



GİRİŞİMCİLİK

İKTİSAT LİSANS PROGRAMI

PROF. DR. SEYHUN DOĞAN

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ AÇIK VE UZAKTAN EĞİTİM FAKÜLTESİ

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ AÇIK VE UZAKTAN EĞİTİM FAKÜLTESİ

İKTİSAT LİSANS PROGRAMI



GİRİŞİMCİLİK

Prof. Dr. Seyhun Doğan

ÖN SÖZ

Özellikle gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeler kategorisine çıkabilmeleri, sürdürülebilir ekonomik büyüme ve istikrara kavuşabilmeleri açısından girişimcilik faaliyetleri büyük önem taşımaktadır. Girişimciliği arttıracak politikalar geliştiren ve toplumda girişimcilik kültürünün benimsenmesini destekleyen merkezi otoritelerin, yönettikleri ekonomileri bir adım öne taşımaları kaçınılmazdır.

Son yıllarda yaşanan küresel çaptaki ekonomik krizlerin ardından küçük ve orta ölçekli işletmelerin ve girişimcilerin önemi daha da iyi anlaşılmıştır. Dünya genelinde ülkelerin uyguladıkları girişimcilik politikalarıyla, ekonomide rekabet gücünün artırılması ve özellikle KOBİ'lerin gelişmesi hedeflenmiştir. Türkiye ekonomisinde de istihdam yaratma, sürdürülebilir ekonomik büyümeyi gerçekleştirme ve finansal piyasalarda derinlik yaratma açısından KOBİ'ler ekonominin temel taşlarından birisidir.

Hem akademik camia ve öğrenciler, hem de girişimciler ve girişimci adayları için yazılan bu ders notu; girişimciliğin tanımı, temelleri, çeşitleri, girişimcilik kültürü, girişimcinin kişilik özellikleri, girişimciliği etkileyen faktörler, avantaj ve dezavantajları, Türkiye ve dünyadaki girişimcilik örnekleri ve girişimciliğin ekonomiye katkılarına değinmektedir. Ayrıca bu çalışmada, girişimcinin öncelikli olarak ihtiyaç duyduğu sermaye faktörü ve ihtiyaç duyulan diğer pek çok unsur açısından girişimciye destek veren yerli ve yabancı kuruluşlardan özellikle bahsedilmiş, bu anlamda girişimcilerin ve girişimci adaylarının bilgilendirilmesi hedeflenmiştir.

Bu çalışmanın açık öğretimin iktisat lisans programına kayıtlı öğrencilerimize yararlı olmasını umut eder, başarılar dilerim.

Prof. Dr. Seyhun DOĞAN

İstanbul-2015

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	I
KISALTMALAR	VII
YAZAR NOTU	VIII
1.GİRİŞİMCİLİK VE GİRİŞİMCİLİKLE İLGİLİ KAVRAMLAR.....	1
1.1. Girişimcilik Kavramı ve Kapsamı.....	7
1.2. Girişimcilikle İlgili Kavramlar.....	8
1.3. Girişimcinin Temel Özellikleri	11
1.4. Girişimcinin Temel Fonksiyonları	11
1.5. Girişimci Düşünce.....	13
1.6. Türkiye’de ve Dünyada Girişimcilik.....	15
2. GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHÇESİ.....	24
2.1. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi.....	30
3. GİRİŞİMCİLİK TÜRLERİ	46
3.1. Girişimcilik Türleri	52
3.1.1. Bağımsız Girişimcilik	52
3.1.2. Kadın Girişimciliği.....	53
3.1.3. Akademik Girişimcilik.....	55
3.1.4. İç Girişimcilik (Intrapreneurship)	56
3.1.5. Sosyal Girişimcilik.....	58
3.1.6. Kurumsal Girişimcilik.....	60
3.1.7. Profesyonel / Yönetici Girişimcilik.....	61
3.1.8. Teknik Girişimcilik	62
3.1.9. Girişimci Girişimciliği	63
3.1.10. Çevre Girişimciliği	63
3.1.11. Sanat Girişimciliği.....	64
3.1.12. Stratejik Girişimcilik.....	64
3.1.13. Yenilik Girişimciliği	65
4.GİRİŞİMCİLİĞİN EKONOMİK GELİŞMEDEKİ ROLÜ	72
4.1. Girişimciliğin Ekonomik Gelişmede Üzerindeki Etkileri.....	78
4.2. Girişimciliğe Dayalı Ekonomik Gelişme Modeli.....	80

4.3. Girişimciliğin Ekonomik Gelişmeye Katkısı	83
5. GİRİŞİMCİLİKTE KİŞİLİK VE KÜLTÜR	95
5.1. Kişiliğin Girişimcilik ile İlişkisi.....	101
5.1.1. Kontrol Bölgesi	103
5.1.2. Enerji Düzeyi.....	103
5.1.3. Başarma İhtiyacı.....	103
5.1.4. Kendine Güven.....	104
5.1.5. Geçen Zamanın Farkında Olmak	105
5.1.6. Belirsizliğe Hoşgörü.....	105
5.1.7. İş ve Görevlere Bağlanma	106
5.1.8. Belirsizlikle Yaşama Becerisi ve Orta Düzeyde Risk Alma	106
5.1.10. Risk Alma.....	107
5.1.11. Hızlı Karar Verebilme	107
5.1.12. Objektif Olma.....	108
5.1.13. Geri Bildirim İhtiyacı	108
5.1.14. İyimserlik	108
5.1.15. Paraya Olan Tutum.....	108
5.1.16. Proaktif Yönetim	109
5.1.17. Bağımsız Olma	109
5.1.18. Yaratıcı ve Yenilikçi Olma	109
5.2. Kültürün Girişimcilik ile İlişkisi	110
6. GİRİŞİMCİLİĞİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI – GİRİŞİMCİLİKTE BAŞARI FAKTÖRLERİ	117
6.1. Girişimciliğin Avantajları	123
6.2. Girişimciliğin Dezavantajları	124
6.3. Girişimcilikte Başarı Faktörleri.....	125
7. GİRİŐİMSSEL KARAR VERME SÜRECİ VE GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER	140
7.1. Karar Verme Süreci.....	146
7.1.1. Karar Vermeyi Açıklayan Teoriler	146
7.1.2. Girişimsel Karar Verme Süreci.....	147
7.1.3. Girişimsel Karar Verme Sürecinde Önyargı	147

7.1.4. Girişimcilik Güveni ve Aşırı Güven	148
7.1.5. Girişimci ve Riske Olan Tepkisi	148
7.1.6. Aile Faktörünün Girişimsel Karar Verme Sürecindeki Rolü	150
7.2. Girişimciliği Etkileyen Faktörler	150
7.2.1. Toplum ve Girişimcilik Kültürü	151
7.2.2. Altyapı	152
7.2.3. Sosyal (Toplumsal) Faktörler	152
7.2.4. Ekonomik Faktörler	152
7.2.5. Hukuki Düzenlemeler	152
7.2.6. Bilgi	153
7.2.7. Finansman Olanakları	153
7.2.8. Teknoloji	153
7.2.9. Eğitim ve İnsan Kaynakları	153
7.2.10. Piyasa Yapısı	154
7.2.11. Yönetim - Organizasyon	154
8. DIş TİCARET VE GİRİŞİMCİLİK	161
8.1. Dış Ticaret	167
8.2. Teknolojik İlerleme ve Dış Ticarete Etkisi	167
8.3. E-Ticaret ve Dış Ticarete Etkisi	169
8.4. Dış Ticarete Girişimcilik	170
8.5. Dış Ticaret Açısından Girişimciliğin Önemi	172
8.6. Dış Ticarete Girişimciliği Etkileyen Faktörler	173
9. GİRİŞİMCİLİK VE İNOVASYON	182
9.1. İnovasyon	188
9.2. İnovasyon-Girişimcilik İlişkisi	188
9.3. Bilgi Teknolojileri-Girişimcilik İlişkisi	192
9.4. İnovasyon Politikaları ile İlgili İktisat Kuramları	198
10. BASEL-II VE KOBİ GİRİŞİMCİLİğİNE ETKİLERİ	205
10.1. Basel-II Düzenlemesi Genel Bakış	211
10.2. Basel-II'nin Amaç, Kapsam ve Hedefleri	211
10.3. Basel-II Düzenlemesi'nin Yapısal Blokları	212
10.4. Basel-II Çerçevesinde KOBİ'lerin Karşılaşabileceği Zorluklar	212

10.4.1. Finansman Sorunları	213
10.4.2. Şeffaflık Sorunları	213
10.4.3. Riske Dayalı Kredi Fiyatlamasına ve Teminatlandırmaya İlişkin Sorunlar	214
10.5. KOBİ'lerce Yapılması Gerekenler ve Getirilen Öneriler	215
10.5.1. Muhasebe Kayıt Sisteminin Yenilenmesi ve Şeffaflığın Sağlanması	215
10.5.2. Derecelendirmeye Yönelik Hazırlıklı Olunması	216
10.5.3. Kredilendirmede Geçerli Teminatlar Konusunda Bilgi Sahibi Olunması	216
10.5.4. Kurumsal Yönetim Kültürünün Benimsenmesi	217
11. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK	225
11.1. Türkiye'de Girişimciliğin Geçmişi	231
11.2. Türkiye'de Girişimcilik Faaliyetleri	233
11.3. Türkiye'de Girişimcilik Faaliyetlerinin İşsizlik ve İstihdam Üzerindeki Etkisi	236
11.4. Türkiye'de Girişimciliği Etkileyen Olumsuz Faktörler	237
12. TÜRKİYE'DE KOBİ GİRİŞİMCİLİĞİ	247
12.1. Türkiye'de KOBİ Girişimcilik Faaliyetleri	253
12.2. Türkiye'de Girişimci Adaylarına ve KOBİ'lere Destek Sağlayan Yabancı Kuruluşlar	255
12.2.1. Avrupa Yatırım Bankası (EIB)	255
12.2.2. Avrupa Bilgi Merkezleri (EIC)	255
12.2.3. Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO)	256
12.2.4. Dünya KOBİ Destekleme Derneği (WASME)	257
12.2.5. Avrupa KOBİ Destekleme Derneği (UEAPME)	257
12.2.6. Uluslararası KOBİ Ağı (INSME)	258
12.2.7. Avrupa Araştırma ve Koordinasyon Ajansı (EUREKA)	258
12.3. Türkiye'de Girişimci Adaylarına ve KOBİ'lere Destek Sağlayan Türk Menşeli Kuruluşlar	259
12.3.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi (KOSGEB)	259
12.3.2. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)	262
12.3.3. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)	263
12.3.4. Teknoloji Yatırım A.Ş.	263
12.3.5. İstanbul Risk Sermayesi Girişimi (IVCI)	263
12.3.6. Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (KGF)	264
13. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE GİRİŞİMCİLİK	271

13.1. Avrupa Birliği'nde KOBİ ve Girişimcilik Politikasının Gelişimi	277
13.2. Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde Girişimcilik Teşvik Politikaları	279
13.2.1. Bireysel Düzeydeki Teşvik Uygulamaları	280
13.2.2. İşletmelere Yönelik Teşvik Uygulamaları	282
13.3. Avrupa Birliği'nde Girişimciliği Geliştirmeye Yönelik Eğitim Programları	285
14. GİRİŞİMCİLİĞİN MAKROEKONOMİK ETKİLERİ	294
14.1. Girişimciliğin Makro Ekonomik Etkileri	300
14.2. Girişimcilik ve Ekonomik Kalkınma	300
14.3. İstihdamın Arttırılmasında Girişimciliğin Önemi	301
14.4. Girişimciliğin Sektörel Kalkınmadaki Etkisi	302
14.5. Girişimciliğin Makroekonomik Değişkenler ve Dengeler Üzerindeki Etkisi	303
14.5.1. Girişimciliğin Fiyatlar Genel Düzeyi Üzerine Etkileri	303
14.5.2. Girişimciliğin Faiz Oranı Üzerine Etkileri	303
14.5.3. Girişimciliğin Reel Döviz Kuru Üzerine Etkileri	304
14.6. Girişimciliğin Teknolojik Gelişmeler ve Rekabete Etkileri	305
KAYNAKÇA	313

KISALTMALAR

AB: Avrupa Birliği

BDDK: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu

GSMH: Gayrisafi Millî Hasıla

GSY H: Gayrisafi Yurt İçi Hasıla

İŞGEM: İŞ Geliştirme Merkezi

KOBİ: K uk ve Orta Boy İŞletme

KOSGEB: K uk ve Orta  lekli İŞletmeleri Geliştirme İdaresi Başkanlığı

OECD: The Organization For Economic Co-Operation and Development (Ekonomik Kalkınma ve İŞbirliği  rg t )

STK: Sivil Toplum Kuruluşu

TÜBİTAK: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu

TÜSİAD: Türk Sanayicileri ve İŐadamları Derneği

YAZAR NOTU

Açık öğretimin iktisat lisans programına kayıtlı öğrencilerimiz için hazırlanan bu çalışmayla; günümüzde ekonomik gelişmede önemli bir rol oynayan ve bu nedenle de tüm ülkelerin ekonomik politikalarının vazgeçilmez bir parçası olan girişimcilik konusu, geniş bir perspektifte sade ve anlaşılır bir şekilde ele alınmıştır.

1. GİRİŞİMCİLİK VE GİRİŞİMCİLİKLE İLGİLİ KAVRAMLAR

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

- 1.1. Girişimcilik Kavramı ve Kapsamı
- 1.2. Girişimcilikle İlgili Kavramlar
- 1.3. Girişimcinin Temel Özellikleri
- 1.4. Girişimcinin Temel Fonksiyonları
- 1.5. Girişimci Düşünce
- 1.6. Türkiye’de ve Dünyada Girişimcilik

Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular

- 1) Girişimcilik ve girişimci nedir?
- 2) Girişimcilikle ilgili kavramlar nelerdir?
- 3) Girişimcinin temel özellikleri nelerdir?
- 4) Girişimcinin temel fonksiyonları nelerdir?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
Girişimcilik Kavramı ve Kapsamı, Girişimcilikle İlgili Kavramlar	Girişimcilik kavramının ne olduğunu ve girişimcilikle ilgili diğer kavramları anlayabilmek	Okuyarak, araştırarak
Girişimcinin Temel Özellikleri, Girişimcinin Temel Fonksiyonları	Girişimci kişide bulunması gereken özellikleri ve girişimcinin işlevlerini saptayabilmek	Okuyarak, araştırarak
Girişimci Düşünce	Girişimsel düşüncenin ne olduğunu ve girişimsel düşüncenin önemini anlayabilmek	Okuyarak, araştırarak
Türkiye’de ve Dünyada Girişimcilik	Türkiye’de ve dünyadaki girişimcilik faaliyetlerini yüzeysel olarak inceleyebilmek	Okuyarak, araştırarak

Anahtar Kavramlar

- Girişimcilik
- Risk
- Girişimci Düşünce
- Girişimci Özellikleri
- Girişimcinin İşlevleri

Giriş

“Girişimci” kelimesi, hem günlük hayatta hem de ekonomi ve işletme yönetiminde sıklıkla kullanılan bir terimdir. Girişimci teknik tanımla üretim faktörlerini bir araya getirip organize ederek mal veya hizmet üretimine dönüştüren ya da dönüştürülmesini sağlayan kişidir. Daha genel bir tanımlamayla ise girişimci, belirli proje tekliflerini üstlenerek, girişimciliğin doğasını anlayan ve gelişime açan insan demektir. Bu açıdan girişimcilik faaliyeti, girişimcinin yaptığı iştir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:13). Buradan hareketle birinci bölümde girişimcilik ve girişimcilikle ilgili kavramlar ile girişimcilik ve girişimsel düşüncenin temel özellikleri açıklanacaktır.

1.1. Girişimcilik Kavramı ve Kapsamı

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişte girişimcilik, insanın dūřünsel emeğinin ekonomik değerlere dōnūřmesi olarak ifade edilmekte ve üretim faktörleri arasında yer almaktadır. Basit anlamıyla girişimcilik, bir faaliyeti ya da işletmeyi kâr amacıyla kullanmak olarak tanımlanır. Daha geniş anlamıyla girişimcilik; piyasa koşulları içinde, yatırılacak sermayeye en yüksek geliri sağlayacak mal ve hizmetlerin üretimini öngören ve bu amaçla sermayenin üretim sürecine katılma faaliyetidir. Giriřimcilik ile ilgili olarak yapılan tanımlamalarda en çok rastlanan anahtar sözcükler şunlardır:

- Başlatma/bulma/yaratma
- Yeni işletme
- Yenilik/yeni ürünler/yeni pazar
- Fırsatların peşinde koşma
- Risk alma/risk yönetimi/belirsizlik
- Kâr arzusu/kişisel fayda
- Üretim yolları ve kaynaklar
- Yönetim
- Değer yaratma
- Büyüme arzusu
- Girişim
- Değişim yaratma
- Sahiplik
- Sorumluluk/Yetki
- Strateji oluşturma

Girişimciliğin tanımı ilk kez, 18. yüzyılın başlarında Fransa'da yaşayan İrlandalı ekonomist Richard Cantillon tarafından yapılmıştır. Bu tanımda girişimci, henüz belirginleşmemiş bir bedelle satmak üzere üretim girdilerini ve hizmetlerini satın alan ve üreten kişi olarak ifade edilmiştir. Jean Baptiste Say tarafından da geliştirilerek, girişimcinin risk üstlenme kadar üretim girdilerini örgütleme ve yönetme niteliğine sahip olması gereği üzerinde de durulmuştur. Girişimcinin yenilikçi ve dinamik olma özelliğini ise ekonomik kalkınmada, insan kaynaklarının temel yapı taşlarından birisi olarak ilk kez vurgulayan ve

gündeme getiren Joseph A.Schumpeter' dir. Schumpeter'e göre girişimci, toplumda değişimi yaratacak kişi ve kurumlar olarak tanımlanmaktadır.

1.2. Girişimcilikle İlgili Kavramlar

Genellikle sermayedar, işveren, patron, lider, yönetici kavramlarının girişimcilikle karıştırıldığı görülmektedir. Girişimci faaliyetlerini sürdürürken birden fazla role sahip olabileceği gibi tek bir kişi de olabilmektedir. Ayrıca girişimcilikle bağlantısı olan bu kavramlar çağın ve işletmenin içinde bulunduğu koşullar ve kişinin sahip olduğu özelliklere bağlı olarak değişebilmektedir.

Sermayedar: Sermayedar, sermayeye sahip olan ve bunu bizzat yatırım yaparak değerlendiren veya gerektiğinde gereksinim duyan kişilere borç vererek veya hisse senedi satın alarak, ortaklık kurarak sunan kişidir. Genelde buna gereksinimi olan kişiler girişimcilerdir. Uygulamada sermayedar kendisi yatırıma giriştiği ve işletme kuruculuğu yaptığından, girişimci ile karıştırılır. Oysa girişimcilik, risk alabilme, dinamizm, yaratıcılık vb. nitelikler gerektirir. Her sermaye sahibinde bu niteliklerin bulunması beklenemez. İstikrarlı bir gelişme sağlayan kazanç onun için yenilik yaratmaktan, riske girmekten, yeni başarılar peşinde koşmaktan daha cazip olabilir (Müftüoğlu, 2001:11).

Diğer taraftan girişimci olabilmek için para sahipliğinin gerekli ve yeterli tek şart olarak görülmesi de yanlış bir düşüncedir. Girişimci başkasının ya da başkalarının parasını da değerlendirebilen kişidir. Girişimcinin toplumsal fonksiyonu da burada yatmaktadır (Özkul, 2008:9-10).

İşveren-Patron: Duruma göre girişimcilik, sermaye sahipliği ve yöneticilik kavramlarının hepsini birden içeren bir anlam kazanmakla birlikte, günlük dilde esas olarak bir ticari ya da sinai işletmenin sahibi, işveren olarak da kullanılabilir. Yani birine veya birilerine iş sağlayan, dolayısıyla onların bağlı olduğu, onlar hakkında karar verme yetkisine sahip kişi anlamıyla yüküldür (Müftüoğlu ve Durukan, 2004:9-10).

İşveren ya da patron aynı zamanda girişimci de olabilir. Ancak tüm girişimciler patron değildir. Örneğin sadece işletme sahibinden oluşan tek kişilik işletmelerde işletme sahibinin girişimci olmasından söz edilemez. Ancak üst düzey yöneticiler ve işveren patron olarak nitelendirilebilir (Müftüoğlu, 2001:11).

Lider: Liderlik, bir grup insanı belirli amaçlar etrafında toplayabilme ve bu amaçları gerçekleştirmek için onları harekete geçirme bilgi ve yeteneklerin toplamıdır. Bu fonksiyonu yerine getiren kişi ise liderdir. Liderlik vasıflarına sahip olmak, ancak onları uygulayamamak mümkündür. Farklı insanların hayatlarında bu vasıflar çeşitli durumlarda ortaya çıkabilir. Uygulamada liderlik, çevreden ve çevrenin sunduğu fırsat ve sınırlamalardan etkilenir.

Liderler ve girişimciler birbirlerine oldukça benzerler. Liderlik de girişimcilik gibi doğuştan gelen bir özelliktir ve ikisinin de takipçileri vardır. Liderlerin pes etmemeleri ve başarıyı sonuna kadar koalamaları girişimciler için önemli bir özelliktir. Hedefleri takip

etmek, karar verebilmek ortak özellikleridir. Liderlerin insanları etkilemedeki başarıları, beden dillerini kullanmaları girişimcileri başarılı kılacak diğer etkenlerdir.

Liderler ve girişimciler arasındaki temel farklılık ise, girişimciler genel olarak bir işin başlangıcına öncülük ederken, liderler ise bu işin gelişimine ya da büyümesi üzerine daha çok odaklanırlar (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:22).

Yönetici: Küçük işletmelerin çoğunda, girişimci birden çok rolü gerçekleştirmektedir. Buralarda girişimci hem patron hem de yöneticidir. Sahiplik ve yöneticilik işlevlerini tek başına yerine getirirken girişimcinin bu iki konuda da başarılı olması gerekmektedir. Girişimci ile yöneticilerin sahip olduğu nitelikler arasında önemli farklar vardır. Bu temel farklar, içgüdü ve duygusal yönelim, analitik yönelim, kişisel yönelim ve yapısal konumdan kaynaklanan farklar olmak üzere dört ana başlık altında toplanmaktadır (Çetin, 1996:32).

Tablo 1: Girişimci ile Profesyonel Yönetici Arasındaki Temel Farklar

Alanlar	Girişimci	Profesyonel Yönetici
Güdü ve Duygusal Yönelim	Yaratıcı ve yapıcı Başarılı olmak isteyen Kişisel çıkarlarını ön planda tutan Kendi yeteneklerini geliştirmeye önem veren Şirketine sadık Belirli oranlarda ve durumlarda risk üstlenmeye hazır Kendi sezgilerine güvenen	Birleştirici ve yerleştirici Güç elde etmek ve etkin olmak isteyen Örgütün imajını ve çıkarlarını ön planda tutan Örgütün ve personelin gelişmesine önem veren Yöneticiliğe saygılı Ancak destek sağladığı durumlarda risk üstlenmeye açık Analitik ve tedbirli davranan
Analitik Yönelim	Uzun vadeli düşünen Modelleri bir bütün olarak görme yeteneği olan	İşinin gereği daha kısa vadeli düşünen Detayları ve sonuçları görebilme yeteneği olan
Kişisel Yönelim	Kişisel, politik ve insanlara yakın davranan Kendini sorgulayan ve merkeziyetçi Aile bağlarına önem veren Duygusal ve sabırsız	Kişisel olmayan, gerçekçi ve insanlara mesafeli duran Merkezkaç ve işleri delege eden
Yapısal ve Konumundan Kaynaklanan Farklılıklar	İşletme sahibi olmanın öncelik ve risklerini taşıyan Şirket sahibi olduğu için konumundan emin olan Konumu nedeniyle dikkat çeken Aile çıkarıyla şirket çıkarları arasında bir seçim yapmak zorunda olan Yöneten	İşletmeye bağımlı olmayan, daha az önceliklerle ve risklerle karşılaşan Konumundan yeterince emin olmadığı için kendini kanıtlamak zorunda kalan Dikkat çekemeyen Konumu nedeniyle aileve şirket çıkarlarını ayrı tutabilen Yönetilen

Kaynak: (Çetin, 1996:32)

1.3. Girişimcinin Temel Özellikleri

Girişimci, talebi olan bir mal ya da hizmeti ortaya çıkarıp söz konusu mal veya hizmeti üretmeye çalışan ve kendi yeteneklerini kullanarak öncülük yapan kişidir. Bir üretim yapabilmek için, doğal kaynaklar, sermaye ve emek gibi üretim faktörlerinin bir araya getirilmesi söz konusudur. Bu faktörleri harekete geçiren dördüncü faktör ise girişimcidir. Dolayısıyla girişimci üretimi gerçekleştirmek için bu faktörleri bir araya getiren, kuran ve kendi yeteneklerini ortaya koyan, kâr amacı güden ve girişiminin sonucunda doğabilecek tüm risklere katlanan kişidir. Girişimcinin her zaman sermayenin sahibi olması gerekmez. Bu durumda sermaye sahibinin üretimden aldığı pay faiz olurken girişimcinin payı kâr olacaktır. Girişimcinin özellikleri şunlardır:

- Organizasyon becerisine sahip olması
- Atıl kaynakları değerlendirmesi
- Risk alması
- Fırsatları görebilmesi ve değerlendirebilmesi
- İhtiyatlı araştırmalar yapmaktan ziyade dinamik olması
- Değer yaratması
- Oyunun kurallarını baştan yazması

Girişimci ile ilgili olarak yapılan tanımlarda dört temel unsura dikkat çekilmektedir. Bu unsurlar şunlardır;

Yaratım süreci: Yatırıma konu olan şeyin geliştirildiği kitle için bir değer ifade etmesi gerekmektedir.

aba harcanması: Yeni bir ürünün/hizmetin ortaya konulması amacıyla belirli bir zaman ve çabanın harcanmasıdır.

Risk: Girişimci faaliyette bulunduğu alanda belirli riskleri üstlenmek durumundadır.

Getiri: Girişimci olmanın sağlayacağı ödüllerdendir. Buradaki en önemli ödül değer yaratmaktır, kâr sonrasında gelmektedir. Girişimci düşünce, bir fırsatı değerlendirmek, bir iş fikrini tanımlamak, gerekli kaynakları bulmak, daha sonra bir girişimi faaliyete geçirmek ve sonuçlarını almak için gerekli olan tüm süreçleri yerine getirmek olarak tanımlanabilir.

1.4. Girişimcinin Temel Fonksiyonları

Üretimi Organize Etme ve Sağlama: Girişimciler rekabetçi bir ortamda ayakta kalabilmek için fiyatlarını ayarlamakta ve ürün kalitelerini artırmaktadır. Rekabetçi bir ortam,

üretimi verimli bir şekilde sağlama zorunluluğu getirmektedir. Girişimciler rekabetçi bir ortamda pazar paylarını artırabilmek için mevcut ürünlerini geliştirmek durumundadır. Rekabet ortamı, girişimcileri düşük fiyatla kaliteli mal ve hizmet üretmeye, maliyetlerini düşürmeye ve ürün çeşitlerini artırırken toplumun ihtiyaç yapısına göre üretim yapmaya teşvik etmektedir.

Ürün Çeşitliliği Sağlama: Dünyada yaşanan değişimin ekonomik boyutları küçük işletmelerin de değişen yeni şartlara uyum sağlama sürecine girmesine neden olmaktadır. Artan rekabet koşulları nedeniyle girişimciler ürün çeşitlendirme ve uzmanlaşma ihtiyacı duymaktadırlar. Değişen koşullara ayak uydurulması işletmelerin temel amaçlarından biri olan süreklilik varsayımının da bir gereğidir. Küçük işletmeler daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlama potansiyeline sahiptirler.

İstihdam Yaratma: Avrupa Birliği'nde (AB) yaşanan işsizlik sorunları araştırılırken Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) yaratılan istihdamda girişimciliğin çok büyük katkısı olduğu görülmüştür. Rekabet, girişimcilerin tüketiciden gelen talep ve beklentileri karşılayacak şekilde üretmesini ve yatırım yapmasını, dolayısıyla ekonomik kaynakların etkin tahsisini sağlar. Büyük ölçekli işletmelerin ekonomideki ağırlıkları 1970'lerden sonra karşılaşılan birçok sorun yüzünden gittikçe azalmaya başlamıştır. Bu işletmelerin karşılaştıkları en önemli sorunlar, küresel rekabetin artması ve hızlı teknolojik değişimlere ayak uydurulamamalarıdır. Bu nedenle küçük ve orta büyüklükteki işletmeler istihdam açısından ilgi odağı olmaya başlamıştır.

Yeni Pazarlar ve Yeni Satış Yöntemleri Yaratma: Gelişen teknolojiyle birlikte yenilik yaratan girişimciler, yarattıkları yeni ürünlerle yeni pazarlar yaratmaktadırlar. Girişimcilerin geleneksel ticaret şekillerinden çıkarak yeni yöntemleri tümüyle benimsemesi, piyasa koşullarını zorlaması ve mevcut iş yapma kültürünü değiştirmesiyle özellikle son yirmi yılda küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ), üretimde, rekabette, yeni iş yaratma ve toplumsal bütünleşmenin sağlanmasında yeniden öne geçmeye başlamıştır. Yeni bir pazarlama ve üretim yöntemi olan elektronik ticaret, 20. yüzyılın son döneminde bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan hızlı değişim ve gelişmelere paralel bir şekilde ve giderek artan ölçüde dünya genelinde tartışılan bir kavram olarak karşımıza çıkmaya başlamıştır. Bilgi ve iletişim maliyetlerinin düşürülmesi, pazara giriş kolaylıklarının ve rekabetin artırılması; elektronik olarak ticareti yapılan mal ve hizmetlerin çeşitlenmesine, kalitesinin yükselmesine ve fiyatlarının düşmesine neden olabilecektir.

Sermaye Birikimi Sağlama: Yeni girişimler yaratılması yoluyla ekonomide artan çıktı miktarı, endüstrinin büyümesine ve kârların artmasına yol açar. Bu kârların da yeniden yatırımlar için kullanılması ile yeni istihdam alanları ve sermaye birikimi sağlanır. Girişimciliğin sermaye birikiminin sağlanması ile birlikte önemli bir işlevi de sermayenin tabana yayılmasının sağlanmasıdır. Ülkede yeni girişimcilerin ve iş olanaklarının yaratılması, gelir dağılımının da dengeli olmasını sağlayacak önemli bir araçtır.

1.5. Girişimci Düşünce

Girişimcinin, toplumun mevcut ve olası gereksinimlerini belirleyerek kendi sezgi ve deneyimlerinden hareketle geleceğe yönelik kararlar alması onun ileriye dönük kişiliğinin göstergesidir. Davranışsal olarak girişimcilik kavramı, bir fırsatı değerlendirmek, bir iş fikrini tanımlamak, gerekli kaynakları bulmak, daha sonra bir girişimi faaliyete geçirmek ve sonuçlarını almak için gerekli olan faaliyetler bütünü olarak tanımlanabilir. Girişimci düşüncenin dört ana bileşeni vardır. Bunlar (Başar, Tosunoğlu ve Demirci, 2001:89) ;

- Yenilikçilikçi ve Yaratıcı Olma
- Risk Alma
- Öncü Olma
- Rekabetçi Düşünme

Yenilikçi ve Yaratıcı Olma

Yenilikçi ve yaratıcı olma; problemlere ve ihtiyaçlara yaratıcı, alışılmamış ve yeni çözümler aramayı ifade eder. Bu çözümler, yeni ürün ve hizmetler, yeni teknolojiler veya üretim süreçleri kullanılması şeklinde tanımlanabilir. Girişimci, yaratıcı yıkıcılık görevini yerine getirmektedir. Bir diğer deyişle girişimci, geleneği yıkarak yeniyi yaratır. Girişimci, bağımsız düşünebilen, esnek, yaratıcı, kendine güvenen, dayanıklı ve ısrarcı olmalıdır. Küreselleşme ile birlikte iş dünyasında hâkim olan düşünce yenilikçi üretim olmuştur.

Yaratıcı ve yenilikçi olması, yeni fikirleri geliştirmesi ve bu fikirleri uygulamaya koyması girişimciyi diğerlerinden farklı kılan en belirgin özelliklerdir. Söz konusu nitelikler girişimcinin her şeyden önce beklentilerine uygun düzeyde risk üstlenen kişi olduğunu da göstermektedir.

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

OECD'ye göre yenilikçilik; süreç olarak bir fikri pazarlanabilir bir mal ya da hizmete, geliştirilmiş bir imalat ya da dağıtım yöntemine ya da yeni bir toplumsal hizmet yöntemine dönüştürmektir.

Avrupa Birliği ise bu tanıma daha geniş bir çerçeve çizmektedir:

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

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

Risk Alma

Girişimcilerin risk üstlenme şekli, katma değer üretme sürecini etkileyen önemli bir davranış türü olmaktadır. Risk üstlenme sürecinin belirleyicileri, yaratma ve fırsat boyutu, gerçek ve algılanan değer, girişimcinin kişisel becerileri ve hedefleri ile uygunluk ve rekabet alanının farklılığıdır. Girişimci risk üstlenirken teknolojik değerişim, pazar yapısı, kamusal düzenlemeler ve rekabet türü gibi konulara dikkat etmelidir.

Öncü Olma

Öncü olma, uygulama ile ilişkili bir kavramdır. Başkalarını takip etmek yerine, yenilikçi fikri zaman kaybetmeden, rakiplerinden daha fazla vizyon sahibi olduğunun bilinciyle sorumluluk üstlenip, gerekli kararları alarak harekete geçmektir. Yeni süreçler yaratma ve fırsatları belirleme yeteneği önemli olmakla birlikte, bir kişinin ya da işletmenin girişimci olarak kabul edilmesi için yeterli değerildir. Yenilikçi düşünürlerin birçoğu fikirlerini eyleme dönüştürememiştir. Bu nedenle girişimci olabilmek için belirlenen fırsatların, bir iş planına dayandırılarak eyleme dönüştürülmesi gereklidir.

Rekabetçi Düşünme

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

1.6. Türkiye’de ve Dünyada Girişimcilik

Girişimcilik kavramına, dünya genelinde ve dünyadaki gelişimi açısından bakıldığında, gelişmiş ülkelerin ekonomik gelişme süreçlerinde girişimcilik faktörünün etkili olduğu görülmektedir. Örneğin, 2. Dünya Savaşı’ndan sonra Japonya’da başlayan hızlı ekonomik kalkınma hareketinin motor gücünü KOBİ’ler oluşturmuşlardır. 1970’li yıllardaki kriz sonrasında yapılan bilimsel çalışmalarda ABD’nin krizden en az düzeyde etkilendiği görülmüştür. Bu durum 1960’lı yılların sonuna kadar devam eden büyük şirketler kurma eğiliminin, bu yıllardan sonra küçük işletme sayılarındaki artışla yer değiştirmesine sebep olmuştur. ABD’nin krizden daha az etkilenmesinde ticaret ve sanayide küçük ve orta büyüklükteki işletmelere verilen önemin büyük etkisi olduğu belirtilmektedir. 1988 yılından itibaren ABD’deki büyük ölçekli firmaların yaklaşık üçte bire varan oranda küçüldüğü görülmüştür (Müftüoğlu vd., 2004:129).

Gerçekten farklılaşan ve sürekli değişen ihtiyaçlar ve istekler, esnek ve dinamik bir üretim işleyişini gerekli kılmaktadır. Bu da optimum üretim ölçeği küçültülmüş, yönetim ve denetim işlevleri etkinleştirilmiş, pazara uyum yetenekleri arttırılmış küçük ve orta büyüklükteki işletmelerle mümkün olabilmektedir. Özellikle son 10 yılda Japonya ve ABD gibi nispeten geniş bir küçük işyeri sektörüne sahip olan ülkelere, örneğin İngiltere gibi küçük işyeri sektörünün daha sınırlı olduğu ülkelere nazaran daha hızlı büyüme görülmesi de bunun kanıtı olmaktadır (Müftüoğlu vd., 2004:129).

Gelişmiş ülkelerde girişimciliği yaygınlaştıran koşullar girişimciyi ve girişimi doğrudan etkilediklerinden önemli unsurlardır. Ancak girişimciliği yaratan bu koşulların belirlenmesi ve ölçülmesi oldukça zordur (Müftüoğlu vd., 2004:129).

Gelişmiş ülkelerde ve gelişmekte olan ülkelere girişimciliği etkileyen koşullar; finansal koşullar, ticari ve hukuki altyapı, eğitim, fiziksel altyapıya erişim, devlet politikaları ve programları olarak sınıflandırılmaktadır (Müftüoğlu vd., 2004:129).

Bunlardan finansal koşullar içerisinde önemli olan konu, girişimcilerin faaliyetlerini nasıl finanse ettikleridir. Girişimciliğin gelişmesine ortam hazırlayan ticari ve hukuki bir yapının varlığı genel olarak, şirketlere yönelik mevzuatlarda ve çalışma yasalarında yapılan düzenlemelerle sağlanmaktadır. Bunlara ilave olarak, girişimcilik eğitimi ise bireylerin başarılarını önemli ölçüde arttıran faktörlerden bir tanesidir. Girişimciliği etkileyen koşullardan fiziksel altyapıya erişim ise, girişimcilerin özellikle işletmelerini kurma aşamasında aldıkları desteklerdir. Ayrıca gelişmiş ülkelerde piyasa ekonomisi düzeni altında girişimciliğin devlet tarafından çeşitli şekillerde desteklenmesi ve girişimcilere bu konuda çeşitli kolaylıklar sağlanması da girişimciliği etkileyen önemli koşullardan bir tanesidir (Müftüoğlu vd., 2004:131).

Girişimcilik bir ülkede demokratikleşmenin kilit taşlarından biridir. Serbest piyasa ekonomisi uygulanan ülkelere girişimcilik vazgeçilmez bir unsurdur. Çünkü girişimcilik ekonominin sağlıklı işleyebilmesi için son derece gereklidir. Dinamik, yenilikçi ve yaratıcı yapıları ile girişimciler, toplumdaki iş gücü ve sermaye kaynaklarının üretime dönüşmesini

sağlarlar. Girişimciler ürettikleri mal ve hizmetler sayesinde toplumun refah düzeyinin yükselmesinde önemli rol oynarlar.

Türkiye’de girişimcilik konusunun özellikle 1980 yılından itibaren önemli gelişmeler kaydetmeye başladığı görülmektedir. Bu gelişme de 24 Ocak 1980 kararlarıyla yürürlüğe konulan ekonomik gelişme konusundaki strateji değişikliği önemli bir yer tutmaktadır. Bilindiği üzere Türkiye 24 Ocak 1980 kararlarıyla ithal ikamesine yönelik kalkınma stratejisini terk ederek serbest piyasa ekonomisi çerçevesinde ihracata yönelik kalkınma stratejisine geçmeye karar vermiştir. Bu strateji değişikliğine paralel olarak serbest piyasa ekonomisi sistemini ve bu sistemin en önemli aktörleri durumunda olan girişimciliği ve özellikle ihracata yönelik girişimciliği destekleme politikaları devreye sokulmuştur. Bu alanda, aradan geçen 24 yıllık sürede ülkemiz olumlu ve olumsuz, başarılı ve başarısız tecrübe ve gelişmelere sahne olduktan sonra bugün belirli bir yere gelinmiştir. Hayali ihracat ve köşe dönme gibi gerek ekonomik ve gerekse etik açıdan olumsuz tecrübelerden sonra, özellikle Türkiye’nin Gümrük Birliği’ne girişinden sonra ve son ekonomik krizde (2001 krizi) Türk girişimcileri oldukça başarılı bir sınav vermişlerdir. Bu olumlu gelişme ihracat alanında daha belirgin olarak kendisini göstermiştir (Müftüoğlu vd., 2004:163).

Ülkemiz açısından girişimciliğin önemi aşağıdaki gelişmelerden kaynaklanmaktadır;

- Etkin girişimcilik faaliyetleri sağlıklı bir özelleştirme için zorunludur.
- Kamu personelinin ücretlerinin artışı, söz konusu personelin bir kısmının girişimci olarak işten ayrılmalarına bağlıdır.
- Kamu hizmetlerinin kalitesinin artırılması girişimciliğin artmasına bağlıdır.
- Yeni teknolojik gelişmeler girişimcilerle birlikte oluşacaktır.
- İşsizlikle mücadelenin en etkin yolu mevcut ve potansiyel işgücünün kendi işyerlerini bulmasıdır.
- Ülke kalkınmasıyla ülkede potansiyel girişimcilerin desteklenmesi hayati rol oynar.
- İnsanlar, kendi işyerlerinin sahibi olduklarında daha verimli çalışırlar.

Tipik Türk girişimci özellikleri ise şöyle sıralanabilir;

- Girişimcilik, yöneticilik ve mülkiyetin işletme sahibinde bütünleşmesi
- İşletme sahiplerinin genellikle mühendis, teknisyen ya da usta kökenli kişilerden oluşması
- Girişimcilerin en önemli hataları genellikle ekonominin büyüme döneminde yapmaları

- Ülkemizde kurulan işletmelerin büyük çoğunluğunun yaşam süresinin, kurucusunun yaşam süresiyle sınırlı kalması, aile işletmeciliğinin yaygın olması

Son yıllarda ülkeler arasında işbirliği, hızlı teknolojik gelişmeler, üst düzey yönetim modellerinin gelişmesi, bilgi yönetimindeki gelişmeler, tamamlayıcı stratejiler, KOBİ'lerin uluslararası alanlara açılma faaliyetleri ve ortak girişimcilik faaliyetlerinin artması, uluslararası girişimcilik konusunun gündeme gelmesine yardımcı olan faktörlerdir. Uluslararası girişimcilik faaliyetlerini etkileyen faktörler şunlardır:

- Ülkelerin politik durumu ve hükümet yapıları
- Ülkelerin makroekonomik şartları
- Ülkelerin para politikaları
- Ülkelerin ithalat düzenlemeleri
- Ülkelerin vergi yapıları
- Ülkelerin altyapı şartları

Bir girişimcinin uluslararası pazarlarla ilişkide olmasının dört yolu vardır:

- İhracat
- Ortak girişimler
- Doğrudan yabancı yatırımlar
- Lisans anlaşmaları

Uluslararası girişimciliğin temel aşamaları ise aşağıdaki gibidir:

- İşin yapısının belirlenmesi
- Pazarın ve tüketici yapısının belirlenmesi
- Üretim ve dağıtım aşamalarının planlanması
- Başka girişimlerle işbirliği

Uygulamalar

Uygulama Soruları

Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Girişimcilik; piyasa koşulları içinde, yatırılacak sermayeye en yüksek geliri sağlayacak mal ve hizmetlerin üretimini öngören ve bu amaçla sermayenin üretim sürecine katılma faaliyetidir. Genellikle sermayedar, işveren, patron, lider, yönetici kavramlarının girişimcilikle karıştırıldığı görülmektedir. Girişimci faaliyetlerini sürdürürken birden fazla role sahip olabileceği gibi tek bir kişi de olabilmektedir. Girişimcinin temel özellikleri organizasyon becerisine sahip olması, atıl kaynakları değerlendirmesi, risk alması, fırsatları görebilmesi ve değerlendirebilmesi, ihtiyatlı araştırmalar yapmaktan ziyade dinamik olması, değer yaratması ve oyunun kurallarını baştan yazması şeklinde sıralanabilmektedir. Girişimcinin temel fonksiyonları ise üretimi organize etme ve sağlama, ürün çeşitliliği sağlama, istihdam yaratma, yeni pazarlar ve yeni satış yöntemleri yaratma, sermaye birikimi sağlama şeklinde özetlenebilir. Girişimcilik faaliyetinin eyleme dönüşmesini sağlayan girişimsel düşüncenin ise dört ana bileşeni vardır. Bunlar yenilikçilikçi ve yaratıcı olma, risk alma, öncü olma ve rekabetçi düşünmedir.

Bölüm Soruları

1) 18. yüzyılın başlarında Fransa'da yaşayan İrlandalı ekonomist Richard Cantillon, girişimcinin yenilikçi ve dinamik olma özelliğini, ekonomik kalkınmada, insan kaynaklarının temel yapı taşlarından birisi olarak ilk kez vurgulamış ve gündeme getirmiştir.

Doğru () Yanlış ()

2), piyasa koşulları içinde, yatırılacak sermayeye en yüksek geliri sağlayacak mal ve hizmetlerin üretimini öngören ve bu amaçla sermayenin üretim sürecine katılmasını sağlayan faaliyettir.

- a) Yenilikçilik
- b) Liderlik
- c) Girişimcilik
- d) Yöneticilik
- e) Fırsatçılık

3) Türkiye'de kurulan işletmelerin büyük çoğunluğunun yaşam süresi, kurucusunun yaşam süresiyle sınırlı kalmaktadır.

Doğru () Yanlış ()

4) Joseph A.Schumpeter, girişimcinin ve olma özelliğini ekonomik kalkınmada, insan kaynaklarının temel yapı taşlarından birisi olarak ilk kez vurgulamış ve gündeme getirmiştir.

- a) yaratıcı - dinamik
- b) dinamik - esnek
- c) risk üstlenen - yenilikçi
- d) yenilikçi - dinamik
- e) yaratıcı - risk üstlenen

5) Liderler ve girişimciler arasındaki temel farklılık; girişimcilerin genel olarak bir işin başlangıcına öncülük etmesi, liderlerin ise bu işin gelişimine ya da büyümesi üzerine daha çok odaklanmasıdır.

Doğru () Yanlış ()

6) İşveren ya da patron aynı zamanda girişimci de olabileceği gibi, tüm girişimciler de aynı zamanda işveren ya da patrondur.

Doğru () Yanlış ()

7) “Yeni girişimler yaratılması yoluyla ekonomide artan çıktı miktarı, endüstrinin büyümesine ve kârların artmasına yol açar. Bu kârların da yeniden yatırımlar için kullanılması ile yeni istihdam alanları sağlanır.”

Yukarıda verilen ifade girişimcinin hangi fonksiyonu ile ilgilidir?

- a) İstihdam yaratma
- b) Yeni pazarlar ve yeni satış yöntemleri yaratma
- c) Üretimi organize etme ve sağlama
- d) Ürün çeşitliliği sağlama
- e) Sermaye birikimi sağlama

8) “Girişimcilerin piyasada tutunabilmeleri için kaliteli ürünler üretmeleri, verimli çalışmaları ve tüketici yönlü olmaları gerekmektedir. Gerek yeni bir firma kurma, gerek mevcut bir firmayı yeniden yönlendirme (örneğin, işletmenin başka birine devrinden sonra) yolundaki yeni girişimler rekabet baskısını artırarak diğer firmaları etkinliklerini iyileştirmeye ya da yeniliklere gitmeye zorlamaktadır.”

Yukarıda verilen ifade girişimsel düşüncenin hangi boyutu ile ilgilidir?

- a) Yenilikçi ve yaratıcı olma
- b) Risk alma
- c) Maksimum kâr elde etme
- d) Öncü olma
- e) Rekabetçi düşünme

9) Bir girişimcinin uluslararası pazarlarla ilişkide olmasının dört yolu vardır. Bunlar ortak girişimler,, , ve lisans anlaşmalarıdır.

- a) Yabancı fon yatırımı-portföy yatırımı
- b) İhracat-ithalat
- c) Doğrudan yabancı yatırımlar-portföy yatırımları
- d) Uluslararası franchising-uluslararası şube
- e) İhracat-doğrudan yabancı yatırımlar

10) olma, problemlere ve ihtiyaçlara yaratıcı, alışılmamış ve yeni çözümler aramayı ifade eder. Bu çözümler, yeni ürün ve hizmetler, yeni teknolojiler veya üretim süreçleri kullanılması şeklinde tanımlanabilir.

- a) Yenilikçi
- b) Girişimci
- c) İdealist
- d) Yönetici
- e) Patron

Cevaplar

1) Yanlış, 2) c, 3) Doğru, 4)d, 5) Doğru, 6) Yanlış, 7) e, 8) e, 9) e, 10)a

2. GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHÇESİ

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

2.1. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular

- 1) Orta Çağ öncesinde girişimciliğin gelişimi nasıl bir süreç izlemiştir?
- 2) Orta Çağ'dan bilgi toplumuna kadar girişimciliğin gelişim aşamaları nasıl bir süreç izlemiştir?
- 3) Türklerde girişimcilik tarihsel süreçte nasıl bir gelişim göstermiştir?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi	Tarihsel olarak girişimciliğin gelişimini ve girişimcilik faaliyetlerinin oluşumunu kavrayabilmek	Okuyarak, araştırarak

Anahtar Kavramlar

- Bilgi Toplumu Öncesinde Girişimcilik
- Korporasyon
- Sanayi Devrimi
- Çağdaş Girişimcilik
- Türklerde Girişimcilik
- Lonca

Giriş

İnsanlık tarihi içinde evrensel boyuttan bakıldığında toplumların göçebelikten yerleşik tarım toplumlarına, tarım toplumundan sanayi toplumuna, sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişlerinde girişimcilerin önemli rolleri bulunmaktadır. Bu bölümde de neredeyse insanlık tarihi kadar eski olan girişimciliğin tarihçesinden bahsedilecektir.

2.1. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

Girişimcilik, insanoğlunun avcılık ve toplayıcılık devrine son verip (cilalı taş) neolitik dönemde üretime başlamasıyla birlikte ilk şekillerini oluşturmaya başlamıştır. Bu dönemden kısa bir süre sonra yerel olsa dahi maden devrinin başlamasıyla bugünkü anlamda olmasa bile iş yerlerinin kurulması neticesinde ticari hayat da başlamış; tunç devrinde şehir devletleri kurulmuş ve ticaret yerel olmaktan çıkıp şehirlerarasına yayılmıştır (Ercan ve Gökdeniz, 2009:60).

Yazının icadı ve tarihi devirlerin başlamasıyla, ticaret farklı bir boyut kazanarak kıtalara kadar yayılmıştır. İlk Çağ'da Fenikeliler oluşturdukları özel girişimlerle Ön Asya'da koloniler kurup (Trablus, Sayda, Sur ve Kartaca) orta ve Uzak Doğu'nun mallarını Akdeniz şehirlerine taşımışlardır. Eski Yunan şehir devletlerinde ise, girişim ve girişimcilik pek erdemli bir iş sayılmamaktadır. Bu işin daha çok yabancılar tarafından yaptırıldığı bilinmektedir. Buna göre, tarıma önem verdikleri anlaşılmakta ve üretim karamaçlı değil sadece toplumun ihtiyacını karşılayacak şekilde olması gerektiği vurgulanmaktadır. Bununla birlikte İyonyalılar ise, Anadolu ile Akdeniz ve Karadeniz sahillerinde ticaret yaparak zengin olmuşlar hatta bu zenginlik onlara şehir devleti uygulaması ve dünyanın ilk demokrasisini hediye etmiştir. Bunun bir sonucu olarak özgür düşünce, bilim ve sanat gelişmiş, bu da Herodot, Hipokrat, Tukidides gibi günümüzde dahi anılan bilim adamlarının yetişmesini sağlamıştır (Ercan ve Gökdeniz, 2009:60).

Yeni yeni işletmelerin kurulup, kendi toplumlarının ihtiyaçlarının fazlasını üretmeleri neticesinde, ticaret kaçınılmaz olarak ortaya çıkmıştır. Neticesinde Anadolu'nun kıyılarında kurulan Lidyalılar kara ticaretinde gelişmiştir. Hatta bu gelişmişlik ticarete ve dünya tarihinde önemli bir buluş olan paranın icadına neden olmuştur. Lidyalılar parayla birlikte Mezopotamya'dan başlayıp Anadolu'yu geçip Akdeniz kıyılarına uzanan "Kral Yolu"nu yaparak ticarete önemli bir katkı sağlamışlardır (Ercan ve Gökdeniz, 2009:60).

Çin'de kurulan girişimlerde üretilen ürünler, İpek Yolu ile Asya'yı geçerek (Çelik, 2006:468) Ön Asya'ya oradan da Akdeniz'e ulaşmıştır. Zaman içerisinde bu yol, dünyanın en önemli ticaret yollarından birisini oluşturmuştur. Özellikle yerkürenin en büyük kıtası olan Asya'da yer alması ve Kazakistan topraklarından geçmesi ise, bu çalışma açısından da ayrı bir önem taşımaktadır. İpek yolunun güvenliği ve işlerliği yol üzerindeki konaklama, nakliye, gıda ve diğer ürünleri üreten girişimlerin oluşmasına imkân sağlamıştır. Ta ki Ümit Burnu keşfedilene kadar yüzyıllarca önemini koruyan bu yol, aynı zamanda denetimini sağlayan ülkelerin, devletlerin zenginlik kaynağı sayılmıştır (Ercan ve Gökdeniz, 2009:60-61).

Eski Roma İmparatorluğu (yaklaşık MS 200 senesine kadar) ekonomik olarak inanılması güç derecede başarı sağlamıştır. Şehirleşme, kişi başına düşen millî hasıla, Sanayi Devrimi'nden hemen önce (18. yüzyıl) Avrupa'nın en gelişmiş ülkeleri olan İngiltere ve Hollanda ile aynı seviyelerdedir. Kalıntılar göstermiştir ki, Roma ekonomisi bir market ekonomisidir: Hem ürün ticareti hem işçi marketleri hem sermaye piyasaları günümüz ekonomilerini andırmaktadır (Ercan ve Gökdeniz, 2009:61).

Öte yandan Orta Çağ'da girişimciler büyük tarım sahaları, kale ve kamu binalarının inşası, manastır vs. dini yapıların inşası gibi feodal sistemin belirlediği projelerin yönetimini üstlenmişler ve bireysel anlamda risk almamışlardır. Orta Çağ'da girişimciliğin diğer boyutu korporasyonlarla gerçekleştirilmiştir. Özellikle Avrupa'da korporasyonlar küçük sanayi kuruluşlarıdır (meslek kuruluşları, esnaf kuruluşları). Kullanılan üretim faktörleri mal sahibi olan girişimcinindir. Girişimci de, işinin başında bulunmakta ve çalışmaktadır. Korporasyonların bir özelliği de, üreticilerle tüketiciler arasında aracı bir sınıfa yerverilmemesidir (Özguven, 1992:30).

Orta Çağ'da girişimci sözcüğü büyük üretim projelerini yöneten kişiler için kullanılan bir kavram olarak kullanılmaya başlamıştır. Kendileri mal varlıklarıyla riske girmezler, genellikle büyük sermaye sahiplerinin ve yönetim tarafından sağlanan kaynakları değerlendirirlerdi. Orta Çağ'ın girişimcilerine örnek olarak; şato, manastır, katedral ve diğer büyük mimari yapılardan sorumlu olan rahipler örnek olarak verilebilir (Gürol ve Bal, 2009:22). Fakat durum Orta Çağ süresince, özellikle de Avrupa ekonomisinin itici gücü durumundaki ülkeler olan İtalya, Fransa ve Güney Almanya'da giderek değişmiştir. Kentleşmenin artması girişimcilik için bir zemin yaratmış ve özellikle hammadde arz eden ve bitmiş malları pazarlayan tüccar sınıfı arasında girişimciliği geliştirmiştir (Özkul, 2007:343).

Hindistan ve çevresinde üretilen baharatlar, baharat yolu ile Mısır'a kadargelmiş buradan dünyaya pazarlanmıştır. Kuzeyde Sibiryaya da daha bol olanyırtıcı hayvanların kürklerinin pazarlandığı kürk yolu ise, Sibiryaya'dan Karadeniz'e ve Avrupa'ya kadar uzanmıştır (Ercan ve Gökdeniz, 2009:61).

Baharat yolu ile birlikte iktisadi doktrinde yeni bir dönem olan merkantilizm görülmüştür. Merkantilizmle birlikte ülkeler sahip oldukları özel ve kamu girişimlerinin ürünlerini ihraç etmenin yollarını aramış ve karşılığında altın getirme çabasına girmişlerdir. Bu akımla birlikte büyük sanayi kuruluşları oluşmaya başlamıştır. Bu dönem, dünyada ticaretin merkezinin Akdeniz'den okyanus şehirlerine doğru kaydığı dönem olarak da bilinmektedir. Merkantilizimlik ticari kapitalizm olarak da kabul edilmektedir (Ercan ve Gökdeniz, 2009:61).

İzlenen merkantilist siyasetin bir neticesi olarak, Orta Çağ'ın küçük pazarlarının yerini büyükpazarlar almış, kurulan büyük ve modern orduların ihtiyacını karşılamak üzere savaş sanayi teşekkül etmiş ve ticari hayata birtakım yenilikler getirilmiştir. Bu çerçevede, üretim ve ihracat teşvik edilerek yeni pazarlar aranmış, hammadde ihracatına ve mamul mal girdisine birtakım tahditler konulmuş ve büyük ticaret kumpanyaları kurulmuştur.

Bu mücadelede başarıya ulaşmak ise, ekonomilerin yeni pazar ve hammadde bulabilme kabiliyetlerine bağlıdır. Emperyalizm sayesinde bu gelişmeler Avrupa ile sınırlı kalmayarak neredeyse tüm dünyayı bu oyunun bir parçası hâline getirmiştir. Emperyalist Avrupa devletlerini merkez, diğer ülkeleri ise çevre olarak nitelendireceğimiz yeni bir dünya oluşmuştur.

Çevreleşme sadece ekonomik yollardan gerçekleşmiyordu, siyaset ve savaş da bu yolda sıkça başvurulan bir çözümdü. 1800’lü yılların başında Hindistan, dünyanın en önemli tekstil üreticisi ve ihracatçısı durumundaydı. 1813 yılında Hint pamukları ve ipeklileri İngiliz kumaşlarından %50-%60 oranında daha ucuzdu. Fakat o tarihten sonra Hint pazarı İngiliz sermayesi tarafından fethedilecektir. Bu fethetme ekonomik yoldan değil (Hindistan’da maliyet çok daha ucuz olduğundan, tek başına bir ekonomik fetih olanaksızdı) savaş ve siyaset yoluyla gerçekleşmiştir. Fetihten sonra İngiltere ekonomik baskıyı uygulamaya başlamıştır.

Kapitalist yayılma sonucu işlerinden olan Hintli zanaatkârlar için, İngiltere ve Batı Avrupa’ninkinden farklı bir durum ortaya çıkmıştı. Batıda fabrika sanayi geleneksel sanayi yaktığında, açığa çıkan emek, gelişen fabrika sanayine kaydırılabilmisti. Oysa Hindistan gibi çevre ülkelerde böyle bir durum söz konusu değildi. Mülksüzleşen eski zanaatkârlar şimdi kırlara, tarım sektörüne dönmek zorundaydılar. Böylece, İngiltere’nin sanayileşmesi ve kentleşmesinin çevrede doğurduğu karşıt sonuç, sanayisizleşmek ve şehirsizleşmek olmuştur. Kapitalizm ile karşılaşan ekonomilerde kendi kendine yeten ve iç ihtiyaçlar çerçevesinde üretim yapan tarım sektöründe toprakların büyük çoğunluğu Batı’daki fabrikalara gerekli hammaddeleri üretir hâle getiriliyordu. Ayrıca, ülke içindeki küçük sanayi ve el sanatları üretimi ise ucuz sanayi malları karşısında yıkılıyor ve neredeyse birçok bölgede şehir hayatını sona erdirecek şekilde tarıma göçlere ve işsizliğe neden oluyordu.

Çevreleşme süreci, her bölgede benzer ama farklı sonuçlar doğurmuştur. Merkezin etkisine karşı çevrenin gösterdiği tepkilerin çeşitliliği farklı çevreleşme süreçlerinin ortaya çıkmasında etkili olmuştur.

17. yüzyıla gelindiğinde, girişimcilik ile beraber risk alma kavramı söz konusu olmuştur. Çünkü bu dönemde girişimler, hükümetle sabit fiyat üzerinden imzalanan sözleşmelerle yapılmaya başlanmıştır. Bu dönemde girişimci, bir hizmet sunmak ya da taahhüt edilen bir malı üretmek üzere hükümetle sözleşme yapan kişiydi. Sözleşmede yer alan fiyat sabit olduğundan meydana gelen kâr ya da zarar girişimciye aitti (Dilsiz ve Kölük, 2005:11).

Merkantilist yaklaşımdan sonra Liberalizm, kendisini Avrupa’da hissettirmeye başlamış ve akılcılığın ön plana çıkması, rekabetin üst düzeyde yaşanması, uluslararası ticaretin desteklenmesi özel sektör girişimciliği özel sektör girişimciliğinin önemini hat safhada artırmıştır. Dolayısıyla, girişimcilikte risk unsuru ilk kez 17. yüzyılda ortaya çıkmıştır. Çünkü bu dönemde girişimler, hükümetle sabit fiyat üzerinden imzalanan sözleşmelerle yapılmaya başlanmıştır. Bu nedenle proje sonundaki kâr ya da zarar olasılığı, risk unsurunu da beraberinde getirmiştir. 1700’lü yıllarda ekonomist ve yazar Richard Cantillon (1680-1734) (Özgüven 1992:68), ürün alışı fiyatının sabit olması fakat satış fiyatının belirsiz olması nedeniyle ilk kez “girişim riski” unsurunu ortaya atmıştır (Hisrich ve Peters, 1998:6).

18. yüzyılda sermaye sahibi ile sermayeye ihtiyaç duyan arasındaki fark ortaya çıkmıştır. Bu durumda girişimciler sermaye sağlayanlardan (günümüzün risk sermayesi

sahipleri) ayrılmaya başlamıştır. Risk sermayesi sahipleri, öz sermaye kaynaklarından yatırımlarına yüksek getiri sağlamak için risk içeren yatırımlar yapan kişi ya da kurumlar olmuş, öte yandan girişimciler sermaye kullanıcıları olmuştur.

1800'lü yıllarda sanayileşmenin yaygınlaşmasının büyük tesiriyle, girişimci ve risk sermayecisi arasındaki fark belirginlik kazanmıştır. Buna Thomas Edison'un teknolojik bir yenilik geliştirmesine karşın gerekli sermayeyi çıkaramaması iyi bir örnek teşkil etmektedir (Hisrich ve Peters, 1998:6). Çağdaş girişimcilik ise Sanayi Devrimi'yle başlayan bir süreçle ortaya çıkmıştır. Sanayi Devrimi iki temel unsurla hız kazanmıştır. Bunlardan ilki bilimsel bilgi, ikincisi ise coğrafi keşifler ve ticaret neticesinde oluşan sermayedir (Ercan ve Gökdeniz, 2009:62).

Kısa zamanda büyük boyutlara ulaşan bu sermaye birikimi, Newton ve Galilegibi bilim adamlarının öncülüğünde kurulmuş olan modern bilim metodolojisi ile birleşmiş (Özakpınar, 1999:88) ve geriye sadece, bu kaynakların en verimli bir şekilde kullanılmasını sağlayacak Sanayi Devrimi'nin gerçekleşmesi kalmıştır. Çünkü Sanayi Devrimi'nden sonra önem kazanan girişimciler, modern bilim temelinde ulaşılan bilgilerden faydalanarak, büyük hacimli üretime imkân sağlayan yeni teknolojik ilerlemelere imza atmışlardır. Bu süreç Şekil 1'de görülebilir.

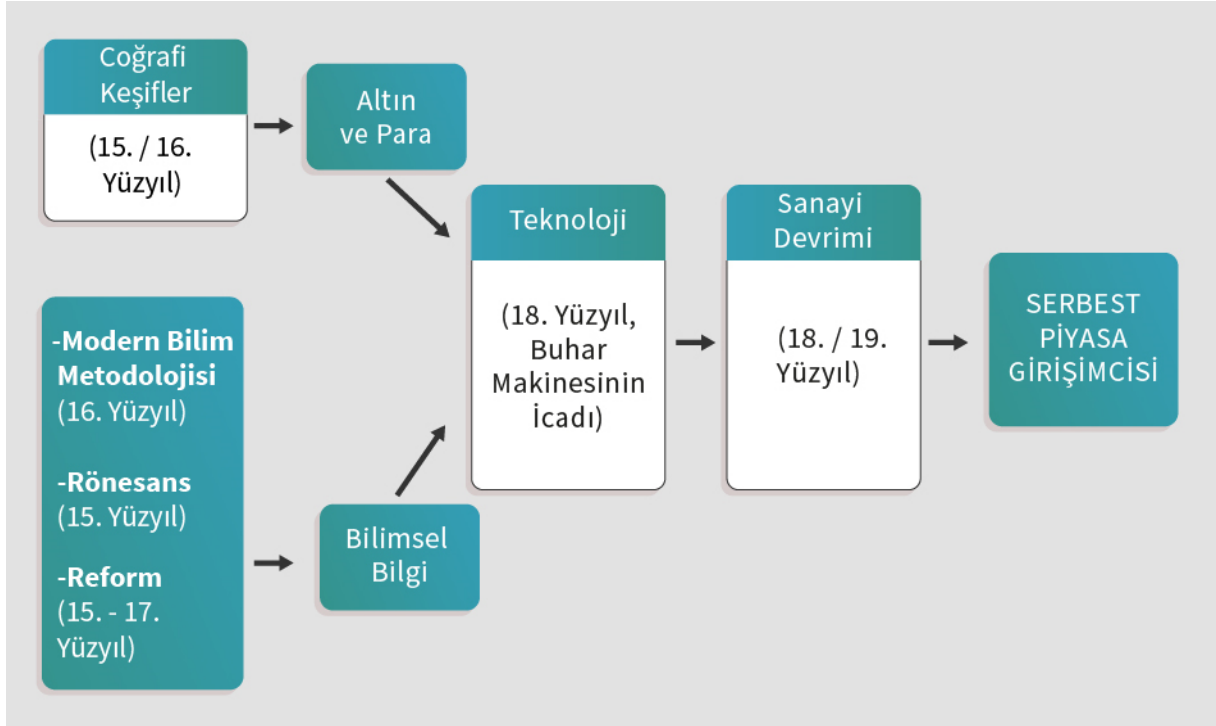
Şekil 1'e göre Rönesans-Reform hareketleri ve modern bilim yöntemiyle bilimsel bilgi üretmeye başlayan Batı, diğer taraftan coğrafi keşiflerle ulaştığı serveti birleştirerek teknolojik ilerlemenin zeminini hazırlamıştır. Daha sonra buhar makinesinin üretim sürecine dâhil edilmesiyle Sanayi Devrimi başlamış ve çağdaş girişimcilik anlayışının temelleri de sanayi toplumu içerisinde atılmıştır. Dolayısıyla çağdaş girişimciliğin ortaya çıkmasını sağlayan en önemli unsurların başında bilimsel bilgi gelmektedir (Ercan ve Gökdeniz, 2009:62-63).

Batı'nın Merkantilist dönem girişimcileri, yeni ticaret yollarıyla elde ettikleri gelirler sayesinde güçlenmişler ve bu güçlerini siyasi ve ekonomik alanlarda etkinliklerini artırmak yolunda yeni yatırımlara aktarmışlardır. Bunun sonucu olarak kazandıkları haklarla kendileri için daha elverişli bir yaşam sahası oluşturmuşlardır. İktisat bilimini bir servet yaratma bilimi (Özgül, 1992:82) olarak tanımlayan Adam Smith'in "*Milletlerin Servetleri*" adlı kitabıyla 1776'da bugünkü anlamda Kapitalizmin temellerini atmıştır. Sanayileşmenin ilk yıllarında üretim artmış, ticaret hacmi serbestleşerek genişlemiş, katı rekabetin acımasız bir şekilde yaşandığı piyasa ekonomisine dönüşmüştür (Ercan ve Gökdeniz, 2009:63).

Kapitalizmin kuralları özel sektör girişimciliği açısından kayda değer bulunmuştur. Sonsuz çıkar ilişkisi bir anlamda zamanın ihtiyaçlarının da artması ile birlikte birçok iktisadi kanunun oluşmasına imkân tanımıştır (Ercan ve Gökdeniz, 2009:63).

Kapitalizmin acı kuralları ve uygulanma şekline uzun süre dayanılmamış ve alternatif model ortaya koyma çalışmalarına bilim adamları tarafından hız verilmiştir. Özellikle sosyalizm, himayecilik ve Alman Tarihçi Okulu bunların başlarında yer almaktadır (Ercan ve Gökdeniz, 2009:63).

Şekil 1. Çağdaş Girişimciliğin Gelişim Süreci



Kaynak:(Ercan ve Gökdeniz, 2009:62)

19. yüzyılın sonları ve 20. Yüzyılın başlarında girişimciler, şirket yöneticileri gibi düşünülüyor ve çoğunlukla ekonomik bir bakış açısıyla değerlendiriliyorlardı. Weber'e göre ekonomik eylem, değiş-tokuş fırsatlarının kullanımından kazanç beklemek üzerine kurulu, yani biçimsel kazanç fırsatları üzerine kurulu bir eylem olarak tanımlanmış ve girişimciliğin en temel özelliklerinden biri olan verimliliği önem verilmesi gerektiği belirtilmiştir.

Max Weber'e göre; bilim doğuda İslam medeniyeti içinde de var olmuştur. Tarihi bir olgu olarak sabittir ki İslam medeniyeti, ortada Batı bilimi diye bir şey henüz yokken Hint ve Yunan medeniyetinden matematik, felsefe gibi konularda yararlanmış ve bu alanlardaki bilgisini ilerletmiştir. Yine tarihi bir olgu olarak, Batı medeniyeti de İslam medeniyeti içinde ilerletilen matematik ve felsefe bilgilerini almış ve olabildiğince geliştirmeye çalışmıştır. Bu ilerleme bir noktada bugünkü bilim yöntemini ortaya çıkartmıştır (Özakpınar, 1999:88). Yine Weber'e göre, üretim, ticaret, iş örgütleri gibi birçok unsur dünyanın birçok yerinde farklı zamanlarda var olmuş ve olmaya da devam edecektir. Ancak bu kurumların hiçbiri Batı'daki düzeye gelememiştir. Weber, Batı insanının bu farklı özelliğini, Protestan çalışma ahlakına bağlamaktadır. O hâlde, günümüzdeki anlamıyla ortaya çıkan girişimciliğin miladını Rönesans olarak belirlemek doğru olacaktır. Dinde reform hareketiyle başlayan bu yeni dönemle birlikte, burjuvazi adı verilen yeni bir sınıf ortaya çıkmıştır; kentlerde yerleşen ve ticaret yapan bu sınıf, Batı'nın yeni dinamiği olmuştur. Burjuvayla birlikte Batı'da başlayan iç mücadele, günümüz dünyasının kavramlarının ve düzeninin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Dolayısıyla, Batı'da geleneksel toplum yapısından modern topluma doğru geçiş sürecinin sembolü olarak Newton'u göstermek mümkündür. Batı'daki bu ilk

girişimciler, ticaretten kazandıklarıyla güçlenmişler, güçlendikçe siyasi alanda hak kazanmışlar ve kazandıkları haklarla kendileri için daha elverişli bir ortam oluşturmuşlardır. Böylece sınırlar yeniden çizilmiş, siyasi sistemler değişmiş, kazanmak ve daha çok kazanarak belirli sınırlar içinde zenginliği artırmak Batı'nın temel düşüncesi olmuştur.

Daha sonraki dönemlerde serbest piyasa ekonomisine geçilmesi, girişimciliğimizin kazanması açısından önemli bir dönemeç olmuştur. Özellikle Amerika'da Taylor, Avrupa'da Fayol ve Weber'in öncülüğünde girişimcilik bilimsel temellerini oluşturmuştur. Weber, aynı zamanda sosyolojik ve ekonomik analizler yaparak da iktisadi anlamda katkıda bulunmuştur. Weber, girişimcilik açısından tarihi dönemeci iki açıdan değerlendirmektedir. Birincisi iş yerile evin birbirinden ayrılması, diğeri ise muhasebe kayıtlarının tutulmasıdır (Aron, 1989:369).

Serbest piyasa ekonomisinin olgunlaşmasında Avusturya okulunun katkısı oldukça büyüktür. Bu ekole bağlı iktisatçı ve siyaset bilimcilerden özellikle Friedrich August Von Hayek, serbest piyasa düzeninin felsefi anlamda savunuculuğunu üstlenmiştir. 1974'te Nobel Ekonomi ödülünü alan Hayek, merkezi ekonomik planlamanın bireysel özgürlükleri kısıtlayacağı tezini savunmuştur. Hayek'e göre ekonomide kararlar, bireylerin değer yargılarına ve amaçlarına göre biçimlenmektedir. Bu nedenle özgür karar vermenin önündeki tüm engeller kaldırılmalıdır.

Serbest piyasa ekonomisinin temelini oluşturan girişim hürriyeti anlayışı, modern girişimciliğin yeşermesi için gerekli ortamı da sağlamıştır. Bununla beraber, girişimcilerin serbest piyasa ekonomisinin gelişimine yaptıkları katkılar, iktisatçılar tarafından genel kabul görmektedir. "Fakat iktisat teorisindeemek, sermaye ve doğal kaynaklar yanında dördüncü üretim faktörü olan girişimcinin önemi, hiçbir iktisatçı tarafından Joseph A. Schumpeter gibi ağırlıkla vurgulanmış değildir." (Seyidoğlu, 2002:232).

Girişimcilik kavramın çok uzun bir tarihi geçmişe sahip olmasına karşın, yakın zamana kadar özellikle tanımlarındaki belirsizlik ve çok az sayıda çalışmaya konu olması, kavramın ekonomi bilimi tarafından yeterli rağbeti görmediğini göstermektedir. Bunun temel nedenlerinden biri, girişimcinin bir yönetici olarak düşünüldüğü ve değerlendirildiği anlayışın Adam Smith'le başlamış ve 19.yüzyılda Neo-klasiklerce de devam ettirilmiş olmasıdır. Yine klasik örgüt yaklaşımının işletmelerin kapalı mekanik yapılar olarak algılanması, risk alarak yeni iş sahaları bulma özelliğine sahip girişimcilerin atıl durumda kalmalarına yol açmıştır. 20'nci yüzyılın başlarına gelindiğinde Avusturyalı iktisatçı Joseph Schumpeter, girişimciliği yeniden yorumlayarak, kavramın bugün de geçerli olan fikri temelini atmıştır. Bununla beraber, girişimciliğin ciddi bir biçimde araştırma konusu olması 1980'lerde başlayan bir süreçtir (Çetindamar, 2002:35). Bugün ise girişimcilik, ABD ve Batılı ülkelerin üniversitelerinde gittikçe artan bir ilgiyle önem kazanmaktadır (Hisrich ve Peters, 1998:18).

21. yüzyıl bilgi toplumunda, değişen toplumsal yapıyla birlikte, yönetim ve girişim usulleri de değişmektedir. Bunun temel nedeni, bilgi toplumunun girdisi olan bilginin, insan tarafından üretilip yönlendirilmesidir. Bu değişim insanı sosyoekonomik yapının merkezine

taşımıştır. Dolayısıyla, bilgi toplumu girişimcisinin kendine has özellikleri bulunmaktadır (Ercan ve Gökdeniz, 2009:64).

Diğer yönden girişimcilik, ülkelerin de önem vermeye başladıkları bir konu olarak ele alınabilir. 1990'larda Avrupa ve Sovyet Rusya'sındaki komünist bloğun yıkılması Çin ve Vietnam'ın dışı açılması, dünya genelinde geri dönüşler ve yüksek işsizlik oranları girişimciliğin önemini artmasını sağlamıştır. Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa Birliği ülkeleri gibi gelişmiş ülkelerde girişimcilik çok yaygındır. Bu ülkelerde girişimciliği teşvik etmek için çok önemli teşvik araçları kullanılmaktadır. Bugün girişimcilik, ABD ve batılı ülkelerin üniversitelerinde gittikçe artan bir ilgiyle önem kazanmaktadır (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:17).

İlk çağlardan bugünün bilgi toplumuna kadar olan tarihi süreç içerisinde, girişimcilik anlayışındaki değişimler ve bazı bilim adamlarının görüşleri Tablo 2'de görülebilir (Hisrich ve Peters, 1998:6).

Girişimcilik ve ticaretin Anadolu'nun tarihinde ayrı bir önemi vardır. Anadolu'ya yazı ilk olarak Asurlu tüccarlar tarafından getirilmiştir. Bu tüccarların geldikleri pazar yerlerinde bulunan yazılardan, Anadolu'nun yazıyla tanıştığı -Kultepe tabletleri- anlaşılmaktadır (M.Ö. 2000). Asurlular, Anadolu'ya tahıl gibi ürünler satarken, Anadolu'dan özellikle kereste vb. ürünler satın almışlardır. Zamanla bu dengeler değişmiş, ticaret büyük savaşların en önemli nedeni olmuştur. Roma İmparatorluğu'nun büyüklüğünün ve ömrünün kurmuş olduğu kolonilerle yakından alakalı olduğu bilinen bir gerçektir. Roma, Kuzey Afrika, Akdeniz ve Karadeniz'de koloniler kurmuş, buralarda insan dâhil her türlü nesnenin ticaretini yaparak önemli bir gelir elde etmiştir. Türklerin, kavimler göçüne neden oluşu ve Batı Roma'nın yıkılışı, Akdeniz ticaretinin, Romalılar'dan çıkıp korsanların eline geçmesine neden olmuştur (Ercan ve Gökdeniz, 2009:64).

Anadolu'nun Türkler tarafından fethedilişi ve Akdeniz-Afrika kolonilerinin Türklerin eline geçmesi Avrupalı gemici ve tüccarları rahatsız etmiştir. Çünkü ticaretle zenginleşen bir Orta Doğu ve Anadolu'ya karşın, ticaretle gerilemeye başlayan bir Avrupa vardır. Bu durum batının doğuya hayranlığına ve Doğu'nun mallarına göz dikmesine yani haçlı seferlerine neden olmuştur. Haçlı seferleriyle medeniyetler çatışmış, ticarethanelerle birlikte birikimler de yok olmuştur (Ercan ve Gökdeniz, 2009:64).

Tablo 2. Orta Çağ'dan Bilgi Toplumuna Kadar Girişimciliğin Gelişim Aşamaları

Tarihi Dönem	Bilim Adamı	Girişimcilik Hakkındaki Görüşler
İlk Çağ	-	Hayatını idame ettirmek için arayış içerisinde olan hür kimselerdir.
Orta Çağ	-	Büyük ölçekli üretim projelerinin yöneticisidir. Risk unsuru yoktur.
17. yüzyıl	-	Girişimci, hükümetle yapılan sabit fiyatlı sözleşmelerin, kâr ya da zarar riskini üstlenen kişidir.
1725	Richard Cantillon	Girişimci, sermaye sahibinden ayrı risk üstlenen kişidir.
1876	Jean Baptiste Say	Girişimcinin kazancı, sermayenin getirisinden ayrılmıştır.
1803	Francis Walker	Fon sağlayıcı ile proje sahibi girişimcinin kazançları ayrılmıştır.
1934	Joseph Schumpeter	Girişimci, yenilik yapan ve yeni teknoloji geliştiren kimsedir.
1961	David McClelland	Girişimci, faal ve ılımlı riskleri alan kimsedir.
1964	Peter Drucker	Girişimci, fırsatları en üst düzeye çıkaran kişidir.
1975	Albert Shapero	Girişimci örgütün sosyal ve ekonomik işleyişinde inisiyatif kullanan ve muhtemel başarısızlık riskini üstlenen kişidir.
1980	Karl Vesper	Girişimci ekonomist, psikolog, iş adamı ve siyasetçiler tarafından farklı algılanmaya başlamıştır.
1983	Gifford Pinchot	İç girişimci, faaliyette olan bir örgüt içerisindeki çalışan girişimcidir.
1985	Robert Hisrich	Girişimci zaman ve gayret sarf ederek farklı değerler üreten, çeşitli riskleri üstlenen ve sonunda maddi ya da manevi karşılık alan kişidir.
1995	Peter Drucker	Girişimci elindeki kaynakları düşük verimlilik alanlarından, yüksek verimlilik alanlarına aktaran ve orada tutmayı başarabilen kişidir.
1999	Jeffrey Timmons	Girişimci çağdaş önderlikle dengelenmiş davranış ve düşünüş biçimine sahip, dürüstlük ve samimiyetle doğruların inşasını yapan kişidir.
2001	Philip A. Wickham	Girişimci belirli bir projeyi kendi girişimcilik anlayışı ile geliştiren kişidir.
2002	G. Brenkert	Girişimci piyasa ekonomisinin vazgeçilmez unsurudur.
2003	L. W. Busenitze	Ekonomik refahın oluşmasında başrol oynayan kişidir.

Kaynak: (Hisrich ve Peters, 1998:6 ; Çelik, 2006:468 ; Özkara vd., 2006:222 ; Timmons, 1999:33)

Aynı dönemde, Anadolu'da Türkiye Selçuklu medeniyetini kuran Türkler, Anadolu'yu bir ticaret merkezi yapma çalışmasını sürdürmüş, her tarafı kervansaraylarla donatmışlardır. Bu dönemin önemli girişimleri loncalardır. Bu lonca sisteminde temel iki unsurun olduğu bilinmektedir. Bunlardan birincisi ticari ahlak, diğeri ise ürünün ve müşteri ilişkilerinin kalitesidir. Anadolu Selçuklu Devleti bir taraftan girişimci diğeri taraftan da tüccarı korumak amaçlı sigorta müessesesini kurmuşlardır. Bu medeniyet de Moğolların istilasına uğrayarak büyük bir darbe yemiştir. Türk beylikleri bunu ayağa kaldırmak için iki yüzyıl uğraşmıştır (Ercan ve Gökdeniz, 2009:65).

Osmanlı Devleti'nde de Anadolu Selçuklu devletinden bazı ilkeler devralınmıştır. Özellikle lonca teşkilatı, ahi teşkilatı olarak görev sürdürmüştür. Bu girişimcilik tarzına, padişahlar da önderlik etmiş ve benimsemişlerdir. Önemli iş yerleri kurulmuş ve ticaret merkezleri oluşturulmuştur. Osmanlı Devleti İstanbul'u aldıktan sonra Karadeniz'i bir iç deniz hâline getirmiş, bu Akdeniz korsanlarını ve onlardan beslenen Avrupalı kralları rahatsız etmiştir. Özellikle Akdeniz'in bütün adalarının fethedilip (Malta ve Sicilya hariç) bir Türk gölü hâline gelmesiyle Avrupa Akdeniz ticaretini Türklere kaptırıp yeni arayışlar içerisine girmiş ve coğrafi keşifler başlamıştır (Ercan ve Gökdeniz, 2009:65).

Coğrafi keşifler sonucunda Akdeniz ticareti dünya ticaretindeki önemini kaybetmiş, Atlas Okyanusundaki limanlar önem kazanmaya başlamıştır. Coğrafi keşifler sadece ticaret yollarını değiştirmekle kalmamış, ticaretin mallarını da değiştirerek tarım ve hayvan ürünlerinin yerini altın ve gümüş gibi kıymetli madenlere devretmesini sağlamıştır. Coğrafi keşiflerle zenginleşen Avrupa, 18. yüzyılın ortalarında insan kol gücünün yerini makine gücüne devredecek olan Sanayi Devrimi'ni gerçekleştirmiştir. Sanayi Devrimi'yle birlikte, seri üretime geçilmiş ve insan eliyle üretilen ticaret mallarının yerini standart ürünler kapmıştır. Bu da Avrupa dışındaki ülkelerde Sanayi Devrimi'ni gerçekleştiremeyen yerlerde, özellikle Türkiye'de ticaretin ve üreticinin iflasına neden olmuştur. Ayrıca, Osmanlı'nın son döneminde azınlıklar Türkler'in ticaretle uğraşmasına pek istemediği, bunu baltalayacak faaliyetlerde bulunduğu bilinmektedir (Ercan ve Gökdeniz, 2009:65).

Yukarıdaki son durumun Cumhuriyetin kurulmasından sonra da uzun süre devam ettiği görülmektedir. İlk zamanlarda, Mustafa Kemal'in önderliğinde birinci İzmir İktisat Kongresi ile girişimcilerin önü açılmış ve bütün destekler sağlanmaya çalışılmıştır. Ama uzun süre girişimcilik yapmayan Anadolu insanı, bu yaklaşımı pek anlayamamıştır. Özellikle 1933'ten sonra, devlet koruyuculuğunda bir girişimci sınıfı meydana getirilmesi yönündeki çabaların hız kazandığı bilinmektedir. 1960'lı yıllarda girişimciliğin iyileştirilmesi amacıyla bazı kanunlar çıkarılmış ve iktisadi devlet teşekkülleri kurulmuş kurulmuştur. Türkiye'de özel girişimcilik, 1960-1970'li yıllar arasında gelişme gösterebilmiştir. Öte yandan, 1980'lerde serbest piyasa ekonomisine geçiş ve dünya ekonomisiyle birleşmenin sağlanması amacıyla birçok yeni düzenlemeler yapılmıştır (Müftüoğlu, 2001:144).

Uygulamalar

Uygulama Soruları

Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Girişimcilik, insanoğlunun avcılık ve toplayıcılık devrine son verip (Cıllalı Taş) neolitik dönemde üretime başlamasıyla birlikte ilk şekillerini oluşturmaya başlamıştır. Bu dönemden kısa bir süre sonra yerel olsa dahi maden devrinin başlamasıyla bugünkü anlamda olmasa bile iş yerlerinin kurulması neticesinde ticari hayat da başlamış; tunç devrinde şehir devletleri kurulmuş ve ticaret yerel olmaktan çıkıp şehirlerarasına yayılmıştır. Yeni işletmelerin kurulup, kendi toplumlarının ihtiyaçlarının fazlasını üretmeleri neticesinde, ticaret kaçınılmaz olarak ortaya çıkmıştır.

17. yüzyılda ise girişimcilik ile beraber risk alma kavramı söz konusu olmuştur. Çünkü bu dönemde girişimler, hükümetle sabit fiyat üzerinden imzalanan sözleşmelerle yapılmaya başlanmıştır. Bu dönemde girişimci, bir hizmet sunmak ya da taahhüt edilen bir malı üretmek üzere hükümetle sözleşme yapan kişiydi. Sözleşmede yer alan fiyat sabit olduğundan meydana gelen kâr ya da zarar girişimciye aitti. 18. yüzyılda sermaye sahibi ile sermayeye ihtiyaç duyan arasındaki fark ortaya çıkmıştır. Bu durumda girişimciler sermaye sağlayanlardan (günümüzün risk sermayesi sahipleri) ayrılmaya başlamıştır.

Girişimcilik kavramın çok uzun bir tarihi geçmişe sahip olmasına karşın, yakınozamana kadar özellikle tanımlarındaki belirsizlik ve çok az sayıda çalışmaya konu olması, kavramın ekonomi bilimi tarafından yeterli rağbeti görmediğini göstermektedir. 21. yüzyıl bilgi toplumunda, değişen toplumsal yapıyla birlikte, yönetim ve girişim usulleri de değişmektedir. Bunun temel nedeni, bilgi toplumunun girdisi olan bilginin, insan tarafından üretilip yönlendirilmesidir. Bu değişim, insanı sosyoekonomik yapının merkezine taşımıştır. Dolayısıyla bilgi toplumu girişimcisinin kendine has özellikleri bulunmaktadır.

Bölüm Soruları

1) Batı'nın Merkantilist dönem girişimcileri, yeni ticaret yollarıyla elde ettikleri gelirler sayesinde güçlenmişler

Doğru () Yanlış ()

2) Anadolu Selçuklu Devleti döneminin önemli girişimleri olarak Sistemi öne çıkılmaktadır.

a) Enderun

b) Tımar

c) Lonca

d) Cemaat

e) Medrese

3) Orta Çağ'da girişimci sözcüğü büyük üretim projelerini yöneten kişiler için kullanılan bir kavram olarak kullanılmaya başlamıştır.

Doğru () Yanlış ()

4) İçgirişimciyi ilk olarak "faaliyette olan bir örgüt içerisindeki çalışan girişimcidir" şeklinde tanımlayan ekonomist aşağıdakilerden hangisidir?

a) Jean Baptiste Say

b) Robert Hisrich

c) Karl Vesper

d) Gifford Pinchot

e) Francis Walker

5) Orta Çağ'ın girişimcilerine şato, manastır, katedral ve diğer büyük mimari yapılardan sorumlu olan rahipler örnek olarak verilebilir.

Doğru () Yanlış ()

6) Cumhuriyet'in ilk yıllarında , Mustafa Kemal'in önderliğinde ile girişimcilerin önü açılmış ve bütün destekler sağlanmaya çalışılmıştır.

- a) Yurt dışından ham madde getirilmesi
- b) I. İzmir İktisat Kongresi
- c) Bazı fabrikaların kurulması
- d) İktisadi devlet teşekküllerinin kurulması
- e) Yurtiçi üretime ağırlık verilmesi

7) yüzyılda sermaye sahibi ile sermayeye ihtiyaç duyan arasındaki fark ortaya çıkmıştır. Bu durumda girişimciler sermaye sağlayanlardan (günümüzün risk sermayesi sahipleri) ayrılmaya başlamıştır.

- a) 17.
- b) 18.
- c) 19.
- d) 20.
- e) 21.

8) Kapitalizmle birlikte ülkeler sahip oldukları özel ve kamu girişimlerinin ürünlerini ihraç etmenin yollarını aramış ve karşılığında altın getirme çabasına girmişlerdir.

Doğru () Yanlış ()

9) Girişimcilik kavramın çok uzun bir tarihi geçmişe sahip olmasına karşın, yakın zamana kadar özellikle tanımlarındaki belirsizlik sebebiyle ekonomi literatüründe çok az sayıda çalışmaya konu olmuştur. Ancak 20'nci yüzyılın başlarında iktisatçı, girişimciliği yeniden yorumlayarak, kavramın bugün de geçerli olan fikri temelini atmıştır.

- a) Jean Baptiste Say
- b) Robert Hisrich
- c) Karl Vesper
- d) Richard Cantillon
- e) Joseph Schumpeter

10) Çağdaş girişimcilik, Sanayi Devrimi'yle başlayan bir süreçle ortaya çıkmıştır.

Doğru () Yanlış ()

Cevaplar

1) Doğru, 2) c, 3) Doğru, 4)d, 5) Doğru, 6) b, 7) b, 8) Yanlış, 9) e, 10) Doğru

3. GİRİŞİMCİLİK TÜRLERİ

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

3.1. Girişimcilik Türleri

3.1.1. Bağımsız Girişimcilik

3.1.2. Kadın Girişimciliği

3.1.3. Akademik Girişimcilik

3.1.4. İç Girişimcilik

3.1.5. Sosyal Girişimcilik

3.1.6. Kurumsal Girişimcilik

3.1.7. Profesyonel / Yönetici Girişimcilik

3.1.8. Teknik Girişimcilik

3.1.9. Girişimci Girişimciliği

3.1.10. Çevre Girişimciliği

3.1.11. Sanat Girişimciliği

3.1.12. Stratejik Girişimcilik

3.1.13. Yenilik Girişimciliği

Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular

- 1) Girişimcilik türleri nelerdir?
- 2) Girişimciler nasıl sınıflandırılmaktadır?
- 3) Girişimci tiplerinin benzer ve ayırıcı özellikleri nelerdir?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
Girişimcilik Türleri	Literatürde ve günlük hayatta karşılaşılan farklı girişimcilik türleri ile ilgili bilgi sahibi olabilmek	Okuyarak, araştırarak

Anahtar Kavramlar

- Girişimcilik Türleri
- Girişimci Tipleri
- Girişimci Sınıflandırması

Giriş

Girişimcilik, piyasadaki fırsatları iyi analiz eden ve bulduğu fırsatları değerlendirmek için risk alan, toplumda değişim ve yenilik yaratmaya çalışan bireyleri ilgilendiren bir süreçtir. Bu süreç içerisinde yer alan birçok girişimci tipi bulunmakta, girişimcinin yoğunlaşacağı alan açısından girişimcilik türü önem kazanmaktadır. Bu doğrultuda bu bölümde girişimcilerin içinde buldukları girişimcilik türleri anlatılmaktadır.

3.1. Girişimcilik Türleri

Girişimcilik; ortaya çıkma, şekillenme, orjinallik, organize olma ve icra edilme biçimlerine göre sınıflandırılmaktadır. Literatürde daha çok düşünsel, durumsal, eylemsel ve organize olma biçimlerine göre sınıflandırılmaktadır (Top, 2006:8). Başlıca girişimcilik türleri aşağıda gösterilmektedir (Top, 2006:8; Özdevecioğlu ve Cingöz, 2009:83; Soyşekerci, 2011:44-45)

- Bağımsız Girişimcilik
- Kadın Girişimciliği
- Akademik Girişimcilik
- İç Girişimcilik
- Sosyal Girişimcilik
- Kurumsal Girişimcilik
- Profesyonel/Yönetici Girişimcilik
- Teknik Girişimcilik
- Girişimci Girişimciliği
- Çevreci Girişimcilik
- Sanat Girişimciliği
- Stratejik Girişimcilik
- Yenilik Girişimciliği

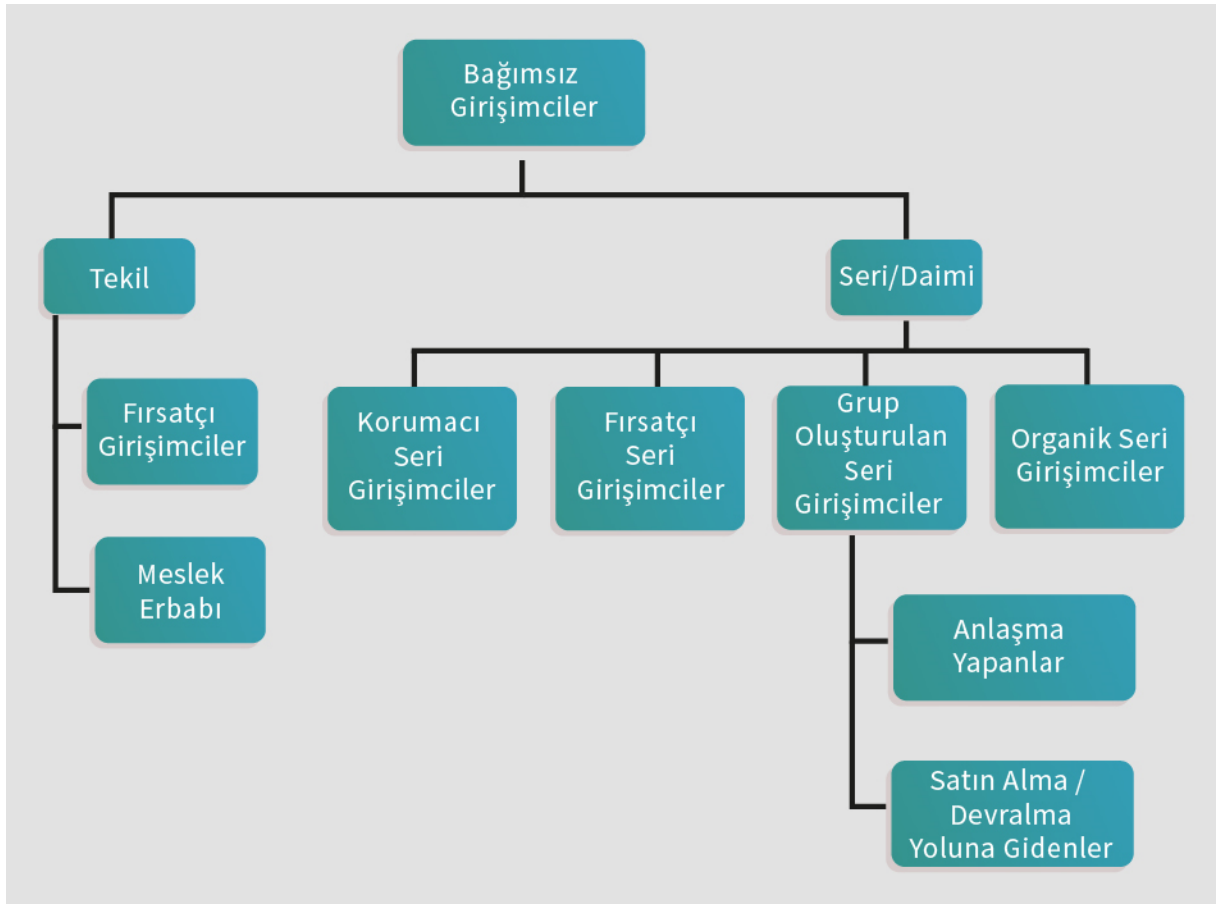
3.1.1. Bağımsız Girişimcilik

Bağımsız girişimcilik, kapsamında karşılaşılan en yaygın girişimci tipi yeni bir iş girişimi yapmayı planlamaktadır ya da tek başına bir işletmeyi sürdüren bir profil sergilemektedir. Bunlar genellikle tekil kişilerdir. Meslek erbabı olarak nitelendirilebilecek yeteneklere sahip olmakla birlikte hayallerini gerçeğe dönüştürmek üzere eyleme geçen bireysel girişimci türüdür (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:44). Bağımsız girişimcilik kendi içinde Şekil 2'deki gibi sınıflandırılabilir.

Tekil bağımsız girişimciler tek bir iş yürütürler. Bunlar kendi içinde fırsatçı bağımsız girişimciler ve meslek erbabı şeklinde ayrılırlar. Bağımsız fırsatçı girişimciler, kısa dönem anlaşmalarla geri dönüşlerini maksimize etmeye çalışan kişiler olarak tanımlanmaktadır. Meslek erbabı kısmında tanımlanan girişimci türü ise ürettiklerini satmaya çalışarak ayakta kalmaya çalışanlardır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:44).

Seri/daimi girişimciler ise birden fazla girişimcilik faaliyetinde bulunanlar, yani birden fazla iş yürütenlerdir. Korumacı seri girişimciler, daha önceki bir işletmeden zorunlu olarak ayrıldıklarından dolayı yeni işletmeler kuranlardır. İşletmeden zorunlu ayrılma sebepleri başarısızlık, işletmenin satılması veya işletmenin hisselerinin borsaya çıkarılması olabilir. Fırsatçı seri girişimciler, maddi kazanç fırsatı yakaladıkları için yeni işlere girişenlerdir. Grup oluşturan seri girişimciler, izledikleri stratejinin temelinde bir dizi iş kurmak yattığı için seri girişimlere imza atanlardır. Organik seri girişimciler ise, sıfırdan yeni işler başlatır ve onları büyütürler (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:44).

Şekil 2: Bağımsız Girişimci Sınıflandırması



Kaynak: (Wickham, 2006:40)

3.1.2. Kadın Girişimciliği

Kadın girişimciler ile erkek girişimciler karşılaştırıldığında, genelde aralarında benzerlikler bulunmasına rağmen kadın girişimciler farklı güdülere, iş hünere düzeyine ve mesleki geçmişe sahiptir (Çelebi, 1997:19). Erkek girişimciler ilk işlerini genellikle imalat ve inşaat sektörlerinde kurarken, kadın girişimcilerin hizmet sektörü, eğitim, danışmanlık, halkla ilişkiler alanlarında ilk işlerini kurdukları görülmektedir (Hisrich ve Peters, 1989:66).

Kadın girişimciler ile ilgili tanımlara göre girişimci kadın (Ecevit, 1992:19-20);

- Evi veya ev dışı bir mekânda, kendi adına kurduğu bir veya birkaç işyeri olan,
- Bu iş yerinde tek başına veya istihdam ettiği diğer kişilerle çalışan veya işin sahibi olması sıfatıyla ortaklık kuran,
- Herhangi bir mal veya servisin üretilmesiyle ilgili faaliyetleri yürüten, bu mal veya servisin dağıtım, pazarlama ve satışını yaptıran veya yapan,
- İşi ile ilgili olarak ilişkiye girmesi gereken kişi, örgüt, kurum ve kuruluşlarla kendi adına ilişki kuran,
- İş sürecinin örgütlenmesi, mal ve hizmet üretiminin planlanması, işyerinin işletilmesi, kapatılması veya işin geliştirilmesi konusunda kendisi karar veren,
- İşinden elde ettiği kazancın yatırım ve kullanım alanları üzerinde söz sahibi olan kadındır.

Kadın girişimcilik tipleri değişik araştırmacılar tarafından incelenmiş ve şu şekilde sınıflandırılmışlardır (Narin, Marşap ve Gürol, 2006:71; Kutanis ve Hancı, 2004:459):

- Geleneksel kadın girişimcilerin özellikleri; yaşları genelde 35-45 arasında değişen, eski ya da yeni evli olan, ülke ortalamasının bir hayli üstünde eğitim düzeyine sahip olan, yeni kurulmuş bir firmanın başında ve bu onun ilk deneyimi olan, muhtemelen birkaç çalışanı olan perakende ticaret veya bir hizmet işletmesinin sahibi ve ilk işe başlama sermayesi kişisel tasarrufları ve sahip olduğu varlıklar olan kadınlardır. Hem girişimcilik ideallerini hem de geleneksel cinsiyet rollerini üstlenerek ikisini de aynı ölçüde yerine getirmeye çalışırlar. İş-aile görevlerini dengelerler ve işlerini fazla büyütmeyi düşünmezler.

- Modern ya da yenilikçi kadın girişimcilerin özellikleri ise; işletme yönetimi ve teknik konularda eğitilmiş olan, erkeklerin yoğun olduğu kesimlerde çalışan kadınlardır. Bu tip girişimci kadınlar daha çok yüksek okul mezunu kadınların istihdam edildiği alanlarda, pazar araştırmaları, reklam, halkla ilişkiler ve basın işlerinde çalışmaktadırlar.

- Evcimen (domestik) kadın girişimciler ise, geleneksel cinsiyet rollerini girişimcilik ideallerinin üstünde tutmakta ve girişimciliği yan işmiş gibi görmektedirler. Bu gruba dâhil olan girişimci kadınlar müşterilerle düzenli, uzun vadeli ve küçük ölçekli işler yapmaktadırlar.

- Köktenci kadın girişimciler de, iş-aile dengesini kurmaktan çok kadınların ikinci plana itilmelerini önlemeye çalışmakta ve işini de bu amaca hizmet eden bir araç olarak görmektedirler.

Ekonomik büyüme ve gelişme süreci ile paralellik gösteren girişimcilik içinde kadın girişimciliğinin payı dünya ölçeğinde oldukça önemlidir. Kadın girişimciliğinin geliştirilmesinde ve artan öneminde aşağıdaki hususlar önemlidir (Leibenstein ve Ray, 1988:105):

- Kadın girişimciliği, ekonomilerin yeniden yapılandırılmasında artan ve genişleyen bir rol oynar.
- Kadın girişimciliği, ekonomik büyüme, gelişme ve verimliliğin artırılmasında yeni bir güç olarak karşımıza çıkmaktadır.
- Kadın girişimciliği, işsizlik ve eksik istihdamı azaltarak, potansiyel başarıyı genel toplumsal refaha dönüştürmektedir.

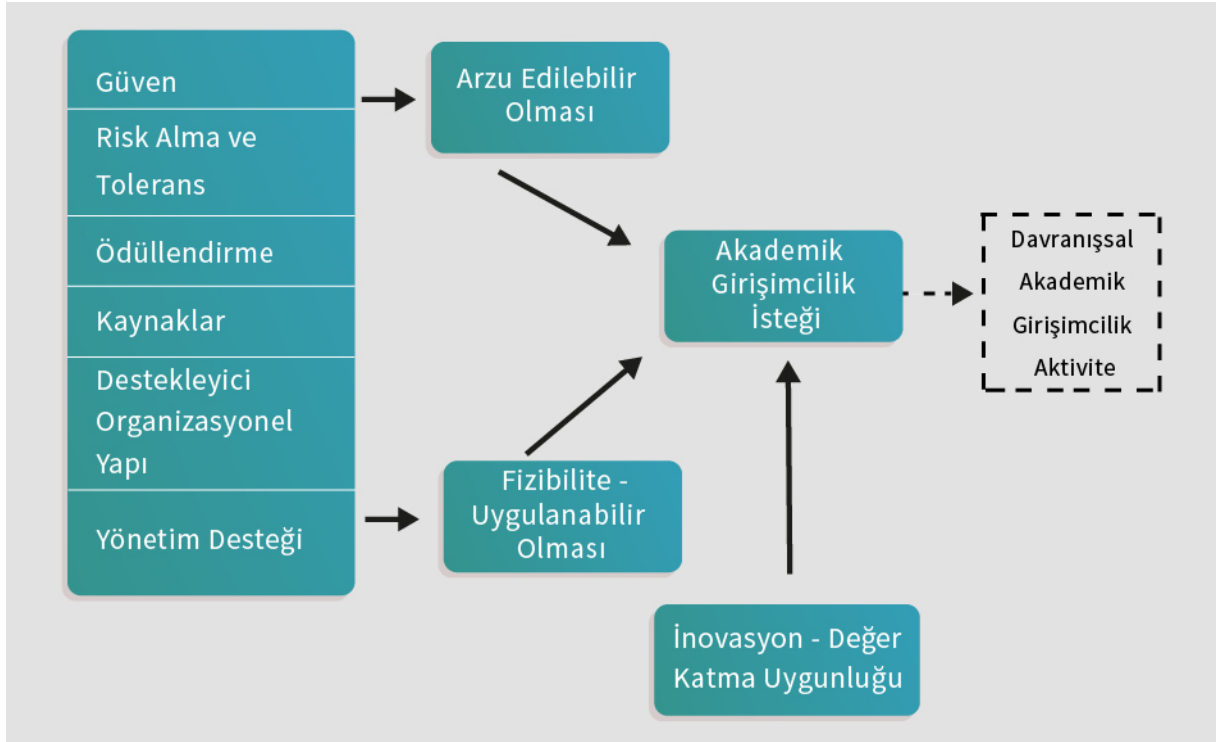
3.1.3. Akademik Girişimcilik

Günümüzde üniversiteler, önceki yıllara göre daha fazla girişimci aktivitelere yönelmekte ve yönelmektedirler. Çeşitli ülkelerde çoğu üniversitede devletten gelen yardımların yeterli olmadığı düşünülerek, girişimci olma, ekstra gelir üretme ve öğrencilerini de bu girişimcilik faaliyetlerine katma yoluna gidilmiştir.

Girişimci üniversitelere ilişkin verilebilecek en iyi örnekler Amerikan üniversiteleridir. Amerikan üniversiteleri, değişen ekonomik şartlardan fazlaca etkilenmişlerdir. 1990'lardan itibaren üniversitelere yönelik devlet ödeneklerinin azalması, üniversiteler için bir kırılma noktasıdır. Eğitim maliyetlerindeki yükselme ve geleneksel gelir kaynaklarının azalması nedeniyle fon temin etme yöntemlerini değiştirmişler, rekabetçi piyasalara açılmışlardır. Teknoloji yoğun rekabetçi piyasada yeni sermaye kaynaklarının bulunması, pek çok üniversitenin temel önceliğini oluşturmuştur (Eckel 2002'den alıntılan Çetin, 2007:227).

Girişimciliği bir disiplin olarak üniversitelerde kabul görmesi ve yaygınlık kazanması üniversitelerin akademik yeniliklere önem vermesi ve bu yeniliklere destek vermesine bağlıdır. Girişimcilik aktivitelerinin üniversitelerde gelişiminin sağlanmasında, üniversitelerdeki araştırmacılara verilen akademik girişimcilik özgürlüğü, kendi kendine karar alabilme özgüveninin kazandırılabilmesi ve finansal kaynak imkânlarının sunulabilmesi önemlidir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:51). Akademik girişimcilik üzerinde etki eden faktörlerin tanımlanmasında teorik bir yaklaşım olarak davranışsal model kullanılmaktadır (Bkz. Şekil 3). Davranışsal model, üniversitelerde yer alan araştırmacı veya akademisyenlerin girişimci aktivitelerinin yaygınlaştırılmasında, üniversite ikliminin önemli bir etki yaratacağına vurgu yapmaktadır. Davranışsal modele göre üniversitenin iklimi içerisinde bulunan birtakım unsurlar (yönetim desteği, güven, risk alma ve tolerans, ödüllendirme, kaynaklar, destekleyici organizasyonel yapı) üniversitedeki davranışsal akademik girişimcilik aktivitelerini ve isteğini etkilemektedir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:51).

Şekil 3: Akademik Girişimciliği Etkileyen Unsurların Belirlenmesinde Davranışsal Model



Kaynak: (Llano, 2006:20)

Üniversitelerdeki girişimciler sayesinde doğan işletmeler sadece küçük çaplı işletmeler değildir. Bugün dünyanın en büyük teknoloji şirketleri temellerini üniversite kampüslerinde atmışlardır. Google, Facebook, Youtube gibi sosyal medya devleri, parlak fikirlerini girişime ve hızlı büyümeye çevirebilen üniversite öğrencilerine aittir.

3.1.4. İç Girişimcilik (Intrapreneurship)

İç girişimci, büyük bir firma içinde bir fikri, risk almaya yenilik yapma yoluyla kârlı nihai bir ürüne dönüştürme sorumluluğunu üstlenen kişi olarak tanımlanmaktadır. Bu kavram örgüt içinde yer alan girişimcilik faaliyetlerini anlatmak için kullanılmaktadır. Kısaca “mevcut ya da var olan bir organizasyon (işletme) içerisindeki girişimcilik” olarak tanımlanabilir (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:53). Antoncic (2003) yaptığı bir çalışmada iç girişimcilik kavramının çeşitli şekillerde tanımlandığını göstermektedir (Ağca ve Kandemir, 2008:210-211). Bu tanımlar:

- Mevcut bir organizasyon içindeki bireylerin kontrol ettikleri mevcut kaynaklardan bağımsız olarak fırsatları kovaladıkları bir süreç,
- Fırsatları elde etmek için yeni işler geliştirmek ve eski alışkanlıklardan vazgeçmek,
- Mevcut bir organizasyon içerisindeki girişimcilik düşüncesi ve ruhu,
- Faaliyet hâlindeki bir organizasyon tarafından yeni organizasyonlar yaratma veya bu organizasyon içinde yenilenmenin ve yeniliğin teşvik edilmesi şeklindedir.

İç girişimciler (Başar ve Tosunoğlu, 2006:126);

- Yeni yatırımları, buluşları, fikirleri ve davranış biçimlerini geliştirip, bu yenilikleri ürünlerde, hizmetlerde, yönetim programlarında, yeni plan ve programlarda kullanabilen kişilerdir.
- Küçük, orta ya da büyük ölçekli organizasyonlarda girişimci uygulamalar ortaya koyabilmektedirler.
- Kurulmuş işletmelerde yönetimde, satışta ya da üretimde yeni ve değişik yöntemleri geliştirmektedirler.
- Kurulu düzende var olan organizasyonların vizyonunu değiştirebilmekte ya da yeni ve değişik kollara yayılabilmelerini sağlamaktadırlar.
- Şirketlere, rakiplerine oranla buldukları alanlarda üstünlük sağlama şansları tanımaktadırlar.

Bazı araştırmacılar girişimcilik eğilimiyle, kurumların sahip oldukları bürokratik yapıların birbirini dışlayan ve bir arada var olmaları mümkün olmayan faaliyetler olduğunu ileri sürmelerine rağmen yine de pek çok araştırmacı kurumların içerisinde de girişimcilik faaliyetlerinin gerçekleşmesi gerektiğini savunmaktadır. Bu anlamda pek çok firmada başarılı olmuş iç girişimcilik faaliyeti vardır. Bunlara örnek olarak da 3M, Bell Atlantic, AT&T, Acordia, IBM, Texas Instrument ve Polaroid gibi büyük firmalar gösterilebilir. İç girişimciliği uygulayan şirketlerin içinde en iyi bilinenlerden biri Minnesota Mining and Manufacturing (3M)'dir. Birçok iç girişimci başarılı çalışmaya sahip olan 3M, çalışanlarının çalışma saatlerinin %15'ini kendi bağımsız projelerine ayırmalarına izin vermektedir. Bu sayede son beş yıl içindeki satışların önemli bir yüzdesi bu yeni ürünlerle gelmiştir. Bu iç girişimci çalışmalardan en başarılı olanı Arthur Fry tarafından geliştirilen "Post-it" notlardır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:54).

Bu ve daha başka başarılı örneklerden yola çıkarak bugünün popüler işletme literatürü, girişimsel düşüncüyü geniş bürokratik yapılara aşılama çalışmaktadırlar. İç girişimcilik kavramının çok popüler olmasının nedenlerinden biri kurumlara kendi çalışanlarının ve yöneticilerinin yenilikçi yeteneklerini işlerinde kullanmalarına izin vermesidir (Kuratko ve Hodgetts, 2001'den alıntılanan Ağca ve Kurt, 2007:84). Mevcut işletmelerin kendilerine fırsat yaratabilmeleri için, içlerinde yer alan girişimci ruhu ortaya çıkararak kendilerine maliyet ve rekabet avantajı sağlamaları gerekmektedir. Bu noktada kimi zaman işletme içinde yer alan çalışanların fikirleri iç girişimci kavramını ortaya koyarken kimi zaman da meslek erbabı ve farklı fikirleri ile işletme içinden çıkacak ve işletmenin sponsorluğunda sadakatle çalışacak girişimci tipi karşımıza çıkmaktadır. İç girişimci ve çevresel özellikleri anlayan çok sayıda işletme kendi gelişme süreçlerine göre yeni girişimler yaratmaktadır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:54).

İç girişimcileri geleneksel yöneticilerden ve girişimcilerden ayıran özellikler Tablo 3'de gösterildiği gibidir (Hisrich ve Peters, 1998:48).

3.1.5. Sosyal Girişimcilik

Uzun bir geçmişe ve küresel varlığa sahip, ekonomik ve sosyal değer yaratmayı bünyesinde birleştiren bir faaliyet olan sosyal girişimcilik yaygın olarak, inovatif sosyal girişim ve piyasa tabanlı faaliyetleri kullanarak sosyal eksikleri özlemek ve inovasyonla gelir kazancı üretmek olarak sınıflandırılmaktadır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:55). Sosyal girişimci, toplumun karmaşık sorunlarına zm üretirken olaylara olumlu yaklaşır. Sosyal girişimci, geliştirmeye çabaladığı toplumsal sorunların düzelmesi yönünde risk alarak toplumsal alanda yenilik yapan kişidir. Sosyal girişimci değişimi hedeflediği alanda başarılı olamazsa toplumun zarar görebilme olasılığına zen göstermek durumundadır (Betil, 2010:25).

Sosyal girişimcilik kavramı farklı araştırmacılar tarafından farklı anlamlarda ele alınmıştır. Bunlar (Cook, Dodds ve Mitchell, 2003'den alıntılan Kayalar ve Arslan, 2009:58):

- Sosyal girişimcilik, kâr amacı olmaksızın sosyal değer yaratmak için alternatif fonlama stratejileri veya yönetim planları arama teşebbüsüdür.
- Sosyal girişimcilik, sektörler arası iletişim ile ticari şirketlerin sosyal sorumluluk faaliyetleridir.
- Sosyal girişimcilik, sosyal sorunları azaltan ve sosyal dönüşümleri kolaylaştıran bir araçtır.
- Sosyal girişimcilik iki genel sınıflamaya ayrılabilen çeşitli girişimlerdir. Bunlardan ilki, özel sektörde sosyal ynelimliliğin önemini vurgulayan faaliyetleri içermektedir. İkincisi ise, örgütsel etkinliği arttırmak ve uzun dönemde sürekliliği sağlayabilmek için gönüllü olarak daha girişimci faaliyetleri teşvik etmektir (Cook, Dodds and Mitchell: 2003:63).

Tablo 3: Kıyaslama Tablosu

	Geleneksel Yöneticiler	Girişimciler	İç Girişimciler
Temel Güdüler	Terfi ve diğer geleneksel kurum ödülleri	Bağımsızlık, fırsat yaratma ve para kazanma	Bağımsızlık ve kurumsal ödül sağlayabilme
Zamanı Yönlendirme	Kısa dönemlidir. Bütçelerin ve kotaların gerçekleştirilmesi, kısa dönemli planlama ile ilgilidir.	Orta ve uzun dönemde ayakta kalma ve başarıma 5-10 yıllık bir dönemde işletme büyümesiyle ilgili	Girişimci ile geleneksel yönetici arasındadır. İşletmenin zaman tablosuna bağlı olarak kendini kabul ettirme daha önemlidir.
Faaliyet	Direkt katılımdan çok temsilci olma ve denetleme fonksiyonu vardır.	Direkt katılım söz konusudur	Temsilci olmaktan çok direkt katılım söz konusudur.
Risk Durumu	Dikkatli	Kabul edilebilir riskleri üstlenen	Kabul edilebilir riskleri üstlenen
Statü	Statü sembollerine yoğunlaşmış	Statü sembolleri ile ilgisi yok	Geleneksel kurum statü sembollerini önemseme-yen bağımsızlık arzusunda
Başarısızlık ve Hatalar	Hata ve başarısızlıktan kaçınma çabası	Hata/başarısızlığı kabul etme	Hazır olana kadar riskli projelerin üzerine git-meme
Kararlar	Genellikle üstlerin almış olduğu kararları kabullenme	Karar almada hayalleri izleme	Hayallerini başarmada başkalarını ikna edebilme
Kimler için	Başkalarını memnun eder	Kendini ve müşterilerini memnun eder	Kendini, müşterilerini ve sponsorları memnun eder
Aile geçmişi	Genellikle büyük organi-zasyonlarda çalışmış aile bireyleri	Girişimci, küçük işletme sahibi, mesleki veya çiftçilik geçmişine sahip aile bireyleri	Girişimci, küçük işletme sahibi, mesleki veya çiftçilik geçmişine sahip aile bireyleri
Başkaları ile ilişkisi	Temelde hiyerarşik ilişki	Temelde karşılıklı ilişki ve anlaşmaya dayalı	Hiyerarşi içerisinde karşılıklı ilişkiye dayalı

(Kaynak: Hisrich ve Peters, 1998: 48)

Sosyal girişimcilik kavramının kurumsallaşmasında 1980 yılında kurulan ASHOKA'nın önemli bir payı olmuştur. Kuruluş amacı sosyal girişimciliği desteklemek ve bir sektör olarak algılanmasını sağlayarak bu sektörü destekleyen mekanizmaları oluşturmaya çalışmak olarak belirlenen ASHOKA, sosyal değişimin toplumların içinden doğduğu anlayışına vurgu yapmıştır. ASHOKA, sosyal girişimcilere sadece değişim oluşturdukları ve içinde buldukları toplumu geliştirdikleri için değil, aynı zamanda toplumun diğer üyelerine sivil katılım yolunu da açtıkları için yatırım yapmayı hedeflemiştir. Kuruluş, gençlik eğitimi ve gelişimi, çevre, sağlık, insan hakları, yurttaş girişimi ve ekonomik gelişme alanlarında çalışan tüm sosyal girişimcileri desteklemeyi amaç edinmiştir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010: 58).

Toplumsal dönüşümün önemli araçlarından birisi olarak ortaya çıkan sosyal girişimcilik, sadece iş dünyası ve devletin değil, sivil toplum kuruluşlarının da toplumsal sorunlarla mücadelesinde önemli birimler hâline gelmesine yol açmış ve bu konuda Sivil Toplum Kuruluşları (STK)'nın duyarlılıklarının gün geçtikçe artmasını sağlamıştır.

3.1.6. Kurumsal Girişimcilik

Bu günün hızlı gelişen ekonomik ortamında, yavaş kalan ve gelişmeye ayak uyduramayan örgütlerin ileriye doğru hamle yapabilmesi mümkün gözükmemektedir. Birçok büyük şirket, başlangıç aşamasındaki girişimcilik ruhunu kaybedebilmektedir. Firmalar büyüdükçe, esneklik ve yeniliğe ilişkin yetenekleri büyüklüklerinden ötürü azalmaktadır. Dinamik endüstri ortamlarında yaşayabilmek için, firmalara kurumsal olarak girişimcilik eğilimi taşımaları tavsiye edilmektedir.

Kurumsal girişimcilik kavramı girişimcilerin tek başlarına entegre tesisler kurmak yerine, bağımsız diğer küçük girişimcileri teşvik ederek, koruyarak, yönlendirerek, teknolojik destekler vererek, iş birliği yaparak riski azaltıp faydayı maksimize eden girişimciliktir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:59).

Diğer yönden kurumsal girişimcilik genel kabul görmüş şekliyle, performans ve büyüme amacıyla çevredeki fırsatları değerlendirerek risk alma, inovasyon, proaktivite ve agresif rekabetçiliğe yönelik işletme düzeyindeki eğilim ve davranışların bütünüdür (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:59-60).

Başka bir deyişle, bir işletmenin karar alma biçimlerine, yöntemlerine ve uygulamalarına, temel girişimci özelliklerini sergileyen stratejik oryantasyondur (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:60). Antoncic ve Hisrich (2003) çalışmasında, kurumsal girişimciliğin sekiz boyutta incelenebileceğini belirtmişlerdir (Antoncic ve Hisrich, 2003:16).

- 1) **Yeni İş Girişimi:** Yeni özerk veya yarı özerk birimler veya firmaların yaratılması.
- 2) **Yeni İş Alanları:** Mevcut ürün veya pazarlarla ilintili yeni iş alanlarına girme veya onların peşinde olma.

- 3) **Ürün/Hizmet Yenilikçiliği:** Yeni ürün ve hizmetlerin yaratılması.
- 4) **Süreç Yenilikçiliği:** Üretim prosedürleri ve tekniklerindeki yenilikçilik.
- 5) **Kendi Kendine Yenilenme:** Stratejinin yeniden formüle edilmesi, re-organizasyon ve örgütsel değişim.
- 6) **Risk Alma:** Yeni fırsatların yakalanmasına yönelik kaynakların kanalize edilmesi ve cesur hareket tarzı geliştirilmesi ile ilintili kaybetme olasılığı.
- 7) **Proaktiflik:** İnisiyatif almak ve öncü olmak için üst yönetimin yönelimi.
- 8) **Rekabetçi Agresiflik:** Rakiplere karşı agresif tavır.

Geleneksel girişimci tanımının ötesinde kurumsal bazlı çalışan işletmelerin daha başarılı olduklarına ilişkin, dünyanın önde gelen firmalarından bazıları örnek olarak gösterilebilir. Örneğin, General Electric'in efsanevi CEO'su Jack Welch, girişimci yönetici kavramının en iyi örneklerinden biri olarak gösterilmektedir. Şirket içindeki unvanları rekabet koşullarına göre tekrar tanımlayan Welch, operasyonel düzeydeki tüm yöneticileri işin sahibi ve uygulayıcısı olarak kabul ederek şirket içinde prim sistemine gitmiştir ve böylece şirketin "kurumsal girişimcileri" diye tanımladığı personeline %15 maaş artışı, yöneticilere ise %40 prim ya da hisse senedi vermiş, bu sistemle General Electric'i dünyanın en güçlü şirketlerinden biri hâline getirmiştir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:61).

3.1.7. Profesyonel / Yönetici Girişimcilik

1980 Finansal Krizi'nde ekonomik anlamda sıkıntı yaşayan girişimcilerin, ekonomik kayıplarının en az seviyede olması için gösterilen çabalar sırasında önem kazanan ve özellikle o dönemde yaygınlaşan bir girişimcilik türüdür.

Halen faaliyet göstermekte olan bir firmada, girişimci bir şekilde görev yapan yönetici girişimciliğidir. Genellikle üst düzey yönetici rolü üstlenen yönetici girişimcilerdir. Bu yönetici girişimcilerden yenilikçi olmaları ve özellikle de firma bir değişim sürecine girdiğinde kuruma dinamizm getirmeleri ve önderlik etmeleri istenir.

Büyük işletmeler ve özellikle iyi yönetilemeyen KOBİ'lerin, önceden kendilerinin yürüttüğü faaliyetlerinden birinin veya birkaçının etkin yöneticilere kiralanmaları veya satılmaları şeklinde de tanımlanabilir (Top, 2006:15).

Bu girişimcilik türünün bilinen iki şekli bulunmaktadır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:62):

- 1) Kriz, kötü yönetim, girişimcinin ölümü, miras paylaşımı gibi nedenlerle girişimin işletme içinden gelen yönetici veya teknokratlara devredilmesi veya satılmasıdır. (MBI: Management By In)

2) İşletmenin, kendi dışındaki yönetici veya teknokratlara devredilmesi veya satılmasıdır. (MBO: Management By Out)

Yöneticilik ve girişimcilik arasındaki en kritik fark, yöneticilerin kaynaklara, girişimcilerin fırsatlara odaklanmasıdır. Ancak böyle bir yaklaşımın kesin bir yargı olarak ortaya konması söz konusu değildir. Çünkü kaynakları korumaya odaklanmış bir yöneticinin kaynaklar arasında fırsatlar yaratarak girişimci bir yaklaşımla düşünebileceği gibi, iş ve yenilik sürecine ilişkin fırsatlara odaklanmış bir girişimcinin de mevcut kaynaklarını dikkate alacak boyutta ılımlı bir yöneticilik yaklaşımıyla düşünebileceği söz konusu olabilir (Soyşekerci, 2011:45). Yöneticilik her zaman hizmet etmeye, yönetmek ise var olanlarla daha önceden bilinenleri geliştirmeye dayanır. Ancak yönetsel performansın bir diğer boyutu da vardır. Bu boyut, yöneticilerin girişimci bireyler olabileceğine dayanır. Girişimci bireyler olarak yöneticiler kaynakları yeniden yönlendirmek zorundadırlar (Drucker, 1994:33).

Bu girişimcilik türüne örnek olarak, Lee Iacocca'nın Chrysler Motor'u modernize etmesi ya da Jan Carlzon'un Scandinavian Airlines System'i (SAS) içinde bulunduğu darboğazdan kurtarması gösterilebilir (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:62).

3.1.8. Teknik Girişimcilik

Teknolojiye dayalı girişimciler, yeni bilimsel gelişmelerden, özellikle de bilişim teknolojisi, biyoteknoloji ve mühendislik alanlarında avantaj sağlayan ve sağladıkları yararları geniş bir alana sunan kişilerdir. Jones-Evans (1995), teknolojiye dayalı girişimcileri, girişimciliğe adım atmadan önceki teknik ve ticari tecrübelerine dayanarak dört sınıfa ayırır:

a) Araştırmacı Teknik Girişimci: Hazırlık dönemi araştırma ortamlarında geçmiş olan girişimcilerdir. Bunlar akademik araştırma ortamlarında bulunup önemli bir ticari tecrübe edinmemiş olabilecekleri gibi, akademik ya da endüstriyel bir araştırma ortamında bulunup aynı zamanda ticari tecrübe de edinmiş olabilirler.

b) Üretici Teknik Girişimci: Hazırlık döneminde hem ticari bir ortamda karar verme hem de teknolojik gelişme tecrübesi edinmiş olan girişimcilerdir.

c) Kullanıcı Teknik Girişimci: Temelde ticari tecrübe edinmiş, ancak teknolojik gelişmelerle ilgili olan ve teknik bilgiler edinen girişimcilerdir.

d) Fırsatçı Teknik Girişimci: Daha önce teknolojik gelişmelerle ilgilenmemiş, ancak teknolojiye ilişkin ticari bir fırsat görmüş ve bu fırsatı yeni bir işletme vasıtasıyla takip etmiş olan girişimcilerdir.

Teknik girişimciler teknik dünya ile ticari dünya arasındadır. Onların yönetsel becerileri keşif ve yenilikleri açığa çıkarmada, makro pazarın ele geçirilmesinde ve yeni ürün/hizmetlerin yaratılmasında önemli bir role sahiptir. Teknolojik yeniliğe dayalı girişimcilerin başarı parametreleri ticarileşme potansiyeli yüksek yeni fikir veya ürünün pazara sunulabilmesini sağlamaktır. Özellikle girişimcinin işini yürütebilmek için elinde büyük bir sermaye miktarı yoksa hızlı büyümenin sağlanabilmesi için sunulan ürün/hizmetin ya pazarda mevcut olmaması ya da rakiplerine karşı üstünlük sağlayacak yeni yönlerinin

bulunması gerekecektir. Teknoloji yoğun sektörlerin düşük teknoloji sektörlerle oranla en önemli avantajı, daha önce gerçekleştirilmemiş bir alanda faaliyet göstermesi, girişime neden olan fikir/ürünlerin o alanda ilgili bilgi birikimi ve uzmanlık gerektirmesi gibi nedenlerle düşük bir sermaye ile çok yüksek büyüme hızı yakalayabilmesidir. Görülüyor ki bu tür girişimcilerin yüksek derecede uzmanlığı ve nitelikli olması önemli bir başarı kriteridir. Teknik girişimciler öngörü ve sezgi yetenekleri ile pazar yaratma ve geliştirme becerisinin yanı sıra teknoloji geliştirebilme ve yenilik yapabilme konusunda beceri sahibi kişilerdir (Soyşekerci, 2011:51). Teknik girişimciliğin önemli getirilerinden birisi düşük sermaye girdileri ile nitelikli istihdam ve büyüme potansiyeli yüksek yeni faaliyet alanlarının yaratılarak diplomalı ve nitelikli çalışanın ülke içinde kalmasını sağlamasıdır (Korkmaz, 2004:36).

Teknik girişimcilik kavramı özellikle araştırma-geliştirme (ar-ge) süreçlerinin en ileri düzeyde gerçekleştirildiği ABD, Japonya gibi ülkelerde dikkat çekmektedir.

3.1.9. Girişimci Girişimciliği

Genellikle tecrübeli girişimcilerin henüz sektörde yeni olan ve uygun iş fikirleri olan firmaları satın alarak o işletmelere ayakta kalmayı ve yönetimi öğretmek belli bir büyüklüğe geldiğinde onu satması durumunda gerçekleşen girişimcilik türüdür (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:63).

Girişimci girişimciliği, birlikte iş yapmanın, işbirliği yapmanın ve özellikle ortak iş yapma kültürünün gelişmesine katkı sağlar. İyi projesi olan, iyi fikri olan ve sağlam bir yenilik geliştirip de bunları eyleme sokmakta güçlük çeken girişimciler için rasyonel bir ortak, iyi bir finansör, yeni bir motivasyon, iyi bir organizatör, cesur ve sağlam bir arkadaş olarak da tanımlanabilir (Top, 2006:16).

Bu türdeki girişimcilerin daha çok, bağımsızlığa önem veren anne ve babaların çocukları olduğu görülmüştür. Aile ortamının girişimciliğe pozitif destek vermesi, girişimci sayısının artmasında etkili olmuştur (Hisrich ve Peters, 1998:11).

3.1.10. Çevre Girişimciliği

Doğanın ekolojik dengesinin korunması için ortaya çıkan fırsatların değerlendirildiği bir girişimcilik türüdür. Çevreci girişimcilik kavramı içinde doğaya yeniden kazandırılabilen ürünlerin işlenmesi ve yeni ürünler hâline getirilmeleri örnek olarak verilebilir (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:64).

Özellikle kullanılmış kâğıt, gazete, dergilerin toplanarak işlenmesi ve yeniden kâğıttan ürün hâline getirilmesi sonucunda doğada yer alan ağaçların korunmasına destek verilmesi çevreci girişimciliğe örnek teşkil edebilir. Ayrıca son zamanlarda gündemde olan kızarmış yağlardan bio yakıt yapılması, ekolojik tarımsal ürünlerin üretilerek fırsatlar ve maddi olanakların sağlandığı sağlanan bu yararların ticarileştirilebildiği girişimcilik türü, çevreci girişimcilik olarak nitelendirilebilir (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:64).

Dünyada ve Türkiye’de çevreci girişimcilik giderek yaygınlaşmaktadır. Örneğin, dünyada gittikçe önem kazanan bir konu olan e-atıklarla ilgili çalışmalar gün geçtikçe ilerlemektedir. Tehlikeli ve toksik maddeler içerebildikleri için çevreye zarar veren e-atıklar, diğer taraftan içerdikleri metal, cam, plastik ve yeniden kullanılabilen diğer malzemelerden dolayı değer taşımaktadır. Bir Türk girişimci tarafından kurulan “Exitcom” adlı elektronik atık (e-atık) geri kazanım şirketi, Türkiye’de 2008 yılında 1.367 ton bilişim atığı toplamıştır. Ulaştığı e-atık oranını daha da arttırmayı hedefleyen firma, büyükşehir ve ilçe belediyeleriyle yaptığı protokollerle e-atık ve bazı tehlikeli atıklar için belediyelere uygun gördüğü noktalara atık toplama konteynerleri yerleştirmeyi planlamaktadır (<http://kobi.milliyet.com.tr/haberdetay?nid=4332>).

Çevre girişimciliğinin dünyada pek çok örneği bulunmaktadır. İspanya’dan elektronik ve çevre mühendisi Mario Rosato’nun AFADS adını verdiği sistem sayesinde organik atıklar, maliyeti düşük bir şekilde yok edilebilecek. Üstelik bu sistemle küresel karbon salınımını %30 oranında azaltmak mümkün olabilecek (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:65).

İngiltere’den Hans Gutbrod, basit ancak güvenilir bisikletlerle Londra’da evden iş veya okula gitmeyi kolaylaştırmayı ve motorlu araç kullanımının azalmasıyla çevreye verilen zararı azaltmayı hedeflemektedir. Ayrıca bu bisikletler sponsor şirketlerin reklamları sayesinde Londralılara ücretsiz olarak dağıtılabilecek (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:65).

Malta’dan Marco Cremona, HOTER isimli projesiyle oteller ve büyük ticari binalarda sürdürülebilir su dönüşümünü sağlayarak su tüketimini %80 oranında azaltmayı hedeflemektedir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:65).

3.1.11. Sanat Girişimciliği

Girişimciliğin, bireyin çalıştığı iş ortamı ve aile ortamından etkilenmesi sonucu ortaya çıktığını düşünenler kadar, doğuştan gelen gizemli tecrübeler sürecinde de oluşabileceğini düşünenler vardır. Bu açıdan, yaratıcılık, yenilik yaratma ve risk alma sürecinde kültürel ve sanatsal ortamın gelişiminde sanatçı ve girişimci kavramları arasında önemli bir bağ bulunduğu düşünülmektedir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:66).

Shakel girişimcinin, belirsiz olan şartlar altında karar verebilmesini bir sanatçının yaratıcı olan tavır ve hareketlerine benzetmektedir. Girişimci, durum ve şartlar altında hissedip algıladıklarını uygulamaya geçirmeye çalışan kişiler olarak, sanatçı ruhuna sahip insanlardır (Chell, Haworth ve Brearley, 1991:22-23).

3.1.12. Stratejik Girişimcilik

Stratejik girişimcilik, günümüz rekabet koşullarında hayati bir öneme sahiptir. Firmalar, işletmenin refahını sağlamak üzere fırsat arayıcı faaliyetleri ile avantaj yaratıcı faaliyetleri birleştirici stratejik girişimcilik faaliyetleri uygulamaktadır. Çünkü günümüz rekabet piyasasındaki belirsizlik, hızlı değişimlere yol açmaktadır (Hitt, 2002:2).

Stratejik girişimcilik;

- Girişimi ve içinde yer aldığı sektörü en çok etkileyebilecek makroekonomik değişkenlerdeki gelişmeleri ve eğilimleri belirlemek,
- Girişimin faaliyet gösterdiği sektör içindeki yeni şirketler, müşteriler, satıcılar, ikame ürünler, rakip şirketler, hükümet, kredi veren kuruluşlar gibi rekabeti etkileyen güçleri anlamak,
- Bu güçlerin şirket için yaratacağı fırsat veya tehditleri öngörmek,
- Firmanın güçlü veya zayıf yönlerini belirlemek,
- Gerekli misyon, stratejik kurgu-tasarım ve politikaların belirlenmesini sağlamak gibi açılardan girişimin daha sağlıklı işlerlik kazanmasına yardımcı olmaktadır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:66).

3.1.13. Yenilik Girişimciliği

Yenilikçilik, yeni işlerin doğması-büyümesi, yeni iş alanlarının yaratılması hızlı büyüyen şirketlerin önemli bir özelliğidir. Bunu aktif hâle getirmek tabandan başlar ve organizasyonun yapısına hızla nüfuz eder. Böylece yenilikçilik, girişimcinin bazen beklenmeyen durumlarda ortaya çıkan sorunları çözmesi anlamına gelebildiği gibi bazen de bir kriz ortamında patlak verebilir. Dolayısıyla hızlı büyüyen bir işletmenin temel dinamiği yenilik girişimcileri tarafından tasarlanır ve günü gelince açığa çıkar (Özkan vd., 2003:148).

İşletmelerde tepe yönetim çoğu kez çalışanların yenilik girişimcisi olduğunu sezemeyebilir. Örgütlerde sıklıkla görülen yönetim hatalarından birisi de budur. Bundan dolayı yenilik girişimcileri çoğu zaman fikirlerine onay verecek sponsorlara ihtiyaç duyarlar (Soyşekerci, 2011:50).

Uygulamalar

Uygulama Soruları

Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Girişimcilik ortaya çıkma, şekillenme, orjinallik, organize olma ve icra edilme biçimlerine göre sınıflandırılmaktadır. Genel olarak girişimcilik türleri bağımsız girişimcilik, kadın girişimciliği, akademik girişimcilik, iç girişimcilik, sosyal girişimcilik, kurumsal girişimcilik, profesyonel/yönetici girişimcilik, teknik girişimcilik, girişim girişimciliği, çevreci girişimcilik, sanat girişimciliği, stratejik girişimcilik, yenilik girişimciliği şeklinde sıralanabilir.

Bölüm Soruları

1) Sosyal girişimcilik, kâr amacıyla birlikte sosyal değer yaratmak için alternatif fonlama stratejileri veya yönetim planları arama teşebbüsüdür

Doğru () Yanlış ()

2) Yöneticilik ve girişimcilik arasındaki en kritik fark, yöneticilerin, girişimcilerin odaklanmasıdır.

- a) Risklere-fırsatlara
- b) Faydalara-maliyetlere
- c) Sonuçlara-kaynaklara
- d) Kaynaklara-fırsatlara
- e) Sezgilerine-tedbirlere

3) Yöneticiler girişimci bireyler olabilirler. Bu durumda girişimci bireyler olarak yöneticiler, kaynakları yeniden yönlendirmek zorundadırlar.

Doğru () Yanlış ()

4), girişimcilik kapsamında karşılaşılan en yaygın girişimci tipi, yeni bir iş girişimi yapmayı planlamaktadır ya da tek başına bir işletmeyi sürdüren bir profil sergilemektedir.

- a) Profesyonel
- b) Sosyal
- c) Bağımsız
- d) Stratejik
- e) Teknik

5) Kadın girişimcilerin, ilk işlerini genellikle hizmet sektörü, eğitim, danışmanlık, halkla ilişkiler alanlarında kurdukları görülmektedir.

Doğru () Yanlış ()

9) Girişimciliğin, bireyin çalıştığı iş ortamı ve aile ortamından etkilenmesi sonucu ortaya çıktığını düşünenler kadar, doğuştan gelen gizemli tecrübeler sürecinde de oluşabileceğini düşünenler vardır. Bu açıdan, yaratıcılık, yenilik yaratma ve risk alma sürecinde kültürel ve sanatsal ortamın gelişiminde sanatçı ve girişimci kavramları arasında önemli bir bağ bulunduğu düşünülmektedir. Girişimcilerin belirsiz olan şartlar altında karar verebilmesi çoğu zaman bir sanatçının yaratıcı olan tavır ve hareketlerine benzetilmektedir.

Yukarıda ifade edilenler hangi girişimcilik türünü açıklamaktadır?

- a) Teknik girişimcilik
- b) Sosyal girişimcilik
- c) Sanat girişimciliği
- d) Akademik girişimcilik
- e) Çevre girişimciliği

10), meslek erbabı olarak nitelendirilebilecek yeteneklere sahip olmakla birlikte hayallerini gerçeğe dönüştürmek üzere eyleme geçen bireysel girişimci türüdür

- a) Teknik girişimci
- b) Sosyal girişimci
- c) Bağımsız girişimci
- d) Akademik girişimci
- e) Çevreci girişimci

Cevaplar

1) Yanlış, 2) d, 3) Doğru, 4) c, 5) Doğru, 6) e, 7) b, 8) Yanlış, 9) c, 10) c

4. GİRİŞİMCİLİĞİN EKONOMİK GELİŞMEDEKİ ROLÜ

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

- 4.1.** Girişimciliğin Ekonomik Gelişme Üzerindeki Etkileri
- 4.2.** Girişimciliğe Dayalı Ekonomik Gelişme Modeli
- 4.3.** Girişimciliğin Ekonomik Gelişmeye Katkısı

Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular

- 1) Girişimciliğin ekonomik gelişme üzerindeki etkileri nelerdir?
- 2) Girişimciliğin ekonomik fonksiyonları nelerdir?
- 3) Ekonomik gelişme modelinde girişimcinin yeri nedir?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
Girişimciliğin ekonomik gelişme üzerindeki etkileri	Girişimcilik faaliyetlerinin ekonomik gelişme ve kalkınma üzerindeki etkilerini analiz edebilmek	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek
Girişimciliğe dayalı ekonomik gelişme modeli	Farklı ekonomik gelişme modelleri içerisinde girişimcilik faaliyetleri ile ilgili olan modeli kavrayabilmek	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek

Anahtar Kavramlar

- Ekonomik Gelişme
- Kalkınma
- Ekonomik Gelişme Modeli
- Girişimciliğe Dayalı Ekonomik Gelişme Modeli

Giriş

Girişimcilik, üretim faktörlerinden birisidir ve girişimci de diğer üretim faktörlerini etkin bir şekilde kullanmak üzere bir araya getiren aktördür. Bu anlamda bir ekonominin kalkınmasında ve gelişmesinde girişimcilik faaliyetlerinin rolü oldukça fazladır. Girişimsel aktivitenin, özellikle de KOBİ'lerin bir ekonomideki makroekonomik değişkenler üzerindeki olumlu etkileri literatürde pek çok araştırma tarafından tespit edilmiştir. Dolayısıyla bu bölümde girişimciliğin ekonomik gelişmedeki etkileri üzerinde durulacaktır.

4.1. Girişimciliğin Ekonomik Gelişmede Üzerindeki Etkileri

Girişimcilik önceleri dünya çapında yeterince ilgi gören bir konu olmamıştır. Ancak 1980'lerden sonra gelişmiş ülkelerde küçük işletmelerin toplam işletmeler içindeki oranı çoğu sektörde genişlerken, büyük işletmelerin oranı azalmıştır. Örneğin ABD'de 500 büyük işletmenin toplam istihdam içindeki payı 1970'de yüzde 20 iken, 1996'da bu oran yüzde 8,5 düzeyine gerilemiştir. (Wennekers ve Thurik, 1999'dan aktaran Işık vd., 2011:98). Ayrıca, Avrupa'da işsizlik sorununun makro iktisadi politikalarla giderilememesi, küçük ve yeni işletmelerin ekonomik işlevini ortaya çıkarmış ve bu da girişimcilik olgusunun ön plana çıkmasına sebep olmuştur.

Özel girişimciliğin, gelişmiş ülkelerde ulusal kalkınma yolunda öncelikli devlet politikaları arasında birincil seçenek olarak ilgi odağı hâline gelmesi, daha çok 1970'lere tekabül etmektedir. Bu dönemde yaşanan küresel petrol şokunun yol açtığı ekonomik kriz, büyük ölçekli işletmeler üzerinde yıkıcı etkilerde bulunmuş ve çok sayıda büyük ölçekli firmayı iflasa sürüklemiştir. Böylece, büyük ölçekli işletme anlayışına dayalı ekonomik yapılanmanın, güçlü ekonomik kriz karşısındaki kırılgan niteliği açığa çıkmıştır. Buna karşılık, küçük ölçekli işletmelerin söz konusu krizden daha az etkilenmeleri veya hiç etkilenmemeleri, dikkatleri bu tür yapılanmalara çekmiş ve o zamana kadar önemli bir seçenek olarak dikkate alınmayan küçük ölçekli işletmeler temelinde organize olma seçeneğine yönelmenin itici gücünü oluşturmuştur. Küçük ve orta boy işletmeler bağlamında somutlaşan özel girişimciliği geliştirici adımların atılması ve giderek bu anlayışa dayalı bir sosyo-ekonomik örgütlenmenin tesis edilmesiyle krizin etkileri azalmaya başlamış, girişimcilik merkezli örgütlenme anlayışı ekonomik yapının ana temeli hâline gelmiştir. Böylece başta ABD olmak üzere, gelişmiş ülkeler girişimciliği desteklemeyi ve teşvik etmeyi öncelikli devlet politikası hâline getirmişlerdir. Girişimciliği geliştirme politikasının yaşama geçirilmesi ve kararlı biçimde sürdürülmesiyle kısa zamanda olumlu sonuçlar alınmıştır. Krizin etkileri minimum düzeye çekilmekle kalmamış, ekonomik yapı olası krizlerden kolayca etkilenmeyecek denli güçlü bir temele kavuşmaya başlamıştır. 1980'lere gelindiğinde ise girişimcilik, söz konusu ülkelerde oldukça gelişmiş ve giderek rasyonel ilkeler temelinde kurumsallaşmaya başlamıştır. Küreselleşmenin hızlı bir ivme kazandığı bu yıllar, aynı zamanda özel girişimciliğin dünya ölçeğinde ulusların gündemine girmeye başladığı dönemdir. Günümüzde gelişmiş ülkelerde girişimciliğin artık ekonomik alanın ana öznesi hâline geldiği ve devletin ekonomik alandan çekilerek etkinlik alanlarını ve işlevlerini yeniden tanımladığı görülmektedir (İlhan, 2004'den alıntılan Apak vd., 2010:117-118).

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişle birlikte girişimciliğin ekonomik kalkınmadaki rolü de büyük önem kazanmıştır. Gün geçtikçe emeğin üretim üzerindeki etkisi azalmış, bilgiye dayalı emeğin ve teknolojinin üretim üzerindeki etkisi artmaya başlamıştır. Dolayısıyla girişimciliğin önemi yenilik, yaratıcılık ve yönetim faaliyetlerinin tamamlayıcısı olarak ortaya çıkmıştır. Ayrıca, sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişle birlikte üretim, ulaşım, yönetim gibi alanlarda meydana gelen önemli gelişmeler ve küresel ekonominin hız kazanması girişimciliğin önemini daha da arttırmıştır (Özkul, 2007:344).

Girişimcilik olgusunun son yıllarda ön plana çıkmasının başlıca sebepleri arasında şu üç önemli gelişme sayılabilir (TÜSİAD, 2002:40):

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

Küreselleşmenin arttığı ve rekabetin yoğunlaştığı ekonomi ortamında, birçok ülkede istihdam sorunu, en önemli sorun hâline gelmiştir. Özellikle AB’de yaşanan işsizlik sorununu araştıran yetkililer ABD’de yaratılan istihdamda girişimciliğin çok büyük bir katkısı olduğunu görmüşlerdir. Drucker (1985)’ın yaptığı çalışmaya göre, 1965-1985 döneminde çalışan ABD’li sayısı 71 milyondan 106 milyona yükselmiş, bu sürede yaratılan 35 milyonluk istihdamın 24 milyonu sadece 1974-1984 döneminde yaratılan yeni işler sayesinde olmuştur. Drucker’a göre bu istihdam artışının arkasındaki en büyük itici güç girişimciliktir. İstihdam yaratan bu girişimci ekonomi, 1993-1996 döneminde ABD’de 8 milyon yeni istihdam daha yaratmıştır. İstihdamı yaratan bu girişimciler, yeni şirketler kurarak ekonomiye ivme kazandırmışlardır. Girişimcilerin ekonomiye sağladığı en önemli yararlarından olan istihdamı artırma, işsizlere yeni iş olanakları yaratmanın yanında, öğrenci ve ev hanımları gibi kesimlere yarı zamanlı iş olanakları yaratma, kadınlara iş olanakları yaratma, azınlıklara iş olanakları yaratma, emekli olanlara iş olanakları yaratma ve düşük eğitim seviyesi olanlara iş olanakları yaratma şeklinde olmaktadır.

ABD başta olmak üzere gelişmiş ülkelerin “yeni ekonomi” ismiyle anılan yeni bir yapıya dönüşmekte oldukları söylenmektedir. Bu yeni yapı esas olarak yüksek teknolojiye dayalı üretim ile internet üzerinden yapılan ticaret ve iş süreçlerine dayanmaktadır. Bu yapısal değişimin temelini ise sadece yeni teknolojiler değil, aynı zamanda farklı iş modellerinin, üretim yapılarının ve teknolojik değişimlerin oluşmasında öncü rol oynayan girişimciler de oluşturmaktadır. Çünkü sürekli ve hızlı bir şekilde gelişen bilimsel ilerlemenin ve yeniliğin ışığında, ortaya çıkan teknolojik fırsatları görebilen, bunların ekonomiye nasıl kazandırılacağı konusunda projeler geliştiren ve bizzat gerçekleştirilmesi için uğraşanlar girişimcilerdir. Girişimciler getirdikleri yeniliklerle ekonomik kaynakların düşük üretkenlik alanlarından yüksek üretkenlik alanlarına aktarılma sürecini gerçekleştiren faktörlerdir. Girişimcinin bu sürece katkısı üç yönde olabilir. Bir yandan üretim kaynaklarının yeni bir tarzda birleştirilerek, kullanılmayan üretim faktörlerinin kullanılmasını sağlar, ya da kullanılmakta olan üretim araçlarının mevcut girdilerinin değişik şekillerde kullanılarak üretim artışını sağlar. Diğer yandan da yeni düşüncelerin yaratılması, yayılması ve uygulamasını hızlandırır. Radikal yenilikler ve değişimler potansiyel olarak daha çok kazanç ya da toplumsal fayda getirecekleri için bu tür girişimcilik daha caziptir. Yeni teknolojilere dayanan girişimcilik, yeni endüstrilerin doğmasına yol açar, teknolojileri kullanan sektörlerde verimliliği artırır ve dolayısıyla yeni teknolojilere dayalı sektörler daha hızlı büyür. Bu sebeplerle yeni teknolojilere dayanan girişimcilik daha çok kazanç ve toplumsal fayda sağlar. Sonuç olarak yüksek teknolojiye dayalı hızlı büyüyen endüstriler, kalifiye işgücüne dayandığı için ülke içinde yüksek gelirli istihdam yaratarak ülke refahının artmasına katkıda bulunurlar (TÜSİAD, 2002:41).

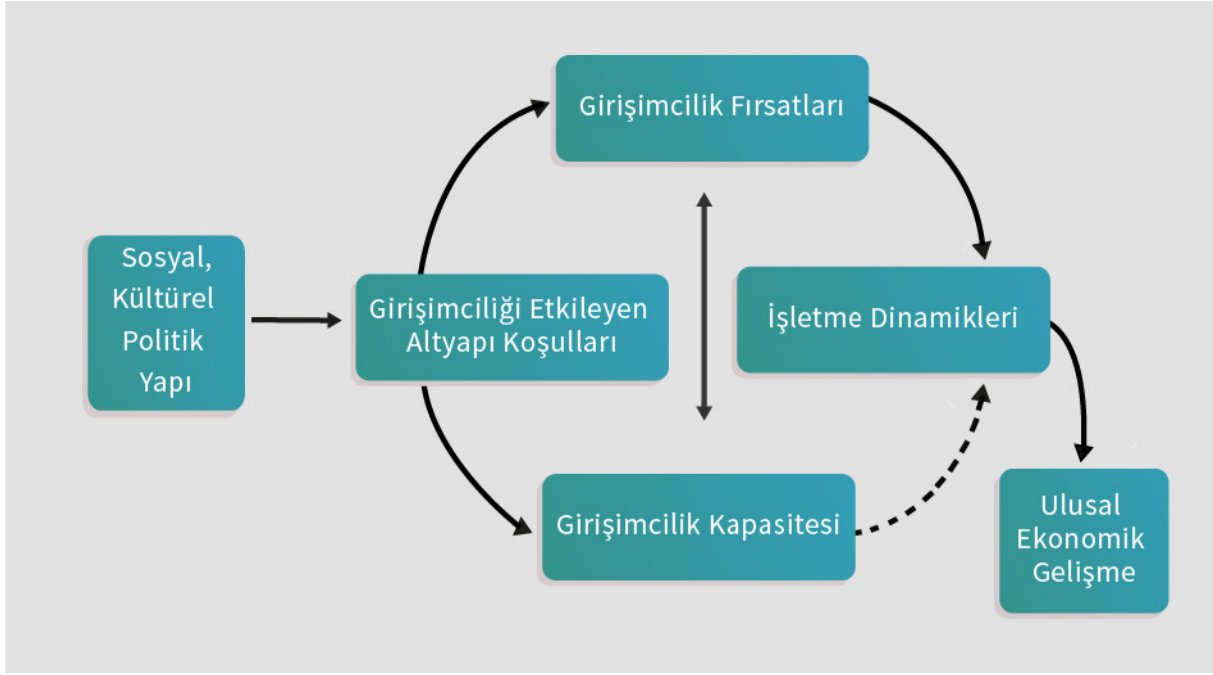
Daha önce de belirtildiği gibi ekonomi ve işletme alanlarındaki teorik gelişmeler ve girişimciliğin kabulü de, girişimciliğin ekonomik gelişmedeki rolünü ön plana çıkarmıştır. Girişimcilerin idari problemleri çözme, iletişim, planlama, karar verme, proje yönetimi, pazarlık yapma, firma dışındaki profesyonellerin yönetimi ve personel yönetimi gibi birçok alanda farklı davranışlar gösterdikleri yapılan çalışmalarda ortaya konmuştur. Bu sebeple, girişimciliğin daha iyi anlaşılması ve eğitim yoluyla yönetici ve/veya girişimci olacak olan bireylere aktarılmasının, şirketlerin daha iyi yönetilmesini sağlayacağı kabul edilmektedir.

4.2. Girişimciliğe Dayalı Ekonomik Gelişme Modeli

Geleneksel ekonomik gelişme modelinde girişimciliğe ikincil bir rol verilmekte, yani girişimciliğin ekonomik gelişmeye küçük bir katkı sağladığı savunulmaktadır. Yani bu modelde küçük ve orta ölçekli işletmelerin birincil ekonomi olarak adlandırılan büyük ölçekli işletmelere mal ve hizmet sağlayan destekleyici faaliyetler yürüten işletmeler oldukları varsayılmaktadır. Bu da temel olarak ikincil bir roldür (Müftüoğlu vd., 2004:153).

Ancak girişimciliğe dayalı ekonomik gelişme modeli, geleneksel modelin ihmal ettiği etkenleri içermektedir (Bkz. Şekil 4). Öncelikle bu model, girişimcilik faaliyetlerinin girişimciliği etkileyen altyapı koşullarından etkilendiğini göstermektedir. Bu faktörler girişimcilik eğitimi, başlangıç sermayesi gibi faktörlerdir. İkinci olarak girişimcilik faaliyetlerinin düzeyi, bireylerin fırsatları görebilme ve bunları değerlendirebilme yeteneklerinin bir fonksiyonudur. Daha sonra girişimcilik fırsatları ve girişimcilik kapasitesi arasındaki ilişki yeni işletme kuruluşlarını arttıracaktır. Ortaya çıkan bu dinamizm de ekonomik gelişmenin itici gücü olacaktır. Sonuç olarak ekonomik gelişme işletme dinamiklerinin yoğunluğu tarafından belirlenmiş olarak gösterilmiştir (Müftüoğlu vd., 2004:154).

Şekil 4: Ekonomik Gelişmeyi Etkileyen Girişimci Süreç Modeli

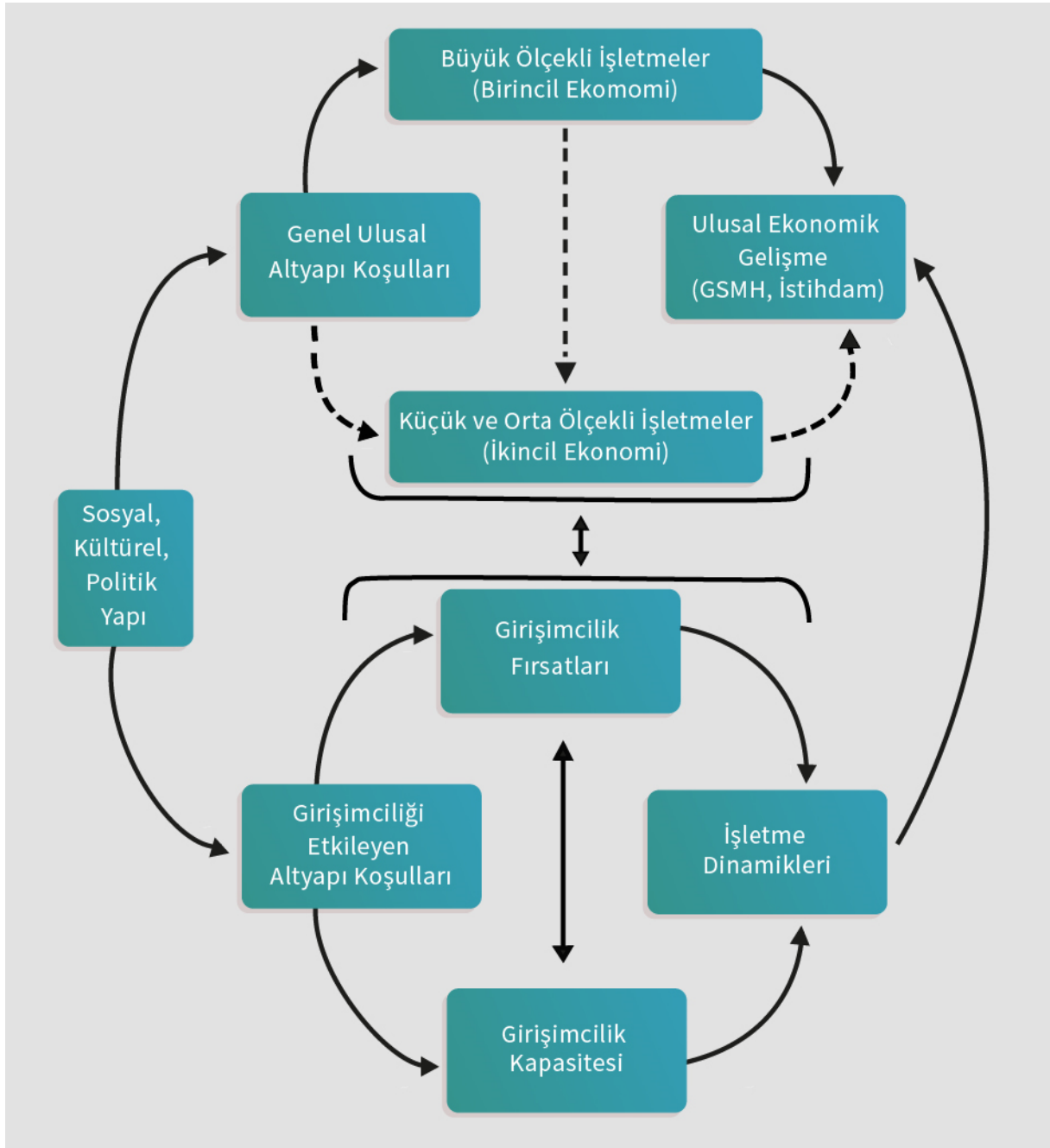


Kaynak: (GEM, 2000:5)

Ekonomik gelişmenin tam olarak anlaşılabilmesi için hem geleneksel ekonomik modeline, hem de girişimciliğe dayalı ekonomik gelişme modeline ihtiyaç vardır. Çünkü bu iki modelde birbirini tamamlayan yanlar vardır. Şekil 5'te bu iki modelin birleştirilmiş hâli gösterilmektedir.

Bu iki modelin birleştirilmesinin birçok avantajı vardır. Öncelikle bu birleştirilmiş modelde hem büyük işletmelerin hem de küçük işletmelerin katkıları görülebilmektedir. Ayrıca var olan işletmelerin yeni işletme kuruluşları için önemli bir kaynak oldukları ortaya çıkmaktadır. Son olarak bu birleştirilmiş model girişimci sektörün faaliyette bulunduğu çevre koşullarını yansıtmaktadır.

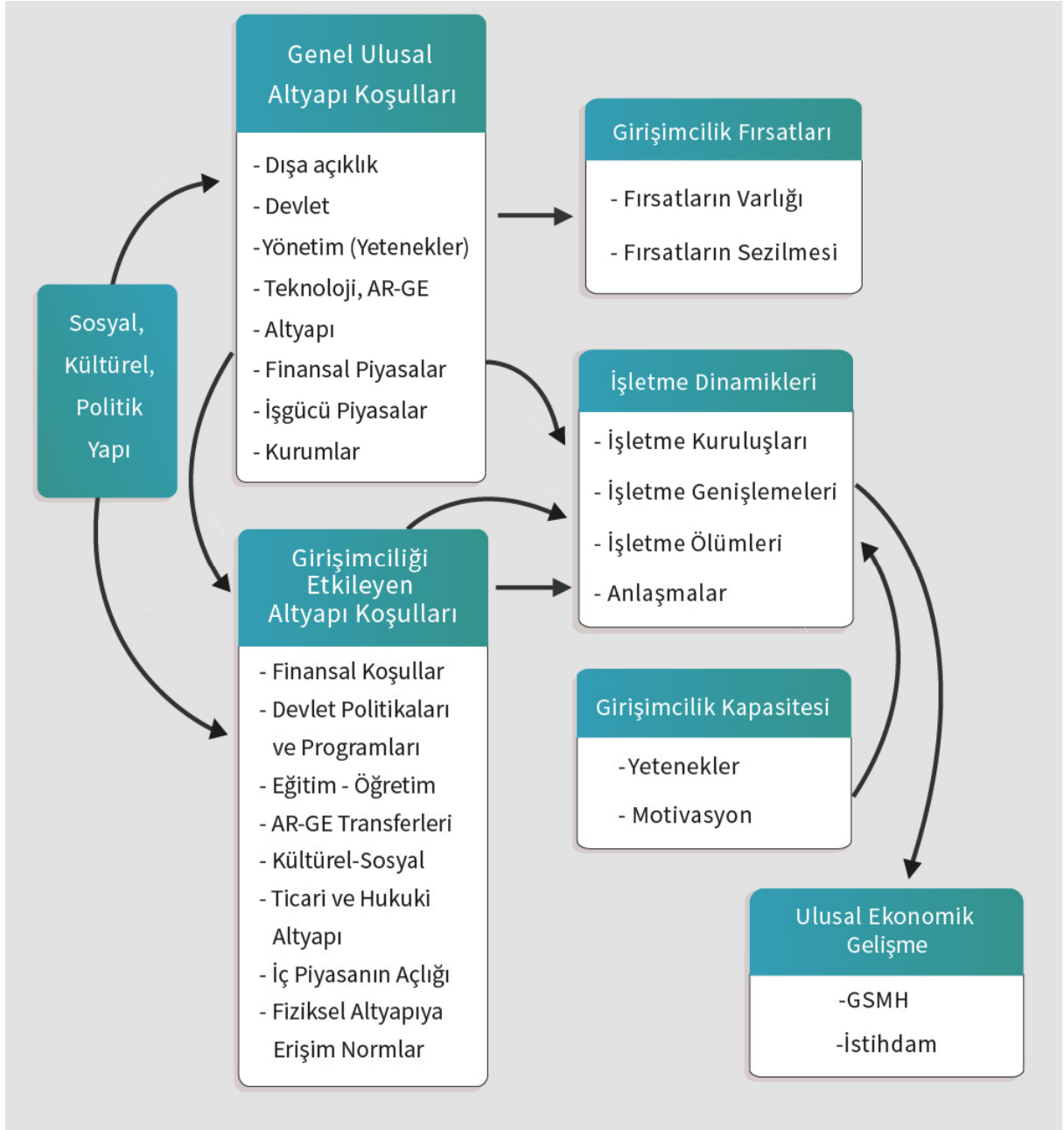
Şekil 5: Birleştirilmiş Ekonomik Gelişme Modeli



Kaynak: (GEM, 2000:5)

Şekil 6'da görülen model ise girişimciliğin ana unsur olduğu modeldir. Bu modelde genel ulusal altyapı koşulları ve girişimciliği etkileyen altyapı koşulları ekonomik gelişmeyi belirleyen en önemli unsurlar olarak ortaya çıkmaktadır. Genel ulusal altyapı koşullarından temelde dışa açıklık, altyapı, devlet, finansal piyasalar, yönetim ve işgücü piyasaları, kurumlar, teknoloji ve ar-ge anlaşılmalıdır. Girişimciliği etkileyen altyapı koşullarından ise finansal koşullar, ticari ve hukuki altyapı, devlet politikaları ve programları, eğitim-öğretim, fiziksel altyapıya erişim ve kültürel-sosyal normlar anlaşılmalıdır. Bu koşulların girişimcilik fırsatları, işletme dinamikleri ve girişimcilik kapasitesi ile etkileşimi sonucunda ulusal ekonomik gelişme sağlanacaktır.

Şekil 6: Ekonomik Gelişmede Girişimciliğin Ana Unsur Olduğu Model



Kaynak: (GEM, 2000:6)

4.3. Girişimciliğin Ekonomik Gelişmeye Katkısı

Girişimciliğin ekonomik gelişmeye katkısı, girişimcilerin yeteneklerinin somut ifadesine ve yenilik yapma eğilimine bağlıdır. Schumpeter'e göre yenilik yapma, yeni bileşimler oluşturmaktır. Schumpeter bu yeni bileşimleri beş durumda açıklamıştır (Karlsson vd., 2004):

- Yeni bir ürünün sunulması: Bu yeni ürün tüketicilerin daha önce hiç karşılaşmadıkları bir ürün olduğu gibi mevcut bir ürünün kalitesini artırmak da olabilir.

- Yeni bir üretim yönteminin geliştirilmesi,
- Yeni bir piyasanın açılması,
- Yeni bir hammadde arzının veya yarı-mamulün keşfi,
- Endüstri yapısının geliştirilmesi (tekel yaratmak veya mevcut tekeli yıkmak) şeklindedir.

Girişimciler yenilik yapma faaliyetlerini yürütürken yeni kâr fırsatları oluşturma arayışındadır. Bu fırsatlar verimlilik artışının bir nedeni veya sonucu olabilir. Her iki durumda da girişimcilik ile ekonomik gelişme arasında doğrusal aynı yönlü bir ilişki vardır. Girişimcilerin artması iktisadi büyümeyi artırır, iktisadi büyümenin artması da girişimcilere yeni fırsatlar sağlayarak yeni girişimcilerin ortaya çıkmasına neden olur. Bu süreç kendi kendini besler (Işık, Göktaş ve Kılınç, 2011:105).

Girişimciliğin ekonomik kalkınmaya katkısı şu şekilde özetlenebilir. Girişimciler yeni işletmeler kurarak istihdam alanı oluştururlar, rekabetin seviyesini yükseltirler, teknolojik değişmelerle üretkenliği arttırırlar. Girişimci, yeniliklerin ortaya çıkması, uygulanması ve yayılmasında, yeni sektörlerin oluşmasında anahtar rol oynar. Gerek tüketici taleplerinin gerekse teknolojinin hızla değiştiği ve geliştiği günümüzde kalkınmada öncü olmayı hedefleyenlerin yenilikçilik konusunda da öncü olmaları bir gerekliliktir. Ekonomik kalkınmayı hızlandıran girişimcilik yeni istihdam alanları oluşmasına ve üretimin artmasına sebep olur. Sınırlı kaynakları daha etkin bir şekilde kullanarak yeni ürünler ortaya çıkaran girişimci yüksek katma değer oluşmasına katkı sağlar.

Girişimci öznel risk almaya yatkınlık, başarı yönelimlilik ve çalışkanlık, yüksek katma değer üretme kapasitesine sahip oluş, her bakımdan yenilikçilik, hızlı değişim seyrine ayak uydurabilme, çalışma yaşamını verimliliği artırıcı ilişkiler temelinde örgütlenme becerisi vb. özellikleri itibarıyla toplumsal değişime ve dönüşüme yer verme kapasitesine sahip dinamik ve yenilikçi ve toplumsal kategori oluştururlar. Bu nedenle girişimci birey sayısının arttırılması ve girişimcilerin çağcıl girişimcilik nitelikleriyle donanımlı kılınmaları sosyoekonomik sürece hızlı bir ivme kazandırmanın temel koşullarından birinin oluşturmaktadır. Bu durum, aynı zamanda toplumda güçlü ve kalıcı bir girişimci hamlenin oluşturulmasının önemli bir koşuludur (İlhan, 2004'den alıntılan Apak vd., 2010:118).

Özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomik gelişme stratejileri, genellikle içe dönük gelişme stratejileri ve dışa dönük gelişme stratejileri olmak üzere iki biçimde belirlenir. İçe dönük gelişme stratejisi, uluslararası piyasalarda rekabet edebilir bir düzeye gelinceye kadar yurtiçi üretimin, dış ticaret politikaları, çeşitli parasal ve mali araçlarla korunmasını öngörmekte ve bu nedenle, ithal ikameci sanayileşme politikası olarak da adlandırılmaktadır. İthal ikameci sanayileşme politikalarının uygulanmasının temel koşullarından biri ise girişimcileri korumaktır. Çünkü yeni kurulan işletmeler ve girişimciler, gelişmelerini tamamladıktan sonra dış rekabete açılacak, ihracat yapabilecek konuma gelebilecekler ve yerli üretimde bulunarak ithal ikamesi yapabileceklerdir. Ayrıca yenilik yaratma kapasitesi

yüksek girişimciler korunarak ülkenin teknolojik düzeyinin artması da sağlanabilir. Dolayısıyla girişimcileri korumaya yönelik politikalar sayesinde girişimcilerin yenilik yaratma kapasitesi ve risk alabilme özgürlükleri arttırıldığında, girişimci ekonomik gelişme sürecinin başlatılması daha kolay olmaktadır (Müftüoğlu vd., 2004:135).

Dışa dönük gelişme stratejisinde ya da ihracata dayalı sanayileşme stratejisinde ise uygulanan politikaların en önemlilerinden biri, sanayicilere ve girişimcilere sağlanan ihracat kolaylıkları ve teşvikleridir. Girişimcilere sağlanan ithalat kolaylıklarının her girişimin ihracattaki başarısına göre verilmesi, ihracat sanayilerinde girişimcilere vergi avantajları sağlanması, girişimcilerin ihracata dönük sanayi mallarını üretmelerinin özendirilmesi ve girişimcilere altyapı hizmetlerinde kolaylıklar sağlanması ekonomik gelişme açısından önemlidir. Dışa dönük sanayileşme stratejisi, girişimciler açısından çok önemli bir süreç olan yaparak öğrenmeyi sağlar, yeni kurumlar yaratır ve sanayileşmeyi geliştirir. (Müftüoğlu vd., 2004:137).

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için ekonomik kalkınma amacına yönelik piyasa ekonomisi modelinin etkin biçimde işlemlerini sağlayacak ekonomik aktörler temelde ulusal girişimci varlığı ile ilgilidir. Piyasa ekonomisi düzeninde ekonomik sürecin gelişimi, özel ekonomik inisiyatif ve dinamizm yoluyla olur. İşte gelişmekte olan ülkelerde bu inisiyatifi gösterecek ve dinamizmi sağlayacak sayıda ve kapasitede ulusal girişimci varlığı, modelin başarısı için temel bir koşul olarak sayılmıştır. Özellikle Schumpeter'in tanımladığı girişimci tipinin varlığı ve onun işlevleri, gelişmekte olan ülkelerde rekabeti işlevsel kılabilecek özelliklere sahiptir. Bu tipteki girişimcilerin gelişmekte olan ülkelerde arttırılmasıyla;

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

(Müftüoğlu vd., 2004:139).

Serbest piyasa ekonomisindeki temel görüş, devlet girişimciliğinin azaltılmasından, özel girişimciliğin artırılmasından yanadır. Devlet, eğitim, adalet ve güvenlik gibi sadece sosyal faydayı arttıracak yatırımlarda bulunmalı, herhangi bir ekonomik faaliyette bulunmasına ise gerek bile yoktur. Bu görüşü savunan liberaller de, devlet elindeki tüm işletmeleri kâr amacına yönelik faaliyette bulunduğu için, elindeki kaynakları en verimli şekilde kullanacak olan özel sektöre devretmesi gerektiğini ileri sürmektedirler (Akpınar, 2009:18). Özel girişimciler gösterdikleri çabalarla ekonominin gelişmeye yönelik dönüşümünü temelden etkileyebilmektedirler. Gelişmekte olan bir ekonomide girişimcilerin en önemli katkısı, geleneksel ekonomiden modern ekonomiye dönüşümü sağlamaları ve sermaye birikimini hızlandırmalarıdır.

Yoğun girişimci dinamizmi ve hızlı ekonomik büyüme arasındaki ilişki, girişimciliğin ekonomik gelişmenin tetikleyicisi olduğu, istihdam ve refah artışı yarattığı genel kabul gören bir konu hâline gelmiştir. Girişimciliğin ekonomik fonksiyonları şu şekilde sıralanabilir.

Girişimcilik ekonomik alanda;

- İstihdam hacminin genişletilerek işsizliğin önlenmesinde,
- Ekonomik büyümenin hızlandırılmasında,
- Yeni endüstrilerin doğmasında,
- Refah düzeyinin yükseltilerek geniş bir toplumsal tabana yayılmasında ve orta sınıfın güçlendirilmesinde,
- Bölgesel gelişmişlik farklarının ortadan kaldırılmasında ya da azaltılmasında işlevseldir.

Bir ülkede ekonominin en önemli güç kaynağı yatırımlardır. Yatırımlar hem işletmelerin, hem de genel ekonominin odak noktasını oluştururlar, çarpan ve çoğaltan etkileriyle ekonomik, siyasal ve kültürel hayata bir hareketlilik kazandırır. Bir ülkedeki yatırım faaliyetleri, toplumun tasarruf yeteneğinin yanında girişimci gücünün de en somut göstergeleridir. Yatırımcılar girişimlerinin ve aldıkları riskin karşılığında öncelikli olarak kâr ederek menfaat elde etme amacındadırlar. Bununla birlikte, çoğu zaman girişimcilerin ortaya çıkardığı katma değerden diğer paydaşlar da istifade etmektedir. Fırsatları bireysel ilgi ve arzularından yola çıkarak, bir anlamda kendileri için değerlendirenler, aynı zamanda topluma da faydalı olmaktadır. Millî ekonomi açısından bakıldığında girişimcilerin yürüttüğü yatırım projeleri, aşağıdaki nedenlerden dolayı önem kazanır (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:31):

- Millî gelirden artış sağlanması
- Gizli ve açık işsizliğin giderilmesi
- Gelir dağılımında adaletsizliğin önlenmesi

- Kalkınma ve sanayileşmenin yaygın hâle getirilmesi
- Dış ödemeler dengesinde açığın kapatılması
- Yeni hammaddelerin üretimde değerlendirilmesi

Girişimcilik yerel, bölgesel ve ulusal ekonomiler üzerinde pozitif etkisi olan bir iş olanağı yaratma motorudur. Girişimcilik, kalkınmada geri kalmış bölgelerde toplumsal ve ekonomik uyumun güçlendirilmesine, ekonomik faaliyetlerin canlanmasına ve iş yaratılmasına ya da işsiz veya engelli kişilerin iş yaşamıyla entegrasyonuna da katkıda bulunabilmektedir. Girişimcilik, yerel kalkınmaya da olumlu etki ederek göçün azaltılmasına katkıda bulunmaktadır. Yeni işletmelerin kurulması ile yerel ürün ve hizmet tedarikinde sağlanan artış, gelirin yerleşim yerinde kalmasına yardımcı olmaktadır. Yeni işletmelerin faaliyete geçmesi istihdam, yerel kalkınma ve vergi geliri açısından olumlu etkiler oluşturmaktadır; ancak, girişimciliğe ilişkin politikaların sadece işletme kurulmasını değil, kurulan işletmelerin hayatta kalmasını sağlamayı da amaçlaması gerekmektedir. Böylelikle, belirtilen olumlu etkilerin sürekliliği sağlanabilecektir.

Girişimciliğin ekonomik gelişmede önemli bir rol oynadığını destekleyecek birçok kanıt vardır. Dünya Girişimcilik Platformu (Global Entrepreneurship Monitor - GEM) tarafından 29 ülke arasında yapılan araştırma yüksek girişimcilik faaliyetleri olan ülkelerinortalama ekonomik büyümenin üzerinde gelişme gösterdiğini ortaya koymaktadır. Bunun dışında, örneğin, neredeyse tüm gelişmiş ekonomilerde yeni ve küçük işletmeler tüm işletmelerin %90'a yakını oluşturmaktadır. AB ülkeleriyle ilgili olarak son zamanlarda yapılan bir araştırmada GSYİH'da meydana gelen yıllık değişimin %83'ünün küçük ölçekli işletmelerin satış gelirlerinden kaynaklandığı görülmektedir. Ayrıca dünya ölçeğinde, eldeki verilerden yeni ve küçük ölçekli işletmelerin yeni istihdam olanaklarının en büyük kaynağı olduğu anlaşılmaktadır (Müftüoğlu vd., 2004:148).

Bütün bu olumlu gelişmelerin yaşanmasında ülkenin gelişmişlik seviyesi ve hangi tür girişimcilik faaliyetlerinin yapıldığı çok önemlidir. Eğer ülkede yaygın olarak görülen girişimcilik türü zorunlu girişimcilik ise bunun kalkınmaya pozitif etkisi olduğunu söyleyemeyiz. Daha çok gelişmiş ülkelerde görülen fırsatçı girişimcilik faaliyetleri yukarıda ifade edilen olumlu sonuçlara sebep olabilir. Tablo 4'te gelişmiş ülkelerde (innovasyon bazlı yönlendirilen ekonomilerde) 18-99 yaş grubu kişilerin başlangıç aşaması girişimcilik eylemlerinin türü verilmektedir. Bu yüzdesel dağılımlar bir akademik araştırma konsorsiyumu olan GEM (Global Entrepreneurship Monitor) tarafından hazırlanmıştır. GEM'in tanımına göre fırsatçı girişimcilik faaliyeti, toplam girişimcilik faaliyeti içinde olan ve bir fırsatı değerlendirerek girişimcilik faaliyetinde bulunan bireylerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı şeklinde ifade edilmektedir. Zorunlu girişimcilik faaliyeti ise, toplam girişimcilik faaliyeti içinde olan ve zorunluluktan dolayı girişimcilik faaliyetinde bulunan bireylerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı şeklinde ifade edilmektedir. Tablo 4'teki verilere göre gelişmiş ekonomilerde fırsatçı girişimcilik faaliyetlerinin, zorunlu girişimcilik faaliyetlerine göre daha fazla gerçekleştiği görülmektedir.

Girişimci ekonomik gelişmede oldukça önemli bir aktör durumuna gelmesine rağmen, girişimcilik teorisi hâlâ modern ekonominin en zayıf halkalarından biridir (Montanye, 2006'dan alıntılanan zku, 2007:344). İktisat teorisinde girişimcilikle ilgili dört temel yaklaşım mevcuttur. Bu yaklaşımlardan ilki, gelir dağılımı üzerine odaklanır ve ödül olarak kabul edilecek kârın düzeyini belirlemeye çalışır. İkinci yaklaşım, tam rekabete dayalı piyasa süreçlerinin önemini vurgular. nc yaklaşım, Schumpeter'in yenilikçi girişimci vizyonu üzerine odaklanır. Bu yaklaşımda girişimciler, ekonomide büyüme ve dalgalanmayı düzenleyen yaratıcı unsurlar olarak kabul edilir. Son yaklaşım ise, girişimci ve firma arasındaki ilişkiye ilişkin olan ve karar verici rolündeki girişimci, girişimcinin motivasyonu ve çevreye ilişkin algılaması üzerine odaklanan bir yaklaşımdır. Bu yaklaşım küçük ve yeni kurulan firmalara strateji oluşturma, Pazar payı temin etme ve farklılaştırmaya dayalı büyümeyi yönetme gibi önemli sorunlar üzerine odaklanır.

Tablo 4: Gelişmiş Ülkelerde 18-99 Yaş Grubu Kişilerin Başlangıç Aşaması Girişimcilik Eylemlerinin Türü

Ülkeler	Fırsatçı Girişimcilik Faaliyetleri	Zorunlu Girişimcilik Faaliyetleri
Belçika	2,4	0,3
Danimarka	4,1	0,3
Finlandiya	6,1	0,9
Fransa	3,5	0,4
Almanya	2,7	1,0
Yunanistan	6,7	3,1
İzlanda	8,2	0,5
İrlanda	5,7	1,4
İsrail	3,6	1,1
İtalya	3,6	0,7
Japonya	2,6	0,8
Güney Kore	5,8	4,1
Hollanda	3,2	0,4
Norveç	5,8	0,5
Slovenya	5,6	0,8
İspanya	5,6	1,0
İngiltere	3,5	0,6
ABD	7,2	1,0
Ortalama	5,0	1,0

Kaynak: GEM: What Entrepreneurs Are Up To, 2008 National Entrepreneurial Assessment
For The United States of America, Executive Report

Uygulamalar

Uygulama Soruları

Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişle birlikte girişimciliğin ekonomik kalkınmadaki rolü de büyük önem kazanmıştır. Gün geçtikçe emeğin üretim üzerindeki etkisi azalmış, bilgiye dayalı emeğin ve teknolojinin üretim üzerindeki etkisi artmaya başlamıştır. Dolayısıyla girişimciliğin önemi yenilik, yaratıcılık ve yönetim faaliyetlerinin tamamlayıcısı olarak ortaya çıkmıştır. Ayrıca, sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişle birlikte üretim, ulaşım, yönetim gibi alanlarda meydana gelen önemli gelişmeler ve küresel ekonominin hız kazanması girişimciliğin önemini daha da arttırmıştır. Küreselleşmenin arttığı ve rekabetin yoğunlaştığı ekonomi ortamında, birçok ülkede istihdam sorunu, en önemli sorun hâline gelmiştir. İstihdamı arttırmanın arkasındaki en büyük itici güç ise girişimciliktir.

Girişimciliğe dayalı ekonomik gelişme modeli, girişimcilik faaliyetlerinin girişimciliği etkileyen altyapı koşullarından etkilendiğini göstermektedir. Bu faktörler girişimcilik eğitimi, başlangıç sermayesi gibi faktörlerdir. İkinci olarak girişimcilik faaliyetlerinin düzeyi, bireylerin fırsatları görebilme ve bunları değerlendirebilme yeteneklerinin bir fonksiyonudur. Daha sonra girişimcilik fırsatları ve girişimcilik kapasitesi arasındaki ilişki yeni işletme kuruluşlarını arttıracaktır. Ortaya çıkan bu dinamizm de ekonomik gelişmenin itici gücü olacaktır. Geleneksel ekonomik modeli ile girişimciliğe dayalı ekonomik gelişme modelinin birleşiminden oluşan birleştirilmiş ekonomik gelişme modelinde ise hem büyük işletmelerin hem de küçük işletmelerin katkıları görülebilmektedir. Ayrıca var olan işletmelerin yeni işletme kuruluşları için önemli bir kaynak oldukları ortaya çıkmaktadır.

Girişimciliğin ekonomik kalkınmaya katkısı ise şu şekilde özetlenebilir. Girişimciler yeni işletmeler kurarak istihdam alanı oluştururlar, rekabetin seviyesini yükseltirler ve teknolojik değişmelerle üretkenliği arttırırlar. Girişimci, yeniliklerin ortaya çıkması, uygulanması ve yayılmasında, yeni sektörlerin oluşmasında anahtar rol oynar. Gerek tüketici taleplerinin gerekse teknolojinin hızla değiştiği ve geliştiği günümüzde kalkınmada öncü olmayı hedefleyenlerin yenilikçilik konusunda da öncü olmaları bir gerekliliktir. Ekonomik kalkınmayı hızlandıran girişimcilik yeni istihdam alanları oluşmasına ve üretimin artmasına sebep olur. Sınırlı kaynakları daha etkin bir şekilde kullanarak yeni ürünler ortaya çıkaran girişimci yüksek katma değer oluşmasına katkı sağlar.

Bölüm Soruları

1) İktisat teorisinde girişimcilikle ilgili temel yaklaşımlardan biri, gelir dağılımı üzerine odaklanır ve ödül olarak kabul edilecek kârın düzeyini belirlemeye çalışır.

Doğru () Yanlış ()

2) Girişimciler, getirdikleri ile ekonomik kaynakların düşük üretkenlik alanlarından yüksek üretkenlik alanlarına aktarılma sürecini gerçekleştiren faktörlerdir.

- a) Rekabet
- b) Yenilikler
- c) Kaynaklar
- d) Fırsatlar
- e) Sermaye

3) 1980'lerden sonra gelişmiş ülkelerde büyük işletmelerin toplam işletmeler içindeki oranı çoğu sektörde genişlerken küçük işletmelerin oranı azalmıştır.

Doğru () Yanlış ()

4) Gelişmiş ekonomilerde girişimcilik faaliyetlerinin, girişimcilik faaliyetlerine göre daha fazla gerçekleştiği görülmektedir.

- a) Optimal- işlevsel
- b) Oligopolist - rekabetçi
- c) Bütüncül - kategorik
- d) Statik - dinamik
- e) Fırsatçı- zorunlu

5) Ülkede yaygın olarak görülen girişimcilik türü zorunlu girişimcilik ise bunun kalkınmaya pozitif etkisi olduğu söylenemez.

Doğru () Yanlış ()

6) girişimcilik fırsatları ve girişimcilik kapasitesi arasındaki ilişki yeni işletme kuruluşlarını arttıracaktır. Ortaya çıkan bu dinamizm de ekonomik gelişmenin itici gücü olacaktır.

- a) Dinamik ekonomik gelişme modeli
- b) Oligopolist ekonomik gelişme modeli
- c) Girişimciliğe dayalı ekonomik gelişme modeli
- d) Geleneksel ekonomik gelişme modeli
- e) Birleştirilmiş ekonomik gelişme modeli

7) Geleneksel ekonomik gelişme modelinde girişimciliğe önemli bir rol verilmekte, yani girişimciliğin ekonomik gelişmeye büyük bir katkı sağladığı savunulmaktadır.

Doğru () Yanlış ()

8) Serbest piyasa ekonomisindeki temel görüş, devlet girişimciliğinin arttırılmasından ve özel girişimciliğin azaltılmasından yanadır.

Doğru () Yanlış ()

9) Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için ekonomik kalkınma amacına yönelik piyasa ekonomisi modelinin etkin biçimde işlemlerini sağlayacak ekonomik aktörler temelde ulusal girişimci varlığı ile ilgilidir.

Doğru () Yanlış ()

10) Gelişmekte olan ülkelerin uluslararası piyasalarda rekabet edebilir bir düzeye gelinceye kadar yurt içi üretimin, dış ticaret politikaları, çeşitli parasal ve mali araçlarla korunmasını öngörmektedir.

- a) İhracata dönük gelişme politikası
- b) Dış ticarete yönelik gelişme stratejisi
- c) İçer dönük gelişme stratejisi
- d) İthalata dönük gelişme politikası
- e) Dışa dönük gelişme stratejisi

Cevaplar

1) Doğru, 2) b, 3) Yanlış, 4) e, 5) Doğru, 6) c, 7) Yanlış, 8) Yanlış, 9) Doğru, 10) c

5. GİRİŞİMCİLİKTE KİŞİLİK VE KÜLTÜR

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

5.1. Kişiliğin Girişimcilik İle İlişkisi

5.1.1. Kontrol Bölgesi

5.1.2. Enerji Düzeyi

5.1.3. Başarma İhtiyacı

5.1.4. Kendine Güven

5.1.5. Geçen Zamanın Farkında Olmak

5.1.6. Belirsizliğe Hoşgörü

5.1.7. İş ve Görevlere Bağlanma

5.1.8. Belirsizlikle Yaşama Becerisi ve Orta Düzeyde Risk Alma

5.1.9. Fırsatları Yakalama

5.1.10. Risk Alma

5.1.11. Hızlı Karar Verebilme

5.1.12. Objektif Olma

5.1.13. Geri Bildirim İhtiyacı

5.1.14. İyimserlik

5.1.15. Paraya Olan Tutum

5.1.16. Proaktif Yönetim

5.1.17. Bağımsız Olma

5.1.18. Yaratıcı ve Yenilikçi Olma

5.2. Kültürün Girişimcilik İle İlişkisi

Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular

- 1) Kişilik ile girişimcilik arasında nasıl bir ilişkisi vardır?
- 2) Kültür ile girişimcilik arasında nasıl bir ilişkisi vardır?
- 3) Başarılı girişimcilik özellikleri nelerdir?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
Kişiliğin girişimcilik ile ilişkisi	Farklı kişilik özelliklerinin girişimcilik faaliyetleri üzerindeki etkisini kavrayabilmek	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek
Kültürün girişimcilik ile ilişkisi	Kültürün girişimcilik faaliyetleri üzerindeki etkisini ve girişimcilik kültürünü anlayabilmek	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek

Anahtar Kavramlar

- Kişilik Özellikleri
- Girişimci Kişilik
- Girişimcilik Kültürü

Giriş

Girişimcilik faaliyetlerinin gerçekleştirilebilmesinde girişimcinin kişiliği ve girişimcinin yaşadığı ortamda veya toplumda girişimcilik kültürünün yerleşme derecesi oldukça önemlidir. Gelişim psikolojisindeki farklı kişilik kuramları vasıtasıyla kişilik ile girişimcilik ve girişimsel düşünme ilişkilendirilebilmektedir. Girişimciler açısından bir diğer önemli husus olan kültür konusu da yine kişilik ve toplum ile yakından alakalıdır. Bu bölümde kişilik ve girişimcilik kültürünün girişimci eğilim, girişimsel düşünme ve girişimcilik performansı üzerindeki etkileri incelenecektir.

5.1. Kişiliğin Girişimcilik ile İlişkisi

Kişilik gözlenemeyen ve ölçülemeyen davranış, yaşantı ve olaylardan meydana gelir. Kişilik, bireyin doğumundan itibaren yaşam deneyimleri sonucunda süreklilik ve tutarlılık kazanan ve kişiyi diğerlerine göre benzersiz kılan ve başkalarından ayırarak kendine özgü bir model yaratan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır (Bozkurt, 2007:98).

Kişilik girişimcinin üzerinde de etkisi olan bir kavramdır. İşletmelerin başarısını etkileyen pek çok girişimci niteliği mevcuttur. Girişimci kişiler iş hayatının zorluklarına katlanabilecek güce sahip, risk almaya yatkın kişilerdir. Bunlara ek olarak faaliyet alanlarında daha profesyonel davrandıkları ve amaçlarına ulaşmada daha fazla motivasyona sahip oldukları düşünülür. Girişimci kişilik özelliklerinden en önemlisi risk alma eğilimi ya da risk almaya yatkınlıktır. Girişimci riski, beklenen getirinin maksimum olacağına inanç ve akılcı karar verme yoluyla girişimi gerçekleştirmeyi içerir. İş alanı hakkında deneyim ve girişimci içgüdüleri de girişimcilerin üstlenmeyi göze aldığı risk miktarında önemli rol oynar (Ceylan ve Demircan, 2002:6).

Girişimcilerin özel ya da ayırt edici bir kişiliğe sahip oldukları iddiası deneyime dayalıdır. Doğru ya da yanlış olup olmadığı incelenen bir durumdur. Bunu yapmak için kullanılacak yöntem biliminin üç bakış açısı vardır. Bu bakış açılarından birincisi kişiliğin araçsallaştırılmasıdır. Araçsallaştırma, bir değişkenin belirli bir kuramsal açıklamada oynadığı rolü tanımlamak, nitelendirmek ve ölçmek üzere benimsenen yöntembilimsel yaklaşıma gönderme yapmaktır. Girişimci davranış ile etkisi kişilikle ilişkilendirilecek olursa, yalnızca girişimciliğin değil, aynı zamanda kişiliğin de tanımı kesin olarak yapılmış bir kavram olması gerekir (Wickham, 2006:51).

İkinci bakış açısı kişiliğin varlık bilimi ile alakalıdır. Kişilik kuramlarına nasıl yaklaşıldığı ve bu kuramların nasıl oluşturulduğu, kişiliğin varlıkbilimi ile ilgili varsayımlara karşı duyarlıdır. Varlıkbilim, kavramların varoluşu ile ilgilenmekte olup analitik felsefenin bir dalıdır. Genel olarak üç görüş yer almaktadır. Gerçekçilik, bir kavramın bizim ona ait anlayışımızdan bağımsız olarak dünyada gerçek bir varoluşa sahip olduğu yönündeki görüştür. Pozitivizm, yalnızca gözlemlediklerimizin gerçek olduğunu, gözlemlenemediklerimizin varlığından şüphe etmemiz gerektiğini öne sürer. Araçsallaştırma, kavramların yalnızca doğru ve yararlı tahminlere yol açan ve dünyaya ait olan açıklamalar sağlamaları bakımından var olduğunu söyleyen görüştür. Realist görüşe göre ise, araştırma programları vasıtasıyla bireyin sahip olduğu kişiliğin açıklanmasında sorumluluğun alınması gerekliliğini iddia eder (Wickham, 2006:52).

Üçüncü bakış açısı, yani kişiliği girişimcilikle bağdaştıran bir kuramın son yönü, pragmatizmdir. Buna ilişkin üç görüş bulunmaktadır. Tanımlayıcı kuram, bir bireyin kişiliği ve girişimci eğilimleri, davranışları ile performansına ilişkin bağımsız gözlemlere dayanmaktadır. Ayrıca bu ikisi arasındaki karşılıklı ilişkileri tanımlamaktadır. Tanımlayıcı kuram, dünyanın nasıl işlediğine dair yalın açıklamadır. Normatif kuram daha da ileriye gider. Kişiliğin bazı yönlerinin, etkin girişimci davranış için gerekli olduğunu iddia eder. Normatif

kuram, bir tanımlayıcı kuram dâhilinde yapılan deneysel gözlemlere dayandırılabilir. Ancak genellikle deneysel gözlemden önce gelen bir kuramsal varsayımı barındırır. Normatif kuramlar, tanımlayıcı kuramları belirli bir yöne çevirir, hangi etkenlerin önemli olduğunu ve deneysel çalışmanın konusu olması gerektiğini öne sürer (Wickham, 2006:52).

Son olarak kuralcı kuram ise bir kimsenin başarılı bir girişimci olmayı istemesi hâlinde, o kişinin belirli bir kişilik türüne sahip olması gerektiğini öne sürer. Kuralcı kuramlar, genellikle normatif kuramların hükümlerine ya da tanımlayıcı kuramların bulgularına dayanmaktadır (Wickham, 2006:52).

Girişimcilerin bireysel özellikleri ile kuruluşlarda çalışan başarılı yöneticiler arasındaki farkları araştıran çok sayıda çalışma vardır. Bu çalışmalarda incelenen girişimcilere özgü ayırt edici özelliklerden en önemli olan altı tanesi şunlardır (Soyşekerci, 2011:25):

- Kontrol Bölgesi
- Enerji Düzeyi
- Başarma İhtiyacı
- Kendine Güven
- Belirsizliğe Hoşgörü
- Geçen Zamanın Farkında Olmak

Şekil 7.Girişimci Kişiliğin Özellikleri



5.1.1. Kontrol Bölgesi

Yeni bir işi başlatmak ve sürdürmek, işlerin sizin istediğiniz şekilde gitmesini sağlayabileceğinizi düşünmeyi gerektirir. Girişimcinin bir vizyona sahip olmasının yanında o vizyonu başarmak için plan yapması ve o vizyonun gerçekleşeceğine inanması gerekir. İçsel kontrol, bireylerin geleceklerinin dış etkilerden çok kendi kontrollerinde olduğu inancıdır. Girişimciler başarı ile başarısızlık arasındaki farkı anlayabileceklerine inanan insanlardır. Bu yüzden yeni bir işi kurmak ve yürütmek için gerekli aşamaları geçmeye motive olmuşlardır. Bu aşamaların hiçbiri birbirine benzemez, zaten benzemediği için zor ve riskli olanı yaparlar.

Kontrol bölgesi denilen alan, girişimcilerin örgütte çeşitliliği ne kadar içselleştirip içselleştiremediğine bağlıdır. Önyargılarla yüzleşmek, kişiliğin bütün yönlerini geliştirmek, farklılıkları yönetmek ve saygın bir kültür yaratmak örgütsel çeşitliliğin ana bileşenleridir. Oysa kalıplaşmış düşünceler kolay oluşur. Asıl önemli olan nokta bunların denetlenebilmesi ve kontrol altına alınabilmesidir. Aksi hâlde hızla önyargıya ve ayrımcılığa dönüşürler. Dolayısıyla girişimcinin kontrol bölgesini iyi tespit ederek bunu denetleyebilecek güce sahip olması gerekir (Soyşekerci, 2011:26).

5.1.2. Enerji Düzeyi

Büyüyen bir şirket olabilmek fazlaca çaba gerektirir. Birçok girişimci yaşadıkları mücadele ve güçlükleri dile getirirken, çekilen sıkıntı ve zorlukları tecrübelendirerek bunları başarı hikâyelerinde kaydetmişlerdir. Her ne olursa olsun önlerine çıkan büyük engellere rağmen fazlasıyla çalışmaya devam ve ısrar ederler. İş sahipleri ile yapılan bir araştırmaya göre bu bireylerin yarısı, haftada 60 saat veya daha fazla çalışmaktadırlar. Bir başka araştırmaya göre, girişimcilerin uzun saatler çalıştığını, ancak haftada 70 saatin altında çalışanların çok az kâr sağladığını ortaya koymuştur (Soyşekerci, 2011:27).

5.1.3. Başarma İhtiyacı

Girişim ve girişimci ile yakından ilişkili olan bir başka insan kalitesi ise başarının muhtemel durumlarda bireylerin en iyi olmaya motive olması anlamına gelen başarma ihtiyacıdır. Yüksek başarma ihtiyacı duyan bireyler kısmen zor olan kendi hedeflerini kendi koyma ihtiyacı duyarlar. Kolay hedefler uğraştırıcı hiçbir şey içermez. Zor hedefler ise gerçeğin dışında başarıya ulaşamaz. Orta düzey hedefler ise yeterince uğraştırıcıdır ve başarıldığında büyük tatmin sağlar. Ayrıca yüksek başarma ihtiyacı duyanlar, başarılarıyla ilgili hemen bir sonuç alabilecekleri hedefleri izlemeyi severler. Ortaya konulan bir hedefin başarılması, o hedeften sonuç alabilmeye doğru orantılıdır.

Mc Clelland'a göre yüksek başarı ihtiyacı, kişinin bir işi daha iyi ve daha verimli yapmak istemesini sağlamakta ve problemleri çözme ya da karmaşık görevlerde ustalaşma isteği oluşturmaktadır. Başarı ihtiyacı bu yönü ile bireylerin girişimci davranışlarda bulunmasına neden olmaktadır. Girişimciler yüksek iş başarısı güdüsünün etkisi altındadırlar ve bu nedenle kendilerini başarı ile özdeşleştirerek bu ihtiyaçlarını tatmin etme eğilimindedirler. Yüksek başarı ihtiyacına sahip bireyler, durumları analiz eder, başarı

olasılıklarını araştırır, zorlukları aşmak konusunda başarılı ve risk alma eğilimleri de yüksek olan kişilerdir. Bu bireyler aynı zamanda olaylara daha fazla odaklanırlar ve olayları değişim potansiyeline göre değerlendirirler (Akpınar, 2009:54).

Mc Clelland başarıma ihtiyacının, girişimciliğe aşağıda belirtilen şekilde katkıda bulunduğunu belirtmektedir (Akpınar, 2009:54):

- İnsanları girişimciliğe yöneltmekte,
- Kontrollü riskleri alma eğilimini arttırmakta,
- Problem çözme becerisini geliştirmekte,
- Amaçların belirlenmesine katkıda bulunmaktadır.

Drucker (2000)'ın "Yeni Gerçekler" eserinde anlattığı "transistorün doğuş hikâyesi", Sony'nin dev bir şirket hâline dönüşmesinden ziyade, Sony'nin kurucusu Akita Morita'nın başarısının dönüm noktasıdır: 1947 yılında Bell Laboratories transistörü icat etmişti. Transistörün özellikle radyolarda ve o yıllarda piyasaya yeni çıkmış olan televizyonlarda kullanılan radyo lambasının yerini alacağı hemen anlaşılmıştı. O yıllarda hepsi de Amerikalı olan imalatçılar transistörü incelemeye başladılar ve 1970'lere doğru transistöre geçmeyi planladılar. Japonya'da Sony, transistörü gazetelerden okudu. Bu sıralarda Sony'nin elektronik sanayinde adı bile geçmiyordu. Sony'nin başkanı Morita ABD'ye gitti ve Bell şirketinden transistörü sadece 25.000 \$'a satın aldı. İki yıl sonra Sony, lambalı radyolara göre maliyeti üçte biri, ağırlığı beşte biri olan taşınabilir radyoyu piyasaya sürdü. Sadece üç yıl sonra Sony'nin ucuz radyoları ABD pazarında yer edindi. Beş yıl sonra ise Japonlar bütün dünyadaki radyo pazarına yayıldılar. Bu hikâye aslında Akita Morita'nın başarıma ihtiyacını ortaya koymaktadır (Soyşekerci, 2011:28).

5.1.4. Kendine Güven

Girişimcilerin gelecekte karşılaşılabilecekleri karmaşık ve tahmin edilemeyen sorunların üstesinden gelebileceklerine yönelik genel bir güven duyguları vardır. Girişimci kişiliğin doğasında, sorunları çözmeye yönelik inancı başkalarına anlatmak önemli değildir. Hatta güven duygusu yüksek girişimci kişiler büyük sorunları büyük bir gizlilikle çözerler. Böyle kişiler zaten genel bir güven duygusuna sahiptirler ve zor bir işi başarabileceklerinin farkındadırlar. İşte bu farkında olma duygusu girişimcilerin kendilerine duydukları sarsılmaz güvenin bir parçasıdır. Çünkü kendine güven duyan girişimciler işlerini yürütürken kararlı olmalıdırlar. Günlük işlerini yürütebilmeleri konusunda güvene ihtiyaçları vardır. Müşterileri kazanma, teknik ayrıntıları kavrama ve işi yürütebilme konusunda emin olmaları gerekir. Yüksek güvene dayalı girişimci kişilik, insan doğasının bencillik ve hayırseverlik gibi birbirine karışmış bileşenlerden oluştuğunu kavramış bir kişiliktir (Soyşekerci, 2011:30).

Özgüven duygusu, risk almaya ve belirsizliğe tahammül ederek karar alabilmeyi sağlayan bir faktördür. Kendine güveni yüksek olan bir birey özerk davranmayı tercih etmektedir. Başkalarına bağımlı olmadan, kararlarını bireysel olarak alır ve uygulamaya geçerler. Kendine güven duyarak hareket eden girişimcinin hareket serbestisi daha fazladır (Akpınar, 2009:55)

5.1.5. Geçen Zamanın Farkında Olmak

Girişimciler sabırsız ve her zaman bir acil durum hissi içindedirler. Bunun temel nedeni girişimcilerin zamana karşı vermiş oldukları mücadeledir. Zamanı yakalama duygusu içinde olduklarından geçen zamanın da farkındadırlar. Zamanın içinde eriyip gitmek değil, zamanı eritebilecek potansiyelleri kendilerine güçlü bir farkındalık duygusu verecek şekilde algırlar. İşlerin yarın olmayacakmış gibi ilerlemesini, çabuk ve az aksamayla tamamlanmasını isterler. Bunu da hız potansiyeline sahip oldukları ve doğru bir planlama yapabildikleri için gerçekleştirirler. Çünkü geçen zamanın farkında olamamaları, girişimcileri zamandan koparır. Yani girişimciler, zamanı yakalayan kişilerdir (Soyşekerci, 2011:30).

5.1.6. Belirsizliğe Hoşgörü

Bilinmeyen her bir durum bilgi eksikliğinden kaynaklanır. Belirsiz bir durumu algılayan birey, onu belirli duruma dönüştürmek için yüksek derecede hoşgörüye sahip olmalıdır. Yani belirsizliğe yönelik atılacak her adım, fırsatları daha yakından kavrayıcı bir anlam kazanacaktır. Belirsizliğe hoşgörü, düzensizlik ve belirsizliğe karşı bireyin sorun yaşamamasını sağlayan psikolojik bir özelliktir. Bu özellik bir girişimci için oldukça önemlidir. Çünkü girişimcilikte kararlar hangi seçeneğin başarılı olacağı konusunda açık ve belirli olmadan alınır (Soyşekerci, 2011:31).

Mc Clelland'a göre bireylerin psikolojik ihtiyaçlarını üç genel başlıkta ele almak mümkündür (Kuriloff vd., 1993'den alıntılan Döm, 2008:27):

- 1) Yakın ilişkiler ve yakın bağlar kurma ihtiyacı
- 2) Güç elde etme ihtiyacı
- 3) Başarma ihtiyacı

Mc Clelland'a göre her insan, farklı kombinasyonları olmakla birlikte bu ihtiyaçlara sahiptir. İnsanları belirli yönde davranmaya sevk eden de bu ihtiyaçlarıdır. Girişimcilik özellikleri, girişimcileri diğer sıradan işletme sahiplerinden ayıran özellikleri belirleme ve kişilik özelliklerini ölçmede bir akım metodolojik problemler söz konusudur (Burns, 2001:26).

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

Bunun yanında girişimcilik özellikleri her birey için farklılıklar taşımaktadır. Bireyin kişilik özelliklerini belirleme süreci karmaşık olup, ölçme işinin subjektif unsurlar taşınması bu işi zorlaştıran temel noktadır. Bu sınırlayıcı unsurlar var olmakla birlikte girişimcilik özellikleri ve başarılı girişimciyi diğer bireylerden ayıran temel özellikler konusunda birçok araştırma yapılmıştır. Yapılan araştırmalarda genel kabul görmüş başarılı girişimcilik özellikleri şunlardır (Döm, 2008:28; Akpınar, 2009:53):

- İş ve görevlere bağlanma
- Belirsizlikle yaşama becerisi ve orta düzeyde risk alma
- Fırsatları yakalama
- Risk alma
- Hızlı karar verebilme
- Objektif olma
- Geri bildirim ihtiyacı
- İyimserlik
- Paraya olan tutum
- Proaktif yönetim
- Bağımsız olma
- Yaratıcı ve yenilikçi olma

5.1.7. İş ve Görevlere Bağlanma

Girişimciler başladıkları işi yarım bırakmazlar, yarım kalmış projelerden hoşnut olmazlar. Büyük başarıların kolayca ve çabuk elde edilemeyeceğini bilen girişimciler, işi şansa bırakmadan projelerini başarılı bir şekilde tamamlayıncaya kadar o yönde büyük gayretler gösterirler (Döm, 2008:28).

5.1.8. Belirsizlikle Yaşama Becerisi ve Orta Düzeyde Risk Alma

Bazı bireyler çok büyük risklere girmeyi tercih ederken, bazı bireyler de tutucu davranarak riske girmek istemezler. Yaygın olarak düşünülenin aksine başarılı girişimciler büyük risklere girmezler. Yani işletmenin geleceğini tehdit altına sokacak büyük risklere girmekten ve bu yönde kararlar almaktan kaçınırlar. Bu nedenle başarılı girişimci orta düzeyde risk alan bireylerdir. Kendi becerilerinin farkında olması, projelerini ya da görevlerini başarı ile yönetme ve yerine getirme sorumluluğu içinde risk alması ve çalışması beklenmektedir (Döm, 2008:28).

Amerikalı ekonomist Frank H. Knight'a göre risk ile belirsizlik birbirinden ayrılmaktadır. Knight'a göre belirsizlik, belirli bir hareketin birden fazla sonucunun bulunması ve bu farklı sonuçların ortaya çıkma olasılıklarının da belli olmamasıdır. Belirli sonuçları elde etmenin olasılıkları biliniyor ise, bu durumda belirsizlik değil, risk söz konusu olmaktadır. Riskin olasılığını düşürmek mümkün iken, belirsizliği ölçmek mümkün olmadığı için böyle bir durum da söz konusu değildir. Knight'a göre girişimci, belirsizlik ortamı içerisinde neyin, ne zaman ve nasıl üretileceğine ilişkin kararı veren ve kâr elde etme beklentisiyle bunun sorumluluğunu alan kişidir. Buna bağlı olarak girişimci kişilerin, belirsizliğe tahammül etme eğiliminin diğer kişilere göre daha yüksek olduğu söylenebilir (Akpınar, 2009:53).

5.1.9. Fırsatları Yakalama

Girişimcileri diğer bireylerden ayıran özelliklerden biri de potansiyel fırsatları daha çabuk görüp değerlendirebilmesidir. Önüne çıkan fırsatları yenilikçi yaklaşımlarla aktif uygulamalara dönüştürebilen, programlarına alan bireyler gerçek girişimcilerdir. Girişimciler mantığa, hesaba ve kitaba dayalı olarak planlarını yapar ve bunu uygulamaya döker. Karşısına çıkan engelleri de yine yenilikçi yaklaşımlarla çözmeye çalışır (Döm, 2008: 28).

5.1.10. Risk Alma

Girişimcinin risk üstlenmesi, katma değer üretme sürecini etkileyen en önemli davranışlardan biridir. Risk, yönetilemeyen faktör ve değişimlerin, ekonomik ve toplumsal hayatta meydana gelebilecek olumsuz sonuçlarıdır. Girişimcilik süreci içerisinde risk, değişik şekillerde ortaya çıkmaktadır. Girişimci için risk üstlenmek, önemli miktarda bir kaynağı, hesaplanmış ve kabul edilebilir bir risk düzeyi olan fırsatlara bağlama davranışını ifade etmektedir. Girişimcilik faaliyetinde risk, kültürel, sosyal, psikolojik, fiziksel ve finansal olarak üstlenilmektedir. Girişimci katlanmakta olduğu riski, avantaja dönüştürmesini bilen ve bu dönüşümden avantaj sağlayabilen kişidir. Girişimciler sadece hedefe odaklanmayı değil, karşılaşılabilecekleri risklere odaklanmayı da amaç edinmelidirler. Riske katlanamayan ve sürekli olarak riskten kaçınan firmalar sürekliliğini sağlayamazlar. Girişimcilikte asıl önemli olan riskten kaçınmak değil, risk almak ve riski yönetebilmektir. Girişimcilerin en önemli özellikleri, riskle birlikte yaşayabilmeyi başarmalarıdır (Akpınar, 2009: 52).

5.1.11. Hızlı Karar Verebilme

Girişimcilerin en önemli özelliklerinden biri, daha önce de belirtildiği gibi, anlık olan fırsatları değerlendirebilmeleridir. Anlık olarak karşılaşılan fırsatlar zamanında değerlendirilmezse, fırsat olma özelliğini kaybeder. Bu nedenle girişimcilerin hızlı olarak karar verebilme kapasitelerinin de gelişmiş olması gerekmektedir. Kararlarını zamanında veremeyen girişimciler yenilikleri ve gelişmeleri sağlayamazlar (Ewing, 2005'den aktaran Akpınar, 2009:58).

Karar vermek bazen risk üstlenmeyi gerektirdiği için karar süreci uzamakta veya gecikmektedir. Ayrıca insanlar sıkça kararsızlık durumunda kalarak, karar vermekte ve seçim

yapmakta zorlanmaktadırlar. Her iki durumda da pek çok fırsatın kaçması söz konusu olabilmektedir. Dolayısıyla, girişimcilikte gerektiğinde hızlı karar almak ve alınan kararları hızlı bir şekilde hayata geçirmek önemlidir. Hızlı karar vermek, aceleyle mantıksız karar vermek anlamına gelmemektedir. Karar verilecek olan durum ile ilgili veri ve bilgileri toplamak, güvenilen kişilere danışmak, değerlendirmek ve sonra karar vermek daha doğru bir davranış olacaktır. Girişimciler, karar verme becerileri bakımından diğerlerinden ayrılmaktadır (Erdoğan, 2007:46).

5.1.12. Objektif Olma

Girişimciler işlerini yürütürken ve organize ederken duygusal olmaktan ziyade kararlarını objektif olarak alırlar. Arkadaşlar ya da akrabalarla çalışmak yerine uzman kadrolar oluşturmayı ilke edinmelidirler. Genellikle girişimci şirketlerin aile işletmeleri olduğu da bilinmektedir. Aile şirketlerinde de güven ön planda olmakta, yönetim kadrolarını aile bireyleri oluşturmaktadır. Bununla birlikte gerçek girişimciler işleyişte ve uzmanlık gerektiren işlerde objektif davranarak işi uzmanlarına bırakmayı tercih ederler (Döm, 2008:29).

5.1.13. Geri Bildirim İhtiyacı

Girişimciler yaptıkları işler ve performanslarına yönelik hemen geri bildirim almak isterler. Elde ettikleri sonuçların iyi veya kötü olması önemli değildir. Önemli olan görevlerini daha fazla enerji harcayarak başarabilmesinde, neyi ne kadar başardığını bilmesi için geri bildirim alması önemlidir. Geri bildirim girişimcilerin gerekli düzeltmeleri yapmalarına ve geleceğe yönelik strateji ve planlarına alt yapı sağlar (Döm, 2008:29).

5.1.14. İyimserlik

Girişimciler devamlı risk ve belirsizlik altında çalıştıkları için, en kötü durumlarda bile iyimser olabilme özelliği, onların mücadeleci gücüne katkıda bulunur. Girişimcinin yüksek motivasyon gücüne sahip olmasına, bu iyimserlik de katkıda bulunmaktadır. Kötümser olanların en küçük başarısızlıklarda dahi sistemden kopması, her türlü riskten uzak kalma çabalarını arttırmasına yol açmakta ve karar alma mekanizmasını güçleştirmektedir (Döm, 2008:29).

5.1.15. Paraya Olan Tutum

Gerçek girişimciler paraya saygı gösterirler. Ancak, para elde etme hırsları yoktur. İşletme faaliyetlerini sürdürmede temel motivasyon kaynağı para olmayıp, işletmenin ya da projelerin başarısıdır. Parayı stok yapacak bir meta olarak görmezler, para sadece girişimcinin faaliyetlerinin başarılı olduğunun bir göstergesi niteliğindedir. Köşe dönme bir zihniyetle kâr elde etme, gerçek girişimciler için bir amaç teşkil etmemektedir (Döm, 2008:30).

5.1.16. Proaktif Yönetim

Başarılı girişimcilerin geleneksel yöneticilerden en büyük farkı, proaktif yönetim anlayışıyla çalışmalarınıdır. Proaktif yöneticiler günlük operasyonel çalışmaların işleyişine kafa yorarken, aynı zamanda geleceğe yönelik atacağı adımlarının planlarını da şimdiden yapar. Proaktif çalışan girişimciler sorunlar ortaya çıktığı zaman ya da bir sonraki atacağı adımı şimdiden bilir. Proaktif yönetim, küçük işletmelerin başarısında temel faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Sorunları ya da karşılaştıkları problemleri çözerken tepkisel bir yaklaşımdan ziyade önleyici bir yaklaşım içerisinde olurlar (Döm, 2008:30).

5.1.17. Bağımsız Olma

Yapılan araştırmalar, bağımsız olma, kendi kendisinin patronu olma ve başkalarından emir almadan çalışma ihtiyacının, iş kurma saikleri arasında olduğunu göstermektedir. Bağımsız olma fikrinin arkasındaki nedenler ya da bağımsızlık fikri farklı bireyler için farklı anlamlar taşıyabilmektedir. Kendi potansiyelini gerçekleştirebilme, kendi sınırlarını ve hedeflerini tayin edebilme ya da kontrol edebilme anlamını taşıyabilmektedir (Döm, 2008:31).

Bağımsızlık isteği, bireyin ekonomik olarak kimseye bağımlı kalmak istememesinden kaynaklanmakta ve bu yönü itibariyle de kişinin risk alma eğilimini arttıran çok önemli bir faktör olduğu belirtilmektedir (Akpınar, 2009:53).

5.1.18. Yaratıcı ve Yenilikçi Olma

Yaratıcılık, yeni fikirler yaratma yeteneği, yenilikçilik ise bir süreçtir. Yaratıcılık, yenilik sürecini mümkün kılan beceri veya doğal yatkınlıklar kümesidir. Yaratıcılık, yenilik getiren zihinsel bir faaliyet, yenilik ise yaratıcılığı dışarıya vuran cisimsel veya maddesel bir oluşumdur (Akpınar, 2009:56).

Peter Drucker, yenilikçiliği, kaynaklara yeni zenginlik yaratma kapasitesi kazandıran eylem olarak tanımlamakta ve yenilikçiliğin girişimcilğe özgü bir araç olduğuna vurgu yapmaktadır. Drucker'a göre ticari bir girişimin, yenilik yapma ve pazarlama olmak üzere esasen iki temel işlevi bulunmakta, bu işlevler dışındaki bütün faaliyetler ise maliyet getirici unsurlar olmaktadır (Akpınar, 2009:56).

Girişimcilerin yaratıcı düşünmeyi geliştirmeleri için gözlem ve sezgilerini geliştirmeleri ve onu sistemli hâle getirmenin yolunu keşfetmeleri önemlidir. Çünkü yaratıcılık ve bu düşünsel faaliyetin ürünü olan yenilik, girişimcilerin risk alması ve değişime önderlik etmeleri için çok önemli olan özelliktir. Girişimcilerde bulunan bu özellik, onların birçok zorluklara karşı direnç göstermelerini sağlamakta ve rekabet güçlerini arttırmaktadır (Akpınar, 2009:58).

5.2. Kùltürün Girişimcilik ile İlişkisi

Kùltür, insanların davranışlarına ve kişiliklerine doğrudan etki eden bir sistemdir. Üyelerinin davranışlarının toplamı olarak ifade edilebilecek grup davranışları, grubun sahip olduğu kùltüre göre şekillenir. Bu şekillenmede üyelerin kişilikleri de önemli ölçüde etkili olur. Ancak asıl önemli olan, grubun sahip olduğu kùltürel kimliktir. Davranışlar ise, bu kùltürel kimliğe göre oluşurlar ve zaman içinde kişiliği yönlendirmeye başlarlar (Çağlar, 2001:33).

Kùltür, ait olduğu toplumun tüm ilişki ve etkileşim süreçlerine, kurumsal yapılarına sirayet ederek, üyelerinin tüm vaziyet alışlarını, çalışma ve üretim biçimlerini, yönetim ve örgütlenme tarzlarını güçlü bir şekilde etkiler (Tosun, 1990:145). Örneğin yeni bir işletme kurma düşünçesi kişinin ait olduğu toplumun kùltürü, etkilendiği alt kùltürler, ailesi, arkadaşları ve öğretmenlerinden gelen ilhama bağlıdır. Bir insanın yeni bir işletme kurarak başarılı olmasına değer veren bir kùltür, önem vermeyen kùltürlere göre daha fazla işletme kurulmasına ortam sağlayacaktır. Bir kùltürde girişimciliğin genel çerçevesini oluşturan; kişinin kendi patronu olması, bireycilik, başarılı olmak ve para kazanmak gibi değerler ön plana çıkarılıyorsa, bu kùltürde girişimcilik fazlasıyla destekleniyor demektir. Böyle kùltürlerde yeni işletmelerin kurulma oranı yüksektir. Bununla beraber, başarılı ve yeni işletmeleri önemsemeyen, aksine başarısızlığı büyük bir itibar kaybı olarak varsayan kùltürlerde, başarılı girişimcilik örneklerinin görölmesi fazla olası değildir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:87).

Hiçbir kùltür, girişimciliği destekleyen ya da girişimciliğe karşı olan bir kùltür olarak tanımlanamaz. Kùltürel bütünü oluşturan çok sayıdaki alt kùltür, girişimciliği olumlu veya olumsuz etkileyecek ortamlar oluşturabilirler. Bu alt kùltürlerin girişimciliği destekleyen niteliklerinde farklılıklar sergilenmektedir. Örneğin; ailevi değerlerin baskın olduğu bir kùltürde, eğer aileler bağımsızlığa önem veriyorlarsa, çocukların da yüksek seviyede girişimcilik özellikleri taşımaları beklenir. Örneğin, İngiliz girişimciler üzerine yapılan bir araştırmada, girişimcilerin büyük bir kısmının ebeveynleri ya da yakın akrabalarının da yine girişimci oldukları ve yine aynı işi sürdürme ve büyütme eğiliminde oldukları görölmüştür. Yine İngiltere’de farklı sosyal gruplar üzerine yapılan bir başka araştırmada da aile geleneği, göç, din, akrabalık ilişkileri, işi deneyimi vb. kùltürel niteliklerin girişimcilik üzerinde etkili oldukları ortaya çıkmıştır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:87).

Girişimcilik için eğitim sistemi de teşvik unsurları taşıyabilir. Girişimciliği önemseyen ve müfredatında yer veren ve de yaşayarak öğrenmeyi ezberciliğe tercih eden eğitim sistemlerinden geçen bireyler, girişimcilik eğilimleri yüksek olan bireylerdir (TÜSİAD, 2002:50).

Toplumun güven seviyesi de girişimciliğin başarılı olmasında önemli derecede etkilidir. Çevrede güven duyabilecek insanların fazla sayıda olması, toplumdaki girişimcilik çabalarının hızla devam etmesine sebep olur. Güvenin yüksek olması, girişimcilerin rahatlıkla başka bireylerle işbirliği yapmalarını, yetki ve sorumluluklarını devretmelerini kolaylaştırır.

Yüksek güven, yakın denetim ve disiplini öne çıkaran katı hiyerarşik yapılanmalar için uygun değildir. Bu tip ortamların hâkim olduğu toplumlarda, dış eğilimli ve dinamik örgütler başarılı olurlar.

Girişimcilikle toplumsal kültür arasında yakın bir ilişki olduğunu ileri süren Morrison, kültürün girişimciliğe dönük tutumları önemli ölçüde belirlediğini ileri sürmektedir. Ona göre kültür, girişimciliği başlatan, harekete geçiren güdülere bünyesinde yer vermektedir. Örneğin, demokratik kültürlerde kişisel başarısızlık ve yapılan hataların çok büyütülmemesi ve bunlara yüksek tolerans gösterilmesi, kişileri yenilikleri denemeye, teşebbüse geçmeye teşvik eder. Bu toplumlarda, yeni bir şeyler yapma, değişiklik ve teşebbüse geçmenin olumlanması doğal olarak girişimci eğilimlerin pekişmesine yardım eder. Bu bakımdan özellikle Kuzey Amerika ve Avustralya gibi daha eşitlikçi ve demokratik toplumların girişimci kişiliğin ortaya çıkmasına uygun alanlar açmak suretiyle girişimciliği/girişimci kültürü besledikleri dikkat çekmektedir (Morrison, 2000:62).

Kimi toplumsal inanç sistemleri ve geleneksel değerler de, başarı güdüsü ve girişken çabaları teşvik edebilmektedir. Protestan ahlakının Batı'da girişimci bireyin oluşmasına olan katkısını da bu bağlamda değerlendirebiliriz. Weber'e göre, Protestanlıktaki maddiyata, üretime, sermayeye ve çalışmaya yapılan vurguların fazla olması, yine kişileri tembellik, faaliyetsizlik ve miskinlikten kurtarmaya yönelik telkinler, kişiyi iyi bir mümin olmak adına üretmeye ve çalışmaya yönelten güdüler olmuştur. Bu güdüler kuşkusuz, kişinin yapıp edeceği her tür fiil ve eyleme meşruiyet kazandırıcı bir işlev görmektedir. Yine Weber, Protestanlığın bireycilik, başarı motivasyonu, girişimci mesleklerin meşruiyeti, rasyonalite, asketizm ve özgüveni vurgulayan bir kültürü teşvik ettiğini iddia etmiştir. Mc Clelland da dini değerlerin girişimci davranışa yol açtığını ifade etmektedir. Ona göre, Protestan iş ahlakı, çocuğa bağımsız yetiştirme pratikleri ve güçlü başarı motifi kazandırmakta ve zevki engelleyici bir tesir meydana getirmektedir. Bu sayede yüksek başarı kültürü oluşmakta ve başarıya odaklı girişimciler ortaya çıkmaktadır.

Kimi geleneksel, ataerkil aile yapıları girişimciliği perdelemektedir. Ataerkil aile veya ataerkil toplum yapılarında, ailenin etkisi, anne-babanın sıkı denetimi ve itaat kültürü çok baskındır. Bu yapı içinde yenilikçiliğe açıklık, bireysel başarının hedeflenmesi, dinamizm, üretkenlik, risk almak gibi girişimciliğe özgü değerler ön planda değildir. Geleneksel aile düzeni girişimciliğe karşı bir tutum sergiler. Buna karşın modern toplumlar ve aile yapıları, görece değişken, dinamik, rekabetçi bir kültüre açıklık gösterirler. Yaşamı sürdürmek, aile ve cemaate yaslanmaktan çok bireysel çaba, emek ve cesaret gerektirir. Modern aile yapıları, bir şekilde bireysel dinamizm ve özgür emeğin teşviki temelinde bir sosyalizasyon kültürüne sahiptir. Bu tarz bir kültür, hiç kuşkusuz girişimci bireylerin ve kültürel yapıların ortaya çıkması sonucunu doğurur (Aytaç ve İlhan, 2007:108).

Uygulamalar

Uygulama Soruları

Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Kişilik girişimcinin üzerinde de etkisi olan bir kavramdır. İşletmelerin başarısını etkileyen pek çok girişimci niteliği mevcuttur. Girişimci kişiler iş hayatının zorluklarına katlanabilecek güce sahip, risk almaya yatkın kişilerdir. Bunlara ek olarak faaliyet alanlarında daha profesyonel davrandıkları ve amaçlarına ulaşmada daha fazla motivasyona sahip oldukları düşünülür. Girişimci kişilik özelliklerinden en önemlisi risk alma eğilimi ya da risk almaya yatkınlıktır. Bir başka kuram ise bir kimsenin başarılı bir girişimci olmayı istemesi hâlinde, o kişinin belirli bir kişilik türüne sahip olması gerektiğini öne sürer. Girişimcilere özgü ayırt edici özelliklerden en önemli olan altı tanesi kontrol bölgesi, enerji düzeyi, başarıma ihtiyacı, kendine güven, belirsizliğe hoşgörü, geçen zamanın farkında olma şeklinde sıralanabilir. Yapılan araştırmalarda genel kabul görmüş başarılı girişimcilik özellikleri ise iş ve görevlere bağlanma, belirsizlikle yaşama becerisi ve orta düzeyde risk alma, fırsatları yakalama, risk alma, hızlı karar verebilme, objektif olma, geri bildirim ihtiyacı, iyimserlik, paraya olan tutum, proaktif yönetim, bağımsız olma, yaratıcı ve yenilikçi olma şeklinde sıralanabilmektedir.

Kültürün girişimcilik ile ilişkisine bakıldığında ise hiçbir kültürün, girişimciliği destekleyen ya da girişimciliğe karşı olan bir kültür olarak tanımlanamadığı görülmektedir. Kültürel bütünü oluşturan çok sayıdaki alt kültür, girişimciliği olumlu veya olumsuz etkileyecek ortamlar oluşturabilirler. Bu alt kültürlerin girişimciliği destekleyen niteliklerinde farklılıklar sergilenmektedir. Girişimcilik için eğitim sistemi de teşvik unsurları taşıyabilir. Girişimciliği önemseyen ve müfredatında yer veren ve de yaşayarak öğrenmeyi ezberciliğe tercih eden eğitim sistemlerinden geçen bireyler, girişimcilik eğilimleri yüksek olan bireylerdir. Toplumun güven seviyesi de girişimciliğin başarılı olmasında önemli derecede etkilidir. Çevrede güven duyabilecek insanların fazla sayıda olması, toplumdaki girişimcilik çabalarının hızla devam etmesine sebep olur. Kimi toplumsal inanç sistemleri ve geleneksel değerler de, başarı güdüsü ve girişken çabaları teşvik edebilmektedir. Protestan ahlakının Batı'da girişimci bireyin oluşmasına olan katkısını da bu bağlamda değerlendirebiliriz. Kimi geleneksel, ataerkil aile yapıları ise girişimciliği perdelemektedir. Ataerkil aile veya ataerkil toplum yapılarında, ailenin etkisi, anne-babanın sıkı denetimi ve itaat kültürü çok baskındır. Bu yapı içinde yenilikçiliğe açıklık, bireysel başarının hedeflenmesi, dinamizm, üretkenlik, risk almak gibi girişimciliğe özgü değerler ön planda değildir.

Bölüm Soruları

1) Önüne çıkan fırsatları yenilikçi yaklaşımlarla aktif uygulamalara dönüştürebilen, programlarına alan bireyler gerçek liderlerdir.

Doğru () Yanlış ()

2) Büyüyen bir şirket olabilmek fazlaca çaba gerektirmektedir. Girişimciler her ne olursa olsun önlerine çıkan büyük engellere rağmen fazlasıyla çalışmaya devam ve ısrar ederler.

Bu durum girişimcilere özgü ayırt edici özelliklerden hangisini ifade etmektedir?

- a) Kendine güven
- b) Kontrol bölgesi
- c) Belirsizliğe hoşgörü
- d) Enerji düzeyi
- e) Geçen zamanın farkında olma

3) Genellikle girişimci şirketler aile işletmeleri

Doğru () Yanlış ()

4) Gerçek girişimciler, işletme faaliyetlerini sürdürmede temel motivasyon kaynağını olarak görürler.

- a) Risk
- b) Fırsat
- c) Para
- d) İyimserlik
- e) Başarı

5) Girişimciler, işlerini yürütürken ve organize ederken kararlarını subjektif olarak alırlar.

Doğru () Yanlış ()

6) Kimi geleneksel, ataerkil aile yapıları başarı güdüsü ve girişimcilik çabalarını teşvik edebilmektedir.

Doğru () Yanlış ()

7) Aşağıdakilerden hangisi genel kabul görmüş başarılı girişimcilik özellikleri arasında yer almaz?

- a) Fırsatları yakalama
- b) Risk alma
- c) Bağımsız olma
- d) Proaktif yönetim
- e) İhtiyatlı ve yavaş kararlar alma

8) Hangisi Mc Clelland'a göre bireylerin psikolojik ihtiyaçlarından birisidir?

- a) Fırsatları kovalama ihtiyacı
- b) Güç elde etme ihtiyacı
- c) İş ve görevlere bağlanma ihtiyacı
- d) Girişimcilik ihtiyacı
- e) Para ihtiyacı

9) Kişiliği girişimcilik ile bağdaştıran kuram olan pragmatizme ilişkin görüşlerden biri olan tanımlayıcı kuram, bir bireyin kişiliği ve girişimci eğilimleri, davranışları ile performansına ilişkin bağımsız gözlemlere dayanmaktadır.

Doğru ()

Yanlış ()

10) Girişimcilerin en önemli özelliklerinden biri anlık olan fırsatları değerlendirebilmeleridir. Anlık olarak karşılaşılan fırsatlar zamanında değerlendirilmezse, fırsat olma özelliğini kaybeder. Bu nedenle girişimcilerin kapasitelerinin de gelişmiş olması gerekmektedir.

- a) Hızlı karar verebilme
- b) Güçlü olma
- c) Fırsatları yakalama
- d) Risk alma
- e) Objektif

Cevaplar

1) Yanlış, 2) d, 3) Doğru, 4) e, 5) Yanlış, 6) Yanlış, 7) e, 8) b, 9) Doğru, 10) a

6. GİRİŞİMCİLİĞİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI – GİRİŞİMCİLİKTE BAŞARI FAKTÖRLERİ

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

- 6.1.** Girişimciliğin Avantajları
- 6.2.** Girişimciliğin Dezavantajları
- 6.3.** Girişimcilikte Başarı Faktörleri

Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular

- 1) Girişimciliğin avantajları nelerdir?
- 2) Girişimciliğin dezavantajları nelerdir?
- 3) Girişimcilikte başarı faktörleri nelerdir?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
Girişimciliğin avantajları	Girişimciliğin ve girişimcilik faaliyetlerinin kişisel ve toplumsal açıdan avantajlarını belirleyebilmek	Okuyarak, araştırarak.
Girişimciliğin dezavantajları	Girişimciliğin ve girişimcilik faaliyetlerinin dezavantajlarını belirleyebilmek	Okuyarak, araştırarak.
Girişimcilikte başarı faktörleri	Girişimcilik faaliyetlerinde başarıyı elde edebilmek için göz önüne alınması gereken etkenleri saptayabilmek	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek

Anahtar Kavramlar

- Girişimciliğin Avantajları
- Girişimciliğin Dezavantajları
- Girişimcilikte Başarı Faktörleri

Giriş

Kişinin kendi işini kurmasının, bunu geliştirmesinin ve sürdürülebilir kılmasının birtakım avantaj ve dezavantajları vardır. Girişimcilik faaliyetinin bağımsızlık duygusu, başarıma duygusu, saygınlık elde etme duygusu, kâr elde etme, bireyin kişisel gelişimine katkısı ve bireyde topluma faydalı olma hissi uyandırması gibi avantajları varken, yoğun rekabet, yetersiz hâsılat, sermaye yetersizliği, risk düzeyinin artması, finansal sorunlar, yoğun iş temposu, kişisel özveride bulunma, bireyin kişisel sorumluluklarının artması gibi dezavantajları da beraberinde getirmektedir. Tabii bu arada girişimcilik faaliyetinin başarılı olabilmesini etkileyen birtakım faktörler de bulunmaktadır. Bu faktörlerin bir araya gelmesi, girişimcinin de başarısını beraberinde getirmektedir. Bu bölümde girişimciliğin avantaj ve dezavantajlarıyla, girişimciliğin başarısını etkileyen faktörlere değinilecektir.

6.1. Girişimciliğin Avantajları

Her yıl birçok girişimci büyük beklentilerle iş kurmakta, yine bunların birçoğu yetersiz satışlar, yoğun rekabet, sermaye yetersizliği, yönetsel becerilerdeki sınırlılıklar, dişsal koşullardaki hızlı değişim gibi nedenlerle iflas etmektedir. Girişimcilikte finansal ve duygusal riskler fazla olmaktadır (Hisrich ve Peters, 1998: 10). Girişimciliğin maddi ve maddi olmayan birtakım avantaj ve dezavantajları vardır. Maddi unsurlar kadar maddi olmayan unsurların da girişimciler nezdinde büyük değere sahip olduğu gözlenmektedir. Girişimciliğin avantajları şunlardır (Zimmerer ve Scarborough, 2002:6):

Bağımsızlık: Bağımsızlık ihtiyacı ve karar verme özgürlüğu girişimcilerin en temel amaçlarındandır. Genellikle bağımsızlık kendi işini kurmaya en büyük gerekçe olarak gösterilmektedir. Kendi içine sahip olma, kendi işinin patronu olma girişimciliğe teşvik edici en önemli unsurdur. Özgür olma, işi ile ilgili karar gücünün kendinde olması girişimciyi motive etmektedir.

Başarma Duygusu: Kendine ait işi olan, kendi işini kuran girişimci aldıkları kararların ya da faaliyetlerin sonucundan tamamen sorumludur. Bir işi oluşturma fikrini karlılığa dönüştürmek ve bunun tek sorumlusunun kendileri olduğunu bilmek, girişimciye başarı hissi vermektedir. Başarı elde etme ve kazanma güdüsünün verdiği keyif ise, bireyleri kendi işini kurmaya teşvik etmektedir.

Saygınlık Elde Etme: Başarılı bir işletme sahibi diğer bireylerin saygı ve hayranlığını kazanacaktır. Başkalarının saygınlığını kazanmak girişimci açısından tatmin edici bir duygudur.

Kâr Elde Etme: İşletme kâr elde ettikçe girişimci de zenginliğini arttıracaktır. Eğer bu bir ortaklık ise, bu zenginliği hissesi oranında temettü dağılımı yoluyla sağlayacaktır. Ancak, girişimciler için kâr elde etme ve para kazanma öncelikli amaç olmamalıdır. Girişimciler kâr elde etmek için girişimde bulunurlar. Ancak, bu amacı elde etmek için etik kurallarına uymamak, girişimcilik adına yapılacak olumsuz bir davranıştır.

Kişisel Gelişime Olan Katkısı: Girişimci işletmenin çeşitli faaliyetlerinde görev üstlendikçe, kendi becerilerini kullanma ve kendi kapasitesini geliştirme olanağı sağlayacaktır. Yani kendi potansiyelini gerçekleştirme fırsatı elde edecektir.

Toplumsal Fayda: Diğer insanlara işi yaratma, onların gelişimine katkıda bulunma ve toplumsal gelişmeye katkı sağlama gibi olumlu tecrübeler de girişimciyi memnun edecek ve motivasyonunu arttıracaktır.

6.2. Girişimciliğin Dezavantajları

Girişimciliğin avantajları kadar dezavantajları da vardır. Girişimciliğin dezavantajları şunlardır (Kuriloff, Hemphill ve Cloud, 1993: 36):

- Girişimciler kendi işinin patronu gibi gözükmekle birlikte tam serbestliğe sahip değillerdir. Yatırımcılar, müşteriler ve kamu otoritelerinin baskısı altındadırlar. Yatırımcıların işletmeye yönelik, müşterilerin ürüne ve işletmeye yönelik sürekli taleplerini karşılama baskısı altında çalışmaktadırlar. Bununla birlikte işle ilgili yasal işlemleri zamanında yerine getirme, vergilerini zamanında ödeme gibi yükümlülükleri vardır.

- Girişimcinin kurduğu işletmede çalışanlar pazarlama, finansman ya da personel gibi spesifik bir alanda uzmanlaşırken, girişimciler işletmenin tüm fonksiyonlarını yönetmek zorundadırlar.

- Girişimciler çoğu zaman beklentilerinden, yapmak istedikleri ve hayalini kurdukları büyük projelere imza atmaktan vazgeçmek durumunda kalırlar. Çünkü iş yapma kapasiteleri mevcut kaynakları ile sınırlanmaktadır.

- Girişimci, bir iş açma ve işletmenin riski ile çalışmaktadır. Faaliyetlerini sürdürecek ve hayatta kalabilecek kadar para kazanabilme garantisi de yoktur. Zarar ettiğinde buna katlanabilecek ve hayatını sürdürmeye devam edebilecek imknlara sahip olması gerekir. Bu anlamda yüksek düzeyde iş stresi vardır.

- Girişimciler faaliyete kalkıştıkları işlerde her zaman kâr elde edemezler. Amaçları bu olsa da, bazen bu amaca ulaşamayarak zarara katlanmak zorunda kalırlar. Örneğin, fazla talep edilmeyen ürünler üretir ya da kâr marjı çok düşük olan yerleşim alanlarında işyeri açabilirler.

- Girişimcinin mesai saati yoktur. Özellikle başlangıç aşamasında gününün neredeyse tamamı işle geçer. Uzun alışma saatleri girişimcinin sadece tüm enerjisini yok etmekle kalmaz, özel yaşamına ait zamanlardan da alar. Sosyal ve aile yaşamı olumsuz yönde etkilenir. Kişisel uğraşıları ve hobilerine zaman ayıramaz.

- Girişimci başarıyı elde etmeden önce başarısızlıkları yaşar. Birçok girişimci başarmadan önce birçok defa büyük başarısızlıklara imza atmaktadır. Uzun çabalar sonucunda başarısız olma finansal ve psikolojik anlamda girişimciyi yok edici bir süreç olmaktadır. Yeniden kendine olan güvenini kazanarak, bir anlamda sıfırdan başlamak yüksek motivasyon gerektirmektedir. Tüm sermayesini kaybetme riski ile çalışmaktadır.

- Zorlu alışma temposu bazı fiziksel problemleri de beraberinde getirmektedir. Birçok girişimcide hazımsızlık, bel ve sırt ağrıları, ülser, uykusuzluk ile şiddetli baş ağrıları gibi strese bağlı rahatsızlıklar görülmektedir.

- Girişimcinin yoğun ve uzun tempoda çalışmak zorunda olması, onun sadece kişisel özveride bulunmasına neden olmamaktadır. Bu durum aynı zamanda onun aile ilişkilerini de olumsuz etkilemektedir. Aile ilişkilerinde gerilimler ve yüksek düzeyde stres ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle işletme kurulurken, girişimci işletmesini kurmak için ne ölçüde fedakârlıkta bulunabileceğini kestirmelidir.

- Bozulan aile ilişkileri, genellikle de ailenin onaylamadığı yeni bir işe başlamanın stresi ile birlikte ortaya çıkmaktadır. Yeni ve riskli bir işe girme ya da başarısızlığın stresi aile yapısını da olumsuz etkilemektedir ve boşanmalar artmaktadır.

- Girişimciler kararsızlık ve stres yaratan durumlarla, yani belirsizliklerle sürekli karşı karşıya kalabilir. Belirsizlikle baş etmeye çalışmak, risk almaya göre daha farklıdır. Risk her kişiye göre farklı tanımlanırken, belirsizlik, birey tarafından yeterli veri olmadığı için tam olarak yapılandırılmayan veya kategorize edilemeyen durumdur. Belirsizlik ile baş etmek, belirsiz durumlara olumlu tepki verebilme yeteneğidir. Birey, belirsiz bir çevrede aldığı karara, daha fazla bilgiye ihtiyaç duymadan güvenebiliyorsa belirsizlikle baş edebiliyor demektir. Girişimciler açısından, atılan adımlar sonucunda oluşabilecek aksaklık ve eksiklikler kaçınılmaz olduğundan, sürpriz ve başarısızlıklar katlanılması gereken durumlardır. Faaliyet gösterilen alanlardaki değişen durumlara karşı girişimciler tahammül etmeye çalışmalıdırlar. Oluşacak olan belirsizliğe karşı hazırlıklı olmak, verilecek olan karar ve atılacak olan adımların daha sağlıklı olarak uygulanmasını sağlayacaktır. Bu yüzden girişimcilerde belirsizliğe olan tahammül miktarı yöneticilere göre çok daha fazladır.

- Girişimcilik zor ve uzun soluklu bir süreçtir. Girişimciliğin avantajları kadar dezavantajları da vardır. Avantajlar ağır bastığı zaman, girişimciler yeni projelere kendilerini hazırlamaktadır.

6.3. Girişimcilikte Başarı Faktörleri

Girişimci başarısı, niteliksel olarak daha fazla getiri ve daha hızlı büyüme şeklinde tanımlanacağı gibi, girişimcinin amaç ve hedeflerine ulaştığı zaman alacağı haz olarak da tanımlanmaktadır (Top, 2006:75).

Girişimcinin sahip olduğu kişisel özellikleri ele alan ve kişilik üzerinde duran yaklaşımların en çok incelediği kavramlar, başarıma ihtiyacı ve risk almaktır. Girişimcinin motivasyonunu sağlayan başarı olasılığıdır. Girişimcilerin hedeflerine ulaşmasının ölçülmesi başarılarıdır. Başarı en iyi şekilde, birbirini etkileyen dört açıdan anlaşılabilir (Wickam, 2006:192):

- Girişimin performansı
- Girişimden beklentileri olan insanlar
- Bu beklentilerin niteliği
- Beklentilere göre fiili sonuçlar

Girişimin performansı, girişimin mali performansı ve pazarda kendisi için varlık oluşturması ile ilgili olan değişik nicel ölçüler ile gösterilir. Bu göstergeler rakiplerin performansı ile karşılaştırılabilecek şekilde olabilir (Wickam, 2006:192).

Girişimden beklentileri olan insanlar girişimin paydaşlarıdır. Yani girişimin başarısı paydaşlarının sahip olduğu beklentilerle ilgili olarak düşünölmelidir (Wickam, 2006:193).

Beklentilerin niteliği, girişimci, çalışanlar, tedarikçiler, müşteriler, yatırımcılar ve yerel toplumun beklentilerinin ne olduğuyla ilgilidir.

Beklentilere göre fiili sonuçlar, bir örgüt olarak girişimin performansının bireysel paydaşların kendi hedeflerine erişebilmesi için araçlar sağlamasıyla ilgilidir.

Başarı önceki beklentiler ile fiilî sonuçların karşılaştırılması şeklinde tanımlanır. Eğer sonuçlar beklentileri karşılırsa başarı elde edilir ve eğer beklentileri aşarsa başarıdan emin olunur. Eğer beklentileri karşılamazsa, o zaman başarısızlık duygusu ortaya çıkacaktır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:123).

Paydaşlarının hedeflerini ve beklentilerini karşılayan girişim başarılı olur. Her girişim farklıdır; ancak, başarılı girişimleri etkileyen başarı faktörleri ortaktır. Bu faktörler şunlardır (Wickam, 2006:194-195):

1) Girişim, girişimci tarafından keşfedilen önemli bir fırsattan yararlanır. Girişimin yararlanacağı fırsatın iyi tanımlanması gerekir. Girişim, yararlanmak hedefinde olduğu fırsatın doğasını anlamak zorundadır. Başarı için gerekli olan sadece büyük bir fırsat bulmak değil, aynı zamanda çok fazla fırsatı takip etmek ve işletme için doğru fırsat olup olmadığını tespit etmektir.

2) Girişimin dayandığı yenilik etkili ve farklı olmalıdır.

3) Girişimci fırsattan yararlanmak için girişim kurmak adına doğru bilgi ve becerilere sahiptir. Bunların içerisinde; çalıştığı endüstri sektörünün bilgisi, sektörün ürün ve pazarlarına yatkınlık, genel yönetim becerileri, iletişim becerileri ve liderlik gibi yetenekler dâhildir. Girişimci sadece bu becerilere sahip olmamalı, ayrıca bunları süzme ve geliştirmede aktif olmalıdır.

4) Girişimciler işletmede doğru insanlara yer vermelidir. Kendilerini tamamlayacak beceri ve bilgi birikimine sahip insanlara ihtiyaçları vardır.

5) Girişimcinin kurduğu işletmede bir öğrenme kültürü olmalıdır. Yeni girişim genç ve deneyimsizdir. Önceden kurulu rakiplerinin sahip olduğu uzmanlık veya ilişkileri kurma şansına sahip değildir. Deneyimsizliğini, işleri daha iyi öğrenme fırsatı olarak anlaması gerekmektedir. Yani işletme, değişimi bir fırsat olarak görmeli ve geliştirme yolları aramalıdır.

6) Girişimciler ve onlarla birlikte çalışan insanlar, örgütün kendini iyi etkilediğini düşündüğu ağı etkin kullanılmalıdır. Eğer ağ içerisindeki tüm taraflar girişimin başarısından

yararlanabileceklerini görürlerse o zaman ağ, girişim için kaynakları ve bilgiyi kullanılabilir hâle getirecektir.

7) Girişimciler, yatırımcılardan finansal kaynakları çekmek zorunda ve girişimi ilerletmek için bu kaynakları mümkün olduğunca etkili çalıştırmak zorundadır.

8) Girişimcinin, girişimin tüm paydaşlarının beklentilerini tanınması ve etkin yönetmesi gerekmektedir.

Girişimin performansını ya da başarısını ölçme çeşitli şekillerde yapılabilir (Wickam, 2006:197):

- Mutlak finansal performans (Örneğin; satışlar, kârlar)
- Finansal performans oranları (Örneğin; kâr marjı, kullanılan sermaye getirisi)
- Finansal likidite oranları (Örneğin; cari oran, nakit oranı)
- Mutlak menkul kıymet piyasa performansı (Örneğin; hisse senedi fiyatı, piyasa değeri)
- Menkul kıymet piyasa oranları (Örneğin; hisse başına kazanç, temettü geliri)
- Piyasa varlığı (Örneğin; pazar payı, pazardaki konum)
- Büyüme (Örneğin; satışlardaki artış, kârdaki artış)
- Yenilik (Örneğin; yeni ürün çıkarma ve tanıtma oranı)
- Müşteri değerlendirmesi (Örneğin; müşteri hizmet seviyesi, müşteri reytingi)

Bir girişimin amacı, sadece paydaşların kârlarını maksimize etmeye ve onların çıkarlarını korumaya yönelik değildir. Girişimci teşebbüs, pek çok insanın hayatına dokunur. Tüm paydaşların girişimin başarısıyla alakası vardır. Çünkü bu başarı tüm paydaşların kişisel başarılarına ulaşmalarına aracılık eder (Wickam, 2006:198). Freeman'a göre; paydaş organizasyonel amaçların başarılmasını etkileyen veya başarısından etkilenen bir grup, kişi veya kurumdur. Zamanla işletmelerin ilişkide olduğu bu toplumsal tarafların sayısı artmış ve ilişkileri de oldukça karmaşık hâle gelmiştir (Aktan ve Börü, 2007:14).

Girişimcinin, başarılı olmak adına yüksek kazanç sağlayan her yolu mubah görmesi pek takdir edilen bir davranış değildir. Örneğin, vergi kaçırın ya da kalitesi düşük bir mal üretilip bunu tüketiciye yüksek fiyat ile satan, üretim yaparken çevreye büyük zarar veren bir girişimciyi iyi kazanç elde ediyor diye başarılı kabul etmek mümkün değildir. Girişimcinin asıl yapması gereken şey, toplumun ihtiyaçlarını sezerek bu durumu çok iyi analiz etmek ve bu ihtiyaçları gidermek için üretim ve pazarlama faaliyetlerinde bulunmak, gerek üretime gerekse de istihdama olumlu katkılarda bulunarak ülke ekonomisine fayda sağlamaktır. Başarılı bir girişimcilik sürecinde olması gereken, topluma hizmet etme ve kazanç sağlama amaçları arasında denge sağlayarak, işletmenin sürekliliğini sağlayabilmek ve bütün bunları yaparken sosyal sorumluluk ve iş ahlakı kavramlarını unutmadan çalışmaktır.

Sosyal sorumluluk, işletmenin kendi amaçlarını gerçekleştirirken, ahlaki değerlere sadık kalması ve kaynaklarını aynı zaman içinde bulunduğu toplumu geliştirmede kullanması şeklinde tanımlanabilir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:126). İşletmelerin sosyal sorumluluk gereği yapmak zorunda oldukları hizmetleri toplumun, devletin ve insanlığın lehine ise, bu durum ahlaki bir davranışın sonucu olarak kabul edilmektedir. Bu anlamda işletmelerin sosyal sorumluluğu dört grupta toplanmaktadır. Bunlar ekonomik, yasal, ahlaki ve gönüllü sorumluluklarıdır (Ferrell ve Friedrich, 1997'den alıntılan Top ve Öner, 2008:102).

Ekonomik sorumluluk, işletmelerin mal ve hizmet üretme, kâr elde etme, büyüme ve topluma hizmet etme gibi işlevlerini yerine getirmesini gerektirmektedir (Sönmez ve Bircan, 2004:215).

Yasal ya da hukuki sorumluluk, yasalar, yönetmelikler, tüzükler, sözleşmeler, iş anlaşmaları gibi kişi ve kuruluşların topluma karşı görev ve sorumluluklarını belirleme amacı ile mahkemeler ve yasal otoritelerin yapmış olduğu düzenlemelerden doğan sorumlulukları kapsamaktadır (Sönmez ve Bircan, 2004:215).

Ahlaki sorumluluk, işletmelerin herhangi bir ekonomik ya da yasal yaptırım olmaksızın toplumca benimsenen ahlaki normlara uygun hareket etmesini gerektirir (Kaya, 2006:11).

Gönüllü sosyal sorumluluk, topluma bir karşılık beklemeden katkıda bulunmak, toplum yararına işler için zaman ve para ayırmak gibi faaliyetlerdir (Yönet, 2005:245).

Şekil 8'den de görüldüğü gibi ekonomik sorumluluk, sosyal sorumluluğun temelini oluşturmaktadır. Diğer tüm sorumluluklar ekonomik sorumluluğun üzerine inşa edilmiştir. İşletmeler, ekonomik sorumluluk temel olmak üzere hem yasal, hem ahlaki hem de gönüllü sorumluluk anlayışı ile faaliyetlerini sürdürmelidir (Kaya, 2006:11).

Şekil 8: Girişimcinin Sosyal Sorumluluk Düzeyleri



İş dünyasında yaşanan sansasyonların ardından ekonomiye olan güvenin sarsılması ile iş ahlakı ve kurumsal yönetim konularına ilginin artması, kurumsal sosyal sorumluluk kavramını ön plana çıkarmıştır. Birleşmiş Milletler, OECD, AB gibi çeşitli uluslararası organizasyonlar başkanlığında insan haklarına, çevreye, çalışana yönelik korumacı yaklaşımlar nedeniyle işletmeler kurumsal sosyal sorumluluk konusunda daha özenli davranma gerekliliği ortaya koymuştur (Aktan ve Börü, 2007:11).

İşletmelerin ve işletmede çalışan personelin paydaşlara yönelik doğru davranış standartları iş etiğini oluşturur. Doğru davranış hukuki ve ahlaki standartlara bağlı kalmaktır. Bunun ilk düzeyi ulusal ve uluslararası hukuk kurallarına uymak, ikincisi işletmelerin bağlı olduğu meslek kuruluşlarının etik kurallarına uymaktır. En üst düzey ise bireysel etik alanıdır. Kanun ve kuralların sessiz kaldığı bu alanlarda bireysel inanç ve değerler öne çıkmaktadır (Müftüoğlu ve Haliloğlu, 2009:231).

Kurumsal sosyal sorumluluk, hem iç hem de dış çevredeki aktörlere karşı olan sorumluluğu ifade eder. Kurumsal sosyal sorumluluk, iki tarafın da isteklerini, beklentilerini karşılayacak şekilde dengelemeye, yerine getirmeye çalışır. Milton Friedman'a göre, işletmelerin sadece tek bir sosyal sorumluluğu vardır. Bu da hilesiz, açık ve serbest rekabete dayalı olan bir oyunun kuralları dâhilinde kaldığı sürece ekonomik kaynaklarını kullanarak karlılığını arttıracak faaliyetlerde bulunmaktır. Bu felsefenin gerisinde işletmelerin vergi ödeyerek sorumluluklarını yerine getirdiklerine inanılması, sosyal sorunların çözümünde rol almanın işletmeye yükleyeceği maliyetlerin firmanın rekabet avantajına zarar verecek olması gibi nedenler yatmaktadır. Ancak, yapılan çalışmalar kurumsal sosyal sorumluluk yönünde

uygulamaların, işletmelere iddiaların aksine faydalar sağladığını, sosyal performans ile ekonomik performans arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur (Aktan ve Börü, 2007:27).

Kurumsal sosyal sorumluluk ilkeleri şunlardır:

- Kurumsal sosyal sorumluluk gönüllülüktür.
- Kurumsal sosyal sorumluluk stratejik bir yaklaşımdır.
- Kurumsal sosyal sorumluluk sürekli ölçümleme ve değerlendirmedir.
- Kurumsal sosyal sorumluluk hesap verebilirliktir.

Kurumsal sosyal sorumluluğun işletmeye sağlayacağı faydalar şunlardır (Aktan ve Börü, 2007:30):

- Hisse senetlerinde değer artışı
- Marka değeri oluşturma
- Etkin risk yönetimi
- İtibar sağlama
- Hassas yatırımcılara ve finansman kaynaklarına ulaşım
- Kurumsal imajın artması
- Kârlılıkta artış
- Toplumsal saygınlık
- Nitelikli çalışmanı cezp etme ve elde tutma
- Kurumsal öğrenme ve yaratıcılık
- Müşteri sadakati
- Faaliyetlerde etkinlik
- Yeni pazarlara girme kolaylığı
- Verimlilik ve kalite artışı
- Rekabet avantajı
- İşbirliklerinin gelişimi

Kurumsal sosyal sorumluluğun kurum içi paydaşlara sağlayacağı yararlar şunlardır (Aktan ve Börü, 2007:30):

Yöneticilere:

- Onur ve gurur duyma
- Motivasyon artışı sağlayacak insan kaynakları politikaları
- Etik konularda daha fazla farkındalık
- Etik eğilimlerle çalışanlara karşı daha çok güven duyma
- Trendlere uygun hareket etme
- Çalışanların işletme amaçlarını benimsemesi ve içselleştirmesi
- Yaratıcı düşünce ve uygulamaların ortaya çıkması

Hissedarlara:

- Bütün firma faaliyetlerine yatırımların artması
- Sosyal sorumluluk yatırım projelerine kolay fon temini
- İşletme değerindeki artış
- Sermaye teminindeki kolaylık
- İşletmeyle ilgili bilgilerin açıkça paylaşılması
- Sosyal performans ölçütü oluşturma

Çalışanlara:

- Güvenli çalışma ortamı
- Etkin insan kaynakları politikaları
- Daha iyi çalışma koşulları
- İşgücü ilişkilerinde daha az anlaşmazlık
- İstihdam maliyetlerinde azalma
- Şirket içi iletişimin ve verimliliğin artması
- Fırsat eşitliği ve erişim hakları
- İşçi standartlarında iyileşme

Müşterilere:

- Dürüst fiyat ve kaliteli ürün
- Satın alma sürecinde bilgi temini
- Taleplerin tanımlanması ve yerine getirilmesi
- Müşteri şikâyetlerinin dikkate alınması ve çözümlenmesi
- Örgütlü hareket edebilme

Rakilere:

- Bilgilendirme ve kıyaslama örneği
- Adil rekabet, dürüst reklam

Tedarikçilere:

- Fiyatlandırma ve ödeme koşullarında dürüstlük
- Faaliyetlerine destek olacak tedarikçilere finansal destek

Topluma:

- İnsan haklarının geliştirilmesi
- Eğitim, sağlık ve kültür alanlarına yatırım
- Kadın, çocuk iş gücünün sömürülmesine engel olma
- Sürdürülebilirliğe olan katkı

Hükümete:

- Yasalara bağlılık, yolsuzlukla mücadele
- Kamusal alanlara yatırım, ekonomik ve sosyal sorunlara destek verme
- İstihdam oluşturma

Çevreye:

- Çevre kirliliğinin azalması
- Kültürel mirasın korunması
- Bitki örtüsünün, hayvan soyunun korunması
- Daha temiz üretim süreçleri, enerji tasarrufu, geri dönüşüm,
- Eko-verimlilik
- Çevresel teknoloji kullanımı

Sonuç olarak, kurumsal sosyal sorumluluk önemli bir işletme stratejisidir. nk tüketiciler güvendikleri işletmelerden ürünlerini almak isterler, tedarikçiler güvenebilecekleri işletmelerle iş ortaklığına girişmek isterler, çalışanlar saygı duydukları işletmeler için çalışmak isterler, sivil toplum örgütleri de genel müşterek alanlarda uygulanabilir zmler ve yenilikler arayan işletmelerde birlikte çalışmayı isterler. Bu her bir paydaş grubunun tatmini, işletmelere diğer paydaş grubuna olan sorumluluğu maksimize etme imkânı sağlar (Doğan, 2007:8).

Uygulamalar

Uygulama Soruları

Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Her yıl birçok girişimci büyük beklentilerle iş kurmakta, yine bunların birçoğu yetersiz satışlar, yoğun rekabet, sermaye yetersizliği, yönetsel becerilerdeki sınırlılıklar, dışsal koşullardaki hızlı değişim gibi nedenlerle iflas etmektedir. Girişimciliğin maddi ve maddi olmayan birtakım avantaj ve dezavantajları vardır. Girişimcilik faaliyetinin bağımsızlık duygusu, başarıma duygusu, saygınlık elde etme duygusu, kâr elde etme, bireyin kişisel gelişimine katkısı ve bireyde topluma faydalı olma hissi uyandırması gibi avantajları varken, yoğun rekabet, yetersiz hasılat, sermaye yetersizliği, risk düzeyinin artması, finansal sorunlar, yoğun iş temposu, kişisel özveride bulunma, bireyin kişisel sorumluluklarının artması gibi dezavantajları da beraberinde getirmektedir.

Bunun yanında girişimcilik faaliyetinin başarılı olabilmesini etkileyen birtakım faktörler de bulunmaktadır. Bu faktörlerin bir araya gelmesi, girişimcinin de başarısını beraberinde getirmektedir. Girişimci başarısı, niteliksel olarak daha fazla getiri ve daha hızlı büyüme şeklinde tanımlanacağı gibi, girişimcinin amaç ve hedeflerine ulaştığı zaman alacağı haz olarak da tanımlanmaktadır. Her girişim farklıdır ancak başarılı girişimleri etkileyen başarı faktörleri ortaktır. Bu faktörler şu şekilde sıralanabilir:

- Girişimin yararlanacağı fırsatın iyi tanımlanması gerekir.
- Girişimin dayandığı yenilik etkili ve farklı olmalıdır.
- Girişimci sahip olduğu becerileri süzme ve geliştirmede aktif olmalıdır.
- Girişimciler işletmede doğru insanlara yer vermelidir.
- Girişimcinin kurduğu işletmede bir öğrenme kültürü olmalıdır.
- Girişimciler, yatırımcılardan finansal kaynakları çekmek zorunda ve girişimi ilerletmek için bu kaynakları mümkün olduğunca etkili çalıştırmak zorundadır.
- Girişimcinin, girişimin tüm paydaşlarının beklentilerini tanıması ve etkin yönetmesi gerekmektedir.

Bölüm Soruları

1) Girişimden beklentileri olan insanlar, girişimin paydaşlarıdır.

Doğru () Yanlış ()

2) Yapılan çalışmalar, kurumsal sosyal sorumluluk yönünde uygulamaların, işletmelere iddiaların aksine faydalar sağladığını, performans ile performans arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur

- a) Kişisel-kurumsal
- b) Kurumiçi-kurumdışı
- c) Yönetsel-finansal
- d) Sosyal-ekonomik
- e) Endojen-egzojen

3) Girişimcinin sahip olduğu kişisel özellikleri ele alan ve kişilik üzerinde duran yaklaşımların en çok incelediği kavramlar, başarıya ihtiyacı ve risk almadır.

Doğru () Yanlış ()

4) Girişimcinin sosyal sorumluluk düzeylerinden biri olan topluma bir karşılık beklemeden katkıda bulunmayı, toplum yararına işler için zaman ve para ayırma gibi faaliyetleri kapsayan sorumluluk türü aşağıdakiler hangisidir?

- a) Zorunlu
- b) Gönüllü
- c) Yasal
- d) Ahlaki
- e) Ekonomik

5) Bir girişimin amacı, paydaşların kârlarını maksimize etmeye ve onların çıkarlarını korumaya yöneliktir.

Doğru () Yanlış ()

6) Aşağıdakilerden hangisi kurumsal sosyal sorumluluğun işletmeye sağlayacağı faydalardan birisi değildir?

- a) Rekabet avantajı
- b) Müşteri sadakati
- c) Kârlılıkta artış
- d) İstihdam oluşturma
- e) Yeni pazarlara girme kolaylığı

7) Girişimciliğin kişisel gelişime olan katkısı, diğer insanlara iş yaratma, onların gelişimine katkıda bulunma ve toplumsal gelişmeye katkı sağlama şeklinde açıklanabilir.

Doğru () Yanlış ()

8) Girişimcinin niteliksel olarak daha fazla getiri ve daha hızlı büyüme şeklinde tanımlanacağı gibi, girişimcinin amaç ve hedeflerine ulaştığı zaman alacağı haz olarak da tanımlanmaktadır.

- a) Rekabetçiliği
- b) Getirisi
- c) Kârlılığı
- d) Yenilikçiliği
- e) Başarısı

9) Girişimcinin işletmelerin mal ve hizmet üretme, kâr elde etme, büyüme ve topluma hizmet etme gibi işlevlerini yerine getirmesini gerektirmektedir.

- a) Ekonomik sorumluluğu
- b) Toplumsal sorumluluğu
- c) Kişisel sorumluluğu
- d) Sosyal sorumluluğu
- e) Bireysel sorumluluğu

10) Aşağıdakilerden hangisi kurumsal sosyal sorumluluğun rakiplere sağlayacağı faydalardan birisidir?

- a) Dürüst fiyat ve kaliteli ürün
- b) Bilgilendirme ve kıyaslama örneği
- c) Taleplerin tanımlanması ve yerine getirilmesi
- d) Ödeme koşullarında dürüstlük
- e) İnsan haklarının geliştirilmesi

Cevaplar

1) Doğru, 2) d, 3) Doğru, 4) b, 5) Yanlış, 6) d, 7) Yanlış, 8) e, 9) a, 10) b

7. GİRİŞİMSEL KARAR VERME SÜRECİ VE GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

7.1. Karar Verme Süreci

7.1.1. Karar Vermeyi Açıklayan Teoriler

7.1.2. Girişimsel Karar Verme Süreci

7.1.3. Girişimsel Karar Verme Sürecinde Önyargı

7.1.4. Girişimcilik Güveni ve Aşırı Güven

7.1.5. Girişimci ve Riske Olan Tepkisi

7.1.6. Aile Faktörünün Girişimsel Karar Verme Sürecindeki Rolü

7.2. Girişimciliği Etkileyen Faktörler

7.2.1. Toplum ve Girişimcilik Kültürü

7.2.2. Altyapı

7.2.3. Sosyal (Toplumsal) Faktörler

7.2.4. Ekonomik Faktörler

7.2.5. Hukuki Düzenlemeler

7.2.6. Bilgi

7.2.7. Finansman Olanakları

7.2.8. Teknoloji

7.2.9. Eğitim ve İnsan Kaynakları

7.2.10. Piyasa Yapısı

7.2.11. Yönetim - Organizasyon

Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular

- 1) Karar verme süreci nedir?
- 2) Girişimsel karar verme sürecini etkileyen faktörler nelerdir?
- 3) Girişimciliği etkileyen faktörler nelerdir?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
Karar verme süreci	Girişimsel karar verme süreci ve süreci etkileyen faktörlerin anlaşılması	Okuyarak, araştırarak
Girişimciliği etkileyen faktörler	Girişimciliği ve karar vermeyi etkileyen faktörlerin incelenmesi	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek

Anahtar Kavramlar

- Karar Verme Süreci
- Girişimsel Karar Verme Süreci
- Girişimcilik Kültürü

Giriş

Girişimcilik faaliyetleri riski üstlenme, yenilikçi olma, fırsatları görebilme ve karşılaşılan fırsatları değerlendirebilme kavramları ile yakından alakalı olduğu için, girişimcinin kişisel özellikleri kadar bilişsel özellikleri de girişimcilik faaliyetleri açısından oldukça önemlidir. Bu anlamda girişimcinin kişisel özelliklerinin yanında bilişsel düzeyi, bilgiyi işleme özellikleri ve karar alma sürecini nelerin etkilediğinin de incelenmesi büyük önem arz etmektedir. Bu bölümde girişimsel karar verme süreci ile birlikte girişimciliği etkileyen faktörler üzerinde durulacaktır.

7.1. Karar Verme Süreci

Karar verme süreci, basitçe birden çok alternatif arasından belirli bir davranış veya düşünce biçiminin seçilmesini amaçlayan bilişsel işlevler süreci olarak tanımlanabilir (Selimbeyoğlu, 2009:7). Karar verme süreci şu öğelerden oluşur (Yaşlıoğlu, 2007:6):

- Amaç
- Amaca ulaşmak için gereken uygun araç veya araçlar
- Uygunluğu belirlemeye yarayacak olan, kontrol için gerekli standartlar
- İstenen ve istenmeyen sonuçların karşılaştırılması
- Davranışa geçmek için istek ve irade

Karar verme çoğunlukla problem çözmeyle ilişkili olmaktadır. Çünkü çoğu karar var olan ya da olası problemlere çözüm bulunmasına ilişkin verilmektedir. Problem, bir sorun olabileceği gibi yeni bir pazara girme ya da yeni fabrika açma gibi çeşitli alternatiflerin yer aldığı bir fırsat da olabilmektedir (Gümüšoğlu, 2008:290).

Karar verme, kesinlik durumlarında mantıksal bir analiz olarak ortaya çıkarken, belirsizlik durumlarında fayda-zarar analizine dönüşebilir (Selimbeyoğlu, 2009:7). Bununla birlikte insanlar sadece çıkarlarının peşinden koşan, yararlarını maksimize etmeye çalışan varlıklardan ibaret değillerdir. Yapılan araştırmalarda genel olarak insanların kararlarında adalet, karşılıklılık, güven duygusu ve itibar gibi faktörlerin etkili olduğu sonucu ortaya konmuştur (Çalık ve Düzü, 2009:6).

7.1.1. Karar Vermeyi Açıklayan Teoriler

Karar vermeyi açıklamaya çalışan üç ana teori vardır (Wickham, 2006:74).

- Normatif Teoriler
- Betimsel Teoriler
- Reçete Sunan Teoriler

1) Normatif Teoriler: Belirli bir durumda hangisinin en iyi karar olduğunu ve bu kararı verme sürecini saptar. Bu tür teoriler sağlam, mantıksal ve istatistiksel metodolojilere dayanmaktadır. Genellikle insanların rasyonel (edindikleri bilgiyi en iyi biçimde kullanan) ve maksimum faydacı (kendileri için mümkün olan en iyi sonucu isteyen) oldukları varsayımına dayanırlar.

2) Betimsel Teoriler: İnsanların bizzat aldıkları kararlar hakkında açıklama sağlarlar. İlgilendikleri şey, insanların ne yapmaları gerektiğinden ziyade, gerçekten ne yaptıklarıdır.

Betimsel teoriler matematiksel bir şekil de alabilirler, ama bunların psikolojik terimlerle ifadeleri normatif teorilerden daha olasıdır.

3) Reçete Sunan/Kural Koyan Teoriler: İnsanların kendi karar verme pratiklerini iyileştirmeleri için yollar önerirler. Genellikle pedagojik terimlerle açıklanırlar.

Bahsedilen bu üç teoriyi karar vermenin klasik modelleri olarak değerlendirebiliriz. Bu süreçler genellikle çeşitli matematiksel ve istatistiksel modellere dayanılarak tarif edilmeye çalışılır (Wickham, 2006:74).

7.1.2. Girişimsel Karar Verme Süreci

Durgunluk, enflasyon, yüksek faiz oranları, altyapı yetersizliği, ekonomik belirsizlik, iflas etme korkusuna rağmen her yıl milyonlarca şirket kurulmaktadır. Bu anlamda bireyleri kendi işini kurmaya sevk eden, karar verme sürecini etkileyici faktörlere bakmak gerekmektedir. Bunlardan en güçlü teşvik edici unsur negatif zorlamalar ya da engellerdir. Çok sayıda işletme emeklilik, işten atılma, işten memnuniyetsizlik, iş yerinde çalışana uygun olmayan görevlendirmeler yapılması nedenleriyle kurulmaktadır. Yeni bir şirket kurmayı mümkün kılan ve bu anlamda etkileyici unsurlar şunlardır (Hisrich ve Peters, 1998:10):

Devlet: Devlet sağlıklı bir altyapı sunarak yeni girişimlere destek olmaktadır. İşletmeler için hayati önem arz eden ve başarısına katkıda bulunan hükümetin haberleşme altyapısı, ekonomik istikrar ve uygulamalarını etkin yürütmesine bağlı olmaktadır.

Altyapı: Girişimci işin gerektirdiği alt yapıya, bilgi ve beceriye sahip olmalıdır. Geçmiş deneyimler, potansiyel beceriler yeni şirketin başarısı açısından önemlidir.

Pazarlama: Pazarın yeterli büyüklükte olması yanında pazarlama bilgisi, etkin pazarlama karması (mamul, fiyatlandırma, tutundurma ve dağıtım) oluşturulması önemli olmaktadır.

Rol Modelleri: Arkadaşlar, akrabalar, kardeşler ya da toplumdaki başarılı girişimcilerin örnek alınması ve taklit edilmeye çalışılması belirleyici olabilmektedir.

Finansal Kaynaklar: Başlangıç sermayesi büyük ölçüde kişisel birikimler, arkadaşlar ve yakın akrabalarından gelmektedir. Bunları banka kredileri izlemektedir. Risk sermayesi yatırımcıları bu aşamada büyük önem taşımaktadır. Birçok yeni işletme ancak başlangıç sermayesi hazır olduğu zaman kurulabilmektedir.

7.1.3. Girişimsel Karar Verme Sürecinde Önyargı

Kararların gerçek sonuçları ile teorik olarak optimal olanlar arasındaki sapmaya önyargı denmektedir (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:100).

Girişimsel karar verme sürecinde etkin olan önyargılar aşağıda belirtilmiştir (Wickham, 2006:75-76):

1) Çıpa/Referans Alma Önyargısı/Yanlılığı: Muhakeme yapmak için ilgisiz bir sayı veya miktarı kullanmaktır.

2) Elverişlilik Önyargısı/Yanlılığı: Bir şeyin miktar, büyüklük veya sıklığı konusunda fikir sahibi olmak için, o konuya ilişkin bir durumun akla ne kadar kolay geldiğini göz önüne almaktır.

3) Temsil Edilebilirlik Önyargısı/Yanlılığı: Bir unsur veya durumu, içinde bulunduğu toplulukta ne kadar tipik olduğuna bakarak değerlendirmek ve bağlantılı olan temel-oran bilgisini göz ardı etmektir.

4) Diğer önyargılar çerçeveleme etkisini içerirler. Bilginin uygun bağlama nasıl yerleştirildiğine göre muhakemenin değişmesi (özellikle problemin pozitif ya da negatif açıları vurgulandıysa) ile korelasyon ve nedenselliğin muhakemesiyle bağlantılı olan bir grup önyargı bulunmaktadır.

Yukarıda belirtilen önyargılar özellikle girişimcinin kendisini değerlendirmesinde de karşımıza çıkmaktadır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:100).

7.1.4. Girişimcilik Güveni ve Aşırı Güven

Girişimciler esnek otorite ilişkileri, yüksek çalışma kültürü, hız ve dinamizm tutkusu, yüksek kâr saiki ile hareket etme, etkinlik/verimlilik gözetme, zaman konusunda duyarlı olma, rasyonel hareket etme, rekabetçi olma, risk alma, yenilik arayışında olma, yaratıcı kapasiteye sahip olma, farklılık/aykırılık/marjinalite algısının fazla olması vb. değer, tutum ve davranış kalıplarına yüksek oranda açıklık gösterirler (Aytaç ve İlhan, 2007:117).

Bu değerlendirmeleri yapabilmek girişimcinin kendine olan güvenini de incelemeyi gerektirir. Her insanın kendine güven ihtiyacı bulunur. Girişimcilerin kendilerine olan güvenlerinin diğer insanlardan fazla olduğu, kendilerine ilişkin daha pozitif yargılara sahip oldukları söylenebilir. Bazı araştırmacılar açısından girişimci bireylerin, belirsiz durumlar karşısında gizli bir özgüven duygusu taşıması gerektiği belirtilmiştir. Bu yüzden kendi kendine güven girişim veya girişimciler için zorunlu bir öncelik olarak görünmektedir. Özgüvenin gerekliliğinden bahsedilmekle birlikte girişimcilerin kendilerine olan pozitif önyargıları aşırı güveni beraberinde getirmektedir. Bunun yanı sıra bireyler konu özelinde kendilerine ilişkin inançlarını yukarıda belirtilen önyargıların etkisinde kalarak da oluştururlar (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:100).

7.1.5. Girişimci ve Riske Olan Tepkisi

Risk, zarar veya kayıp durumuna yol açabilecek bir olayın ortaya çıkma olasılığıdır. Risk kavramı ekonominin olduğu kadar diğer sosyal bilimleri de ilgi alanına girmektedir. Geleneksel olarak girişimciliğin tanımı risk üstlenme eylemine dayalıdır. Bununla birlikte girişimcilikle ilgili karar alma durumlarının pek çoğu belirsizlik durumuyla ilgilidir. Risk kelimesi daha çok kullanılmasına rağmen insanlar belirsizlikten kaçınma eğilimindedir.

Genellikle riske karşı sigorta mümkündür. Ancak belirsizliğe karşı sigortalanmak mümkün değildir. Bu da bizi, girişimcinin ana rolünün riski elimine etmek değil, uzmanlığı ve yönetsel becerileri ile belirsizliği riske dönüştürmek olduğu noktasına geri götürür (Wickham, 2006:79).

Campbell (1992), girişimcilik eylemlerinin, doğası itibariyle risk ve belirsizlik içerdiğini, her şeyden önce girişimci olma kararının diğer alternatiflere göre riskli olduğunu belirtirken, olayın sadece psikolojik faktörlerle belirlenmediğini, girişimcilik eyleminin başlamasını teşvik eden dış faktörlerin de önemli olduğunu vurgulamaktadır. Aslında bu ve benzeri görüşler, girişimcinin başarıma ihtiyacı, iç kontrol odağı, belirsizliğe tolerans ve risk eğilimi gibi ayırt edici kişilik özelliklerine sahip olduğuna dayanan, ancak görgül bulguları sınırlı başarı gösteren araştırmalar nedeniyle eleştirilen özellikler yaklaşımının kısıtlarını gidermeye çalışmaktadır. Bu konuda alternatif yaklaşım olarak ileri sürülen bilişsel temelli yaklaşım, risk eğilimini kişisel bir özellik olarak görmez, girişimcilerin riskli durumları nasıl algıladıklarına yönelik süreç ile ilgilenir. Ayrıca yaş, cinsiyet, deneyim, eğitim durumu, aile yapısı, girişimcinin geçmişi, sosyoekonomik statü gibi demografik faktörler de algılamaları etkileyen bireysel faktörlerdir (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:101).

Girişimcilikte risk almaya yatkın olmak, finansal açıdan zarar tehlikesini ve sosyal açıdan da başarısızlığı göze almak demektir. Kuşkusuz risk denilince akla hemen finansal anlamda kayıp-kazanç gelmektedir. Fakat yapılan araştırmalarda finansal kayıpların yanında, sosyal kayıpların da girişimciler tarafından önemsendiği ortaya çıkmıştır. Risk almaya ilişkin cinsiyet farklılığı incelendiğinde kadın ve erkeklerin risk almaya ilişkin eğilimlerinin farklı olduğu görülmektedir. Yapılan araştırmalar, genelde erkeklerin kadınlara oranla risk almaya daha yatkın olduğunu göstermektedir (Kayalar ve Ömürbek, 2006:192).

Beklenti Teorisi

Risk kavramı söz konusu olunca insanların riske karşı davranışlarını en iyi açıklayan ve betimleyici teorilerden olan beklenti teorisinden bahsetmek gerekmektedir. Beklenti Teorisi'ni daha iyi anlayabilmek için "Beklenen Fayda Kuramı"nı da incelemek gerekecektir. Bu kuram normatif bir kuramdır ve matematiksel modeller içermektedir (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:102).

Uzun süre boyunca yatırımcıların karar verme sürecinde belirleyici role sahip olduğu düşünülen beklenen fayda kuramına yönelik en önemli eleştiri psikolojik faktörleri de dikkate alan yeni bir beklenti teorisi tarafından geliştirilmiştir. İnsanların risk karşısındaki durumlarına bakıldığında beklenen fayda kuramına göre genel olarak insanlar riskten kaçınırlar. Zaman zaman risk peşinde koşabilirler, ama bunun zamanını kestirmek güçtür. Her şey, kişinin fayda fonksiyonunun şekli olarak bilinen teknik bir şarta bağlıdır (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:102).

Beklenti teorisi çok daha nettir. Kazanma alanında iken (insanlar kazanırken) risk sevmezler (riskten ya kaçınırlar ya da risk aldıkları için kendilerine bir ödeme yapılmasını beklerler). Kayıp alanında (insanlar kaybederken) risk peşinde olurlar, yani risk almaya

gönüllüdürler, hatta prensipte risk almaya isteklidirler. Kurumsal risk davranışı ilginç bir uygulamadır. Çünkü beklenti teorisi şirketlerin kayıp durumunda risk alacağını, kazanç durumunda ise riskten kaçacağını öngörür. Ampirik bulgular beklenti teorisine büyük bir destek sağlamaktadır. Beklenti teorisine göre belirsizlik durumunda seçim yaparken bireylerin davranışları beklenen fayda teorisinin varsayımları ile ters düşmektedir. Örneğin bireyler kesin olduğu kabul edilen sonuçlara, gerçekleşmesi muhtemel olan sonuçlara oranla daha fazla değer verirler. Bu durum kesinlik etkisi olarak adlandırılmaktadır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:102).

Beklenti teorisinin bir diğer varsayımı da şudur ki, bireyler alternatifler arasında yapacakları seçimi kolaylaştırmak için ortak özellikleri yok edip yalnızca alternatifleri ayırtıran unsurlara odaklanırlar. Bu duruma da ayırma etkisi denir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:103).

Beklenti teorisinin varsayımlarından bir diğeri ise yansıma etkisidir. Bu insanların kazanca veya kayba dayalı alternatifler arasında seçim yapmaları durumunda yaklaşımlarının değişeceği. Kazanca dayalı sonuçlar arasında seçim yapmak durumunda olan bireyler riskten kaçınırken, kayba dayalı sonuçlar arasında seçim yapmakta olan bireyler risk alma eğiliminde olacaktır.

7.1.6. Aile Faktörünün Girişimsel Karar Verme Sürecindeki Rolü

Aile, kişinin doğduğu günden, yaşamının sonuna kadar içinde bulunduğu bir etkileşim mekanizmasıdır. Çocuklarda yerleşen ve süreklilik gösteren pek çok davranış, ebeveynlerini model almaları sonucunda oluşmaktadır (Çerik, 2002:2).

Aile, bireyin kişiliğinin oluşumunda ve toplumsallaşmasında etkin bir faktör olarak, toplumun sosyo-kültürel özelliklerini bireye aktarmaktadır. Böylece aile, birey davranışlarını düzenleyici bir sosyal ortam özelliği kazanmaktadır. Bireysel yaşamda insanlar, kişisel sorunlarıyla ilgili kararlarını bile kendileri kolayca alamamakta, güvendikleri ve inandıkları kişilerin görüşlerini alma gereği duymaktadırlar. Bu bağlamda, bireyin kararlarını etkileyen en önemli faktörlerden birisinin aile bireyleri olduğu düşünülebilir (Çerik, 2002:3).

Ailenin içinde bulunduğu ekonomik ve toplumsal sınıf ile değerlerin yanı sıra, çocuğun aile içinde almış olduğu eğitim, görgü onu yaşamı boyunca doğrudan etkiler. Çocuğun üretken alanlarda faaliyet göstermesi için teşvik edilmesi, girişimci olarak yetişmesinde olumlu bir etki yaratacaktır (Durukan, 2005:139).

7.2. Girişimciliği Etkileyen Faktörler

Bir ülkede girişimciliği etkileyen pek çok faktör vardır. Bu faktörler doğrultusunda ülkede girişimciliği arttıracak olan politikalar ve uygulamaların gerçekleştirilmesi, ülke ekonomisi açısından oldukça önemlidir. Girişimciliğin ülkede yaygınlaşmasını sağlayacak olan ve OECD tarafından tavsiye edilen politikalar şunlardır (OECD, 2004:8):

1) Girişimci iş ortamını destekleyecek istikrarlı makro ekonomik politikalar ve çevresel koşullar tesis etmek,

2) KOBİ'ler üzerine orantısız olarak yüklenen maliyetlerin ve idari düzenlemelerin azaltılmasını ya da kolaylaştırılmasını sağlamak,

3) Eğitim yolu ile girişimci toplum ve girişimcilik kültürü sağlamak,

4) Bölgesel gelişim boyutunun, girişimciliğin ilerletilmesi anlayışı ile entegrasyonunun sağlanması,

5) KOBİ'leri ve girişimciliği destekleme programlarının gerçekçi ve ölçülebilir sonuçlar üretmesinin sağlanması,

6) Politika üretmede olaylara dayalı analitik temelli olmasını güçlendirmek ve bu sayede politikacıların ampirik bulgulara dayalı bilgilerle karar alabilmesini sağlamak.

Bu bağlamda bir ülkedeki girişimcilik düzeyini etkileyen faktörler; kültür, altyapı, sosyal faktörler, ekonomik faktörler, bilgi altyapısı, finansman olanakları, teknoloji kapasitesi, piyasa yapısı, yasalar ve düzenlemeler gibi çok çeşitli unsurlara bağlıdır (Döm, 2008:38).

7.2.1. Toplum ve Girişimcilik Kültürü

Toplumun girişimcilere olan tutumları ve bakış açısı önemli olmaktadır. Amerika'da girişimciler kahraman olarak görülmekte ve onların başarı hikâyeleri ilgi odağı olmaktadır. Başarılı girişimcilerin uyguladığı yöntemler izlenecek model olarak alınmakta ve geniş kabul görmektedir. Toplumun girişimciye, iş hayatına ve servet edinmeye olan tutumları girişimciliğin gelişiminde belirleyici olmaktadır. Bir başka deyişle, toplumda girişimcilik kültürünün varlığı, girişimciliğe pozitif sosyal tutumların gelişmesini teşvik eder (Burns, 2001:40). Toplumların servet ve zenginliğe karşı negatif tavırları girişimciliği ister istemez teşvik etmekten ziyade, olumsuz yönde etkileyecektir (Döm, 2008:39).

Bunun yanında demografik faktörler de girişimciliği etkilemektedir. Ülke nüfusunun genç ya da yaşlı olması, aile, aile genişliği, kadınlara, dine ve iş hayatına yönelik etik tutumlar buna örnek olarak verilebilir. Ülke nüfusunun ağırlıklı olarak genç olması, gençlerin kariyer gelişiminin başında girişimciliği seçmesine ve risk almasına ortam yaratmaktadır. Yaşlanan nüfus yapısı ise tam tersi bir etki yaratmakta, girişimcilik ve risk alma düzeyleri sınırlı olmaktadır. Birçok ülkede neredeyse nüfusun yarısını oluşturan kadınlara yönelik tutumlar, ayrımcılık olup olmaması da üzerinde durulması gereken diğer bir noktadır. Birçok ülkede yasal yönde çabalar gösterilmesine rağmen, kadın iş gücü ayrımcı uygulamalara maruz kalmakta ve genellikle de emek yoğun sektörlerde istihdam edilmektedir (Döm, 2008:40).

Bir diğer önemli nokta da aile faktörüdür. Yapılan araştırmalar başarılı girişimcilerin çoğunun profesyonellerin ya da girişimcilerin çocukları olduğunu göstermektedir. Girişimciliğin pek çok örnekte olduğu gibi, babadan oğula geçtiği gözlenmektedir. Bu başarıların altında yatan temel faktör ise, aile içi eğitim ile aile bağlarının kullanılmasıdır.

Ailenin iş tecrübelerinin, iş ilişkilerinin, sosyal ve kültürel bağlantılarının çocuklara aktararak aile içi devamlılığın sürdürülmesi isteğinden kaynaklanmaktadır (Döm, 2008:41).

7.2.2. Altyapı

Ekonomik, fiziksel ve toplumsal altyapı da girişimcilikte belirleyici unsurlardır. Altyapı unsurunun kapsamı çok geniş olup, birçok faktörü içerisinde barındırmaktadır. Toplumun moral değerleri, maddi ve manevi değerler, haberleşme araçları, ulaşım, dağıtım, sağlık, kamu güvenliği, yasa ve mahkemeler, eğitim sistemi vs. alanlarında iyi bir altyapıya sahip olunması ekonomik hayatın sağlıklı işleyişi, toplumun başarısı, girişimciliğe olan ilginin artması bakımından önemli unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır (Döm, 2008:46).

7.2.3. Sosyal (Toplumsal) Faktörler

Ülkelerin sahip olduğu sosyal doku ister istemez girişimciliğin dokusunu da etkilemekte ve şekillendirmektedir. Demografik profil, göç olayları, katı bir sınıf sistemi, sosyal homojenlik gibi sosyal faktörler girişimciliği etkiler. Örneğin; nüfus artış hızı yüksek ve genç kuşakların nüfustaki payı girişimciliği arttırırken, yaşlanan nüfus yapısı ise girişimciliği ve iş kurmayı azaltır (Döm, 2008:46).

7.2.4. Ekonomik Faktörler

Ekonomik faktörler grubunda; ulusal ya da uluslararası büyüme fırsatları, çevirimsel fırsatlar ya da tehditler, sermaye kazançlarına ilişkin vergi politikası, kuruluş giderleri, maddi olmayan varlık harcamaları, hisse opsiyonları gibi unsurlar bulunmaktadır. Sermaye kazançlarına yönelik vergi teşvikleri ya da vergi oranlarının düşürülmesi, büyüme olanakları iş girişimlerini arttırırken, vergi oranlarının yüksek olması, finansal ve reel piyasalarda yaşanan krizler ise girişimciliği olumsuz yönde etkileyecektir. Bunun yanında, işe başlangıç maliyetlerinin yüksek olması, finansal piyasalardan yararlanma düzeyinin sınırlı olması, finanslama olanaklarının zayıf olması da girişimciliği olumsuz yönde etkilemektedir (Döm, 2008:47).

7.2.5. Hukuki Düzenlemeler

KOBİ'lere yönelik getirilen hukuki düzenlemelerin işletmecilik hayatını doğrudan etkilediği bir gerçektir. Küçük işletmelerin kurulması yönündeki girişimlerde ve devamlılığında yasal teşvikler önemli olmaktadır. Yeni kurulan ve küçük işletmelere uygulanan idari yükler, zorluklar, düzenleyici engeller, mülkiyet haklarının korunabilmesindeki güçlükler ya da boşluklar, anlaşmaları ya da hakları yürütme ve savunma maliyetlerinin yüksek olması ve iflas durumunda uygulanan cezai yaptırımlar, spesifik piyasalar ya da aktivitelere ilişkin spesifik yasalar ve düzenlemelerin eksikliği girişimciliğin ve yabancı sermayenin ülkeye girişindeki en büyük engellerdir. Yasal altyapı ve uygulamaların etkinliği, ekonomik üretkenlik ve değer yaratmada, sisteme girişleri teşvik etmekte belirleyici olmaktadır (Döm, 2008:48).

7.2.6. Bilgi

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler ve bu gelişmelerden yararlananların kazandığı günümüzde, bilgi toplumunda temel üretim faktörü olan insanın fiziki gücünün ekonomik değeri hızla azalırken, fikir gücünün ekonomik değeri aynı hızla artmaktadır. Bilgiye erişim olanakları ve bu olanakların sağladığı iş birliği imkânlarının geliştirilmesi, rekabette ve girişimcilikte öne çıkmaktadır. Bu anlamda, fırsatlar, teknoloji, partnerler, yasalar ve düzenlemelere ilişkin bilgiye erişim, basın özgürlüğü ve bilgiyi yayma, reklam özgürlüğü, farklı dillerde bilgi alabilme ve bilgiye erişebilme imkânlarının gelişmiş olması ya da altyapısı, girişimciliği arttırmakta ve kuvvetlendirmektedir (Döm, 2008:48).

7.2.7. Finansman Olanakları

Sınırlı finansal olanaklara sahip küçük işletmelerin büyümesindeki ve potansiyel yatırım fırsatlarını gerçekleştirmesindeki en büyük engellerden biri de finansal piyasalardan yararlanma olanaklarının da az olmasıdır. Aşağıda sıralanan finansal unsurlar girişimciliği ve girişimcinin rekabet gücünü arttırmaktadır (OECD, 2004:65).

- Finansmanda ayrımcılık
- Piyasaların gelişimi ve sofistike olması
- Mali piyasalardaki süreklilik
- Mali piyasalardaki rekabet
- Güvenlik amacıyla mülkiyet haklarını kullanabilme imkânı

7.2.8. Teknoloji

Ülkenin teknolojik donanımı ve teknolojiye ilerlemeler girişimcilik düzeyini etkilemektedir. Bu anlamda iyi bir altyapı kuran ülkelerin işletmeleri uluslararası rekabette daha avantajlı konumda olmaktadır. Teknolojik ilerlemelerden payını alamayan ülkelerin küçük işletmeleri ise daha çok emek yoğun ve katma değeri düşük işlerde faaliyet göstermektedir (Döm, 2008:49).

7.2.9. Eğitim ve İnsan Kaynakları

Eğitim düzeyi, bilgisayar kullanımının yaygın olması, meslek okulları ve üniversitelerde girişimcilik derslerinin okutulması da girişimciliğin yaygınlaşmasında etkin rol oynamaktadır. Bu anlamda girişimcilikle ilgili danışman kurumların geliştirilmesi ve bu konuda derslerin yaygınlaştırılması ilke edinilmiştir (Döm, 2008:48).

7.2.10. Piyasa Yapısı

Piyasa yapısı ve koşulları da girişimciliği olumlu ya da olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Tam rekabet koşullarının egemen olduğu, emek piyasalarının ya da ücretlerin esnek olduğu, piyasaya girişlerin kolay olduğu ve teşvik edildiği, endüstri ya da spesifik pazarlara yönelik teşvikler ve maddi desteklerin sağlandığı ortamlarda girişimcilik artarken, monopolistik davranışlar, büyük firmaların küçük işletmelerin aleyhine fırsatçı fiyatlandırmalar yapması, bürokratik engellerin varlığı girişimcilik eğilimlerini olumsuz etkileyerek azaltmaktadır. Emek piyasalarının ve ücretlerin esnek olması özellikle kriz dönemlerinde işletmelerin değişen koşullara çabuk adapte olarak, rekabet gücünün artmasına katkı sağlamaktadır (Döm, 2008:48).

7.2.11. Yönetim - Organizasyon

Üst yönetime yüksek statü tanıyan hiyerarşik organizasyonların egemen olduğu işletmeler ile işletme içindeki mesleki uzmanların çalışmalarını ödüllendirici mekanizmaya sahip olan işletmeler girişimciliğe engelleyici uygulamalardır. Hiyerarşik yapı yeniliğe engel olup, kişisel hırsların işleyişi yönlendirmesine ortam hazırlarken, ikinci tür organizasyonlar ise kendi uzmanlığı ile sınırlı olan profesyonellerin işletme ile ilgili dış dünyadaki önemli gelişmeleri ihmal etmesine yol açabilmektedir. İşletme içinde kendini her anlamda yetiştirmiş çalışanlara yüksek statü veren bir organizasyon yapısı girişimciliği gerçek anlamda teşvik edecektir (Döm, 2008:50).

Uygulamalar

Uygulama Soruları

Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Girişimcinin kişisel özelliklerinin yanında bilişsel düzeyi, bilgiyi işleme özellikleri ve karar verme sürecini nelerin etkilediğinin de incelenmesi büyük önem arz etmektedir. Karar verme süreci, basitçe birden çok alternatif arasından belirli bir davranış veya düşünce biçiminin seçilmesini amaçlayan bilişsel işlevler süreci olarak tanımlanabilir. Karar vermeyi açıklamaya çalışan üç ana teori vardır. Bunlar normatif teoriler, betimsel teoriler ve reçete sunan teoriler şeklinde sınıflandırılmaktadır. Girişimsel karar verme sürecinde ise bireyleri kendi işini kurmaya sevk eden, karar verme sürecini etkileyici faktörlere bakmak gerekmektedir. Bunlardan en güçlü teşvik edici unsur negatif zorlamalar ya da engellerdir. Çok sayıda işletme emeklilik, işten atılma, işten memnuniyetsizlik, iş yerinde çalışana uygun olmayan görevlendirmeler yapılması nedenleriyle kurulmaktadır. Bunların dışında girişimsel karar verme sürecinde önyargılar, girişimcinin kendisine olan güveni, girişimcinin riske olan tepkisi ve aile faktörü de önemli etkilere sahiptir.

Girişimciliği etkileyen faktörlere bakıldığında ise bir ülkede girişimciliği etkileyen çok sayıda faktör vardır. Bu faktörler doğrultusunda ülkede girişimciliği arttıracak olan politikalar ve uygulamaların gerçekleştirilmesi, ülke ekonomisi açısından oldukça önemlidir. Girişimciliği etkileyen faktörler genel başlıklar hâlinde şu şekilde sıralanabilir: Toplum ve toplumdaki girişimcilik kültürü, altyapı, sosyal faktörler, ekonomik faktörler, hukuki düzenlemeler, bilgi, teknoloji, finansman olanakları, eğitim ve insan kaynakları, piyasa yapısı, yönetim-organizasyon.

Bölüm Soruları

1) İşletme içinde üst yönetime yüksek statü tanıyan hiyerarşik bir organizasyon yapısı, girişimciliği gerçek anlamda teşvik eder.

Doğru () Yanlış ()

2) Teknolojik ilerlemelerden payını alamayan ülkelerin küçük işletmeleri, daha çok yoğun ve düşük işlerde faaliyet göstermektedir.

- a) Emek-satış değeri
- b) Sermaye-katma değeri
- c) Emek-maliyet değeri
- d) Sermaye-satış değeri
- e) Emek-katma değeri

3) Yasal altyapı ve uygulamaların etkinliği, ekonomik üretkenlik ve değer yaratmada, sisteme girişleri teşvik etmekte belirleyici olmaktadır.

Doğru () Yanlış ()

4) Girişimcilikte risk almaya yatkın olmak, finansal açıdan tehlikesini ve sosyal açıdan da göze almak demektir.

- a) Büyümeme-maliyeti
- b) Maliyet-dışsallığı
- c) Zarar-başarısızlığı
- d) İflas-dışsallığı
- e) Gelişmeme-sorumluluğu

5) Emek piyasalarının ve ücretlerin esnek olması, özellikle kriz dönemlerinde işletmelerin değişen koşullara çabuk adapte olarak, rekabet gücünün artmasına katkı sağlamaktadır.

Doğru () Yanlış ()

6) Girişimcilikte risk almaya yatkın olmak, sadece para kaybetmeyi, yani finansal açıdan zarar tehlikesini göze almak demektir.

Doğru () Yanlış ()

7) Girişimsel karar verme sürecinde önyargı ile ilgili olarak “muhakeme yapmak için ilgisiz bir sayı veya miktarı kullanmak” şeklinde ifade edilen önyargı aşağıdakilerden hangisidir?

- a) Kabul edilebilirlik önyargısı
- b) Elverişlilik önyargısı
- c) Temsil edilebilirlik önyargısı
- d) Çıpa/referans alma önyargısı
- e) Miktar önyargısı

8) Finansmanda ayrımcılık, piyasaların gelişimi ve sofistike olması, mali piyasalardaki süreklilik, mali piyasalardaki rekabet, güvenlik amacıyla mülkiyet haklarını kullanabilme imkânı gibi finansal unsurlar girişimcinin arttırmaktadır.

- a) Kârlılığını
- b) Sağlamlığını
- c) Rekabet gücünü
- d) Sürekliliğini
- e) Kalıcılığını

9) Girişimsel karar verme sürecinde bireyleri kendi işini kurmaya sevk eden, karar verme sürecini etkileyici faktörlerden en güçlü teşvik edici unsur emeklilik, işten atılma, işten memnuniyetsizlik, iş yerinde çalışana uygun olmayan görevlendirmeler yapılması gibi negatif engellerdir.

Doğru () Yanlış ()

10), basitçe birden çok alternatif arasından belirli bir davranış veya düşünce biçiminin seçilmesini amaçlayan bilişsel işlevler süreci olarak tanımlanabilir.

- a) Girişimcilik süreci
- b) Karar verme süreci
- c) Toplumsal davranış
- d) Bilişsel süreç
- e) Fizibilite süreci

Cevaplar

1) Yanlış, 2) e, 3) Doğru, 4) c, 5) Doğru, 6) Yanlış, 7) d, 8) c, 9) Doğru, 10) b

8. DIŞ TİCARET VE GİRİŞİMCİLİK

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

- 8.1.** Dış Ticaret
- 8.2.** Teknolojik İlerleme ve Dış Ticarete Etkisi
- 8.3.** E-Ticaret ve Dış Ticarete Etkisi
- 8.4.** Dış Ticarete Girişimcilik
- 8.5.** Dış Ticaret Açısından Girişimciliğin Önemi
- 8.6.** Dış Ticarete Girişimciliği Etkileyen Faktörler

Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular

- 1) Dış ticarete girişimciliğin önemi nedir?
- 2) Dış ticaret ile girişimcilik arasında nasıl bir ilişki vardır?
- 3) Dış ticarete girişimciliği etkileyen faktörler nelerdir?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
Dış ticarete girişimcilik	Dış ticaret ile girişimcilik ilişkisinin irdelenmesi ve girişimciliğin dış ticarete yönelik uygulamalarının incelenmesi	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek
Dış ticaret açısından girişimciliğin önemi	Girişimcilik faaliyetlerinin dış ticaret açısından olumlu etkilerinin anlaşılması	Okuyarak, araştırarak
Dış ticarete girişimciliği etkileyen faktörler	Dış ticarete girişimcilik faaliyetlerini etkileyen faktörlerin anlaşılması	Okuyarak, araştırarak

Anahtar Kavramlar

- Dış Ticaret
- Teknolojik İlerleme
- Dış Ticarete Girişimcilik

Giriş

1980'lerden sonra dışa açık sanayileşme modeli ile beraber, özellikle küreselleşmenin hem mal hem de finansal sektörde tam anlamı kendini gösterdiği 1990'lardan sonra dünya ekonomisinde hızlı dönüşümler gözlenmiş, girişimlerin ve girişimcilerin ekonomiye ve sektörlere bakış açısı değişmiş, küresel anlamda girişimlerin sayısı önemli ölçüde artmıştır. Girişimciler ile dış dünyanın ilişkisi karşılıklıdır. Girişimciler dış dünyadaki politik, ekonomik, teknolojik ve sosyokültürel değişimlerden etkilenirken, benzer şekilde onlarda dış ticaret aracılığıyla gittikleri ülkeleri aynı statülerde etkileyebilmektedirler. Bu bölümde de dış ticaret ile girişimciliğin ilişkisi ve girişimcilik faaliyetlerinde dış ticaretin etkinliği incelenecektir.

8.1. Dış Ticaret

Dış ticaret, ülkeler arasındaki mal ve hizmet akımlarını tanımlar. Yurtiçinde üretilen mal ve hizmetin bir başka ülkeye satılması “ihracat”, mal ve hizmetin bir başka ülkeden satın alınması ise “ithalat” olarak tanımlanır. Dış ticaret ile ilgili belli basit kavramlardan bazıları şunlardır:

Döviz: Uluslararası ödemelerde geçerli olan yabancı paralar, para işlevi gören her türlü bono, çek, poliçe, kredi mektubu, havale ve benzeri varlıkların tümüdür. Nakit şeklinde olan eldeki paraya "efektif", nakde dönüştürülebilir herhangi bir araç şeklinde olanlara (banka havalesi, ödeme emri, döviz poliçeleri, mevduat sertifikaları, seyahat çekleri vb.) da “döviz” adı verilmektedir.

Kambiyo: Kambiyo, para ya da para yerine geçen belgelerin değiştirilmesi işlemidir. Kambiyo senetleri ise, karşılığı yabancı para ile ödenmek üzere düzenlenen ve uluslararası ticarete kullanılan senetlerdir.

FOB (Free On Board): Malların belirtilen yükleme limanında gemi bordasına aktarılmasıyla satıcının teslim yükümlülüğünün yerine getirildiği anlamına gelir.

CIF (Cost, Insurance, Freight): Satıcının, mal bedeli ve navlunun yanı sıra taşıma sırasında malların kayıp ve hasar riskine karşı deniz sigortası sağlama yükümlülüğü olduğu anlamına gelir.

Dünya'daki gümrüklerin ve diğer ticarete getirilen engellerin ortadan kaldırılması ile girişim ve girişimcilerin önemi artmıştır. Mekândan ve zamandan tasarruf sağlayan e-ticaret başlı başına bu süreçte önemli bir etkidir. Böylece aracıları ortadan kaldıracı ve maliyet kısıtlardan kurtulan girişimler -özellikle KOBİ'ler ve büyük girişimler gibi- dünyanın bir ucundaki yeni pazarlara daha rahatça ulaşabilmektedirler (Aksöz vd., 2013:50).

8.2. Teknolojik İlerleme ve Dış Ticarete Etkisi

18. yüzyıldan günümüze ekonomik dalgalanmalara, bu dalgalanmaların politik ekonomik etkilerine ve teknolojik yeniliklere paralel olarak üretim faktörlerinin üretim süreci içindeki yerleri üstlendikleri roller değişmiştir. Günümüzde küreselleşme ve bilişim teknolojilerinde yaşanan hızlı gelişmeyle birlikte klasik ticaret anlayışında değişme meydana gelmiş ve girişimciler yoğun rekabet ortamında karar vermek zorunda kalmıştır (Bakırtaş ve Tekinşen, 2006:125). Bu değişim ve gelişme girişimcileri de değişime ve gelişmeye zorlamakta, teknolojik ilerlemelere ayak uydurmaya itmektedir.

Teknoloji, basitçe, bilimsel araştırma sonuçlarının endüstriye uygulanması olarak tanımlanabilir. Tarihte çeşitli kalkınma modelleriyle kalkınmış, sanayileşmiş pek çok ülke vardır. Ancak kalkınma ve endüstrileşme konusunda her ülke için uygulanabilecek kesin formüller yoktur. Sadece kalkınma/sanayileşmenin başlarında içe dönük, ithal ikameci, korumacı dış ticaret ve sanayileşme politikaları uygulanır. Endüstriler, dış rekabete dayanacak hâle geldikçe, ihracat teşvik politikası uygulanmaya başlanır (Yiğit ve Güner, 2008:257-258).

Ancak teknoloji ve sanayileşme konusunda devlet, yönlendirici sübvansiyona yönelik müdahalelerde bulunabilir. Devlet ve teknoloji konusunda literatürde çokça tartışılan iki alternatif görüş vardır (Yiğit ve Güner, 2008:258):

- Serbest piyasa ekonomisi kendi kendine teknolojik ilerleme ve endüstrileşme için yeterlidir.
- Kısa vadede devlet müdahalesi ve işletme-devlet iş birliği ile teknolojik gelişme ve endüstrileşme daha etkili olarak gerçekleştirilebilir.

İkinci görüşü Joseph Schumpeter öne sürmektedir. Schumpeter'e göre; birkaç büyük firmanın bulunduğu piyasalarda kısa vadeli piyasa bozuklukları, uzun vadede tam rekabet piyasasından daha fazla teknolojik ilerleme sağlayabilir (Yiğit ve Güner, 2008:258).

Schumpeter'den başka iktisatçılar da klasik modelin kaynak dağılımındaki eksikliklerini ifade etmişlerdir. Birçok endüstrileşmiş ülke serbest piyasa ekonomisi ile değil devlet müdahalesi ile özel sektörü teşvik eden bir anlayışla endüstrileşmişlerdir (Anchordoguy, 1988:509).

Sanayileşmiş iki önemli ülke; ABD ve Japonya'da teknoloji ve endüstri ilişkileri farklı bir zihniyetle gelişmiştir. ABD daha çok serbest piyasa ekonomisini yaygınlaştırmaya, tekelliliği önlemeye çalışırken, Japonya daha çok sübvansiyona dayanan bir endüstrileşme politikası izlemiştir (Yiğit ve Güner, 2008:258).

Ayrıca Japonya demir-çelik, otomobil ve yarı iletkenler sektörü gibi stratejik sektörler seçerek özel teşvikler vermiştir. Elektronik sektörü de bu sektörlerden biridir. Elektronik endüstrisi, Cable ve Clark'ın tanımıyla; "Elektrik akımlarını değiştirme özelliği olan aktif elemanlarla, elektronik devreleri birleştiren, kullanan ürün ya da sistemlerdir" (Benjamin ve Knudsen, 1994: 215).

Son yıllarda teknolojinin endüstriye uygulanma süreci gittikçe kısalmaktadır. Örneğin buhar makinesi bulunduktan 150 -200 yıl sonra yaygın olarak kullanılmaya başlandığı hâlde, günümüzde ileri teknolojiyi temsil eden mikro işlemciler 5- 10 yılda endüstride yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu da buluş ile endüstriye yansıma oranının kısaldığını, yani teknolojinin daha etkin hâle geldiğini gösterir. Ancak günümüzde sorun, gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasındaki teknoloji açığı sorunudur. Bu açığı kapamak ve ileri teknolojiyi yakalamak için gelişmekte olan ülkeler (Yeni sanayileşen ülkeler = NIC's) veya Japonya gibi gelişmiş ülkeler ya tersine mühendislik (reverse engineering) ya taklit teknolojiler geliştirmişler ya da aşırı sübvansiyonlara başvurmuşlardır. Bu yolla teknoloji açığı sorunu kapanmıştır. Örneğin, Malezya 7 yıl gibi kısa bir süre içinde entegre devre ihracatçısı ülke hâline gelmiştir (Yiğit ve Güner, 2008:258-259).

Bunun için kararlı ve hızlı teşvikler ve uygun politikalar gerekir. "Uyarılmış teknolojik yenilik (induced technological innovation)" teorisine göre; kurumlar ve politikalar doğru düzenlenirse teknolojik performans onu takip edecektir. 1994 yılında OECD Kalkınma

Yardım Komitesi küçük ve mikro işletmelerin önemini belirterek, kalkınmada özel sektörün desteklenmesinde bazı öncü çalışmalar yapmıştır (Yiğit ve Güner, 2008:259).

Bu çalışmalar doğrultusunda KOBİ'lerin gereksiz regülasyonlardan kurtulmaları, istikrarlı bir çevreye kavuşmaları, uygun finansal ve legal kurumlar yaratılması, eğitim ve danışmanlık hizmetleri sağlanması, gelişmekte olan ülkelerde teşvik edilmiştir. Bu çerçevede yeni sanayileşen ülkelerde, özellikle bilgi teknolojilerinde, bio teknolojilerde yeni teknolojilerin finansmanı konusunda devlet müdahaleleri daha başarılı olmuştur. Bu bağlamda, KOBİ'lerin geliştirilmesinde teşvike dayanan Dünya Bankası Yapısal Ayarlama Programları'nın (SAL) da başarılı olduğu görülmüştür ([www.geocities.com/ Reseqarch Triangle/System/ 8618page2a.htm](http://www.geocities.com/ReseqarchTriangle/System/8618page2a.htm)).

8.3. E-Ticaret ve Dış Ticarete Etkisi

Yeni ekonomi içerisinde yaşanan pek çok gelişmeler, e-ticaret uygulamalarının işletmeler arasında kabul görmesini hızlandırmıştır. İnternet ve e-ticaret sadece mevcut işletmelere fırsatlar sunmamakta, iş kurmak isteyen yeni girişimcilere de büyük fırsatlar sunmaktadır (Marangoz, 2011:182). Elektronik dış ticaret ise e-ticaretin uluslararası alanlarda yapılmasıdır. İşletmeler, e-dış ticaretin küresel imkâna erişim vermesi, zaman ve mekân sınırlarını ortadan kaldırması, maliyetsiz oluşu en önemlisi de dünya pazarlarına rahatça girebilme, uluslararası rekabet ve kitlesel erişime olanak sağlaması sebebiyle faaliyetlerini hızla e-ticarete uygun hâle getirmektedir (Alam ve diğerleri, 2011:376).

Bilişim teknolojilerinin, 1990'lı yıllardan sonra internet temelli teknolojilerle gelişmesi neticesinde, girişimci hem yeni pazarlara açılma hem de faaliyetleri daha uygun finansman imkânlarıyla gerçekleştirme imkânına kavuşmuştur (Erboy, 2013:55).

İnternet kullanıcılarının ve web sitesi sayısının hızla arttığı günümüzde internetin sunduğu olanaklardan biri olan elektronik ticaretin boyutu da buna bağlı olarak hızla artış göstermektedir. Elektronik ticaret hacminde meydana gelen bu artış onu, ülkelerin ekonomik, sosyal ve idari yapılarında önemli bazı etkilere sahip hâle getirmektedir. Elektronik ticaretin ekonomik etkileri, dünyadaki geleneksel ticaret anlayışından yeni ekonomiye geçiş sürecinin hızlanmasına sebep olmasından kaynaklanmaktadır. Bu etkilerin ekonomilere olan olumlu katkıları ülkelerin elektronik ticaretin gelişmesi yolunda sürekli olarak yeni önlemler alması ve düzenlemelere gitmesi ile doğru orantılı olmaktadır (Altınok vd., 2011:1). Bu alandaki gelişmeler girişimcileri ve girişimciliği derinden etkilemektedir. Bununla birlikte internetin gelişmesi ve yayılması girişimcilere yeni fırsatlar sunmaktadır (Marangoz, 2011:181). Elektronik ticaretin yaygınlaşması ile birlikte girişimciler elektronik pazar yerlerindeki fırsatlara ve talebe cevap verebilecek yeni ürün ve hizmetleri geliştirebilmektedirler. Bu olgu küçük ve büyük bütün girişimciler için küresel pazarlara açılma imkânı vermektedir. Böylelikle girişimciler ülke sınırları dışına çıkarak internet üzerinde dış ticaret faaliyetlerini yürütmeye başlamışlardır (Erboy, 2013:55).

Elektronik dış ticaret, dünyanın herhangi bir yerinden belirli bir mekâna bağlı kalmaksızın sadece internet bağlantılı bilgisayarlar ile dünyanın herhangi bir yerine ürünlerin

pazarlanmasıdır. Global olarak satış yapmak için dünyanın her yerinde mağazalar açmaya gerek yoktur, bunun yerine sanal dış ticaret mağazası ile dünyanın her yerinden milyonlarca müşteriye ulaşılabilir. Elektronik dış ticaret sayesinde hangi ülkede hangi ürüne talep var, bölgelere müşteri talepleri neler gibi bilgileri saptamak daha kolaydır. Bu özellik sayesinde bu yönde kampanyalar ile daha çok satış yapılabilir. Müşterilere kendi ülkelerinde bulamayacakları ürünleri tanıttıp sunarak ilgileri çekebilir böylece yerel rakiplere oranla tercih edilme olasılığı artacaktır. Başarılı bir dış ticaret sayesinde pazarlama, reklam ve satış maliyetleri düşer ve kâr oranınız artar. E-dış ticaret sitesi sayesinde uluslararası pazara hızlı ve güvenli bir biçimde girilirse, risksiz ve sermayesiz bir şekilde bütün dünya ile ticari ilişkiler kurulabilir. E-dış ticaret sitesi ile bir aracı olmaksızın tüketicilere satış yapılırsa, aracı olmadığı için daha uygun fiyattan satılan ürünler müşteriler tarafından daha çok talep görür ve bu sayede daha çok satış yapılabilir (Erbaşlar ve Dokur, 2012:149-150).

Elektronik ticaretin ve elektronik dış ticaretin girişimcilere sunduğu avantajlardan bazıları aşağıdaki şekilde ifade edilebilir (Aksöz ve diğerleri, 2013:194-195):

- Kurulum ve işletim maliyetlerinden tasarruf ederler; mağaza görevlilerine ve yüksek kira bedelli mekânlara ihtiyaçları ortadan kalkar.
- Sipariş sürecindeki masraflar azalır ve müşteri siparişleri doğrudan sipariş veritabanına gelir.
- Küresel ortamda birçok müşteriye ulaşılması, satışların artmasını sağlar.
- Günde 24 saat, haftada yedi gün açık olma fırsatı yakalanır.
- Büyük firmalarla rekabet edilebilme imkânı sağlanır.
- Elektronik işlemler yoluyla ödemeler daha hızlı ve daha kolay alınır.
- Normalde fiziki mağazaya gelmeyecek olan müşterilerin de mal veya hizmetleri incelemeleri sağlanır.
- Müşteri alımlarının izlenmesiyle toplanan veriler kullanarak firmanın faaliyetleri geliştirilebilir.
- Online mağazaların mevcut müşteriler için katalog olarak kullanılması sağlanır.

8.4. Dış Ticarete Girişimcilik

Tarih boyunca girişimciler ülkeler arasındaki ticarete ekonomik sistemin yapı taşları hatta belirleyicileri olmuşlardır. Doğunun zenginliklerine ulaşmak amacıyla Avrupalıların yeni ticaret yolları bulmak için başlattıkları ve yeni okyanusların ve kıtaların bulunmasıyla sonuçlanan coğrafi keşifler 15. ve 16. yüzyıllarda etkili olan başlıca gelişmelerdir. Özellikle 13. yüzyıl sonlarına doğru Marco Polo'nun Çin seyahati sonrasında yazdığı bu ülkenin zenginliğini anlatan rapor gibi başka Uzak doğu zenginliklerini anlatan seyyah raporları ve

coğrafya alanında görülen bilimsel-teknik gelişmeler (örneğin, coğrafya bilgilerinin artması ve gemicilik deneyiminin çoğalması, pusulanın öğrenilmesi, yeni haritaların hazırlanması) keşiflere neden olan başlıca etkenlerdendir. Bunlara başlangıçta İspanyol ve Portekiz aristokrasisinin kral ya da kraliçelerinin gemicileri kimi zaman kendi güçlerini arttırmak için kimi zamanda papalığın ya da kilisenin desteğini alabilmek için desteklemeleri eklenebilir. Bu anlamda aristokrasi gemi, erzak ya da silah temin eden bir sponsor ya da finansör gibi davranmış ve Kristof Kolomp [Christoph Colomb (1451-1504)]gibi kaşifler ilk girişimciler olmuşlardır. Girişimcilik ruhu, her tarihte olduğu gibi özellikle esnek üretim ve organizasyon yapılarının önem kazanmaya başladığı günümüz ekonomilerinin gelişimde de daha önemli paya sahip olmaktadır. Çünkü küreselleşen dünyamızda birbirleriyle entegre olan ülkelerarası ilişkiler salt devletlerarasında değil halklar arasında da ekonomik, sosyal ve kültürel bağların kuvvetlenmesine ve etkileşimlerin çoklaşmasına yol açmaktadır. Örneğin artık dünyada tek tip giyinen (Jean markaları) tek tip yemek yiyen (fastfood / hazır yemek zincirleri) vs. bir dünyada, yerel ekonomilerdeki performans göstergesi, yeniliği tetikleyici ve dinamizmi arttırıcı rolleriyle önem kazanmaktadır. Morrison (2000), girişimciliğin temellerinin kişide ve içinde yaşanılan toplum ve kültürde aranması gerektiğini söylemektedir; kaynağın insan ruhunda olduğunu ve belirsizlik ve rekabet ortamlarında ortaya çıktığını belirtmektedir. Bu anlamda küresel bir kültür doğmuştur ve rekabet riski de küresel buyuta paralel olarak artmıştır. Yenilikleri uygulayıp uyarılmanın, farklılık yaratmanın, marka olmanın ya da pazar büyütmenin boyutları yerelden küresele kaymıştır. Çünkü, artık yerel küresel pazar arasındaki sınırlarda ortadan kalkmakta ve rekabetin boyutu da yerel ile sınırlı kalmamaktadır. Bu anlamda girişimciler kendilerini dış dünyadan yalıtılmaları mümkün olmayan yeni dünya düzenine uyum göstermek zorundadırlar (Aksöz vd., 2013:50).

Girişimciler, ürettikleri ürün ve sunumlarının sonucunda tüketicilerinin sağladığı genel faydalar dışında ayrıca(Aksöz vd., 2013:50);

- Üretimi ve istihdamı arttırmaları, bu anlamda ekonomik ve sosyal dengeye katkı verirler,
- Atıl kaynakları devreye sokarak kaynakların etkin kullanımını sağlarlar; Yeni kaynaklar yaratırlar böylece kıt kaynakları çoğaltırlar,
- Teknolojiyi ve inovasyon yaratır ve yayarlar.
- Sektörler ve bölgeler arası etkileşimlerle ekonomiye dinamik bir yapı kazandırır,
- Ülke ekonomisinin yanında teknolojik ve sosyo-kültürel yapıyı da dış dünya ile bağlarlar.

Tüm bu unsurlar ekonomileri büyüten ve geliştiren öğelerdir. Bu nedenle girişimcilerin salt ulusal değil küresel ekonomide de refah ve verimliliğe katkı yaptığı açıktır. Gelişimde girişimciliğin rolü girişimin riskli ve yenilikçi karakteri ile yakından ilişkilidir

(Erboy, 2013:53). Örneğin; İngiliz sanayi devriminde buluşların pek çoğu girişimciler tarafından uyarlanmıştır.

Girişimciler ile dış dünyanın ilişkisi karşılıklıdır. Girişimciler dış dünyadaki politik, ekonomik, teknolojik ve sosyo-kültürel değişimlerden etkilenirken, benzer şekilde onlarda dış ticaret aracılığıyla gittikleri ülkeleri aynı statülerde etkileyebilmektedirler. Bu karşılıklı ilişkilerin boyutu özellikle çok uluslu şirketleşmenin ve sermayenin akışkanlığının artması; bilgi ve iletişim teknolojilerindeki hız; neoklasik serbest piyasa mantığının Dünya Ticaret Örgütü vb. kuruluşlarca küreselleşmenin yayılmasında etken ideoloji olması gibi dışsal faktörlerin etkisiyle daha da artmıştır. Dünya'daki gümrüklerin ve diğer ticarete getirilen engellerin ortadan kaldırılması ile girişim ve girişimcilerin önemi artmıştır. Mekândan ve zamandan tasarruf sağlayan **e-ticaret** başlı başına bu süreçte önemli bir etkidir. Böylece araçları ortadan kaldıran ve maliyet kısıtlardan kurtulan girişimler -özellikle KOBİ'ler büyük girişimler gibi- dünyanın bir ucundaki yeni pazarlara daha rahatça ulaşabilmektedirler (Aksöz vd., 2013:50).

8.5. Dış Ticaret Açısından Girişimciliğin Önemi

Dünyadaki ekonomik işletmelerin %99'u KOBİ'ler den oluşmaktadır ve ülkelerin millî gelirlerinin %55-95'ini onlar yaratmaktadır. Dünya toplam işgücünün %50'den fazlası KOBİ'lerde çalışmaktadır. Ayrıca, KOBİ'ler Dünya'da yeni açılan iş-istihdam olanaklarının büyük bir kısmını üretmektedirler. Bu nedenle, KOBİ'ler dünya ekonomisinin en dinamik unsurları görünümündedirler. Ekonomideki dinamiklerin ve gelişimin temelinde KOBİ'lerdeki ekonomik zayıflıklara çözüm arayışları vardır. KOBİ'ler ekonomik ve sosyal ilerleme için en temel unsurlardır. AB ülkeleriyle ilgili son zamanlarda yapılan bir çalışmada GSYİH'da meydana gelen yıllık değişimin %83'ünü küçük ölçekli işletmelerin satış gelirlerinden kaynaklandığı görülmektedir. Ayrıca dünya ölçeğinde, eldeki verilerden yeni ve küçük ölçekli işletmelerin yeni istihdam olanaklarının en büyük kaynağı olduğu anlaşılmaktadır. Günümüzde uluslararası ticaretin kurallarının daha da belirginleşmesi, küreselleşmenin taşlarının yerine oturması ve dünya üzerindeki kaynakların bir iş bölümü çerçevesinde organize edilmeleri, firmaların uluslararası boyut kazanmasını ve küresel alanda söz sahibi olmalarını sağlamıştır. Bu faktörler ticaretin olağanüstü hızlanmasına neden olmaktadır. Genel olarak dış ticarete, yeni iş alanları ve sektörleri yaratarak hareket etmek yerine, daha çok hâlihazırda kazandırdığı görülen ve sektörde yer edinmiş konularda dış ticaret yapmak tercih edilmektedir. Bu noktada, dış ticaret yaparken rekabetin çok fazla olması nedeni ile bakış açısını genişletmek, risk almak, yenilikçi ve yaratıcı olmak çok önemlidir. Girişimcilik ve yenilikler ekonominin yaratıcı sürecinin merkezinde yer almakta ve yeni iş olanakları yaratmaktadır. Girişimciler fırsatları hisseden ve yeni piyasalar yaratabilmek için, yeni ürünler ve üretim süreçleri geliştirebilmek için risk alan kişilerdir. Bütün bunlardan çıkarılacak sonuç ise, girişimciliğin ekonomik gelişmede önemli bir rol oynadığıdır (Aksöz vd., 2013:50-51).

Uluslararası rekabet gücüne sahip firmaların sayı olarak artması ve nitelik olarak gelişmesi ancak küresel rekabet açısından bilgi donanımı tam, nitelikli insan kaynaklarının

varlığı ile mümkün olabilir. İhracat, tanıtımdan fiyatlandırmaya, sözleşme hazırlamadan ambalajlamaya kadar pek çok farklı alanda donanım sahibi olmayı gerektirmektedir (Aksöz vd., 2013:51).

Girişimcilik, ekonomik gelişmenin de en önemli unsurlarından biridir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomi alanındaki başarısı küçük girişimcilerin sayısındaki artışa bağlıdır. Yapılan bir araştırmada gelişmiş yediler olarak tanımlanan G-7 ülkelerinde (Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere, Japonya, İtalya, Almanya, Fransa ve Kanada) ekonomilerin yıllık büyüme oranları ile girişimcilik düzeyleri arasında güçlü bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Girişimciliğin bu kadar önemli olmasının nedeni; yenilik, yeni işletmelerin kurulması ve istihdam yaratma faktörlerinin oluşturdukları sinerjinin ekonomiyi olumlu yönde harekete geçirmesidir (Aksöz vd., 2013:51).

Girişimcilerin, ekonomik gelişmeye sadece istihdam ya da gelir yaratarak katkıda bulunmasının ötesinde, toplumun ihtiyaçlarını gidermeye yönelik yaptıkları yatırım ve üretim faaliyetleriyle toplumun genel refah seviyesini yükseltmekte de önemli bir rol üstlendikleri görülür. Ekonomik gelişmeye ve toplumsal refaha katkıda bulunabilmenin pek de kolay olmadığı günümüzde bunu sağlayacak girişimcilik fonksiyonunun bağımsız değişkenleri; istihdam yaratmak, yeni mal ve hizmetler sunmak, çeşitliliği ve kaliteyi arttırmaktır. Bu değişkenlerden doğru bir şekilde yararlanmak ve başarılı olabilmek için; hizmet ve kalite bilinci sahibi olmak, değişimlere uyum sağlayabilmek, rakiplerden farkı ortaya koyabilmek ve fırsatları iyi değerlendirebilmek gibi yeteneklere sahip olmak gerekmektedir. Bunlara sahip olmanın zorluğu girişimciliğin ekonomik ve ekonomik gelişme açısından önemini bir kez daha ortaya koymaktadır (Aksöz vd., 2013:51).

8.6. Dış Ticarete Girişimciliği Etkileyen Faktörler

Uluslararası bir girişimcilik faaliyetinde bulunulması sırasında çok genel olarak, **politik faktörler, ekonomik faktörler ve kurumsal faktörler** olarak sıralanabilecek bazı faktörler uluslararası girişimcilik davranışını ve rekabet avantajını etkileyecektir. Ayrıca, farklı kültür yapıları, farklı hükümet sistemleri ve hatta dillerdeki farklılıklar bile bu faktörlere ilave edilebilmektedir. Bütün bu faktörleri dikkate alarak, girişimcilerin uluslararası bilgi ağlarını kuvvetlendirmeleri gerekmektedir. Girişimci uluslararası arenadan elde ettiği yeni bilgileri, kaynaklara ulaşma, stratejik durumunu geliştirme, maliyetleri kontrol etme, yeni teknikler öğrenme ve teknolojik değişikliklerle başa çıkma konularında iyi değerlendirebilirse uluslararası faaliyetlerinde bir avantaj elde etmiş olacaktır. Ayrıca, uluslararası piyasalarda, uluslararası pazarın gelişiminin iyi araştırılması ve piyasayla ilgili faktörlerin iyi değerlendirilmesi de uluslararası girişimciliği etkileyen önemli faktörler olarak sıralanabilir. Zaten girişimci bir firmanın uluslararası alandaki faaliyetlerinin değerlendirilebilmesi, uluslararası pazardaki bu tür değerlendirmelerle mümkün olabilecektir. Bu yönleriyle değerlendirildiğinde yabancı bir piyasanın girişim için seçilmesi sadece firma içerisinde alınacak stratejik kararlarla mümkün olamayacak, bunun yanında bilgi ağıyla kuvvetlendirilmiş, uluslararası verilerin de karar sürecine katılması gerekecektir. Yukarıda da belirtildiği gibi, yabancı bir piyasaya girişte karşı karşıya kalınan ve çoğunlukla kontrol

edilmez faktörler olarak değerlendirilebilecek birtakım faktörler uluslararası girişimcilik faaliyetlerini önemli ölçüde etkileyecektir. Bu faktörlerden en az etkilenmek için uluslararası girişimcilerin aşağıdaki noktalara özellikle dikkat etmeleri gerekmektedir. Buna göre uluslararası girişimcilik faaliyetlerini etkileyen faktörler şu şekildedir (Aksöz vd., 2013:51-52).

Siyasi ve Politik Yapı: Piyasanın serbestliğini ya da sınırlılıklarının belirlendiği politik yapı girişimleri oldukça etkiler. Girişimler ülkenin siyasi, politik koşullarını ve tarihlerini iyi bir şekilde araştırmalıdır. Yönetimin biçimi fiyat, talep, pazarlama vb. konularda girişimcinin iş plan ve stratejilerinde belirleyicisi olacaktır. Özellikle yabancı yatırımcılara karşı hükümetlerin son yıllarda aldıkları tavırlar izlenmeli, piyasa yapısının açık mı, sınırlandırılmış mı, yoksa aşırı korumacı mı olduğu belirlenmelidir. Benzer şekilde politik istikrar nasıl ki girişimciye güven verirse, istikrarsız bir politik ortam da girişimciyi riske sokacaktır. Örneğin, savaşlar, ihtilaller ya da sıkça yaşanan hükümet değişiklikleri girişimcinin yatırımlarını ve olası kazançlarını tehdit eder.

Ekonomik Yapı: Pazarın başka bir deyişle talebin büyüklüğü, iş geliştirme hacmi potansiyelleri doğrudan ekonomik ve ayrıca demografik faktörlere bağlıdır. Ekonomik yapının öğeleri olan GSMH, kişi başına gelir, ülke doğal kaynakları, istihdam koşulları, işgücü potansiyeli, iş gücü oranı vb. birçok faktör girişimci için hem çekici hem de itici güçleri ortaya koyan göstergelerdir. Girişimci için başlıca makro büyüklükler örneğin GSMH ve türev değerleri ya da istihdam rakamları iyi bir yol gösterici faktör olabilir. Yine para, maliye ve dış ticaret politikaları girişimci tatabinden takip edilmelidir. Örneğin, kur politikasının seyri ya da yabancı yatırımlara yönelik teşvik politikaları girişimciyi etkiler. Bankacılık ya da sigortacılık hizmetleri, para piyasasının koşulları önemli ekonomik faktörlerdir. Bu anlamda fonların hareketliliği üzerindeki kısıtlamaların neler olduğunun belirlenmesi, ülkedeki önemli bankaların durumu ve finansal güçlerinin nasıl olduğunun belirlenmesi gerekmektedir. Dış ticaretteki gümrük tarifelerinin nitelik ve dereceleri doğrudan girişimciyi etkileyecektir. Ürünle ilgili tarifelerin belirlenmesi, hammadde, yarı tamamlanmış mal ve tamamlanmış malla ilgili tarife yapılarının neler olduğunun belirlenmesi gerekmektedir. Ayrıca ülkede uygulanan ve tabi olunabilecek her tür vergiyle ilgili bilgilerin toplanması, kurumlarla ilgili kanunların, yabancı yatırımcılara karşı içsel şirketlerin haklarını koruyan kanunların, şirket ortaklıklarını düzenleyen kanunların ve bunların etkilerinin neler olduğunun dikkatlice incelenmesi gerekmektedir.

Hukuki Yapı: Uluslararası ticaretten doğan ihtilafların çözümü için uluslararası bir yargı ve hukuk sistemi mevcut değildir. Uluslararası karakterli sözleşme ve işlemlerin hangi ülkenin yasalarına tabi olacağı, sözleşme ve işlemlerin tartışma konusu yapıldığı ülkenin devletler özel hukuku kuralları/kanunlar ihtilafı kuralları ile belirlenmektedir. Farklı milliyetlerden, değişik kültürlerden gelen gerçek ve tüzel kişilerin girdikleri ticari ilişkilerde, çeşitli sebeplerle uyuşmazlık çıkması mümkündür. Çıkması muhtemel ihtilafların bir çoğunu, alım-satım sözleşmesi hazırlanması aşamasında, sözleşmeye konacak hükümlerle ve alınacak bazı tedbirlerle daha doğmadan önlemek mümkündür. Ancak söz konusu sözleşme ne kadar mükemmel düzenlenirse düzenlensin yine de taraflar arasında anlaşmazlık çıkmasını tamamen

önlemek mümkün değildir. Bu durumda taraflar arasındaki ihtilaf, devlet yargısı veya tahkim yargısı ile bir çözüme kavuşturulabilmektedir.

Fiziki Şartlar: Altyapı koşulları girişimcinin maliyetlerini doğrudan etkileyecek olan unsurlar olması nedeniyle önemlidir. İletişim ve taşımacılığın gelişmişlik düzeyi örneğin hangi tipinin deniz, kara, hava yaygın olduğu girişimcinin maliyetleri ve etkinliği açısından önem arz eder.

Demografik Yapı: Ülkenin nüfus artış oranı, nüfus yapısı örneğin genç ya da yaşlı nüfusun toplam nüfusa oranı, kadın, çocuk veya genç oranı gerek talep gerekse işgücü açısından potansiyelin belirleyicisidir.

Sosyal ve Kültürel Yapıları: Piyasada hangi ırk ya da dine mensup kişilerin ağırlıkta olduğu, geleneklerin belirli bölgelerde nasıl etkili olduğu, nüfus artış oranının ne olduğu, önemli iş ve ticaret şehirlerinin hangileri olduğu belirlenmelidir. Bu unsurlar, doğrudan talebin belirleyicisidir.

Uygulamalar

Uygulama Soruları

Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Girişimciler ile dış dünyanın ilişkisi karşılıklıdır. Girişimciler dış dünyadaki politik, ekonomik, teknolojik ve sosyo-kültürel değişimlerden etkilenirken, benzer şekilde onlarda dış ticaret aracılığıyla gittikleri ülkeleri aynı statülerde etkileyebilmektedirler. Dış ticaret, ülkeler arasındaki mal ve hizmet akımlarını tanımlar. Dünya'daki gümrüklerin ve diğer ticarete getirilen engellerin ortadan kaldırılması ile girişim ve girişimcilerin önemi artmıştır. Mekândan ve zamandan tasarruf sağlayan e-ticaret başlı başına bu süreçte önemli bir etkidir.

Girişimciler, ürettikleri ürün ve sunumlarının sonucunda tüketicilerinin sağladığı genel faydalar dışında ayrıca üretimi ve istihdamı artırırlar, atıl kaynakları devreye sokarak kaynakların etkin kullanımını sağlarlar, yeni kaynaklar yaratırlar, teknolojiyi ve inovasyon yaratır ve yayarlar, sektörler ve bölgeler arası etkileşimlerle ekonomiye dinamik bir yapı kazandırır ve ülke ekonomisinin yanında teknolojik ve sosyokültürel yapıyı da dış dünya ile bağlarlar. Tüm bu unsurlar, ekonomileri büyüten ve geliştiren öğelerdir. Bu nedenle girişimcilerin salt ulusal değil küresel ekonomide de refah ve verimliliğe katkı yaptığı açıktır.

Genel olarak dış ticarete, yeni iş alanları ve sektörleri yaratarak hareket etmek yerine, daha çok hâlihazırda kazandırdığı görülen ve sektörde yer edinmiş konularda dış ticaret yapmak tercih edilmektedir. Bu noktada, dış ticaret yaparken rekabetin çok fazla olması nedeni ile bakış açısını genişletmek, risk almak, yenilikçi ve yaratıcı olmak çok önemlidir. Girişimcilik ve yenilikler ekonominin yaratıcı sürecinin merkezinde yer almakta ve yeni iş olanakları yaratmaktadır. Girişimciler fırsatları hisseden ve yeni piyasalar yaratabilmek için, yeni ürünler ve üretim süreçleri geliştirebilmek için risk alan kişilerdir.

Bölüm Soruları

1) Girişimciler dış dünyadaki politik, ekonomik, teknolojik ve sosyokültürel değişimlerden etkilenmezler, ancak dış ticaret aracılığıyla gittikleri ülkeleri etkileyebilmektedirler.

Doğru () Yanlış ()

2) Kısa vadede devlet müdahalesi ve işletme-devlet işbirliği ile teknolojik gelişme ve endüstrileşmenin daha etkili olarak gerçekleştirilebileceği görüşünü ortaya koyan iktisatçı kimdir?

- a) Keynes
- b) Weber
- c) Schumpeter
- d) Cantillon
- e) Misses

3) Uyarılmış teknolojik yenilik (induced technological innovation) teorisine göre; kurumlar ve politikalar doğru düzenlenirse teknolojik performans onu takip edecektir.

Doğru () Yanlış ()

4) Uluslararası ödemelerde geçerli olan yabancı paralar, para işlevi gören her türlü bono, çek, poliçe, kredi mektubu, havale ve benzeri varlıkların tümüne ne ad verilmektedir?

- a) Swift
- b) FOB
- c) Eurobond
- d) Kambiyo
- e) Döviz

5) Girişimcilik faaliyetlerinin makro düzeyde ulusal ekonominin gelişimine ve büyümesine bir katkısı yoktur, sadece firma bazında ilgili işletmenin gelişimine ve karlılığının artmasına bir katkısı vardır.

Doğru () Yanlış ()

6) sayesinde aracıları ortadan kaldıracak ve maliyet kısıtlardan kurtulan girişimler -özellikle KOBİ'ler ve büyük girişimler gibi- dünyanın bir ucundaki yeni pazarlara daha rahatça ulaşabilmektedirler.

- a) Perakende ticaret
- b) E-ticaret
- c) Dış ticaret
- d) Dış girişimcilik
- e) Uluslararası girişimcilik

7) Yurt içinde üretilen mal ve hizmetin bir başka ülkeye satılması, mal ve hizmetin bir başka ülkeden satın alınması ise olarak tanımlanır.

- a) İthalat-dış ticaret
- b) İthalat-ihracat
- c) İhracat-kambiyo
- d) İhracat-ithalat
- e) Dış ticaret-arbitraj

8) Uluslararası girişimcilik faaliyetleri farklı kültür yapıları, farklı hükümet sistemleri ve dillerdeki farklılıklar gibi faktörlerden etkilenmemektedir.

Doğru () Yanlış ()

9) daha çok serbest piyasa ekonomisini yaygınlaştırmaya, tekelliliği önlemeye çalışırken, daha çok sübvansiyona dayanan bir endüstrileşme politikası izlemiştir. Böylece bu iki ülkede teknoloji ve endüstri ilişkileri iki farklı şekilde gelişmiştir.

- a) ABD-Japonya
- b) Japonya-Rusya
- c) Güney Kore-Japonya
- d) ABD-İngiltere
- e) ABD-İspanya

10) Önceki yıllarda yeni bir buluş ancak 100-150 yıl sonra yaygın olarak kullanılmaya başlarken, günümüzde keşfedilen yeni bir teknoloji 5-10 yılda endüstride yaygın olarak kullanılmaya başlamaktadır. Bu durum aşağıdakilerden hangisini açıklamaktadır?

- a) Günümüzde buluşların daha kullanışlı olduğunu
- b) Günümüzde kullanımı kolay teknolojilerin keşfedildiğini
- c) Günümüzde teknolojinin daha etkin hâle geldiğini
- d) Geçmişte yeni buluşları çok az insanın anlayabildiğini
- e) Geçmişte çok az yeni buluş olduğunu

Cevaplar

1) Yanlış, 2) c, 3) Doğru, 4) e, 5) Yanlış, 6) b, 7) d, 8) Yanlış, 9) a, 10) c

9. GİRİŞİMCİLİK VE İNOVASYON

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

9.1. İnovasyon

9.2. İnovasyon-Girişimcilik İlişkisi

9.3. Bilgi Teknolojileri-Girişimcilik İlişkisi

9.4. İnovasyon Politikaları ile İlgili İktisat Kuramları

Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular

- İnovasyon nedir?
- İnovasyon ile girişimcilik arasında nasıl bir ilişki vardır?
- Bilgi teknolojileri ile girişimcilik arasında nasıl bir ilişki vardır?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
İnovasyon	İnovasyon kavramını açıklayabilmek	Okuyarak, araştırarak
İnovasyon-girişimcilik ilişkisi	İnovasyon ile girişimcilik arasındaki ilişkiyi irdeleyebilmek	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek
Bilgi teknolojileri-girişimcilik ilişkisi	Bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin girişimcilik faaliyetlerine etkisinin incelenmesi	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek
İnovasyon politikaları ile ilgili iktisat kuramları	İnovasyon politikalarının iktisadi olarak incelenmesi	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek

Anahtar Kavramlar

- İnovasyon
- Bilgi Teknolojileri
- İnovasyon Politikaları

Giriş

Bilgi teknolojileriyle sağlanan değişim sürecinin avantajlarından girişimciler de faydalanmaktadır. Özellikle firma yatırımlarında maliyetlerini düşürmek ve katma değer sağlayan ürün ve hizmet üretebilmek için bilgi teknolojilerini önemli bir avantaj olarak gören girişimciler için inovasyon da çok önemlidir. Buradan hareketle bu bölümde girişimcilik ile inovasyon arasındaki önemli ilişki üzerinde durulacaktır.

9.1. İnovasyon

Kelime olarak bakıldığında inovasyon, Latince bir sözcük olan “innovatus” tan türemiş olup toplumsal, kültürel ve idari ortamda yeni yöntemlerin kullanılmaya başlaması anlamına gelmektedir (Elçi, 2007:1). Dilimizdeki karşılığı ise aşağı yukarı benzer tanımlamalardada belirtildiği üzere yenilikçilik, yenilik şeklinde ifade edilmektedir. Joseph Schumpeter beş yenilik tipi olduğunu savunmaktadır (Karaata, 2002:5):

- Yeni bir ürün yaratmak veya mevcut bir üründe önemli bir kalitatif değişiklik yapmak.
- Bir endüstriye yeni bir işlem/proses getirmek.
- Yeni bir pazara girmek.
- Ürün veya hizmetin girdileri için yeni bir alternatif yaratmak.
- İşletme organizasyonuna değişiklik getirmek.

İnovasyon için basit bir tanımlamayla şu söylenebilir: Yeni fikirlerin, yaratıcılığın ticari bir ustalikle birleşmesi ve sonuç olarak da ticari bir faydasağlanabilmesi olgusudur. Bu tanımlamadan yola çıkarak inovasyon kavramıyla ilgili şu sonuçlara ulaşılabılır (Karagöz, 2009:151):

- İnovasyon aslında bir düşünceden başlamaktadır.
- İnovasyonun ardından farklı fikirler oluşmaktadır.
- Bu fikirlerden doğru olan veya olanlar seçilmektedir.
- Fikirlerin sahiplenilmekte ve uygulanabilir hâle getirilmektedir.
- Varılan sonuçlar gözlenerek sürekliliğin sağlanması amaçlanmaktadır.

9.2. İnovasyon-Girişimcilik İlişkisi

Girişimcilik, işle ilgili fırsatları tanıma, bu fırsatları değerlendirmek için uygun bir risk yönetimini gerçekleştirme ve iletişim ve yönetim becerilerini kullanarak sonuçta değer yaratma sürecidir. Bu durumda girişimci, yeni şeylerin tasarlanmasında yaratıcılığını ortaya koyan, yeni fikirlerin oluşturulmasında, uygulamaya konulmasında ve bunların geleceğe taşınmasında, hem kendi toplumunda hem de dünya üzerinde ulaşabildiği her yerde katalizör görevi gören kişidir (Kao, 1989:91). Özellikle hızlı büyüyen işletmelerin büyüme aşamalarında, bu işletmelerin girişimcilerinin yenilikçi olmaları ve fikir düzeyindeki yenilikleri aktif hâle getirmeleri büyük rol oynamaktadır. Girişimcinin beklenmeyen durumlarda ortaya çıkan problemleri çözme yeteneğinin yenilikçiliğiyle ilgili olması, girişimci ve girişimcilik tanımlarında yenilikçiliği kritik bir özellik yapmaktadır.Çünkü

yenilikçilik, sadece girişimciliğin değil, tüm işletme risklerinin başarı ile sonuçlandırılmasında önemli bir unsurdur (Özkan vd., 2003:17).

Teknolojik değişimler, esnek ve merkezden uzak üretim teknikleri için ihtimalleri genişleterek modern ekonomilerdeki üretimi dönüştürmüştür. Bilginin rolünde ve ürün ve süreç inovasyonunun öneminin ortaya çıkmasında uyumlu bir yükseliş söz konusudur. Üretim organizasyonunda ve endüstri yapısında ortaya çıkan değişimlere karşı işgücünü gücünü yönetmek için birtakım stratejiler ortaya çıkmıştır. Bu değişimler, yönetimden “girişimsel” ekonomik anlayışın hâkim olduğu bir sürece geçişi başlatmıştır. Girişimsel ekonomide, başarı için küçük esnek firmaların sunduğu bireysel motivasyona, yeni düşüncelere, risk almaya vurgu yapılmaktadır. Esneklik ve yenilik (innovation), süreklilik ve kontrolden daha önemli hâle gelmiştir.

Bunun ana sebebi; günümüzde “pazarın artık bütün bir dünya” olarak kabul edilmesiyle, rekabet şartlarının kapalı ekonomik sistemlere göre çok daha fazla ağırlaşmasıdır. Teknolojik süreler içerisinde gelişerek değişmekte, pazar hem rakiplerin sayısı, paylaşımları, birleşmeleri ve bölünmeleri açısından hem de müşteri talepleri açısından hızla değişmekte, ürünler daha senesi dolmadan demode olmaktadır. Değişim o kadar hızlı yaşanmaktadır ki işletmeler ve onların girişimcileri için rekabet gücünü ellerinde tutmak artık yeterli görülmemektedir. Çünkü rekabet gücünü elde tutmak, sadece işletmenin bir müddet daha ayakta kalmasını sağlamaktadır. İşletmenin kendini aşarak başarıya ulaşması ise ancak rekabet üstü olmakla mümkündür. Başkalarıyla rekabeti öngören piyasalarda rekabet gücünü elde tutmak esassen, rekabet üstü olmayı öngören piyasalarda işletmelerin kendi kendisiyle yarış yaparak daha önceki değerleri aşmaya çalışması itici güç olmaktadır (Bayındır, 2007:244-245).

Girişimcilik, bilgi teknolojileri ve inovasyon bir araya geldiğinde bir sinerji ortaya çıkmaktadır. Bu sinerji kullanıldığı takdirde firmaların yaşamlarının uzadığı görülmektedir. Özellikle, son yıllarda ortaya çıkan yeni ekonomi firmalarına (dot-com) baktığımızda, Amazon, eBay ve Google gibi şirketlerin ilk girişimleri, devrim karakterinde, radikal ve ortaya koydukları projelerle sektörlerinde kırılma sürecini başlatma niteliğinde olmuştur. Öte yandan, 1990’lı yıllarda bazı şirketler (dot-com) girişimlerini sadece var olanları taklit ederek yapmışlar ve neticesinde piyasada varlıklarını sürdürememişlerdir (Zhao, 2006:11).

Girişimci, inovasyon, teknoloji ve strateji paradigmaları birbiri ile eklemlenmiş ve iç içe geçmiş durumdadır. Girişimci, pazarın ihtiyaçlarına odaklanırken bunu yenilikçi (innovative) proje ve hamleler ve yeni teknolojilerin desteği ile stratejik bir plan çerçevesinde gerçekleştirmektedir. Yeni ekonomide girişimcilik, inovasyon ve bilgi teknolojilerinin kombinasyonu, firmaların uzun süreli iş ve istihdam yaratmaları için kritik bir faktördür. Bu kombinasyon, günümüzün değişen ve dinamik çevresinde başarı ve istikrar için hayati bir önem taşımaktadır. Böyle bir yaklaşım, mutlaka dinamik ve parçalar yerine bütünü (holistic) görmeyi gerektirmektedir (Zhao, 2006:11).

Günümüz dünyasında finans kaynaklarının, üretimin ve dağıtımın küreselleşmesi, ardi sıra yeniliğin de uluslararası olması sonucunu getirmiştir. Bununana sürükleyicisi ar-ge

yatırımlarını artıran ulus ötesi şirketlerin varlığıdır. Bu şirketlerle beraber üretimin, mühendisliğin, geliştirimin ve araştırmanın küresel şebekelerinin içerisine coğrafik olarak yayılan yenilik grupları katılmıştır. 1990'lı yılların sonlarından beri yeniliğin uluslararası olması yükselen ekonomilerde, özellikle güneyde, doğuda ve Güneydoğu Asya'da yeni yerlere doğru yaygınlaşmaktadır. Yerel ve ulusal firmalar, ar-ge faaliyetleriyle yeni ürün ve süreçlerdeki yaratıcılıklarıyla yeniliğin kaynağı olmaktadır (Ernest, 2005:61).

Aslında bu durum bir taraftan, yükselen yeni ekonomiler olarak adı geçen dünyanın güneyindeki ve doğusundaki bölgelerde bulunan firmaların ve Güneydoğu Asya'daki firmaların küresel pazarda kendi ürünlerini yenilik ve yaratıcılıkla geliştirerek rekabet etme isteklerinden kaynaklanırken, diğer taraftan da bu bölgelerdeki firmaların önemli bir kısmının gelişmiş ekonomilerin olduğu bölgelerin firmalarına fason üretim yapmalarından kaynaklanmaktadır. Fason üretimle, küresel üretim şebekesinin içerisinde yer alan daha az gelişmiş ülke işletmeleri kendilerine üretim siparişlerini veren gelişmiş ülke işletmeleri için ürettikleri ürünlerde arzu edilen yeniliği bizzat kendileri yapma durumunda kalmaktadırlar. Üstelik gelişmiş ülke firmalarının daha farklı ve daha yeni olanı sipariş verme ve istedikleri yenilikleri yaptırma konusunda daha az gelişmiş ülke firmalarını kendi aralarında rekabet ettirmelerinden dolayı yenilik, az gelişmiş ülke firmalarında bir felsefe ve kültür olarak benimsenememekte, bilakis sipariş veren gelişmiş ülke firmalarının istekleri ve dayatmaları olarak yapılmaktadır. Böylece, gelişmiş ülke işletmeleri çok da fazla ar-ge maliyetine veyenilik riskine katlanmadan, kendi işletmeleri ve markaları için fason üretim yapan daha az gelişmiş ülke işletmelerinin yaptıkları yeniliklerle ürettikleri ürünleri küresel pazarda, kendi adlarına nihai ürün olarak satışa sunmaktadırlar. Yeniliğin uluslararası olmasında başka bir bakış açısı ise dâhil olunan şebekelerde yeniliğin transfer edilmesidir (Bayındır, 2007:242).

Gelişmekte olan ülkelerin girişimcileri ve işletmeleri, daha iyiyi ve daha yeniyi üretebilmek için, gelişmiş batılı ülkelerin yaptıkları yenilikleri ve özellikle yeni teknolojiyi transfer etmektedirler. Bu da fason üretim zinciri içerisinde, gelişmiş ülke işletmelerinin, gelişmekte olan ülke işletmelerini daha yeni olanını ve daha gelişmiş olanını üretme konusunda yönlendirirken ve kendi aralarında rekabet ettirirken aynı zamanda onlara teknoloji vetechnik transfer edip büyük ölçüde gelir sağlamalarına da sebep olmaktadır. Burada üzerinde durulması gereken bir başka nokta daha vardır. Gelişmiş ülkeler, çoğu durumda, kendi ürettikleri en son teknolojiyi ellerinde tutarken, kendileri için eski, gelişmekte olan ülkeler için yeni olan bir önceki teknolojilerini gelişmekte olan ülke firmalarına transfer ederler. Sonuç olarak, nispeten az gelişmiş olan ülkelerde yeniliğin ve ar-genin gelişmiş ülkeler ve onların işletmeleri tarafından güdümlü hâle getirilmesi, yönlendirilmesi ve daraltılmış süreçlerde bırakılması, az gelişmiş ülke ekonomilerini kendi ihtiyaçlarına göre ar-ge yapmaktan alıkoymakta veya kısıtlamaktadır. Bu da gelişmiş ülke - az gelişmiş ülke arasındaki farkın kapatılamaması sonucunu doğurmakta ve tek yönlü teknolojik bağımlılık ilişkisini pekiştirmektedir (İrmiş ve Özdemir, 2011:139-141).

İşletmelerin sadece başka işletmeleri değil, kendi kendilerini bile aşmalarıyla tanımlanan yenilik, günümüz pazarlarında bir süreç olarak zorunluluk hâline gelmiştir. Higgins (1996) yenilik kavramını, "bir kişi, grup, organizasyon, endüstri ve toplum için

önemli bir etkiye sahip örgütsel süreçlerin yaratılması veya mevcut mamuller veya hizmetlerin geliştirilmesi ya da yeni mamullerin ve hizmetlerin yaratılması süreci” şeklinde tanımlamaktadır. Cumming (1998) ise yenilikten ürün ya da sürecin başarılı ilk uygulaması olarak bahsetmektedir. Davis ve Davinney’e (1996) göre yenilik, yeni ürünleri, yeni üretim süreçlerini yeni malzemeleri, yeni kaynakları, yeni pazarları, yeni yönetim yaklaşımlarını ve yeni organizasyon biçimlerinin hepsini kapsayan bir tanımla “yeni ya da mevcut bir problemi/ihtiyacı gidermek için yeni ya da farklı çözüm yolları”dır (Bayındır, 2007:27).

Lundvall (1992) yenilik kavramını çok geniş bir yelpazenin içerisinde tanımlamıştır. Lundvall’a göre yenilik mal, hizmet ve fikirlerdeki yeniliği kapsayan **üründeki yenilik**, teknoloji ve altyapıyla ilgili olan **süreçte yenilik**, pazarlama, satın alma ve satış, işlerin yapılma şekli, yönetim şekli ve personel politikalarıyla ilgili **yönetimsel ve örgütsel yenilik** ve yeni pazar alanlarının bulunmasını ve pazar alanlarına nüfuz edilmesini kapsayan **pazarda yenilik** olarak detaylandırılmaktadır. Üstelik bu dört yenilik türünü birbiriyle etkileşim içerisinde göstermektedir (Avermaete vd., 2003:13). Gerçekte, yeniliğin yapıldığı bu dört alan ve dahası yenilikçilikle, risk alma ve başarısız olma ihtimalini göze almak doğrudan girişimcilikle ilgilidir. Bu sebeple, Drucker yenilikçiliğin tetikleyicisi olarak girişimcilik ruhuna işaret eder. Girişimciler ve onların işletmeleri yenilikçi faaliyetlerle, yapı, süreç, mal ve hizmetlerde yenilikler yaparak maliyeti azaltmakta, kaliteyi yükselterek müşteri istek ve ihtiyaçlarını daha etkin karşılamakta, süreçlerde ve yönetsel faaliyetlerdeki yeniliklerle işletmeleri daha etkin ve verimli çalışır hâle getirmekte ve bütün bunların sonucunda da büyümeyi ve gelişmeyi sağlamaktadırlar. Bu durum doğrudan ulusal ekonomiye katkı vermektedir. Öyle ki yenilikçilik bir ülke için sürdürülebilir büyümenin, toplumsal refahın, yaşam kalitesi artışının ve istihdamın sağlanmasında en önemli çözümlerden biri olarak görülmektedir (Zerenler vd., 2007:25).

Günümüzde bilgiye ve teknolojiye kolayca erişebilen rakiplerin, yeniliği taklit etme yeteneklerinin yüksek olması yeniliğin sürekli yapılmasını gerekli kılmaktadır. Yenilik, girişimcilerin değişim yaratabilmek için kullandıkları bir araçtır. Girişimciler, yeni hizmet ve iş fırsatları yaratmak için değişimi gerçekleştirmektedir. Pazarda, müşteri beklentilerinin değişmesi, teknolojideki ilerlemeler, pazarın büyümesi gibi sürekli olarak birtakım değişiklikler söz konusu olmaktadır. Girişimciler, bu değişimleri takip ederek ortaya çıkabilecek fırsatları en iyi şekilde değerlendirmeye çalışmaktadır. Bununla birlikte, yeniliğin önemini ve sürekli yapılmasını gerektiren başka unsurlar da bulunmaktadır (Akpınar, 2009:92).

Bunlar:

- Rekabette üstün olmak,
- Pazar payını arttırmak,
- Maliyetleri düşürmek,
- Gelirleri arttırmak,

- Değişen müşteri beklentilerine cevap vermek,
- Kaynakları ve zamanı daha verimli kullanmak,
- Yenilikçi bir firma olarak tanınmaktır.

Yenilik, girişimcilerin planlı, programlı ve bilinçli birtakım girişimlerinin sonucu olarak yaratıcı fikirlerini başarılı bir şekilde uygulamaları ve sonuçlandırmaları ile ortaya çıkmaktadır. Girişimciler, bu yaratıcı fikirlerini uygulanabilir şekle dönüştürecek ve uygulamaya koyabilecek yeteneğe sahiptirler. Yaratıcı fikirlerin uygulanması sırasında defalarca başarısız olsalar bile fikirlerini geliştirmek ve uygulanabilir hâle getirmek için çaba gösterirler (Akpınar, 2009:94).

Sonuç olarak inovasyon, piyasaya yeni giren girişimci ve piyasadaki yerleşik girişimciler için âdeta bağımlılık ve zorunluluk hâline gelmiştir. Bu durum sürekli ya da yaşam boyu eğitimin önemini arttırmış ve yaygınlaştırmıştır. Dört çeşit yenilik türü mevcuttur (Akpınar, 2009:93):

Değişime yol açan yenilik: Daha önce denenmemiş yeni bir ürün, hizmet ya da sürecin yaratılmasıdır. Bu tür buluşlar radikal olarak nitelendirilebilir.

Değişimin sonucu olan yenilik: Daha önceden var olan ürün, hizmet ya da süreç yeni bazı ilaveler yapılarak fayda sınırlarını genişletmeyi ve farklı alanlarda kullanımını ifade eder. Birisi yeni bir fikir geliştirdiğinde, başkaları da ondan esinlenip kendi önerileri ile birleştirir ve bunun sonucunda daha ileri boyutlu yeni fikirler ortaya çıkmaktadır. Sürekli bir değişim sürecinin sonucu olarak ortaya çıkan yenilikler, büyük olasılıkla değişim yaratmayı amaçlayan yeniliklerden daha başarılı olacaktır.

Kopyalama: Var olan bir ürünün veya yöntemin, sadece tekrarının yapılmasından ibaret olmayıp, yaratıcılığın da devreye girerek onun bir benzerinin veya daha gelişmişinin yapılmasıdır.

Sentez: Var olan bir ürünün bileşiminin yeni bir formülasyon yaratılarak kullanılmasıdır. Daha önce keşfedilmiş birçok fikrin ya da ürünün bir yol bulunarak daha değişik amaçla yeni bir ürün ya da fikir oluşturmak için beraber kullanılmasını ifade eder.

9.3. Bilgi Teknolojileri-Girişimcilik İlişkisi

Ürün ve servislerin ve üretim ve ticaretin küreselleşmesi ancak bilgi teknolojilerinin yoğun kullanımı ve ekonomik aktivitelerin dönüşümü ile gerçekleşebilmektedir. Özellikle gelişmiş olan ekonomilerde girişimciler, yeni ekonominin sunduğu imkânlarla kolayca ulaşabilmekte ve kullanabilmektedirler. Buna rağmen, tedarik zinciri içerisinde yeni teknolojileri etkin kullanamayan üreticiler ve satıcılar pozisyonlarını kaybetme riski taşımaktadırlar. Diğer yandan, bazı gelişmekte olan ülke girişimcileri, yeni teknolojileri

yoğun olarak iş süreçlerine adapte etmekte ve gelişmiş olan ülkelerin firmaları ile yeni teknolojiler sayesinde rekabet edebilmektedirler (Mann, 2002:3).

Girişimciler bir taraftan, hızla genişleyen bir yeni ekonomi içerisinde, var olan ekonomik potansiyeli yakalamak için yüksek kaliteli veriye, internetin de dâhil olduğu farklı kaynaklardan elde edilen bilgiyi önemseyip güvenirken, diğer taraftan ise, özellikle internet üzerindeki bilgiye fazla güvenme bazen e-girişimcileri hızlı hareket eden, oldukça belirsiz ve doğal olarak tahmin edilemez bir ticari ortam ile buluşturmaktadır (Weick, 2002). Bununla birlikte, sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmek ve devam ettirmek için, e-girişimciler artık dijital ortamdan izole olamazlar. Yani, yeni ekonomi içerisinde, girişimsel bilgi, dürtü ve beceri dikkate değer bir şekilde kolektif öğrenme ve paylaşım ile birlikte artmaktadır (Humphreys and Brezillon, 2002:57).

Yeni girişimcilik modelinde ileri teknoloji, özellikle bilgi işlem ve iletişim teknolojilerinin kullanımı en önemli unsurdur. Dijital enstrümanları iş süreçlerinde verimli olacak şekilde kullanan girişimciler bilgi toplumuna dönüşümde önemli rol oynamaktadır.

Önceleri bir ülkenin rekabet üstünlüğünü belirleyen mukayeseli üstünlüklerden bahsederken günümüzde bu üstünlüklerin öneminin azaldığını söyleyebiliriz. Bu dönemde rekabet, teknoloji (özellikle bilgi teknolojileri) paradigmalarına, toplumsal organizasyonlara ve yönetim kapasitesine kayarken girişimcinin önemi daha da artmaktadır. Girişimciler rekabetçi olabildikleri sürece var olabilirler. Girişimciler rekabet yönlerini kuvvetlendirirler ise daha fazla gelir elde eder. Dolayısıyla, yeni yatırım ve istihdam alanları açabilirler. Ekonomi perspektifinden bakılırsa, genel olarak girişimsel aktiviteler ve girişimciler rekabeti artırır, iş yaratır, ekonomiyi canlandırır ve dolayısıyla yeni varlıklar yaratır (Spencer, Kirchoff and White, 2008:10). Girişimciler, ürünlerini geliştirmek için bilgi teknolojilerini pazar araştırmasından üretime ve müşteri ilişkilerine varıncaya kadar tüm süreçlerde uygulayarak hem kârlarını artırmakta hem de Pazar konumlarını sağlamlaştırmaktadırlar. Bilgi teknolojileri yeni yönetim ve iş fırsatları sunarken, verimlilik ve performansı artırır, organize etme ve yönetmede ortaya çıkan yeni metotların uygulanmasını kolaylaştırır. Bilgi teknolojileri ve internet yeni işler geliştirip fırsatlar ortaya çıkarmasından dolayı stratejik rekabet avantajı elde etmek amacıyla da birçok sektörde girişimcilerin tercihi olmaktadır.

Amerika'da KOBİ'lerin internet kullanımları vasıtasıyla elde ettikleri gelir, kullanmayanlara göre daha yüksek olmaktadır. İnternet kullanan KOBİ'ler ortalama 3.79 milyon Dolar gelir elde ederken, kullanmayanlar ise 2.72 milyon Dolar gelir elde etmektedirler (Phillips, 2002:44).

Ekonomik yönüyle, girişimcilerin kullandığı bilgi teknolojileri hem sermayenin nispi maliyetini hem de bilginin maliyetini değiştirir. Bilgi teknolojileri geleneksel emek ve sermayenin yerine ikame olabilecek bir üretim faktörü olarak görülebilir. Bilgi teknolojilerinin maliyeti düştüğünde geleneksel olarak yükselen bir maliyet olan emeğin yerini almış olur (Laudon, 2007:92). Bir yönüyle yeni istihdam alanları açarken, diğer yandan mevcut olan maliyetleri azaltarak rekabet kabiliyetini artırmaktadır.

Michael Porter'ın rekabeti etkileyen unsurlar modeli, gerek akademik gerekse iş çevrelerinde son yıllarda yaygın kullanılmaktadır. Bu model, bir firmanın rekabetçi pozisyonuna tehditleri tanımlar ve planları ortaya koyar. Porter'ın modelinden yola çıkarsak, bilgi teknolojileri ve elektronik ticaret uygulamaları, girişimcilerin karşılaştıkları tehditler için kullanabilecekleri ve pozisyonlarını ve rekabetçi yönlerini sağlamlaştıracakları uygulamalardır (Whiteley, 2006:26). Pazarı yeni firmaların, yeni ürün ve hizmetlerin girmesi, satın alıcıların ve tedarikçilerin pazarlık gücünün artması ve mevcut girişimciler arasında rekabet ortamının varlığı şartları zorlaştırmakla birlikte, bilgi teknolojilerinin ve internet uygulamalarının adaptasyonu bu süreçte firmaları daha dinamik hâle getirecektir. Hatta bu uygulamalar firmalara yeni pazarlar kazandırarak sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayacaktır.

Bilgi teknolojilerinin girişimciliğe başlıca etkileri; bilgi sağlama, iletişim, maliyet azaltma, rekabet avantajı ve pazarlara erişim kavramları üzerinde görülmektedir.

Bilgi Sağlama: Günümüzde bilgi her alanda gerek işletmeler ve gerekse bireyler açısından çok önemli bir faktör hâline gelmiştir. Bu önemle birlikte, modern toplumlar bilgi toplumu olarak da adlandırılmaya başlanmıştır. Böyle toplumlarda yaşayan girişimciler için faaliyet alanları ile ilgili konularda bilgi sahibi olmak, daha önce hiç olmadığı kadar büyük bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi11/eskisyilr/3in1/guney_mutlu.pdf).

Girişimciler için öncelikle, girişimlik faaliyetinin başlangıcında gerçekleştirilen fizibilite çalışmaları kapsamında, piyasa araştırmaları çok önemlidir. Girişimcinin yatırımını yapmadan önce hedef pazarları, potansiyel müşterileri ve ürün karmasını belirlemesi, ancak iyi bir araştırmanın sonucunda olacaktır. Bu noktada, bilgi teknolojilerinin, girişimcilerin gereksinim duyabilecekleri bilgilere (kamu kurum ve kuruluşları, meslek odaları, yerli ve yabancı özel sektör kuruluşları vb.) web sitelerinden ulaşmayı kolaylaştıracağı değerlendirilmektedir (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi11/eskisyilr/3in1/guney_mutlu.pdf).

Sonuç olarak; günümüz dünyasında bilgi sahibi olmak girişimcilerin, bilgi teknolojileri ise bilgi sağlamanın olmazsa olmazı konumuna gelmiştir.

İletişim: Bilgi teknolojileri, girişimcilerin gerek işletme içindeki, gerekse işletme dışındaki iletişiminin hem çok kolay ve hem de çok ucuz bir şekilde gerçekleştirmesini sağlamakta ve bu yönüyle iletişim ve iş birliğini kolaylaştırıcı ve hızlandırıcı bir özellik göstermektedir. Bu teknolojileri bir iletişim ortamı olarak kullanmak işletmelere, kısıtlı kabiliyetleri nedeni ile nüfuz edemeyecekleri coğrafi alanlara erişme olanağı sağlamaktadır. Daha da ötesi, müşteriler, tedarikçiler, dağıtımıcılar ve çalışanlar ile bu şekilde temas, pahalı yüz yüze toplantı gereksinimini azaltmaktadır (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi11/eskisyilr/3in1/guney_mutlu.pdf).

Dünya çapında etkili bilgi teknolojilerinin kullanımı, hükümetlerin korumacı politikalarındaki azalış ve bunların sonucunda coğrafi olarak korunan pazar nişlerindeki

azalma, bugün birçok girişimci işletmenin çalışma alanını “uluslararası” olarak belirlemesine neden olmaktadır (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2011/3in1/guney_mutlu.pdf).

Bir iletişim ortamı olarak üreticiler ve müşteriler arasında bilgi değişimini sağlayarak işletmelere;

1) bilgiye erişim, organize etme ve iletme,

2) satıcı ve alıcılar arasında karşılıklı etkileşimi güçlendirme,

3) ürün geliştirme, müşteriler ile ilişki kurma gibi konularda gerekli olan bilgileri toplama konularında esneklik sağlamaktadırlar (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2011/3in1/guney_mutlu.pdf).

Bunların kullanımı ile, ticaret yapan kişiler aracılığı ve gereksiz süreçleri ortadan kaldırarak doğrudan iletişim kurabilmektedirler. Websiteleri müşterilere 7 gün 24 saat hizmet vermektedir. Bu anlamda bilgi teknolojileri çok ucuz ve etkili bir tanıtım aracı hâline de gelmiştir. Web sayfalarındaki grafik göstergeler reklam amaçlı olarak kullanılmakta ve “banner ad” olarak adlandırılmaktadır. Bu grafiklerin üzerine tıklanıldığında reklam verenin web sayfasına bağlantı sağlanmaktadır (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2011/3in1/guney_mutlu.pdf).

Bilginin zenginliği, derinliği ve detaylı olması ile tanımlanmaktadır. Erişim ise, o bilgiye ne kadar çok insanın ulaşabileceğidir. Geleneksel yöntemlerde bilginin hem zenginliğinin hem de erişiminin sağlanması çok pahalıya mal olmaktadır. Oysa bilgi teknolojilerinin çoklu ortam (multimedia) olanakları bu konuda çok daha ucuz olanaklar sağlamaktadır (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2011/3in1/guney_mutlu.pdf).

Maliyet Azaltma: Yeni ve üstün teknolojiler, özellikle endüstriyel ürünlerin üretim süreci ve maliyetlerini azaltıcı bir etki göstermektedir. Bu durum, üretimde hammadde ve işçiliğin azalmasına karşılık, bilgi ve teknoloji boyutunu artırmaktadır. Bu kapsamda bilgi teknolojileri; üretimin kalitesi ve hızını artırıp hata oranını azaltarak maliyetlerin azalmasını sağlamaktadır. Maliyetlerin azaltılması ise beraberinde fiyatların düşürülmesini getirmektedir (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2011/3in1/guney_mutlu.pdf).

Teknolojideki hızlı değişim, ürünlerin yaşam döngüsünü de kısaltmakta ve buna bağlı olarak talepteki değişimleri de hızlandırmaktadır. Gerek üretim süresi hem kolaylaştırılmış hem de hızlandırılmıştır. Ayrıca, üretim artışı da sağlanmıştır. Küçük işletmeler, geleneksel yöntemlerle gerçekleştirdikleri işlemleri elektronik ortama taşıyarak bu süreçlerde sürat ve maliyet avantajları elde edebilmektedirler (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2011/3in1/guney_mutlu.pdf).

Bilgi teknolojilerinin bazı araçları ortadan kaldırması, örneğin internet üzerinden doğrudan satış yapan işletmelerin geleneksel toptancı ve dağıtımıcılar yerine kargo firmalarını

kullanmaları, maliyetleri azaltıcı bir etki göstermektedir. Bu teknolojilerin bir dağıtım ortamı olarak kullanımı, mal ve hizmetlerin fiziksel değişimini sağlayarak işletmelerin büyük envanterleri, depolama maliyetlerini en aza indirmesine ve tedarik zincirini kısaltarak faaliyet maliyetlerini azaltmasına yardım etmektedir (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2005/3in1/guney_mutlu.pdf). Bilgi teknolojileri özellikle KOBİ'lere, 7/24 çalışacak, dünyanın her yerinden erişilebilecek sanal mağazalara düşük bir maliyet ile sahip olabilme olanağı sağlamıştır. Sanal ortamdaki bu düşük maliyetlerin fiyatlara yansması, fiyatları da daha düşük seviyeye getirmektedir (Ene, 2002:11).

İşletmelerin bayi ve tedarikçileri ile olan ticari faaliyetlerini çok hızlı ve ucuza gerçekleştirmelerini sağlamaktadırlar. Hedef kitleye ulaşabilecek ucuz ve etkili pazarlama kanalları sağlamaktadırlar. Bu durum özellikle KOBİ'lere daha ucuz maliyetler ile çeşitli pazarlara girebilme ve söz konusu pazarlara kaliteli, uygun fiyatlı ve hızlı bir şekilde mal ve hizmet sunabilme olanağı vermektedir (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2005/3in1/guney_mutlu.pdf).

Bilgi teknolojileri kullanılarak işlem maliyetleri (alıcı ve satıcılar arası, ürünler hakkında bilgi toplama, sözleşme hazırlama vb.) azaltılmaktadır. Kişisel bilgisayar bile internet kullanımı ile pazarlama, yatırım ve faaliyet maliyetlerini önemlilerde azaltabilmektedirler. Aynı işlemlerin daha az iş gören ve daha az stok düzeyi ile gerçekleştirilmesini sağlamaktadırlar. Özellikle bankacılık, hava yolu taşımacılığı gibi bilgi yoğun ürünlerin sunulduğu sektörlerde bilgi teknolojilerinin etkileri daha fazla olmaktadır (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2005/3in1/guney_mutlu.pdf). Sonuç olarak; bilgi teknolojileri düşük maliyetli üretim, esneklik ve standartlaşma olanakları sağlamakta ve coğrafi sınırları ortadan kaldırmaktadır (Yeniçerive İnce, 2005:152).

Rekabet Avantajı: Bilgi teknolojileri bir önceki maddede bahsedildiği gibi maliyetleri önemli miktarda düşürebilmektedir. Ayrıca, gerek tasarım ve gerekse üretim süreçlerinde bilgi teknolojilerinin kullanımı, kısalan ürün yaşam döngüsüne uyum sağlayacak, müşteri taleplerine uygun bir şekilde değiştirilmiş ürünlerin kolayca ve süratle üretilmesini sağlamaktadır. Bu durum ise önemli bir rekabet avantajı yaratılmasına neden olmaktadır (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2005/3in1/guney_mutlu.pdf).

Bu anlamda bilgi teknolojileri, işletmelere düşük maliyet liderliği ve ürün farklılaştırma yolu ile rekabet üstünlüğü sağlamaktadır. Ayrıca, girişimcilik sürecinde organizasyonlarda; çeşitlendirme, odaklanma, bilgi liderliği, birleşme gibi stratejileri kullanarak da rekabet avantajı yaratabilmektedirler (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2005/3in1/guney_mutlu.pdf).

Bilgi teknolojileri temelli rekabet, piyasada küçük işletmelerin de büyük işletmeler ile yarışmasına ve hatta kazanmasına yol açmaktadır. Yılların kitap satıcısı Barnes&Noble karşısına Amazon.com'un çıkıp büyümesi bu rekabete güzel bir örnektir (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2005/3in1/guney_mutlu.pdf).

Sonuç olarak, bu teknolojiler işletmelere maliyetleri düşürme, müşteri taleplerine erişim, ticaret hacmini artırma olanaklarının yanı sıra önemli bir rekabet avantajı da sağlamaktadır (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2011/3in1/guney_mutlu.pdf).

Pazarlara Erişim: Bilgi teknolojileri birçok işletmenin pazarlara erişiminde ümit verici fırsatlar vaat etmektedirler. Bunlar, özellikle girişimciler ve olanakları kısıtlı küçük işletmeler için tarihi fırsatlar sağlamaktadır. Bu teknolojilerdeki gelişmeler girişimcilere dünyanın herhangi bir yerindeki fırsatları görme ve gerektiğinde buralarda yatırım yapma olanağını vermektedir (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2011/3in1/guney_mutlu.pdf).

Bu kapsamda özellikle KOBİ'lerin kısıtlı olarak erişebildikleri pazarlara erişim için faydalı bir araç olmaktadır. Ayrıca, KOBİ'lerin uluslararasılaşma fırsatlarını geliştiren dış faktörler arasında, ulaştırma ve pazarın artan liberalleşmesi ile birlikte etkili iletişim teknolojisinin kullanımı sayılmaktadır (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2011/3in1/guney_mutlu.pdf).

Bilgi teknolojilerinin maliyetsizlik ve zamana bağlı olmamak ile karakterize edilen özellikleri, firmaların uluslararası pazarlara girme ve geliştirme potansiyellerini artırmaktadır. Hamill (1997) bilgi teknolojilerinin, KOBİ'lerin uluslararasılaşmasındaki engellerin üstesinden gelmekte önemli etkisi olduğunu öne sürmektedir. Buna göre, psikolojik engeller, uluslararası müşteriler ile daha fazla iletişim ve daha fazla bilgi kaynağına erişim ile azaltılabilir. (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2011/3in1/guney_mutlu.pdf).

İşletimsel (operational) engeller kapsamında yer alan dokümantasyon ve ödeme gibi engeller elektronik veri transferi ve ödemegibi çeşitli önlemler ile asılabilir. Yabancı pazarlarda aracı kullanmak zorunluluğu gibi organizasyonel engeller, pazara doğrudan satış yapılarak azaltılabilir. Ürün veya pazar engelleri, elektronik pazar araştırmasına daha çok erişim ve küresel niş stratejilerinin geliştirilmesi ile azaltılabilir. İhraç başarısı için önemli olan doğru acente ve dağıtımçıların bulunmasında bu teknolojilerin kullanılması yardımcı olabilir (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/2011/3in1/guney_mutlu.pdf).

Pazarlara erişim kapsamında bilgi teknolojileri tabanlı dağıtım stratejileri iki ana model kategorisinde toplanmıştır. Bunlar doğrudan ve aracılı dağıtımdır. Doğrudan dağıtım ise çevrimiçi (on-line) ve doğrudan dağıtım olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Çevrimiçi dağıtım sadece sayısal ürünlerde (Bilgisayar programları, metinler, ses ve görüntü vb.) kullanılabilir. Doğrudan dağıtımda müşteri, şirketin internet sitesinden bilgileri alarak ürünü çevrimiçi olarak sipariş etmekte ancak ürün müşteriye bir kargo şirketi vb. ile gönderilmektedir. Aracılı dağıtımda müşteriye ürün ve bayi bilgileri internet üzerinden verilmekte, müşteriler alışverişi bayilerden yapmaktadırlar. Ürün tipine bağlı olarak bazı mal ve hizmetler (yazılım, gazete, dergi, müzik ve videolar gibi) bilgi teknolojileri üzerinden dağıtılmaya diğerlerinden daha uygundur. Bu ürünler için hem pazar hem de dağıtım

mekanizması düşük maliyetlere sahiptir ve ürün siparişlerini yerine getirmek kısa zaman alır (Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/1/eskisyilr/3in1/guney_mutlu.pdf).

9.4. İnovasyon Politikaları ile İlgili İktisat Kuramları

Söz konusu politikaların geliştirilmesinde temel olan iki önemli kuram vardır: Bunlardan biri Neoklasik kuram, diğeri ise Schumpeterci veya evrimci kuramdır. Neoklasik kuram iktisatta baskın eğilim olmasına karşın, teknoloji ve yenilik iktisadında yetersiz kalmış ve özellikle 1980'ler sonrasında üstünlüğü evrimci iktisat kuramına bırakmıştır (Taymaz, 2001:13).

Neoklasik yaklaşıma göre; üretim teknolojisi, çıktı ve girdiler arasındaki ilişkiyi gösteren üretim fonksiyonu ile tanımlanır ve dışsal bir kaynak olarak ele alınır. Bu kurama göre teknolojik yenilik faaliyetleri için gerekli olan kaynaklar da piyasa tarafından en etkin şekilde tahsis edilecektir (Karaata, 2002:3).

Özellikle Nelson ve Arrow'un çalışmalarından sonra pek çok Neoklasik iktisatçı, teknolojik yenilik ve teknolojik bilginin dışsal olma özelliğini taşımadığını; bu nedenle teknolojik yeniliklerin üretilmesinde piyasaların aksayabileceğini; yani tam rekabetçi piyasalarda bile bu faaliyetlere toplumsal olarak etkin düzeyde kaynak tahsis edilemeyeceğini; bu nedenle, devletin teknoloji ve yeniliklere ilişkin politikalarının kaynak tahsis süreçlerini etkileyecek biçimde yapılandırılması gerektiğini savunmuştur (Karaata, 2002:3).

Evrimeci yaklaşımın Neoklasik yaklaşımdan en önemli farklılığı ise; ekonomik gelişme sürecinde teknolojik yenilik ve öğrenme süreçlerini ön plana çıkarmasıdır. Evrimci iktisat, teknolojik yenilik sürecinde belirsizlik ve tesadüfi etkenleri önemli bulduğu için "analiz birimi" olarak, farklı teknolojileri, farklı yetenekleri, farklı örgüt yapıları ile firmaları ve ekonomiye ilişkin diğer aktörlerin var olduğu bir sistemi dikkate almaktadır. Bu çeşitlilik, teknolojik gelişme sürecinin hem nedeni hem de sonucudur. Firmalar arasındaki farklılıktan kaynaklanan bu çeşitlilik, teknolojik yenilik yoluyla rekabetçi üstünlük ve kâr elde edilmesini sağlarken, öte yandan, teknolojik yenilikler de bu çeşitliliği artırmaktadır. Schumpeter bu süreci "creative destruction -yaratıcı yıkım" olarak tanımlamaktadır (Karaata, 2002:3).

Bu süreç, teknolojik yeniliklere dayalı olduğu için yaratıcıdır. Fakat yine bu süreç, teknolojik yeniliklere ayak uyduramayan firmaları, eski teknolojileri ve hatta sektörleri de ayıkladığı için aynı zamanda yıkıcıdır. Görüldüğü gibi, bu yaklaşımda evrimci kuramlar yenilik-mutasyon, ayıklama-seleksiyon gibi kavramları ön plana çıkarmaktadır. Evrimci yaklaşım, teknolojik gelişme sürecini, buluş (invention) → yenilik (innovation) → yayılma (diffusion) gibi basit doğrusal bir süreç olarak değil de, hepsinin iç içe geçtiği karmaşık bir süreç olarak tarif etmektedir. Belirli bir teknolojinin geliştirilmesi, bir firmanın diğer firmalarla, ar-ge kuruluşlarıyla, tüketicilerle yoğun etkileşimi sonucu gerçekleşmektedir. Bu etkileşim ve bilgi aktarım sürecinde piyasa dışı mekanizmalar da yoğun olarak kullanılmaktadır. Bu nedenle, evrimci iktisatçılar teknolojik yenilik süreçlerini "sistem

yaklaşımı” kullanarak tanımlamaktadırlar. Sistem yaklaşımı, incelenen konuya göre farklı düzeylerde olabilmektedir (Karaata, 2002:4).

Temel olarak üç sistem düzeyi tanımlanmaktadır:

- Teknolojik sistemler-technology systems
- Sınai kümeler-clusters
- Ulusal yenilik sistemi-national innovation system

Evrimci iktisat kuramına dayanan teknoloji ve yenilik politikasının temel özelliği firmaların teknolojik yeteneğini geliştirmeye yönelik olmasıdır. Bu yaklaşımda, firmalar tek başlarına yenilik yapamayacakları [ya da tek başlarına bu yetkinliği kazanamayacakları] için, teknolojik altyapı kurumları, firmalar ve kâr amacı gütmeyen destek kuruluşları arasındaki etkileşim ve iş birliği önem kazanmaktadır. Bu doğrultuda, teknoloji ve yenilik politikasının amaçları:

- Yenilik için uygun bir ortam oluşturmak;
- Kurumlar arası işbirliğini teşvik etmek;
- Tüketicilerin yeni ürünlere yönelmelerini sağlamak;
- Firmalarda teknolojik yenilik kültürünü geliştirmek; yeni ürün, süreç ve hizmet geliştirilmesine yönelik yaratıcı düşüncüyü özendirme;
- Firmaların gereksinim duydukları bilgi ve finansman kaynaklarına ulaşmalarını sağlamak;
- Teknolojinin yaygınlaşması ve bilgi akışı için piyasa dışı mekanizmaların ve ağ tipi örgütlenmelerin yaygınlaşmasını desteklemek;
- Kurumsal yapının geliştirilmesi, köprü görevi üstlenecek kurumların oluşturulması ve sistemik aksaklıkların engellenmesi olarak özetlenebilir (Karaata, 2002:4-5).

1990’ların yenilik politikalarında temel eğilim, evrimci iktisatçıların önerileri doğrultusunda, Metcalfe’nin belirttiği gibi, firmaların mevcut yenilik olanaklarını daha iyi kullanmalarına yardımcı olacak mali desteklerden çok, yenilik olanaklarını oluşturacak ve geliştirecek politikalara yönelik olmuştur. Bu politikalar, firmalar arasında ve firmalarla bilim altyapısı arasındaki ağın desteklenmesini içerir.

Uygulamalar

Uygulama Soruları

Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

İnovasyon için basit bir tanımlamayla şu söylenebilir: Yeni fikirlerin, yaratıcılığın ticari bir ustalıkla birleşmesi ve sonuç olarak da ticari bir fayda sağlanabilmesi olgusudur. Girişimcilik ise, işle ilgili fırsatları tanıma, bu fırsatları değerlendirmek için uygun bir risk yönetimini gerçekleştirme ve iletişim ve yönetim becerilerini kullanarak sonuçta değer yaratma sürecidir. Bu durumda girişimci, yeni şeylerin tasarlanmasında yaratıcılığını ortaya koyan, yeni fikirlerin oluşturulmasında, uygulamaya konulmasında ve bunların geleceğe taşınmasında, hem kendi toplumunda hem de dünya üzerinde ulaşabildiği her yerde katalizör görevi gören kişidir. Özellikle hızlı büyüyen işletmelerin büyüme aşamalarında, bu işletmelerin girişimcilerinin yenilikçi olmaları ve fikir düzeyindeki yenilikleri aktif hâle getirmeleri büyük rol oynamaktadır. Girişimcilik, bilgi teknolojileri ve inovasyon bir araya geldiğinde bir sinerji ortaya çıkmaktadır. Bu sinerji kullanıldığı takdirde firmaların yaşamlarının uzadığı görülmektedir. Girişimci, inovasyon, teknoloji ve strateji paradigmaları birbiri ile eklemler ve iç içe geçmiş durumdadır. Girişimci, pazarın ihtiyaçlarına odaklanırken bunu yenilikçi (innovative) proje ve hamleler ve yeni teknolojilerin desteği ile stratejik bir plan çerçevesinde gerçekleştirmektedir. Bunlara ilaveten, yeniliğin önemini ve sürekli yapılmasını gerektiren başka unsurlar da bulunmaktadır. Bunlar rekabette üstün olmak, pazar payını arttırmak, maliyetleri düşürmek, gelirleri arttırmak, değişen müşteri beklentilerine cevap vermek, kaynakları ve zamanı daha verimli kullanmak ve yenilikçi bir firma olarak tanınmak şeklinde sıralanabilmektedir. Ayrıca, yeni girişimcilik modelinde ileri teknoloji, özellikle bilgi işlem ve iletişim teknolojilerinin kullanımı en önemli unsurdur. Bilgi teknolojilerinin girişimciliğe başlıca etkileri; bilgi sağlama, iletişim, maliyet azaltma, rekabet avantajı ve pazarlara erişim kavramları üzerinde görülmektedir.

Bölüm Soruları

1) Evrimci yaklaşımın Neoklasik yaklaşımdan en önemli farklılığı; ekonomik gelişme sürecinde teknolojik yenilik ve öğrenme süreçlerini ön plana çıkarmasıdır.

Doğru () Yanlış ()

2) Girişimciler, yeni hizmet ve iş fırsatları yaratmak için gerçekleştirmektedir.

- a) Bölüşümü
- b) Kurumsallaşmayı
- c) Araştırma-geliştirmeyi
- d) Değişimi
- e) Fırsatları

3) Değişimin sonucu olan yenilik; daha önce denenmemiş yeni bir ürün, hizmet ya da sürecin yaratılmasıdır.

Doğru () Yanlış ()

4) Evrimci iktisatçılar teknolojik yenilik süreçlerini “..... yaklaşımı” kullanarak tanımlamaktadırlar.

- a) Buluş
- b) Sistem
- c) Yenilik
- d) Esneklik
- e) Yayılma

5) 1990’ların yenilik politikalarında temel eğilim, firmaların mevcut yenilik olanaklarını daha iyi kullanmalarına yardımcı olacak mali desteklerden çok, yenilik olanaklarını oluşturacak ve geliştirecek politikalara yönelik olmuştur.

Doğru () Yanlış ()

6) Neoklasik yaklaşımda teknolojik yenilik ve teknolojik bilgi dışsal bir kaynak olarak ele alınır.

Doğru () Yanlış ()

7) J. Schumpeter'e göre aşağıdakilerden hangisi bir yenilik tipi değildir?

- a) Yeni pazara girmek
- b) Girdiler için yeni bir alternatif yaratmak
- c) Yeni bir işletme kurmak
- d) Yeni bir ürün yaratmak
- e) Endüstriye yeni bir işlem getirmek

8) Aşağıdakilerden hangisi Lundvall'ın tanımladığı yenilik türlerinden birisi değildir?

- a) İşletmede yenilik
- b) Yönetmel ve örgütsel yenilik
- c) Pazarda yenilik
- d) Üründe yenilik
- e) Süreçte yenilik

9) Var olan bir ürünün veya yöntemin benzerinin veya daha gelişmişinin yapılması olarak tanımlanan kopyalama, bir yenilik türü değildir.

Doğru () Yanlış ()

10) Daha önce keşfedilmiş birçok fikrin ya da ürünün bir yol bulunarak daha değişik amaçla yeni bir ürün ya da fikir oluşturmak için beraber kullanılması olarak ifade edilmektedir.

- a) Analiz
- b) Kopyalama
- c) Değişirme
- d) Klonlama
- e) Sentez

Cevaplar

1) Doğru, 2) d, 3) Yanlış, 4) b, 5) Doğru, 6) Doğru, 7) c, 8) a, 9) Yanlış, 10) e

10. BASEL-II VE KOBİ GİRİŞİMCİLİĞİNE ETKİLERİ

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

- 10.1.** Basel-II düzenlemesi “Genel Bakış”
- 10.2.** Basel-II’nin Amaç, Kapsam ve Hedefleri
- 10.3.** Basel-II Düzenlemesi’nin Yapısal Blokları
- 10.4.** Basel-II Çerçevesinde KOBİ’lerin Karşılaşabileceği Zorluklar
 - 10.4.1.** Finansman Sorunları
 - 10.4.2.** Şeffaflık Sorunları
 - 10.4.3.** Riske Dayalı Kredi Fiyatlamasına ve Teminatlandırmaya İlişkin Sorunlar
- 10.5.** KOBİ’lerce Yapılması Gerekenler ve Getirilen Öneriler
 - 10.5.1.** Muhasebe Kayıt Sisteminin Yenilenmesi ve Şeffaflığın Sağlanması
 - 10.5.2.** Derecelendirmeye Yönelik Hazırlıklı Olunması
 - 10.5.3.** Kredilendirmede Geçerli Teminatlar Konusunda Bilgi Sahibi Olunması
 - 10.5.4.** Kurumsal Yönetim Kültürünün Benimsenmesi

Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular

- 1) Basel-II düzenlemesinin amacı ve hedefleri nelerdir?
- 2) Basel-II sürecinde KOBİ'lerin karşı karşıya kalabileceği sorunlar nelerdir?
- 3) Basel-II düzenlemesine bağlı olarak KOBİ'lerin yapması gerekenler nelerdir?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
Basel-II Düzenlemesi: Amaç kapsam ve hedefler, yapısal bloklar	Basel-II Düzenlemesi'nin ne olduğunu, amaçlarını, içeriğini, düzenlemeyle ulaşılmak istenen hedefleri anlayabilmek	Okuyarak, araştırarak.
Basel-II çerçevesinde KOBİ'lerin karşılaşabileceği zorluklar	Basel-II Düzenlemesi'ne bağlı olarak KOBİ'lerin karşı karşıya kalabileceği sorunları belirleyebilmek	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek
KOBİ'lerce yapılması gerekenler ve getirilen öneriler	Basel-II Düzenlemesi'ne bağlı olarak KOBİ'lerin yapması gereken düzenlemeleri belirleyebilmek	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek

Anahtar Kavramlar

- Basel Düzenlemeleri
- Basel-II
- KOBİ Girişimciliği

Giriş

Basel II düzenlemesi sağlam ve etkin bir bankacılık sistemi oluşturmak ve finansal istikrara katkıda bulunmak için oluşturulmuş, temelde sermaye yeterliliğinin ölçülenmesini ve değerlendirilmesini konu alan standartları içermektedir. KOBİ girişimlerinin finansmanını sağlayan kurumların başında bankalar geldiği için, temelde bankaları ilgilendiren bu düzenleme aynı zamanda KOBİ'leri ve KOBİ girişimciliğini de dolaylı olarak etkilemektedir. Bu bölümde 2012 Temmuz ayı itibarı ile Basel-II standartlarını kabul ederek uygulamaya sokan Türk bankacılık sektörünün KOBİ Girişimciliğine bakış açısı irdelenecektir.

10.1. Basel-II Düzenlemesi Genel Bakış

Basel-II ye ilişkin yeni düzenlemeler ve tartışma metni Nisan 2003'te yayımlanmıştır. Söz konusu tartışma metinleri, gerek ülke denetim otoritelerinden gerekse banka ve diğer ilgili taraflardan alınan yorumlar çerçevesinde revize edilmiş ve Basel-II'ye ilişkin nihai metin Haziran 2004'te yayımlanmıştır (Ata ve Uğurlu, 2006:385).

Basel-I'e göre oldukça kapsamlı bir doküman olan Basel-II'ye son hâlinin verilmesi çalışmaları oldukça uzun bir takvime bağlanmıştır. Bu takvim içerisinde her bir tartışma metnine ilişkin ilgili taraflardan görüş alınması ve Basel-II'nin banka sermaye yeterlilikleri üzerine etkilerinin tespit edilebilmesi amacıyla sayısal etki çalışmalarının (Quantitative Impact Studies - QIS) gerçekleştirilmesi hususları yer almıştır (Yüksel, 2005:2-3).

Basel-II'nin G-10 ülkelerinin uluslararası aktif bankaları için standart yöntemlerle (veya kredi riski ölçümünde temel içsel değerlendirme yaklaşımı ile) 2007 yılı başından itibaren uygulanması planlanmaktadır. Daha ileri yaklaşımların uygulanması için planlanan tarih ise 2008 yılı başıdır. Diğer yandan Avrupa Birliği de Basel Komitesi tavsiyelerine uygun olarak sermaye yeterliliği konusundaki çalışmalarına devam etmektedir. Avrupa Birliği Komisyonu, yeni sermaye yeterliliği direktifine (Capital Adequacy Directive-3, CAD-3) ilişkin taslağını, Basel-II Düzenlemesi nihai metninin yayımlanmasından hemen sonra, 14 Temmuz 2004'te duyurmuştur. Basel-II'nin, Avrupa Birliği ülkelerinde de 2007 yılı başından itibaren yürürlüğe gireceği belirtilmiştir (Altıntaş, 2006:77).

10.2. Basel-II'nin Amaç, Kapsam ve Hedefleri

Basel-II, bankalarda etkin risk yönetimi, denetim ve piyasa disiplini geliştirmek, sermaye yeterliliği ölçümlerinin etkinliğini artırmak ve bu sayede sağlam bir bankacılık sistemi oluşturmak ve dolayısı ile finansal istikrara katkıda bulunmak için oluşturulmuş bir düzenlemedir. Amaçlanan, bankanın bilanço içindeki ve dışındaki risk doğuran her kalemi için belli bir sermaye ayırmasıdır. Bu zorunluluğun altında yatan temel neden, ilgili bilanço kaleminden kaynaklanan riskin gerçekleşmesi durumunda bankanın yapısının bozulmaması ve bu durumdan sektörün olumsuz etkilenmemesidir (Babuşçu, 2005:48-49). Dolayısıyla Basel-II'de Basel-I'e ek olarak bankanın iç kontrol ve yönetimine, denetleme fonksiyonlarına ve piyasa disiplinine çok daha fazla önem verilmekte ve beklenen risklerin yanında beklenmeyen riskler için de asgari bir sermaye bulundurulması sağlanmaktadır.

Basel-II ile risklerin daha duyarlı ölçülmesi, her bankanın risk profilinin ayrı ayrı belirlenmesi, banka üst yönetimine düşen sorumlulukların artırılması ve finansal tabloların bankanın gerçek durumunu en iyi biçimde yansıtacak şekilde açıklanması suretiyle finans sektörünün oyuncularları arasındaki asimetrik bilginin minimize edilmesi ve bu sayede daha rekabetçi, sağlam ve istikrarlı bir finans sektörüne erişilmesi hedeflenmektedir (Yayla ve Türker Kaya, 2005:4).

Düzenlemenin yoğunlaştığı kesim özellikle uluslararası piyasalarda faaliyet gösteren bankalar olmakla beraber, içerdiği öneri ve ilkelerin her ölçekteki bankalara uygulanabilir

özellikte olması (hem kredi riski hem de operasyonel risk için basit düzeyden çok daha kapsamlı düzeye kadar geniş bir risk ölçme esnekliği sunması) nedeniyle, düzenlemenin uluslararası alanda faaliyet gösteren bankalarla finans ilişkisi içerisinde bulunan diğer bankaları da etkileyeceği ve uygulamanın yaygınlaşacağı beklenmektedir (Beşinci, 2005:25; Yayla ve Türker Kaya, 2005:4).

Yukarıda değinilen Basel-II Düzenlemesi'nin getirmiş olduğu yenilikler, Basel-I Düzenlemesi kapsamı ile karşılaştırılarak Aşağıdaki Tablo 5'de özetlenmiştir.

Tablo 5: Basel-I Düzenlemesi Ardından Basel II'nin Getirdiği Yenilikler

Basel-I	Basel-II
Tek bir risk ölçüsüne odaklanmaktadır.	Bankaların kendilerine uygun içsel risk yöntemlerini geliştirmeleri, gözeticilerin meleri ve busayede piyasa disiplininin sağlanması üzerinde durulmaktadır.
Tek bir metodun tüm bankalara uygun olduğu	Metodolojide esneklik getirerek ve çeşitli yaklaşımlar sunarak daha iyi risk yönetimi için bankaların inisiyatif kullanabilmelerine olanak tanımaktadır.
Geniş çerçeveye belirlenmiş bir yapıya sahiptir.	Riske daha duyarlı olarak belirlenmiş bir yapıya sahiptir.

(Kaynak: BIS, 2001:1)

10.3. Basel-II Düzenlemesi'nin Yapısal Blokları

Basel-I'e kıyasla sermaye yeterliliği hesaplamalarında oldukça köklü değişiklikler getiren yeni düzenleme, üç yapısal blok üzerine inşa edilmiştir. Bunlardan birincisinde asgari sermaye yükümlülüğünün hesaplanması, ikincisinde sermaye yeterliliğinin banka ve denetim otoritesi tarafından değerlendirilmesi, üçüncü yapısal blokta ise bankaların kamuya açıklayacakları bilgiler ve piyasa disiplini üzerinde durulmaktadır.

10.4. Basel-II Çerçevesinde KOBİ'lerin Karşılaşabileceği Zorluklar

KOBİ'lerin Basel-II sürecinin tam olarak başlaması ile birlikte ciddi sıkıntıların oluşabileceği, bankacılık kesiminin Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK)'nun da zorlaması ile KOBİ finansmanında güçlükler yaşanabileceği, ileri yaklaşımın başlanmasının ise, denetim otoritelerine başvurulması hâlinde, standart yaklaşımların uygulanmaya geçişini takip eden bir yıl sonra mümkün olacağı belirtilmiştir. Bu süreçte Basel-II, özünde bir bankacılık düzenlemesi olmasının yanında, tüm ekonomik hayatı, özellikle de reel sektör içinde yer alan KOBİ'leri büyük ölçüde etkileyecek hükümler içermektedir. Bu hükümler çerçevesinde, KOBİ'lerin mevcut yapılarından kaynaklanan zayıf yönlerinin ortaya konulması ve değişim amacıyla çeşitli yatırımların yapılması gerekmektedir.

Bu amaçla, burada, Basel-II sürecinde KOBİ'lerin yaşayabileceği sorunlar ele alınacak ve KOBİ'lerin bu sorunlarının ortadan kaldırılmasına yönelik çeşitli önerilere yer verilecektir.

Gerek G-10 ülkelerinde gerekse Türkiye'de Basel-II Düzenlemesi kriterlerinin uygulamaya geçirilmesiyle birlikte Basel-II'ye yönelik herhangi bir hazırlık yapmayan KOBİ'lerin ciddi birtakım sorunlarla karşılaşması kaçınılmaz olacaktır. Bu sorunları;

- Finansman sorunları
- Şeffaflık sorunları
- Riske dayalı kredi fiyatlamasına ve teminatlandırmaya ilişkin sorunlar alt başlıkları hâlinde incelemek mümkündür.

10.4.1. Finansman Sorunları

KOBİ'lerin kendi yapıları nedeniyle ortaya çıkan temel finansman sorunu özkaynak yaratamamalarıdır. Özellikle kuruluş aşamasında yeterli fon olanağının bulunmaması, girişimcilerin önündeki en büyük engel olarak ortaya çıkmaktadır. KOBİ'ler faaliyetlerini finanse ederken öncelikle öz kaynaklarına başvurmakta, öz kaynaklarının yetersiz olması durumunda ise banka kredilerine yönelmektedirler. Diğer alternatif finansman kaynaklarının kullanımı bu tür işletmelerde çok düşük düzeyde kalmaktadır. Basel II kriterleri çerçevesinde bağımsız derecelendirme kuruluşları ile bankalar KOBİ'leri değerlendirirken öncelikle KOBİ'lerin sermaye yapısına bakacaklardır. Dolayısıyla sermaye yapısı güçlü olan KOBİ'ler yüksek kredi notu alarak düşük maliyetle kredi kullanırken; sermaye yapısı zayıf olan KOBİ'ler düşük kredi notu ile yüksek maliyetle borçlanmak durumunda kalacaktır (Ata ve Uğurlu, 2006:391). Bu durum da doğal olarak güçlü sermaye yapısına sahip KOBİ'lere avantaj sağlayacaktır (TBB, 2004:23). Buna ilave olarak KOBİ'lerin büyük bir çoğunluğunun kurumsal yönetime sahip olmaması kredi maliyetlerini etkileyen bir diğer önemli parametre olarak karşımıza çıkmaktadır (Ata ve Uğurlu, 2006:391).

10.4.2. Şeffaflık Sorunları

Basel-II düzenlemesi ile birlikte büyük önem kazanan şeffaflık, bankalar ile KOBİ'ler arasında sağlıklı bir iş birliğinin gerçekleşmesi için ön şart olarak görülmektedir (KobiFinans Bilgi Serisi-II). Şeffaflık, gerek KOBİ gerekse kurumsal işletmelerin sağlıklı bir derecelendirme ve dolayısıyla verimli bir kredi süreci yaşayabilmesi için finansal ve niteliksel bilgilerden oluşan gerekli tüm bilgilerini bankalara ve bağımsız derecelendirme kuruluşlarına zamanında, güvenilir ve yeterli bir şekilde sunmasını öngörmektedir (TBB, 2004:24).

Türkiye'de zaman zaman KOBİ'lerin farklı durumlar için farklı finansal raporlar üretmeleri söz konusu olabilmektedir. Bu çerçevede, özellikle kayıt dışı işlemlerin KOBİ'lerin gerçek bilançolarında büyük yer kaplaması, ancak resmî kayıtlarında görünmemesi derecelendirme aşamasında yaşayacağı zorlukların başında gelmektedir (Babuşçu, 2005:61).

Özellikle Türkiye'deki kayıt dışı ekonominin %50'ler civarında olduğu dikkate alındığında, KOBİ'ler tarafından şeffaflığın gereklerinin yerine getirilmesi kayıt dışı ekonomi, ya hiç bir belgeye bağlanmayarak ya da içeriği gerçeği yansıtmayan belgelerle gerçekleştirilen ekonomik olayın (alım-satım), devletten ve işletme ile ilgili öteki kişilerden (ortaklardan, alacaklılardan, kazanca katılan işçilerden vb.) tamamen ya da kısmen gizlenerek, kayıtlı ekonominin dışına taşması büyük önem arz etmektedir. KOBİ'lerin hazırlamış olduğu bilanço ve finansal raporların uluslararası standartlar bir tarafa, yerel ve yasal standartlarda dahi olmaması, bu raporlarda işletmelerin gerçek durumunun gözükmemesi, işletmelerin gücünün genel olarak bu finansal raporların üzerinde olması, kurduğu ilişkilerde de bu işletmelere güven duyulmaması sonucunu doğurabilmektedir. Kaldı ki Basel-II ile birlikte bankaların KOBİ'leri kredilendirirken dikkate alacakları en önemli unsur, işletmenin finansal tabloları kullanılarak üretilen (likidite, kârlılık, borç ödeme gücü, büyüme, devir hızları, finansal yapıya ilişkin oranlar vb.) kantitatif veriler olacaktır. İşletmelerin finansal tablolarından elde edilen söz konusu kantitatif verileri ile niteliksel özelliklerinin bankalar ve bağımsız derecelendirme kuruluşlarınca değerlendirilmesi sonucu kendilerine kredi derecelendirme notları verilecektir. Bu derecelendirme notları, KOBİ'lerin bankalardan kullanacakları kredilerin maliyetleri ile birebir ilişkilendirilmiş durumda olduğundan, derecesi düşük olan KOBİ'ler yüksek kredi fiyatlarıyla karşı karşıya kalacaklardır.

10.4.3.Riske Dayalı Kredi Fiyatlamasına ve Teminatlandırmaya İlişkin Sorunlar

Basel-II Düzenlemesi ile birlikte kredilendirmede, mevcut durumdan farklı olarak riske dayalı fiyatlama söz konusu olacaktır. Bu nedenle risk değerliliği düşük olan KOBİ'ler daha düşük maliyetle kredi kullanırken; risk değerliliği yüksek olan KOBİ'ler daha yüksek maliyetten kredi kullanacaklardır (Ata ve Uğurlu, 2006:391).

Basel-II'nin getirdiği önemli bir yenilik de kullanılacak krediler için işletmelerin verecekleri teminatlardır. Çünkü Basel-II metni, bankaların sermaye yeterliliği hesaplamasında sermaye yükümlülüğünü azaltıcı bir araç olarak kabul edilebilecek teminat türlerini büyük ölçüde değiştirmiştir. Basel-II kapsamında kabul edilmesi öngörülen teminatlar daha önce belirtildiği gibi nakit para, altın, ana işletmelerin niteliksel özellikleri kapsamında dikkate alınan konular, organizasyon ve yönetim yapısı, muhasebe sistemi, finansal yönetim kalitesi, satış ve pazarlama faaliyetlerinin etkinliği, pazardaki konumu ve rekabet edebilirliği, müşteri ve tedarikçileriyle ilişkileri, ürün/hizmet gelişimi, teknolojik yatırımları, iç denetim ve risk yönetimi düzeyleri vb. gibidir.

Endekste hisse senetleri, mevduat veya mevduat sertifikası, yatırım fonları, derecelendirme notu iyi olan işletmelerin borçlanma senetleri, ana endekste olmamakla birlikte düzenlenmiş piyasalarda işlem gören senetler, ana endekste olmamakla birlikte düzenlenmiş piyasalarda işlem gören senetleri barındıran fonlardır. Görüldüğü üzere Türkiye'de yoğun olarak kullanılan gerçek müşteri çek ve senetleri ile ortak ve grup şirketi kefaletleri risk azaltıcı özelliklere sahip teminatlar kapsamında bulunmamaktadır (Babuşçu, 2005:62).

Ayrıca, Basel-II uygulamaları kapsamında ticari emlak ipoteği karşılığı verilen kredilerin (fabrika, depo vb.) teminat kapsamına alınması özel ve oldukça zorlayıcı şartlara bağlanmıştır. Diğer yandan teminatına ikamet amaçlı gayrimenkul ipoteği alınan kredilerin %35 risk ağırlığıyla değerlendirilmesi öngörülmüştür (Aksoy, 2005:18).

Teminatlardaki bu değişimlere bağlı olarak bankalar kredi kullandıracakları işletmelerden öncelikle Basel-II metninde belirtilen teminatlardan almak isteyeceklerdir. Bunun mümkün olmaması hâlinde ise diğer teminatların sermaye yükümlülüğünü düşürücü bir etkisinin olmaması nedeniyle bankalar bunun maliyetini kredi faizine yansıtacak ve işletmeler krediyi daha pahalı kullanacaklardır (Babuşçu, 2005:62).

10.5. KOBİ'lerce Yapılması Gerekenler ve Getirilen Öneriler

Risk odaklı bir yaklaşımı hayata geçiren Basel II uygulamaları karşısında KOBİ'ler tarafından yapılması gerekenler aşağıda başlıklar altında incelenmiş ve bu konu kapsamında getirilen önerilere yer verilmiştir.

10.5.1. Muhasebe Kayıt Sisteminin Yenilenmesi ve Şeffaflığın Sağlanması

Basel-II, finansal sektörde yer alan kuruluşların risk ölçümlerini sağlıklı bir şekilde gerçekleştirmelerini ve fiyatlandırmalarını bu risk ölçümlerine dayandırmalarını öngörmektedir. Söz konusu risklerin ölçülebilmesi için ise işletmelerin muhasebe kayıt sistemlerini sağlıklı bir şekilde oluşturmaları gerekmektedir.

Bağımsız derecelendirme kuruluşlarınca derecelendirilmemiş, dolayısıyla derecelendirme notuna sahip olmayan veya bu notu düşük olan işletmelerin bankalardan kredi almakta zorlanacağı yeni sistemde, standart yöntemlerin bankalar tarafından uygulamaya sokulmasıyla birlikte bağımsız kredi derecelendirme kuruluşlarının faaliyetleri ön plana çıkacak ve bu değişim işletmelerin finansal kayıt sistemlerini düzelterek daha şeffaf olmaları sonucunu da beraberinde getirecektir. Kendi üzerine düşenleri yerine getirerek muhasebe kayıt sistemlerini yenileyen ve daha sağlıklı bir muhasebe kayıt sistemi kuran işletmeler, bağımsız derecelendirme kuruluşları tarafından yapılan değerlendirmenin sonucunda yüksek dışsal derecelendirme notlarına daha kolay ulaşabilecek ve bankalardan daha kolay kredi alabilecektir. Bu durum bankaların da kredi verirken daha az sermaye yükümlülüğü altına girmesini sağlayacak ve kredi portföy kalitelerini artıracaktır. Burada düşük derecelendirme notlarına sahip KOBİ'ler için ortaya çıkacak olan en büyük tehlike bankaların ek sermaye yükümlülüklerini karşılayacak bir risk primi ödemek zorunda kalacak olmalarıdır. Bu durum da, KOBİ'lerin borçlanma maliyetlerini artıracak ve doğrudan ürün fiyatlarına ve kârlarına yansıtacaktır (Usta ve Güler, 2006:230).

Türkiye'nin bugün en önemli sorunlarından birini üretim ve hizmetlerde yaşanan yüksek oranlı kayıt dışı işlemler oluşturmaktadır (Babuşçu, 2005:63). Bu durum, Basel-II Düzenlemesi açısından değerlendirildiğinde, risklerin büyük bir bölümünün kayıt dışında kalması ve bankaların bu riskleri ölçememesi anlamını taşımaktadır. Bankalar doğal olarak

ölçemedikleri, işletmelere ait bu riskleri ya üstlenmek istemeyecek ya da yüksek fiyatlarla üstleneceklerdir.

Türkiye’de risk odaklı yaklaşım hızla kabul görünürken bu anlamda bir çözüm ancak bilinçlenme ile sağlanabilecektir. Esnek yapıları ve bankalarla yakın ilişkileri bu şeffaflık ve kayıt düzenindeki bilinçlenmenin, ekonomideki büyüklükleri de göz önüne alındığında, KOBİ’lerden başlaması gereğini ortaya koymaktadır (TBB, 2004:16). Uluslararası kabul görmüş standartlarda, güvenilir finansal tabloların üretilmesi KOBİ’lerce bir amaç hâline getirilmelidir.

KOBİ’lerin hem fiyatlama avantajlarından yararlanabilmeleri hem de banka kaynaklı fonlara daha rahat ulaşabilmeleri için kayıt düzenlerinin geliştirilerek işletme faaliyetlerini kayıt içine almaları ve bu kayıtları da eksiksiz bir şekilde bankalarla paylaşmaları gerekmektedir (TBB, 2004:17). Bu gereklilik KOBİ’lerin raporlama, veri tabanı konularında yeni teknolojik yatırımlar yapmaları sonucunu doğuracaktır.

Bu amaçla yapılacak çalışmaların maliyetli olacağı ve belirli bir dönemi kapsayacağı dikkate alındığında, biran önce çalışmalara başlanması KOBİ’lere önümüzdeki dönemde rekabet avantajı sağlayacaktır. Bu çalışmaları yürütmeyen işletmelerin bir süre sonra kısa sürede uyum sağlama gibi bir zorunlulukla karşılaşmaları kaçınılmaz olacaktır (Babuşçu, 2005:63-64).

10.5.2. Derecelendirmeye Yönelik Hazırlıklı Olunması

Derecelendirme, bir işletmenin finansal verilerinden yönetsel niteliklerine, geçmiş performanslarından gelecekteki projelerine kadar pek çok faktörün bir arada değerlendirilerek nihai bir nota ulaşılması anlamına gelmektedir (TBB, 2004:18).

Basel-II ile birlikte ön plana çıkacak olan derecelendirme konusunda KOBİ’lerin yapması gerekenlerden ilki, ilk maddede de belirtildiği gibi muhasebe sistemlerinde şeffaflığın sağlanmasıdır. Bunun dışında, sermaye yapılarının güçlendirilmesi yönündeki çalışmalara da KOBİ’lerce önem verilmelidir. Aynı zamanda finansal yönetimin profesyonelce yürütülebilmesi için nitelikli insan kaynağına yatırım yapılmalı, ayrıca kurumsal yönetim kültürünün tüm yönetici ve çalışanlarca benimsenmesi sağlanmalıdır.

Özetle, derecelendirme faaliyetleri kapsamında KOBİ’lerin hangi hususların dikkate alınacağını bilmeleri, derecelendirmeye tabi tutulmadan önce bu çerçevede kendilerini değerlendirmeleri, eksik ya da zayıf yönlerini belirlemeleri ve bu yönde önlemler almaları gerekmektedir.

10.5.3. Kredilendirmede Geçerli Teminatlar Konusunda Bilgi Sahibi Olunması

Basel-II uygulamasında KOBİ’ler için önem arz eden bir diğer konu da teminatlardır. Mevcut uygulamada bankaların kabul ettikleri teminatların önemli bir bölümü (gerçek kişi

çek ve senetleri, ortak ve grup şirketi kefaletleri gibi) Basel-II uygulamasında risk azaltıcı bir unsur olarak dikkate alınmamaktadır. Bu durum Basel-II nedeniyle sermaye ihtiyacı yükselen bankaları KOBİ'lerden daha likit teminatlar talep etme yönünde harekete geçirmiştir. Dolayısıyla, ancak Basel-II uygulamalarında kabul gören altın, nakit, mevduat ve belirli şartları taşıyan borçlanma senetleri gibi daha likit teminatları gösterebilen işletmeler uygun koşullarda kredi olanaklarına kavuşabileceklerdir.

Yukarıda sözü edilen nedenlerden ötürü, KOBİ'lerin bankalarla kredi ilişkisine girecekleri zaman, farklı teminat talepleriyle karşılaşabileceklerinin ya da söz konusu teminatları veremedikleri takdirde daha yüksek tutardaki kredi faizini ödemekle yükümlü tutulacaklarının farkında olmaları ve kendilerine bu çerçevede yön vermeleri gerekmektedir.

10.5.4. Kurumsal Yönetim Kültürünün Benimsenmesi

Kurumsallaşma kelime anlamıyla değerlendirildiğinde; kuruluşun kişilerden bağımsız olarak belirli amaç ve hedefler doğrultusunda, belirli ilke ve değerler çerçevesinde yönetilmesini ifade etmektedir. Günümüzde kurumsallaşma, kuruluşun tüm stratejik kararlarına ve faaliyetlerine yön veren vizyon, ana amacı ve üstlendiği ana görevini betimleyen misyon, faaliyetlerini yürütürken uyacağını beyan ettiği kavramları içeren ilke ve değerler, faaliyetini yürütürken izlediği yol ve yöntemleri yansıtan politikalar ve kısa dönemli hedeflerine ulaşmak için sürdürdüğü uygulamalar başlıkları altında toplanan beş temel kurumsallaşma faktörü açısından belirli bir niteliğe, sürekliliğe ve dinamiğe sahip olması şeklinde tanımlanmaktadır. Basel-II sürecinde kurumsallaşmanın ön plana çıkmasının sebepleri, risk değerlemesi sürecinde kurumsal yönetimin önem kazanacak olması ve derecelendirmeye kalitatif bir faktör olarak etki edecek olmasıdır (Usta ve Güler, 2006:231).

Basel-II ile birlikte bankalar, kredi tahsis etmeden önce işletmelerin finansal performansı kadar kurumsal yönetim performansı da ilgileneceklerdir. Finansal performansları ve yönetim performansları yüksek olan KOBİ'ler, bağımsız derecelendirme kuruluşları ve bankalardan daha iyi derecelendirme notları alarak daha düşük maliyetli kredi imkânına sahip olacaklardır. Böylece bankalar iyi yönetim uygulamalarına ve finansal performansa sahip KOBİ'lere daha avantajlı kredi ve finansman olanakları sunacaklardır (TBB, 2004:28).

Kurumsallaşmanın gerek riskdeğerlemesi aşamasında gerekse derecelendirme faaliyetleri sırasında sağlayacağı avantajlardan yararlanmak isteyen KOBİ'lerin öncelikle vizyon, misyon, ilke, değer, politika ve uygulamalarını gözden geçirmeleri gerekmektedir. Ayrıca KOBİ'lerin Basel-II çerçevesinde öngörülen gelişimi ile paralellik arz eden kurumsal yönetim ilkelerinin de bu kapsamda tüm yönetici ve çalışanlarca benimsenmesi gerekmektedir. Söz konusu kurumsal yönetim ilkeleri şöyle ifade edilmiştir (Uyar ve Aygören, 2006:64):

- Eşitlik: Tüm faaliyetlerde pay ve menfaat sahiplerine eşit davranılması,

- Şeffaflık: Ticari sır dışında işletme ile ilgili finansal ve niteliksel bilgilerin, zamanında, doğru, eksiksiz ve tutarlı şekilde ilgili mercilere ve kamuoyuna duyurulması,
- Hesap verebilirlik: Yönetimlerin pay sahiplerine/hissedarlara hesap verme zorunluluğu,
- Sorumluluk: İşletme yönetiminin tüm faaliyetinin mevzuata, ana sözleşmeye ve işletme içi düzenlemelere uygunluğu ve bunun denetlenmesidir.

Uygulamalar

Uygulama Soruları

Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Temelde bankaları ilgilendiren Basel II, aynı zamanda KOBİ'leri ve KOBİ girişimciliğini de dolaylı olarak etkilemektedir. Basel-II, bankalarda etkin risk yönetimi, denetim ve piyasa disiplini geliştirmek, sermaye yeterliliği ölçümlerinin etkinliğini artırmak ve bu sayede sağlam bir bankacılık sistemi oluşturmak ve dolayısı ile finansal istikrara katkıda bulunmak için oluşturulmuş bir düzenlemedir. KOBİ'lerin Basel-II sürecinin tam olarak başlaması ile birlikte ciddi sıkıntıların oluşabileceği, bankacılık kesiminin BDDK'nin da zorlaması ile KOBİ finansmanında güçlükler yaşanabileceği, ileri yaklaşımın başlanmasının ise, denetim otoritelerine başvurulması hâlinde, standart yaklaşımların uygulanmaya geçişini takip eden bir yıl sonra mümkün olacağı belirtilmiştir. Bu süreçte Basel-II, özünde bir bankacılık düzenlemesi olmasının yanında, tüm ekonomik hayatı, özellikle de reel sektör içinde yer alan KOBİ'leri büyük ölçüde etkileyecek hükümler içermektedir. Bu hükümler çerçevesinde, KOBİ'lerin mevcut yapılarından kaynaklanan zayıf yönlerinin ortaya konulması ve değişim amacıyla çeşitli yatırımların yapılması gerekmektedir. Basel-II Düzenlemesi kriterlerinin uygulamaya geçirilmesiyle birlikte Basel-II'ye yönelik herhangi bir hazırlık yapmayan KOBİ'lerin ciddi birtakım sorunlarla karşılaşması kaçınılmaz olacaktır. Bu sorunları finansman sorunları, şeffaflık sorunları, riske dayalı kredi fiyatlamasına ve teminatlandırmaya ilişkin sorunlar alt başlıkları hâlinde incelemek mümkündür. Risk odaklı bir yaklaşımı hayata geçiren Basel II uygulamaları karşısında KOBİ'ler tarafından yapılması gerekenler ise muhasebe kayıt sisteminin yenilenmesi ve şeffaflığın sağlanması, derecelendirmeye yönelik hazırlıklı olunması, kredilendirmede geçerli teminatlar konusunda bilgi sahibi olunması, kurumsal yönetim kültürünün benimsenmesi şeklinde sıralanabilmektedir.

Bölüm Soruları

1), gerek KOBİ gerekse kurumsal işletmelerin sağlıklı bir derecelendirme ve dolayısıyla verimli bir kredi süreci yaşayabilmesi için finansal ve niteliksel bilgilerden oluşan gerekli tüm bilgilerini bankalara ve bağımsız derecelendirme kuruluşlarına zamanında, güvenilir ve yeterli bir şekilde sunmasını öngörmektedir.

- a) Derecelendirme
- b) Güvenilirlik
- c) Likidite
- d) Kredibilite
- e) Şeffaflık

2) Aşağıdakilerden hangisi Basel-II düzenlemesinin oluşturulma amaçlarından biri değildir?

- a) Bankalarda etkin risk yönetimi
- b) Sermaye yeterliliği ölçümlerinin etkinliğini arttırmak
- c) Sağlam bir bankacılık sistemi oluşturmak
- d) Denetim ve piyasa disiplini geliştirmek
- e) Bankalarda tek bir risk ölçüsüne odaklanmak

3) Basel-II düzenlemesinin temelinde bankaların belirli bir sermaye yeterliliğine sahip olmaları gerektiği üzerinde durulmaktadır.

Doğru () Yanlış ()

4) Basel-II düzenlemesiyle amaçlanan, bankanın bilanço içindeki ve dışındaki risk doğuran her kalemi için belli bir sermaye ayırmasıdır.

Doğru () Yanlış ()

5) KOBİ'lerin kendi yapıları nedeniyle ortaya çıkan temel finansman sorunu aşağıdakilerden hangisidir?

- a) Kredi kullanamamaları
- b) Yüksek maliyetli kredi kullanmaları
- c) Alternatif finansman kaynağı bulamamaları
- d) Özkaynak yaratamamaları
- e) Riski yönetememeleri

6), gerek KOBİ gerekse kurumsal işletmelerin sağlıklı bir derecelendirme ve dolayısıyla verimli bir kredi süreci yaşayabilmesi için finansal ve niteliksel bilgilerden oluşan gerekli tüm bilgilerini bankalara ve bağımsız derecelendirme kuruluşlarına zamanında, güvenilir ve yeterli bir şekilde sunmasını öngörmektedir.

- a) Şeffaflık
- b) Kredibilite
- c) Finansman
- d) Bilinirlik
- e) Asgari sermaye yeterliliği

7) Riske dayalı kredi fiyatlamasına göre, risk değerliliği düşük olan KOBİ'ler maliyetle kredi kullanacak, risk değerliliği yüksek olan KOBİ'ler maliyetle kredi kullanacaklardır.

- a) Piyasaya eşit-düşük
- b) Yüksek-düşük
- c) Yüksek-yüksek
- d) Düşük-yüksek
- e) Düşük-piyasaya eşit

8) Kuruluşun kişilerden bağımsız olarak belirli amaç ve hedefler doğrultusunda, belirli ilke ve değerler çerçevesinde yönetilmesini ifade eden kavram aşağıdakilerden hangisidir?

a) Misyon

b) Bağımsızlık

c) Kurumsallaşma

d) Vizyon

e) Yönetişim

9) Basel-II iki yapısal blok üzerine inşa edilmiştir. Bunlardan birincisinde asgari sermaye yükümlülüğünün hesaplanması, ikincisinde ise sermaye yeterliliğinin banka ve denetim otoritesi tarafından değerlendirilmesi üzerinde durulmaktadır.

Doğru ()

Yanlış ()

10) Basel-II, bankalarda etkin risk yönetimi, denetim ve piyasa disiplini geliştirmek, sermaye yeterliliği ölçümlerinin etkinliğini artırmak ve bu sayede sağlam bir bankacılık sistemi oluşturmak ve dolayısı ile finansal istikrara katkıda bulunmak için oluşturulmuş bir düzenlemedir.

Doğru ()

Yanlış ()

Cevaplar

1) e, 2) e, 3) Doğru, 4) Doğru, 5) d, 6) a, 7) d, 8) c, 9) Yanlış, 10) Doğru

11. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

- 11.1.** Türkiye’de Girişimciliğın Geçmişı
- 11.2.** Türkiye’de Girişimcilik Faaliyetleri
- 11.3.** Türkiye’de Girişimcilik Faaliyetlerinin İşsizlik ve İstihdam Üzerindeki Etkisi
- 11.4.** Türkiye’de Girişimciliğı Etkileyen Olumsuz Faktörler

Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular

- 1) Türkiye’de girişimcilik faaliyetleri nasıl bir gelişim göstermiştir?
- 2) Türkiye’de girişimcilik faaliyetlerinin işsizlik ve istihdam üzerindeki etkileri nelerdir?
- 3) Türkiye’nin girişimcilik konusunda hedefleri nelerdir?
- 4) Türkiye’de girişimciliği etkileyen olumsuz faktörler nelerdir?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
Türkiye’de Girişimciliğin Geçmişi-Türkiye’de Girişimcilik Faaliyetleri	Türkiye’de girişimcilik faaliyetlerinin zaman içerisindeki gelişimini irdeleyebilmek	Okuyarak, araştırarak
Türkiye’de Girişimcilik Faaliyetlerinin İşsizlik ve İstihdam Üzerindeki Etkisi	Türkiye’de girişimcilik faaliyetlerinin bazı makro ekonomik değişkenler üzerindeki etkilerini saptayabilmek	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek
Türkiye’de Girişimciliği Etkileyen Olumsuz Faktörler	Türkiye’de girişimciliği etkileyen unsurları belirleyebilmek ve olumsuzlukları ortadan kaldıracak çözüm önerileri sunabilmek	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek

Anahtar Kavramlar

- Türkiye'de Girişimcilik
- Türkiye'de Girişimcilik Hedefleri
- Türkiye'de Girişimcilik Faaliyetleri

Giriş

Türkiye’de girişimcilik konusu özellikle 1980 yılından itibaren önemli gelişmeler kaydetmeye başlamıştır. Bu gelişmelerde serbest piyasa ekonomisi sistemine geçişin ve ihracata dayalı girişimcilik uygulamalarının desteklenmesinin büyük etkisi olmuştur. Bu bölümde Türkiye’de özellikle son 20 yılda büyük ilerleme kaydeden girişimcilik faaliyetlerine ve girişimciliğin Türkiye ekonomisi üzerindeki genel etkilerine değinilecektir.

11.1. Türkiye’de Girişimciliğin Geçmişi

Türkiye’de girişimcilik faaliyetlerinin gelişiminde 24 Ocak 1980 kararlarıyla yürürlüğe konulan ekonomik gelişme konusundaki strateji değişikliği önemli bir yertutmaktadır. Bilindiği üzere Türkiye 24 Ocak 1980 kararlarıyla ithal ikamesine yönelik kalkınma stratejisini terk ederek serbest piyasa ekonomisi çerçevesinde ihracata yönelik kalkınma stratejisine geçmeye karar vermiştir. Bu strateji değişikliğine paralel olarak serbest piyasa ekonomisi sistemini ve bu sistemin en önemli aktörleri durumunda olan girişimciliği ve özellikle ihracata yönelik girişimciliği destekleme politikaları devreye sokulmuştur. Bu alanda, aradan geçen 24 yıllık sürede ülkemiz olumlu ve olumsuz, başarılı ve başarısız tecrübe ve gelişmelere sahne olduktan sonra bugün belirli bir yere gelinmiştir. Hayali ihracat ve köşe dönme gibi gerek ekonomik ve gerekse etik açıdan olumsuz tecrübelerden sonra, özellikle Türkiye’nin Gümrük Birliği’ne girişinden sonra ve son ekonomik krizde (2001 krizi) Türk girişimcileri oldukça başarılı bir sınav vermişlerdir. Bu olumlu gelişme, ihracat alanında daha belirgin olarak kendisini göstermiş, ihracatta ciddi bir sıçrama gerçekleştirilmiştir (Müftüoğlu vd., 2004:145).

Yine 1996 yılında Gümrük Birliği uygulamaya geçtikten sonra ortaya konulan kötümser tablolar gerçekleşmemiştir. Gümrük Birliği ile en büyük darbeyi yiyeceği tahmin edilen KOBİ’ler bugün rekabet güçlerini de artırarak yollarına devam etmektedirler. Tüm bu olumlu gelişmelere rağmen Türk girişimciliğinin büyük potansiyelinin henüz çok düşük seviyelerde değerlendirilebildiği de ortadadır (Müftüoğlu vd., 2004:145).

Türkiye’de girişimciliğin gelişimini kısaca özetlemek gerekirse 1923’ten günümüze kadar öne çıkmış beş ana dönemden söz edebilmek mümkündür (Öztürk, 2008:8-9):

1923-1929 arası dönem (özel girişimciliğe teşvik): Bu dönemde uygulanan politikalarda millî bir burjuvazi inşa etmek ve sermaye birikimini bu yolla temin etmek üzere genel olarak özel girişimciliği ön plana çıkaran oluşumlara yer verilmiştir.

1930-1946 arası dönem (devletçilik ve yansımaları): Bu dönemde uygulanan politikalarda özel girişimciliği ortaya çıkaran ve sermaye birikimini hedefleyen oluşumlara yer verilmiştir.

1946-1960 arası dönem (liberal ekonomiye geçiş): Bu dönem, çok partili siyasi yaşama, ekonomide de serbest piyasa uygulamalarına geçiş anlamında kritik bir dönemdir. Ancak dönemin başında liberal ekonomiye yönelik, piyasa ve özel sektör yanlısı vaatler sunulmuşsa da gerçekte karışık devlet müdahaleleriyle piyasayı daraltan ve bu müdahalelerde sürekli değişikliğe giderek iş dünyasını zor durumda bırakan bir ekonomi yönetimi anlayışı sergilenmiştir.

1960-1980 arası dönem (planlı ekonomi denemesi): 1960-1980 dönemi, planlı ekonomi denemesinin yapıldığı yıllardır. Ancak 1970’li yıllarda popülist politikalar, yaşanan ideolojik kavgalar, petrol şokları, Türkiye’nin Kıbrıs Çıkartması ve ardından gelen ekonomik ambargo gibi nedenlerle dış ödemeler dengesi, enflasyon ve işsizlikle kendini gösteren

ekonomik darboğazlar, askerî darbeler ve derin siyasi istikrarsızlıklar iş dünyasının performansını düşürmüştür.

1980'den günümüze (dışa açık liberal ekonomi): 1980 yılı başında 24 Ocak Kararları'yla başlayan süreç ise geçmişten bir kopuşu da ifade etmek üzere yeni bir döneme işaret etmektedir. 1980 askerî darbesinin ardından kurulan hükümetin piyasa ekonomisi yönelimi, o günden bu güne Türkiye'nin ekonomi politikasını planlı ve ithal ikameci modelden dışa açık liberal ekonomiye doğrultmasını sağlamıştır. 1980'lerdeki ekonomik ve politik gelişmeler, girişimci sınıf içindeki çeşitlenmeyi arttırmıştır. Uygulanan liberal politikalar sonucunda doğan yeni girişimciler, TÜSİAD çerçevesinde örgütlenen girişimcilere göre daha küçük, iç piyasaya dönük, çeşitli Anadolu kentlerine yayılmış girişimcilerden oluşmaktadır. 1990 yılında bir devlet kurumu olan KOSGEB'in kurulması ile beraber, ulusal girişimcilik hareketi daha da artmaya başlamış ve KOSGEB bu alanda öncü bir role sahip olmuştur. KOSGEB, AB fonları, TÜBİTAK destekleri ile KOBİ'lerin gelişmesi ve teşvik edilmesi özendirilmektedir. Türkiye'deki işletmelerin büyük çoğunluğunun KOBİ'ler olduğu göz önüne alınırsa, bu teşvik ve desteklerin girişimciliğin gelişimi için ne kadar önemli olduğu da ortadadır (Gürol ve Bal, 2009:10)

Türkiye ekonomisi, diğer OECD ülkeleri ile karşılaştırıldığında yüksek bir kırsal nüfus ve tarımsal işgücüne sahiptir. Ancak 2000 yılından sonraki dönemde tarımsal nüfusun azaldığı ve tarım sektöründen çıkan nüfusun diğer sektörler yöneldiği görülmektedir. 2000 sonrası dönemde Türkiye ekonomisi önceki dönemlere göre daha yüksek büyüme oranları yakalamasına rağmen artan bir işsizlikle karşı karşıya kalmıştır. Türkiye'de mevcut olan işsizliğin başlıca nedenleri, ithalata bağımlı büyüme ve tarım sektöründen diğer sektörler geçiştir. Türkiye'deki işsizlik sorunu, diğer OECD ülkelerindeki durumla paralellik göstermektedir. Ancak OECD'nin gelişmiş ülkelerinde görülen işsizlik, büyük ölçekli firmaların daha düşük işgücü maliyetine sahip olan ülkelere taşınması sonucu ortaya çıkmıştır. Türkiye endüstrileşme sürecini tamamlayamamış bir ülke olarak sanayi sektöründe bu tip problemlerle karşılaşmamaktadır.

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de son yıllarda girişimciliğin ülke kalkınmasındaki rolüne dikkat çekilmektedir. 2007-2013 dönemini kapsayan 9. Kalkınma Planı'nda aktif işgücü politikalarının geliştirilmesi başlığı altında girişimcilik politikalarının desteklenmesine önem verilmekte, girişimcilik ve istihdam garantili programlar, mesleki danışmanlık ve rehberlik hizmetleri ile mesleki eğitim kursları yoluyla etkili işgücü politikalarının uygulanması hedeflenmektedir. Gelir dağılımının geliştirilmesi için de özellikle kırsal kesimde ve az gelişmiş bölgelerde girişimcilik teşvik edilmektedir.

Türkiye'de girişimcilerin önemli sorunları arasında finansal kaynaklara erişimin yanında bilgi ve vizyon eksikliği ve bilgi sahibi olanların bilimsel danışmanlık hizmeti alamamaları da bulunmaktadır. Burada önemli bir nokta da yeterli bilgiye sahip olamayan girişimci adaylarının bu eksikliklerinin farkında olmalarını sağlayarak destek almaları konusunda yönlendirilmeleridir. Bu bakımdan genel girişimcilik stratejilerinin bir parçası olarak işletme sahiplerinin danışmanlık hizmeti alması da gerekmektedir. Girişimcilik

desteklerinin finansal kaynak sağlamanın ötesine geçerek destekler hakkında ölçme ve değerlendirme yapılmaması da bir başka önemli noktadır. Girişimcilerin daha önce benzer tecrübeleri yaşamış olan iş sahiplerinden destek almasının, girişimcilerin başarılı olmalarına katkı sağlayacağı düşünülmektedir (TEPAV, 2011:5).

Girişimciliğin desteklenmesi için önemli bir strateji de 2011-2013 KOBİ Stratejisi Eylem Planı'dır. Eylem planının öncelikli stratejik alanlarından biri "Girişimciliğin Geliştirilmesi ve Desteklenmesi"dir. Raporda bu alanda zayıf veya geliştirilmesi gereken yönler ve odaklanması gereken konular şöyledir (KOSGEB, 2011:59-60):

- Potansiyel girişimcilerin başarılı ve iş planına dayalı iş kurma konusundaki bilgi ve bilinç düzeyi yeterli düzeyde olmaması,
- Örgün ve yaygın eğitimde girişimcilik konusuna yeterince yer verilmemesi,
- Girişimciliğe dikkat çekecek, teşvik edecek etkinliklerin yeterli olmaması,
- Girişimcilik alanında yapılan faaliyetlerin bütüncül olmaması,
- Kooperatifleşmenin sağlayacağı katkılar konusunda bilgi eksikliğinin olması,
- İşletmelerin başlangıç döneminde işyeri mekânı bulmak ve maliyetleri karşılamada zorlanmaları,
- İşini yeni kurmuş girişimcilerin başlangıç dönemlerinde kararsız davranmaları,
- Özel hedef gruplarının girişimcilik konusunda yeteri kadar teşvik edilmemesi.

Bu noktalar göz önüne alınarak 2011-2013 KOBİ Stratejisi Eylem Planı'nda çeşitli hedefler belirlenmiştir.

11.2. Türkiye'de Girişimcilik Faaliyetleri

Bu bölümde kâr amacı olmayan bir Akademik Araştırma Konsorsiyumu olan GEM (Global Entrepreneurship Monitor) tarafından 2010 yılında yayınlanan "Türkiye'de Girişimcilik" raporundan faydalanılacaktır. Girişimciliğin ölçülmesi ile ilgili en yaygın kullanılan ölçütler, GEM'in oluşturduğu endekslerdir. GEM tarafından oluşturulan ve sık kullanılan girişimcilik göstergeleri; toplam girişimcilik faaliyeti, yeni oluşan girişimcilik faaliyeti, genç işletme girişimcilik faaliyeti, kurulu işletme sahipleri, fırsatçı girişimcilik faaliyeti ve zorunlu girişimcilik faaliyetidir. 1999'dan beri her yıl dünyada girişimcilik konusunda araştırmalar yapan GEM adlı organizasyonun çalışmasında girişimcilik faaliyetleri aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır:

Toplam Girişimcilik Faaliyeti (TGF): 18-64 yaş arası nüfus içinde iş kuran veya en fazla 3,5 yıldır faaliyet gösteren bir işletmeye sahip olanların oranı.

Yeni Oluşan Girişimcilik Faaliyeti (YGF): Henüz iş kurmuş olanların sayısının 18-64 yaş arası nüfusa oranı.

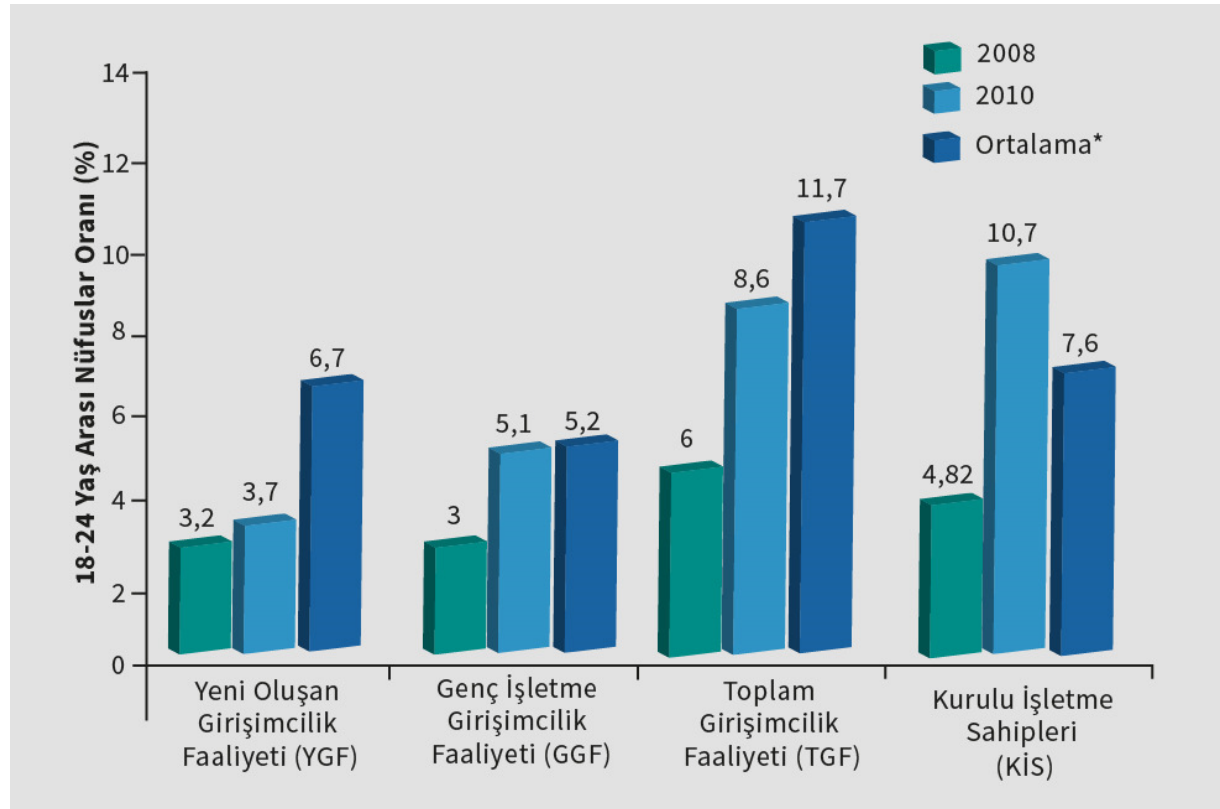
Genç İşletme Girişimcilik Faaliyeti (GGF): 3,5 yıldan az faaliyette olan işletmelerin sahiplerinin sayısının 18-64 yaş arası nüfusa oranı.

Kurulu İşletme Sahipleri (KİS): 3,5 yıldan daha uzun süredir faaliyet göstermekte olan işletmelerin sahiplerinin 18-64 yaş arası nüfusa oranı.

Fırsatçı Girişimcilik Faaliyeti (FGF): TGF içinde olan ve bir fırsatı değerlendirerek girişimcilik faaliyetinde bulunan bireylerin 18-64 yaş arası nüfusa oranı.

Zorunlu Girişimcilik Faaliyeti (ZGF): TGF içinde olan ve zorunluluktan dolayı girişimcilik faaliyeti gösteren bireylerin 18-64 yaş arası nüfusa oranıdır.

Şekil 9: Türkiye’de 2008 ve 2010 Yıllarında Girişimci Aktivite Durumu



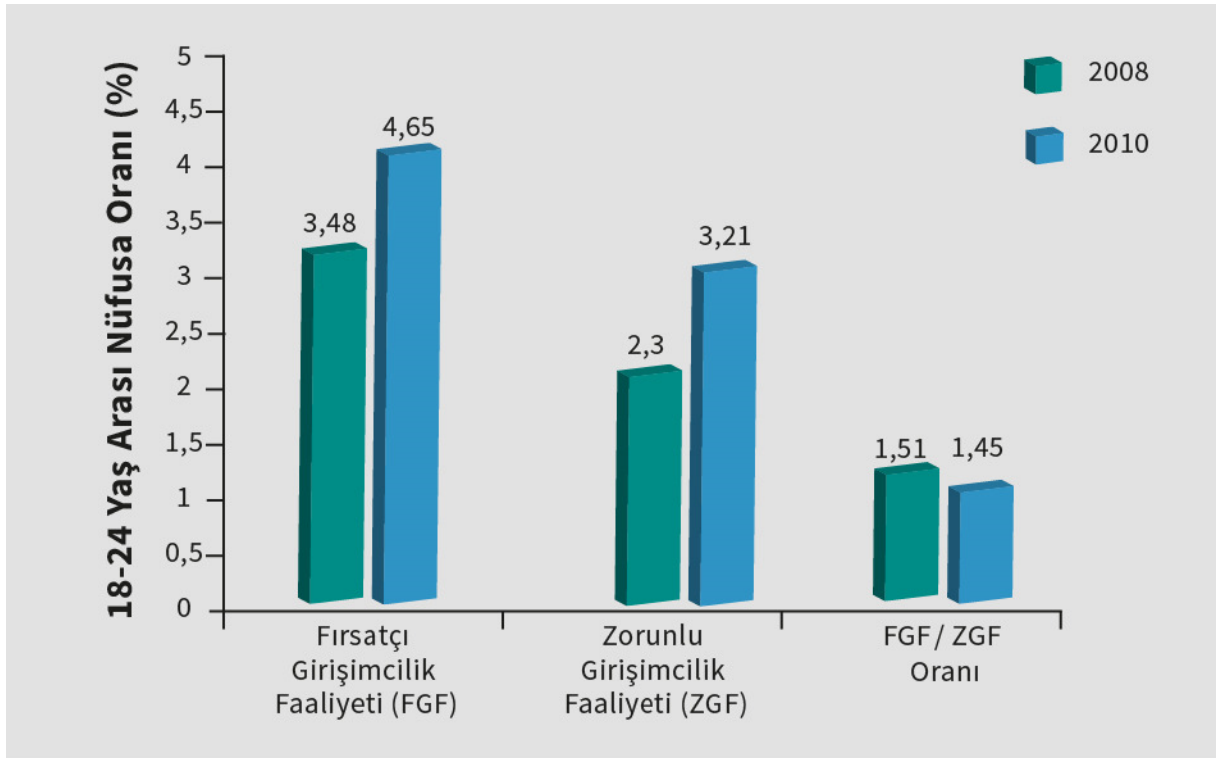
(*): GEM’in çalışma yaptığı gelişmekte olan ülkelerin 2010 yılı ortalamalarıdır.

Kaynak: The Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Entrepreneurship in Turkey, 2010: 25.

Türkiye’de her ne kadar TGF oranları, genel ortalamanın altında olsa da 2010 yılında toplam girişimcilik faaliyetlerinde 2008 yılına göre belirgin bir artış olduğu Şekil 9’dan açıkça görülmektedir.

2010 yılında Türkiye’deki girişimcilerin %60’ı fırsatçı girişimci, %40’ı ise zorunlu girişimcidir (GEM, 2010:25). Fırsatçı girişimcilik faaliyetlerinin zorunlu girişimcilik faaliyetlerinden daha fazla olduğu Şekil 10’dan da rahatlıkla görülmektedir. Ancak FGF/ZGF oranının 2010 yılında daha düşük olması, zorunlu girişimcilerin fırsatçı girişimcilere göre daha hızlı arttığını göstermektedir. Beklendiği gibi Türkiye’deki sınırlı gelir, yüksek işsizlik oranı ve düşük sosyal refah düzeyi gibi sebepler yüzünden Türk halkı hayatta kalmak için yeni işlere başlamayı gerekli görmekte-dirler (GEM, 2010:26).

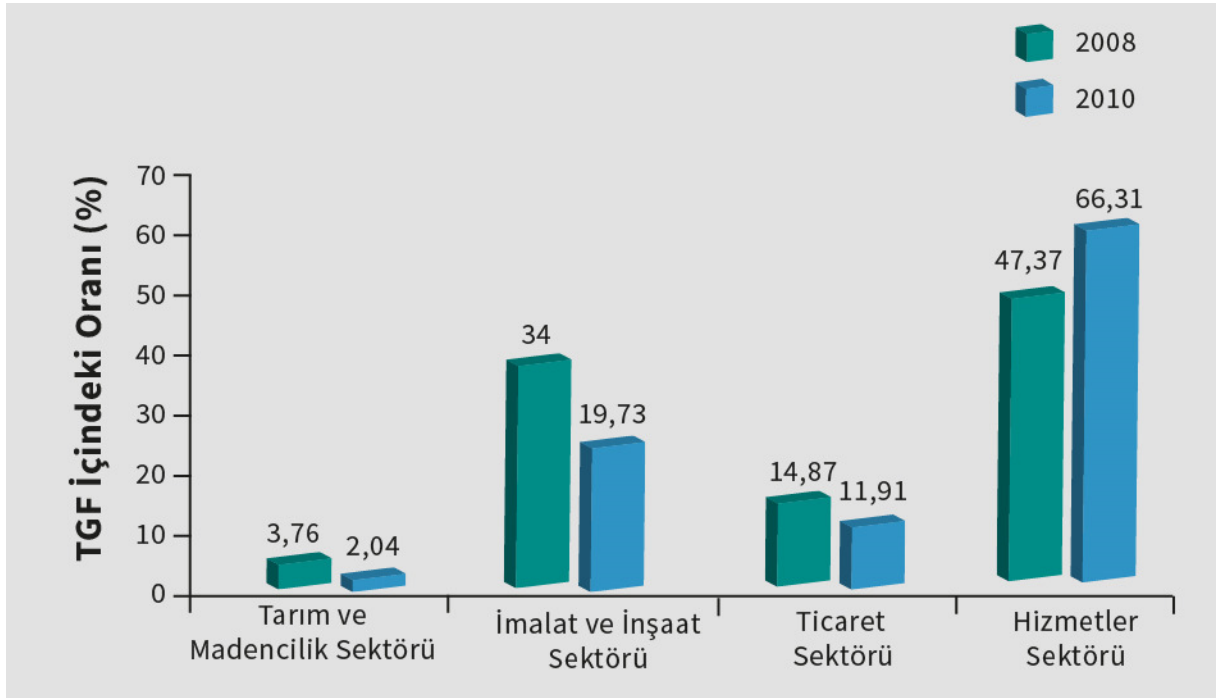
Şekil 10: Türkiye’de 2008 ve 2010 Yıllarında Fırsatçı Girişimci ve Zorunlu Girişimci Oranları



Kaynak: The Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Entrepreneurship in Turkey 2010:26.

GEM (2010)’in raporuna göre, önemli bir gösterge olan fırsatçı girişimcilik faaliyeti endeksinin zorunlu girişimcilik faaliyeti endeksine oranı (FGF/ZGF) Türkiye’de diğer gelişmekte olan ülkelere göre daha düşüktür. Bu durumun Türkiye’de zorunluluktan kaynaklanan girişimcilik faaliyetinin daha yoğun olarak yaşanması nedeniyle ortaya çıktığı söylenebilir. FGF/ZGF oranı açısından Türkiye’nin diğer ülkeler arasındaki sıralaması çok önemlidir. Çünkü fırsatçı girişimcilik tipi daha fazla büyüme ve yeni işler yaratma olasılığını arttırmaktadır.

Şekil 11: Türkiye’de 2008 ve 2010 Yıllarında Girişimcilik Faaliyetlerinin Sektörlere Göre Dağılımı



Kaynak: The Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Entrepreneurship in Turkey, 2010: 27.

Şekil 11’e bakıldığında en fazla girişimcilik faaliyetinin hizmetler sektöründe gerçekleştiği görülmektedir. Hatta diğer sektörlerin hepsinde 2010 yılında, 2008 yılına göre girişimcilik faaliyeti anlamında bir düşüş yaşanırken, hizmetler sektöründe ciddi bir artış olduğu da görülmektedir. Böylece son yıllarda Türkiye’de hizmetler sektörünün gelişmesinde girişimcilik faaliyetlerinin de etkisinin olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır.

11.3. Türkiye’de Girişimcilik Faaliyetlerinin İşsizlik ve İstihdam Üzerindeki Etkisi

Bir ülkede ulusal düzeyde işsizlikle mücadele politikaları kapsamındaki aktif emek piyasası politikalarından biri olan kendi işini kuruculara yardım programları, aslında bir tür istihdam sübvansiyonudur (Işığışık, 2011:185). Bununla birlikte bu programları, diğer sübvansiyon programlarından ayıran temel fark, yapılan yardımların doğrudan ücretli istihdamı ile ilgili olmayıp kendi hesabına çalışanlara yönelik olmasıdır (Korkmaz ve Mahiroğulları, 2007:93). Türkiye’de de özellikle 2000 sonrası dönemde bu tip aktif emek piyasası politikaları benimsenmiştir. İlk olarak 1996-2000 dönemini kapsayan “Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı” kapsamındaki hedeflerden biri de kendi işini kuruculara destek olunmasıdır. Sonraki dönemleri kapsayan “Sekizinci ve Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planları”nda da aktif emek piyasası politikalarına verilen önem artmış, kendi işini kuruculara destek olunması hedefi sürdürülmüştür. Ayrıca, 2007-2013 dönemini kapsayan “Dokuzuncu

Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda aktif emek piyasası politikası araçlarından biri olan yatırım ve istihdamı arttırmaya yönelik teşviklerin üzerinde önemle durulmuştur.

2007-2013 dönemini kapsayan "Dokuzuncu Kalkınma Planı"nda girişimcilik konusuyla ilgili belirlenen hedefler şu şekilde sıralanmıştır (DPT, 2006:81-85):

- İstihdamın artırılmasında önem taşıyan girişimciliğin geliştirilmesi ve teşviki bütüncül bir yaklaşımla ele alınacaktır.
- Aktif işgücü politikaları başta girişimcilik ve istihdam garantili programlar yoluyla yaygınlaştırılacaktır.
- İstihdam yaratmayı amaçlayan mikro ölçekteki projelere mali destek sağlanacaktır.
- KOBİ'lerin ve girişimcilerin rekabet güçlerini arttırmak ve yeni pazarlara açılmalarını sağlamak için, iş kurma ve iş geliştirme aşamalarında eğitim danışmanlık hizmeti sağlanacaktır. Bu amaçla İŞGEM (İş Geliştirme Merkezi) ve benzeri yapılanmalar yaygınlaştırılacak ve etkinliklerini arttırmak üzere gerekli düzenlemeler yapılacaktır.

Planda belirtilen İŞGEM adlı kurumlar küçük girişimcilerin iş kurmasını ve geliştirmesini destekleyen ve kolaylaştıran, dolayısıyla da işletmelerin hayatta kalma ve büyüme imkânlarını arttıran bir istihdam ve iş kurma modelidir (Güner ve Korkmaz, 2011:45). Bu hedeflere paralel olarak Grafik 11.1'de de görüldüğü gibi Türkiye'de 2010 yılında toplam girişimcilik faaliyetleri 2008 yılına göre artmıştır.

Bir ülkenin ekonomik kalkınmasını hızlandırmak için girişimcilik potansiyeline sahip bireylerin sahaya çıkarılması büyük önem taşımaktadır. Teknolojinin gelişmesi ve bilgi kaynaklarına daha hızlı ulaşımdan yola çıkarak küresel ve uluslararası boyutta girişimciliğin geliştirilmesi özendirilmeli ve teşvik edilmelidir. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde girişimciliğin özendirilmesi ve teşvik edilmesi işinin, hükümet politikalarıyla yapılması en doğru yaklaşım olarak öne sürülmektedir. Çünkü gelişmiş ülkelerde pazar mekanizmaları girişimci sınıfın ortaya çıkışında etkili iken; gelişmemiş ülkelerde girişimciliğin gelişmesi hükümet politikalarının belirlediği ekonomik güdümlere bağlıdır (Öztürk, 2008:58). Türkiye'de de girişimcilik ile ilgili hedeflenen ve uygulanan olumlu politikalar, girişimcilik faaliyetlerinin artmasına katkı sağlamıştır.

11.4. Türkiye'de Girişimciliği Etkileyen Olumsuz Faktörler

Fizibilite Çalışmalarının Yetersizliği: Teşvik almak için hazırlanan fizibilite raporuna devletten onay alınması, söz konusu yatırımın uygulanabilirliğini göstermektedir. Saha araştırmalarından elde edilen verilere göre girişimciler sundukları fizibilite raporlarının onaylanmasını ve kendilerine teşvik tahsis edilmesini; yatırım projelerinin kârlılığının devlet tarafından onaylanması şeklinde yorumlamışlardır. Pek çok girişimci başkaca bir araştırmaya gerek duymadan yatırıma girişmiştir. Sonuçta yanlış pazar, yanlış kuruluş yeri, yanlış kapasite

veya teknoloji seçiminden, işletme sermayesinin yanlış tahminine, malzeme kaynaklarının yetersizliğinden yönetici bulamamaya kadar uzanan birçok güçlüklerle karşı karşıya kalmışlardır. Dolayısıyla yatırım projesinin değerlendirilmesi devletin değil, yatırım sahibinin kendi meselesidir. Yatırım sahibi projenin fizibilite çalışmasını kendi işletmesinde yaparak veya bir danışmanlık firmasına yaptırarak, projenin uygulanması konusunda bizzat karar verme durumundadır. Bu konudaki sorumluluk başka bir kimseye, kuruma ve özellikle devlete devredilemez, tamamen yatırımcıya aittir. Yatırımcı işin riskini üstlenmeli, olumlu (kâr) ya da olumsuz (zarar, iflas, başarısızlık) sonucun sorumluluğuna katlanmalıdır (Müftüoğlu vd., 2004:148).

Piyasa Araştırması: Burada önemli olan yatırımı yapmadan önce yeterli, önünü görebilecek bir piyasa araştırması yapmak veya bunun için gerekli harcamalara katlanılamayacaksa yatırımdan vazgeçmektir. Bu konuda cimri davranılmamalı, gerçekçi ve yeterli bir piyasa araştırmasının gerektirdiği harcamalardan kaçınılmamalıdır. Gerçek bir girişimcinin yapacağı, yapması gereken budur. Ülkemizde bu konuya gereken önem verilmediği için yatırımların önemli bir bölümü başarısız kalmakta veya başarı potansiyeli kısmen değerlendirilebilmektedir. Bu konu, özellikle yakın çevre pazarını aşan bir müşteri kitlesine hitap etmesi gereken büyükçe yatırımlarda önem kazanmaktadır. Zira bu durumda tecrübe ve kişisel gözlem yetersiz kalmakta, piyasaların tanınması için ayrı bir çaba gösterilmesi gerekmektedir (Müftüoğlu vd., 2004:148).

Finansman Sorunu: Türkiye’de girişimcilerin sorunları konusunda yapılan saha çalışmalarında finansman sorunu, listedeki birincilik sırasını diğer sorunlara göre büyük bir farkla korumaktadır. Bu durum Türkiye’de dağıtılan toplam kredilerin sadece %5’inin küçük ve orta boy işletmelere tahsis edildiği; bu oranın ABD ve Almanya’da %35’i aştığı, Japonya’da %50’yi bulduğu gibi istatistiki bilgilerle tamamlandığında, yukarıdaki sonuç hiç tartışılmadan kabul edilmesi gereken bir Türkiye gerçeği olarak algılanmalıdır. Özellikle ilk sahaya çıkacak girişimci adayları için para bulmak büyük bir sorundur. Bu sorunun çözülmesi Türkiye’de girişimciliğin önünü önemli ölçüde açacaktır (Müftüoğlu vd., 2004:149).

Ancak burada önemli olan husus, gerçek girişimcinin başkalarının parasıyla para kazanan insan olduğu gerçeğinin unutulmamasıdır. Zira genellikle her toplumda para sahibi olan, yatırım için gerekli fonlara sahip kişi ve kurumların çoğu girişimcilik niteliklerine sahip değildir. Buna karşılık girişimcilik niteliklerine sahip olan insanların çoğunun da yatırım için gerekli parası yoktur. Dolayısıyla, bu niteliklere sahip kişilere, ihtiyaçları olan fonları aktaracak mekanizmaların geliştirilmesi gerekir. Zira önemli olan borçlanmak veya borçlanmamak değildir. Önemli olan ne zaman, ne kadar ve hangi şartlarla borçlanılacağına iyi belirlenmesi, bunun belirlenmiş ölçüye dayandırılarak belirlenmesidir (Müftüoğlu vd., 2004:149).

Türkiye’de Tipik Yatırım Senaryosu: Türkiye’de girişimcilerin tipik yatırım senaryosu ana hatlarıyla şu şekilde çizilebilir (Müftüoğlu vd., 2004:150):

Cebinde parası olan kişi kendisini bir girişimci olarak görmekte, etrafına şöylebir bakarak, o sırada piyasada en çok satılan (acaba karlı mı, o bile bilinmiyor) ürüne yatırım

yapmaktadır. Bir yandan, söz konusu ürünün ürün hayat eğrisinin olgunluk döneminde bulunması, diğer yandan aynı yatırımın birçok sanayici tarafından aynı sıralarda yapılması, toplam arz kapasitesinin birden artırmaktadır. Toplam arz kapasitesinin toplam talebi aşması, diğer yandan rekabet gücüne sahip olunamadığı için ihracata gidilememesi neticesinde, tüm sektörde kriz ortaya çıkmaktadır. Böylece başlangıçta başarılı olan işletmeler de güç duruma düşmektedir. Sonuçta, sanayileşmekte olan ve dolayısıyla kapasitelerinin dar gelmesi gereken bir ülkede, birkaç sektör dışındaki küçük işletmelerin çoğu, atıl kapasitelerle çalışmak durumundadır.

Bu senaryonun değiştirilmesi, başta işletmeleri bilgilendirmek, daha sonra bu bilgilere dayanarak etkili fizibilite çalışmalarının yapılmasından ve işletmelerdeki inovasyon (yenilikler) potansiyelinin değerlendirilmesinden geçmektedir. Bilgi toplamanın zaman ve maliyet boyutu dikkate alındığında, girişimcilerimizin bilgilendirilmesinde devletin önemli katkılarda bulunabileceğini söyleyebiliriz (Müftüoğlu vd., 2004:150).

Yenilikler ve Girişimcilik: Girişimcilerimizin karşılaştıkları önemli darboğazlardan birisi de yenilikler konusuna ilgilidir. Genellikle bu konudaki olanaklar değerlendirilememektedir. Bu tespit, özellikle ürün ve pazar yeniliği için geçerlidir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyük işletmelerle mücadelesi, onların ürettikleri ürünleri üretmek değil, tam tersine onların üretmediklerini yaparak yürütülmelidir. Bu işletmeler, uyum (esneklik) avantajlarını iyi kullanarak büyük işletmelerin girmedikleri veya girmedikleri piyasalara girmeye çalışmalıdırlar. Büyük işletmelerle mücadelede, ancak mücadele küçüğün üstün olduğu alanlara kaydırılabilirse başarılı olunur. Küçük işletmelerin ise en önemli üstünlüğü esneklikleridir (Müftüoğlu vd., 2004:151).

Katma Değer ve Girişimcilik: Girişimcinin sürekli olarak arayış içinde olması gereken bir konu da katma değeri daha yüksek olan ürünlere, katma değeri daha yüksek olan piyasalara, katma değeri daha yüksek tedarik, üretim, pazarlama, finansman ve yönetim uygulamalarına kayma zorunluluğudur. Zira işletmenin ve ülke ekonomisinin gelişmesi bunabağlıdır. İşletmelerin millî gelire katkısı ve toplumun refah seviyesinin artması katma değeri yüksek ürünler üretmesine bağlıdır. Çeşitli ürünlerin hammadde aşamasındaki değeri ile nihai ürün olarak yarattığı katma değer arasında önemli farklar bulunmaktadır. Yani girişimci sadece pazarlayabileceğini üretilen ve dolayısıyla gözü sürekli olarak bir projektör gibi piyasaları tarayan kişi değil; aynı zamanda sürekli olarak katma değeri daha yüksek ürünlere, katma değeri daha yüksek pazarlara koyarak işletmesinin katma değerini artıran kişidir. Bu, onun toplumsal sorumluluğunun bir gereğidir (Müftüoğlu vd., 2004:153).

İşletmeler Arası İşbirliği: Türkiye’de girişimcilerimizin ve özellikle de küçük ve orta ölçekli işletmelerin hem kendi aralarında hem de KOBİ’lerle büyük işletmeler arasında yatay ve dikey iş birliğinin yeterince sağlanamadığı bir gerçektir. Bu durum yurdumuzdaki küçük ve orta ölçekli işletmelerin hem maliyet yapısını olumsuz olarak etkilemekte hem de sahip olduğu ekonomik potansiyelin tam olarak değerlendirilmesine imkân vermemektedir. İşletmeler arasında yeterince iş bölümüne gidilmemesi, iş birliği ihtiyacını da gündeme getirmemektedir. Bu durum, işletmeler arası dikey iş bölümü kadar yatay iş bölümü için de

geçerlidir. Nitekim yurdumuzdaki küçük ve orta ölçekli işletmeler için gerek dikey gerekse yatay iş birliği konusunda değerlendirilemeyen büyük bir potansiyel mevcuttur (Müftüoğlu vd., 2004:154).

Ortaklık ve Türk Girişimciliği: Ortaklık durumundaki işletmelerin büyük çoğunluğu, kurucudan çocuklara intikal eden aile şirketleridir. Aile dışından, birbirleriyle akrabalık ve hemşehrilik ilişkisi bulunmayan insanlar, sırf ekonomik çıkarları için bir araya gelip ortaklık kuramamaktadırlar (Müftüoğlu vd., 2004:155).

Türk Girişimcilerinde Bilgilenme Seviyesi: Türkiye'deki girişimcilik ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunları irdelenip bu sorunların kaynaklarına doğru inildikçe, şu husus açık seçik bir şekilde ortaya çıkmaktadır: Girişimcilik ile küçük ve orta işletmeler bazındaki en önemli darboğaz, alınan kararların nicelik ve nitelik olarak yeterli bilgiye dayandırılmamasıdır. Bunu kısaca, bu işletmelerde yönetimin bilgi ihtiyacının karşılanamaması şeklinde ifade edebiliriz. Bu tespit, bilgilenme sürecinin bilgi toplama aşaması yanında, bilgi işleme ve bilgi değerlendirme aşamalarını da kapsamaktadır (Müftüoğlu vd., 2004:157).

Uygulamalar

Uygulama Soruları

Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Türkiye’de 24 Ocak 1980 kararlarıyla gerçekleştirilen strateji değişikliğine paralel olarak serbest piyasa ekonomisi sistemini ve bu sistemin en önemli aktörleri durumunda olan girişimciliği ve özellikle ihracata yönelik girişimciliği destekleme politikaları devreye sokulmuştur. Türkiye’de girişimciliğin gelişimini kısaca özetlemek gerekirse 1923’ten günümüze kadar öne çıkmış beş ana dönemden söz edebilmek mümkündür. Bu dönemler 1923-1929 arası özel girişimciliğe teşvik dönemi, 1930-1946 arası devletçilik ve yansımaları dönemi, 1946-1960 arası liberal ekonomiye geçiş dönemi, 1960-1980 arası planlı ekonomi denemesi dönemi ve 1980’den günümüze dışa açık liberal ekonomi dönemi şeklinde sıralanabilmektedir. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de son yıllarda girişimciliğin ülke kalkınmasındaki rolüne dikkat çekilmektedir. Ancak Türkiye’de girişimcilerin karşılaştığı bazı sorunlar da mevcuttur. Türkiye’de girişimcilerin önemli sorunları arasında finansal kaynaklara erişimin yanında bilgi ve vizyon eksikliği ve bilgi sahibi olanların bilimsel danışmanlık hizmeti alamamaları da bulunmaktadır. Türkiye’de girişimciliği etkileyen olumsuz faktörler ise fizibilite çalışmalarının yetersizliği, piyasa araştırması, finansman sorunu, Türkiye’de yerleşmiş olan tipik yatırım senaryoları, yenilikçiliğin azlığı, işletmeler arası iş birliğinin azlığı, katma değer yaratmadaki eksiklik ve bilgilenme seviyesi olarak sıralanabilmektedir.

Bölüm Soruları

1) Türkiye’de 1923-1929 arası dönem de uygulanan politikalarda genel olarak özel girişimciliği ön plana çıkaran oluşumlara yer verilmiştir.

Doğru () Yanlış ()

2) “Henüz iş kurmuş olanların sayısının 18-64 yaş arası nüfusa oranı” şeklinde ifade bulan kavram aşağıdakilerden hangisidir?

- a) Kurulu işletme sahipleri faaliyeti
- b) Yeni oluşan girişimcilik faaliyeti
- c) Genç işletme girişimcilik faaliyeti
- d) Zorunlu girişimcilik faaliyeti
- e) Serbest girişimcilik faaliyeti

3) Bir ülkede ulusal düzeyde işsizlikle mücadele politikaları kapsamındaki aktif emek piyasası politikalarından biri olan **kendi işini kuracaklara yardım programları**, bir tür istihdam sübvansiyonudur

Doğru () Yanlış ()

4) 18-64 yaş arası nüfus içinde iş kuran veya en fazla 3,5 yıldır faaliyet gösteren bir işletmeye sahip olanların oranınadenir.

- a) Toplam girişimcilik faaliyeti
- b) Zorunlu girişimcilik faaliyeti
- c) Selektif girişimcilik faaliyeti
- d) Sabit girişimcilik faaliyeti
- e) Değişir girişimcilik faaliyeti

5) Türkiye’de girişimcilik konusu, özellikle 1970 yılından itibaren önemli gelişmeler kaydetmeye başlamıştır.

Doğru () Yanlış ()

6) Türkiye’de liberal ekonomiye geçiş süreci hangi yıllar arasına tekabül etmektedir?

a) 1923-1929

b) 1930-1946

c) 1946-1960

d) 1960-1980

e) 1980-2003

7) Aşağıdakilerden hangisi Türkiye’de girişimciliği etkileyen olumsuz faktörlerden biri değildir?

a) Fizibilite çalışmalarının yetersizliği

b) Piyasa araştırmasına gereken önemin verilmemesi

c) Finansman sorunu

d) Tipik yatırım senaryosunun değiştirilememesi

e) Yüksek katma değer yaratma

8) adlı kurumlar küçük girişimcilerin iş kurmasını ve geliştirmesini destekleyen ve kolaylaştıran, dolayısıyla da işletmelerin hayatta kalma ve büyüme imkânlarını arttıran bir istihdam ve iş kurma modelidir

a) İŞKUR

a) b)KOSGEB

b) KOBİ

c) İŞGEM

d) TOBB

9)Türkiye’deki ortaklık şirketlerinin büyük çoğunluğu birbirleriyle akrabalık ilişkisi bulunmayan, sadece ekonomik çıkarları için biraraya gelmiş kişilerin ortaklık kurmasından oluşmaktadır.

Doğru ()

Yanlış ()

10) Türkiye’de girişimcilerin tipik yatırım senaryosu ana hatlarıyla şu şekilde çizilebilir. Cebinde parası olan kişi kendisini bir girişimci olarak görmekte, etrafına şöylebir bakarak, o sırada piyasada en çok satılan ürüne yatırım yapmaktadır.

Doğru () Yanlış ()

Cevaplar

1) Doğru, 2) b, 3) Doğru, 4) a, 5) Yanlış, 6) c, 7) e, 8) d, 9) Yanlış, 10) Doğru

12. TÜRKiYE'DE KOBİ GİRİŞİMCİLİĞİ

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

12.1. Türkiye’de KOBİ Girişimcilik Faaliyetleri

12.2. Türkiye’de Girişimci Adaylarına ve KOBİ’lere Destek Sağlayan Yabancı Kuruluşlar

12.2.1. Avrupa Yatırım Bankası (EIB)

12.2.2. Avrupa Bilgi Merkezleri (EIC)

12.2.3. Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO)

12.2.4. Dünya KOBİ Destekleme Derneği (WASME)

12.2.5. Avrupa KOBİ Destekleme Derneği (UEAPME)

12.2.6. Uluslararası KOBİ Ağı (INSME)

12.2.7. Avrupa Araştırma ve Koordinasyon Ajansı (EUREKA)

12.3. Türkiye’de Girişimci Adaylarına ve KOBİ’lere Destek Sağlayan Türk Menşeli Kuruluşlar

12.3.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi (KOSGEB)

12.3.2. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)

12.3.3. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)

12.3.4. Teknoloji Yatırım A. Ş.

12.3.5. İstanbul Risk Sermayesi Girişimi (IVCI)

12.3.6. Kredi garanti Fonu İşletme ve Araştırma A. Ş. (KGF)

Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular

- 1) Türkiye’de AB ile uyumlaştırılmış KOBİ tanımı nasıldır?
- 2) Türkiye’de KOBİ’lere destek sağlayan yabancı kuruluşlar hangileridir?
- 3) Türkiye’de KOBİ’lere destek sağlayan Türk menşeli kuruluşlar hangileridir?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
Türkiye’de KOBİ Girişimcilik Faaliyetleri	Türkiye’de gerçekleşen KOBİ girişimciliğine dayalı faaliyetleri öğrenmek	Okuyarak, araştırarak
Türkiye’de Girişimci Adaylarına ve KOBİ’lere Destek Sağlayan Yabancı Kuruluşlar	Türkiye’de girişimci adaylarına ve KOBİ’lere destek sağlayan yabancı kuruluşların hangileri olduğunu öğrenmek	Okuyarak, araştırarak
Türkiye’de Girişimci Adaylarına ve KOBİ’lere Destek Sağlayan Türk Menşeli Kuruluşlar	Türkiye’de girişimci adaylarına ve KOBİ’lere destek sağlayan türk menşeli kuruluşların hangileri olduğunu öğrenmek	Okuyarak, araştırarak

Anahtar Kavramlar

- KOBİ Girişimciliği
- Türkiye’de KOBİ Girişimciliği
- Türkiye’de KOBİ’leri Destekleyen Kuruluşlar

Giriş

Birçok girişimci KOBİ ölçeğinde işler kurarak girişimciliğe başlamaktadır. Bu sebeple KOBİ'ler bir ekonomideki üretkenliğin ve yenilikçiliğin temelinde yer almaktadırlar. Bu yüzden ki dünya genelinde devletler KOBİ'leri ve KOBİ girişimciliğini destekleyen politikalar yürütmektedirler. Aynı şekilde Türkiye ekonomisi için de KOBİ'ler büyük öneme sahiptir ve özellikle son yıllarda KOBİ'leri desteklemek adına çeşitli uygulamalar gerçekleştirilmektedir. Girişimciliği geliştirme alanında dünya çapında veya bölgesel bazda olmak üzere faaliyet gösteren ve girişimciliğe destek veren çok sayıda kuruluş bulunmaktadır. Bu bölümde de Türkiye ekonomisinde KOBİ'lerin etkinliğinden kısaca bahsedilecek ve KOBİ'lere destek veren yerli ve yabancı kuruluşlara değinilecektir.

12.1. Türkiye’de KOBİ Girişimcilik Faaliyetleri

KOBİ, küçük ve orta boy işletme olarak tanımlanmakla beraber, Türkiye’de ve diğer ülkelerdeki KOBİ tanımları aynı biçime getirilmeye çalışılmaktadır. Türkiye’de, birden çok kurum tarafından oluşturulması nedeniyle, birbirinden farklı KOBİ tanımları bulunmasının özellikle destekler ve AB ile işbirliği konularında yarattığı sıkıntıların ortadan kaldırılması amacıyla KOBİ tanımı AB ile uyumlaştırılmıştır (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:210). Türkiye’nin KOBİ tanımını uyumlaştırması sonucunda, işletmelerin bağımsızlığına ilişkin olarak AB limitleri benimsenmiştir. KOBİ’lere yönelik destek faaliyetleri yürüten kamu kurumları yeni tanımı esas alan düzenlemeler yapmak durumundadır (Akpınar, 2009:173). Türkiye’de en son belirlenen KOBİ tanımına göre ise, KOBİ yıllık 250 kişiden az personel istihdam eden, net satış geliri ve mali bilançosu 25 milyon TL’yi aşmayan işletmelerdir. Öte taraftan (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:209);

- Mikro işletme, yıllık 10 kişiden az personel istihdam eden, net satış geliri ve mali bilançosu bir milyon TL’yi aşmayan işletmedir.
- Küçük işletme, yıllık 50 kişiden az personel istihdam eden, net satış geliri ve mali bilançosu beş milyon TL’yi aşmayan işletmedir.
- Orta büyüklükteki işletme, yıllık 250 kişiden az personel istihdam eden, net satış geliri ve mali bilançosu 25 milyon TL’yi aşmayan işletmedir.

Türkiye için belirlenen son KOBİ tanımında AB’nin KOBİ tanımına paralel olarak şirketlerin bağımsız, ortak ve bağlı işletmeler kapsamında ele alınmalarına yönelik çeşitli koşullar öngörülmüştür (Karabulut, 2009: 18-19). Tanımlardaki aralıkları belirtilen işletmelerin, hesaplarının kapanış tarihinde, işletme sınıfları ve KOBİ vasfı belirlenirken dikkate alınan kıstaslardan herhangi birini, birbirini takip eden iki hesap döneminde de kaybeden veya aşan işletmelerin, ya sınıf değiştirmekte ya da KOBİ vasfını kaybetmekte olduğu belirtilmektedir (Akpınar, 2009:176).

Küçük ve orta ölçekli işletmeler; temel ekonomik birimlerin vazgeçilmez unsurlarıdır. Bu tür işletmeler, büyük işletmelere göre, üretim farklılaşmasını daha kolay gerçekleştirebilecek esnek üretim sistemine sahiptir. Bugün, Türkiye’deki KOBİ olarak adlandırılan ve büyüklük tanımı, çalışan personel sayısı ve bilanço değeri dikkate alınarak yapılan bu işletmeler ülke ekonomisinin lokomotifi olarak kabul edilmektedir. Türkiye’deki KOBİ’lerin toplam işletmeler içindeki payı %99,89’a ulaşmaktadır. İşletme ömürlerine bakıldığında ise, işyeri sayımına göre ortalama işyeri ömrü de 8,4 yıldır (Akpınar, 2009:179-180).

Türkiye’de KOBİ’lerin karşı karşıya oldukları birçok sorun da vardır. Bu sorunların başında finansman, yönetim ve pazarlama sorunları gelmektedir. Bu sorunların yaşanmasındaki en önemli etkenin, KOBİ’lerin bilimsel olmayan çalışma yöntemleri ile faaliyetlerini sürdürmesi ve eğitime gereken önemin vermemesinin olduğu ileri sürülmektedir (3. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi). Bu yönü ile KOBİ’ler, büyük işletmelere nazaran sahip

olduğu avantajları etkin bir şekilde kullanamamaktadır. KOBİ'lerin sayısal üstünlüklerine rağmen, yarattıkları katma değerin düşük olduğu görülmektedir. İstihdamın yarısından fazlasını oluşturan KOBİ'lerin yarattıkları katma değer DİE verilerine göre sadece %30'lar düzeyinde kalmaktadır. KOBİ'lerin oluşturdukları istihdama karşın yeterli katma değer yaratamamalarının temelinde, teknolojilerini yenileyememeleri ve üretimlerini emek yoğun bir şekilde sürdürmelerinin yer aldığı düşünülmektedir (Akpınar, 2009:181-182).

Türkiye'de KOBİ'lerin karşı karşıya olduğu sorunlardan biri olan finansal sorunlar, KOBİ'lerin kuruluş sürecinde öz sermaye yetersizliği olarak başlamakta, kredi bulmada karşılaşılan sorunlar, yüksek finansman maliyeti ve finansman yönetimindeki yetersizlikler olarak devam etmektedir. Bu durum, KOBİ'lerin büyüme amacından uzaklaşmasına ve rekabet güçlerinin zayıflamasına neden olmaktadır (Akpınar, 2009: 183).

Türkiye'de KOBİ'lerin karşı karşıya olduğu sorunlardan bir diğeri yönetim sorunlarıdır. Yönetim sorunları denilince belirtilmesi gereken en önemli husus, KOBİ yöneticilerinin genellikle işletmenin aynı zamanda sahibi olmaları ve bu nedenle de hem personel, hem finansman, hem muhasebe gibi işlevlerin de yöneticisi olmak zorunda kalmalarıdır (Erdoğan, 2007: 31). Girişimcilik, yöneticilik ve mülkiyetin aynı kişide, yani işletme sahibinde bütünleşmesi, KOBİ'lerin en önemli sorununu da beraberinde getirmektedir. Çünkü bir işletme kurabilmek için gerekli paraya sahip olan herkes, kendisini bir girişimci, hatta yönetici olarak görmektedir. Öte yandan KOBİ'lerde yönetimin profesyonel yöneticilere devredilmesi de, çoğu zaman mali imkânsızlıklar nedeniyle ya da işletmede tek karar mekanizması olmak ve kontrolü kaybetmek istememe gibi geleneksel düşünceler yüzünden mümkün olamamaktadır (Akpınar, 2009:185).

Türkiye'de KOBİ'lerin karşı karşıya olduğu sorunlardan bir diğeri ise pazarlama sorunudur. Türkiye'de KOBİ'lerin çoğunda belli bir pazarlama stratejisi olduğunu söylemek ne yazık ki çok zordur. Hatta kavram olarak "pazarlama" ve "satış" bile ya birbiriyle karıştırılmakta ya da ikisinin de aynı faaliyetler olduğu düşünülmektedir. KOBİ'lerde Pazar oluşturma veya yeni pazarlara girme ile ilgili ciddi organizasyonlar mevcut değildir. Diğer yandan nitelikli pazarlama elemanları istihdam edilemediği için etkin pazarlama faaliyetinde bulunamamaktadırlar. Satış arttırma, reklam ve tutundurma çabalarının araştırılması ve planlanmasında aksaklıklar meydana gelmektedir. Bu tür nedenlerle hedef pazarların araştırılması, bulunması ve değerlendirilmesinde birtakım eksiklikleri bulunmaktadır. Bu açıdan KOBİ'lerde "az gelişmiş bir pazarlama" anlayışının hâkim olduğu ve daha çok yerel pazarlara hitap ettikleri vurgulanabilir. Ayrıca, yan sanayi olarak büyük bir işletmeye yarı mamul veya parça imal eden küçük işletmeler, pazarlama açısından oldukça dezavantajlı bir konumda bulunmaktadır. Talep tekeline sahip büyük işletme, KOBİ'ye istediği şartları dayatarak bazen maliyetin altında bir fiyatı bile kabul ettirebilmektedir (Akpınar, 2009:187-188).

12.2. Türkiye’de Girişimci Adaylarına ve KOBİ’lere Destek Sağlayan Yabancı Kuruluşlar

Girişimciliği geliştirme alanında dünya çapında veya bölgesel bazda olmak üzere faaliyet gösteren ve girişimciliğe destek veren çok sayıda kuruluş bulunmaktadır. Türkiye’de girişimciliği geliştirmeye ve KOBİ’lere yönelik destekte bulunan yabancı kuruluşlardan ön plana çıkanlar aşağıda incelenmektedir.

12.2.1. Avrupa Yatırım Bankası (EIB)

Türkiye’nin AB üyeliğine aday ülke olması dolayısıyla, Türk girişimciler ve işletmeler de AB menşeli birtakım proje ve ihalelere katılabilmektedirler. Türkiye’de özel sektörde faaliyet gösteren firmaların AB fon ve mali işbirliği olanaklarından doğrudan yararlanması mümkün değildir. Buna göre Türkiye, AB’nin KOBİ’lere yönelik projeleri çerçevesinde, İşletmeler 4. Çok Yıllık Programı ve 6. Çerçeve Programı’na katılmaktadır. Türk girişimciler aynı zamanda, AB’nin üçüncü ülkelere yönelik fonlardan finanse edilen projelerin ihalelerine de katılabilmektedir. Ayrıca Türk KOBİ’lerin Avrupalı KOBİ’lerle işbirliği geliştirmesine yönelik Avrupa Bilgi Merkezlerinin (EIC) yanı sıra Avrupa Yatırım Bankası’ndan KOBİ’lere sağlanan kredilerden de yararlanması mümkündür (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:210).

Avrupa Yatırım Bankası, AB’nin finansman kuruluşu olup, kamu ve özel sektör kuruluşlarına uzun vadeli finansman sağlamak suretiyle Birliğin politik hedeflerinin hayata geçirilmesine yardımcı olmaktadır. Avrupa Yatırım Bankası, kâr amacı gütmeyen bir kurum olup, özellikle kalıcı projelerin finansmanını sağlamaktadır. Bankanın sahibi AB üyesi devletlerdir. Kurulduğu 1958 yılından bu yana AB üyesi, aday ve ortağı olan ülkelere projeleri desteklemek için 698 milyar Euro’nun üzerinde finansman sağlamıştır (AYB, 2009:3).

Avrupa Yatırım Bankası, 1960’lı yılların ortalarından beri Türkiye’de aktif olarak faaliyettedir. Avrupa Yatırım Bankası 1965 yılından bu yana kalkınma kolaylığı sağlayan bir kamu kuruluşu olarak Türkiye’deki projeleri finanse etmektedir. Avrupa Yatırım Bankası Türkiye’deki 40 yılı aşan faaliyetleri sırasında ülke ekonomisinin tüm önemli sektörlerine yatırım yapmıştır.

12.2.2. Avrupa Bilgi Merkezleri (EIC)

Avrupa Bilgi merkezleri, KOBİ’lerin AB ve Tek Pazar’a adaptasyonunu hızlandırmak ve etkinliği arttırmak için Avrupa Komisyonu, Müteşebbis Genel Müdürlüğü (Enterprise Directorate General) tarafından 1987 yılında kurulan ve gün geçtikçe yeni üye katılımlarıyla genişleyen KOBİ bilgi ağıdır. Müteşebbis Genel Müdürlüğü Avrupa Komisyonu bünyesinde, küreselleşen ekonomide bilgi temelli büyümenin ve rekabetin geliştirilmesi, girişimciliğin artırılması, idari ve hukuki çerçevenin basitleştirilmesi ve düzenlenmesine yönelik araştırma, yenilik ve iş oluşturma potansiyeli konularında çalışmaların yürütülmesi, finansal çevrenin işletmeler özellikle de KOBİ’ler için düzenlenmesi, işletmelerin topluluk destek servislerine,

programlarına ve ağına kolay ulaşımının sağlanması ve bu aktivitelerin düzenlenmesiyle ilgili çalışmalar yapmakta ve hizmet vermektedir (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:212-213).

Avrupa Komisyonu Müteşebbis Genel Müdürlüğü tarafından KOBİ'lerin bilgi ve işbirliği ihtiyaçlarını karşılamak üzere oluşturulan Avrupa Bilgi Merkezleri'ne Türkiye'nin katılımı KOSGEB'in 1994 yılında imzaladığı anlaşma ile sağlanmıştır. Türkiye genelinde 9 Avrupa Bilgi Merkezi, İstanbul (Avrupa ve Asya), Adana, Konya, Samsun, Ankara, Denizli, Bursa ve Gaziantep olmak üzere 8 ilde KOBİ'lere hizmet vermektedir (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:213-214).

Avrupa Bilgi Merkezleri yerel, bölgesel ve ulusal kuruluşlarla ortak çalışırlar. Ticaret odaları, sanayi odaları, bankaları da içeren kuruluşlar bölgelerindeki işletmelerin niteliklerine uygun olarak seçilirler. Bağımsız denetim kuruluşları aracılığıyla sunulan hizmet kalitesinin her zaman yüksek olması sağlanır (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:214).

Avrupa Bilgi Merkezleri'nin kuruluş misyonu dört ana başlık altında toplanmaktadır (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:214):

Bilgilendirme: KOBİ'lerden gelen bilgi taleplerinin karşılanması, AB ile ilgili konularda internet, seminer ve broşür yolu ile soruların cevaplandırılması Avrupa bilgi merkezlerinin misyonu arasındadır. Avrupa Bilgi Merkezleri her yıl 400.000'den fazla soru cevaplamaktadır.

Tavsiyede Bulunma: Avrupa Bilgi Merkezleri belirli sektörlerde uzmanlaşma sağlanmasının ardından bu sektörlerle yönelik ihaleler, iş birliği olanakları, finansman, Pazar araştırması ve AB mevzuatı hakkında ilgili şirketlere tavsiyede bulunmaktadır.

Destek Verme: İşletmelere Avrupa Bilgi Merkezleri ağına bulunduğu 47 ülkede mevcut olanaklarla ilgili bilgi desteği sağlamak ve bu ağ sayesinde yerel şirketlerin ülke pazarlarına ulaşması yönünde destek vermek, Avrupa Bilgi Merkezlerinin misyonu arasındadır.

Geri Bildirimde Bulunmak: Avrupa Bilgi Merkezleri, faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi esnasında şirketlerin uygulamaya yönelik sorunlarını AB Komisyonu'na aktararak ve geri bildirimde bulunması ve bu işleyiş doğrultusunda mevzuatın iyileştirilmesine yönelik AB Komisyonu kararlarını etkilemektedirler.

12.2.3. Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO)

UNIDO, 1967 yılından bu yana Türkiye'de ekonominin sanayi sektöründeki kapasite ve kurumsal yapısını geliştirmek ve bu alandaki teknik sorunlara çözüm getirme faaliyetleri kapsamında Ankara Ofisi aracılığıyla ilgili kurum ve kuruluşlarla ortak teknik yardım projeleri yürütmektedir (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:215).

1967 yılında Ankara’da kurulan UNIDO ofisi daha sonra UNIDO Bölgesel İşbirliği Merkezi’ne dönüşmüştür. Türkiye’nin göreceli olarak gelişmiş ekonomik - teknik kapasitesi ve stratejik konumu UNIDO için uygun bir bölgesel merkez olmasını sağlamıştır. UNIDO’nun Türkiye’deki teknik destek projeleri mühendislik, meteoroloji, çevre koruma, KOBİ’lerin desteklenmesi gibi konuları kapsamıştır. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ve Güneydoğu Anadolu Girişimciliği Destekleme Merkezleri (GAP-GİDEM), UNIDO’nun sağladığı teknik yardımlarla kurulmuştur (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:215).

Önceki yıllarda Türkiye’de, UNIDO tarafından İşletme İçi Grup Eğitim Programları düzenlenmiş, demir-çelik, küçük ölçekli dökümhaneler, meyve ve sebze, tıbbi bitkiler, şeker endüstrisi, çimento endüstrisi, tekstil, endüstriyel kirlilik ve kontrolü konularında çalışmalar gerçekleştirilmiştir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:215-216).

Türkiye’de 2000 yılından bu yana Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, TÜBİTAK ve Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı’nın katılımıyla tarımsal sanayi, tekstil ve teknoloji öngörülere konularında uluslararası çalıştaylar, eğitim gezileri ve seminerler düzenlenmektedir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:216).

12.2.4. Dünya KOBİ Destekleme Derneği (WASME)

Dünya KOBİ Destekleme Derneği (WASME) uluslararası bir sivil toplum kuruluşudur. Hindistan’da genel merkezi bulunan kuruluş 27 yıldan beri KOBİ’lerin gelişimine öncülük etmektedir. WASME birçok eğitim programı ile KOBİ girişimciliğinin ve bu girişimlerin desteklenmesinde rol alan kurumları desteklemektedir. Böylece KOBİ girişimciliğinin rekabet kapasitesinin yeni rekabetçi ortamında artırılmasını sağlamaktadır. Ayrıca kadın girişimciliği konusu üzerinde de önemle durmaktadır. Ayrıca aylık olarak yayınlanan ve kendi üyeleri ile dünyada yer alan bağlantılarının yer aldığı bir ortamda buluşturarak KOBİ’lerle ilgili son güncel haberleri sunmakta ve böylece 2 milyon KOBİ’den birbirine bağlı bir organizasyon ve dünya çapında koordinasyon sağlamaktadır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:216).

12.2.5. Avrupa KOBİ Destekleme Derneği (UEAPME)

Avrupa KOBİ Destekleme Derneği (UEAPME), KOBİ’lerin AB düzeyinde sanatkârlık ve ticaret yapıları konusunda destek vermektedir. Bu amaçla KOBİ’lerin gelişimi adına UEAPME’nin tanımış olduğu Avrupa’daki Sosyal Partnerleri ile birlikte Avrupa’da bir sosyal diyalog kurarak AB kuruluşlarında bu konuları tartışmaya açmaktadır. UEAPME kâr amacı olmayan tarafsız bir kuruluştur. Türkiye’de, bu kuruluşun Avrupa Birliği Harici Ülkeler Grubunda, Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu (TESK) kapsamında yer almaktadır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:216-217).

UEAPME'nin öncelikli konuları aşağıdaki gibidir (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:217):

- Avrupa sosyal diyalogu ile istihdam politikası
- Çevre ve enerji politikası
- Standartlaşma ve ISO 9000 sertifikaları
- Avrupa ile beraber finanse edilen projeler
- Merkezi ve Doğu Avrupa aday ülkelerle ilgili destek programları
- Ortak sosyal sorumluluk konusunda kampanya
- KOBİ'lere ilişkin Bale II Anlaşması'nın etkileri hakkında kampanya
- Sosyal iş ortakları

12.2.6. Uluslararası KOBİ Ağı (INSME)

KOBİ'lerde inovasyon hamlesiyle ön plana çıkan Uluslararası KOBİ Ağı (INSME) İtalya merkezli, kâr amacı olmayan ve uluslararası üyeliğe açık bir ağıdır. Bu kuruluş üç topluluğu hedeflemektedir (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:217).

- Politika tasarımcıları
- Aracılar
- KOBİ'ler

INSME'nin kuruluş felsefesi kamu ve özel sektörle işbirliği kurarak KOBİ'lere teknoloji ve inovasyon konularında yardımcı olabilmektedir. Türkiye'den Avrupa Birliği Türkiye İş Geliştirme Merkezleri Ağı (ABİGEM) ve bunun benzeri kuruluşlar, birtakım KOBİ destek platformuyla iş birliğine girerek KOBİ'lerin ve girişimcilerin inovasyon ve teknoloji temelli sorunlarına destek vermektedir (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:217).

12.2.7. Avrupa Araştırma ve Koordinasyon Ajansı (EUREKA)

EUREKA, esnek ve merkezi olmayan ağı sayesinde, proje ortaklarına tüm Avrupa'daki bilgi, beceri ve uzmanlık birikimine hızlı erişim ve millî kamu ve özel fon temini planlarına kolay erişim sağlamaktadır. Uluslararası kabul gören EUREKA etiketi, bir projeye değer katar ve katılımcılarına finansal, teknik ve ticari ortaklarıyla ilişkilerinde keskin rekabet imkânı vermektedir. EUREKA projesi aracılığıyla ortaklar, fikrî mülkiyet haklarını almak ve yeni pazarlara girmek ve ortaklık oluşturmak için yeni teknolojiler geliştirirler (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:218).

Türkiye'den proje fikri olup, başvurmak isteyen girişimciler ve KOBİ'ler, TÜBİTAK-TEYDEB aracılığıyla EUREKA'nın amaçları doğrultusunda projelerini hayata geçirebilmektedirler (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:218).

12.3. Türkiye’de Girişimci Adaylarına ve KOBİ’lere Destek Sağlayan Türk Menşeli Kuruluşlar

Türkiye’de girişimciliği geliştirmeye ve KOBİ’lere yönelik destekte bulunan Türk menşeli kuruluşlardan ön plana çıkanlar aşağıda incelenmektedir.

12.3.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi (KOSGEB)

Türkiye’de devlet ve devlet kurumları girişimciyi desteklemek için kısa veya uzun vadeli çeşitli programlar uygular. Bunlar küçük yatırımı veya teknolojiyi desteklemek amaçlıdır. Türkiye’de Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın yeni ve küçük işletmelere yaptığı destekleri üstlenen en önemli kurum KOSGEB’tir. KOSGEB’in sağladığı destekler şunlardır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:219).

- Genel Destek Programı
- Girişimcilik Destek Programı
- Ar-ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı
- İşbirliği-Güç Birliği Destek Programı
- Tematik Proje Destek Programı
- KOBİ Proje Destek Programı
- Kredi Faiz Desteği

1. Genel Destek Programı: Programın amaçları şunlardır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:219-220):

- Proje hazırlama kapasitesi düşük KOBİ’ler ile KOSGEB hedef kitlesine yeni dâhil olmuş sektörlerdeki KOBİ’lerin de KOSGEB desteklerinden yararlanması
- KOBİ’lerin kaliteli ve verimli mal/hizmet üretmelerinin sağlanması
- Mevcut KOSGEB desteklerinin revize edilerek daha fazla KOBİ’nin bu desteklerden yaygın şekilde yararlanmasının sağlanması
- KOBİ’lerin rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek amacıyla genel işletme geliştirme faaliyetlerinin teşvik edilmesi
- KOBİ’lerin yurt içi ve yurt dışı pazar paylarını arttırmak amacıyla tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin geliştirilmesi

2. Girişimcilik Destek Programı: Programın amaçları şunlardır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:220):

- Ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğın desteklenmesi ve yaygınlaştırılması.
- Başarılı ve sürdürülebilir işletmelerin kurulması.
- Girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması.
- İş geliştirme merkezlerinin kurulması ve girişimciliğın geliştirilmesi
- İstihdamın artırılması.
- Yerel dinamiklere dayalı girişimciliğın desteklenmesi.

Girişimcilik destek programı üç alt programdan oluşur. Bunlar “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi”, “Yeni Girişimci Desteğı” ve “İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteğı” programlarıdır.

3. AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı: Programın amaçları şunlardır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:222).

- Bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşa sahip KOBİ ve girişimci geliştirilmesi,
- Teknolojik fikirlere sahip tekno-girişimcilerin desteklenmesi,
- KOBİ’lerde ar-ge bilincinin yaygınlaştırılması ve ar-ge kapasitesinin artırılması,
- Mevcut ar-ge desteklerinin geliştirilmesi,
- İnovatif faaliyetlerin desteklenmesi,
- Ar-ge ve inovasyon proje sonuçlarının ticarileştirilmesi ve endüstriyel uygulamasına yönelik destek mekanizmalarına ihtiyaç duyulması.

Proje süreleri ise, ar-ge ve inovasyon programı için en az 12 - 24 ay, endüstriyel uygulama programı için en çok 18 aydır. Her iki program için de Kurul kararı ile 12 aya kadar ek süre verilebilir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:222).

4. İşbirliği Güç Birliği Destek Programı: Programın amaçları şunlardır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:223-224).

- KOBİ'lerin işbirliği-güç birliği anlayışında bir araya gelerek ortak sorunlara ortak çözümler üretilmesi,
- KOBİ'lerin tedarik, pazarlama, düşük kapasite kullanımı, rekabet gücü zayıflığı, finansman başta olmak üzere tek başlarına çözemedikleri birçok soruna çözüm bulunması,
- KOBİ'lerin bir araya gelerek kapasite ve rekabet gücü yüksek işletmelere dönüşmesi,
- Ölçek ekonomisinden yararlanılarak kaynak tasarrufu sağlanması,
- KOBİ'ler arasında ortaklık ve işbirliği kültürünün geliştirilmesi.

Programın desteklediği proje konuları şu şekildedir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:224).

- Ham madde, ara mamul, mamul, lojistik ve diğer hizmetleri daha hızlı ve ucuz temin edebilmeleri amacıyla ortak tedarik,
- Müşteri istekleri ve pazarın talebi doğrultusunda ürün ve hizmet geliştirmeleri, ürettikleri ürün ve hizmetleri yeni pazarlara sunmaları amacıyla ortak tasarım,
- Ürün ve hizmet kalitelerini yükseltmek, ulusal ve uluslararası pazar paylarını arttırmak, marka imajı oluşturmak, uluslararası pazarın ihtiyaçlarına cevap vermek amacıyla ortak pazarlama,
- Ürün ve hizmet standartlarını geliştirmeleri amacıyla ortak laboratuvar,
- Üretim ve hizmet kapasitelerini, çeşitlerini, verimliliğini ve kalitelerini arttırmak amacıyla ortak imalat ve hizmet sunumu konularında sunacakları projeler desteklenir.

5. Tematik Proje Destek Programı: Programın amaçları şunlardır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:224-225).

- KOBİ'lerin kendi işletmelerini geliştirmeleri ve meslek kuruluşları tarafından küçük ve orta ölçekli işletmelerin geliştirilmesi amacıyla daha fazla proje hazırlamalarının teşvik edilmesi,
- Makro strateji dokümanlarında işaret edilen öncelikler dikkate alınarak belirlenen tematik alanlarda bölgesel ve sektörel ihtiyaçların karşılanması,
- KOBİ'lerin uluslararası mevzuat ve önceliklere uyumunun sağlanmasıdır.

6. KOBİ Proje Destek Programı: Programın amaçları şunlardır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:225-226).

- İşletmelere özgü sorunların işletmeler tarafından projelendirildiği ve projelendirilen maliyetlerin desteklenebildiği bir programa ihtiyaç duyulması,
- KOBİ’lerde proje kültürü ve bilincinin oluşturulması,
- İşletmelerin proje yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi,
- Esnek destekleme sistemine ihtiyaç duyulması.

Program kapsamında desteklenecek proje konuları, üretim, yönetim-organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans, bilgi yönetimidir.

7. Kredi Faiz Desteği: Kredi faiz desteği programı kapsamında, 100 000 KOBİ Kedi Destek Kredisi, Acil Kredi Faiz Desteği, GAP Bölgesi KOBİ Makine Teçhizat Yatırımı Destek Kredisi uygulamaları yer almaktadır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:226).

12.3.2. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)

TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB), Türkiye’deki sanayi kuruluşlarının araştırma-teknoloji geliştirme ve yenilik faaliyetlerini desteklemek amacıyla kurulmuştur. Türkiye’nin ekonomik ve sosyal refahını arttırmak için, özel sektör kuruluşlarının araştırma-teknoloji geliştirme ve yenilikçilik yeteneği ile rekabet gücünü yükseltmek, ülkede girişimcilik kültürünün oluşmasına katkıda bulunmak, sanayi kuruluşlarının kendi arasında ve üniversitelerle daha yakın işbirlikleri ve ortaklıklar sağlamasını teşvik etmek amacıyla proje esaslı araştırma-teknoloji geliştirmeye kaynak ayrılmasını özendirerek, risk paylaşımli destek mekanizmaları TÜBİTAK-TEYDEB tarafından uygulanmaktadır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:231).

TÜBİTAK bünyesinde oluşturulan girişimcilik destekleme programları şu şekildedir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:231-232).

- TÜBİTAK Sanayi Ar-Ge Proje Destekleme Programı
- TÜBİTAK Proje Pazarları Destekleme Programı
- TÜBİTAK KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı
- TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Odaklı Girişimleri Destekleme Programı
- TÜBİTAK Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı

12.3.3. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)

Uzak Doğu ve Güneydoğu Asya'nın sert rekabetinin tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de hissedildiği, buna karşın AB tam üyelik sürecinde gündeme gelen AB rekabet ve devlet yardımları müktesebatının Türkiye'de özel sektörün kamudan yararlanabileceği yeni desteklerin geliştirilmesinin önünde engel teşkil ettiği bir süreç içerisinde TTGV kamu Ar-Ge desteklerinin rekabete uygun mekanizmalar ile pazara yakın noktalarda özel sektöre ulaştırılmasında önemli kuruluşlardan biri olmuştur. Dünya Bankası finansmanı ile gerçekleştirilmiş projeler ile özel sektörün araştırma, teknoloji geliştirme ve yenilik yeteneğinin güçlenmesini destekleyecek yeni mekanizmaların geliştirilmesi ve uygulanması konusunda önemli görevler üstlenmiştir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:233-234).

1991 yılından beri Türkiye'de özel sektörün ar-ge ve teknolojik yenilik projelerine destek sağlamakta olan Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), kamunun araştırma ve geliştirme desteklerini özel sektöre ulaştırmada ihtiyacı hissedilen yenilikçi ve dinamik aracı kanallara Avrupa çapında başarılı bir örnektir. Teknoloji Geliştirme Projeleri desteği ile sağlanan maddi desteğin de ötesinde, projelerin değerlendirilmesi ve izlenmesinde yararlanılan alan uzmanlarının sağladığı proje girdileri de pek çoğu henüz kurumsal ar-ge pratiğini geliştirmemiş veya geliştirmekte olan firmalar için önemli bir kaynak olmuştur (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:234).

12.3.4. Teknoloji Yatırım A.Ş.

Teknoloji Yatırım AŞ, başlangıç ve büyüme aşamasındaki teknoloji firmalarına yatırım yapan bağımsız bir "Girişim Sermayesi Fonu" yöneticisidir. Amacı, yaratıcı, benzersiz fikirleri ve vizyonu olan yetenekli girişimcilere yatırım yapmaktır. TTGV'nin Teknolojik Girişim Destekleri de Teknoloji Yatırım A.Ş. tarafından yürütülmektedir (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:240).

12.3.5. İstanbul Risk Sermayesi Girişimi (IVCI)

TTGV, Türkiye'de Girişim Sermayesi pazarının gelişmesi, yenilikçi KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu büyüme sermayesinin uluslararası standartlarda sağlanabilmesi hedefi ile, İstanbul Risk Sermayesi Girişimi (IVCI)'ne yatırımcı olarak katılmıştır. Toplam 160 milyon Euro büyüklüğündeki IVCI'nın diğer yatırımcıları Avrupa Yatırım Fonu (EIF), KOSGEB, Türkiye Kalkınma Bankası (TKB), Garanti Bankası ve National Bank of Greece Group (NBG Group)'tan oluşmaktadır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:240-241).

IVCI'nın misyonu bağımsız yönetim ekiplerince kurulan fonlara yapılan yatırımlar ve eş yatırımlar yoluyla Türkiye'de girişim sermayesi sektörünün gelişmesinde katalizör rolü oynayarak finansmana erişimi sağlamaktır (Apak, Taşcıyan ve Aksoy, 2010:241).

12.3.6. Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (KGF)

Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (KGF), 1991 yılında kurulmuş olup, girişimcilerin bankalardan kullandığı kredilere verdiği garanti/kefaletlerle teminat sağlamaktadır. KGF'nin kuruluşunda; Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV) ve Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEK-SA) kurucu ortak olarak yer almış, daha sonra KOSGEB ve Türkiye Halk Bankası A.Ş. de bu ortaklığa katılmışlardır (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:241).

KGF, küçük ve orta ölçekli işletmeler için sağladığı kefaletle bu işletmelere destek vermekte, yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarını mümkün hâle getirmektedir (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:241).

KGF, KOBİ'lere verdiği kefalet ve üstlendiği risk ile bu işletmelerin daha çok banka kredisi kullanabilmelerini sağlamakta, uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilerden küçük işletmelerin de yararlanmasını mümkün hâle getirmektedir. Bu sayede girişimcilik teşvik edilmekte, KOBİ'ler lehine ek bir kredilendirme yaratılarak ekonomik büyüme ve kalkınmaya katkı sağlanmaktadır. KGF kefaletlerinde genç ve kadın girişimciliğin geliştirilmesi temel amaçtır. Yenilikçi yatırımların gerçekleştirilmesi, ileri teknoloji içeren küçük girişimciler, ihracatın desteklenmesi, istihdam artışı sağlayacak yatırımlar ve bölgesel kalkınma amaçlı yatırımlar KGF kefaletlerinde öncelikli olarak değerlendirilen konulardır (Apak, Taşçıyan ve Aksoy, 2010:241-242).

Uygulamalar

Uygulama Soruları

Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

KOBİ'ler bir ekonomideki üretkenliğin ve yenilikçiliğin temelinde yer almaktadırlar. Bu yüzden ki dünya genelinde devletler KOBİ'leri ve KOBİ girişimciliğini destekleyen politikalar yürütmektedirler. Küçük ve orta ölçekli işletmeler, temel ekonomik birimlerin vazgeçilmez unsurlarıdır. Bu tür işletmeler, büyük işletmelere göre, üretim farklılaşmasını daha kolay gerçekleştirebilecek esnek üretim sistemine sahiptir. Ancak Türkiye'de KOBİ'lerin karşı karşıya oldukları birçok sorun da vardır. Bu sorunların başında finansman, yönetim ve pazarlama sorunları gelmektedir. Karşılaşılan bu tip sorunlar sebebiyle girişimciliği geliştirme alanında dünya çapında veya bölgesel bazda olmak üzere faaliyet gösteren ve girişimciliğe destek veren çok sayıda kuruluş bulunmaktadır. Türkiye'de girişimciliği geliştirmeye ve KOBİ'lere yönelik destekte bulunan yabancı kuruluşlardan ön plana çıkanlar Avrupa Yatırım Bankası (EIB), Avrupa Bilgi Merkezleri (EIC), Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO), Dünya KOBİ Destekleme Derneği (WASME), Avrupa KOBİ Destekleme Derneği (UEAPME), Uluslararası KOBİ Ağı (INSME) ve Avrupa Araştırma ve Koordinasyon Ajansı (EUREKA) şeklinde sıralanabilmektedir. Türkiye'de Girişimci Adaylarına ve KOBİ'lere Destek Sağlayan Türk Menşeli Kuruluşlar ise Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi (KOSGEB), Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), Teknoloji Yatırım AŞ, İstanbul Risk Sermayesi Girişimi (IVCI) ve Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma AŞ (KGF) şeklindedir.

Bölüm Soruları

1) Aşağıdakilerden hangisi Avrupa Bilgi Merkezleri'nin kuruluş misyonlarından birisi değildir?

- a) Bilgilendirme
- b) Para verme
- c) Tavsiyede bulunma
- d) Destek verme
- e) Geri bildirimde bulunma

2) Aşağıdakilerden hangisi Türkiye'de girişimci adaylarına ve KOBİ'lere destek sağlayan yabancı kuruluşlardan birisi değildir?

- a) Avrupa Yatırım Bankası (EIB)
- b) Avrupa Araştırma ve Koordinasyon Ajansı (EUREKA)
- c) Uluslararası KOBİ Ağı (INSME)
- d) Avrupa Merkez Bankası (ECB)
- e) Avrupa KOBİ Destekleme Derneği (UEAPME)

3) Aşağıdakilerden hangisi Türkiye'de girişimci adaylarına ve KOBİ'lere destek sağlayan Türk Menşeli kuruluşlardan birisi değildir?

- a) KOSGEB- Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi
- b) TÜBİTAK- Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
- c) TTGV- Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
- d) İVCI-İstanbul Risk Sermayesi Girişimi
- e) TSKB-Türkiye Sınai Kalkınma Bankası

4) KOBİ'ler yıllık 250 kişiden fazla personel istihdam eden, net satış geliri ve mali bilançosu 25 milyon TL'den fazla olan işletmelerdir.

Doğru ()

Yanlış ()

5) Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (KGF), girişimcilerin bankalardan kullandığı kredilere verdiği garanti/kefaletlerle teminat sağlamaktadır.

Doğru () Yanlış ()

6) Aşağıdakilerden hangisi Türkiye’de girişimci adaylarına ve KOBİ’lere destek sağlayan Türk menşeli kuruluşlardan olan ve başlangıç ve büyüme aşamasındaki teknoloji firmalarına yatırım yapan bağımsız bir “Girişim Sermayesi Fonu” yöneticisidir?

- a) Teknoloji Yatırım A.Ş.
- b) Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş.
- c) İstanbul Risk Sermayesi Girişimi
- d) Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
- e) Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu

7) Aşağıdakilerden hangisi TÜBİTAK bünyesinde oluşturulan girişimcilik destekleme programlarından birisi değildir?

- a) Sanayi Ar-Ge Proje Destekleme Programı
- b) Proje Pazarları Destekleme Programı
- c) KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı
- d) Teknoloji ve Yenilik Odaklı Girişimleri Destekleme Programı
- e) Girişimsel Faaliyetler Destekleme Programı

8)Aşağıdakilerden hangisi KOSGEB’in sağladığı destek türlerinden birisi değildir?

- a) Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı
- b) İş Kurma Desteği
- c) İşbirliği-Güç Birliği Destek Programı
- d) Tematik Proje Destek Programı
- e) Kredi Faiz Desteği

9) Uluslararası KOBİ Ağı (INSME)’nin kuruluş felsefesi kamu ve özel sektörle işbirliği kurarak KOBİ’lere teknoloji ve inovasyon konularında yardımcı olabilmektedir.

Doğru () Yanlış ()

10) Aşağıdakilerden hangisi KOSGEB'in sağladığı destek türlerinden olan KOBİ Preje Destek Programı'nın amaçlarından birisi değildir?

a) İşletmelere özgü sorunların işletmeler tarafından projelendirildiği ve projelendirilen maliyetlerin desteklenebildiği bir programa ihtiyaç duyulması

b) KOBİ'lerde proje kültürü ve bilincinin oluşturulması

c) İşletmelerin proje yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi

d) KOBİ'lerin kârlılıklarını arttırmalarına yardımcı olunması

e) Esnek destekleme sistemine ihtiyaç duyulması

Cevaplar

1) b, 2) d, 3) e, 4) Yanlış, 5) Doğru, 6) a, 7) e, 8) b, 9) Doğru, 10) d

13. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE GİRİŞİMCİLİK

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

- 13.1.** Avrupa Birliği'nde KOBİ ve Girişimcilik Politikasının Gelişimi
- 13.2.** Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde Girişimcilik Teşvik Politikaları
 - 13.2.1.** Bireysel Düzeydeki Teşvik Uygulamaları
 - 13.2.2.** İşletmelere Yönelik Teşvik Uygulamaları
- 13.3.** Avrupa Birliği'nde Girişimciliği Geliştirmeye Yönelik Eğitim Programları

Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular

- 1) Avrupa Birliği'nde bireysel düzeydeki girişimcilik teşvik uygulamaları nelerdir?
- 2) Avrupa Birliği'nde işletmelere yönelik teşvik uygulamaları nelerdir?
- 3) Avrupa Birliği'nde girişimciliği geliştirmeye yönelik eğitim programları nelerdir?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
Avrupa Birliği'nde KOBİ ve Girişimcilik Politikasının Gelişimi - Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde Girişimcilik Teşvik Politikaları	AB'de girişimcilik faaliyetleri ve KOBİ girişimciliğinin gelişimini anlayabilmek ve girişimciliği olumlu yönde etkileyen politikaları inceleyebilmek	Okuyarak, araştırarak
Avrupa Birliği'nde Girişimciliği Geliştirmeye Yönelik Eğitim Programları	AB'de girişimciliği geliştirmeye ve teşvik etmeye yönelik olarak uygulanan eğitim programlarını öğrenebilmek	Okuyarak, araştırarak

Anahtar Kavramlar

- Avrupa Birliği
- Avrupa Birliği'nde Girişimcilik
- Girişimcilik Politikaları

Giriş

Yeni fırsatların saptanıp değerlendirildiği ve yenilikçiliğin ön planda olduğu bir ekonomik süreç olarak girişimcilik faaliyetleri, ekonomik büyümenin ve kalkınmanın en önemli unsurlarından birisidir. Bu nedenle Avrupa Birliği'nde girişimciliği teşvik eden ve girişimciliğin geliştirilmesini amaçlayan politikaların uygulanması, bu şekilde de büyümenin ve istihdamın artırılması hedeflenmektedir. Bu doğrultuda AB'de girişimciliğin gelişim süreci ve girişimcilik politikasının gelişimi, bu bölümde incelenecek temel konudur.

13.1. Avrupa Birliği'nde KOBİ ve Girişimcilik Politikasının Gelişimi

AB'de girişimciliğin teşvik edilmesine ilişkin birlik düzeyinde çalışmalar ancak 1990'ların sonunda başlamıştır. 1970'lere kadar, Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde büyük ölçekli işletmelerin kurulması ve geliştirilmesinin desteklenmesi yönünde bir politika izlenmiştir (Geroski and Jacquemin, 1989:313).

Ancak, zamanla endüstriyel yapıdaki dönüşüm ve ABD ve Japonya'da KOBİ'lere yönelik çalışmaların artması sonucunda AB'de KOBİ'lerin önemi anlaşılmaya başlanmıştır. Bu çerçevede, topluluğun ilk KOBİ programı Aralık 1983'te kabul edilmiştir (Action Programme for a Community Policy on SMEs, 1983). Mayıs 1984'te yayımlanan Komisyon Bildirimi'nde KOBİ'lerin faaliyet gösterdiği idari, hukuki ve ekonomik ortamı iyileştirmeye yönelik adımlar atılması gerektiği belirtilmiştir. Avrupa Devlet ve Hükümet Başkanları Konseyi'nin kararı çerçevesinde 1986 yılında oluşturulan KOBİ Görev Gücü (SME Task Force), KOBİ'lerin içinde bulunduğu idari ortamın iyileştirilmesi, bilgiye ve finansmana erişimlerinin temin edilmesi ve uzun vadeli bir KOBİ politikası geliştirilebilmesi için çalışmalar yapmakla görevlendirilmiştir. Ayrıca, Komisyon 1986 yılında KOBİ'lere yönelik bir eylem programı da hazırlamıştır (Draft Resolution of the Council Concerning the Action Programme for SME, 1986). Eylem programı, basitleştirilmiş ve şeffaf bir idari ortam, eğitim, finansman ve sermaye imkânlarının artırılması ve Avrupa Enformasyon Merkezi Ağı (Euro Info Centre Network) kurularak KOBİ'ler ve Topluluk arasında çift yönlü enformasyon akışının sağlanması ve İş Geliştirme Merkezleri Ağı (BIC network), Şirket İşbirliği Ağı, BCNET (Business Co-operation Network) ile taşeronluk ağlarının kurulması yoluyla, KOBİ'lerin daha eşgüdümlü bir gelişme sağlamalarına yönelik önlemleri içermektedir. Tesis edilen bu çeşitli enformasyon ağlarının sürdürülebilmesi için daha sonraki dönemlerde hazırlanan çok yıllık programlardan destek aktarılması sağlanmıştır (Tanrısever, 2004:15).

Topluluğun işletme politikasından sorumlu olan Komisyon'un XXIII numaralı Genel Müdürlüğü 1989 yılında kurulmuş ve Sanayi ve Enformasyon Toplumu konularından sorumlu genel müdürlüklerle birleştirilmesi sonucunda, 1 Ocak 2000 tarihinden itibaren İşletmeler Genel Müdürlüğü (DG Enterprise) adını almıştır. İşletmeler Genel Müdürlüğünün çalışma programında, girişimcilik faaliyetlerinin teşvik edilmesi için girişimci adayların uygun yetenek, eğitim ve motivasyona sahip olmalarının ve finansman kaynaklarına erişimlerinin sağlanması, iş ortamındaki prosedürlerin basitleştirilmesi ve destek hizmet ağlarının kurulması için çalışmalar yapacağı da belirtilmiştir (Tanrısever, 2004: 15).

İşletmeler Genel Müdürlüğünün teklifi üzerine 10 Temmuz 1996'da geliştirilmiş hâliyle kabul edilen Bütünleştirilmiş Program, AB'de KOBİ'lere yönelik tüm faaliyetlerin eşgüdümlü ve uyumlu olmasını sağlamak amacıyla genel bir çerçeve oluşturmaktaydı. Program ilk olarak işletmeler politikası ile KOBİ'leri ilgilendiren diğer Topluluk politikaları arasında koordinasyonun sağlanması temelinde kurulmuş, ancak daha sonra bir dizi uyumlu eylemler aracılığıyla üye devletlerin politikalarını koordine etmeye de yönelmiştir. Program, sonuç olarak, Birlik düzeyinde veya ulusal ya da bölgesel düzeyde KOBİ'lerin gelişimiyle ilgili tüm taraflarca yürütülecek, iyi uygulamaların karşılıklı değişimi (üye

devletlerle uyumlu eylemler), Çok Yıllı Program ve diğer Birlik politikaları kapsamında girişilen faaliyetler olmak üzere üç eylem grubunu içermekteydi (Tanrısever, 2004: 16).

Şubat 2004'te yeni biçimi hazırlanıp yürürlüğe giren 1999 Girişimciliğin ve Rekâbet Gücünün Teşvik Edilmesi için Eylem Planı'nın temel hedefi, işletmelerin ve girişimciliğin rekâbeti ve sürdürülebilir kalkınmayı geliştirmek anlamında teşvik edilmesidir. Plan, girişimci bir toplum yaratılması için eğitim, yeni öğretim metotlarının geliştirilmesi, finansman kaynaklarına erişim, araştırma ve yenilik imkânlarına erişim ile destek hizmetlerinin daha fazla işletmeye ulaştırılması konularını ele almaktadır. Bu Eylem Planı, girişimciliği ve işletmeleri etkileyen tüm politika alanlarında Komisyonun ve üye devletlerin alması gereken önlemleri ayrı ayrı belirtmektedir. Eylem Planı, eylemlerin gerçekleştirilmesi için bir zaman sınırlaması koymakla birlikte alınacak önlemin biçimini üye devletlerin takdirine bırakmaktadır. Planın uygulanmasının izlenmesinin Komisyon tarafından yayımlanacak yıllık raporlarla yapılacağı belirtilmiştir (Tanrısever, 2004:18).

2010 yılına kadar AB'nin, dünyanın rekabet gücü en yüksek, dinamik, bilgi tabanlı ekonomisi olabilmesi, sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması, daha çok iş imkânının yaratılması ve daha iyi iş ortamı oluşturularak sosyal kaynaşmanın temin edilmesini öngören Lizbon strateji belgesinin kabul edildiği, 23-24 Mart 2000 tarihli Lizbon Avrupa Devlet ve Hükümet Başkanları Konseyinde, yenilikçi işletmeler, özellikle KOBİ'lerin kurulması ve geliştirilmesi için rahat bir ortam yaratılması konusunda gereken koordinasyon çalışmalarının Bakanlar Konseyi ve Avrupa Komisyonu tarafından yürütülmesi hususları karara bağlanmıştır. Konsey sonuçlarında, işletmelerin dinamizmi ve rekabet etme gücünün, yatırımları, yenilikçiliği ve girişimciliği teşvik eden bir düzenleyici sistemin varlığına bağlı olduğu vurgulanmakta ve işletmelerin işe başlama ve faaliyetlerini sürdürme aşamalarında, zaman ve para kayıplarına neden olan uygulamaların olabildiğince basitleştirilmesi için üye devletler tarafından çalışmaların başlatılması gerektiği belirtilmektedir (Tanrısever, 2004:18).

AB küçük işletmelere yönelik olarak, üye devletlerin alacağı önlemlerin yeknesaklaştırılmasının yanında, spesifik olarak Topluluk çapında girişimciliğin geliştirilmesine yönelik olarak alınması gereken önlemleri belirten bir çalışma daha yapmıştır. Topluluk düzeyinde girişimciliğe verilen önemin bir göstergesi olan Yeşil Kitap, Avrupa Birliğindeki girişimcilikle ilgili tüm tarafların izlemesi gereken politikaları oluşturmak üzere hazırlanmış bir politika belgesidir (Commission of the European Communities, Green Paper Entrepreneurship in Europe, 2003). Dokümanda, girişimciliğin Avrupa Birliğindeki yeri ve girişimciliğin geliştirilebilmesi için alınması gereken önlemler hakkında saptamalar yapılmaktadır. Şubat 2004'te tüm tarafların da görüşlerinin göz önünde bulundurulması suretiyle hazırlanan "Eylem Planı: Girişimcilik için Avrupa Gündemi" isimli belgede girişimciliğin desteklenmesine hizmet edecek önlemler genel hatlarıyla belirtilirken, üye devletlerin ve Komisyonun yanı sıra, iş çevrelerinin iş birliği yapmasının da bu önlemlerin hayata geçirilmesinde etkili olacağı ifade edilmiştir. Girişimci bir zihniyetin yeşertilmesi, daha fazla insanın girişimci olmaya teşvik edilmesi, mevcut girişimcilerin büyümeye ve rekabet güçlerini artırmaya yöneltilmesi, girişimcilere finansman akışının iyileştirilmesi ve

KOBİ'lerin hareket serbestisini artıracak nitelikte bir düzenleme ve idari ortamının yaratılması, Eylem Planının beş ana eylem başlığını oluşturmaktadır (Tanrısever, 2004:24).

Komisyon, girişimcilik gündemini uygulamak için açık koordinasyon yöntemi ile üye devletlerin ulusal ve bölgesel stratejilerinin en etkin ve verimli şekilde yakınlaştırılması yönünde çaba göstereceğini belirtmiştir. Açık koordinasyon yönteminde, Komisyon, göstergelerin, hedeflerin ve kıyas noktalarının (benchmarks) toparlandığı bir platform rolünü üstlenerek, ortak çıkarları ilgilendiren politik alanlarda iyi uygulamaları toplayarak, üye devletlere kendi politikalarını geliştirme imkânı sağlamayı hedeflemektedir. Ayrıca, bu hedeflerin üye devletler tarafından ne ölçüde gerçekleştirildiğini tespit edebilmek amacıyla, Avrupa Küçük İşletmeler Şartı'nın üye devletlerde hazırlanan uygulama raporlarına eylem planında öngörülen konuların da dâhil edilmesi ve tek bir rapor hazırlanması öngörülmüştür (Tanrısever, 2004:24).

Sonuç olarak, 1980'lerden itibaren Topluluk düzeyinde bir girişimcilik politikası geliştirilmeye başlanmıştır. Hızla önem kazanan girişimciliği teşvik politikası, son yıllarda, KOBİ politikalarının unsurlarından biri olmanın ötesinde bütüncül bir perspektifle yaklaşılacak kapsamlı bir politika olarak görülmeye başlanmıştır. Günümüzde Avrupa Birliği'nin girişimciliği teşvik politikalarının temellerini İşletmeler ve Girişimcilik Çok Yıllı Programı(2001-2005), BEST süreci (en iyi sonuç veren uygulamalar) ve çok sayıda kıyaslama (benchmarking) projeleri teşkil etmektedir (Tanrısever, 2004:24).

13.2. Avrupa Birliği Üyesi Ülkelerde Girişimcilik Teşvik Politikaları

Avrupa Birliği düzeyindeki girişimciliği teşvik politikası ile üye devletlerin izlediği politikalar arasındaki ilişki çok önemlidir. AB girişimciliği teşvik politikası üye devletlerin izlediği politikalara bir ek katkı sağlamak amacıyla olup, daha ziyade tamamlayıcı bir işlev görmektedir. Bu çerçevede, kısıtlı kaynaklara sahip olan çok yıllık programın girişimciliğin geliştirilmesine özel olarak vurgu yapmasının nedeni, Avrupa çapında üretken girişimci aktivitenin geliştirilmesini sağlamak amacıyla üye devletlerin bu konuya özel önem vererek politikalar geliştirmelerinin istenmesidir. Dolayısıyla farklı ülkelerde farklı oranlarda girişimcilik seviyesi vardır. Almanya'da, 25 yetişkinden biri iş kurmaya teşebbüs etmişken bu oran İspanya'da 30'da bir ve İrlanda'da 100'de 1 şeklindedir (Action Plan to Promote Entrepreneurship and Competitiveness, 1998:17).

Girişimciliğe dönük daha olumlu toplumsal tutumların geliştirilebilmesi için, AB üyesi devletlerde uygulanan yöntemlerden biri, başarılı girişimcilik öykülerinin vitrine çıkarılması suretiyle topluma rol modellerinin sunulmasıdır. Örneğin Lüksemburg'da başarılı iş projelerini mükafatlandırmak için ödüller konulmuştur. Avrupa Komisyonu tarafından desteklenen Chambre des Métiers, genç girişimcilere bir ödül vermektedir (<http://www.chambre-des-metiers.lu/CDM/GetHome>).

Öğretmenlerin eğitilmesi alanında ise, İngiltere'deki Strathclyde Üniversitesi öğretmenler arasında girişimciliğe karşı olumlu tutumları yaygınlaştırmaya yönelik bir

program sunmaktadır. Programın içeriği esnek olup, yaparak öğrenme ilkesine dayanmaktadır. Bir hocanın desteğiyle iş planları hazırlayan ve yönetim kararları alan öğretmenler, girişim becerileri ve girişimci tutumlar konusunda bilgilenmenin yanı sıra, bu tecrübeyi okullarında girişimcilik eğitimine nasıl uygulayacaklarını da öğrenmektedirler (Tanrısever, 2004:26).

Toplumun başarısız olmuş girişimcilere yeni bir başlangıç yapma şansını tanıması için İngiltere’de, İngiliz Ticaret Odaları, Genel Müdürler Enstitüsü ve İngiliz Endüstri Konfederasyonu tarafından İşletme Anlayışı (Enterprise Insight) kampanyası yürütülmektedir. Bu şekilde girişimcilik destek programlarının koordinasyonu, yeni şirket kuruluşlarının artırılması, yeniliğin teşvik edilmesi ve başarısızlığın azaltılması hedeflenmektedir (Global Entrepreneurship Monitor UK 2001 Executive Report, 2001).

Sosyal hedeflere ulaşılmasında girişimciliğin rolü giderek artmaktadır. Avrupa’da özel sektör istihdamının yaklaşık %8’ini oluşturan, temel amaçları üyelerine veya daha geniş bir topluluğa hizmet vermek olan kooperatifler, dernek ve vakıflar gibi toplumsal amaçlı işletmeler, çoğu zaman yatırım amaçlı firmaların yeterince kârlı bulmayacağı koşullarda ayakta kalmayı ve kaliteli hizmetler sunmayı başarmaktadır (Commission of the European Communities, Green Paper Entrepreneurship in Europe, 2003:22). Pek çok yerel yönetici, kamu hizmetlerinin verilmesinde etkinliği artırmak için özel sektörün ve kamu sektörünün olumlu yanlarını birleştirmenin yollarını aramaktadır. Bugün, Avrupa Birliğinde 3,5 milyon kişiyi istihdam eden, esas olarak sosyal hedeflere sahip toplumsal işletmeler, giderek daha fazla önem kazanmaktadır (Tanrısever, 2004:26).

13.2.1. Bireysel Düzeydeki Teşvik Uygulamaları

Piyasaya giriş engellerinin azaltılması açısından, üye devletler, girişimcilerin faaliyete geçmeleri aşamasında karşılaştıkları karmaşık idari prosedürler ve finansman yetersizliği sorunlarına karşı bazı tedbirler almaktadırlar. İş kurma prosedürlerine hız kazandırmak için, Portekiz’de 1977 yılında ‘İş Formaliteleri Merkezleri’ kurulmuştur. Yeni firmaların tescilini kolaylaştırmak amacıyla kurulan bu merkezler, yeni bir firmanın tescili için gereken çeşitli formalitelerden (örneğin, şirket sözleşmesi ya da ticaret ve sosyal sigortasıcılığı) sorumlu tüm bakanlıkların temsilcilerini bir araya getirmektedir. Girişimci adayları, aynı merkezden danışmanlık hizmetleri de alabilmektedir (Tanrısever, 2004:27).

Finansmana erişim açısından ise, İngiltere’de küçük işletmelerin finansmanını sağlamak amacıyla 1999’da bölgesel düzeyde girişim sermayesi fonları kurulmuştur. Bufonlar toplamda 1 milyar Sterlin tutarında bir fon havuzu oluşturmuşlardır. Benzer şekilde, hükümet tarafından, girişim sermayesi tahsisi için oluşturulan Girişim Sermayesi Tröstleri (Venture Capital Trusts-VCT), özel yatırımcıların küçük özel işletmelere yapacakları yatırımlardan kaynaklanan risklerini yayma imkânı vermektedir. İngiliz Girişim Sermayesi Derneği (British Venture Capital Association-BVCA) de bu konudaki kurumsallaşmanın artmasına katkıda bulunmaktadır (Çetindamar, 2002:110).

Öte yandan, yine İngiltere’de formel yatırımların beş katı büyüklüğe ulaşan işmelekleri, Ulusal İş Melekleri Ağı (National Business Angels Network-NBAN) çerçevesinde birleşirken sayıları da 26’dan 50’nin üzerine çıkarılmıştır. NBAN Çöpçatan (Bestmatch) isimli bir servisi devreye sokarak yatırımcıların ve girişimcilerin bilgilerine yer vermek suretiyle, birbirleriyle bağlantı kurmalarına imkân sağlamıştır (European Commission, 2002: 34).

Austria Wirtschaftsservice GmbH(AWS), 2002 yılında Avusturya’da kurulmuş birkamu finansman aracılığı şirketi olup, girişim sermayesi niteliğinde krediler sağlamaktadır. Kuruluş aşamasındaki şirketlere sağlanan bu sermaye karşılığında, şirketin iş planında belirtildiği üzere şirket kârının önceden belirlenmiş bir miktarı ücret olarak bu aracılık şirketine geri ödenmektedir. AWS’nin temsilcileri, şirket yönetim kurulu toplantılarına katılmakta, ancak kararlara müdahale etmemektedir (Report from the Commission to the Council and the European Parliament on the Implementation of the European Charter for SmallEnterprises, 2004:17).

İtalya’da 30 yıldan bu yana faaliyet gösteren karşılıklı garanti kurumlarının oluşturulduğu “CONFIDI” isimli ulusal karşılıklı garanti sistemi, 680 özel şirket ve 1 milyon girişimciyi kapsamaktadır. Sistem, %80 oranına kadar yeni kurulan işletmelere ve %50 oranına kadar da mevcut işletmelere sağlanan kredilere garanti vermektedir. Bu sistem sayesinde, kişisel kefalet ya da ipotek istenmeden, 500.000 Euro’ya kadar kredi garantisi verilmekte ve bankaların büyük müşterilerine uyguladıkları görece düşük faiz oranlarını, küçük girişimcilere de uygulaması temin edilmektedir (Report from the Commission to the Council and the European Parliament on the Implementation of the European Charter for SmallEnterprises, 2004:17).

Risk ve ödül açısından ise, Avrupa’da girişimciliğin etkin bir şekilde ödüllendirilmesi ve işini yürütemeyen girişimcinin şevkinin kırılmaması için tedbirler alınmaktadır. Örneğin, Belçika’da kabul edilen iflas kanunları, girişimcilerin geçici problemler yaşayan işletmelerini kurtarmalarına olanak vermeyi ve ayakta kalması mümkün olmayan firmaların olabildiğince çabuk tasfiye edilmesini sağlamayı amaçlamaktadır. Mahkemeler iflas etmiş dürüst girişimcilerin affına karar verebilmekte ve bu yolla iş hayatında yeni bir başlangıç yapabilmelerine imkân tanımaktadır (Tanrıseven, 2004:28).

Kapasite ve becerilerin artırılması açısından ise, girişimcilik eğitimi bireylerin bir girişimci olarak kariyer fırsatlarından haberdar olmalarına ve becerilerini geliştirerek geleceğin girişimcileri olmalarına imkân tanıyacağından, üye devletlerin çoğu, farklı düzeylerde de olsa, öğrenim sistemlerinde girişimcilik eğitime önem vermektedirler. Girişimciliğin kampüs ortamından başlayarak desteklenmesine örnek olarak İrlanda’daki Enterprise Ireland’ın girişimi verilebilir. Enterprise Ireland, kampüs temelli ticari girişimlerin sayısını ve yoğunluğunu artırmak için çalışmalar yapmaktadır. Program, İrlanda bölgesel büyüme stratejisinin parçasıdır ve firma kurmak isteyen üniversite mezunlarına pratik bilgi ve yönetim desteği sağlayan bir yıllık bir işletme destek programını kapsamaktadır. Kampüs

Şirket Programı (Campus Company Programme) çerçevesinde, öğretim görevlileri araştırma sonuçlarını ticari hayata geçirmek üzere mali destek alabilmektedir. Ayrıca AB’de 850’nin üzerinde işletme destek programı bulunmaktadır (Tanrısever, 2004:29).

13.2.2. İşletmelere Yönelik Teşvik Uygulamaları

AB üyesi ülkelerde girişimcilerin işletme düzeyindeki sorunlarına karşı da bazı önlemler alınmaktadır. Bu önlemler, farklı açılardan ele alınarak amacına uygun hâle getirilmektedir.

Düzenleme ortamı açısından bakıldığında gözlemlenmektedir ki pek çok üyede devlet, idari yükleri azaltmak amacıyla KOBİ’ler için istisnalar oluşturmakta ya da bu işletmeleri destekleyici idari hizmetler sunmaktadır. Örneğin Danimarka, ücretlerle ilgili yeni bir sistem kurmuştur. İşverenler gönüllü ve ücretsiz bir sistem olan Kolay Ödeme Sistemi’ne yazılarak belli bir yere ücretler ve ücretliler hakkında bilgi aktarabilmektedir. Bu bilgiler daha sonra tüm ilgililere dağıtılmaktadır. Kolay Ödeme Sistemi, işletmeleri ilgilendiren tüm resmî formların elektronik ortamda toplandığı www.indberetning.dk ile yeni kurulan limitet şirketlere on-line kayıt imkânı veren Webreg’i de kapsayan e-idare girişiminin bir parçasıdır. Elektronik imza kullanımıyla, Webreg aracılığıyla gerçekleştirilen tescil işlemleri hukuken geçerli sayılmaktadır (Tanrısever, 2004:30).

İdari prosedürlerde sanal yardım sağlamak amacıyla Avusturya’da girişimcilere idari prosedürler konusunda özlü bilgiler sağlayan bir web sitesi (www.help-business.gv.at) kurulmuştur. Online olarak gerçekleştirilebilen tüm prosedürlere, mönüdeki tek bir idari araçtan (@mtsweg.online) erişilebilmektedir. Girişimciler, verileri yetkili mercilere ulaştıran HELP adlı bir aracı kullanarak belediye vergi beyannamelerini doldurabilmektedir. Web sitesi ayrıca, eleman kaydından yıllık izinlere, çeşitli işletmecilik konularında kapsamlı bilgi sağlamaktadır (Tanrısever, 2004:30).

Vergilendirme alanında da AB üyesi devletlerde bazı destekler söz konusudur. Bazı üye devletlerde gelir vergileri hâlâ yüksek olmakla birlikte, son yıllarda AB’de çalışanların vergi yükünün azaltılmasına yönelik vergi reformları yapılmaktadır. Komisyon özellikle KOBİ’ler için, tescil harçlarının alınmaması ya da vergilerin ertelenmesi gibi yöntemlerin kullanılarak, işletme devirlerinin teşvik edilmesi yönünde tavsiyelerde bulunmuş, fakat bu alanda çok az ilerleme kaydedilmiştir. İşletme devirlerinin vergilendirilmesi, Avrupa’daki firmaların önemli bir bölümünü oluşturan aile işletmelerini özellikle ilgilendiren bir konudur. İngiltere’de küçük firmalara uygulanan kurumlar vergisi düşürülmüş, ar-ge faaliyetlerine vergi indirimleri sağlanmış ve kalifiye elemanların ülkede çalışmasını teşvik etmek için vergileri düşük olan şirket hisselerinin çalışanlara verilmesine karar verilmiştir (Çetindamar, 2002:111).

Örneğin, vaset ve intikal vergileri alanında İspanya’da bir şahıs şirketinin, serbest meslek işletmesinin ya da ortaklığın, ölüm veya bağış sonucu el değiştirmesi hâlinde, işletmenin on yıl faaliyet göstermesi koşuluyla, vergi matrahından %95 oranında indirim

yapılabilmekte ve hak sahibi, aynı süre boyunca veraset ve intikal vergisinden muaf tutulabilmektedir (Tanrısever, 2004:31).

Finansmana erişim açısından bakıldığında, üye devletlerde banka kredilerine bir alternatif olabilecek girişim sermayesi piyasalarının geliştirilmesiyle, büyüme potansiyeli yüksek küçük işletmelerin finansman ihtiyaçları karşılanmaya çalışılmaktadır. 2001 yılında yaklaşık 7.000 Avrupa firması, kuruluş ya da gelişme sermayesi için finansman sağlamış olup, bu firmaların büyük çoğunluğunu ileri teknoloji ile üretim yapan ve hızlı büyüyen işletmeler oluşturmaktadır. Kamu kuruluşları, özel girişimciler için katalizörlük yapmak ve KOBİ'lere sağlanan güvenceleri artırmak için mikro kredilerden girişim sermayesine kadar uzanan bir dizi finansal aracı kapsayan KOBİ destek programları geliştirmiştir. İkinci bölümde de belirtildiği gibi, AB düzeyinde ise AYF, Avrupa İşletmeler ve Girişimcilik Çok Yıllı Programı kapsamında finanse edilen bir dizi finansal araç bulunmaktadır (Tanrısever, 2004:32).

Mikro kredilere erişim açısından bakıldığında, Finlandiya'da KOBİ'lere finansman sağlayan kamu kuruluşu Finnvera, mevcut ve yeni mikro işletmelere yönelik bir mikro kredi programı uygulamaktadır. Program çerçevesinde 2.741 girişimciye, 2001 yılında toplam 45,5 milyon Euro tutarında yatırım, işletme ve iş geliştirme kredisi sağlanmıştır. Finnvera, KOBİ'lerin toplam finansman ihtiyacının %75'e varan bölümünü karşılamaktadır. Krediler 3.400 Euro ile 35.000 Euro arasında değişmektedir. Program kayıplara karşı, devletin ve AB'nin bölgesel fon garantilerini birlikte kullanmakta ve girişimcilerin başarı şanslarını yükseltmek için bir işletme değerlendirme sistemi kullanmaktadır (Tanrısever, 2004:32).

İngiltere'de uygulanan "Bölgesel Girişimcilik Fonları", büyüme potansiyeli gösteren küçük işletmelerle büyük işletmeler arasındaki sermaye farkı eşitsizliğini gidermek için tasarlanmış fonlardır. Bu fonlar Finansal Hizmetler İdaresi tarafından yönetilmekte olup çeşitli kurum ve kuruluşlar, kamu destekli bu fonları idare etmek amacıyla ihalelere çağrılmaktadır.

Firmaların bilgiden ve uluslararası fırsatlardan yararlanmasına destek olmak açısından bakıldığında ise, firmaların sürekli olarak bilgiden ve yeniliklerden yararlanabilmesi için İngiltere'de ar-ge alanında, üniversite ve KOBİ'ler arasında ilişkinin geliştirilmesi için üç yılda 140 milyon Sterlin verilmiştir. Üniversitelerin erken aşamadaki firmalara yatırım yapmalarını sağlayacak girişim sermayesi fonları kurmaları için 45 milyon Sterlin verilmiştir. Şirketlere yardımcı olması amacıyla direkt olarak şirketlere destek olacak olan enstitülerin kurulmasına ise 44 milyon Sterlin ayrılmıştır (Çetindamar, 2002:111). İngiltere'de hükümetin firma işleyişine yönelik olarak verdiği destekler ve hizmetler arasında, girişimcilere yönelik, yeni kurulacak şirketlere kuluçkalarda yer sağlamak, kuruluş aşamasında danışmanlık vermek ve özel sektöre finansman kaynakları konusunda yol göstermek de yer almaktadır (Tanrısever, 2004:32).

İrlanda'da faaliyet gösteren Yerel Girişim Geliştirme Bölümü (Local Enterprise Development Unit-LEDU), 1971 yılından bu yana İşletmeler Bakanlığının (Department of Enterprise) desteğinde, yerel ekonominin gelişmesini, genelde üretim ve servis sektörlerinde

faaliyet gösteren 50'den az kişi çalıştıran yerel küçük işletmelerin kurulmasını ve yayılmasını desteklemektedir. Doğrudan bilgi ve rehberlik hizmetleri ve finansal yardımın yanı sıra, LEDU satış, finans, e-iş ve insan kaynağı gibi değişik programlara da öncülük etmiştir (Çetindamar, 2002:123).

Sanayi bölgeleri açısından ise, İtalya'da tek bir sektörde uzmanlaşmış küçük firmaların toplandığı çok sayıda sanayi bölgesi vardır. Birçok sanayi bölgesi kalite ve etkinliği artırmak için, Club dei Distretti Industriali adlı bir organizasyonun çatısı altında toplanmıştır. Tüm sanayi bölgelerinin %40'ını, bir başka deyişle toplam 250.000 çalışanı olan 30.000 firmayı temsil eden bu organizasyon, bilgi alışverişini artırmak, araştırmalara erişimi kolaylaştırmak ve değişik çıkarları temsil etmek üzere İtalya'daki ve yabancı ülkelerdeki sanayi bölgeleri arasında bir ağ kurmayı hedeflemektedir (Tanrısever, 2004:33).

Yavru işletmeler ve kurumsal girişimcilik, aksi takdirde yararlanılmayacak yeniliklerin ve girişimci fikirlerin hayata geçirilmesi için etkin bir araç olmaktadır. Büyük firmaların, üniversitelerin ya da araştırma kuruluşlarının ar-ge çalışmalarından elde ettikleri ve kullanmayı düşünmedikleri bulgular ya da yenilikler, (eski) çalışanlar tarafından yönetilen yavru işletmeler tarafından uygulanabilir. Örneğin Hollanda'da büyük firmaların en az dörtte biri, son beş yıl içinde çalışanlarının kendi işletmelerini kurmalarına yardımcı olmuştur. Çoğufirma bu uygulamaya sıcak bakmakla birlikte, inisiyatif genellikle çalışanlara bırakılmaktadır. Yine de pek çok işveren, yavru işletme bir kez faaliyete geçtikten sonra, bilgi, ilişki ya da finansman desteği sağlamaktadır. Yavru işletmelerin, yenilik ve büyüme oranlarının KOBİ'lerle karşılaştırıldığında ortalamadan daha yüksek olduğu görülmektedir (Tanrısever, 2004:33).

Girişimciliği teşvik eden bölgesel ağlar açısından da Almanya'daki EXIST Programı, Federal Eğitim ve Araştırma Bakanlığı tarafından üniversiteler, teknik okullar, iş dünyası ve diğer ilgililer arasında bölgesel işbirliğini geliştirmek amacıyla kurulmuştur. Program başka türlü birlikte çalışamayacak tarafları, yükseköğrenim ve araştırma kuruluşlarında daha girişimci bir zihniyet yaratmak, bilginin yayılmasını teşvik etmek ve girişim ve fikir potansiyelini ticari hayata geçirmek üzere bir araya getirmektedir (Tanrısever, 2004:33-34).

Sonuç olarak, AB üyesi devletlerin izledikleri girişimciliği teşvik politikalarına genel olarak bakıldığında görülmektedir ki bu ülkeler konuya yönelik politikalar geliştirirken sadece KOBİ'lere odaklanmak yerine, konunun bireysel ve toplumsal boyutlarını da bir arada ele alarak bütüncül bir perspektif geliştirmeye çalışmaktadırlar. Bu çerçevede, bireyler vetoplum daha girişimci olmaya teşvik edilirken, girişimcilik politikası da girişimcileri motive ederek ve gerekli becerilerle donatarak girişimcilik dinamizmini artırmayı amaçlamaktadır (Tanrısever, 2004:34).

13.3. Avrupa Birliği'nde Girişimciliği Geliştirmeye Yönelik Eğitim Programları

Eğitim ve öğretim faaliyetleri, girişimci ruha sahip kişilerin kendilerindeki potansiyeli keşfetmelerini, yeni girişimler ve yeni yatırımlar için yaratıcılıklarını ve araştırmacı kişiliklerini kullanmalarını, işletmelerin var olan ve olma olasılığı bulunan durumlar konusunda değerlendirme yaparak, yeni yöntemlerle/teknolojilerle nitelikli üretim yapmalarını ve pazarda rekabet güçlerini artırmalarını sağlamaktadır (Küçüktekin, 2006:57).

Girişimci gençleri iş hayatıyla tanıştırmaya, işletmeler için gerekli üretimsel ve teknolojik değişiklikleri seri bir biçimde gerçekleştirilmeye, KOBİ'lerde yöneticilerin yaratıcılıklarını ortaya çıkarmaya, başarılı stratejik yönetim uygulamasına geçilmesine, örgütsel olmayan esnek yapıları sayesinde yönetsel kararların hızla alınmasına yönelik topluluk eğitim programları şunlardır:

Leonardo da Vinci: İlk kez 1995 yılında başlatılan ve ikinci aşaması 2000-2006 dönemini kapsayan program, 26 Nisan 1999 tarihli Konsey Kararı (1999/382/EC) ile 1 Ocak 2000 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Mesleki eğitim politikalarının desteklenmesi ve eksikliklerinin giderilmesi amacını taşıyan program, işe almaya uygunluk, uyum sağlayabilirlik, yeni teknolojiler ve girişimcilik konularında yoğunlaşmakta; kişilerin yetenek ve diploma gibi özelliklerinin daha yaygın tanınmasını desteklemektedir (Schmal and Koch, 2001:19). Türkiye'nin de katıldığı programın bütçesi, 1.150 milyon Euro'dur (Cansevdi, 2004:44).

Socrates: İlk dönemi 1995-1999 arası beş yıllık dönem için uygulanan Socrates Programı'nın ikinci dönemi, 2000-2006 yıllarını kapsamaktadır. Toplam bütçesi 1.850 milyon Euro olan Program, katılımcı ölkeler arasında iş birliğini destekleyerek AB'de eğitimin ve işgücünün niteliğinin, yaşam boyu öğrenimin, eğitim alanında fırsat eşitliğinin geliştirilmesine destek olmaktadır (Cansevdi, 2004:49).

Youth Programı: 2000-2006 arası dönemi kapsayan Program, hem AB içinde hem de topluluk üyesi olmayan ölkelerde gençler için değişim programları ve gönüllü hizmetlerinde çalışma imkânları sunmakta; böylelikle katılımcı ölkelerin gençlerinin, değişik eğitim ve iş seçeneklerinden yararlanmalarını sağlamaktadır. Programın toplam bütçesi 520 milyon Euro'dur (Cansevdi, 2004:65).

e-Öğrenme-Uzaktan Eğitim (e-Learning): Eğitimin niteliğinin artırılması faaliyetlerinin elektronik ortamda yürütülmesi yoluyla, daha ucuz ve daha yaygın bilgi sunmaya olanak tanıyan elektronik öğrenme (e-öğrenme), 28 Mart 2001'de Avrupa Komisyonu tarafından kabul edilen "e-Öğrenme-Yarının Eğitimini Tasarlama Eylem Planı" ile uygulanmaya başlanmıştır. 2004-2006 dönemi için programın bütçesi 44 milyon Euro olarak belirlenmiştir (Odabaşı, 2004:19).

Küçük İşletmeler Avrupa Şartı, AB Komisyonu'nun, üye ülkelerle eş güdümlü olarak, yeni ekonomi içinde girişimcilerin başarılı işletme biçimlerini benimsemesini sağlayacak çalışmalarda kullanacağı araçları şu şekilde belirlemiştir (Küçüktekin, 2006:60):

- i. Küçük işletmelerin gereksinimlerine uygun, erişimi ve anlaması kolay bilişim ve iş destek sistemleri, ağları ve hizmetleri,
- ii. İnternet ile erişimi de kapsayacak biçimde, akıl hocalarından ve iş meleklerinden AB çapında danışmanlık ve destek hizmeti,
- iii. Avrupa Gözlemevi.

Europass Eğitim Girişimi (Europass Training Initiative): Avrupa Konseyi'nin 21 Aralık 1998 tarih ve 1999/51/EC sayılı kararı ile 1 Ocak 2000 tarihinde uygulanmaya başlanan Girişim, işgücünün başka bir ülkede mesleki eğitim almasına ve edindiği nitelikleri gösteren bir eğitim belgesi edinebilmesine olanak tanımaktadır. Uygulama merkezleşmemiş olup, iş birliğine taraf kuruluşların kendi aralarında yaptıkları anlaşmalara dayanmakta; Europass eğitim belgeleri ise sorumlu ulusal iletişim noktalarından edinilmektedir (Cansevdi, 2004:79).

Avrupa İstihdam Stratejisi: Bilgi temelli ekonomide işletmelerin yapısal değişimlerinin hızlandırılması, verimliliklerinin artırılması ve böylelikle rekabet gücü kazanmaları, bilgi ve iletişim teknolojilerini (ICT) kullanmalarını gerektirmektedir. Topluluk programlarından biri olan Avrupa İstihdam Stratejisi (EES), iç pazarın oluşturulmasında sosyal boyuta da önem verilmesi ilkesini benimseyen 1989 tarihli "İşçilerin Temel Sosyal Haklarına İlişkin Topluluk Şartı"nın bir sonucu olarak, bilgi ve iletişim teknolojilerini (ICT) kullanım becerisi olan, yeniliklere çabuk uyum sağlayabilen ve verimliliği artırılmış işgücü hedefiyle insan kaynaklarına yatırımın artırılması için kullanılan araçlardan biridir. Avrupa İstihdam Stratejisi, üye ülkelerin kendi ulusal koşullarına göre oluşturdukları istihdam politikalarının, AB düzeyinde eş güdümlü içinde yaşama geçirilmesini ve bu çerçevede mesleki teknik eğitim ile işgücü piyasalarının esnekleştirilmesini hedeflemektedir (Armağan ve Usal, 2004:9).

Avrupa Sosyal Fonu: Roma Antlaşması, 123. Maddesi ile ortak pazarda işçilerin istihdam olanaklarını iyileştirmek ve böylelikle yaşam düzeyini yükseltmeye yardımcı olmak amacıyla, topluluk içinde işçilerin mesleki ve coğrafi hareketliliğini ve istihdam kolaylıklarını arttırmak için kurulmuş olan Avrupa Sosyal Fonu (ASF) da üye devletlere, mesleki eğitimin niteliğinin artırılması faaliyetlerinde fon sağlamaktadır (Küçüktekin, 2006:61).

Mesleki Eğitimi Geliştirme Ajansları: Avrupa Mesleki Eğitimi Geliştirme Merkezi (CEDEFOP) ve Avrupa Mesleki Eğitim Vakfı, AB'de mesleki eğitimin geliştirilmesine, rekabet gücüne ve istihdama katkısını arttırmaya yönelik çalışmalar yapmaktadır (Odabaşı, 2004:20-23).

Çevre Dostu Teknolojiler (Clean Technologies): Komisyon, 2004 yılında kapsamlı bir “Çevre Teknolojileri Eylem Planı (ETAP)” uygulamaya başlamıştır. Plan, işletmelerin rekabet gücünü ve ekonomik büyümeyi artırmak amacıyla, çevre dostu teknolojiler kullanılmasının önündeki engelleri kaldırmayı ve bu teknolojilerin kullanımını yaygınlaştırmayı amaçlamaktadır. Plan çerçevesinde:

i. Teknoloji deneme ağlarının gelişimi, yenilikçi KOBİ'lere, kendi teknolojik yeniliklerini değerlendirme fırsatı vermekte;

ii. Hedef kitlelere yönelik eğitimler, KOBİ'lerin çevre dostu teknolojiler tasarımlarına ve kullanmalarına yardımcı olacak personel niteliğini geliştirmelerine katkıda bulunmaktadır.

Uygulamalar

Uygulama Soruları

Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Avrupa Birliği'nde girişimciliğin teşvik edilmesine ilişkin Birlik düzeyinde çalışmalar ancak 1990'ların sonunda başlamıştır. 1970'lere kadar, Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde büyük ölçekli işletmelerin kurulması ve geliştirilmesinin desteklenmesi yönünde bir politika izlenmiştir. Ancak, zamanla endüstriyel yapıdaki dönüşüm ve ABD ve Japonya'da KOBİ'lere yönelik çalışmaların artması sonucunda, AB'de KOBİ'lerin önemi anlaşılmaya başlanmıştır. 1980'lerden itibaren Topluluk düzeyinde bir girişimcilik politikası geliştirilmeye başlanmıştır. Hızla önem kazanan girişimciliği teşvik politikası, son yıllarda KOBİ politikalarının unsurlarından biri olmanın ötesinde bütüncül bir perspektifle yaklaşılacak kapsamlı bir politika olarak görülmeye başlanmıştır. Günümüzde Avrupa Birliği'nin girişimciliği teşvik politikalarının temellerini İşletmeler ve Girişimcilik Çok Yıllı Programı (2001-2005), BEST süreci (en iyi sonuç veren uygulamalar) ve çok sayıda kıyaslama (benchmarking) projeleri teşkil etmektedir. AB'de bireysel düzeydeki girişimciliği teşvik uygulamalarında, piyasaya giriş engellerinin azaltılması açısından, üye devletler, girişimcilerin faaliyete geçmeleri aşamasında karşılaştıkları karmaşık idari prosedürler ve finansman yetersizliği sorunlarına karşı bazı tedbirler almaktadırlar. İşletmelere yönelik teşvik uygulamalarında ise AB üyesi ülkelerde girişimcilerin işletme düzeyinde karşılaştıkları sorunlara karşı bazı tedbirler önlemler alınmaktadır. Bu tedbirler, farklı açılardan ele alınarak amacına uygun hâle getirilmektedir. Bunların yanında AB'de girişimciliği geliştirmeye yönelik olarak birtakım eğitim programları da mevcuttur. Bu programlar kapsamındaki eğitim ve öğretim faaliyetleri, girişimci ruha sahip kişilerin kendilerindeki potansiyeli keşfetmelerini, yeni girişimler ve yeni yatırımlar için yaratıcılıklarını ve araştırmacı kişiliklerini kullanmalarını, işletmelerin var olan ve olma olasılığı bulunan durumlar konusunda değerlendirme yaparak, yeni yöntemlerle/teknolojilerle nitelikli üretim yapmalarını ve pazarda rekabet güçlerini artırmalarını sağlamaktadır. Bu eğitim programlarının başlıcaları Leonardo da Vinci, Socrates, Youth Programı, E-Öğrenme Programı, Europass Eğitim Girişimi, Avrupa İstihdam Stratejisi, Avrupa Sosyal Fonu, Mesleki Eğitimi Geliştirme Ajansları ve Çevre Dostu Teknolojiler Programıdır.

Bölüm Soruları

1) AB girişimciliği teşvik politikası üye devletlerin izlediği politikalara bir ek katkı sağlamak amacıyla olup, daha ziyade tamamlayıcı bir işlev görmektedir.

Doğru () Yanlış ()

2) AB'de girişimciliğin teşvik edilmesine ilişkin Birlik düzeyindeki çalışmalar ancak hangi yılların sonunda başlamıştır?

a) 1960'lı yıllar

b) 1970'li yıllar

c) 1980'li yıllar

d) 1990'lı yıllar

e) 2000'li yıllar

3) Aşağıdakilerden hangisi AB'de girişimciliği geliştirmeye yönelik olarak uygulanan topluluk eğitim programlarından birisi değildir?

a) Leonardo da Vinci

b) Socrates

c) Youth Programı

d) Europass Eğitim Girişimi

e) Heredoth

4) Günümüzde Avrupa Birliği'nin girişimciliği teşvik politikalarının temellerini oluşturan unsurlardan birisi de BEST sürecidir.

Doğru () Yanlış ()

5) Aşağıdakilerden hangisi eğitimin niteliğinin artırılması faaliyetlerinin elektronik ortamda yürütülmesi yoluyla, daha ucuz ve daha yaygın bilgi sunmaya olanak tanıyan AB’de girişimciliği geliştirmeye yönelik eğitim programlarından birisi değildir?

- a) Socrates
- b) Elektronik öğrenme(e-öğrenme) programı
- c) Leonardo da Vinci
- d) Europass Eğitim Girişimi
- e) Avrupa Sosyal Fonu

6) Avrupa Devletve Hükümet Başkanları Konseyi’nin kararı çerçevesinde 1986 yılında oluşturulan, KOBİ’lerin içinde bulunduğu idari ortamın iyileştirilmesi, bilgiye ve finansmana erişimlerinin temin edilmesi ve uzun vadeli bir KOBİ politikası geliştirilebilmesi için çalışmalar yapmakla görevlendirilmiştir.

- a) KOBİ Geliştirme Vakfı
- b) KOBİ GörevGücü
- c) KOBİ Dayanışma Derneği
- d) KOBİ Destekleme Derneği
- e) KOBİ Sendikası

7) AB’de Şubat 2004’te yeni biçimi hazırlanıp yürürlüğe giren 1999 Girişimciliğin ve Rekabet Gücünün Teşvik Edilmesi için Eylem Planı’nın temel hedefi, işletmelerin ve girişimciliğin rekabeti ve sürdürülebilir kalkınmayı geliştirmek anlamında teşvik edilmesidir.

Doğru () Yanlış ()

8) Avrupa İstihdam Stratejisi, üye ülkelerin kendi ulusal koşullarına göre oluşturdukları istihdam politikalarının AB düzeyinde eş güdüm içinde yaşama geçirilmesini ve bu çerçevede mesleki vetechnik eğitim ile işgücü piyasalarının esnekleştirilmesini hedeflemektedir.

Doğru () Yanlış ()

9) AB’de girişimciliği geliştirmeye yönelik eğitim programlarından olan Europass Eğitim Girişimi’nin içeriği hangisidir?

- a) Elektronik ortamda daha ucuz ve yaygın bilgi sunmaktadır.
- b) Değişim programları ve gönüllü hizmetlerde çalışma olanakları sunmaktadır.
- c) Mesleki eğitim programlarının desteklenmesini amaçlamaktadır.
- d) İşgücünün başka bir ülkede mesleki eğitim almasına olanak tanımaktadır.
- e) Eğitimin ve işgücünün niteliğinin artırılması amaçlanmaktadır.

10) AB’de Şubat 2004’te yeni biçimi hazırlanıp yürürlüğe giren 1999 Girişimciliğin ve Rekabet Gücünün Teşvik Edilmesi için Eylem Planı’nda ele alınan konulardan birisi aşağıdakilerden hangisidir?

- a) Birlik dışındaki ülkelerde girişimciliğin teşvik edilmesi
- b) Finansman kaynaklarına erişim
- c) Girişimcilik kredileri verilmesi
- d) Yeni girişimciler yetiştirilmesi
- e) Ar-ge desteği sağlanması

Cevaplar

1) Doğru, 2) d, 3) e, 4) Doğru, 5) b, 6) b, 7) Doğru, 8) Doğru, 9) d, 10) b

14. GİRİŞİMCİLİĞİN MAKROEKONOMİK ETKİLERİ

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?

- 14.1.** Girişimciliğin Makroekonomik Etkileri
- 14.2.** Girişimcilik ve Ekonomik Kalkınma
- 14.3.** İstihdamın Arttırılmasında Girişimciliğin Önemi
- 14.4.** Girişimciliğin Sektörel Kalkınmadaki Etkisi
- 14.5.** Girişimciliğin Makroekonomik Değişkenler ve Dengeler Üzerindeki Etkisi
 - 14.5.1.**Girişimciliğin Fiyatlar Genel Düzeyi Üzerine Etkileri
 - 14.5.2.**Girişimciliğin Faiz Oranı Üzerine Etkileri
 - 14.5.3.**Girişimciliğin Reel Döviz Kuru Üzerine Etkileri
- 14.6.** Girişimciliğin Teknolojik Gelişmeler ve Rekabete Etkileri

Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular

- 1) Girişimciliğin makroekonomik etkileri nelerdir?
- 2) Girişimciliğin ekonomik kalkınmaya etkisi nedir?
- 3) Girişimciliğin istihdamı artırmada rolü nedir?

Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği
Girişimciliğin Makro Ekonomik Etkileri - Girişimcilik ve Ekonomik Kalkınma	Girişimcilik faaliyetlerinin ekonominin genelinde yarattığı olumlu etkileri ve ekonomik kalkınmaya sağladığı destekleri anlayabilmek	Okuyarak, araştırarak
İstihdamın Arttırılmasında Girişimciliğin Önemi	En önemli ekonomik problemlerden birisi olan işsizliğin azaltılmasında girişimsel faaliyetlerin önemini irdeleyebilmek	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek
Girişimciliğin Makro Ekonomik Değişkenler ve Dengeler Üzerindeki Etkisi	Makro ekonominin konusuna giren en önemli değişkenler, faiz oranı, döviz kuru ve fiyatlardaki değişimlerin girişimcilik faaliyetlerinden ne ölçüde etkilendiğini saptayabilmek	Okuyarak, araştırarak, analiz ederek

Anahtar Kavramlar

- İşsizlik-İstihdam
- Döviz Kuru
- Faiz Oranı
- Ekonomik Kalkınma-Ekonomik Büyüme

Giriş

Ekonomik büyümenin, gelişmenin ve kalkınmanın temelinde üretimde kullanılabilen yenilikçi faaliyetler bulunduğundan ve yeni bir buluşu üretim sürecine dâhil ederek yeniliğe dönüştüren kişi girişimci olduğundan, girişimcilik faaliyetlerinin makro ekonomik değişkenler üzerindeki olumlu etkileri tartışılmazdır. Daha da basit bir ifadeyle girişimcilik üretim faktörlerinden birisi ve üretim sürecinin en önemli halkası olduğundan, girişimcilik ekonomik büyüme ve ilişkili daha pek çok makro ekonomik büyüklük üzerinde önemli etkilere sahiptir. Dolayısıyla bu bölümde girişimciliğin makro ekonomik etkileri üzerinde durulacaktır.

14.1. Girişimciliğin Makro Ekonomik Etkileri

Girişimcilik, özü itibarıyla makro ekonomik hedefleri destekleyen bir faaliyettir. Örneğin, ciroyu arttırmak girişimcinin en önemli hedeflerindedir. Bu hedefin gerçekleşmesi iç ve dış piyasalarda yoğun bir faaliyet göstermekten geçmektedir. İhracat yapan bir girişimci ülkeye döviz kazandıracak ve doğal olarak cari dengeyi ülke lehine değiştirecektir.

Maliyetleri düşürmek de girişimcinin en önemli hedeflerinden birisidir. Bu kişisel gözüken hedefin makroekonomiye katkısı ise vergilendirmede ortaya çıkacaktır. Gelir tablosu olumlu etkilenen şirket daha yüksek vergi ödeyerek finansman dengesine katkı sağlayacaktır. Maliyetlerini aşağı çekip satışlarını arttıran girişimci şirketin kapasitesini de bu oranda arttırmayı hedefleyecek, dolayısıyla bu şekilde istihdama da katkı sağlayacaktır.

Girişimcinin bir başka temel hedefi de verimliliği arttırmaktır. Verimlilik artışı tasarruf yaratacak, bu tasarrufun bir kısmı yeni yatırımlara harcanırken bir kısmı da finansal piyasalarda değerlendirilecektir. Bu durumda girişimci hem yatırım-tasarruf dengesine hem de finansman dengesine olumlu katkılar sağlamış olacaktır.

Her yeni girişim pazarda rekabete sebep olacak, bununla beraber fiyat istikrarını doğuracak, dolayısıyla enflasyonu düşürecektir. Enflasyonla beraber düşen faizler benzeri yeni teşebbüslerin kurulmasına yardımcı olacaktır. Bu doğrultuda girişimcinin veya girişimcilik faaliyetlerinin, ülke ekonomisini etkileyen makro ekonomik faktörlerin en önemli belirleyicilerinden birisi olduğu aşıkârdır.

14.2. Girişimcilik ve Ekonomik Kalkınma

Girişimcinin kalkınmadaki önemine en büyük katkı Schumpeter tarafından yapılmıştır. Avusturyalı iktisatçıya göre, ekonomik gelişmenin ve kalkınmanın kaynağında yenilik vardır ve her buluş yenilik anlamına gelmez. Bir buluşun yenilik olabilmesi için hayata geçirilmesi gerekir ve bunu da girişimci sağlayacaktır (Savaş, 2000:833).

Yine Schumpeter'e göre, yenilikler olmazsa, ekonomik yaşam, durgun denge hâlinde kalacak, dairesel akımlar her yıl aynı kanallarda ve aynı büyüklükte devam edecektir. Bu durumda kâr ve faiz ortadan kalkacak ve servet birikimi duracaktır. Girişimci, kâr elde etmek için yenilik yaratacak ve bu statik durumu ekonomik kalkınmanın dinamik sürecine dönüştürecektir. Geleneksel dairesel akımı değiştirerek emek ve toprağı yatırıma kaydıracaktır. Dairesel akımın yarattığı tasarruf miktarı yeterli olmadığı için kredi kaynaklarına başvuracaktır. Böylece sistemin içinde, ekonomik kalkınmayı yaratan bir dinamik güç kaynağı oluşacaktır. Önde gelen girişimcilerin faaliyetleri nedeniyle krediler artacak, fiyatlar ve gelirler yükselecek ve refah artacak, böylelikle diğer girişimcileri harekete geçirecek ortam oluşacaktır (Kinay, 2006:28).

Bir ülkedeki gelişme ve kalkınmanın derecesi ülkedeki girişimci sayısıyla bağlantılıdır. Girişimci sayısındaki artış ülkenin kalkınmasına olumlu olarak yansımaktadır. Ekonomik faaliyetlerde ana kilidin girişimci olduğu düşünülürse ekonomik kalkınmanın

anahtarının da girişimci sayısındaki ve kalitesindeki artıştan geçmekte olduğu söylenebilir. Girişimcinin başarısı ya da başarısızlığı ekonomik anlamda yaratılan katkı ve kalkınmanın derecesini Üliyetleri, yeni fikirlerin oluşturulması, yayılması ve uygulamasını hızlandıran bir etkidir. Ayrıca yeni endüstrilerin doğmasına yol açmaktadır. Yeni teknolojileri kullanan sektörlerde verimliliği artırır ve hızla büyüyen sektörler üzerinden ekonomik büyümeyi hızlandırır. Dolayısıyla girişimci, ekonomik faaliyetlerin düzenlenmesinde, istihdam oluşturulmasında ve üretim faaliyetlerinde anahtar faktördür (Öztürk, 2008:22).

Üretim faktörlerini farklı biçimlerde birleştirerek kullanılmayan üretim faktörlerinin kullanılmasını sağladığından girişimci, ekonomik kaynakların düşük üretkenlik alanlarından yüksek alanlara aktarılma sürecinde baş aktördür (Öztürk, 2008:22).

14.3. İstihdamın Arttırılmasında Girişimciliğin Önemi

İktisat teorisinde millî gelire istihdam arasındaki ilişkinin analizi önemli bir yer tutmaktadır. Ancak bu ilişki incelenirken, bu ilişkiye zemin hazırlayan girişimci unsuruna da yer verilmelidir. Her şeyden önce millî gelir, faktör gelirlerinin (ücret, kira, faiz ve kar) toplamına eşittir ve büyüme de faktör kullanımındaki artış anlamını taşımaktadır. Buna göre, üretim faktörlerinden herhangi birinde meydana gelecek bir artış diğer üretim faktörleri değişmese bile millî geliri arttıracaktır. Ancak, istihdamdaki artış diğer faktörler artmadan sağlanamaz (Kinay, 2006:48). Bütün üretim faktörlerindeki artışı, yani üretim kapasitesinin arttırılmasını gerçekleştirecek olan da girişimcidir. Yatırım riskine girecek bir girişimci yoksa istihdam nasıl artabilir?

Ülkelerin ekonomi politikalarının en önemli hedeflerinden birisi olan işsizlik sorununun çözümünde girişimciliğin arttırılması çabaları son yıllarda sıklıkla üzerinde durulan bir konudur. Bu nedenle hükümetler girişimciliğin geliştirilmesi için çeşitli yöntemler üzerinde çalışmakta, bu doğrultuda çeşitli projeleri hayata geçirmektedirler. Bu tip projelerin en önemlileri de KOBİ eksenli ve KOBİ'leri geliştirmeye yönelik projelerdir.

KOBİ'ler ekonominin omurgasını oluşturmaktadır. Hükümetler, gelişme eksenlerini bu işletmelerin ekonomik, politik ve sosyal dengeler açısından desteklenmesi üzerine kurgulamışlardır. Müşteri ve personeli ile daha yakın ilişkilerin kurulabildiği KOBİ'ler, teknolojiye gelişmelere ve sistemde meydana gelen değişikliklere daha kolay uyum sağlayabilmektedir. Geniş istihdam olanakları yaratabilen bu işletmeler, girişimciliğin geliştirilmesinde ve küçük birikimlerin yatırımlara yönlendirilmesinde önemli katkıda bulunurlar (Karalar, 1995:13).

KOBİ'lerin kurulması daha az sermaye gerektirdiği için ülkenin birçok bölgesine yayılabilirler, böylece sanayi nispeten geri kalmış bölgelere de kayabilmekte, oralarda iş ve istihdam imkânları artmaktadır. Ayrıca söz konusu işletmeler, teknolojik yeniliklere ve konjonktür değişikliklerine daha çabuk ayak uydurabilirler. Bu nedenle ortaya çıkacak olumsuzluklardan daha az etkilenirler. Böylece istihdamda devamlılığı sağlarlar (Karalar, 1995:14).

Küçük işletmelerin boyutlarının ölçülü olması, bunların ülke geneline dağılık olarak kurulmasını mümkün kılmaktadır. Böylece şehirlerdeki yığılma önlenmekte, geri kalmış bölgelerde teşebbüs gücü yaratılmakta ve bu bölgelerde işsizlik önemli ölçüde azaltılmaktadır (Karalar, 1995:14).

Bilindiği üzere rekabet gücü, istihdam yaratma, pazarda varlığını sürdürerek yarattığı istihdamı sürekli kılma/artırma ve nitelikli mal üretimiyle ekonomik gelişmeye katkıda bulunma becerisini gerektirmektedir. Bununla birlikte, rekabet artışı ile verimlilik artışı, birbirini etkileyen bir döngü yaratmakta; rekabet nedeniyle işletmeler, tüketicinin istemine yanıt verecek daha nitelikli mal üretimi için işgücünün ve üretimin verimliliğini artırırken, verimlilik artışı, pazarda rekabetin daha fazla ivme kazanmasına etki etmektedir. Bu süreç, daha nitelikli, ucuz ve çeşitli mal üretimi ile tüketiciye fayda sağlamakta ve ekonomide canlılığı korumaktadır. Bunu sağlamanın ve sürekliliğini sağlamanın en önemli yolu girişimciliğin geliştirilmesidir (Güner ve Korkmaz, 2011:45).

Diğer taraftan millî gelirin büyük bir kısmını ithalat yoluyla dış ülkelere, özellikle de teknoloji yoğun ürünlere aktaran ve katma değer yaratan sektörlerden yoksun olan ekonomiler işsizlik sorunuyla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu sorunu giderecek olan ise yeni girişimcilerdir. Çünkü var olan girişimciler (işletmeler) elde ettikleri kârın bir kısmını teknolojik gelişmelere ve yatırıma ayıracak, böylece sektörel açılımları gerçekleştirecek yeni girişimciler doğacaktır. Yani yeni yatırımların finansmanı için gerekli olan kaynak, kârlarını tasarrufa (yatırıma) dönüştüren girişimcilerden sağlanacaktır. Aksi hâlde girişimci yetersizliği olan ekonomilerde yatırımlar zamanla azalacak ve işsizlik sorunu da giderek derinleşecektir.

14.4. Girişimciliğin Sektörel Kalkınmadaki Etkisi

Girişimciler bir taraftan firma düzeyinde, ürün, üretim ve pazarlama alanlarında yenilikler yoluyla hızlı bir gelişim sürecine girerken, diğer taraftan, ait oldukları sektör içinde örgütlenerek, ulusal ve uluslararası düzeyde isteklerini veya çıkarlarını ortak birrifadeye dönüştürmektedirler ve bunda da başarılı olmaktadır.

Girişimciler genellikle, yenilikçi olmalarının doğal sonucu olarak, yeniliğe en duyarlı olanimalat ve hizmetler sektöründe yoğunlaşmışlardır. Bu sektörlerin girişimci faaliyetlerinden etkilenerek hem kutuplaştıkları hem de millî geliri artırdıkları söylenebilir. Girişimcinin sektörel etkisi aynı zamanda istihdam düzeyini ve kalitesini de etkilemektedir. Sektörün uzun dönem dengesi sağlandığında firmaların kârlılığı azalarak nominal düzeye iner. Eğer firmalardan biri (girişimci) sektöre canlılık ve yeniden kâr sağlayacak bir yenilik gerçekleştirirse, sektördeki diğer firmalar da bunu takip ederek yeni bir denge oluşuncaya kadar kârlarını maksimize edebilirler. Bu da sektör içinde girişimcinin rolünü mikro iktisat teorisi bakımından açıklayan dışsallıktır (Kinay, 2006:34).

14.5. Girişimciliğin Makro Ekonomik Değişkenler ve Dengeler Üzerindeki Etkisi

Bir ekonominin ulusal hesapları açısından makro ekonomik dengesinin genellikle üç bileşeninden söz edilir. Bunlar harcamalar dengesi, ödemeler dengesi ve finansman dengesidir. Makro ekonomik dengeleri de temelde üç farklı değişken etkilemektedir. Bu değişkenler fiyat, faiz haddi ve reel döviz kurudur. Fiyatlar genel düzeyi mal ve hizmet piyasalarını ve dolayısıyla harcamalar dengesini, faiz haddi ödünç verilebilir fonlar piyasasını ve dolayısıyla finansman dengesini, reel döviz kuru ise döviz piyasalarını ve dolayısıyla ödemeler dengesini etkilemektedir.

14.5.1. Girişimciliğin Fiyatlar Genel Düzeyi Üzerine Etkileri

Firmaların fiyat politikaları, sektörel tercihleri etkilediği gibi firmaların pazarlama stratejilerini de etkilemektedir. İşletmenin varlığını koruyabilmesi, sürekliliğini sağlayabilmesi, kârını maksimize edebilmesi, nakit akımlarını kontrol edebilmesi fiyat politikalarına ve fiyatlandırma kararlarına bağlıdır. Fiyatlandırmada, tüketicinin ilgisini fiyata çekerek, onun ürün ya da hizmeti satın almaya özendirici yöntemler izlenmektedir. Örneğin, küsüratlı fiyatlandırmayla ürünün ucuz olduğu izlenimi verilmesi veya popüler bir ürüne düşük fiyat uygulamasıyla diğer ürünlerin satışını kolaylaştırmak fiyatlandırma yöntemi olarak kullanılmaktadır. Diğer taraftan fırsatçıl fiyatlandırmayla, kısa süreli sunumlarda yüksek fiyat uygulaması yapılarak kâr maksimize edilmekte, sezon sonu iskontolar uygulayarak elde kalan ürünün satışı sağlanabilmektedir. Çoklu fiyatlandırma yöntemiyle, birden fazla ürünü bir araya getirmek suretiyle toplu satışlar yapılabilmektedir (Döm, 2008:161-166).

Firmalar açısından bütün bu fiyat politikalarına karar veren ve fiyatlandırma kararlarını uygulayan ekonomik birimlerin genellikle girişimciler olduğu düşünüldüğünde, girişimcilerin özellikle reel piyasalardaki fiyat oluşumunu ve dolayısıyla fiyatlar genel düzeyini etkilediği ortaya çıkmaktadır.

14.5.2. Girişimciliğin Faiz Oranı Üzerine Etkileri

Faiz oranları, gerek tüketici, gerekse girişimci davranışları üzerinde büyük etki yaratır. Yüksek faiz oranları yatırımını özkaynakla yapacak bir girişimci üzerinde bile etkili olabilir. Zira girişimciler, yatırım getirisini faiz oranından yüksek ya da en azından buna eşdeğer bir kâr düzeyine ulaşmak üzere planlamaktadırlar (Yıldırım, Karaman ve Taşdemir, 2006:68).

Faiz oranı, ödünç verilebilir fonlar arz miktarı ile talep miktarının kesiştiği noktada dengeye gelecektir. Girişimciler, yeni tesis kurmak ya da tesisini yenilemek üzere ödünç verilebilir fonları talep etmekte ve aynı zamanda gelirlerinden ve amortismanına ayırdıkları paylarını bu fonlarda yatırıma yönlendirmektedirler. Yani girişimciler hem finansal piyasalara fon arz eden hem de bu piyasalardan fon talep eden durumundadırlar. Girişimciler dışında, tüketicilerin kredi talebive para piyasasını yöneten merkezî otorite faiz oranları üzerinde

belirli bir etkiye sahip olsa da bu etki sınırlıdır. Özellikle sermaye piyasasına en büyük fon arzı, faiz getirisine duyarlı, dinamik girişimcilerden gelecektir. Zira tüketim eğilimi yüksek olan ücretli ve dar gelirliler kesimin elde ettiği gelirden bir ekonomiyi çevirecek tasarruf oluşması güçtür (Parasız, 2005:222). Ödünç verilebilir fonlar piyasasının arz yönünü, ağırlıklı olarak, verimlilik hedefiyle yüksek katma değer yaratan ve bunu tasarrufa dönüştüren girişimciler oluşturmaktadır (Kinay, 2006:37).

14.5.3. Girişimciliğin Reel Döviz Kuru Üzerine Etkileri

Uzun dönemde denge reel döviz kuru, içsel ve dışsal dengenin aynı anda sağlandığı durumda gerçekleşen reel döviz kurudur. Dolayısıyla denge reel döviz kuru zaman içerisinde farklılaşabilmektedir. Çünkü denge reel döviz kuru, bileşenlerinin cari değerlerinden etkilendiği gibi onların gelecekte beklenen değerlerinden de etkilenir.

Reel döviz kurunun uzun dönem bileşenleri olarak üretkenlik, dış ticaret haddi, dış ticaret açıklığı ve sermaye akımları değişkenleri, kısa dönem bileşenleri olarak da kamu harcamaları ve para politikası değişkenleri ele alınmaktadır. Yani denge reel döviz kurunun uzun dönemde üretkenlik, dış ticaret haddi, dış ticaret açıklığı ve sermaye akımlarının etkisi altında belirlendiği söylenebilir.

Üretkenlik düzeyi, kişi başına düşen reel millî gelirin Birleşmiş Milletler kişi başına düşen reel millî gelire oranlanmasıyla hesaplanmaktadır. Girişimci ile millî gelir arasında kuvvetli bir ilişki olduğundan, uzun dönem reel döviz kuru dengesinin girişimciler tarafından etkilendiği söylenebilir.

Dış ticaret hadleri, ihracat fiyatlarının ithalat fiyatlarına oranıdır ve toplam üretim maliyetlerini de açıklayan değişkenlerden birisidir. Ayrıca dış ticarete konu olan mallar ile olmayan malların üretimdeki rekabetçiliğini de bir anlamda açıklamaktadır. Üretim, üretim faktörlerinin girişimci tarafından organize edilmesi ve ortaya bir çıktı konulması anlamına geldiğine göre girişimcinin bu yolla dış ticaret hadlerini de etkilediği söylenebilir.

Dışa açıklık düzeyi, ithal ve ihraç malların fiyatları toplamının sanayi üretim endeksine oranlanması yoluyla hesaplanmaktadır. Bu durumda girişimcinin yarattığı katma değer ve sanayi ürün sepeti içinde yer alan mallarının ağırlığı büyük önem taşımaktadır (Kinay, 2006:41).

Sermaye akımlarını etkileyen en önemli unsur ise faiz haddidir. Yüksek faiz haddi sermaye girişlerine, düşük faiz haddi sermaye çıkışlarına yol açacaktır. Faiz haddi de daha önce belirtildiği gibi büyük ölçüde ödünç verilebilir fonlar piyasasında belirlenmekte ve bu piyasalardaki en önemli fon sağlayıcılar ile fon talep edenler girişimciler olmaktadır. Bu durumda, reel döviz kuru üzerinde sermaye akımlarının yarattığı etkide girişimcilerin katkısının önemli olduğu söylenebilir.

14.6. Girişimciliğin Teknolojik Gelişmeler ve Rekabete Etkileri

Gerek yeni bir firma kurma gerek mevcut bir firmayı yeniden şekillendirme çabaları, yani girişimcilik faaliyetleri verimliliği yükseltmektedir. Bu tür girişimciler rekabet baskısını artırarak diğer firmaları etkinliklerini iyileştirmeye ya da yeniliklere gitmeye zorlamaktadır (Bayrakdar, 2011:257).

Yeniliklerin ve teknolojinin oluşumunda ve gelişiminde girişimcinin önemli bir etkisi vardır. Teknolojik gelişmelerin ise gerek rekabet gerek verimlilik gerekse istihdam üzerinde yol açtığı olumlu etkiler ülke ekonomisinin makro dinamikleri açısından önemlilik arz etmektedir. Teknolojik gelişmeler ekonomik büyümeye ve kalkınmaya verimliliği artırarak doğrudan ve beşerî ve fiziki sermaye birikimine katkıda bulunarak dolaylı olmak üzere iki yoldan etki etmektedir (Kinay, 2006:64).

Teknolojik değişim bilimsel buluş, teknolojik yenilik ve teknolojik yayılma ve kullanma süreci olmak üzere üç aşamadan oluşmaktadır. Ancak buradaki üçüncü aşama, teknolojinin kullanımı, yayılması ve üretime katkısı gerçekleşmediği takdirde bilimsel buluşun ve teknolojik yeniliğin çok fazla bir anlamı kalmayacaktır. İşte buradaki üçüncü aşamanın gerçekleşebilmesi sürecinde girişimci ve girişimsel faaliyetleri devreye girmektedir. Devletler, teknoloji üzerinde sadece yönlendirici ve düzenleyici olabilirler. Üniversiteler, birinci aşamada, buluş evresinde önem taşımaktadırlar, ancak teknolojinin üretimi ve kullanımı evresinde bir rol üstlenemezler. Bununla birlikte, eğer teknolojinin sağladığı yararlar üzerinde bir görüş birliği varsa bu başarının sahibi girişimcidir.

Teknolojik gelişmelerin yarattığı bir önemli etki de, istihdam üzerinde olmaktadır. Teknolojik gelişmelerin işsizlik sorunu yaratıp yaratmayacağı sıklıkla tartışılan bir konudur. Ancak, teknolojide meydana gelen gelişmeler işsizliğe yol açsa da, bu işsizlik kısmidir. Esasen, bu tür bir işsizliğin teknolojik gelişmenin meydana geldiği alanla sınırlı kalacağı varsayımından hareketle, teknolojinin sürekli bir işsizliğe yol açabileceği kabul edilmekte; ancak, bunun kısmi olacağı dile getirilmektedir (Kinay, 2006:65). Yani teknolojik gelişmenin yarattığı kısmi işsizliğin çözümü bulunabilir; ancak, yapısal işsizlik daha büyük bir problemdir. Yapısal işsizlik problemi de teknolojik gelişmeler sonucu değil, tam tersine yeniliklerin kesintiye uğraması sonucu ortaya çıkmaktadır.

Teknolojik gelişmelerin yarattığı kısmi işsizlik sorununa, yeni girişimcilerin katılımı veya yeniliklerin üretim sürecine konu edilmesiyle çözüm bulunabilmektedir. Teknolojinin kullanımı ve uygulanması kaliteyi, standardı ve verimliliği artıracığından sonuçta ürün ve hizmetlere olan talebi artıracak, yeni pazarlar açacak ve iş imkânları oluşturacaktır. Ortaya çıkabilecek kısmi işsizlik sorunu da bu kişilerin başka alanlarda istihdam edilmesine ilişkin alınacak tedbirlerle giderilecektir.

Teknolojik gelişmenin en önemli sonuçlarından biri de, üretimde harcanan zaman ve diğer girdilerden tasarruf sağlanmasıdır. Bu olumlu etki bir yana, kalite, standart ve fonksiyonel ürünlerin tasarımı sayesinde tüketicinin üründen beklediği fayda artmaktadır.

Küresel düzeyde rekabet edebilmenin koşulu, yeni teknolojilere ve değişen koşullara hızlı bir şekilde uyum sağlayabilecek, bu koşulları dönüştürebilecek teknolojik yenilikler yaratmaktır. Ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabet kazanılmasında, dolayısıyla halkın refah düzeyinin yükseltilmesinde teknolojinin payı büyüktür. Bu durumda, rekabet gücü bir çıktı, teknoloji de bu ürünün en önemli girdisi olmaktadır.

Yenilikle uluslararası rekabet arasında üç önemli bağlantıya dikkat çekilmektedir:

- Üretim metotlarındaki yenilikler ürün maliyetini ve dolayısıyla ürün fiyatlarını düşürerek rekabet gücünü artırmaktadır.
- Ürün niteliklerinde küçük yenilikler malların kalitesini yükselterek iç ve dış piyasalarda ürünün cazibesini artırmaktadır.
- Üretimde kapsamlı değişiklikler (patent) belli bir süreyle monopolcü bir kâr elde etmeyi sağlamaktadır.

Bütün bunları gerçekleştirecek ekonomik birimin üretim faktörlerini organize eden ve üretim sürecinde en önemli karar verici konumunda olan girişimci olduğu düşünüldüğünde, girişimcinin uluslararası rekabet unsuru olarak görülmesi ve girişimcilik faaliyetlerinin rekabeti arttırıcı etkisi olması gayet doğaldır.

Uygulamalar

Uygulama Soruları

Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Girişimcilik, özü itibarıyla makroekonomik hedefleri destekleyen bir faaliyettir. Çünkü ekonomik gelişmenin ve kalkınmanın kaynağında yenilik vardır ve her buluş yenilik anlamına gelmez. Bir buluşun yenilik olabilmesi için hayata geçirilmesi gerekir ve bunu da girişimci sağlayacaktır. Bir ülkedeki gelişme ve kalkınmanın derecesi ülkedeki girişimci sayısı ile bağlantılıdır. Girişimci sayısındaki artış ülkenin kalkınmasına olumlu olarak yansımaktadır. Ekonomik faaliyetlerde ana kilidin girişimci olduğu düşünülürse, ekonomik kalkınmanın anahtarının da girişimci sayısındaki ve kalitesindeki artıştan geçmekte olduğu söylenebilir.

Ekonomik açıdan bakıldığında girişimcinin yarattığı yatırımların zincirleme etkileri olduğu görülmektedir; hammaddenin ülke içerisinde olan fabrikalarda işlenmesi, istihdamda bir artış, gelir artışı, kalkınma ve sanayileşmede bir artış, dış ödemeler açığında azalma, verimlilik ve rekabette bir artış gibi birbirini olumlu tetikleyen ve ekonominin tümünde bir ivme yaratacak mikro bazlı fakat makro etkilere yol açacak bir kavram olduğu görülmektedir. İstihdamın artırılmasında da girişimcilik faaliyetlerinin büyük önemi vardır. Her şeyden önce millî gelir, faktör gelirlerinin (ücret, kira, faiz ve kâr) toplamına eşittir ve büyüme de faktör kullanımındaki artış anlamını taşımaktadır. Buna göre, üretim faktörlerinden herhangi birinde meydana gelecek bir artış diğer üretim faktörleri değişmese bile millî geliri arttıracaktır. Ancak, istihdamdaki artış diğer faktörler artmadan sağlanamaz. Bütün üretim faktörlerindeki artışı, yani üretim kapasitesinin artırılmasını gerçekleştirecek olan da girişimcidir. Bunların yanında firmalar açısından bütün bu fiyat politikalarına karar veren ve fiyatlandırma kararlarını uygulayan ekonomik birimlerin genellikle girişimciler olduğu düşünüldüğünde, girişimcilerin özellikle reel piyasalardaki fiyat oluşumunu ve dolayısıyla fiyatlar genel düzeyini etkilediği ortaya çıkmaktadır. Ayrıca girişimciliğin faiz oranları ve döviz kuru üzerinde de önemli etkileri vardır.

Son olarak girişimciliğin teknolojik gelişmeler ve rekabet üzerindeki etkilerine bakıldığında, gerek yeni bir firma kurma gerekse mevcut bir firmayı yeniden şekillendirme çabaları, yani girişimcilik faaliyetleri verimliliği yükseltmektedir. Bu tür girişimciler rekabet baskısını artırarak diğer firmaları etkinliklerini iyileştirmeye ya da yeniliklere gitmeye zorlamaktadır.

Bölüm Soruları

1) İthal ve ihraç malların fiyatları toplamının sanayi üretim endeksine oranlanması yoluyla hesaplanan değere ne ad verilmektedir?

- a) Dış ticaret açığı
- b) Teknik ikame oranı
- c) Sanayi üretim oranı
- d) Dışa açıklık düzeyi
- e) Doğrudan yatırım oranı

2) Sermaye akımlarını etkileyen en önemli unsur aşağıdakilerden hangisidir?

- a) Ekonomik büyüme
- b) Faiz haddi
- c) Cari açık
- d) İthalat miktarı
- e) İhracat miktarı

3) Teknolojik değişim; bilimsel buluş, teknolojik yenilik ve teknolojik yayılma ve kullanma süreci olmak üzere üç aşamadan oluşmaktadır.

Doğru () Yanlış ()

4) Girişimciler gerçekleştirdikleri yatırımların getiri oranının, piyasadaki faiz oranından daha düşük bir seviyede olmasını planlamaktadırlar.

Doğru () Yanlış ()

5) faktör gelirlerinin (ücret, kira, faiz ve kar) toplamına eşittir ve ekonomik büyüme de faktör kullanımındaki artış anlamını taşımaktadır.

- a) Dış ticaret açığı
- b) Döviz kuru
- c) Toplam arz
- d) Toplam harcamalar
- e) Millî gelir

6)’e göre; ekonomik gelişmenin ve kalkınmanın kaynağında yenilik vardır ve her buluş yenilik anlamına gelmez. Bir buluşun yenilik olabilmesi için hayata geçirilmesi gerekir ve bunu da girişimci sağlayacaktır.

- a) Weber
- b) Cantillon
- c) Schumpeter
- d) Drucker
- e) Mill

7) Millî gelirin büyük bir kısmını ithalat yoluyla dış ülkelere, özellikle de teknoloji yoğun ürünlere aktaran ve katma değer yaratan sektörlerden yoksun olan ekonomiler doğrudan sorunuyla karşı karşıya kalmaktadırlar.

- a) Enflasyon
- b) İşsizlik
- c) Gelir dağılımı eşitsizliği
- d) Finansman
- e) Ekonomik küçülme

8) Bir ekonominin ulusal hesapları açısından makro ekonomik dengesinin üç bileşeni vardır. Bunlar harcamalar dengesi, ve finansman dengesidir.

- a) Ödemeler dengesi
- b) Sermaye dengesi
- c) Hizmetler dengesi
- d) Rezervler dengesi
- e) Altın rezervleri dengesi

9) Makroekonomik dengeleri temelde üç farklı değişken etkilemektedir. Bu değişkenler fiyat, reel döviz kuru ve faiz haddidir. mal ve hizmet piyasalarını ve dolayısıyla harcamalar dengesini, ödünç verilebilir fonlar piyasasını ve dolayısıyla finansman dengesini, ise döviz piyasalarını ve dolayısıyla ödemeler dengesini etkilemektedir.

- a) Reel döviz kuru-fiyat-faiz haddi
- b) Reel döviz kuru-faiz haddi-fiyat
- c) Fiyat-faiz haddi-reel döviz kuru
- d) Faiz haddi-fiyat-reel döviz kuru
- e) Fiyat-reel döviz kuru-faiz haddi

10) Firmanın fiyat politikalarından yönteminde, birden fazla ürünü bir araya getirmek suretiyle toplu satışlar yapılabilmektedir.

- a) Tekli fiyatlandırma
- b) Grup fiyatı oluşturma
- c) Toplu fiyatlandırma
- d) Çoklu fiyatlandırma
- e) Seçenekli fiyatlandırma

Cevaplar

1) d, 2) b, 3) Doğru, 4) Yanlış, 5) e, 6) c, 7) b, 8) a, 9) c, 10) d

KAYNAKÇA

- Ağca, V. ve Kandemir, T. (2008). *Aile İşletmelerinde İç Girişimcilik Finansal Performans İlişkisi: Afyonkarahisar’da Bir Araştırma*.
- Ağca, V. ve Kurt, M. (2007). *İç Girişimcilik ve Temel Belirleyicileri: Kavramsal Bir Çerçeve*
- Aksoy, T. (2005). *Basel II: Temel Düzenlemeler, Etkiler ve Ülkemize Yönelik Öneriler*.
- Akpınar, S. (2009). *Girişimciliğin Temel Bilgileri*.
- Aksöz, E.O., Adaçay, F.R., Kozak, R., Esen, E. ve Bakır, H. (2013). *Dış Ticarete Girişimcilik*.
- Aktan, C. C. ve Börü, D. (2007). *Kurumsal Sosyal Sorumluluk*.
- Alam, S.S., Ali, M.Y., Fauzi, M., JanP, M. (2011). *An Empirical Study Of Factors Affecting Electronic Commerce Adoption Among Smes In Malaysia*.
- Altınok, S., Sugözü, İ.H., Çetinkaya, M., (2011). “Geleneksel Ticaretten Yeni Ekonomiye Elektronik Ticaretin Temel Ekonomik Etkileri”, <http://inettr.org.tr/inetconf9/bildiri/89.pdf>.
- Altıntaş, M. A. (2006). *Bankacılıkta Risk Yönetimi ve Sermaye Yeterliliği*.
- Anchordoguy, M. (1988). *Mastering Market: Japanese Government Targeting of Computer Industry*.
- Antoncic, B. and Hisrich, R.D. (2003). *Clarifying The Intrapreneurship Concept*.
- Apak, S., Taşcıyan, K.H. ve Aksoy, M. (2010). *Girişimcilik Ve Sermaye Tedarik Yöntemleri*
- Arıkan, S. (2002), *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*.
- Armağan, C. ve Usal, Z. O. (2004). *Türkiye’nin Katıldığı Avrupa Topluluğu Programları: İstihdamı Destek Önlemleri - Sosyal Dışlanma ile Mücadele Programları*.
- Aron, R. (1989). *Sosyolojik Düşüncenin Evreleri, Çev. Korkmaz Alemdar*.
- Ata, A. ve Uğurlu, M. (2006). *Küresel Rekabet Ortamında Basel II’nin KOBİ’lere Etkilerinin Analizi*.
- Avermaete, T., Viaene, J., Morgan, E. J. and Crawford, N. (2003). *Determinants of Innovaion in Small Food Firms*.

- AYB (2009). *Avrupa Yatırım Bankası Türkiye’de*
- Aytaç, Ö. ve İlhan, S. (2007). *Girişimcilik ve Girişimcilik Kültürü: Sosyolojik Bir Perspektif.*
- Babuşcu, Ş. (2005). *Basel II ve Şirketler Üzerindeki Etkileri.*
- Bakırtaş, H. ve Tekinşen, A. (2006). *E-Ticaretin Girişimcilik Üzerindeki Etkileri.*
- Başar, M. ve Tosunoğlu, T. (2006). *Değer Yatırımında İç Girişimciliğin Değişen Boyutu: Bilgi Girişimcilerinin Rolü.*
- Başar, M., Tosunoğlu, T. ve Demirci, E. (2001). *Girişimcilik ve Girişimcinin Yol Haritası: İş Planı.*
- Bayındır, S. (2007). *Yenilik Çalışmalarında Dış Kaynak Kullanımı.*
- Bayrakdar, S. (2011). *Avrupa Birliği Mesleki Eğitim Programlarında Girişimcilik Eğitimlerinin Ekonomik Kalkınmadaki Önemi.*
- Benjamin M.I. Goss and D.C. Knudsen (1994). *Flexibility in Offshore Assembly Operations in the Commonwealth Caribbean.*
- Betil, İ. (2010). *Sivil Toplum, Sosyal Sermaye, Sosyal Girişimcilik.*
- Beşinci, M. (2005). *Basel Kriterleri, Basel II’nin Finans ve Bankacılık Sektörüne Etkileri ve Türk Bankacılık Sektörünün Basel II’ye Uyum Süreci.*
- BIS (2001). *The New Capital Accord: An Explanatory Note.*
- Bozkurt, Ö. (2007). *Girişimcilik Eğiliminde Kişilik Özelliklerinin Önemi*
- Bozkurt, Ö. Ç., Kalkan, A., Koyuncu, O. ve Alparslan, A. M. (2012). *Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi: Girişimciler Üzerinde Nitel Bir Araştırma.*
- Burns, P. (2001). *Entrepreneurship and Small Business.*
- Cansevdi, H. (2004). *Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne Katılım Süreci – Avrupa Birliği’nin Bilim, Araştırma ve Eğitim Politikaları ve Türkiye’nin Uyumu.*
- Carree, M.A. and Thurik, A.R. (2003). *The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth*, In Z. J. Acs & D. B. Audretsch (Eds.)
- Ceylan, A. ve Demircan, N. (2002). *Girişimcilerin Başarı, Güç ve Yakın İlişki İhtiyaçlarının Kişilik Özellikleriyle İlişkisi Üzerine Düzce Bölgesi’ndeki KOBİ’lerde Bir Araştırma.*

Chell, E., Haworth, J. and Brearley, S. (1991). *The Entrepreneurial Personality: Concepts, Cases and Categories*.

Commission Of The European Communities (2002). *European Commission Enterprise Directorate-General: Benchmarking Business Angels: Final Report*.

Commission Of The European Communities (2003). *Green Paper Entrepreneurship in Europe*.

Commission Of The European Communities (2003). *Report from the Commission to the European Parliament and the Council Growth and Employment Initiative Measures on Financial Assistance for Innovative and Job Creating Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)*.

Commission Of The European Communities (2004). *Report from the Commission to the Council and the European Parliament on the Implementation of the European Charter for Small Enterprises*.

Cook, B., Dodds, C. and Mitchell, W. (2003). *Social Entrepreneurship-False Premises and Dangerous Forebodings*, Australian Journal of Social Issues, Vol. 38, No. 1, February.

Çağlar, İ. (2001). *Yönetim Kültür Bağlamında Türk Yönetim Modelinin Saptanmasına Yönelik Kavramsal Bir Çalışma*.

Çalık, Ü. ve Düzü, G. (2009). *İktisat ve Psikoloji*.

Çelebi, N. (1997). *Turizm Sektöründeki Küçük İşyeri ve Örgütlerinde Kadın Girişimciler*

Çelik, A. (2006). *Bir İstihdam Politikası Olarak Girişimcilik*.

Çerik, Ş. (2002). *Ailelerin Gençlere Karşı Tutumları ve Gençlerin Ailelerinin Tutumlarını Algılayışlarına Yönelik Üniversite Gençliği Üzerinde Bir Araştırma*.

Çetin, C. (1996). *Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük Ve Orta Boy İşletmeler Ve Bunların Özendirilmesi*.

Çetin, M. (2007). *Bölgesel Kalkınma ve Girişimci Üniversiteler*.

Çetindamar, D. (2002). *Türkiye’de Girişimcilik*.

Daly, J. A., *Improving Technology Performance in Small and Medium Enterprises*, www.geocities.com/Reseqarch/Triangle/System/8618/page2a.htm, 1997.

Dilsiz, İ. ve Kölük, N. (2005). *Meslek Yüksek Okulları İçin Girişimcilik*.

Doğan, N. (2007). *İş Etiğinin Kurumsal Sosyal Sorumluluktaki Rolü ve Bir Araştırma*.

- Döm, S. (2008). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*.
- DPT (2006). *Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013*.
- Drucker, P. F. (1994). *Yönetim: Görevleri, Sorumlulukları, Uygulamaları*, Çev: Fatoş Dilber
- Durukan, T. (2005). *Küresel Girişimcilik*.
- Ecevit, Y. (1992). *Kadın Girişimciliğe Özendirme ve Destekleme Paneli, Bildiriler ve Tartışmalar*.
- Elçi, Ş. (2007). *İnovasyon Kalkınmanın ve Rekabetin Anahtarı*.
- Ene, S. (2002). *Elektronik Ticarete Tüketicinin Korunması ve Bir Uygulama*.
- Erbaşlar, G. ve Dokur, Ş. (2012). *Elektronik Ticaret E-Ticaret*.
- Erboy, N. (2013). *E-Dış Ticaret ve Girişimcilik Üzerine Etkileri*.
- Ercan, S. ve Gökdeniz, İ. (2009). *Girişimciliğin Gelişim Süreci ve Girişimcilik Açısından Kazakistan*.
- Erdoğan, N. (2007). *Aile İşletmeleri, Yönetim Devri ve İkinci Kuşağın Yerleştirilmesi*.
- Ernest, D. (2005). *The Complexity and Internationalization of Innovation: The Root Causes, Globalization of R&D and Developing Countries, Proceedings of the Expert Meeting*.
- GEM (2008). *What Entrepreneurs Are Up To, 2008 National Entrepreneurial Assessment For The United States of America, Executive Report*.
- GEM (2000). *Executive Report*.
- GEM (2001). *Executive Report*.
- GEM (2001). *Global Entrepreneurship Monitor UK 2001 Executive Report*
- GEM (2010). *Entrepreneurship in Turkey*.
- Gerhard, S. (1998). *Support for Innovations and Small and Medium Sized Enterprises in the European Union's Fifth Framework Programme*.
- Geroski, P. A., Jacquemin, A. (1989). *Industrial Change, Barriers to Mobility and European Industrial Policy*, in A. Jacquemin and A. Sapir.
- Gümüsoğlu, Ş. (2008). *Rekabet Ortamında Karar Verme Süreçlerinde Oyun ve Fayda Kuramı İlişkileri ve Etkileşimi*.

Güner, H. ve Korkmaz, A. (2011). *İstihdamın Arttırılmasında Girişimciliğin Önemi: Girişimciliği Destekleme Modeli Olarak İŞGEM'ler.*

Güney, S. (2008). *Girişimcilik Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular.*

Güney ve Mutlu, http://girisim.comu.edu.tr/dergi/1/ eskisyilr/3in1/guney_mutlu.pdf.

Gürdoğan, N. (2008). *Girişimcilik ve Girişimcilik Kültürü.*

Gürol, Y. ve Bal, Y. (2009). *Türkiye'de Girişimciliğin Evrimi ve Gelişimi İçin Girişimcilik Eğitiminin Önemi.*

Hisrich, R. D., Peters, M. P. (1989). *Starting, Developing and Managing a New Enterprise*

Hisrich, R. D. and Peters, M. P. (1998). *Entrepreneurship.*

Hitt, M. A. (2002). *Strategic Entrepreneurship: Creating a New Mindset.*

Humphreys, P. and Brezillon, P. (2002). *Combining Rich and Restricted Languages in Multimedia: Enriching Context for Innovative Decisions.*

Işığçok, Ö. (2011). *İstihdam ve İşsizlik.*

Işık, N., Göktaş, D. ve Kılınç, E.C. (2011). *İktisadi Büyümede Girişimciliğin Rolü.*

İlhan, S. (2005). *Bazı Değişkenler Açısından Elazığ'da Girişimci Profili.*

İrmiş, A. ve Özdemir, L. (2011). *Girişimcilik ve Yenilik İlişkisi.*

Karaata, S. (2002). *İnovasyonun Önemi, Teknoloji ve Girişimci Finansmanı*

Karabulut, A. T. (2009). *Girişimcilik ve Sürdürülebilirliği.*

Karagöz, U. (2009). *İnovasyon, Türkiye'deki durum ve İPKM'ler*

Karalar, H. (1995). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Koordinasyon Sistemleri ve Araçları*

Karlsson, C., Paulsson, T., Friis, C. (2004). *Relating Entrepreneurship to Economic Growth.*

Kao, J. (1989). *Entrepreneurship, Creativity&Organization.*

Kaya, U. (2006). *İşletme-Doğal Çevre İlişkilerinin Mali Tablolar Aracılığıyla Raporlanması ve Denetimi.*

Kayalar, M. ve Arslan, E.T. (2009). *ASHOKA'ya Üye Sosyal Girişimcilerin Türkiye ve Dünyadaki Faaliyet Alanlarının Karşılaştırılması.*

Kayalar, M. ve Ömürbek, N. (2006). *Girişimci Adayların Risk Almaya Yatkinlik Özelliğinin Cinsiyet Bağlamında İncelenmesi.*

Kinay, H. F. (2006). *Girişimcilik, Kalkınma ve Rekabet İlişkisi Kütahya'da KOBİ'lerin Girişimcilik Profili.*

Koçak, O. (2009). *Bilgi Teknolojilerini Kullanan Yeni Girişimcilik Modelinin İş Yaratma Etkisi.*

Korkmaz, N. (2004). *Sorularla Yenilikçilik.*

Korkmaz, A. ve Mahiroğulları, A. (2007). *İşsizlikle Mücadelede Emek Piyasası Politikaları: Türkiye ve AB Ülkeleri.*

KOSGEB (2011). *2011-2013 KOBİ Stratejisi Eylem Planı.*

Kuriloff, A. H., Hemphill, J. M. and Cloud, D. (1993). *Starting and Managing The Small Business.*

Kurt, M., Ağca, V. ve Erdoğan, S. (2006). *Afyonkarahisar İli Girişimcilik Performansının Coğrafi Bilgi Sistemleri İle Analizi.*

Kutunis, R. Ö. ve Hancı, A. (2004). *Kadın Girişimcilerin Özgürlük Algulamaları.*

Küçüktekin, K. (2006). *Girişimcilik Politikası Çerçevesinde Avrupa Birliği'nin KOBİ Politikası ve Avrupa Birliği Müktesebatına Uyum Çerçevesinde Türkiye'nin KOBİ Politikası.*

Laudon, K. J. (2007). *Management Information Systems: Managing Digital Firms.*

Leibenstein, H. and Ray, D. (1988). *Entrepreneurship and Economic Development.*

Llano, J. A. (2006). *The University Environment and Academic Entrepreneurship: A Behavioral Model For Measuring Environment Success.*

Mann, L. C. (2002). *Achieving the Benefits of Connectivity and Global E-Commerce.*

Marangoz, M. (2011). *Girişimciler İçin Sınırsız Ticaret: E-Ticaret.*

Morrison, A. (2000). *Entrepreneurship: What Triggers It?*

Müftüoğlu, T. (2001). *Girişimcilik.*

Müftüoğlu, T., Ürper, Y., Başar, M. ve Tosunoğlu, B.T. (2004). *Girişimcilik..*

Müftüoğlu, T. ve Durukan, T. (2004). *Girişimcilik ve Kobi'ler, Gazi Kitabevi.*

- Müftüoğlu, T. ve Haliloğlu, N. (2009). *Nasıl Girişimci Olunur?*
- Narin, M., Marşap, A. ve Gürol, M. A. (2006). *Global Kadın Girişimciliğinin Maksimizasyonunu Hedefleme: Uluslararası Arenada Örgütlenme ve Ağ Oluşturma.*
- OECD (2001). *Drivers of Economic Growth: Information Technology, Innovation and Entrepreneurship.*
- OECD (2004). *Fostering Entrepreneurship and Firm Creation as a Driver Growth in a Global Economy.*
- Odabaşı, A. (2004). *Türkiye'nin Katıldığı Avrupa Topluluğu Programları - Çok Yıllı Girişim ve Girişimcilik Programı.*
- Özakupınar, Y. (1999). *Kültür Değişimleri ve Batılılaşma Meselesi*
- Özdevecioğlu, M. ve Cingöz, A. (2009). *Sosyal Girişimcilik ve Sosyal Girişimciler: Teorik Çerçeve.*
- Özgüven, A. (1992). *İktisadi Düşünceler - Doktrinler ve Teoriler.*
- Özkan, Ş., Gündoğdu, F., Emsen, Ö. S. ve Aksu, H. (2003). *Türkiye'de Girişimcilik ve Belirleyicileri: Marmara ve Doğu Anadolu Bölgesi Üzerine Bir Uygulama.*
- Özkan, Ş., Gündoğdu, F., Emsen, Ö. S., Aksu, H. ve Başar, S. (2003). *KOBİ'lerde Girişimcilik-Yenilikçilik, Türkiye'de Gelişmiş ve Azgelişmiş Bölge Düzeyinde Bir Analiz.*
- Özkara, B., Karayormuk, K. ve Köseoğlu M.A. (2006). *Girişimcinin Son Köyü: Girişimlerin Sürekliliğinin Sorgulanması.*
- Özkul, G. (2007). *Kapitalist Sistemin Sürükleyici Aktörleri: Ekonomik Teoride Girişimciler*
- Özkul, G., Dulupçu, M.A. (2007). *Kişisel Gelişimin Girişimci Tipleri Üzerine Etkisi: Antalya-Isparta İllerinde Bir İnceleme.*
- Özkul, G. (2008). *Girişimcilik Teorileri ve Girişimci Tipleri: Antalya-Burdur-Isparta İllerinde (İBBS Düzey 2 TR61 Bölgesinde) İmalat Sanayi KOBİ'lerindeki Girişimciler Üzerine Bir İnceleme.*
- Öztürk, İ. (2008). *İGİAD 2008 Girişimcilik Raporu.*
- Parasız, İ. (2005). *Kalkınma Ekonomisi.*
- Phillips, B. D. (2002). *Home-Based Firms, E-Commerce, and High-Technology Small Firms: Are They Related?*
- Savaş, V. (2000). *İktisatın Tarihi.*

Schmahl, M. ve Koch, M. (2001). *Avrupa Birliği'nin Girişimcilik Politikası ve Türkiye'nin Uyumunu - Sanayi Politikası ve KOBİ'ler*.

Selimbeyoğlu, A. A. (2009). *Karar Verme Süreci ve Eylem Monitörizasyonuna İlişkin Beyin Potansiyelleri ve Salınımları*.

Seyidoğlu, H. (2002). *Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük*.

Soyşekerci, S. (2011). *Uygulamalar ve Şirket Örnekleriyle Girişimcilik*.

Sönmez, F. ve Bircan, K. (2004). *İşletmelerin Sosyal Sorumluluğu ve Çevre Sorunlarında Ekonomik Yaklaşımlar*.

Spencer, A. S., Kirchoff, B. A. and White, C. (2008). *Entrepreneurship, Innovation, and Wealth Distribution: The Essence of Creative Destruction*.

Tanrısever, N. H. (2004). *Avrupa Birliğinde Girişimciliğin Teşvik Edilmesi İçin İzlenen Politikalar ve Türkiye'deki Politikaların Avrupa Birliği Uygulamalarına Uyumunu*.

Taymaz, E. (2001). *Ulusal Yenilik Sistemi: Türkiye İmalat Sanayiinde Teknolojik Değişim ve Yenilik Süreçleri*.

TBB (2004). *Risk Yönetimi ve Basel II'nin KOBİ'lere Etkileri*.

TEPAV (2011). *Ankara'da Genç Girişimciliği Destekleme Stratejisi Raporu*.

Timmons, J. A. (1999). *New Venture Creation: Entrepreneurship For The 21st Century*.

Top, S. (2006). *Girişimcilik Keşif Süreci*.

Top, S. ve Öner, A. (2008). *İşletme Perspektifinden Sosyal Sorumluluk Teorisinin İncelenmesi*.

Tosun, K. (1990). *Yönetim ve İşletme Politikası*.

TÜSİAD (2002). *Türkiye'de Girişimcilik*.

Usta, Ö. ve Güler, S. (2006). *KOBİ'lerin Finansmanı Üzerinde Basel II Kriterlerinin Etkileri ve Değişen Koşullarda Kredi Sağlamaya Yönelik Önlemler*.

Utkulu, O. (2005). *Türkiye'nin Dış Ticareti Ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler*.

Uyar, S., Aygören, H. (2006). *Basel II İlkelerinin KOBİ'lere Olası Etkileri: Finansman Maliyeti, Finansal Raporlama ve Muhasebe Açısından Değerlendirme*.

Van Praag, C. M. and Versloot, P. H. (2007). *What is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research*.

Weick, K. (2002). *Puzzles in Organisational Learning: An Exercise in Disciplines Imagination*.

Whiteley, D. (2006). *E-Commerce Strategy, Technologies and Applications*.

Wickham, P. A. (2006). *Strategic Entrepreneurship*.

Yaşloğlu, M. (2007). *Karar Verme Sürecinde Eğilimler ve Bir Araştırma*.

Yayla, M. ve Türker Kaya, Y. (2005). *Basel II, Ekonomik Yansımaları ve Geçiş Süreci*.

Yeniçeri, Ö. ve İnce, M. (2005). *Bilgi Yönetim Stratejileri ve Girişimcilik*.

Yıldırım, K., Karaman, D. ve Taşdemir, M. (2006). *Makro Ekonomi*.

Yiğit, M. ve Güner, Ü. (2008). *Dış Ticaret ve Girişimcilik Perspektifinden Türkiye' de Risk Sermayesi*.

Yönet, E. (2005). *Kurumsal Sosyal Sorumluluk Anlayışında Son Dönemeç: Stratejik Sorumluluk*.

Yüksel, A. (2005). *Basel II'nin KOBİ Kredilerine Muhtemel Etkileri*

Zerenler, M., Türker, N. ve Şahin, E. (2007). *Küresel Teknoloji, Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) ve Yenilik İlişkisi*.

Zhao, F. (2006). *Entrepreneurship and Innovation in E-Business: An Integrative Perspective*

Zimmerer, T. W. and Scarborough, N. M. (2002). *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*.