bölüm farklılığının girişimcilik başarısında etkili olmadığı görölmektedir. Habitusta olduğu gibi alanın bileşenleri de tüm AG'leri aynı düzeyde etkilemekte, başarı ile başarısızlık bir faktör olarak ortaya çıkmamaktadır. Bu farklılığın çıkmamasının diğer bir sebebi ise nicel çalışmanın örnekleminin Ankara ile sınırlı olmasıdır. Girişimcilik ekosisteminin tüm AG'ler için aynı olması, alanın etkisini ölçmeyi zorlaştırmaktadır. Ankara'daki üniversite ve teknoparkların benzer profesyonellikte yönetiliyor olması, sektör ve bölüm farklılığını ayırt edecek kadar veri bulunmaması bu anlamda alanın önemini arka plana itmiş olabilir. Türkiye genelinde ya da AG potansiyeli fazla olan iller arasında karşılaştırmalı olarak

yapılacak çalışmalarda, alan konusunda daha farklı bulgular elde edilebileceği düşünülmektedir. Ülke genelinde yapılacak çalışmalarda il düzeyindeki farklılıklar daha belirgin bir şekilde ortaya konularak, alanın etkileri daha net bir şekilde ölçülebilecektir.

AG'lerin ekonomik sermayelerinin başarıya etkisi, genel modelde değil ağırlıklandırılmış modelde ortaya çıkmıştır. Buna göre, AG'lerin sahip oldukları ekonomik sermayenin 500 bin TL ve üzerinde olduğu durumlarda başarı ile ilişkisi tespit edilmiştir. Kamu destekleriyle girişimci olan AG'ler, bu desteklerdeki yetersiz/ düzensiz ödemeler ve diğer eksiklikler nedeniyle girişimcilik süreçlerinde sorun yaşamaktadırlar. Bu olumsuzlukları ise ancak ekonomik güce sahip AG'lerin giderebilmesi, sahip olunan ekonomik gücü ön plana çıkarmaktadır. Ekonomik bakımdan daha rahat ve güçlü olan AG'ler kamu ödemelerini beklemeden harekete geçebilmekte, teminat verip kredi kullanabilmekte, siparişlerini daha uygun alabilmekte ve çalışanlarına ödemeleri aksatmadıkları için şirketleri daha başarılı olabilmektedir. Bu yüzden alanda verimli işlemeyen kamu destek mekanizması, ekonomik anlamda güçlü AG'lerin başarılı olmasına imkân sağlamaktadır.

Kamu, özel sektör ve girişimcilik ekosistemindeki diğer aktörlere ulaşabildikçe ve güven kavramını içeren sosyal sermaye kapasitesi AG'lerde arttıkça, girişimcilik başarısı artmaktadır. Sosyal sermaye doğrudan başarıyı etkilemektedir. Sosyal sermaye, iş yapma biçimini kolaylaştırmakta, işlem maliyetlerini düşürmekte ve bu sayede AG'lerin başarısını etkilemektedir. Genel olarak akademisyenlerin üniversite dışında çevresinin az olması nedeniyle çoğu AG'de zayıf olan sosyal sermaye kapasitesi geliştikçe, girişimcilik başarısı olumlu etkilenmektedir. Sosyal sermaye de destek sistemleri kurgulanırken üzerinde durulmasının faydalı olacağı bir husustur.

Kültürel sermaye, genel olarak AG'lerin başarılarını olumlu yönde etkilemektedir. AG'lerin yaş, cinsiyet, unvan, yaşadıkları yerler, ailelerin eğitim ve meslekleri gibi bileşenlerden oluşan ve kültürel sermayenin bir alt bileşeni olan toplumsal kökenin, girişimcilik başarısında doğrudan bir etkisi bulunmamaktadır. Ancak toplumsal kökenin, bilimsel sermaye ve girişimcilik sermayesinin gelişimine katkı sağladığı ve onların içine yedirilmiş bir şekilde bulunduğu değerlendirilebilir. Böyle bir

sonuç Bourdieu'nün eylem kuramındaki toplumsal köken yaklaşımıyla da paralellik arz etmektedir.

Çalışma sonuçlarına göre, akademisyenlerin kamuda ve üniversite içerisinde aldıkları görevlerin etkisiyle oluşan akademik iktidar sermayesinin girişimcilik başarısı ile ilişkisi bulunmamaktadır. Akademik iktidar sermayesine sahip akademisyenlerin, genelde amaçları girişimcilik olmamaktadır. Buna karşılık makale, diğer yayınlar, alınan atıf sayısı, bilimsel ödüller ve bilim konseylerinde yer alma gibi değişkenleri içeren akademik bilimsel sermaye gücü ile girişimcilik başarısı arasında ilişki bulunmaktadır. Buna ilave olarak patent, sanayi ile yapılan projeler, danışmanlık hizmetleri, girişimcilik tecrübesi gibi değişkenlerden oluşan akademik girişimcilik sermayesi girişimcilik başarısında kademeli olarak etkili olmaktadır.

Girişimcilik başarısındaki faktörler genel olarak değerlendirildiğinde, alan ve habitusun başarı ve başarısızlıkta aynı derecede etkisi bulunurken; AG'lerin sahip oldukları ekonomik, sosyal ve kültürel sermaye arttıkça başarının da arttığı görülmektedir. Bu bağlamda Bourdieu'nün alan, sermaye ve habitus kavramlarından oluşan eylem teorisinin, akademik girişimcilik sürecini analiz etmede etkili bir kuramsal yaklaşım olduğu ortaya çıkmıştır. Bourdieu'nün perspektifinde alanın ve habitusun birbiri üzerindeki etkilerinin AG'lik bağlamında işlediği görülmektedir. Bu çerçevede, AG'lere yönelik Türkiye genelinde benzer çalışmaların yapılması hem bu çalışmanın bulgularının test edilmesi hem de ekosistemdeki bölgesel farklılıkların ortaya çıkarılması açısından son derece faydalı olacaktır. Böyle bir çalışmanın, kamu destek sistemi ile geliştirilebileceği ve alan bağlamında üniversite ve teknopark farklılıklarının etkisi ve habitusun etkilerinin daha geniş bir perspektifte değerlendirilmesinin sağlanabileceği düşünülmektedir.

Çalışmanın kamu politikaları için önemli girdiler sağladığı düşünülmektedir. Çalışmanın sonuçları, kamu politikaları için iki farklı açıdan faydalı olabilecektir. Birincisi, araştırmada ortaya konulan AG'lerin başarısını pozitif etkileyen faktörlerin AG'lere sağlanan kamu desteklerinde, destek verme kriteri olarak kullanılabilir olmasıdır. İkincisi ise söz konusu başarı kriterlerinin genel olarak tüm akademisyenlerde

geliştirilmesini sağlamak üzere genelde eğitim, özelde ise üniversitelerin girişimci üniversitelere dönüşümünü destekleyen politikaların geliştirilmesidir.

Bourdieu'nün kuramında pratik; alan, habitus ve sermayenin sürekli etkileşimi ile diyalektik bir süreç içinde oluşmaktadır. Ancak yapılan çalışmada hem nicel hem de nitel yöntemler birarada kullanılmasına rağmen söz konusu dinamik yapının ancak bir anlık fotoğrafı çekilebilmiştir. Bu çerçevede sunulan politika önerileri, araştırmanın yapıldığı dönem için geçerli olup araştırma sonuçları kısa-orta erimli görülmeli ve orta vadeli politikaların geliştirilmesinde esas alınmalıdır. Benzer çalışmaların ise Türkiye'deki tüm AG'leri temsil edecek şekilde yapılarak, AG'lere yönelik politika belirleme sürecinde ihtiyaç duyulacak bilimsel verilerin toplanması sağlanmalı ve araştırma belirli aralıklarla (örneğin 5 yılda bir) tekrarlanarak, AG'lerin değişen koşulları tespit edilmeli ve politika önerileri güncellenmelidir.

Akademik girişimcilik konusunda bazı bireysel başarıların dışında, sistematik bir başarı bulunmadığı tespit edilmiştir. Bu yüzden üniversite, kamu ve sanayi işbirliği ile akademik girişimcilik alanında Türkiye'ye özgü bir modele ihtiyaç duyulmaktadır. Etkin ve işleyebilecek bir model geliştirilmesi durumunda, Türkiye'nin Ar-Ge ve yenilikçilik alanında önemli ilerlemeler kaydedilebileceği, bilimsel özerklik ile toplum ve sanayinin ihtiyaçları arasında dengeli bir yaklaşımın kurgulanabileceği, aksi takdirde zaten başarı düzeyleri düşük olan AG'ler için kaynak ve zaman konusunda önemli maliyetler ortaya çıkmaya devam edeceği söylenebilir.

Sonuç olarak bu çalışma, literatüre üç temel alanda katkı sağlamaktadır. İlk olarak, Bourdieu'nün eylem kuramı Ankara'daki AG'lere uygulanarak, kuramın içerdiği kavramlar ve kategoriler itibarıyla gerçek yaşamı açıklamadaki kapasitesi test edilmiş ve ortaya konmuştur. Bu yöntem aynı amaçla daha kapsamlı çalışmalarda kullanılabilir. İkinci olarak, araştırmada nitel analize ilave olarak çeşitli istatistiksel ve ekonometrik analiz yöntemleri kullanılmasıyla, kuramın gerçek hayatı açıklama ve orta vadeli politikalara mesnet teşkil etme kapasitesi geliştirilmektedir. Son olarak, araştırma bulguları, AG'lerin habitus, alan ve sermaye kategorileri üzerinden durumlarını açıkladığı ve AG'lerin başarısında etkili olan faktörleri ortaya koyduğu için bu alandaki politika önerilerinin geliştirilmesine katkı sağlamaktadır.

KAYNAKÇA

- AGRAWAL, A., Henderson, R. (2002). Putting patents in context: exploring knowledge transfer from MIT. *Management Science*, 48, 44-60.
- ALMEIDA, P., Kogut, B. (1999). Localization of knowledge and the mobility of engineers in regional networks. *Management Science*, 45, 905–918.
- ALTBACH, P. G., Reisberg, L., & Rumbley, L. (2009). *Trends in global higher education: Tracking an academic revolution*. Paris: UNESCO.
- ALTIPARMAK, A. (1993). Müteşebbis kavramı ve tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de müteşebbis sınıfının gelişimi. Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Erciyes Üniversitesi, Kayseri
- AKTAR, A. (1990), *Kapitalizm, az gelişmişlik ve Türkiye'de küçük sanayi*, İstanbul: Afa Yayıncılık.
- AMBOS, T. C., Makela, K., Birkinshaw, J. ve D'este, P. (2008). when does university research get commercialized? Creating ambidexterity in research institutions. *Journal of Management Studies*, 45, 1424-1447.
- ANDERSECK, K. (2004). Institutional and academic entrepreneurship: implications for university governance and management. *Higher Education in Europe*, Vol.29, No:2, s.194.
- ARAP, S. K. (2010). Türkiye yeni üniversitelerine kavuşurken: Türkiye'de yeni üniversiteler ve kuruluş gerekçeleri. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi*, 65(1), 1–29.
- AUDRETSCH, D. B. (2000), *Is university entrepreneurship different?* Mimeograph. Indiana University.
- AZOULAY, P., Ding, W. W. ve Stuart, T. E. (2007). The determinants of faculty patenting behaviour: Demographics or opportunities? *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 63, 599–623.
- BARNES, T., Pashby, I. ve Gibbons, A. (2002). Effective university–industry interaction: a multi-case evaluation of collaborative R&D projects. *European Management Journal*, 20, 272–285.
- BECKFORD, J. L. W. (1995). It's making money, but is it entrepreneurship? A case study. *Entrepreneurship, Innovation and Change*, 4, 209-227.

- BELL, Daniel (1973). *The coming of post-industrial society, a venture in social forecasting*. New York, Basic Book, Inc.
- BERCOVITZ, J. ve Feldman, M. (2003). *Technology transfer and the academic department: Who participates and why?* Working Paper, DRUID, Copenhagen.
- BERCOVITZ, J. ve Feldman, M. (2006). Entrepreneurial universities and technology transfer: a conceptual framework for understanding knowledge-based economic development. *Journal of Technology*, 31(1), 175–188.
- BIRLEY, S. (1985). The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 1, 107–111.
- BOARDMAN, C. ve BOZEMAN, B. (2007). “Role Strain in University Research Centers”, *The Journal of Higher Education*, 78 (4): 430-463.
- BOARDMAN, C. ve Denis, G. (2010). The new science and engineering management: cooperative research centers as government policies, industry strategies and organizations. *Journal of Technology Transfer*, 35 (5): 445-459.
- BONACCORSI, A. (2005). Better policies vs better institutions in European science. PRIME General Conference, Manchester, January 7–9.
- BOROOAH, V.K. (2002). *Logit and Probit: Ordered and Multinomial Models*. Series Quantitative Applications in the Social Science, No 138, Thousand Oaks: Sage Publications.
- BOURDIEU, P. (1986). *The forms of capital*, in John G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood Press, s.241-258.
- BOURDIEU, P. (1988). *The state nobility*. Oxford: Polity Press.
- BOURDIEU, P. (1990). *Homo Academicus*, San Francisco: Stanford University Press.
- BOURDIEU, P. (2010). *Sermaye biçimleri, sosyal sermaye-kuram, uygulama, eleştiri*. Derleyenler: M. M. Şahin ve A. Z. Ünal, Sosyal Sermaye, Değişim, İstanbul, s. 45-75.
- BOURDIEU, P., Loic J. ve Wacquant D. (2012). *Düşünsel bir antropoloji için cevaplar*. (Çev. Nazlı Ökten). İstanbul: İletişim Yayınları.
- BOURDIEU, P. (2013). *Seçilmiş metinler*. (Çev. Levent Ünsaldı). Ankara: Heretik Yayınları.
- BOURDIEU, P. (2013a). *Bilimin toplumsal kullanımları*. (Çev. Levent Ünsaldı). Ankara: Heretik Yayıncılık.

- BOURDIEU, P. Passeron, J. C. (2014). *Varisler*. (Çev: Levent Ünsaldı, Aslı Sümer). Ankara: Heretik Yayıncılık.
- BOURDIEU, P. Passeron, Jean-Claude, (2015). *Yeniden üretim-eğitim sistemine ilişkin bir teorinin ilkeleri*. (Çev: Aslı Sümer, Levent Ünsaldı, Özlem Akkaya). Ankara: Heretik Yayıncılık.
- BRAY, M. J. ve Lee, J. N. (2000). "University revenues from technology transfer: Licensing fees vs. equity positions", *Journal of Business Venturing*, vol. 15, no. 5-6, pp. 385-392.
- BRENNAN, M. C., Wall, A. P. ve McGowan, P. (2005). Academic entrepreneurship Assessing preferences in nascent entrepreneurs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12, 307-322.
- BROOKS, H. ve Randazzese, L. (1999). University-industry relations: the next four years. In: BRANSCOMB, L. & KELLER, J. (eds.) *Investing in innovation: creating a research and innovation policy that works*. Cambridge: MIT Press.
- BRYANT, C. R. (1989). Entrepreneurs in the rural environment. *Journal of Rural Studies*, 5, 337-348.
- BUĞRA, A. (1997). *Devlet ve işadamları*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- CALHOUN, C. (2015). *Şimdiki zamanın sosyolojik analizi için tarihsel sosyolog olarak Bourdieu, Bourdieu ve tarihsel analiz*. Der: Philip S. Gorski, Çev: Özlem Akkaya, Ankara: Heretik Yayınları.
- CALHOUN, C. (2010). *Bourdieu'nün Sosyolojisinin Ana Hatları*. Çev Güney Çeğin, (Say 77-129), Ocak ve Zanaat Pierre Bourdieu Derlemesi. İstanbul: İletişim Yayınları
- CALVERT, J., Patel, P., (2003), University-industry research collaborations in the UK: bibliometric trends. *Science and Public Policy*, 30, 85-96.
- CANSIZ, M. (2013). *Türkiye'nin yenilikçi girişimcileri, teknoloji geliştirme bölgeleri örneği*. Ankara: Kalkınma Bakanlığı Yayınları.
- CARLSSON, B. ve Fridh, A. (2002). Technology transfer in United States universities. *Journal of Evolutionary Economics*, 12(2), 199-233.
- CASTELLS, M. (2005). Enformasyon çağı, ekonomi, toplum ve kültür, ağ toplumunun yükselişi. (Çev: Ebru Kılıç). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- CLARK, B. R. (2004). Delineating the Character of the Entrepreneurial University, *Higher Education Policy*, 17, 355-370.

- COHEN, W. M., Nelson, R. R. ve Walsh, J. P., (2002). Links and impacts: the influence of public research on industrial R&D. *Management Science*, 48, 1-23.
- COLYVAS, J., Crow, M., Gelijns, A., Mazzoleni, R., Nelson, R.R., Rosenberg, N. ve Sampat, B.N., 2002, "How do university inventions get into practice?", *Management Science*, vol. 48, pp. 61-72.
- COWAN, W., Cowan R. ve Llerena. P. (2008). "Running the marathon" UNU-MERIT Working Paper No: 2008-14.
- CUFF, E. C., Sharrock. C. ve Francis. W. (2013). *Sosyolojide perpektifler*. (Çev: Ümit Tatlıcan,). Ankara: Say Yayınları.
- ÇETİNSAYA, G. (2014) Büyüme, kalite, uluslararasılaşma: Türkiye yükseköğretimi için bir yol haritası. Ankara: Yükseköğretim Kurulu.
- ÇOKGEZEN, M. (2000). New fragmentations and new cooperations in the Turkish bourgeoisie. *Environment and Planning: Government and Policy*. Vol 18, ss:525-544.
- DASGUPTA, P. ve David. P. A. (1994). Toward a new economics of science. *Research Policy*, 23, 487-521.
- DAVID, K. J. & Christopher, S. L. (1996). The Application of Cluster Analysis In Strategic Management Research: An Analysis And Critique. *Strategic Management Journal*, 17, 441-460.
- DEEM, R. ve Lucas. L. (2008). Transforming higher education in whose image? exploring the concept of the world-class university in europe and Asia. *Higher Education Policy*, 21: 83-97.
- DEEDS, D.L., DeCarolis, D., & Coombs, J.E. (1998). "Firm-specific resources and wealth creation in high- technology ventures: Evidence from newly public biotechnology firms", *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 22, no. 3, pp. 55-73.
- D'ESTE, P., Patel, P. (2007). University-industry linkages in the UK: what are the factors underlying the variety of interactions with industry? *Research Policy*, 36, 1295-1313.
- DRUCKER, F. Peter. (1991). *Yeni gerçekler*. (Çev: B.Karanakçı). Ankara: Türkiye İş Bankası, Kültür Yayınları.
- DRUCKER, F. P. (1993). *Kapitalist ötesi toplum*, Belkıs Çorakçı (çev). İstanbul: İnkılap Kitabevi.

- DICKSON, K., Coles, A., Smith, H. (1998). *Science in the marketplace: the role of the scientific entrepreneur*. In: During, W. ve Oakey, R. (eds.) *New Technology-based Firms in the 1990s*. London: Paul Chapman.
- DOUTRIAUX, J. (1987). Growth patterns of academic entrepreneurial firms. *Journal of business venturing*. 2, 285-297.
- ELFRING, T., and Hulsink, W., (2004). 'Networks in entrepreneurship: The case of high-technology firms. *Small Business Economics* Vol. 21, pp. 409-422.
- EISENHARDT, K. M., Martin J. A. (2000). "Dynamic capabilities: What are they?", *Strategic Management Journal*, vol. 21, pp. 1105-1121.
- EMIRBAYER, M. ve Schneiderhan, E. (2015). *Demokrasi üzerine Dewey ve Bourdieu, Bourdieu ve tarihsel analiz*. Der: Philip S. Gorski, (Çev: Özlem Akkaya). Ankara: Heretik Yayınları
- ETZKOWITZ, H. (1983). Entrepreneurial scientists and entrepreneurial universities in academic science. *Minerva*. 21, pp. 198-233
- ETZKOWITZ, H. (1998). The norms of entrepreneurial science: Cognitive effects of the new university-industry linkages. *Research Policy*, Vol. 27, No. 8, December 1998 pp. 823-833
- ETZKOWITZ, H., Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and Mode 2 to a Triple Helix of university-industry-government relations. *Research Policy*, 29, 109-123.
- ETZKOWITZ, H., Webster, A., Gebhardt, C., & Terra, B. R. C. (2000). "The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm", *Research Policy*, vol. 29, no. 2, pp. 313-330.
- ETZKOWITZ, H. (2003). "Research groups as quasi-firms: the invention of the entrepreneurial university", *Research Policy*, vol. 32, no. 1, pp. 109-121.
- ETZKOWITZ, H. (2003a). The European entrepreneurial university. *Industry & Higher Education*, Ekim, Volume 17, Number 5, 1 October 2003:325-335.
- ETZKOWITZ, H. (2003b). Research groups as 'quasi-firms': the invention of the entrepreneurial university. *Research Policy*, Volume 32, Issue 1, January 2003, pages; 109-121
- FAULKNER, W., Senker, J. (1995). *Knowledge frontiers: public sector research and industrial innovation in biotechnology, engineering ceramics parallel computing*. New York: Oxford University Press.

- FEESER, H. R., Willard, G. E. (1990). Founding strategy and performance: A comparison of high and low growth high tech firms. *Strategic Management Journal*, 11, 87–98.
- FELDMAN, M.P. (2003). *The entrepreneurial university. (Ed. David Hart)* The emergence of entrepreneurship policy: governance, start-ups, and growth in the knowledge economy. Cambridge: Cambridge University Press. pp. 92-112.
- FINI, R., Laceterab, N., Shaneb, S. (2010). Inside or outside the IP system? Business creation in academia. *Research Policy*, 39, 1060–1069.
- FINKLE, T.A. (1998). The relationship between boards of directors and initial public offerings in the biotechnology industry. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 22, no. 3, pp. 5-29.
- FRANKLIN, S. J., Wright, M. ve Lockett, A. (2001). Academic and surrogate entrepreneurs in university spin-out companies. *Journal of Technology Transfer*, 26, 127-141.
- FRANZONI, C. ve LISSONI, F. (2009). *Academic entrepreneurs: critical issues and lessons for Europe. (Ed. Varga, A.)* Universities, Knowledge Transfer and Regional Development: Geography, Entrepreneurship and Policy. Edward Elgar, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA. pp. 163–190
- FRIEDMAN, J., Silberman, J. (2003), ‘University Technology Transfer: Do Incentives, Management, and Location Matter? *Journal of Technology Transfer*, 28, 17-30.
- FUKUYAMA, F., (2000), Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması, Çev.: Ahmet Bugdaycı. Türkiye İş Bankası, Kültür Yayınları, No: 370, İstanbul.
- GEM, (2011). Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe.
- GILLESPIE, N.A., Walsh, M., Winefield, A.H., Dua, S.J. Ve Stough, C. (2001). Occupational Stress in Universities: Staff Perceptions Of The Causes, Consequences And Moderators Of Stress. *Work & Stres*, 15 (1), 53-72.
- GLASSMAN, M. Moore. W. ve Rossy. G. L. (2003). Academic entrepreneurship: views on balancing the acropolis and the agora. *Journal of Management Inquiry*, 12, 353 – 374.
- GOLDFARB, B. ve Henrekson, M. (2003). Bottom-up versus top-down policies towards the commercialization of university intellectual property. *Research Policy*, 32, 639–658.

- GOLDSTEIN, H. (2009). *What we know and what we don't know about the regional economic impact of universities*. In: Varga, A. (Ed.) *Universities, knowledge transfer and regional development: geography, entrepreneurship and policy*. Edward Elgar, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA. pp. 11–35
- GÖKER, E. (2010). Ekonomik indirgemeci mi dediniz. (Say 277-303). *Ocak ve zanaat Pierre Bourdieu derlemesi*. İstanbul: İletişim Yayınları
- GRANDI, A. ve Grimaldi, R. (2003). Exploring the Networking Characteristics of New Venture Founding Teams. *Small Business Economics*, 21, 329–341.
- GREGORY, W.D. & Sheahan, T.P. (1991). Technology transfer by spin-off companies versus licensing, In: A. Brett, D.V. Gibson and R.W. Smilor, Editors. *University spin-off Companies*. Rowman and Littlefield, New York, s. 133–152.
- HARVEY, D. (1997). *Postmodernliğin durumu*. Çev: Sungur Savran. İstanbul: Metis Yayınları
- HATTIE, J. ve Marsh. H. W. (2002). The relation between research productivity and teaching effectiveness: complementary, antagonistic, or independent constructs? *The Journal Of Higher Education*, 73(5), 603-641.
- HENDERSON, R., Jaffe, A. ve Trajtenberg. M. (1998). Universities as a source of commercial technology: a detailed analysis of university patenting. *Review of Economics and Statistics*, 80, 119–127.
- HOLMSTROM, B. (1979). Moral hazard and observability. *Journal of Economics*, vol. 10, pp. 74-91.
- JENSEN, M. (1993). The modern industrial revolution: exit, and the failure of internal control systems. *Journal of Finance*, vol. 48, pp. 831-80.
- JENSEN, R. ve Thursby. M. (2003). The disclosure and licensing of university inventions. *International Journal of Industrial Economics*, 21(9), 1271—1300.
- JONES, E. D. (1997). Universities, technology transfer and spin-off activities: academic entrepreneurship in different european regions. Targeted Socio- Economic Research Project. University of Glamorgan.
- JONES, E., D. (2000). *Entrepreneurial universities: policies, strategies and practice. science, technology and innovation policy*. Santa Barbara: Greenwood Publishing Group.
- JONES, E. J. ve Klofsten, M. (2000). Comparing academic entrepreneurship in europe- the case of Sweden and Ireland. *Small Business Economics*, 14, 299– 309.

- KARPAT, H. K. (1996). *Türk demokrasi tarihi; sosyal, ekonomik ve kültürel temeller*. İstanbul: Afa Yayınları
- KAYA, A. (2010). *Pierre Boudieu'nün pratik kuramının kilidi: alan kavramı*. Çev Güney Çeğin, (Say 397-419), *Ocak ve Zanaat Pierre Bourdieu Derlemesi*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- KALKINMA BAKANLIĞI, (2013). *Onuncu Kalkınma Planı*. Ankara: Kalkınma Bakanlığı Yayınları.
- KALKINMA BAKANLIĞI, (2014). *2014 Yılı Programı*. Ankara: Kalkınma Bakanlığı Yayınları.
- KALKINMA BAKANLIĞI, (2015). *Bilgi toplumu stratejisi ve eylem planı*. Ankara: Kalkınma Bakanlığı Yayınları.
- KEYDER, Ç. (2000). *Türkiye'de devlet ve sınıflar*. Ankara: İletişim Yayınları.
- KIM, Y. ve Vonortas, N. (2006). Determinants of technology licensing: The case of licensors. *Managerial and Decision Economics*, 27(4), 235—249.
- KINSELLA, R. ve McBrierty, V. (1997). Campus companies and the emerging techno-academic paradigm: the Irish experience. *Technovision*, 17, 245-251.
- KIRBY, D. (2006). Creating entrepreneurial universities in the UK: applying entrepreneurship theory to practice. *Journal of Technology Transfer*, 31 (5), 599-603.
- KIRZNER, I. M. (1973). *Competition and entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press.
- KODAMA, F. ve Branscomb, L. (1999). *University research as an engine for growth: How realistic is the vision?* In: Branscomb, L., Kodama, F. & Florida, R. (eds.) *Industrial knowledge: university-industry linkages in Japan and the United States*. Cambridge: The MIT Press.
- KONGAR, E. (2012). *21.Yüzyılda Türkiye*. Ankara: Remzi Kitapevi
- KUMAR, K. (2013). *Sanayi sonrası toplumdaki post-modern topluma çağdaş dünyanın yeni kuramları*. Çev: Mehmet Küçük. Ankara: Dost Kitapevi
- KRABEL, S. ve Mueller, P. (2009). What drives scientists to start their own company? An empirical investigation of Max Planck Society scientists. *Research Policy*, 38, 947-956.

- LANDRY, R., Amara, N. ve Rherrad, I. (2006). Why are some university researchers more likely to create spin-offs than others? Evidence from Canadian universities. *Research Policy*. Vol. 35, No. 10, December 2006 pp. 1599–1615
- LAM, A. (2005). Work roles and careers of R&D scientists in network organizations. *Industrial Relations*, 44, 42–75.
- LAUKKANEN, M. (2003). Exploring academic entrepreneurship: drivers and tensions of university based business. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10, 372-382.
- LAZZERONI, M. ve Piccaluga, A. (2003). Towards the entrepreneurial university. *Local Economy*, Vol: 18, S: 1, s.38.
- LEVIN, S. G. ve Stephan, P. (1991). Research productivity over the life cycle: evidence for academic scientists. *The American Economic Review*, 81, 114–132.
- LOCKETT, A., Wright, M. ve Franklin, S. (2003). Technology transfer and universities spin-out strategies. *Small Business Economics*, vol 20, no. 2, pp. 185–200.
- LOCKETT, A. ve Wright, M. (2005). Resources, capabilities, risk capital and the creation of university spin-out companies. *Research Policy*, 34, 1043–1057.
- LOUIS, K. S., Blumenthal, D., Gluck, M. E. ve Stoto, M. A. (1989). Entrepreneurs in academe: An exploration of behaviors among life scientists. *Administrative Science Quarterly*, 34. 1989 pp. 110–131
- LOUIS, K. S., Jones, L. M., Anderson, M. S., Blumenthal, D. ve Campbell, E. G. (2001). Entrepreneurship, secrecy, and productivity: a comparison of clinical and non-clinical faculty. *Journal of Technology Transfer*, 26, 233–245.
- LOWE, R. A. ve Gonzalez, B. C. (2007). Faculty Entrepreneurs and Research Productivity. *The Journal of Technology Transfer*, 32, 173-194.
- LYOTARD, J. F. (2000). *Postmodern durum-postmodern nedir?* (Çev: Ahmet Çiğdem). Ankara: Vadi Yayınları
- MARDİN, Ş. (2012). *Türkiye’de toplum ve siyaset. Tabakalaşmanın tarihsel belirleyicileri. Türkiye’de toplum sınıf ve sınıf bilinci.* (Der; Mümtazer Türköne, Tuncay Önder). Ankara: İletişim Yayınları.
- MARKIDES, C. (2007). In search of ambidextrous professors. *Academy of Management Journal*, 50, 762–768.

- MARKMAN, G.D., Phan, P.H., Balkin, D.B., ve Gianiodis, P. T. (2005). Entrepreneurship and university-based technology transfer. *Journal of Business Venturing*, vol. 20, no. 2, pp. 241-263.
- MASUDA, Y. (1985). *Computopia, the microelectronics revolution*. T. Forester (ed), Oxford: Basil Blackwell, UK, pp. 620–634.
- MASUDA, Y. (1990). *Managing in the information society: releasing synergy japanese style*. Basil Blackwell, Oxford, UK.
- MCDUGALL, P., Shane, S., ve Oviatt, B. M. (1994). Explaining the formation of international new ventures: the limits of theories from international business research. *Journal of Business Venturing*, vol.9, no. 6, pp. 469-487.
- MCDUGALL, P. ve Oviatt, B. M. (1996). New venture internationalization, strategic change, and performance: A follow-up study. *Journal of Business Venturing*, vol. 11, no.1, pp. 23-40.
- MEYER, M. (2003). Academic entrepreneurs or entrepreneurial academics? Research-based ventures and public support mechanisms. *Research and Development Management*, 33, 107- 115.
- MEYER, K. ve F., Schmock, U. (1998). Science-based technologies: university–industry interactions in four fields. *Research Policy*, 27, 835–851.
- MONCK, C. ve Segal, N. (1983). *University science parks and small firms*. National Small Business Conference. Nottingham, Durham University.
- MORALES, G., S. T., Gutiérrez., G, A. ve Roig, D., S., (2009). The entrepreneurial motivation in academia: a multidimensional construct. *International Entrepreneurship Management Journal*, 5, 301–317.
- MOSEY, S. ve Wright, M. (2007). From human capital to social capital: a longitudinal study of technology based academic entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31, 909-935.
- MOWERY, D. C., Sampat, B. N. ve Ziedonis, A. A., (2002). Learning to patent: Institutional experience, learning, and the characteristics of U.S. university patents after the Bayh–Dole Act. *Management Science*, 48, 73–89.
- MOWERY, D. C. ve Shane, S. (2002). Introduction to the special issue on university entrepreneurship and technology transfer. *Management Science*, 48, 5-9.
- MUELLER, S. and Thomas, A. S. (2001). Culture and entrepreneurial potential: a nine country study of locus of control and innovativeness. *Florida International*

- University, Miami, National Academy of Management, Journal of Business Venturing, Volume 16, Issue 1, pp. 51-75.
- MUSTAR, P. (1998). Partnerships, configurations and dynamics in the creation and development of SMEs by researchers. Industry and Higher Education, August, 217–221.
- NDONZUAU, F. N., Pirnay, F., & Surlemont, B. (2002). A Stage model of academic spin-off creation. Technovation, vol. 22, no. 5, pp. 281-289.
- NEUMAN, W. L. (2013). Toplumsal araştırma yöntemleri nicel ve nitel yaklaşımlar 1-2. (Çev: Sedef Özge). Ankara: Yayınodası Yayınları.
- NICOLAOU, N. ve Birley, S. (2003). Academic networks in a trichotomous categorisation of university spinouts. Journal of Business Venturing, 18, 333-359.
- OAKEY, R. (1985). British university science parks and high technology small business: A comment on the potential for sustained industrial growth. International Small Business Journal, 4, 58-67.
- OAKEY, R. (1995). High-Technology New Firms, London, Paul Chapman.
- ODABAŞI, Y. (2007). 21.Yüzyıl'ın üniversite modeli olarak girişimci üniversiteler. (s.117-133). *Değişim çağında yükseköğretim global trendler-paradigmalar yönelimler*. (Editör: Coşkun Can Aktan). İzmir: Yaşar Üniversitesi Yayını.
- ODABAŞI, H. F., Fırat, M., İzmirli, S., Çankaya, S., ve Mısırlı, Z. A. (2010). Küreselleşen dünyada akademisyen olmak. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt/Vol.:10-Sayı/No:3:127-142.
- OECD, (2012), *Entrepreneurship at a glance*. Paris: OECD.
- OECD, (2010), *Sosyal sermaye, beşeri sermaye ve sağlık*. Paris: OECD.
- O'SHEA, R., Allen, T., O'Gorman, C., ve Roche, F. (2004). Universities and technology transfer: A review of academic entrepreneurship literature. Irish Journal of Management, 25(2), 11—29.
- OWEN, S, J. ve POWELL, W. W. (2001). Careers and contradictions: faculty responses to the transformation of knowledge and its uses in the life sciences. Research Sociology Work, 10, 109–140.
- PACKALEN, K. A. (2007). Complementing capital: the role of status, demographic features, and social capital in founding teams abilities to obtain resources. Entrepreneurship theory and practice, November, 873-891.

- PORTES, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24. Temmuz 2008.
- POWERS, J. B. ve McDougall, P. P. (2005). University start-up formation and technology licensing with firms that go public: a resource-based view of academic entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, vol. 20, no. 3, pp. 291-311.
- PRIVATEER, Paul Michael (1999). Academic technology and the future of higher education: strategic paths taken and not taken. *The Journal of Higher Education*, 70 (1) : 60-79.
- RADOSEVICH, R. (1995). A Model for entrepreneurial spin-offs from public technology sources. *International Journal of Technology Management*. 10, 879-893.
- RASMUSSEN, E., Moen ve O., Gulbrandsen, M. (2006). Initiatives to promote commercialization of university knowledge. *Technovation*, vol. In Press, Corrected Proof.
- RENAULT, C. S. (2006). Academic capitalism and university incentives for faculty entrepreneurship. *Journal of Technology Transfer*, Vol. 31, No. 2, March 2006 pp.227-239
- RITZER, G. ve STEPNIISKY, J. (2013). *Çağdaş sosyoloji kuramları ve klasik kökleri*. (Çev: Irmak Ertuna Howison). Ankara: De Ki Basım Yayım.
- RITZER, George, (2011), *Modern sosyoloji kuramları ve klasik kökleri*. (Çev: Himmet Hülür). Ankara: De Ki Basım Yayım.
- ROBERTS, E.B. ve Wainer, H.A. (1966). Some characteristics of technological entrepreneurs. Sloan School of Management, Working Paper no. 195-6, MIT, Cambridge, MA.
- ROGERS, E. M., Takegami, S., ve Yin, J. (2001). Lessons learned about technology transfer. *Technovation*, vol. 21, no. 4, pp. 253-261.
- ROSENBERG, N. ve Nelson, R. R. (1994). American universities and technical advance in industry. *Research Policy*, vol. 23, no. 3, pp. 323-348.
- SAMSON, K.J. ve Gurdon, M.A. (1990). Entrepreneurial scientists: organisational performance in scientist started high technology firms. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson Centre for Entrepreneurial Studies, Wellesley, MA, pp. 437-51.
- SAMSON, K. J. ve Gurdon, M. A. (1993). University scientists as entrepreneurs: A special case of technology transfer and high technology venturing. *Technovation*, 13, 63-71.

- SAYAR, A.G. (2013). *Osmanlı iktisat düşüncesinin çağdaşlaşması*. Ankara: Ötüken Yayınları.
- SAYAR, A.G. (2003). Osmanlı'dan 21. yüzyıla ekonomik, kültürel ve devlet felsefesine ait değişimler. Ankara: Ötüken Yayınları.
- SENNETT, R. *Karakter aşınması*. (2013). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- SCHARTINGER, D., Schibany, A. ve Gassler, H. (2001). Interactive relations between university and firms: empirical evidence for Austria. *Journal of Technology Transfer*, 26, 255–268.
- SCHRAGE, H. (1965). The R&D entrepreneur profile of success. *Harvard Business Review*, vol. 43, no. 6, pp. 8-21.
- SCHUMPETER, J. A. (1975). Creative destruction from capitalism, socialism and democracy. New York: Harper. pp. 82-85.
- SCHUTTE, F. (1999). The university-industry relations of an entrepreneurial university: the case of the university of twente, higher education in europe. 24(1), 47–65.
- SCOTT, J. C. (2006). The mission of the university: medieval to postmodern transformations. *The Journal of Higher Education*, 77 (1) : 1-39.
- SLATTERY, M. (2011). *Sosyolojide temel fikirler*. (Çev: Özlem Balkız, Gülhan Demiriz, Hacer Harlak, Cevdet Özdemir, Şebnem Özkan, Ümit Tatlıca) Bursa: Sentez Yayıncılık.
- SHANE, S., Locke, E. A. ve Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13, 257–279.
- SHANE, S. (2004). *Academic entrepreneurship: University spinoffs and wealth creation*, Cheltenham, Edward Elgar.
- SIEGEL, D. S., Waldman, D., Atwater, L. & Link, A. (2004). Toward a model of the effective transfer of scientific knowledge from academicians to practitioners: Qualitative evidence from the commercialization of university technologies. *Journal of Engineering and Technology Management*, 21, 115–142.
- SIEGEL, D., Waldman, D., Link, A., (2002). Improving the effectiveness of commercial knowledge transfers from universities to firms. *Journal of High Technology Management Research*, forthcoming.
- SIEGEL, D. S., Wright, M. ve Lockett, A. (2007). The rise of entrepreneurial activity at universities: organizational and societal implications. *Industrial and Corporate Change*, 16, 489–504.

- SORAL, E. (1974). *Özel kesimde Türk müteşebbisleri*. Ankara: Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi yayınları.
- STUART, R. W. ve Abetti, P. A. (1990). Impact of entrepreneurial and management experience on early performance. *Journal of Business Venturing*, 5, 151–162.
- SUBOTZKY, G. (1999). Beyond the entrepreneurial university: the potential role of south africa's historically disadvantaged institutions in reconstruction and development. *International Review of Education*, 45(5/6), 507-527.
- SWARTZ, D. L. (2015). *Boudieucü perpektiften sosyolojik analiz için meta ilkeler. Bourdieu ve Tarihsel Analiz*. (Der: Philip S. Gorski, Çev: Özlem Akkaya). Ankara: Heretik Yayınları
- SWARTZ, D. (2013). *Kültür ve iktidar, Pierre Bourdieu'nün sosyolojisi*. (Çev: Elçin Gen) İstanbul: İletişim Yayınları.
- TEECE, D.J. (1986). "Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy", *Research Policy*, vol. 15, pp. 285–305.
- TEECE D.J., Pisano G., ve Shuen A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, vol. 18, pp. 509-533.
- TEKELİ, İlhan, (2010). Tarihsel bağlamı içinde Türkiye'de yükseköğretimin yök'ün tarihi. İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- THOMAS, R. M. (1998). *Conducting educational research: A comparative view*. West Port, Conn: Bergin & Garvey.
- THURSBY, J. ve Thursby, M. (2003). Who is selling the ivory tower? Sources of growth in university licensing. *Management Science*, vol. 48, pp. 90–104.
- THURSBY, J. ve Thursby, M. (2005). Are faculty critical? Their role in university-industry licensing. *Contemporary Economic Policy*, 22(2), 162-178.
- THURSBY, J. ve Thursby, M. (2007). University licensing. *Oxford Review of Economic Policy*, 23(4), 620-639.
- TIJSEN, R. J. W. (2006). Universities and industrially relevant science: Towards measurement models and indicators of entrepreneurial orientation. *Research Policy*, 35, 1569-1585.
- TİMUR, Taner, (2000). *Toplumsal değişme ve üniversiteler*. Ankara: İmge Kitapevi
- TOFFLER, A. (1996) *Üçüncü dalga*. (Ali Seden). İstanbul: Altın Kitaplar

- TÜSİAD, (2008). *Türkiye’de Yükseköğretim: Eğilimler, sorunlar ve fırsatlar*. (Online) (Erişim tarihi: 05 Aralık 2014). (<http://www.tusiad.org.tr/rsc/shared/file/EUA-08.pdf>).
- UCBASARAN, D., Westhead, P. and Wright M. (2008). Opportunity identification and pursuit: Does an entrepreneur’s human capital matter?. *Small Business Economics*, Vol. 30, pp.153–173.
- ÜLGENER, F. S. (2006). *Zihniyet aydınlar ve izm’ler*. İstanbul: Derin Yayınları.
- WAKKEE, I.A.M., Groen, A.J. ve During, W.E. (2001). Global start-ups: definition and identification, a paper presented at the ninth HTSF conference, May 2001, Manchester UK.
- VAN DIERDONCK, R. ve Debackere, K. (1988). Academic entrepreneurship at Belgian Universities. *R&D Management*, 18, 341–353.
- VARGA, A.E. (2009). *Universities, Knowledge Transfer and Regional Development: Geography, Entrepreneurship and Policy*. Edward Elgar, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA. 388 p.
- WESTHEAD, P. ve Cowling, M. (1995). Employment change in independent owner-managed high-technology firms in Great Britain. *Small Business Economics*, 7, 111– 140.
- WOOD, M. ve McKinley, W. (2010). The production of entrepreneurial opportunity: A constructivist perspective. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(1), 66—84.
- WOOD, S. Matthew, (2011). A process model of academic entrepreneurship. *Business Horizons*, 54, 153-161.
- WISSEMA, Johan Gooitzen, (2009). *Üçüncü kuşak üniversitelere doğru*. (Çeviri: Özyeğin Üniversitesi). İstanbul: Özyeğin Üniversitesi Yayınları.
- WRIGHT, M., Birley, S. and Mosey, S. (2004). Entrepreneurship and university technology transfer, *Journal of Technology Transfer*, Vol. 29, pp. 235-246.
- WRIGHT, M., Clarysse, B., Mustar, P. ve Lockett, A. (2007). *Academic entrepreneurship in europe*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing Ltd.
- VOHORA, A., Wright, M. ve Lockett, A. (2004). Critical junctures in the development of university high-tech spinout companies. *Research Policy*, vol. 33, no. 1, pp. 147-175.
- YAMAÇ, K (2009). *Bilgi toplumu ve üniversiteler*. Ankara: Eflatun Yayınevi

YAVUZ, M. (2012). *Yükseköğretim yönetiminde dönüşüm ve Türkiye için alternatif yönetim modeli önerisi*. Ankara: Kalkınma Bakanlığı Yayınları.

YÖK, (2007). *Türkiye'nin yükseköğretim stratejisi*. (Online) (Erişim tarihi: 30 Aralık 2014), (http://www.yok.gov.tr/component/option,com_docman/task,doc/download/gid,78/Itemid,215/lang,tr/).

ZUCKER, L., Darby, M., ve Brewer, M. (1998). Intellectual human capital and the birth of US biotechnology enterprises. *American Economic Review*, vol. 88, no. 1, pp. 290–305.

ZUCKER, L. G. Ve Darby, M. R. (2001). Capturing technological opportunity via Japan's star scientists: evidence from Japanese firms' biotech patents and products. *Journal of Technology Transfer*, 26, 37–58.

Online Kaynaklar

KALKINMA BAKANLIĞI. (2015). <http://www.bilgitoplumu.gov.tr/istatistikler/uluslararasi-karsilastirmalar/>. Son erişim tarihi 17.09.2015.

OECD. (2012). https://www.oecd.org/cfe/leed/Audretsch_determinants%20of%20high-growth%20firms.pdf. Son erişim tarihi 17.10.2015.

TÜBİTAK, (2015). <http://tubitak.gov.tr/sites/default/files/bty70.pdf> ve <http://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/bty60.pdf> adreslerinden alınmıştır. Son erişim tarihi 17.08.2015.

TÜBİTAK, (2015). <http://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/bty65.pdf> adresinden alınmıştır. Son erişim tarihi 17.08.2015.

TÜİK. (2015). <https://istatistik.yok.gov.tr/> adresinden temin edilmiştir. Son erişim tarihi 1.7.2015.

URAP. (2015). <http://www.urapcenter.org/2014/country.php?ccode=TR&rank=all>, erişim tarihi: 28.12.2015.

EK 1. Akademik Girişimcilere Yönelik Mülakat Soruları

1. Akademik özellikler nelerdir?

- 1.1 Bitirdiğiniz okullardan bahseder misiniz?
- 1.2 Yurtdışı deneyiminiz var mı?
- 1.3 Üniversite sanayi ilişkileri tecrübeleriniz nelerdir?
- 1.4 Kamu projeleri ve destekleri aldınız mı? Bunların etkilerinden bahseder misiniz?
- 1.5 Akademik başarılarınız ve aldığınız ödüllerden bahseder misiniz?
- 1.6 Akademik çevre ve sanayi sizi kendi alanınızda tanır mı?

2. Girişimcilik sürecinizi ve işletmenizin özelliklerini anlatır mısınız?

- 2.1 Girişimcilik sürecinizi kısaca anlatır mısınız? (ne zaman, nasıl, kimlerle)
- 2.2 Neden girişimci oldunuz? Sizi girişimciliğe sevk eden temel hususlar nelerdir?
- 2.3 Ortak var mı? Ortağınızdan ve/veya ortaklarınızdan bahseder misiniz? (işleri, eğitimleri, tecrübeleri, yetenekleri gibi)
- 2.4 Başlangıçtan günümüze işletmenizi nasıl değerlendiriyorsunuz? (çalışan sayısı, ciro, ihracat,)
- 2.5 Girişimcilik sürecinizde en fazla zorlandığınız alanlar ve konular nelerdir?

3. Sahip olduğunuz ekonomik, sosyal, kültürel, bilimsel ve akademik girişimcilik sermayelerinizin özelliklerini anlatır mısınız?

- 3.1 Ekonomik sermayeniz girişimciliğinizi nasıl etkiliyor? Girişimcilik sadece devlet desteği (projeler) ile yürüyebilir mi?
- 3.2 Sosyal sermayeniz (ekonomik, sosyal ve siyasi ilişkilerin gücü) girişimciliğinizi nasıl etkiliyor? Güçlü bir sosyal sermayeye sahip olduğunuzu düşünüyor musunuz? Nasıl?
- 3.3 Kültürel sermayeniz girişimciliğinizi nasıl etkiliyor? (babanın mesleği, eğitim, ailenin işi ve eğitimi, annenin çalışması)
- 3.4 Bilimsel sermayeniz (akademik başarı, bilimsel tanınırlık, uluslararası tecrübe, yöneticilik, yayınlar, atıflar, h indeks, kongre düzenlemek), Akademik girişimcilik sermayeniz (risk alma, piyasayı tanıma, iletişim, bilgi ve yetenekler, yönetim, liderlik, yeni şeyler öğrenmeye açıklık gibi)

4. Akademik yaşam ve girişimcilik ilişkisini nasıl değerlendirirsiniz?
 - 4.1 Akademik ve girişimcilik yaşamlarının benzerlikleri ve farklılıkları nelerdir?
 - 4.2 Akademisyen özelliklerinin girişimciliğinize olumlu/olumsuz katkıları nelerdir?
5. Akademik girişimciliğe üniversite yönetimi ve meslektaşların yaklaşımı nasıldır?
 - 5.1 Akademik girişimcilik konusunda üniversitede yönetiminin yaklaşımı nasıl?
 - 5.2 Meslektaşlarınızın size yaklaşımları nasıl?
6. Diğer teknoloji tabanlı girişimcilerden akademik girişimcilerin farkları nelerdir?
(Bilgiye hâkim olma, kullanma, yönetim ve organizasyon, risk alma, yenilikçilik, piyasayı tanıma ve ilişkiler, ticarileştirme)
7. Diğer akademisyenler neden girişimci olmuyorlar?
8. Akademik girişimcilik üniversitedeki araştırma ve eğitimi nasıl etkilemektedir veya etkiler?

EK 2. Kamu, Üniversite, Sanayi ve STK Yetkililerine Yönelik Mülakat Soruları

1. Akademik girişimcilik konusunda süreç nasıl işliyor? Temel sorunlar nelerdir?
2. Akademik girişimciliğin gelişmesi ve başarılı olunması için temel ihtiyaçlar nelerdir?
3. Üniversitelerin akademik girişimciliğe yaklaşımları nasıldır?
4. Diğer teknoloji tabanlı girişimcilerden akademik girişimcilerin farkları nelerdir? (Bilgiye hâkim olma, kullanma, yönetim ve organizasyon, risk alma, yenilikçilik, piyasayı tanıma ve ilişkiler, ticarileştirme)
5. Diğer akademisyenler neden girişimci olmuyorlar?
6. Hangi tip akademik girişimciler başarılı? (genç, yaşlı, kıdemli, uluslararası tecrübe sahibi, yurtdışı doktora gibi)
7. Akademik girişimcilerin başarı düzeyleri nedir? Diğer girişimcilerle başarı bakımından farklılıklar nelerdir? Bu farklılıkların kaynakları nelerdir?
8. Akademik girişimcilik süreçleriyle bilimsel sermaye arasında nasıl bir ilişki vardır?
9. Akademik girişimcilik süreçleriyle ekonomik sermaye arasında nasıl bir ilişki vardır?
10. Akademik girişimcilik süreçleriyle sosyal sermaye arasında nasıl bir ilişki vardır?
11. Akademik girişimcilik süreçleriyle kültürel sermaye (eğitim, aile yapısı, toplumsal cinsiyet, yaşanılan yerler) arasında nasıl bir ilişki vardır?

EK 3. Akademik Girişimcilere Yönelik Anket Soruları

1-KİMLİK BİLGİLERİ

1.1 Girişimcinin cinsiyeti

Erkek	1
Kadın	2

1.2 Doğum yılınızı öğrenebilir miyim?

 Doğum yılı

2. AKADEMİSYEN BİLGİLERİ

1.1 Kaç yılında ve hangi üniversitede akademisyenliğe başladığınızı öğrenebilir miyim?

Yıl	
Üniversite	

1.2 Şimdiki görev yaptığınız üniversiteyi öğrenebilir miyim?

1.3 Şimdiki görev yaptığınız fakülte/enstitüyü öğrenebilir miyim?

1.4 Şimdiki görev yaptığınız bölümü öğrenebilir miyim?

1.5 Şimdiki unvanınızı öğrenebilir miyim?

Prof. Dr.	1
Doç. Dr.	2
Yard. Doç Dr.	3
Dr.	4
Asistan	5
Öğretim Görevlisi	6

2.6 Girişimciliğe başladığınızda unvanınızı neydi?

Prof. Dr.	1
Doç. Dr.	2
Yard. Doç. Dr.	3
Dr.	4
Asistan	5
Öğretim Görevlisi	6

3. AKADEMİSYEN ÖZELLİKLERİ

3.1 Girişimciliğe başlamadan önce üniversitede idari göreviniz oldu mu?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.2 Girişimciliğe başlamadan önce kamuda “Daire Başkanı, Genel Müdür Yrd., Başkan Yrd., Genel Müdür, Başkan, Müsteşar Yrd., Müsteşar gibi” pozisyonlarda görevlendirme yoluyla yöneticilik görevi yaptınız mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.3 Girişimciliğe başlamadan önce ortağı olduğunuz ya da kendi kurduğunuz şirket dışındaki farklı şirketlerde bugüne kadar hiç yönetim kurulunda yer aldınız mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.4 Girişimciliğe başlamadan önce ulusal ve/veya uluslararası düzeyde bilim ödülü aldınız mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.5 Girişimciliğe başlamadan önce ulusal/uluslararası bilimsel dergilerde hakemlik görevi yaptınız mı ya da yapıyor musunuz?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.6 Girişimciliğe başlamadan önce bilimsel dergi ve yayınlarda editörlük görevi yaptınız mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.7 Girişimciliğe başlamadan önce ulusal/uluslararası bilimsel konsey/komisyonlarda görevlerde bulundunuz mu ya da bulunuyor musunuz?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.8 Girişimciliğe başlamadan önce Kalkınma Planları ve sektörel stratejiler gibi kamu dokümanlarının hazırlık çalışmalarına katıldınız mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.9 Girişimciliğe başlamadan önce kamu kurumlarının verdikleri girişimcilik, Ar-Ge ve yenilik destekleri için hakemlik yaptınız mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.10 Girişimciliğe başlamadan önce yayınlarınız ulusal/uluslararası medyada (TV, gazete, dergi gibi) yer buldu mu?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.11 Girişimciliğe başlamadan önce uzmanlığınızla ilgili ulusal/uluslararası TV programlarına çıktınız mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.12 Diğer akademisyenlerle birlikte yazılanlar da dâhil olmak üzere uluslararası eserlerinize ilişkin sayıları verir misiniz?

1	Institute for Scientific Information (ISI) Web of Science ve Scopus gibi uluslar arası veri tabanlarında taranan dergilerdeki makale sayısı.....	Devam Ediniz
2	Diğer.....	
YOK	0	3.13'e Geçiniz

3.12.1 Bunlardan kaç girişimciliğe başlamadan önce yapılmıştır?

3.12.2 En çok atıf alan yayınız kaç atıf almıştır?

3.13 Girişimciliğe başlamadan önce farklı üniversitelerde (enstitü, araştırma merkezi, askeri okul, akademi, gibi) ders vermekte misiniz/verdiniz?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.14 Girişimciliğe başlamadan önce sanayi işletmeleri/KOBİ'lere yönelik işbirliği projeleri yaptınız mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.15 Girişimciliğe başlamadan önce uluslararası firmalara (çok uluslu şirketler veya yabancı sermayeli şirketler gibi) Ar-Ge ve yenilik konusunda danışmanlık hizmeti verdiniz mi?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.16 Girişimciliğe başlamadan önce sanayi işletmeleri ve KOBİ'lere Ar-Ge ve yenilik konusunda danışmanlık hizmeti verdiniz mi?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.17 Girişimciliğe başlamadan önce bilimsel araştırma araştırma desteği aldınız mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.18 Girişimciliğe başlamadan önce hiç sanayi işbirliği proje (SANTEZ gibi) desteği aldınız mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.19 Girişimciliğe başlamadan önce Avrupa Birliği, Dünya Bankası gibi uluslararası kaynaklardan finanse edilen projelerde proje yöneticisi ya da uzmanı gibi sürekli faaliyetlerde görev aldınız mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

3.20 Ortaklarınıza ya da size ait patent var mı?

3.20.1 Varsa kaç tane, öğrenebilir miyim?

3.20.2 Bunların kaç tanesi uluslararası düzeyde, öğrenebilir miyim?

3.20			3.20.1	3.20.2
Evet	1	Devam Ediniz		
Hayır	2	3.21 Sorusuna Geçiniz		

3.21 Yurtdışında üniversitede çalıştınız mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

4. AKADEMİK GİRİŞİMCİLİK ÜNİVERSİTE İLİŞKİSİ VE MOTİVASYON

4.1 Girişimci olmanızdaki temel motivasyonunuzu size sayacağım ifadeler için 1 hiç bir etkisi yok- 5 çok etkili olacak şekilde derecelendirir misiniz?

	1- Hiç Etkisi Yok	2- Etkisi Yok	3- Ne Etkisi Var Ne Etkisi Yok	4- Etkili	5 Çok Etkili
Rekabetçi olmak ve rekabeti sevmek	1	2	3	4	5
Bilimsel merak ve yenilikçi olmak	1	2	3	4	5
Bilgiyi pazarlama ve satma imkânı	1	2	3	4	5
Özerk olmak ve bağımsız hareket edebilmek	1	2	3	4	5
Yükselmek ve yeni ürün geliştirmek	1	2	3	4	5
Aile geleceğine katkı sağlamak	1	2	3	4	5

6. GİRİŞİMCİLİK ARKA PLANI

6.1 İşinizi kurmadan önce özel sektörde çalıştınız mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

6.2 İşinizi kurmadan önce yurtdışında hiç çalıştınız mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

6.3 Mevcut girişiminizden önce başarılı girişimcilik deneyiminiz oldu mu? (bir firmayı büyütmek satmak, ya da firma büyüdüktan sonra hisselerini satmak gibi)

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

6.4 Daha önce başarısız bir iş girişiminiz (iflas etmiş, çeşitli sorunlar nedeniyle ortaklığından ayrıldığınız vb.) oldu mu?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

6.5 Ailenizde (kardeş, dayı, amca gibi) ya da yakın çevrenizde (yakın arkadaş ve komşu) başarılı bir girişimcilik hikâyesi var mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

6.6 Menkul ve gayrimenkul değerler dâhil girişimci olmadan önce varlıklarınızın toplam ekonomik değeri yaklaşık hangi aralıktadır lütfen karta bakarak belirtir misiniz? (Arsa, ev araba, tüm nakdi ve gayri nakdi menkulleri düşününüz.)

100.000 ve altı	1
101.000 - 500.000	2
501.000 - 1.000.000	3
1.001.000 - 2.000.000	4
2.001.000 - 5.000.000	5
5.001.000 ve üstü	6

7. EĞİTİM DURUMU

7.1 Eğitim durumunuzu öğrenebilir miyim?

7.2 Yurtdışında okuduklarınızı öğrenebilir miyim?

7.3 Özel okul olanları öğrenebilir miyim?

7.4 Babanızın eğitim durumunu öğrenebilir miyim?

7.5 Annenizin eğitim durumunu öğrenebilir miyim?

	7.1	7.2	7.3	7.4	7.5
Okula Gitmedi	1	1	1	1	1
İlkokul	2	2	2	2	2
Ortaokul	3	3	3	3	3
Lise	4	4	4	4	4
Üniversite	5	5	5	5	5
Yüksek Lisans	6	6	6	6	6
Doktora	7	7	7	7	7
Doktora Sonrası Eğitim	8	8	8	8	8

7.6. Okul öncesi eğitim (anaokulu, kreş gibi) aldınız mı?

Evet	1	Hayır	2
------	---	-------	---

7.7 Lisans mezuniyetiniz hangi bölümdendir?

8. DÖNEMLER İTİBARIYLA YAŞANILAN YERLER

8.1 Okul öncesi eğitim döneminde (0-5 yaş) ve ilkokul eğitimi döneminde hangi il ya da illerde yaşadınız?

1. İl/Ülke	2. İl/Ülke	3. İl/Ülke	4. İl/Ülke
------------------	------------------	------------------	------------------

8.2 Orta okul ve ise eğitimi döneminde hangi il ya da illerde yaşadınız?

1. İl/Ülke	2. İl/Ülke	3. İl/Ülke	4. İl/Ülke
------------------	------------------	------------------	------------------

8.3 Üniversite eğitimi döneminde hangi il ya da illerde yaşadınız?

1. İl/Ülke	2. İl/Ülke	3. İl/Ülke	4. İl/Ülke
------------------	------------------	------------------	------------------

9. AİLE GİRİŞİMCİLİK

9.1 Şimdi size sayacağım ifadeleri Evet/ Hayır ya da Kısmen olarak cevap veriniz

	Hayır	Kısmen	Evet
1.Girişimcilik sürecimde ailem (anne, baba, eş gibi) manevi olarak destekledi.	1	2	3
2.Girişimcilik sürecimde ailem (anne, baba, eş gibi) maddi olarak destekledi.	1	2	3

10. AİLE İŞ DURUMU (Emekli Olanlar Önceki İşleri y Yazılacak)

10.1 Babanızın mesleğini öğrenebilir miyim?

10.2 Annenizin mesleğini öğrenebilir miyim?

	Akademik Personel	Büyük İşlet. Sahibi	KOBİ, Esnaf Sanat.	Kamu Çalış	Kamu Yön.	Özel Sek. Çalış.	Özel Sek. Yön.	Çiftçi/ Tarım Sek.	Ev Ha.	Diğer
Baba	1	2	3	4	5	6	7	8		...
Anne	1	2	3	4	5	6	7	8	9	...

11. EKONOMİK PERFORMANS-BAŞARI

11.1 Size sayacağım yıllar için çalışan sayınızı öğrenebilir miyim?

2012	2013	2014

11.2 Şimdi size sayacağım yıllar için çalışan sayınız bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde olarak değişimini belirtir misiniz?

2011 yılına göre 2012 yılındaki çalışan sayınız % oranında	Arttı	1	Azaldı	2	Değişmedi	3
2012 yılına göre 2013 yılındaki çalışan sayınız % oranında	Arttı	1	Azaldı	2	Değişmedi	3
2013 yılına göre 2014 yılındaki çalışan sayınız % oranında	Arttı	1	Azaldı	2	Değişmedi	3

11.3 Şimdi size sayacağım yıllar için cironuzun bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde olarak değişimini belirtir misiniz?

2011 yılına göre 2012 yılındaki ciro % oranında	Arttı	1	Azaldı	2	Değişmedi	3
2012 yılına göre 2013 yılındaki ciro % oranında	Arttı	1	Azaldı	2	Değişmedi	3
2013 yılına göre 2014 yılındaki ciro % oranında	Arttı	1	Azaldı	2	Değişmedi	3

11.4 İhracat yapıyor musunuz?

Evet	1	Hayır	2

12 SOSYAL SERMAYE

Size Okuyacağım ifadeleri, 1 ile 5 arasında 1 Kesinlikle Katılmıyorum- 5 Kesinlikle katılıyorum olacak şekilde lütfen karta bakarak yanıtlayınız.

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
12.1 Genel olarak teknoparktaki işletmelere güvenirim.	1	2	3	4	5
12.2 Genel olarak teknopark dışındaki işletmelere güvenirim.	1	2	3	4	5
12.3 Teknoparkta işletmelerle yapacağım işlerde sözleşme, kontrat ve hukuki belgelere başvurma düzeyim teknopark dışındaki işletmelere göre daha azdır.	1	2	3	4	5
12.4 Teknopark ortamı işletmeler arasında güven teskin etmede faydalıdır.	1	2	3	4	5
12.5 İşlerimi kolaylaştıran etkili bir iş ve ekonomik çevrem var.	1	2	3	4	5
12.6 İşlerimi kolaylaştıran etkili bir sosyal çevrem var.	1	2	3	4	5
12.7 İşlerimi kolaylaştıran etkili bir siyasi çevrem var.	1	2	3	4	5

12.8 Meslek kuruluşu, dernek, vakıf, STK gibi kurumlara üyeliğiniz var mı?

Evet	1	DEVAM EDİNİZ
Hayır	2	

12.9 Üye olduğunuz meslek kuruluşu, dernek, vakıf, STK gibi kurumların toplam sayısını öğrenebilir miyim?

12.10 Üye olduklarınızdan kaçının çalışmalarına aktif olarak katılıyorsunuz?

Ek 4. Nicel Araştırmada Değişkenlere İlişkin İstatistiksel Bilgiler

HABİTUS

Tablo 5.1’de AG’lerin girişimciliğe başlamasında rekabetçi olmak ve rekabeti sevmenin etkisine ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere rekabetçi olmak ve rekabeti sevme ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.1: Rekabetçi Olmak ve Rekabeti Sevmenin Başarıyla İlişkisi

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hiç Etkisi Yok	3	0	3	3,79	0,87	1	5
Etkisi Yok	5	3	8				
Ne Etkisi Var Ne Etkisi Yok	8	5	13				
Etkili	62	9	71				
Çok Etkili	6	9	15				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(4) = 19.0778$, Pr = 0.00, Fisher's exact = 0.001

Tablo 5.2’de AG’lerin girişimciliğe başlamasında bilimsel merak ve yenilikçi olmanın etkisine ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere bilimsel merak ve yenilikçi olma ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.2: Bilimsel Merak ve Yenilikçi Olmanın Başarıyla İlişkisi

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Etkisi Yok	1	1	2	4,05	0,60	2	5
Ne Etkisi Var Ne Etkisi Yok	9	2	11				
Etkili	62	14	76				
Çok Etkili	12	9	21				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(3) = 6.3950$, Pr = 0.094, Fisher's exact = 0.074

Tablo 5.3’te AG’lerin girişimciliğe başlamasında bilgiyi pazarlama ve satma imkânının etkisine ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere bilgiyi pazarlama ve satma imkânı ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.3: Bilgiyi Pazarlama ve Satma İmkânının Başarıyla İlişkisi

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Etkisi Yok	3	0	3	4,07	0,75	2	5
Ne Etkisi Var Ne Etkisi Yok	16	2	18				
Etkili	47	10	57				
Çok Etkili	18	14	32				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(3) = 10.8377, Pr = 0.013, Fisher's exact = 0.019

Tablo 5.4'te AG'lerin girişimciliğe başlamasında özerk olmak ve bağımsız hareket edebilmenin etkisine ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere özerk olmak ve bağımsız hareket edebilmek ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.4: Özerk Olmak ve Bağımsız Hareket Edebilmenin Başarıyla İlişkisi

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hiç Etkisi Yok	1	0	1	4,04	0,86	1	5
Etkisi Yok	3	1	4				
Ne Etkisi Var Ne Etkisi Yok	18	2	20				
Etkili	38	11	49				
Çok Etkili	24	12	36				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(4) = 4.2878, Pr = 0.368, Fisher's exact = 0.323

Tablo 5.5'te AG'lerin girişimciliğe başlamasında yükselmek ve yeni ürün geliştirme isteğinin etkisine ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere yükselmek ve yeni ürün geliştirmeyi istemek ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.5: Yükselmek ve Yeni Ürün Geliştirmek İstemenin Başarıyla İlişkisi

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Etkisi Yok	2	0	2	4,19	0,70	2	5
Ne Etkisi Var Ne Etkisi Yok	10	2	12				
Etkili	49	10	59				
Çok Etkili	23	14	37				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(3) = 6.5381, Pr = 0.088, Fisher's exact = 0.114

Tablo 5.6’da AG’lerin girişimciliğe başlamasında aile geleceğine katkı sağlama isteğinin etkisine ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere aile geleceğine katkı sağlamayı istemek ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.6: Aile Geleceğine Katkı Sağlamak İstemenin Başarıyla İlişkisi

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hiç Etkisi Yok	1	0	1	3,88	0,82	1	5
Etkisi Yok	3	2	5				
Ne Etkisi Var Ne Etkisi Yok	18	6	24				
Etkili	47	9	56				
Çok Etkili	15	9	24				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(4) = 5.4072, Pr = 0.248, Fisher's exact = 0.180

ALAN

Tablo 5.7’de AG’lerin faaliyet gösterdikleri teknoparklar verilmiştir. Tablodan görüldüğü üzere faaliyet gösterilen teknopark ile başarı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.7: AG’lerin Bulundukları Teknoparklar

	Başarılı	Başarısız	Toplam
Ankara Üniversitesi Teknopark	13	4	17
Bilkent Cyberpark	17	1	18
Gazi Teknopark	15	6	21
Hacettepe Üniversitesi Teknopark	9	7	16
ODTÜ Teknokent	30	8	38
Toplam	84	26	110

Pearson chi2(4) = 7.2704, Pr = 0.122, Fisher's Exact = 0.115

Tablo 5.8’de AG’lerin görev yaptıkları üniversiteler verilmiştir. Tablodan görüldüğü üzere görev yapılan üniversite ile başarı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.8: AG'lerin Görev Yaptıkları Üniversiteler

Üniversite	Başarısız	Başarılı	Toplam
Gazi Üniversitesi	16	6	22
Ankara Üniversitesi	14	4	18
Atılım Üniversitesi	1	0	1
Bilkent Üniversitesi	17	1	18
Hacettepe Üniversitesi	7	7	14
Kırıkkale Üniversitesi	1	0	1
ODTÜ	28	8	36
Toplam	84	26	110

Pearson $\chi^2(6) = 9.4912$, Pr = 0.148, Fisher's exact = 0.128

Tablo 5.9 ve 5.10'da AG'lerin girişimlerinin sektörel dağılımına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablolardan görüldüğü üzere sektörel farklılık ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.9: AG'lerin Girişimlerinin Ana Sektörler İtibarıyla Dağılımı

Sektör	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Bilişim	40	12	54	0,86	0,91	0	2
İmalat	10	7	17				
Ar-Ge ve Danışmanlık	32	7	39				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(2) = 3.6565$, Pr = 0.161, Fisher's exact = 0.177

Tablo 5.10: AG'lerin Girişimlerinin Detaylı Sektörel Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam
Anti Radar	1	0	1
Ar-Ge	19	3	22
Bilişim sistemleri	1	0	1
Biyo-teknoloji	1	2	3
Çevre Teknolojileri	0	1	1
Danışmanlık	5	1	6
Elektronik Tasarım	1	4	5
Elektronik Yazılım	3	1	4
Enerji	1	0	1
Evaporatif Soğutucu	1	0	1
Eğitim cihazları tesa	1	0	1
Fibrotik Haberleşme	1	0	1
Havacılık ve Uzay Teknolojileri	0	1	1
İşletme	1	0	1
Kimya	0	1	1
Kompozit Malzemeler	1	0	1
Makine	0	1	1
Mekatronik	1	0	1
Mühendislik Hizmetler	3	1	4
Sağlık Ürünleri	1	0	1
Tasarım	1	0	1
Turizm	1	0	1
Uzaktan Eğitim	2	0	2
Web Tasarım	2	0	2
Yazılım / Yazılım Geliştirme	34	10	44
Yüksek Teknoloji	1	0	1
Ziraat	1	0	1
Toplam	84	26	110

Pearson chi2(31) = 34.3618, Pr = 0.310, Fisher's exact = 0.286

Tablo 5.11 ve 5.12’de AG’lerin görev yaptıkları bölümlere ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablolardan görüldüğü üzere bölüm ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.11: AG'lerin Üniversitede Görev Yaptıkları Bölümlerin Detaylı Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam
Bilgisayar Mühendisliği	19	5	24
Bilgisayar Öğretmenliği	2	0	2
Bilişim Koordinasyon	1	0	1
Biyomedikal	0	1	1
Bölge Planlama	0	1	1
Dil-Tarih	1	0	1
Elektrik-Elektronik M	9	2	11
Elektronik	0	3	3
Elektronik Teknolojisi	0	1	1
Endüstri Mühendisliği	4	0	4
Enformatik	1	0	1
Farmakognozi	1	0	1
Felsefe	1	0	1
Fen ve Matematik	2	0	2
Fizik	3	0	3
Fizik Mühendisliği	1	0	1
Havacılık ve Uzay Müh	1	1	2
Hukuk	1	0	1
Kimya	0	1	1
Maden Mühendisliği	1	0	1
Makine mühendisliği	8	2	10
Maliye	1	0	1
Matematik	1	0	1
Metalurji ve Malzeme	1	0	1
Mimarlık	3	1	4
Moleküler Biyoloji ve	1	0	1
Muhasebe	1	0	1
Organik Tarım	1	0	1
Pazarlama	1	0	1
Siyaset Bilimi	1	0	1
Sosyal hizmetler bölü	1	0	1
Tarih Öğretmenliği	1	0	1
Tarımsal Biyo-teknoloji	1	0	1
Teknoloji Fakültesi	2	0	2
Tıp	0	2	2
Uluslararası İlişkiler	1	0	1
Veterinerlik	1	0	1
Ziraat Mühendisliği	0	1	1
Çevre Mühendisliği	0	2	2
İktisat	2	0	2
İmalat Mühendisliği	1	0	1
İnşaat Mühendisliği	2	1	3
İşletme	2	0	2
İşletme Mühendisliği	3	2	5
Toplam	84	26	110

Pearson chi2(43)= 52.8720, Pr = 0.144, Fisher's exact = 0.156

Tablo 5.12: AG'lerin Üniversitede Görev Yaptıkları Ana Bölümler İtibarıyla Dağılımı

Bölüm	Başarısız	Başarılı	Toplam
Sosyal Bilimler	14	1	15
Temel Bilimler	6	1	7
Uygulamalı Bilimleri	64	24	88
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
1,66	0,71	0	2

Pearson chi2(2) = 3.3769, Pr = 0.185, Fisher's exact = 0.180

SERMAYE

Ekonomik Sermaye

Tablo 5.13’de AG’lerin sahip oldukları ekonomik sermayelerine ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere ekonomik sermayenin gücü ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.13: Sahip Olunan Ekonomik Sermayenin Başarıya Etkisi

BK	Başarısız	Başarılı	Toplam
100.000 TL ve altı	40	9	49
101.000 TL - 500.000 TL	40	7	47
501.000 TL - 1.000.000 TL	4	10	14
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
1,68	0,69	1	3

Pearson chi2(2) = 20.4604, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Sosyal Sermaye

Tablo 5.14’te AG’lerin “Genel olarak teknoparktaki işletmelere güvenirim” ifadesine yönelik cevaplarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere teknoparktaki işletmelere güven ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 4.12: AG’lerin “Genel Olarak Teknoparktaki İşletmelere Güvenirim” İfadesine Yönelik Cevaplarına İlişkin Verilerin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Katılmıyorum	3	0	3	3,86	0,53	2	5
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	11	4	15				
Katılıyorum	67	19	86				
Kesinlikle Katılıyorum	3	3	6				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(3) = 3.4288, Pr = 0.330, Fisher's exact = 0.386

Tablo 5.15’de AG’lerin “Genel olarak teknopark dışındaki işletmelere güvenirim” ifadesine yönelik cevaplarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere teknopark dışındaki işletmelere güven ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.15: AG’lerin “Genel Olarak Teknopark Dışındaki İşletmelere Güvenirim” İfadesine Yönelik Cevaplarına İlişkin Verilerin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Kesinlikle Katılmıyorum	0	1	1	3,46	0,67	1	5
Katılmıyorum	6	2	8				
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	25	17	42				
Katılıyorum	52	6	58				
Kesinlikle Katılıyorum	1	0	1				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(4) = 15.8241, Pr = 0.003, Fisher's exact = 0.001

Tablo 5.16’da AG’lerin “Teknoparkta işletmelerle yapacağım işlerde sözleşme, kontrat ve hukuki belgelere başvurma düzeyim Teknopark dışındaki işletmelere göre daha azdır” ifadesine yönelik cevaplarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere teknoparktaki işletmelere daha fazla güven ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.16: AG’lerin “Teknoparkta İşletmelerle Yapacağım İşlerde Sözleşme, Kontrat ve Hukuki Belgelere Başvurma Düzeyim Teknopark Dışındaki İşletmelere Göre Daha Azdır” İfadesine Yönelik Cevaplarına İlişkin Verilerin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Kesinlikle Katılmıyorum	1	0	1	3,52	0,88	1	5
Katılmıyorum	8	7	15				
Ne Katılıyorum							
Ne Katılmıyorum	26	4	30				
Katılıyorum	42	12	54				
Kesinlikle Katılıyorum	7	3	10				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(4) = 6.7659, Pr = 0.149, Fisher's exact = 0.135

Tablo 5.17’te AG’lerin “İşlerimi kolaylaştıran etkili bir iş ve ekonomik çevrem var” ifadesine yönelik cevaplarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere etkili bir ekonomik çevre ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.17: AG’lerin “İşlerimi Kolaylaştıran Etkili Bir İş Ve Ekonomik Çevrem Var” İfadesine Yönelik Cevaplarına İlişkin Verilerin Dağılımı

CS	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Kesinlikle Katılmıyorum	1	1	2	3,82	0,66	1	5
Katılmıyorum	2	0	2				
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	10	8	18				
Katılıyorum	65	15	80				
Kesinlikle Katılıyorum	6	2	8				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(4) = 6.7736, Pr = 0.148, Fisher's exact = 0.120

Tablo 5.18’de AG’lerin “İşlerimi kolaylaştıran etkili bir sosyal çevrem var” ifadesine yönelik cevaplarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere etkili bir sosyal çevre ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.18: AG'lerin "İşlerimi Kolaylaştıran Etkili Bir Sosyal Çevrem Var" İfadesine Yönelik Cevaplarına İlişkin Verilerin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam
Kesinlikle Katılmıyorum	0	1	1
Katılmıyorum	2	0	2
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	7	7	14
Katılıyorum	68	15	83
Kesinlikle Katılıyorum	7	3	10
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
3,90	0,61	1	5

Pearson chi2(4) = 10.8888, Pr = 0.028, Fisher's exact = 0.022

Tablo 5.19'da AG'lerin "İşlerimi kolaylaştıran etkili bir siyasi çevrem var" ifadesine yönelik cevaplarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere etkili bir siyasi çevre ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.19: AG'lerin "İşlerimi Kolaylaştıran Etkili Bir Siyasi Çevrem Var" İfadesine Yönelik Cevaplarına İlişkin Verilerin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam
Kesinlikle Katılmıyorum	4	15	19
Katılmıyorum	10	3	13
Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	20	6	26
Katılıyorum	43	0	43
Kesinlikle Katılıyorum	7	2	9
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
3,09	1,24	1	5

Pearson chi2(4) = 45.5302, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.20, 5.21, 5.22, 5.23 ve 5.24'te AG'lerin meslek kuruluşu, dernek, vakıf ve STK'lara üyelik durumu ve sayılarına ilişkin çeşitli verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablolardan görüldüğü üzere STK ve mesleki kuruluşlara ilişkin göstergeler ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.20: AG'lerin Meslek Kuruluşu, Dernek, Vakıf ve STK'lara Üyelik Durumuna İlişkin Verilerin Dağılımı

Üyelik Durumu	Başarısız	Başarılı	Toplam
Hayır	73	7	80
Evet	11	19	30
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
0,27	0,45	0	1

Pearson chi2(1) = 36.0140, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.21: AG'lerin Üye Oldukları Meslek Kuruluşu, Dernek, Vakıf, STK Gibi Kurumların Toplam Sayısına İlişkin Verilerin Dağılımı

Sayı	Başarısız	Başarılı	Toplam
0	73	7	80
1	6	3	9
2	4	11	15
3	1	4	5
10	0	1	1
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
0,58	1,27	0	10

Pearson chi2(4) = 42.8470, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.22: AG'lerin Üye Olunan STK Sayısının Endekslenmiş Hâline İlişkin Verilerin Dağılımı

Üye Olunan Sayı	Başarısız	Başarılı	Toplam
Yok	73	7	80
1 ve 2 Adet	10	14	24
3'den Fazla	1	5	6
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
0,33	0,57	0	2

Pearson chi2(2) = 37.6761, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.23: AG'lerin Üye Oldukları Meslek Kuruluşu, Dernek, Vakıf Gibi Kurumların Çalışmalarına Aktif Katılım Sayısına İlişkin Verilerin Dağılımı

Sayı	Başarısız	Başarılı	Toplam
0	74	9	83
1	8	13	21
2	1	2	3
3	1	1	2
4	0	1	1
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
0,37	0,71	0	4

Pearson chi2(4) = 31.6428, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.24: AG'lerin Üye Oldukları Meslek Kuruluşu, Dernek, Vakıf Gibi Kurumların Çalışmalarına Aktif Katılım Sayısına İlişkin Verilerin Endekslenmiş Dağılımı

Aktif Katılma Sayısı	Başarısız	Başarılı	Toplam
Yok	74	9	83
1 ve 2 Adet	9	15	24
3'den Fazla	1	2	6
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
0,27	0,51	0	2

Pearson chi2(2) = 30.6865, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Kültürel Sermaye-Toplumsal Köken

Tablo 5.25 ve 5.26’da AG’lerin yaşlarına ilişkin bilgilerin dağılımı verilmiştir. AG’lerin yaş ortalaması 39’dur. Tablodan görüldüğü üzere girişimcilerin yaşı ile başarı arasında ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.25: AG’lerin Yaşlarına İlişkin Bilgiler

Yaş	Başarısız	Başarılı	Toplam	Yaş	Başarısız	Başarılı	Toplam
22	0	1	1	42	2	0	2
25	1	0	1	44	1	1	2
26	3	0	3	45	5	3	8
28	1	1	2	46	0	1	1
29	2	1	3	47	1	0	1
30	1	0	1	48	0	2	2
31	5	1	6	49	2	1	3
32	9	1	10	50	0	3	3
33	5	0	5	52	2	1	3
34	4	1	5	53	0	1	1
35	14	2	16	55	3	2	5
36	3	0	3	56	1	0	1
37	4	1	5	58	1	0	1
38	5	0	5	60	0	1	1
39	2	0	2	65	0	1	1
40	4	0	4	Toplam	84	26	110
41	3	0	3	Ortalama	St.Sapma	Min	Max
				38,94	8,65	22	65

Pearson chi2(31) = 48.1796, Pr = 0.025, Fisher's Exact = 0.013

Tablo 5.26: AG’lerin Yaşlarına İlişkin Verilerin Dağılımı

Yaş	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
40 Yaş Altında Olan AG’ler	72	11	83	0,25	0,45	0	1
40 Yaş ve Üstü Olan AG’ler	12	15	27				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(1) = 20.1983, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.27’de AG’lerin cinsiyet dağılımı verilmiştir. Başarılı kadınların sayısı ve oranının düşük olduğu görülmektedir. Tablodan görüldüğü üzere başarı ile erkek olma arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.27: AG’lerin Cinsiyeti

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Erkek	57	24	81	0,74	0,44	0	1
Kadın	27	2	29				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(1) = 6.1142, Pr = 0.013, Fisher's Exact = 0.012

Tablo 5.28’te AG’lerin anket yapıldığı tarihte akademik unvanlarının dağılımı verilmiştir. Tablodan görüldüğü üzere AG’lerin unvanları ile başarı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.28: AG’lerin Şimdiki Akademik Unvanı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Asistan	2	1	3	4,84	1,52	1	6
Dr.	7	0	7				
Öğretim Görevlisi	18	6	24				
Yard.Doç.Dr.	30	2	32				
Doç.Dr.	14	5	19				
Prof.Dr.	13	12	25				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(5) = 16.0041, Pr = 0.007, Fisher's Exact = 0.004

Tablo 5.29’da AG’lerin girişimciliğe başladıkları zamanki akademik unvanlarının dağılımı verilmiştir. Tablodan görüldüğü üzere AG’lerin unvanları ile başarı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.29: AG’lerin Girişimciliğe Başlarken Akademik Unvanları

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Asistan	22	1	23	3,01	1,72	1	6
Dr.	12	1	13				
Öğretim Görevlisi	26	8	34				
Yard. Doç.Dr.	11	4	15				
Doç.Dr.	4	5	9				
Prof.Dr.	9	7	16				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(5) = 15.3147, Pr = 0.009, Fisher's exact = 0.006

Tablo 5.30’da AG’lerin eğitim durumlarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere eğitim ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.30: Girişimcilerin Eğitim Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Üniversite	11	2	13	3,13	0,99	1	4
Yüksek Lisans	5	4	9				
Doktora	31	8	39				
Doktora Sonrası Eğitim	37	12	49				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(3) = 2.8799, Pr = 0.411, Fisher's exact = 0.456

Tablo 5.31’de AG’lerin yurtdışı eğitim durumlarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere yurt dışı eğitim alma ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.31: Girişimcilerin Yurtdışı Eğitim Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Yurtdışında Eğitim Almadı	81	16	97	1,66	1,88	1	7
İlkokul	1	0	1				
Doktora	2	10	12				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(2) = 26.7433$, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.32’de AG’lerin yurtdışı özel okul eğitim durumlarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere özel okulda eğitim alma ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.32: Girişimcilerin Özel Okulda Eğitim Alma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Okula Gitmedi	79	24	103	1,15	0,64	1	4
İlkokul	2	0	2				
Lise	3	2	5				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(2) = 1.3672$, Pr = 0.505, Fisher's exact = 0.763

Tablo 5.33’te AG’lerin okul öncesi eğitim alma durumlarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere okul öncesi eğitim alma ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.33: Girişimcilerin Okul Öncesi Eğitim Alma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	54	18	72	0,35	0,48	0	1
Evet	30	8	38				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 0.2147$, Pr = 0.643, Fisher's exact = 0.814

Tablo 5.34’te AG’lerin mezun oldukları lisans bölümlerine ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere lisans bölümü ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.34: Girişimcilerin Mezun Oldukları Lisans Bölümü

Bölüm	Başarısız	Başarılı	Toplam
Bilgisayar Mühendisliği/Sistemleri/Teknolojileri	17	3	20
Bitki Koruma Mühendisliği	1	0	1
Biyoloji Mühendisliği/Moleküler Biyoloji ve Genetik	2	0	2
Biyomedikal Mühendisliği	2	0	2
Dil-Tarih	1	0	1
Eczacılık	2	0	2
Elektrik/Elektrik-Elektronik/Elektronik Mühendisliği	7	4	11
Elektronik/Bilgisayar-Elektronik-Haberleşme Müh.	2	0	2
Elektronik Öğretmenliği	1	0	1
Endüstri Mühendisliği	3	0	3
Felsefe bölümü	1	0	1
Fizik/Fizik Mühendisliği	5	1	6
Gemi İnşa Mühendisliği	1	0	1
Havacılık ve Uzay Müh.	0	1	1
Hukuk	1	0	1
Kalıpcılık Öğretmenliği	1	0	1
Kimya	0	1	1
Maden Mühendisliği	1	0	1
Makine Mühendisliği	8	3	11
Maliye-İktisat-İşletme-Muhasebe-Pazarlama	10	2	12
Matematik/Matematik Mühendisliği	3	0	3
Metallurji ve Malzeme Müh.	2	0	2
Mimarlık	3	2	5
Sosyal hizmetler	1	0	1
Tarih Öğretmenliği	1	0	1
Tıp	0	2	2
Uluslararası İlişkileri	1	0	1
Veterinerlik	1	0	1
Yabancı dil eğitimi	0	1	1
Ziraat Fakültesi	5	0	5
Çevre Mühendisliği	0	3	3
İngiliz Dili ve Eğitimi	0	1	1
İnşaat Mühendisliği	1	1	2
Şehir bölge planlama	0	1	1

Pearson chi2(46) = 59.2092, Pr = 0.091, Fisher's exact = 0.081

Tablo 5.35’te AG’lerin “Girişimcilik sürecimde ailem (anne, baba, eş gibi) manevi olarak destekledi” ifadesine ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere girişimcilik sürecinde ailenin manevi desteği ile başarı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.35: AG’lerin “Girişimcilik Sürecimde Ailem (Anne, Baba, Eş Gibi) Manevi Olarak Destekledi” İfadesine İlişkin Verilerin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	0	1	1	1,91	0,32	0	2
Kısmen	4	4	8				
Evet	80	21	101				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(2) = 6.7640, Pr = 0.034, Fisher's exact = 0.033

Tablo 5.36’da AG’lerin “Girişimcilik sürecimde ailem (anne, baba, eş gibi) maddi olarak destekledi” ifadesine ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere girişimcilik sürecinde ailenin maddi desteği ile başarı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.36: AG’lerin “Girişimcilik Sürecimde Ailem (Anne, Baba, Eş Gibi) Maddi Olarak Destekledi” İfadesine İlişkin Verilerin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	11	12	23	1,46	0,82	0	2
Kısmen	6	7	13				
Evet	67	7	74				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(2) = 25.1906, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.37’de AG’lerin babalarının eğitim durumlarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere babanın eğitim durumu ile başarı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.37: AG’lerin Babalarının Eğitim Durumlarına İlişkin Verilerin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Okula Gitmedi	1	0	1	4,34	1,25	1	8
İlkokul	8	1	9				
Ortaokul	8	2	10				
Lise	33	7	40				
Üniversite	25	16	41				
Yüksek Lisans	3	0	3				
Doktora	3	0	3				
Doktora Sonrası Eğitim	3	0	3				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(7) = 10.1640, Pr = 0.179, Fisher's exact = 0.275

Tablo 5.38’de AG’lerin annelerinin eğitim durumlarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere annenin eğitim durumu ile başarı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.38: AG'lerin Annelerinin Eğitim Durumlarına İlişkin Verilerin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Okula Gitmedi	2	0	2	3,76	1,38	1	8
İlkokul	18	5	23				
Ortaokul	16	5	21				
Lise	25	4	29				
Üniversite	16	12	28				
Yüksek Lisans	3	0	3				
Doktora	3	0	3				
Doktora Sonrası Eğitim	1	0	1				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(7) = 10.1197$, Pr = 0.182, Fisher's exact = 0.255

Tablo 5.39'da AG'lerin babalarının meslek durumlarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere babanın mesleği ile başarı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.39: AG'lerin Babalarının Meslek Durumlarına İlişkin Verilerin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam
Akademik Personel	7	1	8
Büyük İşletme Sahibi	1	1	2
Çiftçi Tarım Sektörü	1	0	1
Kamu Çalışanı	45	14	59
Kamuda Yönetici	6	1	7
KOBİ ve Esnaf Sanatkâr	6	2	8
Özel Sektör Çalışanı	16	6	22
Özel Sektörde Yönetici	2	1	3
Toplam	84	26	110

Pearson $\chi^2(7) = 2.2944$, Pr = 0.942, Fisher's exact = 0.908

Tablo 5.40'da AG'lerin babalarının kamu ve özel sektörde çalışma durumlarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere babanın mesleğinin bulunduğu sektör ile başarı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.40: AG'lerin Babalarının Kamu ve Özel Sektörde Çalışma Durumlarına İlişkin Verilerin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Kamu Çalışanı	58	16	74	0,33	0,48	0	1
Özel Sektör Çalışanı	26	10	36				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 0.5085$, Pr = 0.476, Fisher's exact = 0.483

Tablo 5.41’de AG’lerin annelerinin meslek durumlarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere annenin mesleği ile başarı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.41: AG’lerin Annelerinin Meslek Durumlarına İlişkin Verilerin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam
Akademik Personel	3	2	5
Ev Hanımı	51	12	63
Kamu Çalışanı	15	10	25
Kamuda Yönetici	5	0	5
Özel Sektör Çalışanı	9	2	11
Özel Sektörde Yönetici	1	0	1
Toplam	84	26	110

Pearson $\chi^2(5) = 7.2240$, Pr = 0.205, Fisher's exact = 0.197

Tablo 5.42’de AG’lerin annelerinin çalışma durumlarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere annenin mesleği ile başarı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.42: AG’lerin Annelerinin Meslek Durumlarına İlişkin Verilerin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St Sapma	Min	Max
Ev Hanımı	51	12	63	0,43	0,5	0	1
Çalışıyor	33	14	47				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 1.7201$, Pr = 0.190, Fisher's exact = 0.257

Tablo 5.43’te AG’lerin ailelerinde başarılı girişimcilerin bulunma durumlarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere ailede başarılı girişimcilerin bulunması ile başarı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.43: AG’lerin Ailelerinde Başarılı Girişimcilerin Bulunma Durumlarına İlişkin Verilerin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	74	24	98	0,11	0,31	1	8
Evet	10	2	12				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 0.3625$, Pr = 0.547, Fisher's exact = 0.728

Tablo 5.44’te AG’lerin doğuştan ortaokula kadar yaşadıkları yerlerin İstanbul, Ankara ve İzmir ve diğer iller şeklindeki dağılımları gösterilmektedir. Tablodan

görüldüğü üzere ortaokula kadar Türkiye'nin en büyük şehirlerinde yaşama ile başarı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.44: AG'lerin Doğuştan Ortaokula Kadar Yaşadıkları Yerlerin İstanbul, Ankara, İzmir ve Diğer İller Şeklindeki Dağılımları

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	29	12	41	0,63	0,49	0	1
Evet	55	14	69				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 1.1486$, Pr = 0.284, Fisher's exact = 0.354

Tablo 5.45'te AG'lerin doğuştan ortaokul-lise arası dönemde yaşadıkları yerlerin İstanbul, Ankara ve İzmir ve diğer iller şeklindeki dağılımları gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere ortaokul-lise arası dönemde Türkiye'nin en büyük şehirlerinde yaşama ile başarı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.45: AG'lerin Doğuştan Ortaokul-Lise Arası Dönemde Yaşadıkları Yerlerin İstanbul, Ankara ve İzmir ve Diğer İller Şeklindeki Dağılımları

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	Stand. Sapma	Min	Max
Hayır	8	3	11	0,90	0,3	0	1
Evet	76	23	99				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 0.0895$, Pr = 0.765, Fisher's exact = 0.719

Tablo 5.46'da AG'lerin doğuştan üniversite döneminde yaşadıkları yerlerin İstanbul, Ankara ve İzmir ve diğer iller şeklindeki dağılımları gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere üniversite döneminde Türkiye'nin en büyük şehirlerinde yaşama ile başarı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.46: AG'lerin Doğuştan Üniversite Döneminde Yaşadıkları Yerlerin İstanbul, Ankara ve İzmir ve Diğer İller Şeklindeki Dağılımları

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	8	4	12	0,89	0,31	0	1
Evet	76	22	98				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 0.7017$, Pr = 0.402, Fisher's exact = 0.473

Kültürel Sermaye-Akademik İktidar Sermayesi

Tablo 5.47’de AG’lerin girişimcilik öncesi üniversitede idari görev yapıp yapmadıklarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere idari görevde bulunma ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.47: Girişimciliğe Başlamadan Önce Üniversitede İdari Görev Yapma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Evet	6	4	10	0,09	0,29	0	1
Hayır	78	22	100				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 1.6319$, Pr = 0.20, Fisher's Exact = 0.243

Tablo 5.48’de AG’lerin girişimcilik öncesi kamuda görev almalarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere kamuda görev alma ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.48: Girişimciliğe Başlamadan Kamuda Görev Alma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Evet	0	1	1	0,01	0,09	0	1
Hayır	84	25	109				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 3.2604$, Pr = 0.071, Fisher's Exact = 0.236

Tablo 5.49’da AG’lerin girişimcilik öncesi kamuda plan ve strateji dokümanlarının hazırlık süreçlerinde görev almalarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere bu çalışmalara katılım ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.49: Girişimciliğe Başlamadan Önce Kamunun Plan ve Strateji Çalışmalarına Katılım Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Evet	5	4	9	0,08	0,28	0	1
Hayır	79	22	101				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 2.3513$, Pr = 0.125, Fisher's Exact = 0.236

Tablo 5.50’de AG’lerin girişimcilik öncesi kamu desteklerinde hakemlik yapma durumuna ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere bu çalışmalara katılım ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.50: Girişimciliğe Başlamadan Kamu Desteklerinde Hakemlik Yapma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Evet	6	5	11	0,10	0,30	0	1
Hayır	78	21	99				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 3.2234$, Pr = 0.073, Fisher's Exact = 0.126

Kültürel Sermaye-Akademik Bilimsel Sermaye

Tablo 5.51’de AG’lerin girişimcilik öncesi ulusal ve/veya uluslararası düzeyde bilimsel ödül alma durumuna ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere bilimsel ödül alma ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.51: Girişimciliğe Başlamadan Ulusal ve/veya Uluslararası Düzeyde Bilim Ödülü Alma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	80	15	95	0,14	0,35	0	1
Evet	4	11	15				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 23.7658$, Pr = 0.000, Fisher's Exact = 0.000

Tablo 5.52’de AG’lerin girişimcilik öncesi ulusal ve/veya uluslararası bilimsel dergilerde hakemlik yapma durumuna ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere hakemlik yapma ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.52: Girişimciliğe Başlamadan Önce Ulusal ve/veya Uluslararası Bilimsel Dergilerde Hakemlik Yapma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	77	14	91	0,17	0,38	0	1
Evet	7	12	19				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 19.8749$, Pr = 0.000, Fisher's Exact = 0.000

Tablo 5.53'te AG'lerin girişimcilik öncesi bilimsel yayınlarda editörlük yapma durumuna ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere bilimsel dergi ve yayınlarda editörlük yapma ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.53: Girişimciliğe Başlamadan Önce Bilimsel Dergi ve Yayınlarda Editörlük Görevi Yapma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	81	20	101	0,08	0,28	0	1
Evet	3	6	9				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 10.0553$, $Pr = 0.002$, Fisher's Exact = 0.005

Tablo 5.54'te AG'lerin girişimcilik öncesi ulusal ve/veya uluslararası bilimsel komisyonlarda görev yapma durumuna ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere komisyonlarda görev yapma ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.54: Girişimciliğe Başlamadan Önce Ulusal ve/veya Uluslararası Bilimsel Konsey/Komisyonlarda Görev Yapma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	80	18	98	0,11	0,32	0	1
Evet	4	8	12				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 13.8175$, $Pr = 0.000$, Fisher's exact = 0.001

Tablo 5.55'de AG'lerin girişimciliğe başlamadan önce yayınların ulusal ve/veya uluslararası medyada yer bulma durumuna ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere yayınların medyada yer bulma durumu ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.55: Girişimciliğe Başlamadan Önce Yayınların Ulusal ve/veya Uluslararası Medyada Yer Bulma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	75	14	89	0,19	0,39	0	1
Evet	9	12	21				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 16.1441$ $Pr = 0.000$, Fisher's Exact = 0.000

Tablo 5.56’da AG’lerin girişimciliğe başlamadan önce uzmanlığın ulusal ve/veya uluslararası TV programlarında yer bulma durumuna ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere TV’lerde yer bulma durumu ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır

Tablo 5.56: Girişimciliğe Başlamadan Önce Uzmanlığın Ulusal ve/veya Uluslararası TV Programlarında Yer Bulma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	81	19	100	0,09	0,29	0	1
Evet	3	7	10				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(1) = 13.1003, Pr = 0.000, Fisher's Exact = 0.001

Tablo 5.57’da AG’lerin girişimciliğe başlamadan önce farklı üniversitelerde ders verme durumuna ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere farklı üniversitelerde ders verme durumu ile girişimcilik başarısı arasında ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.57: Girişimciliğe Başlamadan Önce Farklı Üniversitelerde Ders Verme Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	74	16	90	0,18	0,39	0	1
Evet	10	10	20				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(1) = 9.4129, Pr = 0.002, Fisher's Exact = 0.007

Tablo 5.58’de AG’lerin girişimciliğe başlamadan önce yurtdışı üniversitelerde çalışma durumuna ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere yurtdışı üniversitelerde çalışma durumu ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.58: Girişimciliğe Başlamadan Önce Yurtdışı Üniversitede Çalışma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	81	18	99	0,10	0,30	0	1
Evet	3	8	11				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(1) = 16.3187, Pr = 0.000, Fisher's Exact = 0.000

Tablo 5.59 ve 5.60’da AG’lerin diğer akademisyenlerle birlikte yazılanlar da dâhil olmak üzere uluslararası (Institute for Scientific Information (ISI) Web of Science ve

Scopus gibi) eserlerine ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere yayıncılar ile girişimcilik başarıları arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.59: Institute for Scientific Information, Web of Science ve Scopus Makale Sayısının Endekslenmiş Hâli

Yayın Sayısı	Başarısız	Başarılı	Toplam
0 (0-12)	81	14	95
1 (12-19)	2	3	5
2 (20-20+)	1	9	10
Toplam	84	26	110

Ortalama	Stand. Sapma	Min	Max
0,23	0,6	0	2

Pearson $\chi^2(2) = 32.2318$, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.60: Institute for Scientific Information, Web of Science ve Scopus Makale Sayısı

Yayın Sayısı	Başarısız	Başarılı	Toplam
0	69	10	79
1	1	0	1
2	0	1	1
3	1	1	2
5	2	0	2
6	1	0	1
8	0	1	1
9	1	0	1
10	2	2	4
12	1	2	3
14	1	0	1
15	2	0	2
16	3	0	3
20	0	2	2
25	0	2	2
30	0	3	3
35	0	1	1
50	0	1	1
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
4,32	9,05	0	50

Pearson $\chi^2(17) = 49.6061$, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.61’de AG’lerin diğer akademisyenlerle birlikte yazılanlar da dâhil olmak üzere eserlere ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere eserler ile girişimcilik başarıları arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.61: Diğer Eser Sayısı

Yayın Sayısı	Başarısız	Başarılı	Toplam
0	81	14	95
3	1	1	2
4	1	0	1
6	0	1	1
8	0	1	1
12	0	1	1
13	0	1	1
15	0	3	3
16	0	1	1
18	0	1	1
25	1	0	1
30	0	1	1
50	0	1	1
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
2,12	6,93	0	50

Pearson chi2(12) = 41.0963, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.62’de AG’lerin girişimciliğe başlamadan önceki yayınlarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere girişimcilik öncesi yayın sayısı ile başarı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.62: Girişimciliğe Başlamadan Önce Yapılan Yayınların Sayısı

Yayın Sayısı	Başarısız	Başarılı	Toplam
0	73	8	81
1	1	3	4
3	2	0	2
4	4	0	4
5	1	0	1
6	1	0	1
7	0	1	1
8	1	4	5
11	0	1	1
15	0	1	1
18	0	1	1
20	0	1	1
22	0	1	1
25	0	2	2
29	1	0	1
30	0	2	2
40	0	1	1
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
3,17	7,69	0	40

Pearson chi2(16) = 61.4677, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.63 ve 5.64’te AG’lerin eserleri içinde en fazla atıf sayısına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere atıf sayısı ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.63: En Çok Atıf Alan Yayının Kaç Atıf Aldığı

Atıf Sayısı	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
0	76	10	86	14,35	55,92	0	500
1	0	1	1				
2	0	1	1				
5	1	0	1				
6	1	0	1				
10	1	1	2				
11	1	0	1				
15	1	1	2				
18	1	0	1				
20	0	1	1				
21	0	1	1				
27	1	0	1				
45	0	1	1				
50	1	1	2				
65	0	1	1				
70	0	1	1				
80	0	1	1				
88	0	1	1				
90	0	1	1				
180	0	1	1				
200	0	1	1				
500	0	1	1				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(21) = 52.7288, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.64: Atıfların Endekslenmiş Hâli

Adm	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	Stand. Sapma	Min	Max
0 (0)	76	10	86	0,34	0,68	0	2
1 (1-20)	6	5	11				
2 (21-500)	2	11	13				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(2) = 36.5535, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Kültürel Sermaye-Akademik Girişimcilik Sermayesi

Tablo 5.65'te AG'lerin girişimcilğe başlamadan önce sanayi işletmeleri ve KOBİ'lere yönelik işbirliği projeleri yapma durumuna ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere AG'lerin proje yapmaları ile girişimcilik başarıları arasında bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.65: Girişimciliğe Başlamadan Önce Sanayi İşletmeleri/KOBİ'lere Yönelik İşbirliği Projeleri Yapma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	67	14	81	0,26	0,44	0	1
Evet	17	12	29				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 6.8689$, Pr = 0.009, Fisher's exact = 0.020

Tablo 5.66'da AG'lerin girişimciliğe başlamadan önce uluslararası firmalara (çok uluslu şirketler veya yabancı sermayeli şirketler gibi) Ar-Ge ve yenilik konusunda danışmanlık hizmeti vermelerine ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere uluslararası firmalara Ar-Ge ve yenilik konusunda danışmanlık hizmeti verme ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.66: Girişimciliğe Başlamadan Önce Uluslararası Firmalara Ar-Ge ve Yenilik Konusunda Danışmanlık Hizmeti Verme Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	75	16	91	0,17	0,39	0	1
Evet	9	10	19				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 10.6977$, Pr = 0.001, Fisher's exact = 0.002

Tablo 5.66 ve 5.67'de AG'lerin sahip oldukları paten sayıları ve uluslararası patent sayılarına ilişkin bilgiler verilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere patent sahibi olma ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.66: Patent Sayısı

Sayı	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	Stand. Sapma	Min	Max
0	76	16	92	0,24	0,59	0	2
1	6	3	9				
2	2	7	9				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(2) = 16.1030$, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.001

Tablo 5.67: Uluslararası Patent Sayısı

Sayı	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	Stand. Sapma	Min	Max
0	79	17	96	0,20	0,56	0	2
1	3	3	6				
2	2	6	8				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(2) = 15.8727$, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.001

Tablo 5.68’de AG’lerin girişimciliğe başlamadan önce sanayi işletmeleri ve KOBİ'lere, Ar-Ge ve yenilik konusunda danışmanlık hizmeti verme durumlarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere sanayi işletmeleri ve KOBİ'lere Ar-Ge ve yenilik konusunda danışmanlık hizmeti verme ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.68: Girişimciliğe Başlamadan Önce Sanayi İşletmeleri ve KOBİ'lere Ar-Ge ve Yenilik Konusunda Danışmanlık Hizmeti Verme Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	71	17	88	0,20	0,40	0	1
Evet	13	9	22				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(1) = 4.5456 Pr = 0.033, Fisher's exact = 0.048

Tablo 5.69’da AG’lerin girişimciliğe başlamadan önce TÜBİTAK'tan araştırma desteği alma durumlarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere TÜBİTAK'tan araştırma desteği alma ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.69: Girişimciliğe Başlamadan Önce TÜBİTAK'tan Araştırma Desteği Alma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	76	15	91	0,17	0,38	0	1
Evet	8	11	19				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(1) = 14.9338, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.70’de AG’lerin girişimciliğe başlamadan SANTEZ proje desteği alıp almamasına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere SANTEZ projesi yapma ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.70: Girişimciliğe Başlamadan SANTEZ Proje Desteği Alma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	74	19	93	0,15	0,36	0	1
Evet	10	7	17				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(1) = 3.4273, Pr = 0.064, Fisher's exact = 0.116

Tablo 5.71’de AG’lerin girişimciliğe başlamadan önce AB, Dünya Bankası gibi uluslararası kaynaklardan finanse edilen projelerde proje yöneticisi ya da uzmanı gibi

faaliyetlerde görev alma durumlarına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere uluslararası kaynaklı projelerde görev alma ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.71: Girişimciliğe Başlamadan Uluslararası Kaynaklı Projelerde Çalışma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	78	18	96	0,13	0,33	0	1
Evet	6	8	14				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(1) = 9.9779, Pr = 0.002, Fisher's exact = 0.004

Tablo 5.72’de AG’lerin girişimciliğe başlamadan önce şirketlerde yönetim kurulu üyesi olmaya ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere yönetim kurulu üyeliği yapma ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.72: Girişimciliğe Başlamadan Önce Farklı Şirketlerde Yönetim Kurulunda Görev Alma

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	80	23	103	0,06	0,24	0	1
Evet	4	3	7				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(1) = 1.5301, Pr = 0.216, Fisher's exact = 0.353

Tablo 5.73’te AG’lerin girişimciliğe başlamadan önce özel sektörde çalışma deneyimi olma durumuna ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere çalışma deneyimi ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.73: Girişimciliğe Başlamadan Önce Özel Sektörde Çalışma Durumu

AL	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	80	23	103	0,06	0,20	0	1
Evet	4	3	7				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(1) = 30.2324, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.74’te AG’lerin girişimciliğe başlamadan önce yurtdışında özel sektörde çalışma deneyimlerine ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Tablodan görüldüğü üzere yurtdışında çalışma ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.74: Girişimciliğe Başlamadan Önce Yurtdışında Çalışma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	81	18	99	0,10	0,30	0	1
Evet	3	8	11				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 16.3187$, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.75'te AG'lerin girişimciliğe başlamadan önce ortaklardan birinin girişimcilik tecrübesinin olup olmamasına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Ortaklardan birinde girişimcilik tecrübesi olması ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.75: Girişimciliğe Başlamadan Önce Ortaklardan Birinde Girişimcilik Tecrübesi Bulunma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam
Ortağım Yok	9	2	11
Hayır	55	16	71
Evet	20	8	28
Toplam	84	26	110

Pearson $\chi^2(2) = 0.6068$, Pr = 0.738, Fisher's exact = 0.782

Tablo 5.76'da AG'lerin girişimciliğe başlamadan önce ortaklardan birinin girişimcilik tecrübesinin olup olmamasına ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Girişimcilik tecrübesi ile girişimcilik başarısı arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 5.76: Girişimciliğe Başlamadan Önce Girişimcilik Deneyimi Olma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	76	21	97	0,13	0,33	0	1
Evet	8	5	13				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 1.7951$, Pr = 0.180, Fisher's exact = 0.183

Tablo 5.77'de AG'lerin girişimciliğe başlamadan önce başarılı girişimcilik deneyimlerine ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Başarılı girişimcilik deneyimi ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.77: Girişimciliğe Başlamadan Önce Başarılı Girişimcilik Deneyimi Olma Durumu

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	77	23	100	0,13	0,33	0	1
Evet	7	3	10				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 1.2965$, Pr = 0.255, Fisher's exact = 0.313

Tablo 5.78’de AG’lerin girişimciliğe başlamadan önce başarısız girişimcilik deneyimlerine ilişkin verilerin dağılımı gösterilmektedir. Başarısız girişimcilik deneyimi ile girişimcilik başarısı arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 5.78: AG’lerin Girişimciliğe Başlamadan Önce Başarısız Girişimcilik Deneyimlerine İlişkin Verilerin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Hayır	83	24	107	0,02	0,16	0	1
Evet	1	2	3				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(1) = 3.1638$, Pr = 0.075, Fisher's exact = 0.139

Ek 5. Nicel Araştırmada Değişkenlerin Kademelendirilmiş Verileri

Tablo 5.79 ile 5.80’de habitusun dağılımı ve endekslenmiş habitusun dağılımı verilmektedir. Buna göre habitus ile başarı arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo: 5.79 Habitusun Dağılımı

	Ortalama	Stand. Sapma	Min	Max	Gözlem Sayısı
Başarısız	7,06	1,27	3,20	9,60	84
Başarılı	7,72	1,29	1,29	5,20	26
Toplam	7,21	1,3	3,2	9,6	110

Pearson $\chi^2(30) = 46.2141$, Pr = 0.030, Fisher's exact = 0.029

Tablo: 5.80 Endekslenmiş Habitusun Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	Stand. Sapma	Min	Max
0 (0-5)	21	3	24	1,07	0,71	0	2
1 (6-8)	43	11	54				
2 (8 ve üstü)	20	12	32				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(2) = 5.3757$, Pr = 0.068, Fisher's exact = 0.083

Tablo 5.81’de üniversitenin endekslenmiş dağılımı verilmektedir. Bu dağılım TÜBİTAK’ın Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksine göre yapılmıştır. Buna göre ODTÜ ve Ankara (Bilkent) Teknopark 2 olarak, Hacettepe ve Gazi Teknopark 1 olarak ve Ankara Teknopark ise 0 olarak ağırlıklandırılmıştır. Buna göre üniversite ile başarı arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo: 5.81 Üniversite Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	Stand. Sapma	Min	Max
0	13	4	17	1,35	0,74	0	2
1	24	13	37				
2	47	9	56				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(2) = 4.4861$, Pr = 0.106, Fisher's exact = 0.099

Tablo 5.82’de AG’lerin faaliyet gösterdikleri sektörlerin ana sektörler itibarıyla dağılımı verilmiştir. Buna göre sektör ile başarı arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo: 5.82 Sektörün Ana Sektörlere Göre Dağılımı

Sektör	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Bilişim	40	12	54	0,86	0,91	0	2
İmalat	10	7	17				
Ar-Ge ve Danışmanlık	32	7	39				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(2) = 3.6565, Pr = 0.161, Fisher's exact = 0.177

Tablo 5.83’de AG’lerin faaliyet gösterdikleri bölümlerin alanlar itibarıyla dağılımı verilmiştir. Buna göre alanlar ile başarı arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo: 5.83 Bölümün Dağılımı

Bölüm	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
Sosyal Bilimler	14	1	15	1,66	0,71	0	2
Temel Bilimler	6	1	7				
Sağlık Bilimleri	64	24	88				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(2) = 3.3769, Pr = 0.185, Fisher's exact = 0.180

Tablo 5.84’de AG’lerin ekonomik sermayelerinin dağılımı verilmektedir. Buna göre sahip olunan ekonomik sermaye ile başarı arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo: 5.84 Ekonomik Sermayenin Dağılımı

Sermaye	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
100.000 ve altı	40	9	49	1,68	0,69	1	3
101.000 - 500.000	40	7	47				
501.000 - 1.000.000	4	10	14				
Toplam	84	26	110				

Pearson chi2(2) = 20.4604, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.85 ile 5.86’da sosyal sermayenin dağılımı ve endekslenmiş sosyal sermayenin dağılımı verilmektedir. Buna göre sosyal sermaye ile başarı arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo: 5.85 Sosyal Sermayenin Dağılımı

	Ortalama	Stand. Sapma	Min	Max	Gözlem Sayısı
Başarısız	7,83	1,66	3,80	12,40	84
Başarılı	9,49	2,21	4,20	13,00	26
Toplam	8,22	1,94	3,8	13	110

Pearson $\chi^2(47) = 80.4518$, Pr = 0.002, Fisher's exact = 0.000

Tablo: 5.86 Sosyal Sermayenin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam
0 (0 ve 7)	27	6	33
1 (8-10)	47	7	54
2 (11 ve üstü)	10	13	23
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
0,91	0,71	0	2

Pearson $\chi^2(2) = 17.732$, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.87 ile 5.88’de kültürel sermayenin dağılımı ve endekslenmiş hâli verilmektedir. Buna göre kültürel sermaye ile başarı arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo: 5.87 Kültürel Sermayenin Dağılımı

	Ortalama	Stand. Sapma	Min	Max	Gözlem Sayısı
Başarısız	18,30	7,90	6,92	51,08	84
Başarılı	34,71	16,83	12,66	64,33	26
Toplam	22,18	12,71	6,92	64,33	110

Pearson $\chi^2(180) = 187.9680$, Pr = 0.327, Exact hesaplanamadı

Tablo: 5.88 Kültürel Sermayenin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam
0 (0 ve 26)	72	10	33
1 (27 ve 39)	11	9	54
2 (40 ve üstü)	1	7	23
Toplam	84	26	110

Ortalama	Stand. Sapma	Min	Max
0,33	0,61	0	2

Pearson $\chi^2(2) = 29.0813$, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.89 ile 5.90’da akademik girişimcilik sermayesinin dağılımı ve endekslenmiş hâli verilmektedir. Buna göre akademik girişimcilik sermayesi ile başarı arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo: 5.89 Akademik Girişimcilik Sermayesinin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam
0	45	4	49
2	9	4	13
4	15	2	17
5	1	0	1
6	8	4	12
7	1	1	2
8	0	2	2
9	1	0	1
10	2	3	5
12	1	2	3
16	0	1	1
18	1	2	3
20	0	1	1
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
3,51	4,59	0	20

Pearson chi2(12) = 32.9489,
Pr = 0.001, Fisher's Exact = 0.000

Tablo: 5.90 Akademik Girişimcilik Sermayesinin Dağılımı

AGSm	Başarısız	Başarılı	Toplam
0 (0-5)	70	10	80
1 (6-10)	12	10	22
2 (11-20)	2	6	8
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
0,35	0,61	0	2

Pearson chi2(2) = 22.9922, Pr = 0.000 Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.91 ile 5.92’de akademik bilimsel sermayesinin dağılımı ve endekslenmiş hâli verilmektedir. Buna göre akademik bilimsel sermaye ile başarı arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo: 5.91 Akademik Bilimsel Sermayesinin Dağılımı

Ortalama	Stand. Sapma	Min	Max
4,56	6,86	0	27

Pearson chi2(38) = 69.0262, Pr = 0.002, Fisher's exact = 0.000

Tablo: 5.92 Akademik Bilimsel Sermayesinin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam
0 (0-1)	46	5	51
1 (2-11)	36	10	46
2 (12 ve üstü)	2	11	13
Toplam	84	26	110

Ortalama	St. Sapma	Min	Max
0,65	0,68	0	2

Pearson chi2(2) = 17.7327, Pr = 0.000, Fisher's exact = 0.000

Tablo 5.93 ile 5.94’de akademik iktidar sermayesinin dağılımı ve endekslenmiş hâli verilmektedir. Buna göre akademik iktidar sermayesi ile başarı arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo: 5.93 Akademik İktidar Sermayesinin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
0	71	19	90	0,56	1,33	0	6
2	9	2	11				
4	4	3	7				
6	0	2	2				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(3) = 8.3936$ Pr = 0.039, Fisher's exact = 0.048

Tablo: 5.94 Akademik İktidar Sermayesinin Dağılımı

	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
0 (0)	27	6	33	0,26	0,6	0	2
1 (1 ve 3)	47	7	54				
2 (4 ve üstü)	10	13	23				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(2) = 5.5795$ Pr = 0.061, Fisher's exact = 0.072

Tablo 5.95 ile 5.96’da toplumsal kökenin dağılımı ve endekslenmiş hâli verilmektedir. Buna göre toplumsal köken ile başarı arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo: 5.95 Toplumsal Kökenin Dağılımı

	Ortalama	Stand. Sapma	Min	Max	Gözlem Sayısı
Başarısız	13,30	3,51	4,55	22,08	84
Başarılı	15,23	3,27	7,68	21,13	26
Toplam	13,77	3,54	4,55	22,08	110

Pearson $\chi^2(84) = 86.4538$ Pr = 0.406 Fisher Hesaplanamadı

Tablo: 5.96 Toplumsal Kökenin Dağılımı

TKm	Başarısız	Başarılı	Toplam	Ortalama	St. Sapma	Min	Max
0 (0 -9)	11	1	12	1,17	0,6	0	2
1 (10-16)	53	14	67				
2 (16 ve üstü)	20	11	31				
Toplam	84	26	110				

Pearson $\chi^2(2) = 4.2465$, Pr = 0.120, Fisher's exact = 0.143

Ek 6. Nicel Araştırmada Alpha Cronbach Verileri

5.97 ile 5.103 arasındaki tablolarda, habitus, alan ve sermaye başlıklarında Alpha Cronbach sonuçları verilmektedir. Tüm sonuçlar araştırma çerçevesinde oluşturulan grupların anlamlı gruplar olduğunu göstermektedir.

Tablo 5.97: Habitus (H) Alpha Cronbach Sonucu

	Obs	Sign	item-test correlation	item-rest correlation	average interitem covariance	alpha
Girişimciliğe başlamada rekabetçi olmak ve rekabeti sevmek	110	+	0.7190	0.5447	.2192911	0.7580
Girişimciliğe başlamada bilimsel merak ve yenilikçi olma	110	+	0.5379	0.3853	.2775813	0.7896
Girişimciliğe başlamanızda bilgiyi pazarlama ve satma imkânı	110	+	0.7032	0.5530	.231543	0.7549
Girişimciliğe başlamanızda özerk olmak ve bağımsız hareket edebilme	110	+	0.7646	0.6125	.2069975	0.7393
Girişimciliğe başlamanızda yükselmek ve yeni ürün geliştirme	110	+	0.7349	0.6084	.2288324	0.7438
Girişimciliğe başlamanızda aile geleceğine katkı sağlama	110	+	0.7185	0.5534	.2217098	0.7548
Test Scale					.2309925	0.7897

Tablo 5.98: Sosyal Sermaye (SS) Alpha Cronbach Sonuçları

Item	Obs	Sign	item-test correlation	item-rest correlation	average interitem covariance	alpha
İşlerimi kolaylaştıran etkili bir iş ve ekonomik çevre	110	-	0.5424	0.3873	.1081645	0.6744
İşlerimi kolaylaştıran etkili bir sosyal çevre	110	-	0.4766	0.3273	.1145508	0.6852
İşlerimi kolaylaştıran etkili bir siyasi çevre	110	-	0.7677	0.5441	.0730758	0.6487
Meslek kuruluşu, dernek, vakıf, STK gibi kurumlara üyelik	110	+	0.6076	0.5176	.1106964	0.6653
Üye olduğunuz meslek kuruluşu, dernek, vakıf, STK gibi kurumların toplam sayısı	110	+	0.6465	0.5346	.1027553	0.6529
Üye olduğunuza aktif katılım	110	+	0.6208	0.5199	.1074199	0.6604
Genel olarak teknoparktaki işletmelere güven	110	-	0.2771	0.1295	.1292833	0.7129
Genel olarak teknopark dışındaki işletmelere güven	110	-	0.6025	0.4547	.1025944	0.6615
Teknoparkta işletmelerle yapacağım işlerde sözleşme, kontrat ve hukuki belgelere başvurma düzeyim Teknopark dışındaki işletmelere göre daha az olma	110	-	0.4531	0.2233	.1152419	0.7134
Test Scale					.1070869	0.7017

Tablo 5.99: Kültürel Sermaye Alpha Cronbach Sonuçları

	Obs	Sign	item-test correlation	item-rest correlation	average interitem covariance	alpha
Toplumsal Köken	110	+	0.5550	0.3136	8.752.449	0.6424
Akademik Bilimsel Sermaye	110	+	0.9100	0.6628	2.239.595	0.4116
Akademik İktidar Sermayesi	110	+	0.4486	0.3586	1.092.905	0.6715
Akademik Girişimcilik Sermayesi	110	+	0.8316	0.6438	378.753	0.4049
Test Scale					6.427.156	0.6435

Tablo 5.100: Toplumsal Köken (TK) Alpha Cronbach Sonuçları

	Obs	Sign	item-test correlation	item-rest correlation	average interitem covariance	alpha
Cinsiyet	110	-	0.1754	0.0913	.0723603	0.7001
Yaş	110	+	0.4418	0.3713	.0673686	0.6824
Şimdiki Ünvan	110	+	0.6591	0.4403	.0499374	0.6731
Eğitim durumu	110	+	0.6527	0.5200	.0541681	0.6511
Yurtdışında eğitim	110	+	0.2365	0.1764	.0716444	0.6953
Özel okul eğitimi	110	+	0.1756	0.1294	.0727273	0.6977
Okul öncesi eğitim (anaokulu, kreş gibi)	110	+	0.4471	0.3691	.0667341	0.6812
Girişimcilik sürecimde ailenin (anne, baba, eş gibi) manevi desteği	110	-	0.0191	-0.0422	.0746768	0.7052
Girişimcilik sürecimde ailenin (anne, baba, eş gibi) maddi desteği	110	+	0.1991	0.0422	.0726202	0.7138
Babanın eğitim durumunu	110	+	0.6692	0.4999	.050834	0.6531
Annenin eğitim durumunu	110	+	0.7661	0.6146	.0441111	0.6284
Babanın mesleğini	110	-	0.4547	0.3784	.0666507	0.6808
Annenin mesleğini	110	+	0.6040	0.5379	.0631359	0.6680
Ailede başarılı girişimcilik deneyimi	110	+	0.2373	0.1793	.0716882	0.6952
Yaşanılan Yer Doğuştan Orta Okula Kadar	110	-	0.1966	0.1047	.0719183	0.6997
Yaşanılan Yer Doğuştan Ortaokul-Lise	110	-	0.3323	0.2793	.0705074	0.6910
Yaşanılan Yer Doğuştan Üniversite Dönemi	110	-	0.3386	0.2838	.0703121	0.6905
Test Scale					.0653762	0.6979

Tablo 5.101: Akademik Bilimsel Sermayesi (ABS) Alpha Cronbach Sonuçları

	Obs	Sign	item-test correlation	item-rest correlation	average interitem covariance	alpha
Girişimciliğe başlamadan önce ulusal ve/veya uluslararası düzeyde bilim ödülü alma	110	+	0.6944	0.6604	.1475503	0.8652
Girişimciliğe Başlangıçta Ünvan	110	+	0.7189	0.5104	.1123671	0.9261
Girişimciliğe başlamadan önce ulusal/uluslararası bilimsel dergilerde hakemlik görevi yapma	110	+	0.7959	0.7690	.1433609	0.8609
Girişimciliğe başlamadan önce bilimsel dergi ve yayınlarda editörlük yapma	110	+	0.5835	0.5497	.1526529	0.8698
Girişimciliğe başlamadan önce ulusal/uluslararası bilimsel konsey/komisyonlarda görevler yapma	110	+	0.6910	0.6600	.148935	0.8662
Girişimciliğe başlamadan önce yayınlarınız ulusal/uluslararası medyada yer alması	110	+	0.7477	0.7140	.1440175	0.8621
Girişimciliğe başlamadan önce uzmanlığınızla ilgili ulusal/uluslararası TV programlara çıkma	110	+	0.5866	0.5513	.1521214	0.8694
Girişimciliğe başlamadan önce farklı üniversitelerde (enstitü, araştırma merkezi, askeri okul, akademi, gibi) ders verme	110	+	0.6505	0.6078	.1470424	0.8656
Yurtdışında üniversitede çalışma	110	+	0.7053	0.6767	.1491179	0.8662
Girişimciliğe başlamadan önce TÜBİTAK'tan araştırma desteği alma	110	+	0.6321	0.5886	.1478305	0.8663
Diğer akademisyenlerle birlikte yazılanlar da dâhil olmak üzere uluslararası eserlerinize ilişkin sayı	110	+	0.8319	0.7780	.123248	0.8504
Institute for Scientific Information (ISI) Web of Science ve Scopus gibi uluslararası veri tabanlarında taranan dergilerdeki makale sayısı	110	+	0.7679	0.7180	.1347191	0.8567
Girişimciliğe başlamadan önce yazılan eser sayısı	110	+	0.8558	0.8189	.1282447	0.8502
En çok atıf alan yayınız kaç atıf alma durumu	110	+	0.8531	0.8142	.1274374	0.8500
Test Scale					.1399032	0.8737

Tablo 5.102: Akademik Girişimcilik Sermayesi (AGS) Alpha Cronbach Sonuçları

	Obs	Sign	item-test correlation	item-rest correlation	average interitem covariance	alpha
Girişimciliğe başlamadan önce sanayi işletme/KOBİ'lere yönelik işbirliği projeleri yapma	110	+	0.5275	0.4242	.0675199	0.7960
Girişimciliğe başlamadan önce uluslararası firmalara Ar-Ge ve yenilik konusunda danışmanlık hizmeti verme	110	+	0.4914	0.4001	.0694912	0.7984
Girişimciliğe başlamadan önce sanayi işletmeleri ve KOBİ'lere Ar-Ge ve yenilik konusunda danışmanlık verme	110	+	0.5870	0.5015	.0667465	0.7908
Girişimciliğe başlamadan önce SANTEZ proje desteği alma	110	+	0.5961	0.5207	.0674138	0.7908
Girişimciliğe başlamadan önce AB, Dünya Bankası gibi uluslararası kaynaklardan finanse edilen projelerde proje yöneticisi ya da uzmanı görevi yapma	110	+	0.4833	0.4028	.0704466	0.7990
Girişimciliğe başlamadan önce ortağı olduğunuz ya da kendi kurduğunuz şirket dışındaki farklı şirketlerde yönetim kurulunda yer alma	110	+	0.1437	0.0725	.0773614	0.8153
İşinizi kurmadan önce özel sektörde çalışma	110	+	0.5669	0.4788	.0672469	0.7925
İşinizi kurmadan önce yurtdışında çalışma	110	+	0.5161	0.4469	.0704496	0.7974
Girişimcilik tecrübesi olma	110	+	0.4940	0.2638	.0655364	0.8369
Patent sahibi olma	110	+	0.8025	0.7000	.0514641	0.7650
Patent sayısı	110	+	0.8232	0.7535	.0546486	0.7604
Patentlerin uluslararası olması	110	+	0.8071	0.7374	.0562378	0.7637
Test Scale					.0653802	0.8073

Tablo 5.103: Akademik İktidar Sermayesi (AİS) Alpha Cronbach Sonuçları

	Obs	Sign	item-test correlation	item-rest correlation	average interitem covariance	alpha
Girişimciliğe başlamadan önce üniversitede idari görev alma	110	+	0.7248	0.3888	.0119822	0.4355
Girişimciliğe başlamadan önce kamuda görevlendirme yoluyla yöneticilik görevi yapma	110	+	0.2485	0.1079	.0283848	0.6077
Girişimciliğe başlamadan önce Kalkınma Planları ve sektörel stratejiler gibi kamu dokümanlarının hazırlık çalışmalarına katılma	110	+	0.6742	0.3325	.0147067	0.4874
Girişimciliğe başlamadan önce kamu kurumlarının verdikleri girişimcilik, Ar-Ge ve yenilik destekleri için hakemlik yapma	110	+	0.8189	0.5377	.006144	0.2695
Test Scale					.0153044	0.5530

Ek 7. Etik Kurul İzni



**T.C.
HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
Rektörlük**

Sayı : 35853172/ 433-2296

Temmuz 2015

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

İlgi: 07.07.2015 tarih ve 2990 sayılı yazınız.

Enstitünüz Sosyoloji Anabilim Dalı doktora programı öğrencilerinden **Mehmet CANSIZ**'ın **Prof. Dr. Meliha Demet ULUSOY** danışmanlığında hazırladığı **"Türkiye'de Akademik Girişimcilerin Sosyolojik Analizi"** başlıklı tez çalışması, Üniversitemiz Senatosu Etik Komisyonunun **21 Temmuz 2015** tarihinde yapmış olduğu toplantıda incelenmiş olup, etik açıdan uygun bulunmuştur.

Bilgilerinizi rica ederim.


Prof. Dr. Ömer UÇUR
Rektör a.
Rektör Yardımcısı

Ek: Tutanak

Hacettepe Üniversitesi Rektörlük 06100 Sıhhiye-Ankara
Telefon: 0 (312) 305 3001 - 3002 • Faks: 0 (312) 311 9992
E-posta: yazimd@hacettepe.edu.tr • www.hacettepe.edu.tr

Ayrıntılı Bilgi için:
Yazı İşleri Müdürlüğü
0 (312) 305 1008

Hacı Bey

Ek 8. Orjinallik Raporu

 HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ YÜKSEK LİSANS/DOKTORA TEZ ÇALIŞMASI ORJİNALLİK RAPORU
HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ SOSYOLOJİ ANABİLİM DALI BAŞKANLIĞI'NA
Tarih: 04/04/2016
Tez Başlığı / Konusu: Türkiye’de Akademik Girişimciliğin Sosyolojik Analizi
Yukarıda başlığı/konusu gösterilen tez çalışmamın a) Kapak sayfası, b) Giriş, c) Ana bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 219 sayfalık kısmına ilişkin, 04/04/2016 tarihinde şahsım/tez danışmanım tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından aşağıda belirtilen filtrelemeler uygulanarak alınmış olan orijinallik raporuna göre, tezimin benzerlik oranı % 3’tür. Uygulanan filtrelemeler: 1- Kabul/Onay ve Bildirim sayfaları hariç, 2- Kaynakça hariç 3- Alıntılar hariç 4- 5 kelimedenden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Çalışması Orjinallik Raporu Alınması ve Kullanılması Uygulama Esasları'nı inceledim ve bu Uygulama Esasları'nda belirtilen azami benzerlik oranlarına göre tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim. Gereğini saygılarımla arz ederim.  Tarih ve İmza Adı Soyadı: Mehmet Cansız Öğrenci No: N12247650 Anabilim Dalı: Sosyoloji Programı: Sosyoloji Statüsü: ☐ Y.Lisans ☒ Doktora ☐ Bütünleşik Dr.
<u>DANIŞMAN ONAYI</u>
UYGUNDUR.
 Prof. Dr. Meliha Demet Ulusoy



**HACETTEPE UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES
THESIS/DISSERTATION ORIGINALITY REPORT**

**HACETTEPE UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES
TO THE DEPARTMENT OF SOCIOLOGY**

Date: 04/04/2016

Thesis Title / Topic: The Sociological Analysis of Academic Entrepreneurship in Turkey

According to the originality report obtained by myself/my thesis advisor by using the Turnitin plagiarism detection software and by applying the filtering options stated below on 04/04/2016 for the total of 219 pages including the a) Title Page, b) Introduction, c) Main Chapters, and d) Conclusion sections of my thesis entitled as above, the similarity index of my thesis is 3 %.

Filtering options applied:

1. Approval and Declaration sections excluded
2. Bibliography/Works Cited excluded
3. Quotes excluded
4. Match size up to 5 words excluded

I declare that I have carefully read Hacettepe University Graduate School of Social Sciences Guidelines for Obtaining and Using Thesis Originality Reports; that according to the maximum similarity index values specified in the Guidelines, my thesis does not include any form of plagiarism; that in any future detection of possible infringement of the regulations I accept all legal responsibility; and that all the information I have provided is correct to the best of my knowledge.

I respectfully submit this for approval.


Date and Signature
04.04.2016

Name Surname: Mehmet Cansız

Student No: N12247650

Department: Sociology

Program: Sociology

Status: ☐ Masters ☒ Ph.D. ☐ Integrated Ph.D.

ADVISOR APPROVAL

APPROVED.


Professor, Meliha Demet Ulusoy