

**GİRİŞİMCİLİK, KALKINMA VE REKABET İLİŞKİSİ
KÜTAHYA'DA KOBİLERİN GİRİŞİMCİLİK PROFİLİ**

Hasan Fehmi KİNAY

YÜKSEK LİSANS TEZİ

İktisat Anabilim Dalı

Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Meriç SUBAŞI ERTEKİN

Eskişehir

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Eylül 2006

YÜKSEK LİSANS TEZİ ÖZÜ

GİRİŞİMCİLİK, KALKINMA VE REKABET İLİŞKİSİ KÜTAHYA'DA KOBİLERİN GİRİŞİMCİLİK PROFİLİ

Hasan Fehmi KINAY

İktisat Anabilim Dalı

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eylül 2006

Danışman: Yrd. Doç. Dr. Meriç SUBAŞI ERTEKİN

Girişimcilik, onsekizinci yüzyıldan başlayarak ekonomi literatürüne girmiş, etkilerini teknolojik gelişmelerin yaşama geçirilmesi yönünde göstermiştir. Özgürlükler ve demokrasi alanında yaşanan gelişmelere katkısı ise, en az yenilikler kadar önem taşır. Günümüzde, ulusal ekonomilerin yaşadığı konjonktürel sorunlar hızla yapısal sorunlara dönüşebilmektedir. Ekonominin genel dengesini sürdürülebilir kılmak, işsizliği gidermek, dış ticaret ve bütçe açıklarını azaltmak, girişimcilerin katkısıyla sağlanabilir. Nitelikli girişimcilik, başta eğitim olmak üzere, ekonomik ve toplumsal koşulların desteğiyle gelişir. Gelişmekte olan ülkelerin en büyük sorunu, artan dış ticaret açıklarıdır. Bu sorunun giderilebilmesi için rekabet gücünün artırılması gerekmektedir. Rekabet gücü, yenilik yaratma kapasitesine bağlıdır. Yenilik yaratma, girişimcilik formasyonunun bir parçasıdır. Girişimciliğin gelişmesi için sosyolojik koşullar hazırlanmalıdır. Devletlerin özendirici önlemler alması kadar, moral değerler ve hukuk güvencesi önem taşımaktadır. Girişimcilerin gereksinim duyduğu fırsatların başında, finansman olanakları yer almaktadır. Finansal kuruluşlar, yenilik yapmak üzere yetenek sergileyen girişimcileri desteklemek zorundadır. Bunu sağlayamayan bir ulusal finans sisteminin geleceği tartışmalıdır. Girişimcilerin sayısını ve niteliğini artırmaya yönelik bir politikanın her şeyden önce, var olan girişimcileri yaşatma görevi bulunmaktadır. İç ve dış etkenler nedeniyle başarısız duruma düşme riski taşıyan girişimcilerin, yönetim zaafalarını giderecek önlemlere öncelik verilmelidir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Yenilik, Ekonomik Kalkınma ve Rekabet

ABSTRACT OF MASTERS THESIS

CORRELATION IN BETWEEN ENTREPRENEURSHIP, DEVELOPMENT AND RIVALRY
ENTREPRENEURSHIP PROFILE OF SMALL - MEDIUM ENTERPRISES IN KÜTAHYA

Hasan Fehmi KİNAY

Department of Economics

Anadolu University, Graduate School of Social Sciences, September 2006

Adviser: Dr. Meriç SUBAŞI ERTEKİN

Entrepreneurship has taken its place in economic literature since eighteenth century. It showed its affect in the application of technological innovations. Its contribution to improvements in liberty and democracy domain is as important as the technological innovations. Now a day, conjectural problems of national economies could rapidly convert into structural problems. To maintain general equilibrium of the economy, to decrease unemployment and to reduce trade and budget deficits, the help of entrepreneurs is needed. Education is the most important factor in the development of qualified entrepreneurship. Moreover, backing of economic and social conditions is also necessary for qualification process. The most important problem of developing countries is increasing trade deficits. The power of competitiveness depends on the capacity of creating innovations. To develop entrepreneurship, sociologic conditions should be prepared. Moral values and jurisprudence security are also as significant as precautionary incentives of the state. The most important opportunity that entrepreneurs necessitate is financing facilities. Financial corporations should assist entrepreneurs who show talent to make innovations. The future of national financial system which cannot supply this assistance is controversial. Policies, devoted to increase number and quality of entrepreneurs, should support existing entrepreneurs as an initial duty. Entrepreneurs, who have the risk of being unsuccessful because of internal and external conditions, should give priority to precautions dissolving administrative weaknesses.

Key Words: Entrepreneurship, Innovation, Economic Development and Competition

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI

Hasan Fehmi Kinay'ın, GİRİŞİMCİLİK, KALKINMA VE REKABET İLİŞKİSİ, KÜTAHYA'DA KOBİLERİN GİRİŞİMCİLİK PROFİLİ başlıklı tezi .../9/2006 tarihinde, aşağıdaki jüri tarafından Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca, İktisat Anabilim dalında Yüksek Lisans Yeterlik Tezi olarak değerlendirilerek kabul edilmiştir.

Adı Soyadı

İmza

Üye (Tez Danışmanı) : Yrd. Doç. Dr. Meriç SUBAŞI ERTEKİN
Üye : Prof. Dr. Kemal YILDIRIM
Üye : Prof. Dr. Yılmaz ÜRPER

Prof. Dr. Nurhan AYDIN

Enstitü Müdürü

İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖZ.....	ii
ABSTRACT.....	iii
JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI.....	iv
ÖZGEÇMİŞ.....	v
TABLolar VE ŞEKİLLER LİSTESİ.....	x
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİNİN TANIMI VE UNSURLARI

1. Girişimciliğin Teorik ve Yapısal Açıdan İncelenmesi.....	4
1.1. Evrimci Teori.....	5
1.2. Piyasa Ekonomisi ve Girişimcinin Ekonomik Değeri.....	5
2. Girişimciliğin Oluşumu.....	7
2.1. Girişimci Kişilik.....	7
2.1.1. Öğrenmeye Elverişlilik.....	8
2.1.2. Kendilik Değeri ve Başarı Güdüsü.....	8
2.1.3. Çalışkan ve Güvenilir Kişilik.....	9
2.1.4. Fırsatları ve Tehditleri Algılama.....	9
2.1.5 İyimserlik ve Sorunlarla Başa Çıkma.....	10
2.1.6 Hedefe Odaklanma.....	10
2.2. Girişimci Yetenek.....	10
2.2.1. Yenilikçilik- Yaratıcılık.....	11
2.2.2. Risk Alma.....	12
2.2.3. Girişimcinin Liderlik Yeteneği ve Yönetim Becerisi.....	12
2.2.4. Vizyon	13

2.2.5. Stratejik Planlama.....	14
2.2.6. Problem Çözme.....	14
2.2.7. Proaktiflik.....	14
2.3. Girişimci Sosyolojisi.....	15
2.3.1. Din ve Ekonomi.....	15
2.3.2. Moral Değerler ve Hukuk Sistemi.....	17
2.3.3. Ekonomik İstikrar.....	19
2.3.4. Dış Ticaret Rejimi.....	20
2.3.5. Girişimci Eğitimi.....	20
2.3.6. Fiziki Altyapı.....	21
2.3.7. Teknolojik Düzey.....	21
2.3.8. Finansal Araçların Çeşitliliği ve Kullanılabilirliği.....	23
2.3.9. Devlet Yardımları.....	23
2.3.10. Demokrasi ve Özgürlükler.....	24
2.3.11. Sivil Toplum ve Girişimci.....	25

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİ VE EKONOMİK KALKINMA

1. Ekonomik Kalkınmanın Tanımı	27
2. Kalkınma Teorileri ve Stratejilerinde Girişimci.....	28
3. Girişimcinin Bölgesel ve Sektörel Gelişmelere Etkisi.....	29
3.1. Bölgesel Kalkınma Faktörü Olarak Girişimci	31
3.2. Sektörel Gelişme Faktörü Olarak Girişimci	32
4. Makro Dengelerin Oluşumunda Girişimcinin Rolü.....	35
4.1. Denge Faiz Oranı	36
4.2. Denge Reel Döviz Kuru	37
4.3. Denge Fiyatlar.....	41
4.3.1. Sabit Sektörde Fiyatın Belirlenmesi.....	42
4.3.2. Esnek Sektörde Fiyat.....	43

4.3.3. Emek-yoğun Sektörde Fiyat.....	44
4.3.4.Fiyatlandırma Stratejileri.....	47
4.4. Girişimcinin İstihdama Etkisi.....	48
4.5. Makro Dengeler Üzerinde Girişimci Etkisi.....	50

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GİRİŞİMCİ VE REKABET

1. Girişimin Niteliği Olarak Optimal Kapasite ve Verimlilik Kavramları.....	53
1.1. Verimliliğin Tanımı	54
1.2. Kapasite Büyüklüğünün Belirlenmesi.....	55
2. Üretim Fonksiyonu ve Sektörlerin Kapasite Sınırı.....	55
3. Uluslararası Rekabetin Unsuru Olarak Girişimci	62
3.1. Rekabetin Unsurları ve Girişimci Davranışları.....	62
3.2 Girişimcinin Teknoloji Üzerinden Rekabete Etkisi.....	64
4. Vergi Politikalarının Girişimci Üzerinde Etkisi	67
4.1. Vergilerin Girişimciler Tarafından Yansıtılması.....	67
4.1.1. Talep Esnekliğinin Yansıma Açısından Önemi.....	69
4.1.2. Sektörlere Göre Verginin Yansıtılması.....	71
4.2. Vergilemenin Teknolojik Gelişme Üzerindeki Etkileri.....	72
5. Girişimciliğin Finansmanı.....	73
5.1 Girişimcinin Finansmanında Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları (GSYO) Modeli	74
5.1.1. Girişim Sermayesi Finansman Araçları.....	77
6. Girişimci Eğitimi.....	77

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

GİRİŞİMİN BAŞARISIZLIK NEDENLERİ VE ALINACAK ÖNLEMLER

1. İç Etkenler.....	79
---------------------	----

1.1. Yönetim Yetersizliği.....	80
1.2. Finansal Planlama Yetersizliği.....	80
1.3. Muhasebe Yönetimi Yetersizliği.....	81
1.4. Kayıt Dışılık.....	82
1.5. Kalite Yönetimi.....	82
1.6. Dış Denetim.....	83
1.7. Aktif Yönetimi.....	83
1.8. Rekabet Yönetimi.....	84
1.9. Endüstriyel İlişkiler.....	83
2. Dış Etkenler.....	86
2.1. Parite (Kur) Riski ve Alınacak Önlemler.....	86
2.2. Faiz Riski.....	87
2.3. Fiyat Riski.....	87

BEŞİNCİ BÖLÜM

KÜTAHYA'DAKİ KOBİ'LERİN GİRİŞİMCİLİK PROFİLİ VE GİRİŞİM ŞARTLARI

1. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi.....	88
2. Hedef Kitle Yapısı.....	88
3. Sorulara Verilen Yanıtlar ve Yorumlar.....	89
4. Araştırmanın Genel Değerlendirmesi ve Öneriler.....	108
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	111
EKLER.....	116
KAYNAKÇA.....	119

TABLOLAR VE ŞEKİLLER LİSTESİ

	<u>Sayfa</u>
Tablo 1 : Girişimciliğin Destek Unsurları.....	24
Tablo 2 : Korelasyon Matrisi (Açılan Şirketler).....	34
Tablo 3 : Muhasebe ve Finansal Rasyolar	81
Tablo 4 : Rekabete Hazırlık Seti.....	84
Şekil 1 : Girişimciliğin Oluşumu	7
Şekil 2 : Ekonomik Alan (Sektör)	33
Şekil 3 : Ödünç Verilebilir Fonlar Piyasası.....	36
Şekil 4 : Tasarruf ve Kişi Başına Gelir Grafiği.....	37
Şekil 5 : Denge Reel Kur	38
Şekil 6 : Sektörlerde Fiyat Oluşumu	45
Şekil 7 : Sektörlerde Faktör – Değer İlişkisi	46
Şekil 8 : Azalan Verimler Yasası.....	56
Şekil 9 : Üretimin Üç Bölgesi.....	57
Şekil 10 : Eşürün Eğrisi	58
Şekil 11 : Eşmaliyet Eğrisi	59
Şekil 12 : Eşmaliyet ve Eşürün Eğrisi	59
Şekil 13 : Firmanın Genişleme Yolu	59
Şekil 14 : Sabit Sektörde Genişleme Yolu	60
Şekil 15 : Esnek Sektörlerde Genişleme Yolu	61
Şekil 16 : Emek Yoğun Sektörde Genişleme Yolu	61
Şekil 17 : Bir Ebedi Hareket Mekanizması	66
Şekil 18 : Kısmi Esneklik Durumu.....	69
Şekil 19 : Tam Esneklik Durumu.....	70
Şekil 20 : Esnek Olmaması Durumu.....	70
Şekil 21 : Sabit Sektörde Verginin Yansıtılması	71
Şekil 22 : Esnek Sektörde Verginin Yansıtılması	71
Şekil 23 : Emek yoğun Sektörde Verginin Yansıtılması	72
Şekil 24 : Teknoloji Politikasının Kurumsal Yapısı	76
Şekil 25 : Farklılaşmadan Markalaşmaya	85

GİRİŞ

Günümüzde küreselleşmenin etkileri ekonomik birimlerin bünyesine yerleştikçe, ulusların geleceğine ilişkin politika arayışları rekabet kavramı çevresinde yoğunlaşmaktadır. Artık, ekonomi hukuku, yönetim sistemleri ve teknolojide yaşanan gelişmeler yeni bir dünya düzeni kurmakta, buna en hızlı uyum sağlayan ekonomik birimler ise girişimciler olmaktadır.

Küreselleşmeyle birlikte ülkelerin ekonomik büyüme olanakları da artmıştır. Ancak, büyüme sorunu gündemdeki yerini kalkınma sorununa bırakmıştır. Büyüme ile kalkınma arasındaki fark, teknoloji üretme ve sosyal değişime uyum yeteneğidir. Uluslar, geniş kesimlerin yaşam koşullarını giderek ağırlaştıran gelir dağılımındaki adaletsizlik, yaygınlaşan işsizlik ve artan cari açıklarına, ancak kalkınma kavramıyla yanıt vereceklerini bilmektedir. Kalkınmanın öznesi ise yine girişimciler olmaktadır.

Girişimci, literatürde oldukça az tartışılmış, daha çok firma tanımı altında incelenmiştir. Oysa girişimcinin makro iktisata etkileri, ayrı ve kapsamlı biçimde değerlendirilmesi gerekir.

Girişimci, her şeyden önce ekonominin genel dengesi için gereklidir. Bunun da ötesinde, toplumsal yaşamın işleyişine en büyük katkının sahibidir. Zaferlerde adı geçmese de, demokrasi ve özgürlükler adına yapılan tüm savaşların içinde rol almış, Karl Marx'ın bile hayranlığını uyandıran bir uygarlık yaratmıştır.¹

Girişimcilik, sosyal çevrenin desteği ölçüsünde gelişir. Girişimciliği destekleyen kültür ya da uygarlığı yaratmak kolay olsaydı, bugün gelişmekte olan ülkelerin, cari açık, bütçe açığı, işsizlik, durgunluk gibi sorunları, bu büyüklükte ve sıklıkta olmazdı.

Girişimciliği, kalkınma ve rekabet kavramlarının merkezine alarak incelendiğimizde, etkisinin tamamlayıcılıktan çok ileride olduğu görülecektir. Girişimcilik, istihdam, dış ticaret, vergi, kalkınma gibi kavramların çevresinde tartışılmaktan çok, merkezine yakışmaktadır. Öyle ki, fiyat, parite ve faiz unsurlarının oluşumunda yarattığı etki açıklanmaya çok elverişlidir.

¹ Joseph A.Schumpeter, **Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi** (Varlık Yayınları, 1981), s.19.

Örneğin, iktisat teorisine önemli katkıları olan J.S. Mill'in² fiyat ayırımı, girişimcinin neden esnek sektörlerde yoğunlaştığını göstermektedir. Buradan girişimci için sektör tercihlerini açıklayabilecek sonuçlar çıkartılabilir.

Mikro hedeflerin ekonominin genel dengesine sağladığı katkı, çalışmanın yakaladığı önemli bir çerçevedir. Şüphesiz, ekonomi politikasının üstüne girişimci teorisiyle gidildiğinde bazı kavramlar daha iyi anlaşılacaktır.

Günümüzde, girişimciye her zaman olduğundan daha fazla gereksinim duyulan bir dönem yaşanmaktadır. Girişimci, bir ulusal ekonomi için sadece istihdam yaratan, ülkeye döviz kazandıran, vergi ödeyen yönüyle değil, uluslararası rekabette ülke ekonomisini ayakta tutan bir güç halini almıştır. Çalışmayla amaçlanan, yaşanan konjonktürel sorunlara, yapısal bir çözüm fırsatını girişimcilik ekseninde şekillendirmektir.

Çalışma, beş başlıktan oluşmaktadır. İlk olarak, girişimciliğin tarihsel gelişimi ve girişimciliğin oluşumu üzerinde durulacaktır. Bu bölümde girişimciliğin oluşumunda, kişilik özellikleri kadar sosyal çevrenin de rol oynadığı açıklanmaktadır. Girişimcinin “Ekonomik Kalkınma” ya sağladığı katkılar ikinci bölümün konusu olmuştur. Burada sektörel ve bölgesel gelişmelerin öznesi olarak girişimci ele alınmıştır. Ayrıca, fiyat, faiz ve parite üzerindeki girişimci etkisi ve buradan makro ekonomik dengeye ulaşan değerlendirmeler yapılmıştır.

Üçüncü başlık, Girişim ve Rekabet adını taşımaktadır. Bu başlıkta uluslararası rekabetin iki önemli faktörü olan, optimal kapasite ve verimlilik kavramları üzerinde durulmaktadır. Vergi politikaları ile finansman koşullarının rekabet gücüne etkisi önemle değerlendirilmiştir. Son yıllarda, özellikle gelişmiş ülkelerde yaygınlaşan “Girişimci Eğitimi” konusu da çalışma kapsamında ayrı bir yer tutmaktadır. Girişimci Eğitimi için bir program önerilmiş, ayrıca bunun teşvik aracı olabileceğine vurgu yapılmıştır.

Girişimciliğin başarısızlık nedenleri, çalışmada ele alınan diğer önemli başlıktır. Başarısızlık sonucunda sadece girişimcilerin değil, aynı zamanda ülke ekonomisinin zarar göreceği bir gerçektir. Özellikle, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde girişimcilerin yaygın biçimde başarısızlığa uğraması, bunun nedenleri üzerinde durulmasını zorunlu kılmaktadır. Çalışmada başarısızlığın nedenleri sorgulanmakla kalmamış, aynı zamanda alınması gereken önlemlerin üzerinde de durulmuştur.

² John Stuart Mill, (1806–1873) Üretim ve bölüşüm yasalarını inceleyerek, Kıymet Teorisini başarılı biçimde açıklayan İktisatçı. Ricardo'nun öğrencisidir. Yazdığı temel eser, Principles of Political Economy'dir. (Vural Savaş, İktisatın Tarihi) s.441–465

Çalışmanın beşinci ve son bölümünde, Kütahya'daki KOBİ'lerin Girişimcilik Profili ve Girişim Şartları'nı araştıran bir uygulama yer almaktadır. Bu araştırmayla, çalışmanın ilk bölümünde Girişimciliğin Oluşumu'na ilişkin değerlendirmelerin Kütahya'daki KOBİ'ler üzerinde uygulanması ve Girişim Şartlarının belirlenmesi hedeflenmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİNİN TANIMI VE UNSURLARI

1. Girişimciliğin Teorik ve Yapısal Açından İncelenmesi

Girişimci ile ilgili olarak yapılan tanımlamalarda yenilik yaratma -innovation- çabası ve bunun doğal sonucu olarak riske katlanma sorumluluğu öne çıkan unsurlardır. Bununla birlikte, girişimci kişiliğin; fırsatları yakalama, kişisel fayda –kar arzusu- , yönetim becerisi, değer yaratma, strateji oluşturma gibi etkenlerin varlığıyla şekillendiğini belirtmek gerekir.³

Girişimciliğin tanımı ilk kez, 18. yüzyılın başlarında Richard **Cantillon** tarafından yapılmış ve girişimci, henüz belirginleşmemiş bir bedelle satmak üzere üretimin girdilerini ve hizmetlerini satın alan ve üreten kişi olarak ifade edilmiştir.⁴

Thünen, Der Isolierte Staat adlı eserinde, girişimciliğin vasıflarını öne çıkarırken; girişimcinin kazancının; (a) yatırılmış sermayenin bugünkü faizi, (b) işletmecilik ücreti ve (c) kayıpların hesap edilebilir riskleri karşılığı olarak sigorta priminin, firmanın gayri safi kazancından çıkarılması ile elde edilebileceğini ve bu yolla hesaplanan “ bakiye” getirinin, girişimcinin kazancı olacağını açıklamıştır.⁵

Ricardo, girişimcilikle ilgili olarak yeni bir makineyi piyasaya getiren ilk kapitalistin ekstra bir getiri sağlayacağını ve bunun da yeni bir iktisadi gelişme süreci yaratacağını vurgulamıştır.⁶

Klasik düşünceyi izleyen Marjinalizm’in birinci kuşağında olan **L.Walras**, girişimcinin müdahalesi olmadan ücretlerin, faizlerin ve rantların hiçbir zaman belirlenemeyeceğini ortaya koymuştur.⁷

Neoklasik iktisat geleneği içinde girişimcilik, sadece üretim faktörlerini bir araya getirme fonksiyonu ile sınırlı ölçüde değerlendirilmiştir. **Schumpeter**, neoklasiklerin

³ Mehmet Başar, Tuğberk Tosunoğlu ve Emre Demirci, **Girişimcilik ve Girişimcinin Yol Haritası**, (Eskişehir Tic. Odası, 2001), s.5.

⁴ TÜGİAD, **Girişimciliğin Önemi ve Değişen Girişimci Nitelikleri**, (İstanbul: TÜGİAD Yayını,1993), s.3.

⁵ Ross B.Emmett **The Economist and the Entrepreneur: Modernist Impulses in Risk, Uncertainty and Profit, History of Political Economy**, (Sayı 31:1, 1999), s.29–52.

⁶ Mark Blaug, **Economic History and the History of Economics**, (New York Univ. Press,1987), s.221.

⁷ A.Dinç Alada, **İktisadi Düşünce Tarihinde Girişimcilik Kavramı Üzerine Notlar** (İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, No: 23–24 Ekim 2000- Mart 2001), s.10.

girişimciyi, risk alma ve yönetim becerisi yönüyle sınırlamalarına eleştiri getirerek, yenilik yapmayan işadaminin girişimci vasfını taşıyamayacağını savunmuştur.

Neoklasik kuram, iktisatta baskın eğilim olmasına karşın, teknoloji ve yenilik iktisadında yetersiz kalmış ve özellikle 1980'lerden sonra üstünlüğü Schumpeterci/Evrimci iktisata bırakmıştır.⁸

1.1. Evrimci Teori

Nelson ve Winter, Schumpeter tarafından girişimcinin yenilik yaratma niteliği üzerine yaptığı değerlendirmeden yola çıkarak, 1982 yılında yayınladıkları “Ekonomik Büyümenin Evrimci Teorisi” adlı eserle, evrimci teoriyi gündeme getirmiştir.⁹ Bu çalışmada ekonomideki gelişmenin kaynağında yenilik yaratma –innovation- kavramı ön plana çıkarılmaktadır.¹⁰

Evrimci teori, farklı teknolojileri, farklı yetenekleri, farklı örgütlenme yapıları, farklı davranış kuralları olan firmaların rekabet içinde bulunduğunu, teknolojik yeniliklerin de bu çeşitliliği artırdığını ileri sürmektedir. Schumpeter, bu gelişmenin sürekli bir öncekini yıkacağını savunmuş ve bu yaklaşıma “yaratıcı yıkım” adını vermiştir.

11

1.2 Piyasa Ekonomisi ve Girişimcinin Ekonomik Değeri

Girişimcinin ekonomik değerinden söz edebilmek için her şeyden önce girişim hürriyetinin varlığı gereklidir. Girişim özgürlüğü, rekabet ve dolayısıyla Piyasa Ekonomisi'nin temel aldığı varsayımlar üzerine kurulmaktadır. Piyasa ekonomisi, mülkiyet hakkı, sözleşme yapma serbestisi, girişim-çalışma serbestisi ve rekabetçi piyasa mekanizmasıyla oluşur.¹²

⁸ Robert E Evenson ve Larry E. Westphal. **Technological Change and Technology Strategy** (UNI/INTECH Working Paper No.12, 1994.)

⁹ B.Tuğberk Tosunoğlu. **Girişimcilik ve Türkiye'nin Ekonomik Gelişme Sürecinde Girişimciliğin Yeri** (Basılmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi, Temmuz,2003), s.41.

¹⁰ Richard R Nelson ve Sidney Winter. **An Evolutionary Theory of Economic Change** (Cambridge, Mass: The Belknap Pres, 1982), s.48.

¹¹ Joseph A. Schumpeter. **Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi** (Varlık Yayınları), s.140-144.

¹² Ergül Han. **Piyasa Ekonomisi I** (Asomedy, Ankara Sanayi Odası, Mayıs 2002), s.10.

Piyasa ekonomisi içerisinde girişimci, sadece rekabet koşullarını oluşturmakla kalmaz, bunun yanı sıra milli gelir, istihdam, ihracat, büyüme, kamu açıkları üzerinde belirleyici etkiler yaratır.

Girişimcinin etkinliği, devletin vereceği ekonomik, hukuksal güvenceyle artacak ya da azalacaktır. Fiyat istikrarı, maliye politikası, dış ticaret rejimi, kur politikası, sınai mülkiyet güvencesi, borçlar ve ticaret kanunları, piyasaların bağımsız kurumlar tarafından düzenlenmesi ve denetimi, girişimcinin etkinliği üzerinde büyük rol oynar. Bu bağlamda, piyasa ekonomisi devletin izlediği temel politika ve önceliklere göre şekillenirken, girişimcinin nasıl bir makro ekonomik düzlemde oyun kuracağı da belirlenmiş olur.

Piyasaların ekonomik ve hukuksal çerçevesinin güçlenmesi, girişimcinin ekonomi içindeki rolünü zayıflatmadığı gibi, daha çok rekabete zorlayacağından, tersine güçlendirecektir. Zira dışa açık ekonomide piyasalar kendine daha yeterli hale gelecektir. Bu durumda girişimcinin yeni ürün, yeni üretim yöntemleri ya da yeni pazar bulma olanağı daha da güçleşmiş olacak, ancak, bu süreci aşan ulusal ekonomi, yakaladığı momentumun etkisiyle, uluslararası düzeyde güven duyulan bir konuma ulaşacaktır. Korumacı politikaların egemen olduğu bir ekonomide girişimcinin rolü kolaylaşmış görünse de, bu durum sürdürülebilir değildir. Zira ekonomik sistem daha az yeterli duruma düşecek, milli gelir bileşenleri alt düzeye inecek, finansal ve mali istikrar bozulacak, bunun etkileri girdi maliyetlerine yansiyacak, bir dizi içsel ve dışsal faktörlerin etkisiyle, elde edilmiş görülen başarı çabuk kaybedilecektir.

İleriki bölümde yapılacak geniş açıklamalar ve karşılaştırmalarla makro ekonomik dengenin, girişimciler üzerindeki etkisi daha açık görülecektir.

Sonuç olarak, girişimcinin piyasa ekonomisinin vazgeçilmez unsuru olduğunu, ancak etkinliğini, kendi tercihleri kadar, genel politikaların belirleyeceğini belirtmek gerekir. Bu etkinlik düzeyi, aynı zamanda girişimcinin ekonomik değerini belirleyecektir.

2. Girişimciliğin Oluşumu

Girişimci; üç temel faktörün etkisiyle oluşur. Bunlar; girişimci kişilik, girişimci yetenek ve girişimcinin sosyal çevresidir. Girişimcinin “kişiliği” üzerine yapılan araştırmalarda, genellikle girişimcinin ayırt edici yönleri irdelenmiştir. Çalışmada izlenen

Şekil 1. Girişimciliğin Oluşumu



yöntem de benzeri şekilde olacaktır. Ancak, kişilik özellikleri, yetenekten ayrılacak ve girişimci oluşumunu belirleyen çevre koşulları, Girişimci Sosyolojisi başlığı altında ayrıca ele alınacaktır.

Böyle bir ayırma gidilmesinin nedeni, kişiliğin daha çok bireyin özel ve ayırt edici davranışlarını içermesi¹³, yeteneğin ise kişiliğin bir parçası olmakla birlikte, sosyal öğrenme yoluyla davranış değişikliğine konu edilmesidir. Ayrıca, ampirik uygulamalarda, kişilik ve yetenek testleri ayrı düzenlenmektedir. Yetenek testleri, insanların

neyi yaptıklarını değil, en iyi neyi yapabildiklerini ölçer. Kişilik testleri ise, tipik olarak kişinin ne yaptığını ortaya çıkarmaya çalışmaktadır.¹⁴

Girişimci Sosyolojisi başlığı ise, Girişimci Kişiliği ortaya çıkaran ve Girişimci Yeteneği geliştiren -ya da sınırlayan- sosyal faktörleri içermektedir.

Yapılan bu ayırımların, çalışmanın ekinde yer alan Girişimci Eğitime yönelik müfredata sağladığı katkı büyük olmuştur. Böylelikle, Girişimci Yeteneği ilgilendiren derslerin ayırımı yapılabilmektedir.

2.1. Girişimci Kişilik

Girişimci kişiliğin niteliği, kurulan işletmelerin başarısı ile yakından ilgilidir. Kurulan işletmelerin çoğunlukla başarısız duruma düşmeleri, girişimcilerin sahip olmaları gereken kişilik özelliklerinin bulunmayışından kaynaklanmaktadır. Kendine güveni az,

¹³ Clifford T. Morgan, **Psikolojiye Giriş**, (Hacettepe Üniversitesi Psikoloji Bölümü Yayınları, 1986), s.311.

¹⁴ Aynı, s.284-285.

risk almaktan korkan, yeniliklere uyum sağlaması zor, yaratıcı gücü az olan birinin, başarı olasılığının çok yüksek olması beklenemez.¹⁵

Girişimcilerle ilgili tanımlamalarda ortak noktalardan biri de, “ girişimcinin başkalarının göremediği fırsatları görüp bunları birer iş fikrine dönüştürebilmesi ve risk alma yatkınlığıdır.”¹⁶

Girişimci kişiliği oluşturan duygular incelendiğinde, aşağıdaki ayır edici faktörlerin öne çıktığı görülmektedir.

2.1.1. Öğrenmeye Elverişlilik

Girişimciler bir işe başlamak için gerekli olan tüm deneyime sahip olmayabilir, fakat öğrenmeye istekli olmaları gerekir. Yaratıcı ve yenilikçi özellikler, ileri görüşlülük, analitik düşünebilme, işletmenin teknik yönleri hakkında bilgi sahibi olma ya da doğru düşünme, öğrenme isteğinin işaretidir.¹⁷

Öğrenmeye elverişli olma, insanın doğasından gelmektedir. Ancak, burada ifade edilen öğrenme durumu bilişsel öğrenmedir ve klasik koşullama veya edimsel koşullama yoluyla gerçekleşen öğrenmeden farklı olarak, duyu organlarından giren bilgilerin işlenmesi anlamına gelmektedir. Bilişsel öğrenme yoluyla, geçmiş deneyimler ışığında yeni davranışlar gelişmektedir. Kişi öğrenmeyi, öğrenmektedir. Öğrenmeye elverişli kişilikten kast edilen, öğrenmeye ilişkin kurulum geliştirme özelliğidir.

Girişimciler, öğrenmeye elverişli olmalıdır. Geçmiş deneyimlerini yeni iş fikirlerini oluşturmada kullanabilmeli ve bunu sürekli bir davranış durumuna dönüştürebilmelidir.

2.1.2. Kendilik Değeri ve Başarı Güdüsü

Kendilik değeri, kişinin kendisi hakkında olumlu düşünme gereksinimidir.¹⁸ Kişinin kendisini başarılı sayabilmesi için bir sosyal onay almasını gerekir. Girişimci,

¹⁵ Joe A.Lischeron, **The Entrepreneurial Personality, R&D Management** (Vol.23,January 1993), s.84.

¹⁶ Tınaz Titiz, **Girişimcilik, Ulusça Zenginliğe Açılan Kapı** (İnkılâp Yayınevi 1994), s.3.

¹⁷ Nigar Demircan, **Girişimcilik ve Girişimcilerin Kişilik Özellikleri Konusunda Bir Uygulama**, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi Gebze, 2000), s.58.

¹⁸ Clifford T. Morgan, **Psikolojiye Giriş**, (Hacettepe Üniversitesi Psikoloji Bölümü Yayınları, 1986), s.207.

başkalarının kendisi hakkında iyi duygular taşımasını ister. Bu, onun başarısının bir ölçüsüdür. Bununla birlikte kendilik değeri, başkalarının ne düşündüğüne bakmaksızın kendisine saygı duymasını da kapsar. Kendilik değeri gereksinimi başarı yoluyla doyurulabilir, başarı ise kendilik değerini geliştirme yolu olarak kullanılabilir. Girişimci, kendilik değeri gereksinimini karşılamak için, yaptığı işin diğerlerinden farklı olmasına özen gösterir. Yeni tasarım ve teknikler geliştirerek ya da bunları yaşama geçirerek markalaştırır, böylece beğeni toplayarak kendilik değerini karşılar.

İnsanların çoğu, aynı zamanda, yaptıkları işleri başarmak için başarı gereksinimini öğrenirler. Bu gereksinimin bir bölümü de başarısızlık korkusuyla çatışma durumundadır. Başarının, başkaları tarafından onaylanabileceği ve başarısızlık korkusunun yüksek düzeyde yaşandığı ortam girişim sürecidir. Başarı güdüsünün şiddeti bu nedenle girişim ortamında daha da artmaktadır.

Başarısız duruma düşmekten korkan kişiler, risk almaktan ve dolayısıyla girişim ortamının belirsizliklerinden kaçınacaktır. Bu nedenle, başarı güdüsü yüksek olan bireyler, aynı zamanda girişimci kişiliğe sahiptir.

2.1.3. Çalışkan ve Güvenilir Kişilik

Girişimciler yeni bir iş fikrini hayata geçirebilmek için yoğun bir çaba göstermek ve güvenilir olmak zorundadır. Gereksinim duyulan kaynaklara ulaşmanın yolu güvenilir bir kişilik sergilemelerine bağlıdır. Bu nedenle çalışkan olmanın yanı sıra, verdiği sözü yerine getiren, en azından buna özen gösteren bir kişiliğe sahip olmaları gerekir. Aksi durumda, geliştirilen iş fikri ne denli iyi olursa olsun, bunun yaşama geçirilmesi için gerekli koşullar sağlanamayacaktır.

2.1.4 Fırsatları ve Tehditleri Algılama

Girişimciler, yeni fırsatları, değişen koşulları ve çağın gereksinimlerini daha iyi görmektedir. Fırsatlara ve tehditlere karşı daha duyarlıdır. Bir sektörde oluşabilecek gelişmelerin yaşamı ne yönde etkileyeceği hakkında çabucak bir sonuca ulaşıp, buradan

yeni iş fikirlerini geliştirmeye elverişlidirler. Girişimci kişiliğin ayır edici unsurlarından biri de, başkalarının göremediği fırsatları görme ve olası tehditleri sezinelebilmektir.

2.1.5 İyimserlik ve Sorunlarla Başa Çıkma

Girişimciler devamlı risk ve belirsizlik altında çalıştıkları için, en kötü durumda bile iyimser olmak durumundadır. Girişimcinin yüksek motivasyon gücüne iyimserlik de katkıda bulunmaktadır.¹⁹ Bu nedendir ki, girişimci kişiler, rekabet koşulları, finansman sorunları, tüketici tercihlerinde sürekli yaşanan değişmelerin yol açtığı sorunlarla başa çıkma gücüne sahiptir.

2.1.6. Hedefe Odaklanma

Kişiliğin ayır edici unsurlarından biri de dikkat özelliğidir. Dikkatsiz kişiler, yoğunlaşmaları gereken bir konu üzerinde dış etkilere duyarlı davranarak, zihinsel faaliyetlerini zaafa uğrattırlar. Bu nedenle başarılı olamazlar. Girişimciler, öngördükleri hedeflere ulaşmak amacıyla yürütecekleri faaliyetlere odaklanmak durumundadır. Öyle ki, işin gerektirdiği hızda ve düzenlilikte tamamlanması bu özelliklerine bağlıdır. Konsantrasyondan yoksun bireyler, hedeflerine ulaşmak için gerekli olan ekonomik ve sosyal kaynakları doğru ve uygun biçimde kullanamazlar.

2.2. Girişimci Yetenek

Girişimcinin oluşumunda ikinci önemli faktör ve girişimcinin başarısı üzerinde diğer belirleyici etken, sahip olması gereken yeteneği ile ilgilidir. Girişimcinin kişiliği ne kadar elverişli olursa olsun, onun bazı yeteneklerle desteklenmemesi durumunda başarı sağlamak mümkün olmayacaktır.

Girişimcinin yetenekleri arasında,

1. Yenilikçilik-Yaratıcılık
2. Risk Alma
3. Liderlik Yeteneği

¹⁹ Serpil DÖM, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği**, (Detay Yayıncılık,2006.), s.27.

4. Vizyon
5. Stratejik Planlama
6. Problem Çözme
7. Proaktiflik yer almaktadır.

2.2.1. Yenilikçilik-Yaratıcılık

Yaratıcılık ve yenilik kavramları girişimciliğin ayrılmaz parçalarıdır. Yaratıcılık kavramı yeniliğin altyapısını oluşturmaktadır. Yaratıcılık, yeni fikirler geliştirme, problemler ve fırsatlara yeni bakış açısı geliştirebilmektir. Yenilik ise, bu problem ve fırsatlara insanların yaşam kalitesini geliştirecek ya da iyileştirecek yönde yaratıcı çözüm yollarını uygulama becerisidir.²⁰

Yenilik, girişimci kişiliği diğerlerinden ayıran en önemli niteliktir. Schumpeter daha da ileri giderek, yenilik yaratmayan bir işadammın girişimci olamayacağını ifade etmiştir.²¹

Yenilik, yeni bir ürün üretmekten, yeni bir dağıtım sistemi oluşturmaya ve yeni bir örgütsel yapı geliştirmeye kadar pek çok çabayı içerebilir.²²

Yaratıcılık konusunda ilk araştırmayı Guilford yapmıştır. Bu çalışmaları E.S. Torrance devam ettirmiş ve yaratıcılığı; “ sorunlara, bozukluklara, bilgi noksanlığına, uyumsuzluğa karşı duyarlı olma, zorlukları tanımlama, çözüm arama, tahminlerde bulunma ya da eksikliklere ilişkin deneyler geliştirerek bu deneyleri sınamak ve tekrar ortaya koymak” olarak tanımlamıştır.²³

Yaratıcılığın, bilimsel, sanatsal ve teknolojik türleri olması ve girişimcilerin bunlardan biri veya birkaçını konu alarak yaratıcı tavır sergilemesi mümkündür.²⁴

İnsanların daha fazla yeni fikirler yaratmasını sağlayacak yöntemler geliştirilebilir. İşletmelerde çalışanların girişimciliği geliştirme faaliyetlerine iç girişimcilik adı verilmektedir. Girişimcilik kadar iç girişimcilik de işletmenin rekabet gücü ve etkinliğine

²⁰ Aynı, s.10.

²¹ Joseph A. Schumpeter, **The Theory of Economic Development** (New Bruswick: Transaction Publishers, 1983), s.110.

²² Robert. Hisrich ve Peter P. Michael **Entrepreneurship: Starting, Developing And Managing A New Enterprise, Third Ed** (Richard D. Irvin Inc,1985), s.8.

²³ Nuray Sungur. **Yaratıcı Düşünce, Herkes Yaratıcı Olabilir mi? Yaratıcılık Ölçülebilir mi? Yaratıcılık Öğrenilebilir mi?** (Öğür Yayın Dağıtım, İstanbul, 1992), s.47.

²⁴ İter Akat, Gönül Budak,Gülây Budak, **İşletme Yönetimi** (Beta Basım ve Yayım, İstanbul, 1994), s.365-371.

katkı sağlamaktadır. Bunun için, yenilik yapmaya elverişli bir örgütsel yapı oluşturulmalı, bunun işletme kültürü haline dönüştürülmesi sağlanmalıdır. Ayrıca, yönetsel anlamda iç girişimciliğe ait prosedürler geliştirilmeli ve iç girişimciliğin ölçümü, değerlendirilmesi ve ödüllendirilmesi sağlanmalıdır.²⁵

Artan rekabet koşulları girişimciyi yeniliğe zorlamaktadır. Rekabet değer yaratmaz, var olan değeri tüketir. Firmaların marjinal hasılatı, marjinal maliyetlerine yaklaştıkça, girişimciye yeni bir ürün, ya da yeni bir üretim yöntemi geliştirme sorumluluğu yüklenir. Böylece, girişimci tarafından geliştirilen ya da uygulanan yenilik, sistemi yaşatacak değeri yeniden üretecektir.

2.2.2. Risk Alma

Girişimcilerin ayırt edici bir diğer özelliği risk almalarıdır. Elbette risk alma eğilimi, olayların ortaya çıkma olasılıklarını değerlendirmeden ve alternatifler arasından uygun seçimi yapmadan bilinçsizce riski üslenmek demek değildir. Tüm bunların aksine risk, beklenen getirinin maksimum olacağına inanç ve akılcı karar verme yoluyla girişimi gerçekleştirmeyi içerir.²⁶ Bu nedenle girişimciler, kontrol edebildikleri oranda risk almaya daha yatkındırlar.²⁷

Nitelikli girişimci bir projeyi geliştirirken, yönetim, finansman ve pazarlama risklerini belirler.

2.2.3. Girişimcinin Liderlik Yeteneği ve Yönetim Becerisi

Liderlik, birden çok kişiyi belirli bir amaç çevresinde birleştiren, sürükleyici yeteneğe ve bilgiye sahip kişiliktir. Lider, yenilikçi, güven veren, uzak görüşlü ve sorgulayıcı tutum içerisindedir. Bu nedenle liderlik, girişimcide olması gereken bir niteliği açıklamaktadır.

²⁵ Serpil DÖM, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği**, (Detay Yayıncılık,2006.), s.14.

²⁶ Lowel W. Busenitz, **Entrepreneurial Risk And Strategic Decision Making** (Journal Of Applied Behavioral Science, September, 1999), s.35.

²⁷ Kütahya'daki KOBİ'lerin Girişimcilik Profili ve Girişim Şartları Araştırması, Kütahya,2006.

Lider, önceden tasarladığı hedefler çevresinde birleştirdiği kişilerin yeteneklerini keşfeder ve değerlendirir. Onu yöneticiden ayıran özelliği, amaçları gerçekleştirmesinden çok, bu amaçları belirlemesidir.

Yöneticiler, başkaları adına çalışan, önceden belirlenen hedefleri gerçekleştiren kişileri ifade eder. Oysa lider, grup üyeleri tarafından hissedilen ancak açıklığa kavuşmamış olan ortak düşünce ve arzuları, benimsenir bir amaç biçiminde ortaya koyan ve grup üyelerinin potansiyel güçlerini bu amaç çevresinde faaliyete geçiren kişidir.²⁸

Bir girişimcinin başarısı için çok sayıda faktörü başarıyla yönetmesi gerekmektedir. Girişimcinin liderlik özelliği etkili ve verimli çalışması için kritik önem taşır. Girişimci, çeşitli riskleri üstlenerek kurduğu işletmesinde görevi gereği birçok karar almaktadır. Girişimci bu kararları alırken işgörenleri etkileyerek, işletme amaçları doğrultusunda işgörmelerini sağlamak zorundadır. Bu da belirli liderlik özelliklerini ve davranışlarını gerekli kılmaktadır. Girişimcinin yapacağı ilk iş, fırsatı ya da yatırım analizini yapabilecek duruma getirmek ve analize dahil öğeleri saptamak ve kaynakları bir araya toplamaktır.²⁹

2.2.4. Vizyon

Vizyon organizasyonla ilgili bir geleceği paylaşma, tasarlama yetisi, var olan ile olması öngörüleni, yalın bir gerçekle dengeleyebilme gücü, umutları, rüyaları, fırsatları kurgulayarak gelecek yaratabilme becerisidir.³⁰

Girişimciler işletmeleri için uygun bir vizyon oluşturmalıdır. Bunun sonucunda işletme üyelerinin davranışları değişecek ve başarı için uygun bir motivasyon kaynağı sağlanmış olacaktır.³¹

2.2.5. Stratejik Planlama

Stratejik planlama, kuruluşun bulunduğu nokta ile ulaşmayı arzu ettiği durum arasındaki yolu tarif eder. Kuruluşun amaçlarını, hedeflerini ve bunlara ulaşmayı mümkün

²⁸ Ebru Aykan, **Girişimcilik ve Girişimcilerin Liderlik Davranışları**, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi. Ekim.2002. Kayseri.), s.61.

²⁹ Aynı, s.91.

³⁰ Şule Erçetin, **İlköğretim Okullarında Yöneticilerin Vizyon Geliştirmeye İlişkin Tutumları**, (21.Yy. Liderlik Sempozyumu, Deniz Harp Okulu, Tuzla,1997), s.126.

³¹ Nigar Demircan, **Girişimcilik ve Girişimcilerin Kişilik Özellikleri Konusunda Bir Uygulama**, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi Gebze, 2000), s.66.

kılacak yöntemleri belirlemesini gerektirir. Uzun vadeli ve geleceğe dönük bakış açısı taşır. Kuruluş bütçesinin stratejik planda ortaya konulan amaç ve hedefleri ifade edecek şekilde hazırlanmasına, kaynak tahsisinin önceliklere dayandırılmasına ve hesap verme sorumluluğuna rehberlik eder.³²

Stratejik planlama, girişimcinin başarı düzeyini etkileyen en önemli faktör olarak görülebilir. Girişimci stratejik planlama sayesinde, vizyon ve misyonunu belirleme, ortaya çıkan fırsatları kaynak ve varlıklarıyla ilişkilendirme olanağı bulacaktır.

2.2.6. Problem Çözme

Problem çözme, beklenen durumla, fiili durum arasındaki boşluğa neden olan ne varsa bunun ortadan kaldırılması eylemidir.³³

Girişimci sürekli sorunlarla karşılaşan kişidir. Bu nedenle problem çözme yetisi gelişmektedir. Bu yeteneğin özellikleri, sorunun varlığını sezme, gerçeği görme, sorunları çözmek için sıraya koyma şeklinde özetlenebilir.

2.2.7. Proaktiflik

Proaktif kişilik, koşulların sınırlandıramadığı, fırsatları kollayan, inisiyatif sahibi, hareketli ve değişimi yakalamaya yönelik kişiliği tanımlamaktadır.³⁴ Proaktif kişiler, ne istediğini bilir, inandığı işler için harekete geçer ve hata yapmaktan korkmazlar.³⁵

2.3. Girişimci Sosyolojisi

Girişimci oluşumunda, moral değerler, hukuk sistemi, ekonomik istikrar ve dış ticaret rejimi, eğitim, fiziki altyapı, teşvik politikaları gibi dışsal faktörler büyük önem

³² DPT, **Kamu Kuruluşları için Stratejik Planlama Kılavuzu**, Eylül 2002.

³³ Adnan Erkmenol, **Planlama Sürecinde Problem Çözme ve Karar Verme**,(TÜSSİDE Yayınları, Gebze, 10-12 Haziran, 1998), s.1.

³⁴ Thomas S. Bateman and J. Michael Crant, **The Proactive Component Of Organizational Behavior** (A Measure And Correlates, Journal Off Organizational Behavior, 1993), s.105.

³⁵ Nigar Demircan, **Girişimcilik ve Girişimcilerin Kişilik Özellikleri Konusunda Bir Uygulama**, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Gebze, 2000), s.71.

taşır. Daha önce ele alınan kişilik ve yetenek unsurları girişimciyi var eden psikik güdüler olsa da, girişimciyi esas itibarıyla sağlıklı sosyal koşullar açığa çıkarabilir. İstikrarsız ve hukuki güvenceden yoksun bir ülkede, girişimci kişilik ve yeteneğe sahip olan kişilerin başarı şansı düşüktür. Zira girişimciyi motive eden tutkuların (para kazanma, başarı güdüsü vb.) karşılığı güvence altında değildir. Yüksek faizle finanse edilen bir iş fikri, sadece finansman maliyetinin yüksek oluşu nedeniyle başarısız olabilir. Örneğin, diğer koşullar aynı olmak kaydıyla (ceteris paribus) benzeri işi Almanya’da düşük faizle kredi kullanarak yapan girişimci başarılı, Türkiye’de yüksek faizle kredi kullanarak yapan girişimci başarısız olabilir. Keza, döviz kurlarında meydana gelen beklenmedik yükselme, girdilerini dışarıdan temin eden bir işletme için maliyetlerini biranda artırabilir.

2.3.1. Din ve Ekonomi

İnsan karakterinin ve yaşam kültürünün oluşumunda din ve ekonomi faktörleri önemli rol oynamaktadır. Bireyin içine doğduğu sosyal evrende hazır bulunduğu ilk şey ailesinin ve yaşadığı toplumun dini inançlarıdır. Bu inançlara bağlılık, ona bazı ekonomik sorumluluklar yükleyeceği gibi, kazanımları da beraberinde getirmektedir.

Max Weber, toplumsal etkinliğin belirleyici öğeleri arasında dinsel değerlerin de yer aldığına işaret etmiş,³⁶ ekonomik davranışlar üzerinde dini motiflerin etkisini, başta Hıristiyanlık olmak üzere, tüm dünya dinleri için araştırmıştır.³⁷

Din ve ekonomi arasındaki ilişkileri İslam coğrafyası açısından yorumlayan Sabri Ülgener, görünürde olan ekonomik etkinliklerin anlaşılabilmesi için, bunları ortaya çıkaran insan faktörü ve zihniyetin göz önüne alınması gerektiğini vurgulamıştır.³⁸

Din’le ekonomi arasındaki ilişki gerilimli bir ilişkidir. Bu gerilim Ortaçağ Avrupa’sında geniş ölçüde yaşanmış, ancak 17. yy. da Hollanda, İngiltere ve Fransa gibi kapitalizmin en fazla geliştiği ve kültür düzeyi yüksek ülkelerde Kalvinizmin verdiği savaşımlarla aşılmıştır.³⁹ Her şeyden önce, “*ilahi takdir*”le şekillenen “*münzevi*” bir anlayışı, “*kirli*” ekonomik etkinliklerle aynı yaşam içerisinde buluşturmak, Ortaçağ Avrupa’sında dinle ekonomi arasında yaşanan bu gerginliğin kaynağı olmuştur. Bu dönemde, günlük

³⁶ Max Weber, **Toplumsal ve Ekonomik Örgütlenme Kuramı**, (İmge Kitapevi, Ankara, 1995.), s.44.

³⁷ Max Weber, **Sosyoloji Yazıları**, (Hürriyet Vakfı Yayınları, İstanbul, 1986.)

³⁸ Sabri Ülgener, **İktisadi İnhitat Tarihimizin Ahlak ve Zihniyet Meseleleri**, (İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 1951), s.4.

³⁹ Max Weber, **Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu**, (Ayrıç Yayinevi, Ankara, 2005), s.78.

hayatın her türlü davranış ve etkinlik biçimlerini ekonomik kaygıların dışındaki saikler belirlemiş ve bu anlayış, toplumun üst ve alt kesimlerinin tümünde paylaşılmıştır.⁴⁰

Kadereci ve münzevi bir yaşam anlayışının ekonomik etkilerinden, 17. yy. sonrası kurtulan Avrupa'nın yerini, bu kez "İslam Dünyası" almıştır. Nitekim bu dönemde "İnsan-ı Kamil" çehresinde bahadırılık ve yiğitlik çizgileri yavaşça silinirken, yerine; mütevekkil, münzevi bir insanın dış dünyaya küskün, soluk ve silik çehresi geçmiştir.⁴¹ Bu noktada asıl dikkat çekilmesi gereken ise; "Kalvinizm Kuzeybatı Avrupası ve Kuzey Amerika'da iş adamlarına endüstriyel kapitalizm için gerekli tavır ve düşünce iklimini oluştururken, tasavvuf, kalabalık yığınlar ve iş çevrelerine daha çok "batini" bir yorum çizgisinde girerek, değişik bir düzen "rant kapitalizmine" yatkın bir anlayış iklimi yaratmıştır."⁴²

20. yy. başlarından itibaren dinler yerine farklı ideolojilerin çevresinde şekillenen ve gelişen ekonomik disiplinler, din ve ekonomi arasındaki etkileşimi zayıflatsa da, bütünüyle ortadan kaldıramamıştır. Örneğin, faizsiz bankacılık sistemi, finans kesiminde alternatif olarak yerini almış, İslam ülkeleri bünyesindeki kalkınma hareketlerini desteklemek üzere 1975 yılında İslam Kalkınma Bankası kurulmuştur.

Elbette din ve ekonomi arasında kurulan ilişki burada değerlendirildiği sınırdadır değildir. İslam'ın; ideolojik, ekonomik, sosyal, ahlaki, siyasi, tarihi ve uluslar arası zorunluluklar nedeniyle ekonomik yaşantı üzerine söyleyeceği çok şey bulunmaktadır.⁴³ İslam ülkelerinde yürütülen bu yöndeki çalışmalara her gün bir yenisi eklenmektedir. Bu yönüyle, Yahudi ve Hıristiyan dinlerinin yaşadığı sürecin bir benzeri, oldukça genç durumda bulunan İslam dünyasında gelişmektedir.

2.3.2. Moral Değerler ve Hukuk Sistemi

Girişimci sosyolojisi başlığı altında etik kavramını din ve ekonomi başlığından ayrı olarak ele alınmasının nedeni, etiğin, teolojiyle (din) ilişkisini kabul etmekle birlikte, ahlaki eylemin, ilkesel olarak Hıristiyan, Müslüman ya da ateist her insan tarafından gerçekleştirilmesi gereğidir. Ahlaki eylem, her insan için bağlayıcıdır ve sadece Tanrı'nın

⁴⁰ Sabri Ülgener, **İktisadi İnhitat Tarihimizin Ahlak ve Zihniyet Meseleleri**, (İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 1951) s.45.

⁴¹ Aynı, s.54.

⁴² Sabri Ülgener, **Zihniyet ve Din**, (Der Yayınları, İstanbul, 1981), s.104.

⁴³ Muhammad A. Mannan, **İslam ve Çağdaş Ekonomik Konular**, (Fikir Yayınları, İstanbul, 1984), s.7.

iradesiyle değil, diğer insanların özgür iradesiyle şekillenir.⁴⁴ Ayrıca, din kuralları değiştirilemezken, ahlaki eylemler, kuşakların talepleri sonucu değişikliğe uğrayabilmektedir.

Moral değerler, insan davranışlarını belirleyen kurallar ve davranışların doğru/yanlış, haklı/haksız veya adaletli/adaletsiz değerlendirmelerini kapsar.⁴⁵ İşletmeler, toplum ve bireyin ihtiyaçlarını karşılamak için yine birey/ toplum tarafından kurulmuştur. İnsandan insana kurulan bu ilişkinin moral değerler (etik) üzerinden gelişmesi kaçınılmazdır.

İş etiğinin Hammurabi'den bu yana yazılı tarihsel gelişimi çarpıcı biçimde sürmektedir. Gelişen ekonomik koşullar, bireysel sorumluluktan kurumsal sorumluluklara, etiğin normatif kurgular altında pozitivist etkilerini genişleterek aktarmaktadır.

Ülkemizde tarihsel arka planda 1200'lü yıllarda ortaya çıkan Ahilik Sistemi, çalışma hayatını düzenlemek için "Ahi Şecerenameleri" ve "Fütüvvetnameleri" oluşturulmuştur. Ahi Evran, bütün sanat erbabını bir mekânda toplayarak, sanatlarını icra etmelerini istemiştir. Bu düşünce sanayi çarşılarının kurulmasının temelini oluşturur.⁴⁶

İş etiği ile ilgili kuralların yazıldığı belge olan "Fütüvvetname" de öne çıkan düsturlar; iş ve meslek sahibi olmak, helal kazanç, iş yerinin huzurlu ve çalışma koşullarının insan olmanın gereklerine uygun olması, iş bölümü ve uzmanlaşma, ticari faaliyette doğruluk, disiplinli çalışma, fırsat eşitliği, başkalarını da düşünme ve tüketicinin korunması olmuştur.

Diğer taraftan Ahilik sisteminin doğuşundan üç yüzyıl sonra, Fransız asıllı Jean Calvin (1509–1564) basit bir ziraatçılık temelinden ve Ortaçağ tertibi esnafılıktan büyük ticaret ve endüstri çağına ayak basan Batı'nın tasarruf, çalışkanlık, mesleki ciddiyet ve sorumluluk bilincini teşvik eden bir anlayış geliştirmiş ve **Calvinizm** olarak bilinen bu görüş iktisat tarihinde ve kapitalizmin kuruluşunda önemli rol oynamıştır.⁴⁷

Hukuk ile etik arasında önemli bir ilişki vardır, ancak birbirinin yerini alamazlar.⁴⁸ Her ikisinin de amacı toplumsal düzeni sağlamaktır. Ayrıldıkları temel nokta ise, yaptırım bakımındandır. Hukuk kuralları objektif nitelik taşır ve yaptırımlar ile desteklenmiştir. Etik kurallar vicdani temeller üzerine kurulmuş ancak, yaptırımları hukukta olduğu gibi

⁴⁴ Annemarie Pieper, **Etîğe giriş**, (Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 1999), s.113.

⁴⁵ Gülçimen Yurtsever, **Şirket Etik Kodu**, (Barış Yayınevi, Ankara,2000), s.1.

⁴⁶ Aynı, s.3.

⁴⁷ Max Weber, **Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhunu**, (Ayraç Yayınevi, Ankara,2005, s.75–142.

⁴⁸ Aynı, s.8.

maddi olarak düzenlenmemiştir. Ancak, etik ile hukuk arasındaki ilişki o denli güçlüdür ki, Türk Medeni Kanununun, bir hakkın kullanılmasında veya borcun yerine getirilmesinde “doğruluk ve dürüstlük esaslarına” uygun biçimde davranılmasını emreden 2inci maddesi, ahlak kuralının hukuk kuralı haline getirilmiş olmasından başka bir şey değildir.⁴⁹

Girişimcinin içinde bulunduğu ortamda, etik ve hukuksal normların ekonomik beklentileri karşılama düzeyine göre bir evren biçimlenecektir. Bu evren, girişimcinin atılğan kişiliğini piyasa mekanizmasıyla bütünleştirerek ona toplumsal bir saygınlık kazandıracaktır. Hiç bir saygınlık, etik ve hukuksal temelden güç almadan kazanılamaz. Bu durumda elde edilen sosyal statü, girişimci ruhu beslerken, ekonomik ve sosyal gelişmelerin de kaynağı olacaktır. Zira toplum tarafından verilen saygınlık, ona sosyal sorumluluklarını hatırlatacak, girişimcinin topluma olan bağlılığı aynı zamanda sosyal ve ekonomik dayanışmayı güçlendirecektir. Bu süreç işledikçe yeni girişimcileri de özendircektir.

Eğer girişimci, moral ve hukuki açıdan zayıf bir toplumda ise, bunun doğal sonucu olarak kendisine saygınlık verecek bir çevreden yoksun durumdadır. Yani, denklemin karşılığı yoktur. Bu durumda, aldığı her risk doğal sınırların ötesinde bozguna dönüşebilecektir. Geliştirdiği her yenilik, hukuki güvenceden yoksun kalacağından başkaları tarafından “gasp” edilme tehdidi altındadır. Bu durumda girişimcilerin moral motivasyonu kaybolacaktır. Topluma güvensizlik duyan girişimciden sosyal ve ekonomik dayanışma beklenemez.

Girişimcilerin temsil ettiği sosyal sınıfın toplumdan ayrışması artan bir düşmanlığı beraberinde getirdiğinde ise, Schumpeter’in Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi adlı eserinde sözünü ettiği “çözülme” baş gösterecektir.⁵⁰

Girişimcinin başarısız olması halinde toplumun ortaya koyduğu tepkiler de ülkeden ülkeye değişebilmektedir. Örneğin ABD’de girişimcilik ruhunun temel iticisi risk alma istekliliğini yaratan başarısız olma özgürlüğüdür. Yapılan bir araştırmaya göre, Amerikalı yetişkinlerin % 70’i yeni bir işe başlarken başarısız olmaktan korkmamaktadır.⁵¹

⁴⁹ Turgut AKINTÜRK, **Temel Hukuk**, (Anadolu Üniversitesi A.Ö.F.Fasikül 1),s.9.

⁵⁰ Age, s.244.

⁵¹ GEM, **Global Entrepreneurship Monitor 2001 Executive Report National Entrepreneurship Assessment USA**,(USA: GEM, 2001)s.23.

Ekonomideki her başarısız girişimin ortaya çıkaracağı sosyal sonuçlar vardır. Bulardan en yıkıcı etkiye maruz kalanı şüphesiz girişimci olmaktadır. Toplumun başarısız duruma düşen girişimciye “batık” ve “beceriksiz” gözüyle bakması, sadece girişimciyi etkilemekle kalmayacak, diğer girişimci adaylarının da özgüvenlerini sarsacaktır.

2.3.3. Ekonomik İstikrar

Ekonomik istikrar, girişimcinin oluşumu için büyük önem taşır. Ekonomik istikrardan söz edildiğinde, mevcut diğer dengeleri bozmadan ve gelir dağılımını iyileştirerek ekonomik büyümeyi sürekli kılabilmek anlaşılmaktadır.⁵² Ekonomik istikrarsızlıktan söz edildiğinde ise, bütçe açıklarının ve/veya cari açığın neden olduğu ve etkileri daha çok mali piyasalarda hissedilen kur ve fiyat istikrarsızlıkları aklı gelmektedir.

Örneğin, kamu açıklarının GSMH’ya oranı makul sınırları aştığında (Maastrich Kriteri % 3), bunun finansmanı için Merkez Bankası bir açmazla karşı karşıya kalır. Eğer Merkez Bankası açığı finanse etmezse, para politikasıyla uyumlaştırılmamış mali genişleme, borçlanma dışında pek fazla seçenek olmadığından, faiz oranlarını yükseltecek, bu da özel harcamaları dışlama etkisi yaratacaktır.⁵³ Merkez Bankası’nın tahvil satın alarak bu etkiyi gidermek istemesi durumunda ise, bütçe açığı parasallaşarak enflasyonu besleyecektir. Her iki durumda da istikrar bozulacak ve reel kredi faizlerinin artmasıyla birlikte, girişimcinin katlandığı olağan risklere, bulunduğu ülkenin risk primi de eklenecektir. Daha önce açıklandığı gibi bu kez sadece finansman maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle girişimler başarısızlığa uğrayabilmektedir.

Cari açığın finansmanı ise, gelişmekte olan ülkelerin bir başka sorunudur. Cari açık sürdürülemez boyutlara ulaştığında, devalüasyon kaçınılmaz önlem olarak görülecektir. Bu durum genelde ani biçimde ortaya çıkar. Girişimci eğer, girdilerini dışarıdan alıp satışlarını daha çok iç piyasada gerçekleştiriyor ise, devalüasyon nedeniyle bir anda alacaklarının değeri önemli ölçüde düşerken, borçları ters yönde ve eşit şiddette artacaktır. Bu durumda da kusursuz bir yatırım fikri kaybedilebilir.

⁵² Mahfi Eğilmez ve Dr. Ercan Kumcu, **Ekonomi Politikası**, (Remzi Kitapevi,2004), s.364.

⁵³ İlker Parasız, **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, (Ezgi Kitabevi, 1992), s.407.

Ülkemizde yapılan bir araştırmada, yatırım kararı alınırken, girişimcilerin % 51'inin ekonomik ve siyasi istikrarı 1inci derecede önemli gördükleri, bunu, altyapı ve ulaştırmanın izlediği ortaya çıkmıştır.⁵⁴

2.3.4. Dış Ticaret Rejimi

Girişimcinin bulunduğu ülkeden ülkeye farklılık gösteren bir başka etken de izlenen dış ticaret rejimi ile ilgilidir. Dış ticaret rejimi korumacı veya liberal olabilir. Ancak, her ülkenin ithalat yapma zorunluluğu vardır. İthalat nedeniyle ortaya çıkan döviz ihtiyacını gidermenin en sağlıklı yolu ihracattır. Dünya Ticaret Örgütü'ne taraf ülkelerde ihracat teşvikleri üzerinde getirilen sınırlamalara rağmen, ihracatın finansmanı, dış pazar araştırması, ar-ge teşvikleri gibi araçlarla girişimcinin ilgisi ihracata yönlendirilmektedir. Bu destekler girişimci motivasyonu açısından önem taşımakta, bunun da ötesinde ihracata dayalı sektör seçimi, yenilik fikirlerinin tetikleyicisi olabilmektedir.

2.3.5. Girişimci Eğitimi

Girişimci oluşumunda bir diğer etken, girişimcilik eğitimidir. ABD'de yapılan bir araştırmada girişimcilik eğitimi alan kişilerin,

- Yeni iş kurmada üç kat daha fazla eğilime sahip,
- Kendi içinde çalışmaya üç kat daha fazla istekli,
- Yıllık % 27 daha fazla gelir elde etmekte,
- Mal varlıkları % 62 daha fazla ve
- Çalıştıkları işten daha fazla tatmin sağladıkları belirlenmiştir.⁵⁵

Girişimcilik bir disiplin haline dönuştükçe, girişimcilerin niteliği artmakta ve nicelik yönünden daha hızlı bir gelişme kaydedilmektedir.

⁵⁴ Ebru Aykan, **Girişimcilik ve Girişimcilerin Liderlik Davranışları**, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Ekim 2002,Kayseri), s.132.

⁵⁵ Alton Charney ve George Libecap, **Impact of Entrepreneurship Education**, (Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership: 2000) s.24.

2.3.6. Fiziki Altyapı

Girişimcilerin yatırım kararlarını etkileyen en önemli unsurlardan biri de, fiziki altyapıdır. Yatırımın yapılacağı yer seçiminde kullanılan kriterlerin önemli bölümü, fiziki altyapı koşullarına ilişkindir. Örneğin, enerji maliyetleri birçok sektörde önem taşır. Bu nedenle, doğalgazın ulaştığı bölgeler yatırım açısından daha elverişlidir. Bu bölgelerde -doğal olarak- girişimci sayısı da artmaktadır. Diğer taraftan, organize sanayi bölgeleri, teknoloji bölgeleri gibi birçok açıdan sanayileşme için altyapı olanakları sağlanmış nitelikli bölgeler, girişimcinin faaliyet alanı olmaktadır. Bunun dışında, kara, deniz, hava ve demir yolları ağı girişimcinin yatırım yapacağı yer seçimi için belirleyici etkiye sahiptir.

Pazarlama olanakları, anakentlere yakınlaştıkça artmaktadır. Bu nedenle, üretim merkezleri de nüfus yoğunluğu yüksek bölgelere olabildiğince yakın kurulmaktadır. Fiziki altyapıyla desteklenmeyen bir ekonomi sağlıklı gelişim gösteremez.

Çevre politikalarının bağlayıcılığı da bir başka etken olmaktadır. Bu nedenle, girişimcinin oluşumu için, telekomünikasyon, ulaşım, çevre, enerji, pazara yakınlık ve uygun üretim alanlarının sağlanmasını gerektirmektedir.

2.3.7. Teknolojik Düzey

Girişimci ile teknoloji arasındaki etkileşim çok güçlüdür. Zira teknolojinin gelişiminde girişimcinin, girişimcinin oluşumunda teknolojinin rolü büyük önem taşımaktadır.

Girişimcinin temel niteliklerinden söz ederken, yenilik yaratma özelliğine sıkça vurgu yapılmıştır. Yenilik, girişimci kişiliği diğerlerinden ayıran en önemli niteliklerdir. Schumpeter daha da ileri giderek, yenilik yaratmayan bir işadammının girişimci olamayacağını ifade etmiştir.⁵⁶

Evrimsel teori bahsinde kısaca değinildiği gibi, ekonomideki gelişmenin kaynağında yenilik yaratma –innovation- kavramı ön plana çıkarılmaktadır.⁵⁷

⁵⁶ Joseph A. Schumpeter, **The Theory of Economic Development**, (New Brunswick: Transaction Publishers, 1983) s.110.

⁵⁷ Richard R Nelson ve Sidney Winter, **An Evolutionary Theory of Economic Change**, (Cambridge, Mass: The Belknap Press, 1982) s.48.

ABD Kuramsalci Okulun önde gelenlerinden Clarence Ayres (1891–1972), diğer faktörlere göre teknolojinin ekonomiye en fazla katkıyı yaptığını savunmuştur. Ayres için teknolojik ilerleme ve ekonomik kalkınma eş anlamlıdır.⁵⁸

Yeni ekonomik sistemde büyüme, sanayi ekonomisine ilişkin faktörlerin yanısıra, yeni ve farklı çeşitli faktörler tarafından sağlanmaktadır. İşgücü, sermaye arzı, doğal kaynaklar gibi fiziksel faktörler önemini korumakla birlikte, bilgi ve inovasyon gibi yeni kavramlar sahneye çıkmıştır.⁵⁹

Bir ülkenin Teknolojik Yenilik Yapma Kapasitesi;

1. Verilen patent sayısı,
2. Toplam- Ar-ge harcaması,
3. Kişi başına ar-ge harcaması,
4. Ülkedeki toplam ar-ge personeli,
5. Kişi başına ar-ge personeli gibi parametrelerle ölçülmektedir.

Bu parametreler ışığında 2002 yılında yapılan Küresel Teknoloji İndeksi adlı araştırmada OECD'ye üye 49 ülke içinde, genel düzeyde ABD birinciliği korurken, İsveç, Finlandiya, Japonya ve Almanya ilk beş sırayı almıştır. Türkiye ise, 33üncü sırada yer almıştır.⁶⁰

Girişimcinin bulunduğu çevrede, yeni buluşlara erişim olanakları ve bu projelerin rekabet gücü, onun başarısına etken teşkil ettiği gibi, girişimci oluşumunu da destekleyecektir.

2.3.8. Finansal Araçların Çeşitliliği ve Kullanılabilirliği

Finansman, girişimcinin iş fikirlerini hayata geçirmek için en çok gereksinim duyduğu faktörlerin başında gelmektedir. Yeni bir iş fikri, yüksek riski de beraberinde taşır. Bu riskin uygun finansal araçlarla desteklenmemesi halinde, projenin hayata geçirilmesi ya da sağlıklı biçimde yürütülmesi mümkün olmayacaktır. Gelişmiş ekonomilerde girişimcinin projesine en uygun finansal araç, risk sermayesi ya da girişim sermayesi (venture capital) olarak bilinen finansal yöntemdir. İleriki bölümlerde kapsamlı olarak açıklanan girişim sermayesi dışında, kredi garanti fonu uygulamaları girişimci

⁵⁸ İlker Parasız, **Kalkınma Ekonomisi**, (Ezgi Kitapevi), s.35.

⁵⁹ TİSK, **Türkiye'nin Bilgi Ekonomisi Yarışındaki Yeri**, (Mart 2003) s.5.

⁶⁰ Aynı, s.7.

oluşumunda büyük önem taşımaktadır. Ancak, esas olan, ülkede finans kesiminin sağladığı uzun vadeli ve düşük faizli yatırım ve işletme kredilerinin varlığı ve bunu temin kolaylığıdır.

Ülkemizde yapılan bir araştırmada; girişimcilerin %42'sinin iş fikirlerini hayata geçirmede gerek duydukları finansmanın büyük bölümünü (yüzde 50'den fazlasını) aile fertlerinden temin ettikleri, % 32'sinin kendi tasarruflarıyla karşıladıkları, % 18'inin borç alarak karşıladığı belirlenmiştir. Banka kredisi kullananların oranı ise % 4,1'dir.⁶¹

Girişimcinin gerek duyduğu risk sermayesini bankacılık sektöründen kullanamamasının nedenleri arasında, kredi değerliliği için mali sektörün öne sürdüğü koşulların girişimcilerde bulunmaması (teminat, kefil gibi, karlı bilanço gibi), girişimci açısından faiz ve ödeme koşullarının proje için uygun bulunmaması, bankacılık sektörünün proje değerlendirme konusunda kurumsal yapılanmasının yetersiz oluşu, girişim sermayesi yatırım ortaklığı şirketleri ile KGF (Kredi Garanti Fonu) şirketlerinin yetersiz sayıda ve mali güçte oluşları yer almaktadır.

2.3.9. Devlet Yardımları

Girişimci oluşumunu etkileyen bir başka faktör ise, bu alanda geliştirilen devlet yardımlarıdır. Günümüzde hemen tüm ülkeler ve bölgesel entegrasyonlar, girişimcilere sağladıkları destekte adeta yarış halindedir. Geliştirilen desteklerin ana başlıkları ise Tablo.1'de yer almaktadır.

⁶¹ Nigar Demircan, **Girişimcilik ve Girişimcilerin Liderlik Özellikleri**, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Gebze,2000), s.86.

Tablo 1. Girişimciliğin Destek Unsurları

Finansman	Risk Sermayesi (venture capital) Şirketleri, Kredi Garanti Fonları, Kobi Borsaları,
Fiziki Altyapı	Teknopark ve Teknoloji Merkezleri, İnkübatörler (kuluçka merkezleri), Nitelikli yatırım bölgeleri (organize sanayi ve endüstri bölgeleri, serbest bölgeler gibi)
Bilgiye Erişim ve Eğitim	Yenilik Aktarım Merkezleri, Girişimci Eğitimi (ABD’de NFTE, ülkemizde KOSGEB gibi), Ar-ge amaçlı mali ve teknik destek,
Vergi İndirimleri	İstihdam üzerinden alınan vergilerin indirimi, Vasıtasız vergi oranlarında indirim,
İhracat	İhracat Pazar Araştırması, İhracat Kredileri, Vergi İadesi, Yurtdışı Ofis Mağaza Desteği, Markalaşma Destekleri
Bürokrasinin Azaltılması	Şirket kuruluş işlemlerinin kolaylaştırılması, Destek Ofisleri
Smaî Mülkiyet	Patent, Tasarım, Faydalı Model giderlerinin karşılanması,
Girdi Destekleri	Enerji destekleri, işlenmiş tarım ürünlerine prim desteği

2.3.10. Demokrasi ve Özgürlükler

Girişimci tanımı ilk kez 18. yy. başlarında yapılmıştır. Kavramın zenginleşmesi ise demokrasi ve özgürlük alanında yaşanan gelişmelere koşut olmuştur. Daha önce de değinildiği gibi, girişimcinin ekonomik değerinden söz edebilmek için, her şeyden önce piyasa ekonomisinin varlığı gereklidir. Piyasa ekonomisi hukuk güvencesinden yoksun kurulamaz. Hukuk prensipleri, evrensel ilkeler çevresinde oluşur. “...*Kalkınmış bir toplum olabilmek, özgürlük konusunda gelişmiş zihinsel alt yapıları olan bireylerin bulunmasıyla mümkündür...*”⁶²

⁶² Soner Aksoy, **Özgürlük Arayışı**, (Reyyan Kitaplığı, 1996), s.65,67

Hukuk, demokratik sistem içinde kurumsallaşmaya çok daha elverişlidir. Charles Even Hughes'in belirttiği gibi “Özgürlük ve hukuk birbirinden ayrılamaz.” ve Daniel Webster'in dikkat çektiği gibi “ Özgürlük, hukukun eseridir.”⁶³

Nitelikli girişimcilerin özgür toplumların içinden çıkması ve özgür toplumların kalkınması tesadüfî değildir. Özgürlüklerin hukuk güvencesine, hukukun da ona iltifat edecek devlet güvencesine gereksinimi vardır. Bu zincirin günümüzde en güçlü kurulabildiği yönetim modeli ise demokrasidir.

2.3.11. Sivil Toplum ve Girişimci

Günümüzde sivil toplum kavramı, kendiliğinden veya iradi olarak örgütlenmiş toplulukları adlandırmada kullanılmaktadır. Yine sivil toplum, devletin dışında bir alan olarak ele alınmakta ve devletin etkinlik alanının, denetiminin ve baskısının toplum üyeleri üzerinde belirleyici olmadığı bir alanı tanımlamaktadır.

Sivil toplum kavramına ilişkin farklı görüşler, genel olarak kavramın siyasal veya askerî toplum kavramlarının karşısı gibi kullanılmasını, ya da devletin zıddı bir şey olarak ele alınmasını beraberinde getirmiştir.⁶⁴ Oysa sivil toplum örgütleri, artık devletle ilişki içerisinde daha etkili bir konuma ulaşmıştır. Bu ilişki, devletin isteklerini üyelerine iletme anlamında olmadığı gibi, üyelerin çıkarlarını devlete dayatma anlamına da gelmemektedir. Sivil toplum anlayışında geçmişte kalan bu davranış kalıplarının yerini, aktif ve sorumlu davranış biçimleri almaktadır. Artık sadece hak ve özgürlüklerin sahibi olmayan, bunları kullanmayı ve yaymayı bilen, devlete karşı görevli değil, sorumluluk duygusu taşıyan bir anlayış, sivil toplum kavramının hedefine oturmaktadır. Bu anlayış aynı zamanda yeni bir yurttaş tanımı oluşturmaktadır. Özgürlüklerini kullanabilen aktif bir kişilik ve toplumsal sorumluluk duygusunun oluşturduğu yeni bir karakter ortaya çıkmaktadır. Bu karakterin oluşumu için birey, piyasa ekonomisi ve sivil hakların bir arada var olması gereklidir.⁶⁵ Bunu yapıyı oluşturan uluslar rekabet gücünü artırmakta ve küreselleşmeyi bir fırsata dönüştürebilmektedir.

⁶³ Friedrich A.Hayek, **Kanun, Yasama Faaliyeti ve Özgürlük**, (Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1994), s.234.

⁶⁴ Hülya Ercan, **Türkiye’de Sivil Toplum Tartışmaları Üzerine**, (C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi, No:1, Mayıs,2002), s.72–73.

⁶⁵ Fuat Keyman, **Sivil Toplum ve Demokrasi Konferansı Yazıları**, (İstanbul Bilgi Üniversitesi, 2004.) s.3–4.

Öte yandan küreselleşme olgusu, yaşanan sorunları da küreselleştirmektedir. Bu etkiler sivil topluma duyulan gereksinimi artırdığı gibi, sivil toplum örgütlerini de küresel boyuta taşımaktadır. O halde siyasi otoritenin dışında bir sivil toplum alanını her geçen gün daha da geliştirecektir. Bu alanı, dünya ekonomisinin en küçük oyuncularını olan girişimciler dolduracaktır.

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİ VE EKONOMİK KALKINMA

1. Ekonomik Kalkınmanın Tanımı

Ekonomi tarihi, “kalkınma” kavramını teorik bakımdan sorgulayan şiddetli tartışmalara tanık olmuştur. Smith, Malthus, Ricardo ve J.S.Mill ekonomik kalkınma konusunu ayrıntılarıyla incelemişler ve Karl Marks da Klasik Teori’ye yönelttiği eleştirilerini ekonomik değişim sürecinin içine oturtmuş ve kalkınmayı tarihsel perspektif içinde ve sınıf çatışmasına bağlı bir olay olarak ele alıp incelemiştir.⁶⁶ Buradan da anlaşılacağı gibi kavramın etkisi ekonomiyle sınırlı kalmamış, ülkelerin siyasi tercihlerini de etkilemiştir.

Makro ekonomik hedefleri büyük ölçüde özetleyen kalkınma kavramı, çoğu zaman büyüme ile aynı anlamda kullanılmışsa da, büyüme sözcüğü, kalkınmayı ifade bakımından yetersizdir.⁶⁷

Büyüme ve kalkınma ayırımına dikkatleri çeken Schumpeter’e göre kalkınma; ekonominin alışılmış yörüngesinden ayrılıp, yeni buluşlarla (innovation) üst seviyede ikinci bir denge çizgisine sıçramak demektir. Bu sıçrama periyodik sarsıntılarla (kriz) yürür. Büyüme ise ekonominin temel verilerinde sindirici ve devamlı değişimler demektir.⁶⁸ Kalkınma kuramları, temelde az gelişmiş ekonomilerin kalkınma sorunlarına ışık tutmasına karşın, büyüme kuramları, esasen kalkınmış, gelişmiş ekonomileri model almaktadır.⁶⁹

Schumpeter, bir ekonominin dinamik gelişimini etkileyen faktörleri beş gruba ayırmış ve $Y = f(K, N, L, S, U)$ formülüyle açıklanmıştır. Burada; (K) sermaye, (N) emek, (L) nüfus, üretim fonksiyonlarını, (S) teknoloji, (U) sosyal değişmelerin etkisi olarak yer almaktadır.

Büyümede girişimcinin rolü üretim fonksiyonlarına katkısıyla sınırlıyken, kalkınma kavramını açıklayan diğer faktörlerde -teknoloji ve sosyal değişmelerde- girişimci daha belirleyici etkiye sahiptir.

⁶⁶ Vural Savaş, **İktisatın Tarihi**, (Siyasal Kitabevi, Ankara, 2000) s.831.

⁶⁷ **Genel Ekonomi Ansiklopedisi**, (Milliyet Yayınları, 1988), s. 472.

⁶⁸ Aynı, s. 143

⁶⁹ Ergül Han ve A.Ayten Kaya, **Kalkınma Ekonomisi**, (Eskişehir,2002), s.1–2.

2. Kalkınma Teorileri ve Stratejilerinde Girişimci

Kalkınma teorileri iktisatın temel konularından biri olduğu için bu başlık altında geniş bir alan tartışmaya açılabilir. Çalışmada, bu başlık altında girişimcinin ekonomik kalkınmadaki yerini açıklamakla yetinilecektir.

Kalkınma teorileri ve stratejilerinin ele aldığı sorunlar; uluslararası rekabet, kalkınmanın finansmanı, planlama, sanayileşme, faktör piyasaları, verimlilik gibi kavramların çevresinde yoğunlaşmışsa da, ekonomi tarihi boyunca kalkınmanın öznesi olarak **girişimcilik** kavramı, 19 uncu yüzyıla gelinceye kadar yeterli ölçüde vurgulanmamıştır.

Girişimcinin kalkınmadaki önemine en büyük katkı **Schumpeter** tarafından yapılmıştır. Avusturyalı iktisatçıya göre, ekonomik gelişmenin kalkınmanın- kaynağında *yenilik* vardır ve her *buluş* yenilik anlamına gelmez. Bir buluşun yenilik olabilmesi için hayata geçirilmesi gerekir ve bunu da *girişimci* sağlayacaktır.⁷⁰

Yine **Schumpeter**'e göre, yenilikler olmazsa, ekonomik yaşam, durgun denge halinde kalacak, dairesel akımlar her yıl aynı kanallarda ve aynı büyüklükte devam edecektir. Bu durumda kar ve faiz ortadan kalkacak ve servet birikimi duracaktır. Girişimci, kar 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. Fakat bu gelişme sürekli olmayacaktır. Yaşanan bu canlılık dönemi kendini frenleyecek unsurları da beraberinde taşıyacaktır. Yükselen fiyatlar yatırımları engelleyecek ve yeni ürünler ile eski ürünler arasındaki rekabet, karları azaltacaktır. İş adamları borçlarını ödediği zaman deflasyonist baskılar artacak ve bolluk döneminin yerini durgunluk dönemi alacaktır. Bunun içindir ki Schumpeter'e göre ekonomik dalgalanmalar, aslında ekonominin yeniliklere kendini uydurma sürecinden başka bir şey değildir. Ekonomik sistem denge durumuna dönme eğiliminde olduğu halde yenilikler bu

⁷⁰ Vural Savaş, **İktisatın Tarihi**, (Siyasal Kitabevi, Ankara, 2000) s,833.

eğilimi kesintiye uğrattır. Dolayısıyla ekonomik kalkınmayı sağlayan süreç, aynı zamanda konjonktürel dalgalanmaları da yaratır.⁷¹

Gerçekten de kalkınma, “Makro İktisat”ın incelediği bir kavram olmakla birlikte, “Mikro İktisat”ın etkisinden soyutlanamaz. Zira kalkınma, ekonominin köklerinde mikro düzeyde yaratılmadıkça, mikro ekonomik düzeyde ilerlemeler sağlanmadıkça, makro ekonomik istikrar (denge) da kurulamayacaktır.

3. Girişimcinin Bölgesel ve Sektörel Gelişmelere Etkisi

Girişimcinin sektörel ve bölgesel tercihleri birçok etken tarafından şekillenmektedir. Bu etkenlerin keşfine yönelik kuramsal çalışmalar ondokuzuncu yüzyılın ortalarında başlamıştır. Konjonktürel hareketlerin varlığı ve yol açtığı zararları en aza düşürme çabası “zamanın” analizlere sokulmasını hızlandırmış, ancak, “alanın” analize girmesi aynı ölçüde kolay olmamıştır. Gerçekte ekonomistler insanoğlunun bir alanda yaşadığını bilmekte, ama bundan habersizmiş gibi davranmıştır. Bu nedenle, geliştirilen ekonomi kuramları, tüm ekonomik faaliyetlerin tek bir noktada işlediğini varsaydıklarından, W.Isard’ın deyiimiyle “boyutsuz harikalar ülkesi” ni anımsatmıştır.⁷²

Alansal analiz konusundaki görüşler, alanı ulaşım ile ortadan kaldırılabilen bir uzaklık olarak kabul eden **kuruluş yeri kuramı** ve alanı yüzey olarak kabul eden **cazibe yeri kuramı** olarak ikiye ayrılmaktadır.

Kuruluş yeri kuramcılarına göre (Thünen, Weber, Palander, Löseh ve Isard) , ekonomik faaliyetlerin yürütülmesinde alan kavramı, taşıma faaliyetleriyle ortadan kaldırılabilen bir engel oluşturmaktadır. Zira üretimin çok büyük bir bölümü, üretildiği yerden çok farklı yerlerde tüketilmektedir. Bu engelin kaldırılmasının ise bir maliyeti vardır. Bu maliyet nedeniyledir ki, rasyonel hareket eden girişimciler, malın nihai tüketiciye tesliminde taşıma maliyetinin en az olduğu yerde kuruluşlarını gerçekleştirmektedir. Bu görüşü savunan iktisatçılar, sadece işletmelerin yer seçimini açıklamakla kalmamış, aynı zamanda kentlerin de yerleşimini açıklamaya çalışmıştır.

⁷¹ Aynı, s.834.

⁷² Zeynel Dinler, **Bölgesel İktisat**, (Uludağ Üniversitesi, 1986), s.7.

Richard Cantillon, “Ticaret Üzerine Genel Bir Deneme” adlı eserinde, Deniz kıyısına ya da büyük ırmaklara yakın bağlantısı olan kentlerin, taşıma kolaylıklarından dolayı hızlı bir gelişim sürecine girdiğini vurgulamıştır.⁷³

Alansal Ekonominin kuramcısı olan Von Thünen, ürünlerin fiyatının kentlerden uzaklaştıkça ulaşım gideri kadar azalacağını ve belli bir mesafede sifıra ineceğini, bu nedenle, ekim yapılamayacak ovalardaki doğal otlakların, daha kolay taşınabilen ve oldukça pahalı ete dönüştürülerek kent merkezine getirilebileceğini söylemiştir.⁷⁴ Günümüzde de, örneğin akaryakıt sektöründe, rafinerilere olan mesafeye göre akaryakıt fiyatlarının belirlendiği bilinmektedir.

Cazibe yeri kuramcıları (Reilly, Zipt, Steward, Platier) ampirik bulgu ve anketleri, tümevarım yöntemiyle genel formüllere dönüştürmeye çalışmıştır.

Bu kuramcılardan Reilly’e göre, rasyonel tüketici aynı malı en ucuz alacağı yöreye yönelir. Genellikle bir malın en ucuz olduğu yöreler, çok hareketli ve rekabetin kolayca görülebildiği, çeşitli mallar arasında seçim yapma olanağı sağlayan büyük kentlerdir.⁷⁵ Daha ucuza mal alma avantajını taşıyan büyük kentler, aynı gün ve aynı yörede bir çok alışverişi birden yapma olanağını sağlamakla bir başka avantajı da içermektedir.

Karar almada fiyatların belirleyici olduğu ekonomilerde, işletmelerin kuruluş yeri seçimine girişimciler karar verir. Kar maksimizasyonu arayışında olan girişimci, kuruluş yeri olarak, en fazla avantaja sahip olduğu, satış maliyetlerinin en düşük düzeyde kalacağı yeri seçecektir. Ama kuruluş yeri seçiminde tek etken taşıma maliyetleri değildir. Örneğin üretim sırasında ağırlığını önemli ölçüde kaybeden ürünlerin (şeker pancarı gibi) işlendiği tesislerin, ulaşım giderlerinden tasarruf sağlamak üzere, **hammadde kaynağına yakın** kurulması daha rasyoneldir. Diğer bir örnek olarak termik santraller veya bor tesisleri gösterilebilir.

Diğer taraftan günümüzde, üretimin giderek karmaşıklaşması, üretimde aşırı uzmanlaşmayı gerekli kılmaktadır. Hatta uzmanlaşma, belirli bir malın çeşitli parçalarının farklı işletmelerce üretilmesine kadar uzanmaktadır. Bu durumda kuruluş yeri seçimi, **yarı mamul üreten işletmelere yakınlığın** etkisiyle belirlenmektedir.

⁷³ Aynı, s. 8

⁷⁴ Aynı, s.12.

⁷⁵ Aynı, s.26.

Üretim giderleri içinde enerji giderlerinin önemli paya sahip olduğu ve enerji veren maddelerin oldukça pahalı veya taşımalarının imkânsız olduğu bazı endüstriler için, **enerji kaynağına yakın** yörede kuruluşunun gerçekleşmesi kaçınılmaz görülebilir.

Ürettiği nihai mamulün taşıma harcamaları çok yüksek olan işletmeler, genellikle **pazara yakın** olan yerlerde kurulmaktadır. Şişeleme faaliyetinde bulunan meşrubat işletmeleri bu gruba örnek gösterilebilir.

Bütün bunların dışında, hiçbir yere bağlı olmayı gerektirmeyen iş kolları da bulunmaktadır. Taşıma harcamalarının önemsiz ya da üretim sırasında hacim ve ağırlık değişimlerinin önemsenmeyecek ölçüde düşük olan ürünler için kurulacak tesislerin **serbest** olarak yer seçimi yapılabilir. Günümüzde ulaşım ve üretim teknolojisinin eriştiği noktada, serbest endüstrilerin sayısı da hızla artmaktadır.⁷⁶

Bölgesel İktisat teorisinin ilk kuramcılarının, örneğin Von Thünen'in ortaya koyduğu yaklaşımlar, rasyonel olmakla birlikte, ne yazık ki demiryolu öncesi yaşamış olmasından⁷⁷, teknolojik gelişmeleri ve dolayısıyla girişimci kavramının önemini büyük ölçüde ihmal etmiştir. Örneğin teknolojik gelişme ile birlikte bir bölgenin yer olarak üstünlüğünde üretim faktörlerine yakın olmanın görece olarak önemi azalmaktadır.⁷⁸

3.1. Bölgesel Kalkınma Faktörü Olarak Girişimci

Buraya kadar açıklanan bilgilerden yola çıkarak, teknolojik gelişmelerin kaynağında girişimcinin yer aldığı söylenebilir. Bu kabul edildiğinde, aşağıdaki önermeler ışığında girişimciliğin bölgesel kalkınma ile ilişkisi daha kolay açıklanabilir.

*Teknoloji gelişip sistemde bütünleşme arttıkça sistem içinde hünerlerin dağılımı ve yaşama biçimi daha homojen hale gelmekte ve iş gücü ataletleri azalmaktadır. Teknoloji geliştikçe endüstriyel kuruluşların ölçekleri ve dolayısıyla yer değiştirme ataletleri de artar. Teknolojik ve ekonomik gelişme sonucu sistemin dengesi merkezdeki yığılmalar yönünden bozulur. Merkezdeki yığılmaları artırıcı yöndeki bu etki birikerek devam eder. Biriken üstünlükler bölge yapısındaki çeşitlenmeyi artırır ve çeşitlenmenin artışı ile biriken üstünlükler tekrar artar.*⁷⁹

⁷⁶ Aynı, s.52-59.

⁷⁷ Aynı, s.12.

⁷⁸ İlhan Tekeli, **Mekân Organizasyonlarına Makro Yaklaşım Türkiye Üzerine Bir Deneme**, (ODTÜ 1979) s.235.

⁷⁹ Aynı, 241.

Her bölgenin farklı üretim sektöründeki göreceli üstünlükleri eşit olmadığından, sektörler arasındaki eşit olmayan büyümeler, bölgeler arasındaki büyüme farklılıklarını meydana getirir.

Bir sistemde büyümenin bölgelerarası dağılımında sektörler arası girdi-çıkış ilişkileri veya karşılıklı bağımlılık önemli etkiler yapar. Bir bölgede ara malı üreten sektörlerin yer alması bu malları girdi olarak kullanan endüstrilerin gelişmesini ileriye bağlantılı “forward linkage”, bir bölgede kurulan bir endüstri buna girdi üreten sanayinin gelişmesini geriye bağlantılı “backward linkage” teşvik eder.⁸⁰

Gerçekte, teknolojik gelişmeler girişimciyle birlikte hareket eder. Bu nedenle girişimci içinde bulunduğu bölgeye üstünlük kazandırır. Bu üstünlük sadece yatırımları ve dolayısıyla iş gücünü bir bölgeye yığmakla kalmaz, aynı zamanda bölgede kişi başına düşen geliri de artırır.

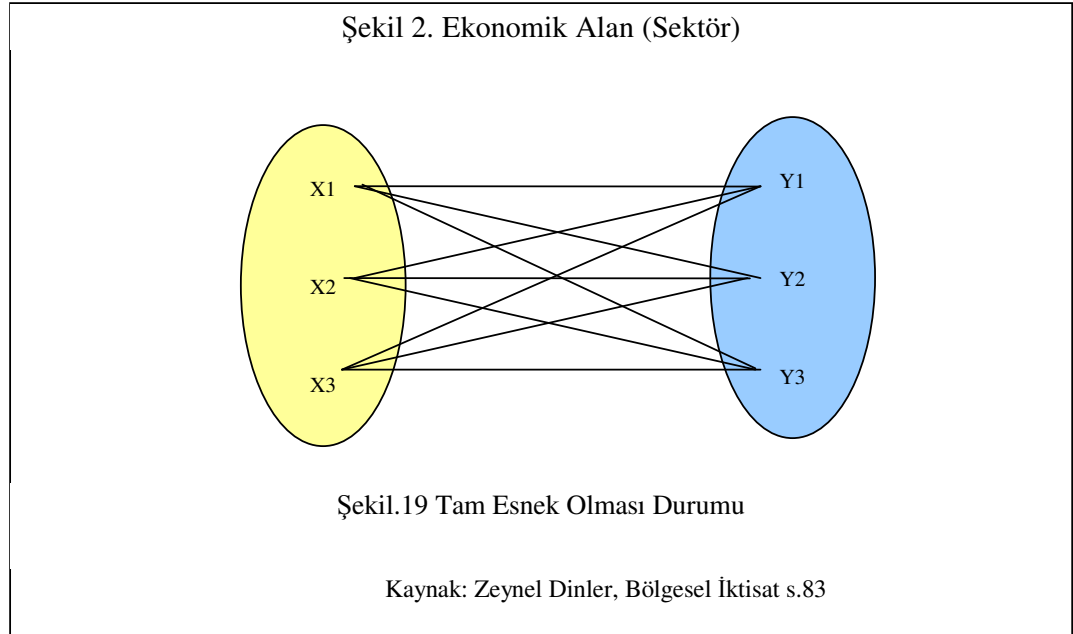
3.2. Sektörel Gelişme Faktörü Olarak Girişimci

Bir önceki bölümde “Bölgesel Kalkınma Faktörü Olarak Girişimci” konusu incelenmiştir. Elbette, girişimciyi bulunduğu coğrafi alandan ayrı düşünmek ve sağladığı bölgesel etkileri gözardı etmek mümkün değildir. Bununla birlikte, sektörel ve teknolojik gelişmeler coğrafi sınırları aşarak, bizi soyut bir kavrama, ekonomik alana (sektör) taşımaktadır.

Belirli bir mal ya da hizmeti üreten firmaların oluşturduğu topluluğa sektör adı verilmektedir. Ekonomik faaliyetler, tablonun hazırlanış amacına bağlı olarak farklı şekillerde sınıflandırılabilir. Ancak sektörel gelişmeler, milli gelir bileşenleri açısından incelendiğinde üç ana başlıkta toplanabilir. Bunlar; **tarım**, **sanayi** ve **hizmetler** sektörüdür. Bu sektörlerden her birine ilişkin faaliyetlere, farklı coğrafi bölgelerde rastlamak mümkündür. İşte teknik alanla, coğrafi alan arasındaki bu muhtemel ilişkilerin tümü, ekonomik alanı oluşturmaktadır.⁸¹

⁸⁰ Aynı, s. 234–235.

⁸¹ Zeynel Dinler, **Bölgesel İktisat**, s.83



Ekonomik alanda üretim faktörleri sürekli birikim içindedir. Birikim ve yeniden birikim, kendini sürekli beslemektedir. Bu hareket, yenilikler sürdükçe ileriye doğru gitmekte, böylece ekonomik alan kutuplaşmaktadır. Bu da sektörlerin gücünü pekiştirmektedir.

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 bir ifadeye dönüştürmektedir. Bunda da başarılı olmaktadır. Örneğin Türkiye’de, tekstil sektörü, KDV oranını % 18’den % 8 ‘e düşürmeyi başarmıştır. Seramik sektörü doğalgaz ile LPG arasındaki ÖTV’den kaynaklanan fiyat farkını devletten alabilmiştir.

Girişimciler, yeniliğe olan ilgilerinin doğal sonucu olarak, yeniliğe en duyarlı olan imalat ve hizmetler sektöründe yoğunlaşmıştır. Bu sektörlerin girişimci faaliyetlerinden etkilenerek hem kutuplaştıkları hem de milli geliri artırdıkları söylenebilir. Girişimcinin sektörel etkisi aynı zamanda istihdam düzeyini ve kalitesini de etkilemektedir. Bu önermelerin doğruluğu, 1968–2002 yılları arasında gerçekleşen verilerden yola çıkarak hazırlanan aşağıdaki korelasyon matrisinde de açıkça görülmektedir.

Tablo 2. Korelasyon Matrisi (Açılan Şirketler)

	Tarım	İmalat	Hizmetler
GSMH	-.022	.818	.865
İstihdam	-.128	.763	.800

Kaynak: TÜİK verilerinden yararlanarak düzenlenmiştir.

Sektörün uzun dönem dengesi sağlandığında firmaların karlılığı azalarak nominal düzeye iner.⁸² Eğer firmalardan biri (girişimci) sektöre canlılık ve yeniden kar sağlayacak bir yenilik gerçekleştirirse, sektördeki diğer firmalar da bunu takip ederek, yeni bir denge oluşuncaya kadar karlarını maksimize edebilirler. Bu da sektör içinde girişimcinin rolünü mikro iktisat teorisi bakımından açıklayan dışsallıktır.

Girişimcinin sektörel gelişmelere etkisini incelerken ister istemez şu tartışma aklı gelmektedir; sektörler ulusların mukayeseli üstünlükleri çevresinde mi oluşmaktadır, yoksa ulusları markalaştıran sektörel gelişmeler midir?

20. yy.da çoğu ürünler –tıpkı onları üreten şirketler gibi- belirgin milliyetlere sahiptirler. Ne kadar uluslararası sınırı geçerse geçsinler, bu ürünlerin menşei asla şüphe götürmemiştir. Ölçek ekonomileri merkezi bir yerleşimi gerekli kıldığından, bu ürünler için harcanan çabanın büyük bölümü bir tek yerde gerçekleştirilmiştir. Bununla birlikte, büyük ölçekli üretime bağımlı olmayan, doğmakta olan yeni değer ekonomisinde pek az ürünün belirgin milliyeti olmaktadır. Ürünler birçok değişik yerde verimli biçimde üretilmekte, bir başka yerdeki müşteri isteklerine uyacak tarzda bir araya getirilmektedir.

⁸³

Örneğin, Amerika'nın ihracat ve ithalatının (değer bakımından) yarısından fazlası küresel şirketler dâhilindeki bu gibi mal ve hizmetlerin transferinden ibarettir. Bu nedenle, bir ulusun diğer bir ulusa ne ödemiş olduğu tahminden öteye gidememektedir. Bu bakımdan ticaret istatistikleri, kesinlikten uzak, görünürde açıklanamaz düzeltmelere açık rakamlardır. Gerçekte hiç kimse, Amerika (veya başka herhangi ülkenin) dış ticaret dengesinin lehte mi, yoksa aleyhte mi olduğunu, dengenin ne kadar saptığını veya bu dengesizliğin önemini tam olarak bilemez.⁸⁴

⁸² Orhan Türkay, **Mikro İktisat Teorisi**, (Adım Yayıncılık, 2. Baskı), s. 170.

⁸³ Robert Reich, **Küresel Ağlar**, (The Work of Nations, New York, Küresel Rekabet, İz Yay.1991) s.53.

⁸⁴ Aynı, s.56

Bu nedenle, ülkeleri markalaştıran mukayeseli üstünlüklerden çok, sektörel gelişmelerdir.

4. Makro Dengelerin Oluşumunda Girişimcinin Rolü

“Ulusal bilânçolar” olarak da nitelendirilen makro dengeler, genellikle üç başlıkta incelenmektedir. Bunlar; Kaynaklar- Harcamalar Dengesi, Ödemeler Dengesi ve Finansman Dengesi’dir.

Kaynaklar-Harcamalar Dengesi; ulusal ekonominin belirli bir dönemde brüt milli gelirini oluşturan toplam tasarruflar (yatırımlar) ile toplam tüketim harcamalarının eşitliğini ifade etmektedir. Toplam yatırımlar, sabit sermaye yatırımı ve stok değişimlerinin terkihiyle oluşmaktadır. Ulusal ekonomi bu harcamaları, öz kaynakları dışında dış kaynaklarla da karşılayabilmektedir.

Cari işlemler dengesi olarak da bilinen Ödemeler Dengesi; Dış Ticaret Dengesi, Hizmetler Dengesi, Yatırım Getirisi Dengesi ve Cari Transferlerden oluşmaktadır.

Dış Ticaret Dengesi, İhracat ve İthalat arasındaki farkı (Net Altın İthalatı dâhil), Hizmetler Dengesi, Turizm Gelir ve Giderleri arasındaki farkı, Yatırım Geliri Dengesi; Net Doğrudan Yatırımlar, Net Portföy Yatırımları ve Faiz Gelir- Gider farkını ifade eden Diğer Net Yatırımların ilişkisini, son olarak, Cari Transferler, işçi gelirlerini ifade etmektedir.

Finansman dengesinden söz edildiğın de ise, Bütçe Dengesi anlaşılmaktadır. Bütçe Dengesi; personel giderleri, sosyal güvenlik kurumlarına ödenen primler, mal ve hizmet alımları, faiz giderleri, cari transferler, sermaye giderleri, sermaye transferleri, borç verme ve yedek ödeneklerden oluşan bütçe harcamaları ile Genel ve Katma Bütçe Öz gelirlerinden oluşan bütçe gelirleri arasındaki farkı ifade etmektedir.⁸⁵

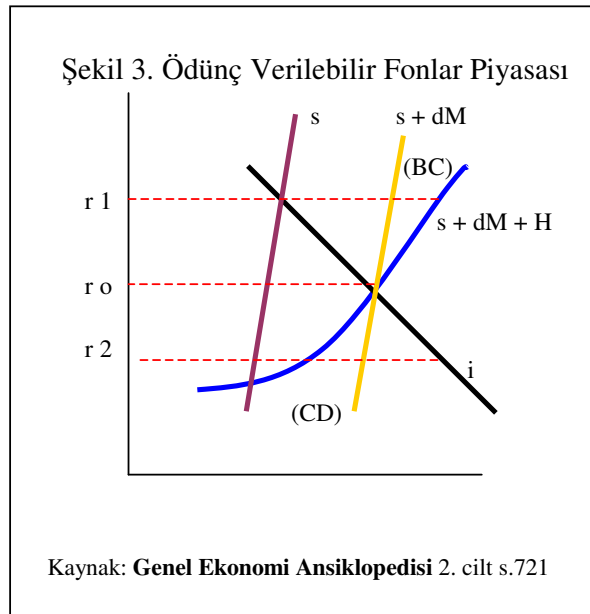
Makro Dengeleri, üç temel faktör; Fiyat, Faiz ve Parite (kur) etkilemektedir. Fiyatlar genel düzeyi, Mal ve Hizmet Piyasaları ve dolayısıyla, Kaynak ve Harcamalar Dengesi üzerinde belirleyici etki yaratırken, Döviz Piyasaları, Ödemeler Dengesi üzerinde parite (kur) ile etkide bulunur. Finansman Dengesi ise Borç Verilebilir Fonlar Piyasasının yani faiz hadlerinin tesiri altındadır. O halde, faiz, kur ve fiyat dengesi makro

⁸⁵ DPT, **Genel Ekonomik Hedefler ve Yatırımlar**, (2006), s.5–11,

ekonomik istikrar için büyük önem taşımaktadır. Dışa açık (rekabetçi) bir ekonomide, faiz, kur ve fiyat istikrarının birlikte sağlanması piyasaları dengeye götürecektir.

4.1. Denge Faiz Oranı

Faiz oranları, gerek tüketici, gerekse girişimci davranışları üzerinde büyük etki yaratır. Yüksek faiz oranları yatırımları özkaynakla yapacak bir girişimci üzerinde bile etkili olabilir. Zira girişimciler, yatırım getirisini faiz oranından yüksek ya da en azından buna eşdeğer bir kar düzeyine ulaşmak üzere planlamaktadır.⁸⁶ Bu nedenle faiz oranını belirleyen unsurları değerlendirmek gereklidir.



Bertil Ohlin ve D.H. Robertson gibi iktisatçıların öne sürdüğü teoriye göre, para arzı faiz oranlarına duyarlıdır. Faiz oranlarını, *Ödünç Verilebilir Fonların* arzı ve talebi belirlemektedir.⁸⁷

Şekil.3' de, ödünç verilebilir fonlar arzı ve talebi yatay eksen, faiz oranı dikey eksende gösterilmiştir. (i) eğrisi ödünç verilebilir fonlar talebini, (s) eğrisi faiz oranına duyarlı tasarrufları, dM, emisyon kurumunun ve bankaların yarattıkları satın alma gücünü ifade etmektedir. Gömülenmiş paranın piyasaya çıkarılması ile toplam arz miktarına erişilmektedir. (s + ΔM + H)

Faiz oranı, ödünç verilebilir fonlar arz miktarı ile talebin kesiştiği r_0 noktasında teşekkül edecektir.

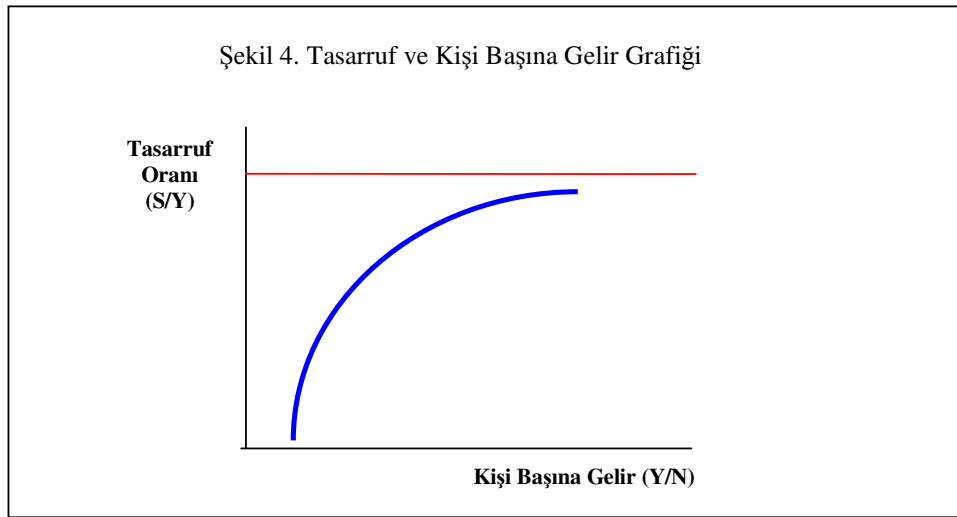
Girişimciler, ödünç verilebilir fonlara yeni tesis kurmak ya da tesisini yenilemek üzere talepte bulunmakta ve aynı zamanda gelirlerinden ve amortismanına ayırdıkları paydan bu fonları beslemektedirler. Bu durumda, gerek fon kullanıcılar, gerekse fon

⁸⁶ Kemal Yıldırım-Doğan Karaman-Murat Taşdemir, **Makro Ekonomi**, (Seçkin Yay. 2006), s. 68.

⁸⁷ **Genel Ekonomi Ansiklopedisi**, (Milliyet Yayınları,1988), 2.Cilt, s.721.

sağlayıcılar girişimcilerden oluşmaktadır. Girişimciler dışında, tüketicilerin kredi talebi ve para arzında bulunan emisyon kurumunun varlığı faiz oranları üzerinde belirli bir paya sahip olsa da bu etki sınırlıdır.

Tasarruf piyasasına en büyük arz, faiz getirisine duyarlı, dinamik girişimci piyasasından gelecektir. Zira tüketim eğilimi yüksek olan ücretli ve dar gelirli kesimin elde ettiği gelirden bir ekonomiyi çevirecek tasarruf oluşması güçtür. Keynesgil mutlak gelir hipotezine göre kişi başına tasarruf (S/N) kişi başına gelirin bir (Y/N) doğrusal bir fonksiyonudur. Tasarruf oranı (S/Y) kişi başına gelir düzeyinin hiperbolik fonksiyonudur.⁸⁸



Kaynak: İlker Parasız, Kalkınma Ekonomisi s.222

Ödünç verilebilir fonlar piyasasının arz yönünü, ağırlıklı olarak, verimlilik hedefiyle yüksek katma değer yaratan ve bunu tasarrufa dönüştüren girişimciler oluşturmaktadır.

4.2. Denge Reel Döviz Kuru

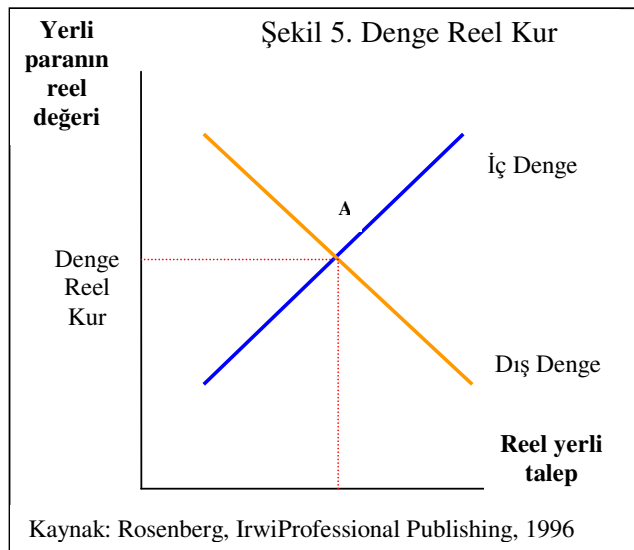
Döviz kurları, nominal ve reel olarak ölçülmektedir. Nominal döviz kuru, bir ülke

⁸⁸ İlker Parasız, **Kalkınma Ekonomisi**, (Ezgi Yayınevi, 2005) s.222.

parasının diğer ülke paraları cinsinden değerini ifade etmektedir. Reel döviz kuru, ülke ekonomisi ile ilgili daha fazla bilgi içermekte ve daha doğru bir gösterge kabul edilmektedir. Reel döviz kuru için mutlaka yurtiçi ve yurtdışı fiyat endeksine gerek duyulmaktadır.

Para politikasını uygulamakla yükümlü olan Merkez Bankası'nın izleyeceği kur politikasında belirleyici olan nominal döviz kuru değil, reel döviz kurudur. Literatürde içsel ve dışsal faktörlerle açıklanmaya çalışılan reel döviz kuru, ulusal bir ekonomi için birçok veriyi içerse de, makro ekonomik dengenin açıklanmasında tek başına yeterli değildir. Makro ekonomide oluşan sapmaların açıklanması için denge reel kurun

belirlenmesi gereklidir.



Reel kurlarda dengesizlik uzun dönem denge trendinden, birkaç dönem sapma olarak yorumlanmaktadır.⁸⁹ O halde reel kurun denge değerinden geçici biçimde gösterdiği sapmalar dengesizlik anlamına gelmemektedir.

Reel kurda yaşanan dengesizlikler kalıcı olduğunda

ise, mal ve finans piyasalarında beklentileri etkileyerek, makro dengesizliklere yol açmaktadır.

Reel kurda yaşanan belirsizlikler, yerli ve yabancı yatırımları, buna bağlı olarak sermaye birikimin etkilemektedir. Ayrıca, söz konusu sapmalar, ticari mal sektörünü ve bu sektörün diğer dünya ülkelerine karşı rekabetini de etkilemektedir.⁹⁰ Denge reel kurun hesaplanması için bazı yöntemler geliştirilmiştir. Bunlar; Satın Alma Gücü paritesi ve Varlık Fiyatlaması Yaklaşımı'dır. Satın alma gücü paritesine göre, her bir ülkedeki yaşam maliyeti eşitlenmeli, ya da her bir malın fiyatı, tek bir para birimi ifade edildiğinde

⁸⁹ Funda Özkan, **Denge Reel Kur Hesaplama Yöntemleri ve Reel Kur Dengesizliğinin Ölçülmesi: Türk Lirası Üzerinde Bir Çalışma**, (Basılmamış Uzmanlık Tezi, TCMB, Aralık, 2003), s. 1.

⁹⁰ Collins, Susan M. ve Ofair Razin, **Real Exchange Rate Misalignments and Growth**, (Nber Working Paper 6174, September 1997. www.nber.com., Şubat 2003)

aynı olmalıdır. Varlık fiyatlaması yaklaşımı ise, portföy yatırımlarının yabancı ve yerli para cinsinden getirileri (faiz) ile döviz kurundaki değişmeye bağlıdır.⁹¹

Edwards'a göre, uzun dönem denge reel kuru, içsel ve dışsal dengenin aynı anda sağlandığı durumda gerçekleşen reel kurdur.⁹² Tek bir denge reel kuru yoktur, zaman içinde farklı reel denge kurları vardır. Denge reel kuru, bileşenlerinin cari değerlerinden olduğu gibi beklenen gelecek değerlerinden de etkilenir.

Şekil 5'de, Denge Reel Kur'un iç ve dış denge reel kurunun kesiştiği A noktasında sağlandığı gösterilmiştir. Dikey ekseninde yerli paranın reel değeri, yatay ekseninde ise reel yerli talep yer almaktadır.

Dış denge açısından bakıldığında; yerli paranın reel değerinin düşmesi durumunda yerli mallar yabancı mallara oranla daha ucuz hale geleceğinden yabancıların yerli mala olan talebi artacak, buna bağlı olarak ihracat artacak ve cari hesap fazlası verilecektir. Reel yerli talep de cari hesapta gerçekleşen fazlayı dengelemek için artacaktır. Bu nedenle dış denge eğrisi aşağı eğimlidir.

İç denge açısından bakıldığında ise, yerel paranın reel değeri arttığı için yerel mallar yabancı mallara oranla daha pahalı hale gelecek ve bu nedenle yabancıların yerli mala talebi azalacaktır. Reel yerli talep de yabancı talepteki azalmayı dengelemek için artacaktır. Böylece iç denge sağlanacaktır. Bu nedenle iç denge eğrisi yukarı eğimlidir.⁹³

Döviz kurlarının uzun dönem bileşenleri olarak üretkenlik, ticaret haddi ve ticarete olan açıklık değişkenleri alınmakta, kısa dönem bileşenleri olarak ise kamu harcamaları ve para politikası kullanılmaktadır. Ayrıca teorik ve ampirik olarak döviz kuru bileşenlerinden birisi olan ülke riski de veri buldukça regresyon içine alınmaktadır. Çok kısa dönemli değişkenlerin verisine ulaşmak güç olduğu için sermaye akımı açıklayıcı değişken olarak alınmamaktadır. Döviz kurunu etkileyen başka değişkenler olmasına karşılık, yukarıda belirtilen değişkenlerin yeterli ve uygun olduğuna inanılmaktadır.

Üretkenlik, kişi başına reel milli gelirin BM ortalama kişi başına reel gelire oranı olarak açıklanmaktadır.⁹⁴

⁹¹ Kemal Yıldırım, Doğan Karaman ve Murat Taşdemir, **Makro Ekonomi**, (Seçkin Yay. 2006), s. 77,447

⁹² Edwards, Sebastian, **Exchange Rate Misalignment in Developing Countries**, (Washington,D.C.: WB Occasional Paper Number 2 / New Series, July 1995 Ocak, 2003)

⁹³ Funda Özkan, **Denge Reel Kur Hesaplama Yöntemleri ve Reel Kur Dengesizliğinin Ölçülmesi: Türk Lirası Üzerinde Bir Çalışma**, (Basılmamış Uzmanlık Tezi, TCMB, Aralık, 2003), s. 33

⁹⁴ Aynı, s.52

$$\text{Üretkenlik} = \frac{KBGSYH}{KBGSYH(BM)}$$

Reel kur ile kişi başına reel gelir arasında basit bir regresyon çalıştırıldığında düz bir çizgiyi gösteren satın alma gücü paritesinin aksine bir trend içerdiği görülmektedir. Diğer bir ifadeyle, daha hızlı üretkenlik büyümesiyle karşılaşan ülkelerde denge reel kurunun değer kazandığı görülmektedir. Japonya örneğinde bu özellik belirgin olarak ortaya çıkmakta, son 30 yılda Japon yeninin oldukça değer kazandığı ve üretkenlik artışı yaşandığı görülmektedir. Kurda yaşanan değer kazanımı, ülkenin rekabetçi yapısını etkilememekte, cari hesap fazlası olarak karşımıza çıkmaktadır. Yani, hızlı üretkenlik büyümesi daha değerli bir parayı garantilemektedir.

Ticaret Haddi, Mundell-Fleming Modeli olarak bilinen model uyarınca reel kura eşittir. Bu formüle göre, yerli ülkenin ihracat fiyat deflatörü, yerli ülkenin GSYİH deflatörüne, yabancı ülkenin ithalat deflatörü de o ülkenin GSYİH deflatörüne paraleldir.

$$\text{MFRK}_{yabancı} = \frac{FX_{yabancı}}{FM_{yabancı}} = \text{Ticaret Haddi (TH)}$$

İhracat fiyatlarının ithalat fiyatlarına olan oranının daha yüksek olması durumunda, dış ticaret sektörü daha üretken, buna bağlı olarak daha karlı hale gelecek ve döviz kurunda değer kazanımı yaşanacaktır. Söz konusu etkinin gücü ülkeden ülkeye farklılıklar gösterebilmektedir.

Dış Ticarete Olan Açıklık, reel kur hesaplamasında göz ardı edilen ancak diğer değişkenler kadar önem taşıyan bir diğer değişkendir. İhracat ve İthalat (FOB) mutlak değerleri toplamının sanayi üretim endeksine bölünmesiyle hesaplanmaktadır.⁹⁵ Ekonomi dışı açıldıkça reel kurun değer kazandığı görülmektedir.

$$\text{Dış Ticarete Olan Açıklık} = \frac{X|FOB| + M|FOB|}{\text{Sanayi Üre. Endeksi}}$$

Cari Hesap ve Sermaye Akımları ise ekonominin durumunu ve o ülkedeki yatırım olanaklarını yansıtmaktadır. Sermaye akımlarında yapılan bir serbestleşme daha düşük borçlanma maliyetini beraberinde getirmektedir ki, bu da sermaye-yoğun ticari malların nispi maliyetinin düşmesi anlamına gelmektedir. Genellikle borçlanma üzerindeki sermaye akımında yaşanan bir serbestleşme paranın değer kazanımını desteklemektedir.

⁹⁵ Aynı, s 45

Cari Hesap ve Sermaye Akımlarını etkileyen faktörler, faiz oranları ve kamu harcamaları olarak gösterilmektedir.⁹⁶

Buraya kadar anlatılanların ışığında, döviz kurunun uzun dönemde üretkenlik başta olmak üzere, ticaret hadleri, dışa açıklık düzeyi ve sermaye akımlarının etkisi altında belirlendiği söylenebilir.

Üretkenlik düzeyi, kişi başına düşen milli gelirin, BM ortalamasıyla karşılaştırılmak suretiyle hesaplanmaktadır. Bu durumda girişimci ile milli gelir arasındaki güçlü ilişki ortaya konulduğunda, uzun dönem reel döviz kurlarının girişimci tarafından etkilendiği ifade edilebilir.

Keza, ticaret hadleri yine uzun dönem reel döviz kurlarını etkileyen bir başka unsurdur ve ihraç ve ithal fiyat deflâtörlerinin tesiri altındadır. Mundell- Fleming Modeli ile açıklanan Ticaret Hadleri, toplam üretim maliyetlerini ifade etmektedir. Ayrıca, ticari ve ticari olmayan malların üretimdeki rekabetçiliğini de açıklamaktadır.

Hakeza, dışa açıklık düzeyi, ithal ve ihraç malların (FOB) fiyatlarının mutlak değerleri toplamının sanayi üretim endeksine bölünmesi suretiyle hesaplanmaktadır. Bu durumda girişimcinin yarattığı katma değer ve sanayi ürün sepeti içindeki malların ağırlığı büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle, girişimcinin dışa açıklık düzeyinde de etkisi büyük olmaktadır.

Nihayet, bir ülkeye sermaye akımı olacaksa, faiz oranları bunda büyük etki yaratmaktadır. Önceki bölümde de belirtildiği gibi, ödünç verilebilir fonlar piyasasının talep yönünü büyük ölçüde girişimciler oluşturmakta, bu nedenle uzun dönem reel döviz kuru üzerinde sermaye akımının yarattığı etkinin yine girişimcilerin katkısıyla oluştuğunu ifade edilebilir.

4.3. Denge Fiyatlar

Fiyat, para birimi ile ölçülebilen mübadele değeridir. Bir malın öbür mallardan her birine göre rayici, nispi fiyatı verir.⁹⁷

Fiyatın objektif olarak üretim maliyeti veya sübjektif olarak alıcı davranışlarına göre açıklanması, klasik ve neoklasik ekolün başlıca ayrılık noktasını teşkil etmiştir.⁹⁸

Klasik çözüm, mübadele kıymetini, üretim maliyetlerinin tayin ettiğini ileri sürer.

⁹⁶ Aynı, s 54

⁹⁷ Genel Ekonomi Ansiklopedisi, (Milliyet Yayınları), s.305

⁹⁸ Aynı, s. 313.

Adam Smith, mübadele kıymetini emeğin tayin ettiğini kabul etmekle birlikte, bunun yalın haliyle ilkel bir toplum için düşünülebileceğini, gelişmiş bir toplumda ise, emek, sermaye ve toprak unsurlarına yapılan harcamaların mübadele değerini belirleyeceğini savunmuştur.

Mill değişim değerini –fiyatı- incelemeye malları üç gruba ayırarak başlamıştır. Bunlar; (1) arzı kesinlikle sınırlı olan mallar, (2) arzı sabit masraf koşulu altında sonsuz şekilde artabilen mallar, (3) arzı, masrafları artırmadan artmayan mallar.

4.3.1. Sabit Sektörde Fiyatın Belirlenmesi

Bu gibi malların arzını artırmak mümkün değildir. Eski heykeller, tablolar veya Venedik, İstanbul gibi şehirlerde bulunan bina ve topraklar, doğal güzelliklerin içindeki konutlar arzı sabit mallardır.

Mill, arzları sabit mallar için “Kıymet Yasası” öne sürmüş, bunların istisna olduğunu, ancak, diğer mallara ait kıymet yasasının anlaşılmasını kolaylaştıracağını ifade etmiştir.⁹⁹

Mill’in yapmış olduğu bu ayırım, önemli bir geçerliliğe sahiptir. Arzı sabit olan mallar kapsamına günümüzün enerji hammaddeleri de (petrol, doğalgaz, radyoaktif elementler) katılabilir. Yukarıdaki ayırım, aynı zamanda kıyılar ve korunması gerekli doğal değerler (tarihi ve turistik mekânlar) için de geçerlidir. Buradan yola çıkarak bazı sonuçlara ulaşılabılır. Birincisi, arzı sabit olan mallar, genellikle monopol veya oligopol piyasa oluştururlar. Burada önemli olan talep değil, arzdır. Arz sabittir ve bunun satışı özel koşullarda sağlanmaktadır. Bu malların fiyat oluşumu, genelde kamu otoritelerince, müzayedelerde veya ihale sonucu belirlenmektedir. Diğer bir ifadeyle, bu ürünlerin fiyatı, tek ya da az sayıda satıcının kamu denetimi ve gözetimi altında yürüttüğü işlemler sonucu oluşmaktadır. Örneğin, kıyılar, kamusal alanlardır ve özel hukuk hükümleriyle korunur. Enerji hammaddeleri ve su kaynaklarının çıkarılması, işletilmesi ve kullanımı, yine devletin gözetim ve denetimi altında gerçekleşir. Bunların fiyatları, uluslararası anlaşmalar, özel hukuk hükümleri, borsa işlemleri ve kamu tarafından açılan (tek otoriteli) ihale sonucu belirlenir. Yapılan satışların çoğu; işletme hakkının devri, kiralama veya şartlı tahsis şeklinde ve sürelidir. Üstelik kamu bu malların işletildiği şirketlerin yönetiminde de temsil edilmek istemektedir. Kısacası, bu tür malların arzı ve fiyatı, kamu otoritesinin

⁹⁹ Vural Savaş, **İktisatın Tarihi**, s.451

gözetim ve denetimi altında oluşur.

İkinci olarak, arzı sabit olan malların içindeki emek değeri, diğer faktörlere (kapital, toprak) oranla düşüktür. Bu tür mallar, esas itibariyle “doğal” biçimde üretilmiştir. Çıkarılması veya işletilmesi için kapital (teknoloji) önemli unsurdur. Kimi durumda da özel hukuk hükümleri (imtiyaz ve istisnalar) fiyat oluşumunda tüm üretim faktörlerinden daha önemlidir. Toplam üretim giderleri içinde emek için yapılan harcamaların payının düşük olması, bu ürünlerin fiyatları üzerinde farklı bir baskı yaratmaktadır. Bu malların tüketimine herkes bedelsiz ya da düşük bedelle sahip olmak istemektedir. Petrol, doğalgaz gibi ürünlerin çıktığı ülkelerde son derece ucuz olması, keza su kaynaklarının veya doğal güzelliklerin bedava denilebilecek ucuzlukta olması, içinde emek değerinin az olmasının dolaylı sonucu olarak görülebilir. Bu önermemiz emek ve bölüşüm teorilerini birinci plana taşıyan iktisatçıları -başta Ricardo olmak üzere- haklı çıkarmaktadır. Eski eserlerin müzelerde sergilenmesi ve ücretsiz sunulması, kıyıların özel mülkiyet dışında tutulması da bu görüşü desteklemektedir.

Son olarak, gerek fiyat kontrolünün, gerekse işletilmesi için öne sürülen özel koşulların varlığı nedeniyle, arzı sabit malların üretim sürecine “girişimci ilgisi” düşüktür. Ancak, bunların pazarlanmasında (hizmetler) girişimci rolü önemli bir yer tutmaktadır.

Bu ürünlerin denge fiyatı, yine arz-talep dengesi içinde yer bulacaktır. Diğer bir deyişle, arzı sabit olmakla birlikte, bu ürünler arz-talep ilişkisinden soyutlanamaz.

4.3.2. Esnek Sektörde Fiyat

Mill'e göre malların büyük çoğunluğu bu ikinci grupta yer alır. Yani malların büyük kısmı “emek ve masraf” artışı ile sonsuz ölçüde arttırılabilir. Bu tür malların kıymetinin nasıl oluştuğunu açıklamak için Mill “ doğal (normal) kıymet” ile “piyasa kıymeti”ni birbirinden ayırır. Mill'e göre, piyasa kıymetini belirleyen ve bu kıymetin değişmesine neden olan, talep ve arzıdır. Eğer mallar sonsuz ölçüde arttırılabiliyor ise bir “minimum değer” ve aynı zamanda bir “maksimum değer” olacaktır. Bu değer “normal kıymeti” gösterir.¹⁰⁰

Üretim maliyeti aynı olan malların değişim kıymeti de aynı olmalıdır. “ *Bu nedenle miktarı istendiği zaman arttırılabilen malların, tesadüfi durumlar ve üretimin kendini*

¹⁰⁰ Aynı, s.454.

düzenlemesi için gereken süre hariç, talep ve arza dayanmaz, aksine talep ve arz ona (kıymete) dayanır (tam rekabette fiyatların veri teşkil etmesi prensibi). Talep ve arz daima bir dengeye doğru yönelir.”

Girişimciler, tüm faktörlerin uygun terkibi ile üretilen ürünlerde (ki malların çoğu bu kategoridedir.) kendini gösterir. Bir başka deyişle, girişimcinin ilgisi daha çok bu ürün gruplarına (imalat sanayi ve hizmetler sektörü) yoğunlaşmıştır.

4.3.3. Emek-yoğun Sektörde Fiyat

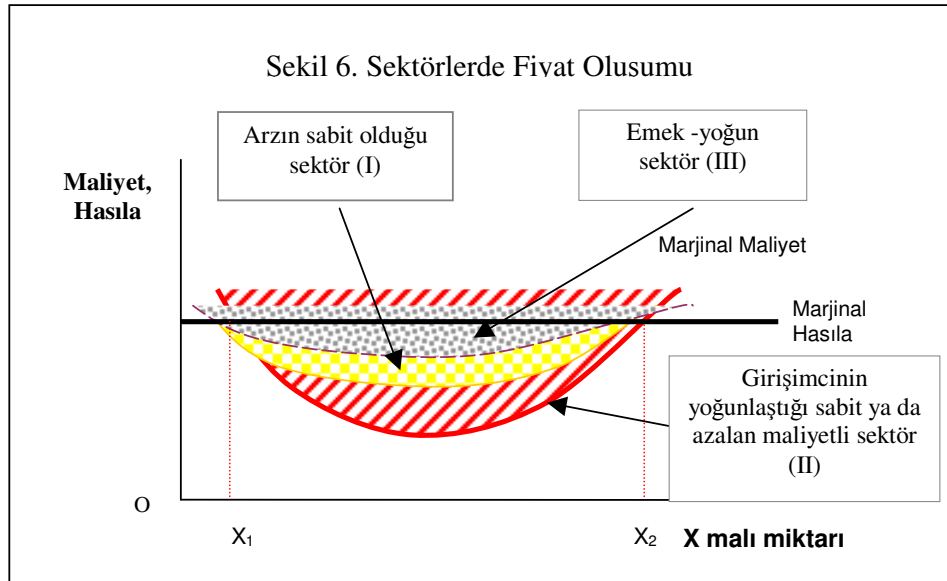
Mill, daha çok yaşadığı çağla ilişkili olarak bu mallar için tarım ürünlerini örnek göstermiştir. Ricardo'nun üretilen malın kıymetini belirleyen unsurun emek için yapılan harcamalar olduğu yönündeki görüşü, bu mal grubu için büyük ölçüde geçerlidir.

Günümüz şartlarında bu ürün grubunun yer aldığı sektörler, emek-yoğun sektörler olarak tanımlanabilir. Gerçekten de böyle bir ayırım bizi yine farklı sonuçlara ulaştırabilir. Birincisi, bu sektörler; örneğin tarım sektörü, elde edilecek ek hâsıla için neredeyse aynı ölçüde harcama yapılmasını gerektirmektedir. Öncelikle tarıma elverişli arazi genişletilmeli, daha sonra üretim için diğer harcamalar -büyük ölçüde $MC=MR$ olacaktır.- yapılmalı ve sonra iklim koşulları başta olmak üzere aynı risklere katlanmalıdır.

Günümüzde binlerce kişi el sanatları ile geçimini temin etmektedir. Bu doğrultuda diğer bir örnek çini üretiminden verilebilir. Çini üretiminde neredeyse her bir ürün için yapılan ilave harcamalar, birbirine eşittir.

İkincisi, bu tür ürün grubunun marjinal maliyet eğrisi, marjinal hasıla eğrisine yakın seyretmektedir. Toplam getirisinin diğer ürün gruplarına eşitlenebilmesi için daha fazla faktör kullanımı gereklidir.

Ürünlerin kıymetleri ile ilgili olarak yapılan açıklamalardan hareketle, marjinal maliyet ve marjinal hasıla ilişkisini, bu üç koşulu birlikte açıklayan görüş, şekil-6'de yer almaktadır.



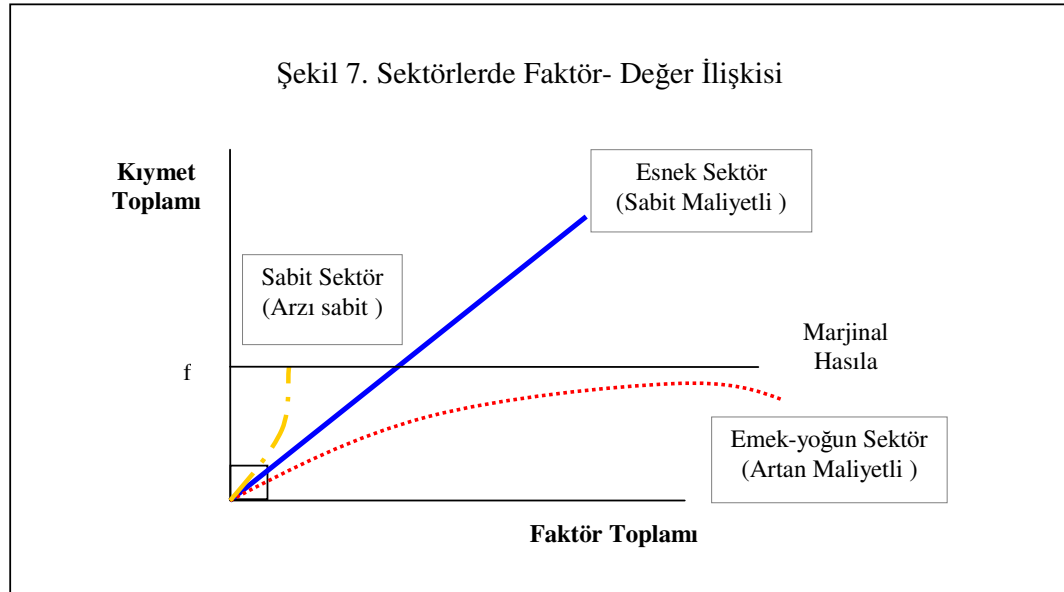
Şekil.7'de üç sektörün marjinal maliyet ve marjinal hasıla ilişkisi diyagrama aktarılmıştır. Varsayım olarak tüm sektörler için marjinal hasıla eşit, marjinal maliyetler değişkendir. Burada, elde edilen karın gösterilmesi için marjinal hasıla değişkeni sabit tutulmuştur. Başlangıç ve sonuç noktasında marjinal maliyet ve marjinal hasıla eşittir. Böylelikle, kıymetin oluşumuna maliyet unsurlarının etkisi açıklanmaktadır.

Arzı sabit olan ürünlerin maliyeti, emek-yoğun sektörlerle göre faktör giderleri daha az olduğu varsayımıyla daha düşüktür. Ancak, bu ürünlerin kıymeti dışsal faktörlerin etkisiyle baskı altındadır. Fiyatlar istendiği gibi artırılamamakta, üretim giderleriyle orantılı “normal fiyat” teşekkül etmektedir. Risk düşüktür.

Emek- yoğun (artan masraflı) III. sektörün marjinal maliyeti marjinal hasılaya yakın seyretmektedir. Diğer sektörlerle göre getirisi düşüktür. Yüksek risk içermemekte, en azından esnek sektörlerle göre daha az risk taşımaktadır.

Girişimcinin yoğunlaştığı sabit (ya da azalan) maliyetli II. sektör, diğer sektörlerle göre daha riskli, bununla birlikte yüksek karlılık oranına sahiptir.

Diğer taraftan, girişimcinin kıymet doktrinleri ile ilişkisini tebarüz bakımından bir başka değerlendirmede daha bulunulabilir. Aşağıda yer alan Şekil-7’de, malların kıymetleri ve üretim faktörlerinin ilişkisi üç ayrı sektör için değerlendirilmektedir.



Sabit sektör olarak nitelendirilen arzı sabit olan malların yer aldığı sektörün faktör kullanımı, diğer sektörlerle oranla daha düşük, buna karşın kıymeti dışsal baskılar nedeniyle (f) düzeyinde sınırlanmıştır. Esnek sektör olarak incelenen sabit ya da azalan maliyetli sektörün önü açık, kullandığı faktör karşılığında toplam kıymet artmaktadır. Emek-yoğun artan maliyetli sektörde ise, başta emek olmak üzere kullanılan faktörler arttıkça kıymet yükselmekte, ancak bir süre sonra azalan verimler yasası nedeniyle kıymet toplamı düşmektedir.

Esnek sektörün ifade edildiği çizgi doğrusaldır. Burada ilk bakışta azalan verimlerin devreye sokulmadığı ve karın sıfıra doğru eğim içinde olması gerektiği düşüncesinden hareketle, hatalı bir çizim yapıldığı düşünülebilir. Ancak bu çizimde, girişimcinin, yenilik yapmak suretiyle her defasında uygun faktör terkiibini üretip, bu durumu sonsuza kadar sürdürmeyi başardığı anlatılmak istenmiştir. Zira, Marshall, marjinal kavramların yanlış anlaşıldığını, esasen azalan verimlerin, üretim faktörlerinin herhangi birinin oransız kullanımından kaynaklandığını ve fiyatı belirleyen unsurların marjinal kavramlar olmayıp, ancak fiyatın nasıl belirlenmesi gerektiğini gösteren bir süreç olduğunu ifade etmiştir.¹⁰¹ Bu yüzden toplam kıymette sürekli artmaktadır. Ayrıca, yukarıdaki diyagramların ışığında,

¹⁰¹ Aynı, s. 594

girişimcilerin ağırlıklı olarak imalat ve hizmetler sektöründe yer almasının tesadüfi olmadığı söylenebilir. Zira faktörlerin uygun bileşimi bu alanlarda çok daha rahat sağlanmaktadır.

Denge fiyat teorisi üzerinde yapılan analizin çok kapsamlı olmasının nedeni, makro dengeleri etkileyen en önemli faktör olmasının yanı sıra fiyat dengesinin oluşumunda girişimcinin bizzat içinde yer almasıdır. Bir diğer deyişle girişimcinin doğrudan oluşumuna katkı sağladığı (mark up), yatırım kararlarını etkilediği, bu nedenle de en duyarlı olduğu unsur, şüphesiz fiyat dengesidir.

Klasik teorinin, mübadele ve kullanım değeri olarak ikiye ayırarak incelediği kıymet (fiyat) kavramı, neo-klasiklerin marjinal fayda, Keynes ve Friedman'nın da para arzının etkisini tartışmanın içine çekmesiyle daha da derinlik kazanmıştır. En çok katkı verenlerin başında yer alan Mill'in fazla önem vermediği -ki teorisinin üçüncü bölümünde ele almıştır.- kıymet kavramı üzerinde, iktisatçıların katkısı sürmektedir.

Esasen fiyat dengesinin üzerinde yeterince durulmaması, piyasaların çizdiği rota hakkında da gerekli bilgidен yoksun kalmak anlamını taşımaktadır. Bölüm içerisindeki yorumlardan anlaşılacağı gibi, fiyat teorisi sadece makro ekonomik etkileri açıklamakla kalmamış, bunun çok ötesinde girişimcinin sektör seçimlerinde yararlanabileceği bir faktör haline gelmiştir.

Günümüzde doğru fiyat politikası oluşturamayan işletmeler, bu nedenle zarara girmelerine rağmen ($MC > MH$), bunun nedenlerini fiyatlandırma konusundaki hatalarına yormaktan çok, dışsal faktörlere bağlayabilmektedir. Ayrıca, konjonktür teorilerinin ulaştığı sonuçlardan biri de, gelir yetersizliğidir ve bu sorun da yanlış fiyatlandırma yoluyla ortaya çıkmaktadır.

4.3.4. Fiyatlandırma Stratejileri

Fiyatlandırmanın sektörel tercihleri etkileyen bir değer taşıdığını belirtirken, günümüzde firmaların pazarlama stratejilerini de yakından ilgilendiren bir değer olduğunu gözden kaçırmamak gerekir. Bu anlamda fiyatlandırmanın amaçlarından söz edilebilir.

İşletmenin varlığını koruyabilmesi, sürekliliğini sağlayabilmesi, karını maksimize edebilmesi, nakit akımlarını kontrol edebilmesi fiyatlandırma kararlarına bağlıdır. Bir mal ya da hizmetin fiyatlandırılması ona atfedilen değerle de ilişkilidir. Fiyat bir anlamda o

ürünün değeriyle özdeşleşmektedir. Fiyatlandırmada, tüketicinin ilgisini fiyata çekerek, ürün ya da hizmeti satın almaya özendirici yöntemler izlenmektedir. Örneğin, küsuratlı fiyatlandırmayla ürünün ucuz olduğu izlenimi verilmekte, popüler bir ürüne düşük fiyat uygulamasıyla diğer ürünlerin satışını kolaylaştırmak yine fiyatlandırma yöntemi olarak izlenmektedir. Öte yandan fırsatçıl fiyatlandırmayla, kısa süreli sunumlarda yüksek fiyat uygulaması yapılarak, kar maksimize edilmekte, sezon sonu ıskontolar uygulayarak elde kalan ürünün satışı sağlanabilmektedir. Çoklu fiyatlandırma yöntemiyle, birden fazla ürünü bir araya getirmek suretiyle toplu satışlar yapılabilmektedir.¹⁰²

4.4. Girişimcinin İstihdama Etkisi

İktisat teorisinin ele aldığı konular arasında, milli gelirle istihdam arasındaki ilişki önemli yer tutar. Keynes, gelir ve istihdamın beraberce çoğalıp, azalacağını ileri sürmüştür.¹⁰³ Ancak, milli gelir ile istihdam arasındaki ilişkiye her fırsatta dikkat çekilmesine rağmen, bu ilişkiye zemin hazırlayan girişimci unsuruna ne yazık ki, aynı özen gösterilmemiştir. Burada amaçlanan, milli gelir ve istihdamın tanım ve unsurları hakkında bilgi verilirken, girişimcinin bu ilişkide aldığı rolü ortaya koymaktır.

Her şeyden önce milli 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 birimlik artış –diğerleri değişmese de-, milli geliri artıracaktır. Ancak, istihdamdaki artış, özellikle denge durumunda, diğer faktörler artmadan sağlanamaz. İşte, bunu gerçekleştirecek olan da girişimcidir. Eğer, yatırım riskine girecek bir girişimci yoksa istihdam nasıl artabilir?

Öte yandan, eğer istihdam artışı için diğer faktörlerin artışı gerekiyorsa, örneğin ilave kapital gerekiyorsa, yapılan yeni teknolojik yatırım nedeniyle istihdamda bir azalma olacaktır. Zira üretim bileşiminde teknolojinin payı arttıkça, emeğin payı azalacaktır. Üstelik milli gelirden daha fazla artış yaşanacaktır. Ancak, bu uzun dönemde gerçekleşecektir. Zira milli gelirle ilgili yapılan analizlerde dönemsellik önem taşır. Bir diğer deyişle, istihdam ve milli gelir arasındaki ilişki “kısa dönem” için yüksek, “uzun dönem” için düşüktür. Bunun sebebi, kısa dönemde olmasa da, uzun dönemde, teknolojik yatırımın, yani kapitalin payının istihdamdaki artıştan daha çok artmasıdır.

¹⁰² Serpil DÖM, *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*, (Detay Yay. Ankara, 2006) s.161–166.

¹⁰³ Sabri Ülgener, *Milli Gelir, İstihdam ve İktisadi Büyüme*, (Der Yayınları, 1991, İstanbul) s.80.

Teknolojik düzey, kapital ve işgücü arasındaki ilişkiyi ifade etmektedir. Yani $K=Reel\ Kapital, N=Emek\ olmak\ koşuluyla, \frac{K}{N}$ olarak ifade edilebilir. Bu formül, her iki faktörün nispi önemini, bir bakıma ikame haddini vermektedir.

Diğer taraftan, işgücünün istihdamı için, aynı zamanda teçhizata, stoklara, mali kaynaklara gereksinim vardır. Bu nedenle, dengeli ve sürdürülebilir istihdam ancak optimal kapasite, optimal stok ve optimal sermaye yapısının kurulmasıyla sağlanabilir.

Burada talebin hangi mallara yöneldiği de büyük önem taşır. Örneğin, “...*efektif talep, istihdam esnekliği zayıf olan mallara yöneldiği takdirde, artan talebin büyük kısmı girişimcilerin gelirlerini çoğaltacaktır. Ücret gelirlerine ayrılan kısmı nispeten küçük kalır.*”¹⁰⁴ Refah düzeyi yükseldikçe tüketim talebi, ileri teknoloji ihtiva eden ürünlere doğru kayacaktır. Bu durumda teknoloji yoğun ürünlere ödenen fiyatların içinde ücret faktörünün payı azalacaktır. Bu azalma ortalama ücretlerde (w) olmasa da, milli gelir içinde ücretlere ödenen (qY) toplam tutarda ortaya çıkar. Diğer bir deyişle, üretkenlik artışı, işçilerin aldığı ücretlerde düşüş olmamakla birlikte, daha az işgücü talebini doğuracak ve toplam ücret gelirlerinde azalma meydana gelecektir. O halde, büyüme ile istihdam ve toplam ücret gelirleri arasında negatif yönlü bir ilişki doğmaktadır. Bunun üstesinden gelebilmek için, yani azalan işgücü talebini yeniden artırabilmek için, istihdam hacmini büyütecek önlemlerin bir arada alınması gerekmektedir. Yani, üretkenlik yoluyla oluşan tasarruflar yatırıma yönlendirilmelidir. Ayrıca, her sektör için kapital/emek oranı belirlenerek, teknolojik işsizliği diğer sektörlerin işgücü talepleriyle ne ölçüde giderilebileceği açıklanmak zorundadır.

Diğer taraftan, uzun dönemde ortaya çıkan bu ters yönlü ilişkinin doğurduğu işsizlik sorununu giderecek olan “yeni” girişimcilerdir. Zira var olan işletmeler (girişimciler) elde ettikleri kardan, öncelikle teknolojik gelişmelere (yatırıma) kaynak ayıracaktır. Eğer, ortaya çıkan işsizlik sorununu giderecek sektör yaratılmamışsa, burada iki sorunla karşılaşılacaktır. Birincisi, geniş bir işsizlik sorunu ortaya çıkacak ve buna bağlı olarak, arz talep dengesizliği yaşanacaktır. Yani, ekonomi küçülecektir. Bunu giderecek olan, yeni girişimcilerin sektörel açılımlarıdır. Bunun için gerekli olan kaynak, karlarını tasarrufa (yatırıma) dönüştüren girişimcilerdir. Teknik ve mali yönden güçsüz bir ekonomi -ki gelişmekte olan ülkeler bu tanıma uygundur.- aynı zamanda artan bir işsizlik

¹⁰⁴ John M. Keynes, **The General Theory of Employment, Interest, and Money**, 1935, s.287.

sorunıyla karşı karşıyadır. İkincisi, bu ekonomiler, nispeten artan milli gelirinin çoğunu ithalat yoluyla dış ülkelere, özellikle de teknoloji yoğun ürünlere aktarmakta, öte yandan karlılık sağlayan sektörleri bulunmadığından –ki bu girişimci yetersizliğinin doğal sonucudur.- yatırımlar azalmakta ve işsizlik sorunu giderek derinleşmektedir.

4.5. Makro Dengeler Üzerinde Girişimci Etkisi

Daha önce belirtildiği gibi, makro dengeleri, üç temel faktör; Fiyat, Faiz ve Parite (kur) etkilemektedir. Fiyatlar, Mal ve Hizmet Piyasalarını ve dolayısıyla, Kaynak ve Harcamalar Dengesini etkilemekte, Döviz Piyasaları, Ödemeler Dengesi üzerinde parite (kur) ile etkide bulunmakta, Finansman Dengesi ise Ödünç Verilebilir Fonlar Piyasasının, yani faiz hadlerinin tesiri altındadır.

Girişimcinin tüm faaliyetleri *makro ekonomik hedefleri* desteklemektedir. Örneğin, **satış hâsılatını artırmak** girişimcinin en önemli hedefidir. Bunu gerçekleştirmek için iç ve dış piyasalarda yoğun bir faaliyet gösterecektir. Dışa açık ekonomide ihracata yönelik bu faaliyetler, ülkeye döviz kazandırmakta ve **Ödemeler Dengesi** üzerinde olumlu sonuçlar doğurmaktadır.

Maliyetleri düşürmek, girişimcinin önem verdiği bir başka hedefidir. Bunun makro ekonomiye sağladığı katkı ise vergi gelirlerinde kendini gösterecektir. Azalan maliyetler nedeniyle gelir tablosu olumlu etkileneceğinden, elde edilen kardan ödenecek vergi tutarı artacaktır. Bunun doğal sonucu olarak **Finansman Dengesi** sağlam kaynakla (vergi) desteklenecektir.

Diğer taraftan, maliyetlerini aşağıya çeken ve satış hâsılatını yükseltmeyi hedefleyen girişimci, **kapasitesini artırmak** durumundadır. Bunun doğal sonucu olarak, teknolojisini yenilemek dışında yeni personel alımına başvuracaktır. Girişimcinin bir başka hedefi **verimliliği artırmak** –produktivite- olacaktır. Verimlilik artışı tasarruf yaratacaktır. Bu tasarrufun bir bölümü yeni yatırımlara harcanırken, bir bölümünü de finans piyasalarında değerlendirecektir. Bu durumda hem **Tasarruf- Yatırım Dengesi’ni**, hem de **Finansman Dengesi’ni** sağlayan bir başka makro ekonomik sonuç alınacaktır. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerde ek birim yatırım, marjinal tüketimden daha önemlidir.

Son olarak girişimci, **rekabet gücünü artırmayı** hedefleyecektir. Rekabet fiyat istikrarını beraberinde getirecek ve enflasyonu düşürecektir. Enflasyonun düşmesi faiz

hadlerini aşağıya çekerken, **Kaynaklar- Harcamalar Dengesi** üzerinde olumlu bir etki sağlanacaktır.

Girişimcinin hedefleri ulusal bilânçoları etkilerken (Makro Ekonomik Denge), bir başka sonuç daha alınmaktadır. Girişimcilerin faaliyetleri sonucu, üretim faktörleri daha geniş ölçüde kullanılmakta, üstelik faktör verimliliği de yükselmektedir. Bunun doğal sonucu olarak; $Y = f(N, V)$ milli gelir yükselecektir.

Girişimci ile Milli Gelir arasındaki ilişki, girişimcilerin niteliğine ve dışsal faktörlerin elverişli bir ortam sağlamalarına bağlı olarak güçlenecektir.

Bu nedenle, bir ulusal ekonomi politikasının öncelikleri arasında makro ekonomik istikrar amacıyla yürütölen para, maliye ve gelirler politikasının yanı sıra, girişimci niteliğini geliştiren politikaların da üretilmesi gerekir. Aksi halde, sağlanan ekonomik istikrar ortamından yararlanma fırsatı, nitelik bakımından daha üstün yabancı sermayeye geçebilir. Gelişmekte olan ölkelerin siyasi tercihlerini zorlayan bu durum, ulusalcı tepkileri de uyarmaktadır. Bu yüzden gelişmekte olan ölkelerde nitelikli girişimci faktörü, ulusal ekonomik güvenliğin bileşeni olmak durumundadır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

GİRİŞİMCİ VE REKABET

Piyasa ekonomisi; mülkiyet hakkının güvence altına alındığı, girişim serbestisinin sağlandığı ve daha da önemlisi rekabetin kurumlaştığı bir sistemi ifade etmektedir. Rekabet, birden fazla kişinin veya örgütün belirli bir amaca ulaşabilmek için çaba harcaması, rekabet gücü ise, değişen teknolojiye uyum sağlama ve yenilik yapma yeteneği olarak tanımlanmaktadır.¹⁰⁵

Rekabet kavramı, firma, sektör ve ülke düzeyinde değerlendirmeye açıktır. Sektör ya da firma düzeyinde verimlilik artışı, dış ticaret ve ürün grubuna yönelik karşılaştırmalar, rekabet analizinde sıkça başvurulan yöntemlerdir. Bu analizlerde, işgücü maliyetleri, fiyat endeksleri ve döviz kurları değişken değer olarak karşılaştırmalara konu edilmektedir. Firma ölçeğinde yapılan analizler de ise, maliyet ve ürün fiyatları ile kalite unsuru, karşılaştırma ölçüsü olarak kullanılmaktadır. Rekabet gücünü ölçmedeki amaç, ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin performansını ve geleceğini belirlemektir.

Rekabet; firmaları verimli olmaya, kaliteli ve düşük bedelle daha fazla ürün ve hizmet sunmaya yönelten çok önemli bir süreçtir. Rekabetin egemen olduğu bir piyasa ekonomisinde fiyat ve kar göstergeleri müdahalelerden uzak olarak belirlenir. Firmaların bağımsız karar verebilmeleri ile ülkenin kısıtlı kaynakları verimli bir şekilde kullanılır ve böylece tüketicinin de refah düzeyi yükselir. Öte yandan rekabet, yeni buluşların yapılmasına ve teknolojik gelişmelere neden olarak ülke ekonomisinin bir bütün halinde kalkınmasına da katkıda bulunur.¹⁰⁶

İnsanlık tarihi kadar eski olan rekabet kavramının kendi başlığında bir hukuk oluşturması, 1890 yılında ABD’de kabul edilen Rekabet Yasası ile sağlanmıştır. Rekabetin ekonomi doktrinine yerleşmesinde ise, daha çok, mikro iktisatın firma davranışları üzerine yaptığı analizler etkili olmuştur.

Firma ve sektör düzeyinde rekabet gücünü verimlilik ve optimal kapasite belirlerken, uluslararası düzeyde üretkenlik kavramı öne çıkmaktadır. Ayrıca, vergi

¹⁰⁵ MPM, **Verimlilik Raporu 3**, (MPM Yayınları No: 476) s. 54

¹⁰⁶ **Rekabetin Korunması Hakkında Kanun’un Genel Gerekçesi**, (4054 S.K.),1997

politikası, finansman olanakları, fiziki ve kurumsal altyapı ve girişimci eğitimi gibi dışsal faktörler uluslararası rekabet gücüne tesir etmektedir.

Burada yapılan açıklamalardan anlaşılacağı gibi, rekabet gücü ister sektörel isterse uluslararası düzeyde olsun, girişimcinin niteliği ve yararlanacağı ulusal ekonomik koşulların etkisiyle artar ya da azalır. Bu nedenle, nitelikli girişimci sayısı yüksek olan ülkelerin uluslararası rekabet gücünün de yüksek olması doğaldır. Bu doğrultuda ulusal rekabet stratejisinin vergi, finans ve fiziki altyapı gibi dışsal faktörlere dayandırılması kadar, nitelikli girişimci yetiştirmek üzere uygun eğitim programlarını oluşturmaları önem taşımaktadır.

1. Girişimin Niteliği Olarak Optimal Kapasite ve Verimlilik Kavramları

Bir ekonomi için verimlilik ve optimal kapasite kavramları eşdeğerde önem taşımaktadır. Ayrıca aralarında güçlü etkileşimler bulunmaktadır. Bu nedenle bu iki kavram birlikte ele alınmaktadır.

Verimlilik ve kapasite kullanımındaki artışın bir ulusal ekonomi için taşıdığı önem büyüktür. Zira uluslararası rekabetin gerçek dinamikleri bu iki kavramda gizlidir. Geçtiğimiz yüzyılın son çeyreğinde, optimal kapasite kullanımı ve verimliliğe dayalı ekonomik sistemlerin dünya ticaretine yön verdiği bilinmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde ise, verimlilik ve optimum kapasite gibi kavramlar üzerinde gerektiği gibi durulmamıştır. Bunun sonuçlarına da katlanmak zorunda kalınmıştır. Bu ülkelerde belirli periyotlarla ortaya çıkan ekonomik krizlerin kaynağında kamu finansman ve dış ticaret açıkları yer almakta, bu yapısal sorunların kaynağında ise verimlilik bilinci ve optimal kapasite kullanımının ekonomiye yeterli düzeyde yerleşmeyişi bulunmaktadır.

Verimlilik kavramı çevresinde yapılan tartışmalar, verimlilik artışının işsizlik sorununu derinleştireceği yönünde bir endişeyi de beraberinde getirmiştir. Gerçekten de, verimlilik artışı nedeniyle işsizlik sorununun ortaya çıkması, sadece gelişmekte olan ülkeleri değil, gelişmiş ülkeleri de kaygılandırmaktadır. Bu nedenle kurulu kapasitenin optimal kullanımının özendirilmesi başta olmak üzere, verimlilik kavramının işletmelerin rekabet gücüne etkileri baz alınarak yeni ulusal stratejiler geliştirilmektedir. İşsizlikle yapılacak mücadelenin ilk aşaması şüphesiz varolan girişimleri kaybetmemekten

geçmektedir. Optimal ölçek kullanımı yatırımların daha rasyonel planlanmasının yanısıra, her geçen gün daha da önemli sorun haline gelen işsizliğin de azaltılması yönünde etki etmektedir. Zira ataletin işsizlik sorununa çare üretmesi mümkün değildir. Ayrıca, verimlilik sonucu elde edilen karlılığın doğal sonucu olarak, işletmelerin makro ekonomik hedeflere sağlayacağı destek artacaktır.

Bir girişimin niteliğini optimal kapasite belirlerken, girişimcinin niteliğini verimlilik yönetiminde gösterdiği performans belirler. Optimal kapasite, bir firmanın kuruluş ve gelişme döneminde, verimlilik ise işletmenin yönetim sürecinde öne çıkan temel ekonomik değerlerdir.

1.1. Verimliliğin Tanımı

Genel bir tanımlama yapılırsa, verimlilik; bir üretim ya da hizmet sisteminin ürettiği çıktı ile, bu çıktıyı yaratmak için kullanılan girdi arasındaki ilişkidir.¹⁰⁷ Yüksek verimlilik, aynı miktar kaynakla daha çok üretmek ya da aynı girdiyle daha çok çıktı elde etmektir. Kısaca, Verimlilik = Çıktı / Girdi eşitliği ile ifade edilebilir.

Verimliliğin anlamı sadece emek etkinliği değildir. Ayrıca, verimliliği ölçmek için yalnız çıktı ile değerlendirme yanıltıcı olabilir. Zira çıktı, verimlilik artışı olmadan girdi fiyatlarındaki orantısız artışlardan da kaynaklanabilir. Diğer taraftan, karlılıkla verimlilik de sıkça birbirine karıştırılmaktadır. Gerçekte, verimlilikte düşme olmasına rağmen, fiyatların yükselmesi nedeniyle karlılık elde edilmiş olabilir. Ayrıca, verimli üretilen her ürüne yüksek talep de gelmeyebilir. O halde, yüksek verimlilik, yüksek karlılık sağlar şeklinde bir değerlendirme her durumda geçerli olmayabilir.

Bir diğer yanlış, maliyetlerdeki düşüşün daima verimliliği artıracığı inancıdır. Herhangi bir ayırım yapmadan maliyetleri düşürmek, daha olumsuz sonuçlar doğurabilir. Algılamada görülen bir başka yanlış ise, verimlilik kavramının sadece imalat sanayide uygulanabileceği düşüncesidir. Oysa hizmetler sektöründe de pekâlâ verimlilik yönetimi uygulanmaktadır.

Bu açıklamalardan anlaşılacağı gibi, verimlilik tanımı karmaşıktır ve yalnızca bir teknik veya yönetsel sorun değildir. Verimliliğin çok farklı tanımları olmakla birlikte, bir verimlilik modeli tanımlamasında en genel yaklaşım, işletme, sektör ve ülkenin, uzun,

¹⁰⁷ MPM, **Verimlilik Yönetimi**, (MPM Yayınları No: 476), s.19.

orta ve kısa dönemli kalkınma amaçlarına uygun, doğru girdi ve çıktı bileşenlerini belirlemektir.¹⁰⁸ Bu nedenle, uygun kapasite seçimi nitelikli girişimcinin görevi olmaktadır.

1.2. Kapasite Büyüklüğünün Belirlenmesi

Bilindiği gibi kapasite, işletmenin belirli bir süre içinde üretim faktörlerini rasyonel biçimde kullanarak meydana getireceği üretim miktarı olarak ifade edilir.¹⁰⁹

Kurulacak işletmenin kapasitesini belirleme çalışmalarında varılmak istenen hedef, en uygun (optimal) kapasiteyi seçmektir. Optimal kapasite kavramı, en genel anlamıyla, işletmenin hedefini (kar ya da rantabilite) gerçekleştirebilmesi için uygun üretim imkânlarını sağlayabilecek kapasiteyi ifade eder.

Kapasiteyi belirleyen etmenlerin başında, talep hacmi yer almaktadır. Üretim hacmi, yani kapasite, önemli ölçüde talebin varlığına bağlıdır. Kapasite büyüklüğünün belirlenmesinde bir diğer belirleyici etmen, üretim maliyet yapısıdır. İşletme kapasitesinin artırılmasında maliyetlerin nasıl bir değişim göstereceği kapasite belirlenmesi bakımından önem taşır. Bir başka etmen, girişimcinin finansman olanaklarıdır. Finansman yetersizliği işletmenin istenilen düzeyde kapasite ile kurulmasını engelleyebilir. Girişimcinin, üretimin gerektirdiği işgücü ve diğer girdileri teminde karşılaşacağı güçlükler, kapasiteyi belirleyen diğer etmenlerdir. Kuruluş yeri seçimi, fiziki olanaklar da keza kapasite tayininde önemli rol oynamaktadır. Bütün bu anlatılanların dışında daha çok dışsal faktörler olarak nitelenen, makro ekonomik koşullar; maliye, para ve kredi, dış ticaret koşullarında ortaya çıkabilecek olumsuzluklar kapasite tayininde önemli rol oynamaktadır.

Verimlilik ve ölçek kavramları daha çok üretim teorisinin konusu olduğundan, üzerinde bu açıdan durulduğunda konu daha iyi anlaşılacak ve girişimcinin ekonomik değeri belirgin biçimde ortaya çıkacaktır.

¹⁰⁸ Aynı, s.22

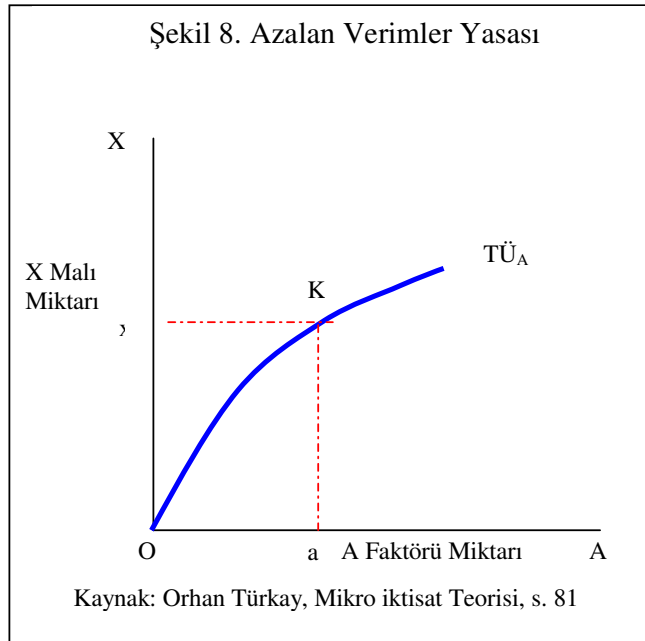
¹⁰⁹ Dilek Eyüboğlu, **Girişimciliğin Geliştirilmesi**, (MPM Yayınları, No:668), s. 64.

2. Üretim Fonksiyonu ve Sektörlerin Kapasite Sınırı

Üreticiler bir takım üretim faktörlerini kullanarak ürün elde ederler. Elde edilen ürün, kullanılan faktörlerin veya girdilerin bir fonksiyonudur. Formülle ifade edecek olursak; $x = f(a,b,c)$. Bu fonksiyonel ilişkiye üretim fonksiyonu adı verilir.¹¹⁰ Üretim fonksiyonu, üretim teknolojisi veri iken, zaman birimi başına kullanılacak belirli girdi miktarı ile elde edilecek azami çıktı (ürün) miktarı arasındaki ilişkidir. Bu tanımdan da anlaşılacağı gibi, üretim fonksiyonu ile optimal kapasite tanımları birbirine benzemektedir.

Üretim fonksiyonları açıklanırken yapılacak değerlendirmede parasal ölçüler yerine miktar kullanılmaktadır. Ayrıca, üretim teknolojisinin değişmediği (kısa dönem) varsayılmaktadır.

Faktör bileşimleri uzun dönemde değiştirilebilir. Kısa dönemde ise en azından biri değiştirilemez. Bilindiği gibi iktisat alanında öne sürülen teorilerin ispatı için, önce kısa dönem (durgun durum) kullanılmakta, daha sonra uzun dönem için geçerli olan dinamik



faktörler, model içine alınmaktadır. Burada da aynı yöntem izlenerek optimal kapasite oluşumu açıklanacaktır.

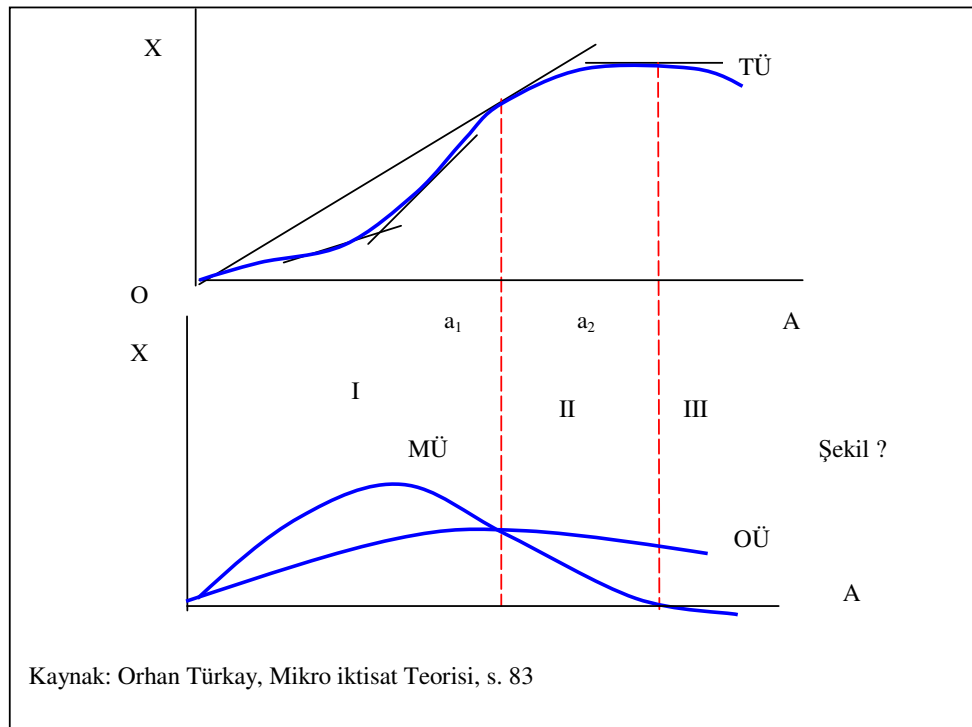
Bir firma örneğinde, X üretim için iki faktörün kullanıldığını varsayalım. Bunlar A ve B olsun. Burada B faktörünün sabit kaldığını, A'nın da değiştiğini düşünelim. B faktörünün kullanımı arttıkça, A ve B arasındaki oranın değişmesi söz konusu olacak, A/B oranı devamlı olarak büyüyecektir. Buna değişken

oranlar kanunu ya da daha iyi bilinen adıyla “azalan verimler kanunu” denilmektedir. Bunun sebebi, değişken faktörün marjinal verimliliğinin sonunda azalacak olmasıdır. (Şekil.8)

¹¹⁰ Orhan Türkay, **Mikro İktisat Teorisi**, (Adım Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara,1991), s. 77.

Şekil.9'da azalan verimlilik durumunun gösterildiği toplam ürün eğrisi yer almaktadır. Bilindiği gibi toplam ürün eğrisinden ortalama ve marjinal ürün eğrilerini de çıkarmak mümkündür. Toplam ürün eğrisine bir noktada çizilen teğetin eğimi marjinal ürünü, o noktayı orijinle birleştiren doğrunun eğimi de ortalama ürünü vermektedir.

Şekil 9. Üretimin Üç Bölgesi



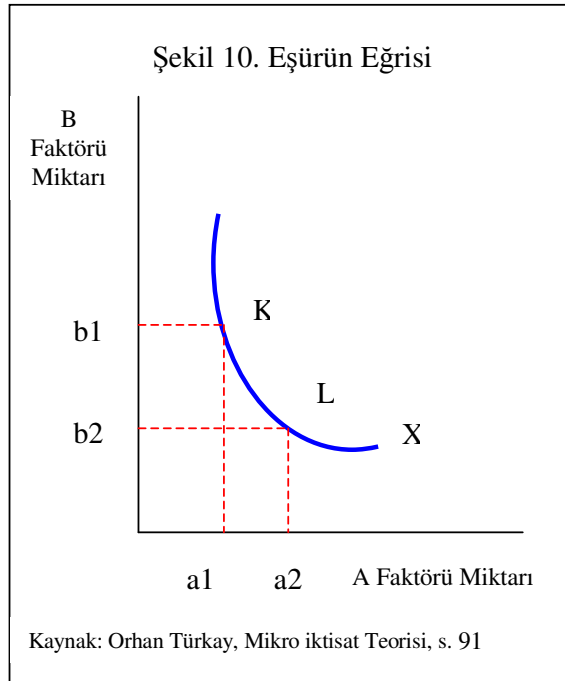
Marjinal ürün, değişken faktörün kullanılan miktarını arttırdığımızda toplam üründe meydana gelen değişmeyi açıklamaktadır. Ortalama ürün, belli miktarda değişken faktör kullanılarak elde edilen toplam ürünün o faktör miktarına bölünmesiyle bulunur. Ortalama ürün eğrisinin maksimum olduğu noktada marjinal ürün eğrisi ile kesişmektedir. Aynı zamanda tam bu noktada toplam ürün eğrisinin eğimi azalarak artmaktadır.

Girişimcinin amacı en yüksek karı elde etmektir. Bu nedenle, önce üretimi mümkün olan en düşük maliyetle gerçekleştirmek zorundadır. Bunun için kaynakları en verimli ve en etkin biçimde kullanmak gereklidir.

Şekil.9'da üretimin üç bölgeye ayrıldığı görülebilir. I. bölgede ortalama ürün artmaktadır. Bu nedenle firmanın faktör kullanımlarını durdurması akıllıca olmayacaktır.

III. bölgede ise ortalama verimlilik azalmakta, marjinal ürün negatif konuma gelmektedir. Bu durumda da firmanın faktör bileşimini seçmeyeceği söylenebilir. I. ve III. bölge tercih dışında kaldığına göre, II. bölge firmanın rasyonel hareket alanı olmaktadır.

Üretimde kullanılan girdiler belli bir oranda arttığında ürün miktarı da aynı oranda artıyorsa ölçeğin sabit verimi söz konusudur. Üründeki artış oranı kullanılan girdilerin artışından büyükse, ölçeğin artan verimi, küçükse ölçeğin azalan verimi söz konusudur. Bazı iktisatçılar, ürün artışının kullanılan girdilerden bağımsız artmasının veya azalmasının mümkün olmadığını, yani, ölçeğin artan veya azalan verimi olamayacağını savunmuştur. Oysa uzmanlaşma nedeniyle ürünün kullanılan girdilerden bağımsız olarak artması mümkün olabileceği gibi, büyüyen ölçekte kontrolün güçleşmesi nedeniyle azalması da mümkündür.

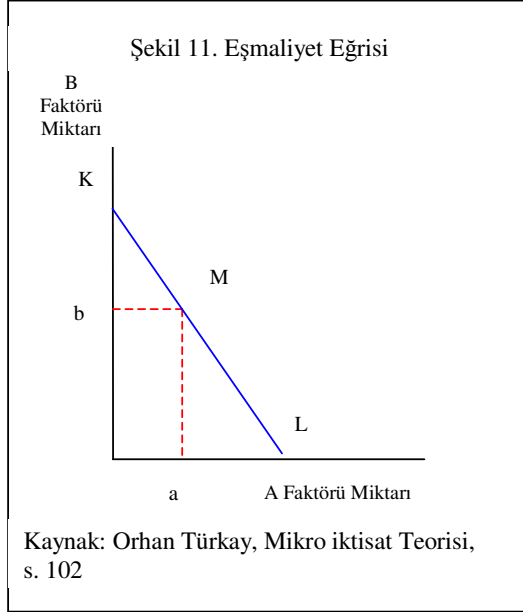


Firmanın optimal kapasite tayininde yararlanacağı iki önemli faktör bulunmaktadır. Bu faktörler açıklandığında firmanın genişleme yolu ortaya çıkacaktır. Bir başka deyişle uygun terkiplerin yol haritası bulunacaktır. Bunun elde edilmesi için birinci olarak, eşürün eğrilerinin, daha sonra da eş maliyet eğrilerinin bilinmesi gerekmektedir.

Eşürün eğrisi, iki girdinin farklı miktarlarda kullanılmasına rağmen birbirini ikame etmesi nedeniyle sonuçta aynı ürün miktarının (çıktı) elde edilmesini sağlayan eğri olarak açıklanabilir. Farksızlık eğrisine çok benzemektedir. Bu durum Şekil.10 yardımıyla daha iyi gözlemlenebilir.

Bu çizim girdilerin birbirini ikame edeceği varsayımına dayanmaktadır. Girdilerin birbirini ikame edememesi ya da tam ikamesi durumunda çizimler de farklı olacaktır.

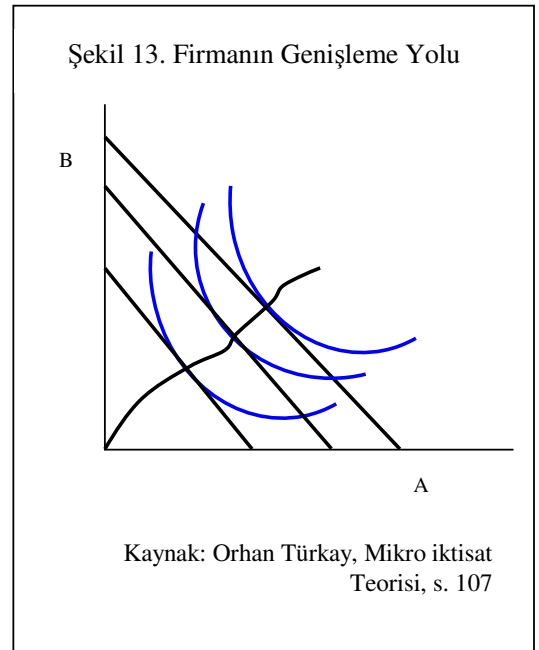
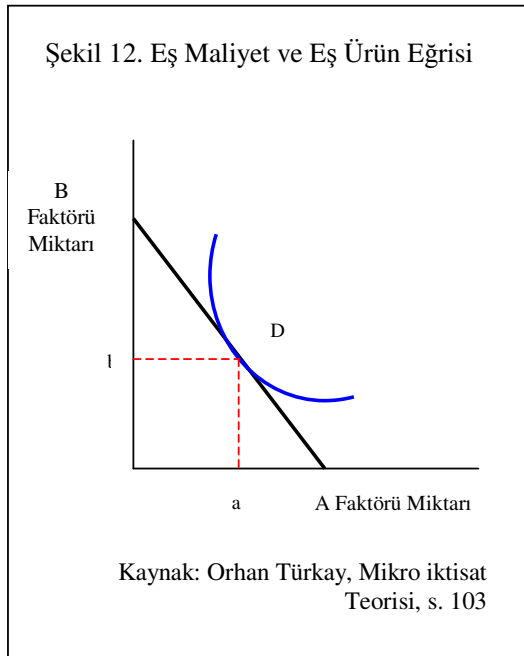
Eş maliyet eğrisi ise, iki girdinin belli bir harcama karşılığında satın alınabilecek maksimum miktarları gösteren bir doğrudur. Tüketicinin bütçe doğrusuna çok benzemektedir.



Faktör fiyatları firma için veri olduğundan firmanın az ya da çok girdi satın alması girdi fiyatlarını, dolayısıyla eş maliyet eğrisinin eğimini etkilemez. Eğimin değişmesi girdi fiyatlarının oranının değişmesi demektir. (Şekil.11)

Bu noktada eş maliyet ve eşürün eğrilerini kullanarak optimum girdi bileşimini tayin etmemiz mümkündür. (Şekil.12) D noktasında, firma belirli bir maliyete katlanarak mümkün olan en yüksek ürünü ve en uygun girdi bileşimini elde etmektedir. Yani optimum girdi bileşimi

sağlanmıştır. Üretim fonksiyonu ve girdi fiyatları veri iken firma daha az veya daha çok girdi kullanarak üretim hacmini değiştirebilir. Ancak, bu değişim esnasında yukarıda belirtilen teğet şartını aramak durumundadır. Firmanın harcama miktarını artırdığını

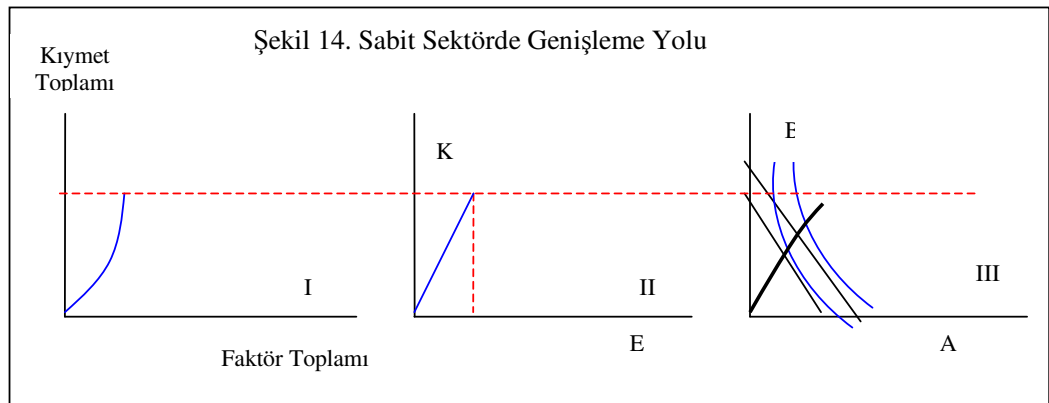


düşünelim. Bu durumda eşmaliyet eğrisi sağa doğru paralel biçimde kayacaktır. Bu da eşürün eğrisini yeni denge durumuna taşıyacaktır. İşte eşürün ve eşmaliyet eğrilerinin süredenen bu konumları birleştirildiğinde firmanın genişleme yolu ortaya çıkmaktadır. (Şekil.13)

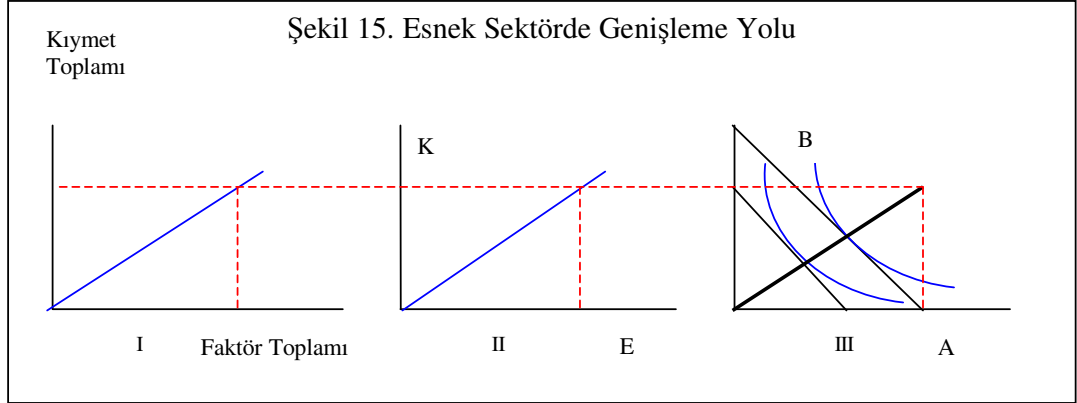
Denge fiyat konusunun incelendiği bölümde, fiyat oluşumunun ürün grubuna göre farklı etkenlerin altında şekillendiği kapsamlı biçimde ele alınmış ve buna göre bir ayırım yapılarak, fiyat oluşumunun, sabit, esnek ve emek-yoğun olmak üzere üç ayrı sektörü ortaya çıkardığı belirtilmiştir. Şimdi de buradan hareketle, firma gelişme yolunun, bir başka ifadeyle, optimal ölçek kullanımının sektörden sektöre nasıl bir davranış sergileyeceğini incelenacaktır.

Öncelikle, arzı sabit olan ürünlerin yer aldığı sektörü ele alalım. Örnekteki birinci firma, arzı sabit olan mal ya da hizmet üretmektedir. Tüm firmaların çıktıları için biri emek, diğeri kapital olmak üzere iki faktör kullanılmaktadır. Bu durumda sabit sektörde yer alan firmanın genişleme yolu aşağıdaki biçimde olacaktır.

Şekil 14'ün I. kısmında arzı sabit olan malların fiyat oluşumu yer almaktadır. Hatırlanacağı gibi, arzı sabit olan ürünlerin fiyatları, faktör giderlerinden çok taşıdıkları kıymetin (değer) etkisi altında oluşmaktadır. II. Kısımın anlamı açıktır. Bu sektör, emek faktöründen çok kapital faktörüne gereksinim duymaktadır. III. kısımda bu sektördeki bir firmanın genişleme yolu çizilmiştir. Özellikle diğer sektörlerle kıyaslandığında görüleceği üzere, bu sektörün genişleme yolu daha dik durumdadır. Bu durum, eş maliyet eğrilerinin konumundan kaynaklanmaktadır. Eş maliyet eğrileri sektörün doğasına uygun biçimde, emek faktörünün kullanımı düşük, buna karşın kapital faktörünün kullanımı yüksek olarak çizilmiştir. II. şekildeki gösterime uygundur. Bu konu üzerinde biraz daha durmamız gerekir. Firmanın genişleme yolunun dik olması ne anlama gelmektedir? Daha doğrusu,

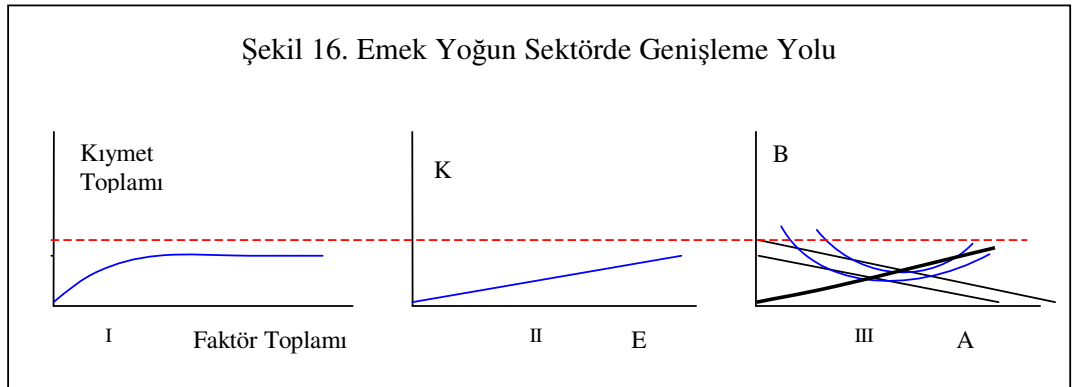


genişleme yolu dik olduğunda ne gibi iktisadi sonuçlar doğar? Bu soruya en azından şu yanıt verilebilir. Genişleme yolu doğrusal olmadığı takdirde, diğer bir deyişle optimum girdi birleşimi bir faktörün ağırlığını gerektiriyorsa, bu durumda azalan verimler kanunu devreye girecek ve firmanın veya sektörün genişleme yolu kısalmaktadır.



Esnek sektörün yer aldığı yukarıdaki şekilde fiyatlar, faktörlerin uygun terkihiyle oluşmaktadır. Girişimcilerin ağırlıklı olarak yer aldığı imalat ve hizmetler sektörü bu grupta toplanmaktadır. Sektör, faktör bileşimlerinin rasyonel ve yeniden üretilmesine olanak vermektedir. Bu nedenle genişleme yolu doğrusaldır. Eş maliyet ve eşürün eğrileri daha istikrarlı ve yeniden üretilmeye açıktır.

Şekil 16'da ise, emek-yoğun sektör yer almaktadır. Fiyatlar, kullanılan faktör giderlerine, özellikle de emek giderine bağlı oluşmaktadır. Burada eş maliyet doğrusu emeğin bu sektör için faktör bileşimindeki payının yüksekliği -kapital tüketiminin düşüklüğü- nedeniyle yatık konumdadır. Buna bağlı olarak eşürün eğrisi de düşük düzeyde bileşimi sergilemektedir. Bu sektörde de azalan verimler nedeniyle genişleme yolu kısa olacaktır.



3. Uluslararası Rekabetin Unsuru Olarak Girişimci

Günümüzde rekabet, sektörlerin uluslararası işbirliğinden ve teknolojik gelişmelerden güç alarak, her gün yeni bir formasyonla karşımıza çıkan, son aldığı görünümü henüz kavramamıza fırsat vermeden yön ve biçim değiştiren, çözümlenmesi güç, ama sunduğu olanaklardan yararlanmanın kolay olduğu, özetle, birlikte yaşamaya zorunlu olduğumuz ve aynı zamanda sağladığı olanaklardan vazgeçemeyeceğimiz bir olgudur.

Bu denli önemli bir kavramın iktisat dünyasında şiddetli tartışmalara konu edilmesi kaçınılmazdır. İktisat alanının konuya ilgisi, kavramın ideolojisinden çok, yarattığı ekonomik etkiler ve güç aldığı kaynaklar üzerinedir.

Bir ulusun rekabet gücü, sahip olduğu girişimcilerin niteliğine bağlıdır. Rekabetçi olan bir ulus değil, o ulusun içinde yer alan girişimcidir. Bu nedenle rekabetçiliğin öznesi uluslar değil, girişimcilerdir. Zira yatırım yapacağı sektör seçiminden, kullanacağı kaynak dağılımına, yürüteceği müşteri ilişkilerinden, sağlayacağı teknolojik gelişmelere kadar tüm yaratıcı tutumları girişimci sergileyecektir.

3.1. Rekabetin Unsurları ve Girişimci Davranışları

Uluslararası rekabet ortamı, dışa açıklık ölçüsünde ve ekonomik birimlerin tercihlerine bağlı olarak şekillenmektedir. Ülkeler, ağırlaşan rekabet şartlarına, korumacı önlemlere başvurarak karşılık vermenin hiçbir işe yaramadığını tarihsel deneyimleri ışığında görmüş, bunun yerine sağladığı fırsatlardan yararlanmanın peşine düşmüştür. Zira küreselleşme isteği politik otoritelerden değil, en başta ekonomik birimlerden gelmektedir. Bu nedenle politik otoriteler, dışa açıklık ölçüsünü ekonomik birimlerin istekleri doğrultusunda artırmaktadır. Dışa açıklık ölçüsünde sağlanan büyümenin sürdürülebilmesi ise rekabet edebilme koşullarını, bir anlamda rekabetin unsurlarını belirlemeyi ve buna uygun ekonomi politikaları geliştirmeyi zorunlu kılmaktadır.

Yeni dış ticaret teorisi rekabet üstünlüğünü, yeteneklerden gelen veya kaynaklardan gelen rekabetçi üstünlükler olarak iki boyutta ele almaktadır.¹¹¹

Yeteneklerin üstünlüğe dönüştürülebilmesi için, esneklikte, ürün ve tasarımda,

¹¹¹ Zeynel Şen, Şükrullah Dolu, **Hiper Rekabet Stratejileri**, (Müsiad Yayınları, 2004.), s.19.

düşük maliyet ve doğru fiyatlandırmada, müşteri ilişkilerinde, insan kaynağı yönetiminde liderlik yeteneğinin geliştirilmesi gerekmektedir.

Kaynakların üstünlüğe dönüştürülebilmesi içinse, ihtiyaçlara duyarlı esnek organizasyon, güçlü yönetim kapasitesi, düzgün bir faaliyet sistemi, finansman gücü, güçlü pazar bağlantıları, ar-ge ve etkin bir enformasyon ağının kurulması gerekmektedir. Rekabet üstünlükleri artık, doğal kaynakların, coğrafi konumların değerlendirildiği karşılaştırmalı üstünlükler kuramının ötesine geçmiş, bir bakıma bu yaklaşımı yetersiz kılmış, makro düzeyden mikro düzeye taşımıştır.

Ülkeler için ise rekabet güçlerini ölçmede dört unsur öne çıkmaktadır. Birincisi, küreselleşme ya da yerellik arasında kaynakların dağılımının incelenmesidir. İkincisi, yabancı sermayeyi çekicilik veya dış yatırımcılık arasında ülkenin bulunduğu yerin belirlenmesidir. Üçüncüsü, ülkenin varlıklarına mı, süreçlerine mi (katma değer) güvendiğinin ortaya çıkarılmasıdır. Dördüncüsü ise, bireylerin risk alma veya toplumsal uyuma eğilimi arasındaki yerin belirlenmesidir.¹¹²

Rekabetçi üstünlüğe ulaşmak ise, üretim faktörlerinin etkinliğine, ürünlere olan yerli talebe, uluslararası bakımdan rekabetçi durumdaki tedarik sanayilerinin veya bağlantılı sanayilerin varlığına, şirketlerin ihdası, örgütlenmesi ve idaresini yönlendiren şartlar ve iç rekabetin doğasına bağlıdır.¹¹³

Bütün bunlar göstermektedir ki, bir ulusun rekabet gücü, girişimci düzeyinde örgütlenmedikçe artırılamamaktadır. Bu bağlamda, girişimciyi hedefe ulaştıracak rekabet stratejileri;

- 1- Tasarım yeteneğinin artırılması,
- 2- İhracat kümelerinin kurulması
- 3- Sektörel e-pazarlar oluşturulması,
- 4- Stratejik ortaklıklar kurulması ve
- 5- Markalaşma süreçleri çevresinde üretilmelidir.

¹¹² Aynı, s.25.

¹¹³ Michael Porter, **Ulusların Rekabetçi Üstünlüğü, Küresel Rekabet**, (İz Yayın., İstanbul, 1994), s. 35,

3.2 Girişimcinin Teknoloji Üzerinden Rekabete Etkisi

Daha önce sıkça dile getirilen bir kavram, bu kez ayrı bir başlık olarak incelenecektir. Teknolojinin oluşumunda ve gelişiminde girişimcinin etkisini açıklamaya gerek yoktur. Burada geçmiş bölümlerde atıfta bulunulan teknolojik gelişmelerin, gerek rekabet, gerek verimlilik, gerekse istihdam üzerinde yol açtığı etkiler üzerinde durulacaktır.

Öncelikle, teknolojinin tanımını yapmak yararlı olacaktır. Teknoloji, iktisatçılara göre, yeni bir mal üretme, bilinen malların niteliklerini geliştirme yöntemi veya mal ve hizmetleri üretmek için uygulanan her türlü yöntemler şeklinde, işletmecilere göre, işletmenin sadece üretim işlevinde değil, işletmenin tüm işlevlerinde sorunların çözümüne yönelik yöntemler bütünü olarak ve mühendislere göre de, tüm yeni üretim metotları ve malzemelerin, makinelerin ve strüktürlerin uygulanışının örgütlenmesini ifade etmektedir.¹¹⁴

Teknolojik gelişme büyümeye verimliliği artırarak doğrudan ve beşeri ve fiziki sermaye birikimine katkıda bulunarak dolaylı olmak üzere iki yoldan etki etmektedir.

Teknolojik değişim üç aşamadan oluşmaktadır.

- 1- Bilimsel buluş,
- 2- Teknolojik yenilik,
- 3- Teknolojik yayılma ve kullanma süreci.

Daha önce ifade edildiği üzere, yenilik yapmak bir iktisadi davranış biçimi olmakla birlikte, her buluş bir yenilik değildir. Dolayısıyla, yukarıda açıklanan üçüncü aşama gerçekleşmediği takdirde, buluşun bir anlamı olmayacaktır. Bunun sağlanması ise, bütünüyle girişimciye dayanmaktadır. Devletler, teknoloji üzerinde sadece yönlendirici ve düzenleyici olabilirler. Üniversiteler, birinci aşamada, buluş evresinde, önem taşımaktadır, ancak, teknolojinin üretim ve kullanım evresinde bir rol üstlenemezler. Bu nedenle, eğer, teknolojinin sağladığı yararlar üzerinde bir görüş birliği varsa - ki büyük ölçüde vardır- bu başarının sahibi girişimcidir. Buna karşılık, küreselleşmeye karşı ve çevreye duyarlı kesimler tarafından teknolojiye yönelik eleştiriler de yapılmaktadır. Ne var ki, teknolojinin yarattığı olumsuzluklar, yine bir başka teknolojiyle giderilmektedir. Buna, kimyasal gübrelerin kullanımının yarattığı olumsuzlukların, organik tarımsal üretimdeki gelişmelerle giderilmesi ya da kıyıların kirlenmesi sonucu ortaya çıkan

¹¹⁴ Nurettin Alpkent, **Ekonomik Rekabette Yüksek Teknoloji Unsuru**, (MPM Yayınları No: 686, Ankara,2005), s.22.

olumsuzluğun, yine teknolojide kaydedilen gelişmelerle temizlenmesi gibi örnekler verilebilir.

Teknolojik gelişmelerin yarattığı bir önemli etki de, istihdam üzerinde olmaktadır. Daha önce değinilen, ama yanıtı buraya bırakılan soru, teknolojik gelişmenin işsizlik sorunu yaratıp, yaratmayacağına ilişkin tartışmadır.

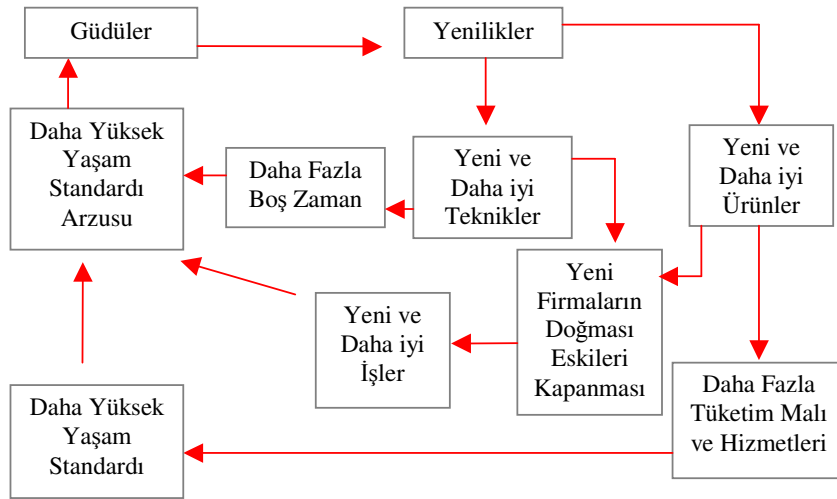
Daha önce, teknolojide meydana gelen gelişmelerin, sürekli işsizliğe yol açabileceği vurgulanmıştır. Ancak, bu işsizlik kısmidir. Esasen, bu tür bir işsizliğin teknolojik gelişmenin meydana geldiği alanla sınırlı kalacağı varsayımından hareketle, teknolojinin sürekli bir işsizliğe yol açabileceği kabul edilmekte, ancak bunun kısmi olacağı dile getirilmektedir. Şurası bilinmelidir ki, teknolojik gelişmenin yarattığı işsizliğin çözümü bulunabilir. Asıl endişe edilmesi gereken işsizlik, yapısal olanıdır ki, bu sürekli durgunluk halidir. Bu da, teknolojik gelişmeler sonucu değil, tam tersine, yeniliklerin kesintiye uğraması sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu konuda tekrar ayrıntıya girilmeyecektir. Zira Schumpeter'den yapılan alıntılarla, konunun gerektiği ölçüde aydınlatıldığı düşünülmektedir.

Teknolojinin yarattığı kısmi işsizlik sorununa, yeni girişimcilerin katılımı veya yeniliklerin üretim sürecine konu edilmesiyle çözüm bulunmaktadır. İleri teknolojinin 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 –tatmin artmaktadır. Belki de teknolojinin insan yaşamına bu kadar hızla girmesinin ardında bu özelliği yatmaktadır.

Küresel düzeyde rekabet edebilmenin koşulu, yeni teknolojilere ve değişen koşullara hızlı bir şekilde uyum sağlayabilecek, bu koşulları dönüştürebilecek teknolojik yeniliklerle donanmaktır. Ulusal ve uluslar arası 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.

Şekil 17. Bir Ebedi Hareket Mekanizması



Kaynak: İlker Parasız, Kalkınma Ekonomisi, s.15.

Yenilikle uluslararası rekabet arasında üç önemli bağlantıya dikkat çekilmektedir.¹¹⁵

1- Üretim metotlarındaki yenilikler ürün maliyetini ve dolayısıyla ürün fiyatlarını düşürerek rekabet gücünü artırmaktadır.

2- Ürün niteliklerinde küçük yenilikler malların kalitesini yükselterek iç ve dış piyasalarda ürünün cazibesini artırmaktadır.

3- Üretimde kapsamlı değişiklikler (patent) belli bir süreyle monopolcü bir kar elde etmeyi sağlamaktadır.

Bu durumda, girişimcinin uluslararası rekabet unsuru olarak görülmesinde bir abartı olmamaktadır.

¹¹⁵ Aynı, s. 72.

4. Vergi Politikalarının Girişimci Üzerinde Etkisi

Vergi politikası, maliye politikasının temel araçlarından biri olarak, ekonomi disiplini içinde önemli bir yer tutar. Ancak, ekonomi politikası maliye politikasıyla sınırlı olmayıp, para ve gelirler politikasını da kapsamaktadır. Vergi politikası, gelir dağılımı, iktisadi büyüme ve cari işlemler üzerinde geniş etkiler yaratmaktadır. Bu nedenle, sadece maliye politikası üzerinden değil, para ve gelirler politikası aracılığıyla da ekonomi politikasına tesir etmektedir.

Günümüzde vergi politikalarıyla, üretkenlik düzeyini etkilemek, dış tasarrufları çekmek, arz ya da talep yönlü makro politikalar üzerinden iktisadi büyümeyi ve gelir dağılımını düzenlemek olanaklı hale gelmiştir. Öyle ki, vasıtalı veya vasitasız, servet veya gelir üzerinden alınma biçimine göre, doğrudan faktör bileşimine etki etmekte ve girişimcinin alacağı yatırım kararları başta olmak üzere, üretim ve pazarlama stratejilerine kadar belirleyici olmaktadır. Öte yandan, girişimcinin vergiyi yansıtması sektörel farklılıklar taşımakta, bu nedenle ayrıca değerlendirmeyi gerekli kılmaktadır.

Vergi politikası kapital getirisine konu edildiğinde, tasarruf-yatırım dengesi üzerinde etki yaratmakta, bu yolla, dış tasarrufların ülkeye çekilmesi ve yatırımların özendirilmesi -ya da kaçırılması- olanaklı hale gelmektedir.

Görüldüğü gibi verginin bu işlevleri, kamu giderlerini karşılamayı temel alan mali amacın çok üstünde ekonomik değer taşımaktadır. Vergi politikalarının etki yönünden ulusal sınırları aşarak, uluslararası rekabetin konusu olması, bu tartışmaları daha da derinleştirmiş ve girişimciliğin kalkınma ve rekabet üzerindeki etkilerinin incelenmesini gerektirmiştir.

4.1 Vergilerin Girişimciler Tarafından Yansıtılması

Vergilerin yansıma olanakları, her şeyden önce, arz ve talebin fiyat esnekliği ve yapısına bağlıdır. Prensip itibarıyla, bir talebin fiyat esnekliği ne kadar düşük olur ve buna karşılık arz esnekliği ne kadar büyük olursa, yansımanın gerçekleşme düzeyi o oranda kolay olmaktadır. Aksi halde, yansıma güçleşir.

Verginin yansıtılması bakımından piyasa şekli de çok önemlidir. Piyasada serbest rekabet, oligopol ve monopol durumları birbirinden farklı olarak fiyat oluşumunu etkiler.

Örneğin, monopolistin mal fiyatını geniş ölçüde serbestçe saptayabilmesine karşılık, tam rekabetteki bir firma için piyasa fiyatı veridir.

Verginin türü ve mahiyeti, yansımanın derecesini etkilemektedir. Örneğin, kişisel durumlara çok bağlı bir matraha uygulanan ve arz ve talep mekanizmasından kısmen bağımsız olan gelir ve servet vergileri, matrah ve vergiyi doğuran olay bakımından bu mekanizmaya daha sıkı bir şekilde bağlı bulunan tüketim vergilerine kıyasla, daha güç yansıtılabilirler. Gerçekten, genel işlem vergisi ile tüketim vergileri, satışa arz edilen mal ve hizmetlerin maliyetine girdikleri için bunların fiyatlarına eklenerek alıcılara devredilebilir. Buna karşılık, subjektif “dolaysız” vergilerden olan gelir vergisi, maliyet değerine girmediği ve dönem sonunda ortaya çıkan kara göre hesap edilip ödendiği için, serbest rekabetin mevcut olduğu bir piyasada devredilemez. Ayrıca, gelir vergisinin artan oranlı bir tarifeye sahip oluşu ve yükümlülerin kişisel durumlarına göre farklılaştırılması, yansımayı güçleştiren bir diğer husustur.

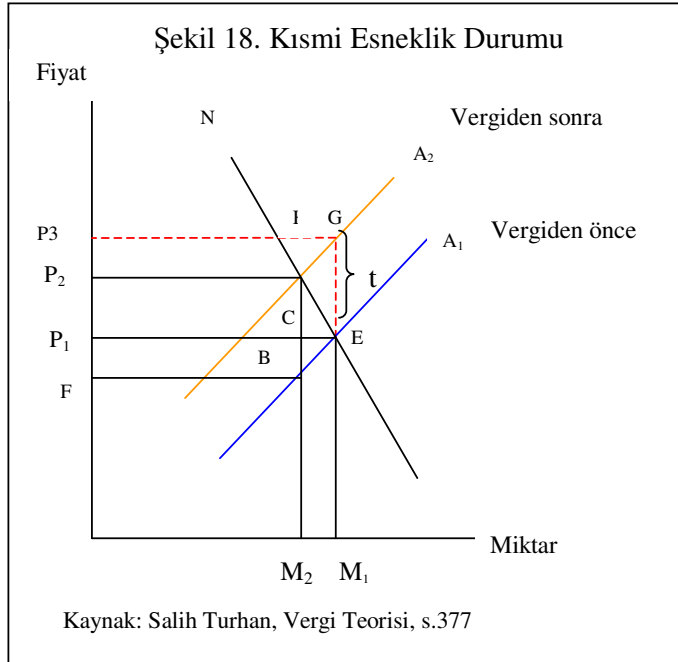
İkame¹¹⁶ yoluyla vergiden kaçınma olanağının değerlendirilmesi, dolayısıyla yansıma bakımından verginin genel ya da özel bir vergi olup olmaması da önemlidir. İlke olarak, vergi yükümlülerinin sığınabileceği vergilendirilmeyen alan ne kadar küçükse, bir vergi o kadar geneldir; vergi ne kadar özel olursa, ikame yoluyla ondan kaçınmak da o kadar kolay olur ve dolayısıyla üretici için vergiyi fiyat mekanizması yoluyla yansıtmak o oranda güçleşir.

Verginin yüksekliği de yansıma şansını belirleyen önemli etkenlerden biridir. Düşük oranlı bir vergi, yüksek oranlı bir vergiye kıyasla daha kolay yansıtılabilir. Çünkü tüketiciler düşük fiyat artışlarına karşı fazla tepki göstermezler.

Nihayet, mikro ekonomik analiz açısından önemli olan bir başka faktör, vergilendirilen malın türüdür. Vergilendirilen mal, bir tüketim malı özelliğini taşıyorsa yansıma olayı bir kere meydana geldiği halde, bir üretim malında zincirleme biçimde birden fazla tekrar edebilir.

¹¹⁶ Farklı şekillerde vergiden kaçınma yöntemi. Örneğin kuruluş yerini değiştirmek yoluyla yapılabilir.

4.1.1 Talep Esnekliğinin Yansıma Açısından Önemi



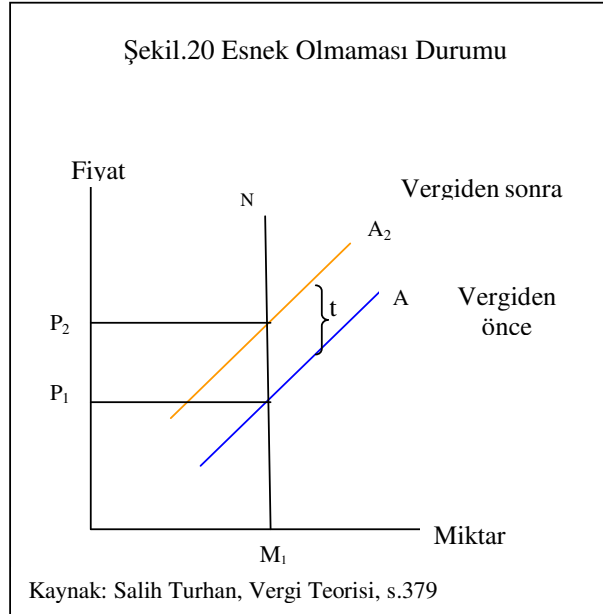
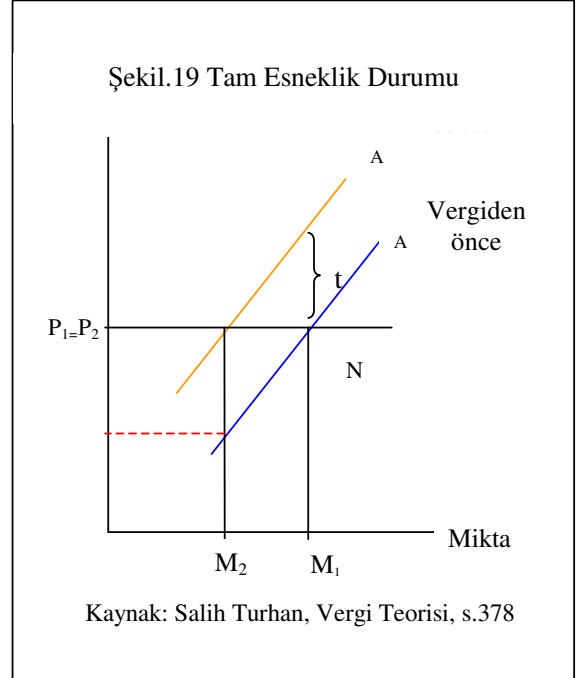
Talep esnekliğinin yansıma bakımından taşıdığı önemi belirtmek amacıyla, çeşitli esneklik durumları tam rekabet durumunun bulunduğu bir piyasa şeklinde incelenecektir. İlk olarak gerçeğe oldukça yakın bir noktadan hareketle talebin tamamen esnek veya sert olmadığını durumda verginin yansıtılma sonuçları değerlendirilecektir. Şekil 18'de (P_1) noktası, (M_1) miktar üzerinden alınan spesifik bir

verginin konması veya arttırılmasından önceki denge fiyatını göstermektedir. Satıcı, (t) yüksekliğinde vergi konmasından sonra satış fiyatını vergi tutarında, yani (t) seviyesinde arttırmak suretiyle vergi yükünü ileriye yansıtmaya çalışır. Bu nedenle, arz eğrisi (t) kadar yukarıya doğru kayar. Yeni arz eğrisi (A_2) ile talep eğrisi (N) arasındaki denge noktası (P_2) ve buna tekabül eden satış tutarı (M_2)'dir. Bu durumda, spesifik verginin hangi ölçüde satıcı ya da alıcı tarafından taşındığına ilişkin sorunun yanıtı ($M_2 \cdot t$) veya ($FBDP_2$) vergi gelirinin nasıl dağıldığının açıklığa kavuşturulmasına bağlıdır.

Şekil 18'de açıkça görüldüğü üzere, vergi gelirinin $(P_1 - F) \cdot M_2 = FBCP_1$ kadar olan kısmı satıcı tarafından taşınırken, $(P_2 - P_1) \cdot M = P_1 \cdot CDP_2$ kadar olan kısmı da alıcıya yansıtılmaktadır. Talebin fiyat esnekliği daha küçük olursa, verginin satıcıya düşen kısmı, daha az olacaktır. Aksi halde, yani talep esnekliğinin şekildekine kıyasla daha büyük olması durumunda, satıcının taşıması gereken vergi yükü aynı oranda artacaktır. Bu durumda, üreticinin şimdiye kadar gerçekleştirmiş olduğu (M_1) seviyesindeki satış tutarından hareket ederek vergi oranında yapılacak (t) yüksekliğindeki bir artış ile $M_1 \cdot t = P_1 EGP_3$ kadar bir vergi geliri elde etmeyi hedefleyen devlet, $(M_1 - M_2) \cdot t = CEGH$

oranında bir vergiden kaçınma ile karşı karşıya gelebilir. Görülüyor ki, vergiden kaçınma ve verginin yansması olayı, aynı zamanda meydana gelmektedir. Vergiden kaçınmanın derecesi, veri bir arz eğsinde talep eğrisinin eğimi tarafından belirlenmektedir.

Şimdi, talebin tamamen esnek olduğu uç bir durumdan hareket eder ve yansmanın satıcı açısından hangi ölçüde mümkün olduğu sorusunu ortaya atarsak, şekil 19'de verilen durum ortaya çıkacaktır. Şekilde açıkça görüldüğü

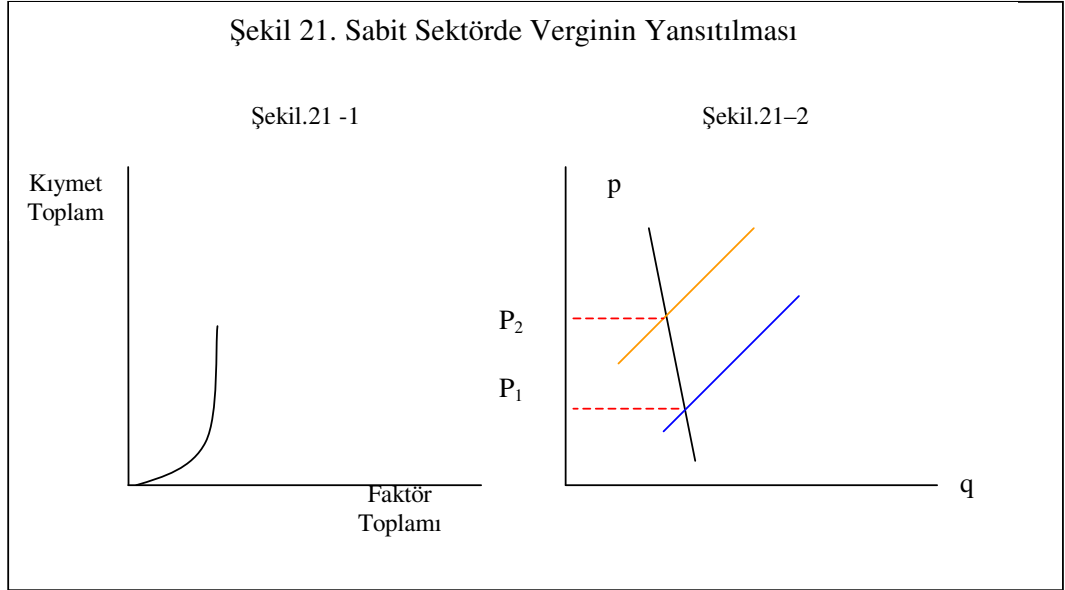


üzere, (A_1) arz eğrisi (t) seviyesindeki vergi kadar yukarıya doğru kayacak ve (A_2) eğrisi haline dönüşecektir. Yeni denge fiyatı değişmemekle beraber ($P_1=P_2$), talep edilen mal miktarı (M_1) den (M_2) ye düşecektir. Böylece, satıcı ödemesi gereken vergiyi tümü itibariyle ($t.M_2$) kendisi taşımakta, bir başka deyişle yansıma gerçekleşmemektedir.

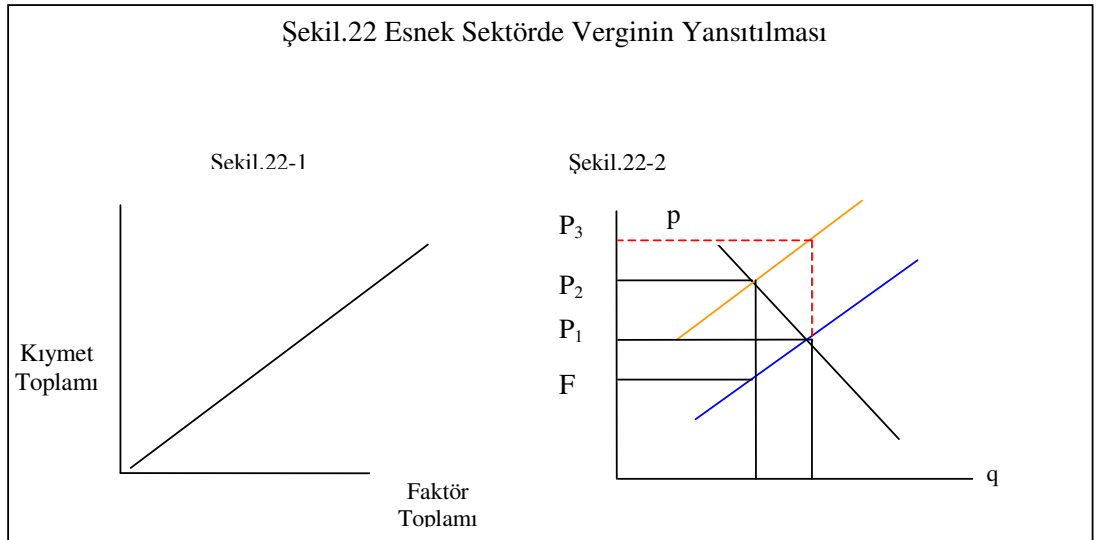
Talebin tamamen sert olduğu diğer uç bir durumda ise, Şekil.20'de açıkça görüldüğü üzere, vergi artışı

tamamen alıcıya yansıtılmaktadır. Denge fiyatı, parça başına düşen vergi tutarı (t) kadar (P_1) den (P_2) ye yükselmektedir. Bu gibi uç durumlara talep esnekliğinin tamamen sert olduğu zorunlu ihtiyaç maddelerinin vergilendirilmesinde rastlamak mümkündür.

4.1.2. Sektörlere Göre Verginin Yansıtılması



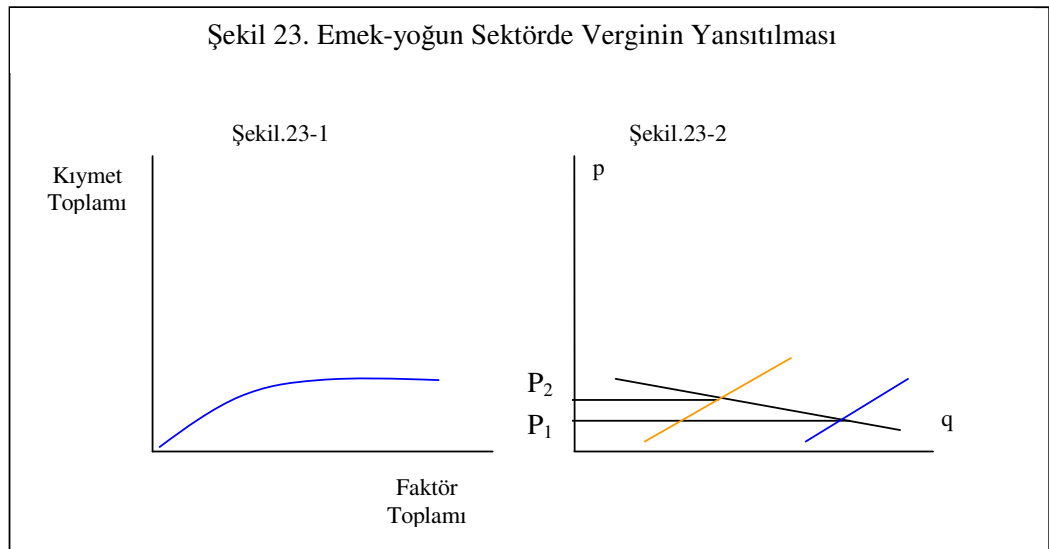
Şekil.21-1’de arzı sabit olan malların fiyat oluşumu yer almaktadır. Arzı sabit olan ürünlerin fiyatları, faktör giderlerinden çok, taşıdıkları değer etkisi altında oluşmaktadır. Şekil.21-2’de görüldüğü gibi talep esnekliği sert olduğu için vergi artışı büyük ölçüde alıcıya yansıtılmaktadır.



Şekil 22-1’de ise, sabit maliyetli sektör yer almaktadır. Bu sektörde fiyatlar faktörlerin uygun terkihiyle oluşmaktadır. Girişimcilerin ağırlıklı olarak yer aldığı imalat ve hizmetler sektörü bu grupta toplanmaktadır. Sektör, faktör bileşimlerinin rasyonel ve

yeniden üretilmesine olanak vermektedir. Bu sektörün talep esnekliği Şekil.18'deki varsayımlara uygun olarak, ne tam sert, ne de tam esnektir. Ürünün durumuna bağlı olarak, verginin yansıtılması ya da taşınması söz konusudur. Bu nedenle, vergi kayıp kaçacağını azaltmak üzere, ürün gruplarına göre, vergi türleri ve oranlarının çok iyi belirlenmesi gerekmektedir.

Şekil.23'de artan maliyetli sektör yer almaktadır. Bu sektörün talep esnekliği çok yüksektir. Bu nedenle firma, ödemesi gereken vergiyi büyük ölçüde yansıtamamaktadır. Bu sektöre, tarım ürünleri, el sanatları gibi ürünlerin yer aldığı,



genel adıyla emek-yoğun sektör denilebilir. Emek-yoğun sektörlerde, vergiden kaçınma bu nedenle yüksektir. Burada uygulanacak vergi türünün, “vasıtasız”, tarifesinin de “tek oranlı” olması kayıp kaçak oranını düşürebilir.

4.2. Vergilemenin Teknolojik Gelişme Üzerindeki Etkileri

Devlet, aktif bir büyüme politikası çerçevesi içinde teknolojik gelişmeye uyarılmış etki yapabilir. Bu amaçla, eğitim, bilim ve araştırma için yapılan kamu harcamalarının yanısıra, vergi sisteminden de yararlanılabilir.

Vergi yasalarına ar-ge araştırmaları teşvik edici hükümler konabilir. Örneğin, özel kesimdeki sınaî araştırmalarla ilgili giderlerin gelir ve kurumlar vergisinden indirilmesi ve araştırma amacına yönelik teçhizatın hızlandırılmış amortismanına tabi kılınması kabul

edilebilir.

Üretim teknikleri ve ürünlerde ilerleme sağlanabilmesi yatırımların yapılmasına bağlı olduğu için, devlet, yatırımları mümkün olduğu kadar yüksek seviyede tutmaya yönelik bütün tedbirleri (örneğin, hızlandırılmış amortisman, zararların ileriye ve geriye nakli v.s.) almak suretiyle katkıda bulunabilir.

5. Girişimciliğin Finansmanı

Günümüzde bir işletmenin finansman yönetimince yanıtlanması gereken sorular arasında; firmanın büyüklüğü ve büyüme hızının ne olması gerektiği, firmanın kaynaklarının optimal bileşimi ile bu kaynakların çeşitli aktifler arasındaki uygun dağılımı yer almaktadır. Bu nedenle finansman kavramı girişimciliğin formasyonu kapsamındadır.

Bir firma; satışların dalgalanması, hammadde fiyatlarının yükselme olasılığı, endüstriyel (işçi-işveren) ilişkiler, sermaye yapısı (yabancı kaynak /öz kaynak oranları), üretilen mal veya hizmetin güncelliği, rekabet koşulları, yönetim yeterlilikleri, likit fon yeterliliği, teknolojik üstünlük gibi iç ve dış faktörlerin varlığı sebebiyle amaçlarını saptamada zorluk çekebilir. Bununla birlikte, piyasa değerini ve ortakların varlıklarını en yüksek düzeye taşımak, kısa süreli pay başına karlılık hedefinden daha akılcı bir amaç olarak görülebilir.

Bir firmanın değeri, gelecekte sağlayacağı gelir akışı ile katlanılan risk arasındaki ilişkiyle ölçülür. Risk faktörü hatırlanacağı gibi girişimci yetenek unsurlarından biridir. O halde bir girişimcinin, gelecekte elde edilmesi muhtemel gelir ile katlanması gereken risk arasında hesaba dayalı bir ilişki kurması beklenecektir. Bu ilişki firmanın piyasa değerini belirler.

Kar ile risk arasında doğrudan bir ilişki bulunmaktadır. Karı yükseltmek için alınan kararlar, genellikle riski artırmakta, buna karşılık riski azaltmayı güden kararlar, karlılığı azaltmaktadır. Örneğin bir firma, riski azaltmak için varlıklarının büyük bölümünü para veya kolaylıkla paraya çevrilebilen finansal varlıklara bağlayabilir. Bu durumda kendini daha güvende hissedebilir. Bunun karşılığında daha az kar edecektir. Diğer taraftan firmanın elinde az miktarda likit değer tutarak, kaynaklarının büyük bölümünü gelir sağlayan varlıklara yönlendirmesi durumunda, riskle birlikte karlılığı da artabilecektir.

Burada girişimciden beklenen, firmanın piyasa değerini en yüksek düzeye taşıyacak risk ve karlılık arasında denge kurmasıdır. Karla risk arasında optimal bir değişim kurmasıdır.

$$\text{Max } V = f(I, F, D)$$

Yukarıda firmanın değeri (V), yatırım (I), finansal (F) ve kar dağıtımına (D) ilişkin alınan kararların bir fonksiyonu olarak gösterilmiştir. Yatırım kararları, hangi iktisadi varlıklara, ne tutarda yatırım yapılması gerektiğine ilişkin kararları açıklarken, finansal kararlar, yatırım için gerekli fonların nereden ve hangi koşullarda sağlanacağını açıklamaktadır.¹¹⁷

5.1. Girişimcinin Finansmanında Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları (GSYO) Modeli

Finansman alanında girişimciliğin desteklenmesi amacıyla ortaya çıkan en önemli gelişme, girişim sermayesi (venture capital) yatırım ortaklıklarıdır. Özellikle, küçük ve orta boy işletmelerin risk sermayesi (RS) temininde karşılaştıkları güçlükler nedeniyle bir çok yeni iş fikri yaşama geçirilememektedir.

KOBİ'lerin finansman bulmada güçlük nedenleri arasında, teminat gösterememeleri, fikri mülkiyet haklarının ekonomik değeri ve uygulama sonuçlarının belli olmaması yer almaktadır. Ayrıca, finansal kuruluşların teknolojik değerlendirme kriterlerinin bulunmayışı da, finansmanın arz yönünü bağlayan sorunlardır.

Gelişmiş ülkeler her alanda olduğu gibi, girişim sermayesi alanında da önemli gelişmeler kaydetmektedir. Dünyada RS alanında faaliyet gösteren kuruluşlar Avrupa ve ABD'de yoğunlaşmaktadır. RS alanında en önemli birlik olan EVCA'nın 300'ü aşkın üyesi bulunmaktadır.¹¹⁸ ABD'de RS yatırımlarının Sabit Sermaye Yatırımlarına Oranı yüzde 50'nin üzerindedir.

GSYO'ların bu denli yaygın olmasının sebebi, gerek fon sağlayıcılara (yatırımcı), gerekse fon kullanıcılarına (girişimci) sunduğu gerçekçi ve özendirici olanaklardır. GSYO'ların girişimci ve fon sağlayıcılar açısından taşıdığı fırsatlar hakkında bir değerlendirme yapılacak olursa,

¹¹⁷ Öztin Akgüç, **Finansal Yönetim**, (Birsen Yayınevi, 7.Baskı, İstanbul,1998), s.3.

¹¹⁸ Kürşat Tuncel, **Risk Sermayesi Finansman Modeli**, (SPK Yayınları), s.10.

Girişimci Açısından;

- Teminat sorunu yoktur.
- Sınâî ve fikri mülkiyet haklarını aktifleştirmiş olurlar.
- Riski paylaşırlar.

Yatırımcılar Açısından;

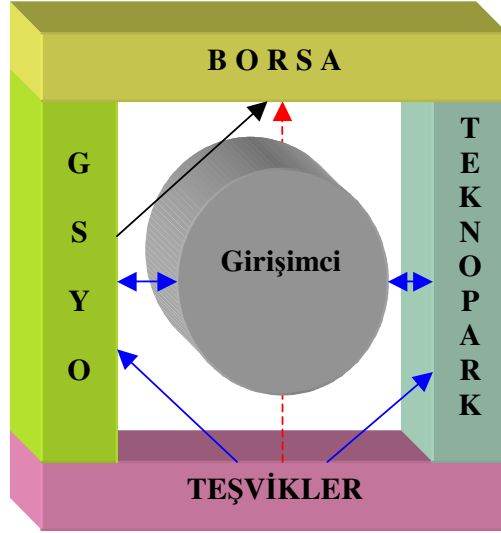
- Vergi Muafiyetleri
- Devlet Teşvikleri
- Emisyon primi şeklinde sıralanabilir.

Girişimcinin, GSYO'larla ilişki kurabileceği evreler sırasıyla;

- 1- Çekirdek sermaye gereksini aşamasında olanlar (Firma kurulması fikir aşamasındadır.),
- 2- Kuruluş/ Başlangıç aşamasında olanlar,
- 3- Projesini uygulamaya başlamış ve erken büyüme evresinde olanlar,
- 4- Genişleme veya hızlı büyüme aşamasında olanlar,
- 5- Halka arz aşamasındakiler,
- 6- Yönetim değişimi aşamasında olanlar şeklinde sıralanabilir.

Yukarıdaki değerlendirmeden de anlaşılacağı gibi, GSYO'lar esasen yeni bir iş fikrinin yaşama geçirilmesine yönelik finansman alternatifi olmakla birlikte, firmaların büyüme evrelerini de finansman kapsamına almaktadır. Ayrıca, yanlış yönetim sonucu başarısızlığa düşmüş yatırımların da, GSYO'larla ilişkilendirilmesi mümkündür. GSYO'larda önemli olan risk yönetimidir. Ayrıca GSYO'lar, sermaye sahibi ile finansman ihtiyacı içinde olan girişimciyi biraraya getiren “aracı kurumlar” olarak değerlendirilebilir. (Şekil.24)

Şekil 24. Teknoloji Politikasının Kurumsal Yapısı



GSYO'ların başarı ile uygulandığı ülkelerde, kurumsal altyapı olanakları sağlanmıştır. Örneğin; sigorta şirketleri, emekli fonları ve aracı kurumlar sisteme fon sağlamak üzere örgütlenmiştir. Diğer taraftan, vergi teşvikleri ve hukuki düzenleme olarak hisse opsiyonları tesis edilmiş ve her şeyden önemlisi çıkış mekanizmaları (KOBİ Borsaları) oluşturulmuştur.

Gelişmekte olan ülkelerde ise, daha da gereksinim duyulmasına rağmen GSYO'ların gelişememe nedenleri olarak;

- İstikrarsız ekonomik ortam,
- Yüksek enflasyon, yüksek reel faiz,
- Düşük yabancı sermaye yatırımları,
- Ödünç verilebilir fonların yetersizliği,
- Teknoloji yetersizliği,
- Pazar yetersizliği,
- Satın alma gücünün düşüklüğü,
- Kalifiye işgücü,
- Girişimcilik kültürünün azlığı,
- Çıkış zorluğu, (KOBİ Borsasının olmayışı)
- Kurumsal ve yasal altyapının yetersizliği, gösterilebilir.

5.1.1. Girişim Sermayesi Finansman Araçları

Girişim finansmanında kullanılacak araçlar, yatırımın gereksinimine göre seçilmektedir. Yatırımcının risk düzeyine bağlı olarak talep edeceği getiri, yönetime katılma, nakit akışı, sermayeye katılma oranı, gelecekteki likiditasyon, oya katılma gibi faktörlerin tesiri altında, adi hisse senetleri üzerinden, hisse senetlerine dönüştürülebilir bono, imtiyazlı hisse senedi, oydan yoksun hisse senedi, gibi araçlarla riskin finansmanı sağlanabilir.

Risk sermaye şirketleri, yaptıkları yatırım biçimlerine göre farklı finansal araçları tercih etmektedir. Yönetime katılma amacı güdülüyorsa, hisse senedi ile finansman tercih edilmektedir. Genişleme yatırımlarında ise, borç ve öz kaynak karışımı bir finansman sağlanmakta, ortaklık ileri bir tarihe bırakılmaktadır.¹¹⁹

6. Girişimci Eğitimi

Girişimci eğitiminin önemine “Girişimci Sosyolojisi” bahsinde değinilmiş, girişimci eğitimi alan öğrencilerin diğer disiplinlere göre daha elverişli duruma geldiği belirtilmiştir. Burada, girişimci eğitiminin unsurları hakkında değerlendirme yaparak, günümüzde her zamankinden daha fazla gereksinim duyulan girişimcilerin niteliğini artırmanın yollarını aranacaktır.

Girişimci eğitiminde genel kabul edilmiş norm olan işletme ya da mühendislik alanları çerçevesinde program inşa etmenin doğru olmadığı kabul edilerek, bu yol terk edilmektedir.¹²⁰ Burada izlenmesi gereken yöntem, disiplinler arası bir yaklaşımdır. Bu yönde geliştirilecek müfredatın amaçları, girişimci yeteneğin artırılmasına dayandırılmalıdır.

Girişimci yetenek, (i) risk alma, (ii) yaratıcılık, (iii) yönetim becerisi, (iv) beşeri ilişkiler, (v) vizyon, (vi) stratejik planlama, (vii) problem çözme ve (viii) proaktiflik nosyonlarının kazandırılması anlamına gelmektedir. Bu nosyonların büyük bir bölümü, başlıklarından da anlaşılacağı gibi, sonradan kazandırılabilir davranışlardır.

¹¹⁹ Aynı, s,43.

¹²⁰ Tuğberk Tosunoğlu, **Girişimcilik ve Türkiye'nin Ekonomik Gelişme Sürecinde Girişimciliğin Yeri**, (Basılmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi, Temmuz 2003), s,57.

Programa katılacak öğrencilerin demografik özellikleri hakkında genel bir değerlendirme yapılacak olursa, 18–35 yaş grubunda ve en az ortaöğrenim düzeyinde öğrenim görmüş olmaları uygun olacaktır. Zira 35 yaşını aşmış olanların risk alma eğilimleri daha düşüktür ve uygulanacak müfredatı anlama düzeyi daha alt öğrenim görenler açısından zorlayıcı olabilir.

Programa alınacak öğrencilerin, girişimci kişiliğe sahip olmaları, programın başarısını artıracaktır. Girişimci kişiliğin tespit edilmesi için, kişilik testi hazırlanabilir. Bu testin içeriği, çalışmada “Girişimci Kişilik” başlığı altında irdelenen davranış değerlerinden yararlanarak oluşturulabilir.

Eğitimin daha çok uygulamalı, örnekli bir yöntem benimsenerek verilmesi, başarılı işadamlarının deneyimlerini öğrencilerle paylaşma olanağının aranması yararlı olacaktır.

Girişimcilik, ilköğretimden itibaren öğrencilere kazandırılması gereken bir disiplin olmakla birlikte, başlı başına girişimcilik eğitiminin verilmesine en uygun kurum üniversitelerdir. Bununla birlikte, münhasıran bu amaç doğrultusunda faaliyet gösteren özel öğretim kurumları da girişimci eğitime katkı sağlayabilir. Program açan kurumlara kabul edilen öğrencilerin formasyonlarına göre devletçe öğrenim kredisi verilebilir.

Müfredat içerisinde olması gereken dersler ve asgari süreleri hakkında geliştirilen program Ek–1.2.3’de yer almaktadır. Bu programa göre, Girişimci Eğitimi, üç aşamadan oluşmaktadır. Birinci aşama, girişimci yeteneğin artırılmasını hedeflemektedir. İkinci aşama, yatırım ve işletmecilik alanında gereken bilginin verilmesi ve üçüncü aşama, yaşadığı ülkenin mevzuatı ve işleyişi hakkında bilgi edinmesini sağlamaktadır. Ayrıca, verilecek eğitimde sektörel ayırıma gidilmesinde uzmanlaşma adına yarar vardır.

Eğitimin her evresinde, öğrencinin davranış değişikliği uygun ölçme ve değerlendirme araçlarıyla test edilmelidir.

Eğitim alan öğrencilere verilecek sertifika kategorilere ayrılmalı ve itibari değeri olmalıdır. Üst kategorideki bir sertifika, belli tutarda kredi için (örneğin, 50,000 YTL), teminat yerine geçmelidir.

Ders toplamı, 760 saat olup, takriben 8 ay sürecektir. Önerilen Girişimci Eğitimi’ne ilişkin program, Ek–1.2.3’de yer almaktadır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

GİRİŞİMİN BAŞARISIZLIK NEDENLERİ VE ALINACAK ÖNLEMLER

Girişimin başarısızlık nedenleri birçok iç ve dış etkene bağlıdır. Ancak, dış etkenler girişimciler tarafından çok çabuk algılsa da, iç etkenler çoğu zaman oldukça geç fark edilmektedir. Öyle ki, girişimcinin kişiliğinde var olan hırs, kararlılık, olumlu tutum, özgüven ve sorumluluktan kaçmama gibi özellikler nedeniyle, firmanın içine düştüğü zorlukları ve nedenlerini sorgulamak yerine, çoğu zaman bunlarla başa çıkmanın olağan bir görev olduğu düşüncesi sorunlarla birlikte yaşamayı getirmektedir. Bazen de, başarısızlığa neden olan etkenler içeriden kaynaklanıyor olsa da girişimci, dış faktörlerin tesiri altında oluştuğuna kendini inandırmaktadır. Gerçekten böyle bir ayrımı kesin sınırlarla tanımlamak oldukça güçtür. Bununla birlikte, girişimcinin kendisini denetlemesi açısından böyle bir ayırımı gereksinimi vardır.

1. İç Etkenler

Girişimciyi başarısızlığa götüren iç etkenler, yatırım ve işletme süreci olmak üzere iki dönemde ortaya çıkabilir. Yatırım sürecindeki başarısızlığın çoğu, iş fikrinde veya kapasite tayininde yapılan hatalar nedeniyle oluşmakta ve firmayı tasfiyeye götürecek ölçüde zarar vermektedir. Sektör seçiminde yapılan hata, bir girişimcinin iş fikri ne kadar iyi olursa olsun, yine başarısızlığın nedenleri arasında yer alır. Ayrıca, kuruluş yeri seçimi de benzeri ölçüde yaşamsal önem taşır. Yatırım safhasında en çok yapılan hataların başında, finansman kaynaklarının dağılımının iyi düzenlenmemesi ve maliyetlerinin iyi hesaplanmaması gelmektedir. Bu nedenle, gerek sektör seçimi, gerekse iş fikri doğru olmasına rağmen, girişimlerin çoğu başarısızlığa uğramaktadır.

İşletme döneminde girişimcinin yatırım kararı artık uygulama aşamasındadır. Burada ortaya çıkan başarısızlıkların büyük bölümü yönetim zaaflarından kaynaklanır. Firmanın satış hacminin yeterli düzeye ulaşmaması, buna karşın maliyet ve faaliyet giderlerinin yüksek oluşu, alacakların zamanında tahsil edilemeyişi ve bu nedenle değersiz hale gelişi, stokların sürüm kabiliyetini yitirmesi, gereğinden fazla borçlanma,

likidite yetersizliği, endüstriyel ilişkilerde uyuşmazlıklar yine işletme safhasında karşılaşılan başarısızlık etkenleridir.

1.1. Yönetim Yetersizliği

Yukarıda sayılan yönetim hatalarının çoğu, girişimcide veya görevlendirdiği kişide olması gereken yönetsel özelliklerin bulunmayışından kaynaklanmaktadır. Girişimcinin yetenekleri konusunda açıklandığı üzere, bir girişimcide bulunması gereken yeteneklerden biri de, yönetim becerisidir. Zira yeni bir girişim kuruluş aşamasını geride bırakıp büyüme evresine ulaştığında, yönetim becerisi önemli bir unsur haline gelecektir.

Girişimci, çalışanları etkileyebilen, onları motive edebilen, işletmenin çalışmalarına yön verebilen, hedef ve amaçlarını açıkca belirlemiş kişi olmalıdır. Ancak çoğu girişimci, yeni ürün veya hizmet yaratmak ve bunları pazarlamak gibi daha yaratıcı ve ilginç konularla ilgilenmektedir.¹²¹ Bu nedenle iyi bir yönetim için gerek duyulan zaman işletme yönetimi için ayırlanamamaktadır.

1.2. Finansal Planlama Yetersizliği

Özellikle işletme döneminde ortaya çıkan başarısızlıkların nedenleri arasında, (i) finansal planlamanın yetersiz oluşu, yani kaynaklarla varlıklar arasındaki uyumun gözetilmemesi, (ii) firmanın olanaklarının çok ötesinde büyümesi ve bu yüzden yüksek borçlanmaya gidilmesi, (iii) yükümlülüklerin karşılanması konusunda gereken özenin gösterilmemesi ve bunun doğal sonucu olarak firmanın itibar kaybına uğraması, (iv) satış, üretim ve finans bölümleri arsında gerekli eşgüdümün sağlanmaması, (v) müşteri istihbaratı yapılmadan, kredili satışların genişletilmesi, (vi) üretimin tek veya az sayıda firmaya satılması yer almaktadır.¹²² Bu sorunların oluşmasını önlemek için, girişimcinin her şeyden önce muhasebe yönetimine gereken duyarlılığı göstermesi gerekmektedir.

¹²¹ Gregory B. Northcraft, **Organizational Behavior: A Management Challenge, Second Ed**, (1994), s.585.

¹²² Öztin Akgüç, **Finansal Yönetim**, (Birsen Yayınevi, 7.Baskı, İstanbul,1998), s. 947–949

1.3. Muhasebe Yönetimi Yetersizliği

Daha önce de açıklandığı gibi, bir firmanın birden bire çökmesi söz konusu değildir. Olumsuz gidişatı bazı göstergeler ele vermektedir. Ancak, işletmede geçen yoğun iş ortamında, gözlem yeteneğine dayanarak bunları sezinlemek olanaksız olmasa da çok güçtür. Olumsuz göstergelerin en doğru izleneceği yer, işletme ortamı değil, mali tablolarıdır. Ne yazık ki, mali tabloların değerlendirilmesine günümüzdeki bir çok girişimci yeterli bilgiye sahip olmadığı için önem vermemektedir. Muhasebe kavramı, girişimciler tarafından, daha çok vergi ve diğer yasal yükümlülüklerin yönetilmesi anlamını taşımaktadır. Bu son derece hatalı bir yaklaşımdır. Zira birçok doğru iş, yanlış yönetildiği için başarısızlığa uğramakta, buna karşın girişimciler bunun farkına bile varamamaktadır. Oysa iyi bir iş fikri, uygun bir finans kaynağı, doğru yatırım, ileri bir teknoloji bulunmuş, ancak, işletme iyi yönetilememiştir. Burada yapılan değerlendirmenin, ampirik bulgulara gereksinim duyulmayacak ölçüde yaygın karşılaşılan bir durum olduğu ve okurun en azından bir kez olsun çevresinde benzeri başarısızlıklara tanık olduğu düşünülmektedir.

Muhasebe, sadece olumsuz giden koşulları ele vermekle kalmaz, aynı zamanda, bunun nasıl giderileceği hakkında da önemli ipuçları verebilir. Muhasebenin işletme içinde ne düzeyde kullanılacağı (muhasebeden yönetim), girişimcinin veya görevlendirdiği kişinin muhasebe konusuna hâkimiyetine bağlıdır. Ancak, asgari düzeyde bilinmesi gereken muhasebe ve finansal rasyolar aşağıda yer almaktadır.

Tablo 3. Muhasebe ve Finansal Rasyolar

Muhasebe	Finansal Rasyolar
Satılan Malın Maliyeti Tablosu	Likidite analizinde kullanılan rasyolar
Gelir Tablosu	Mali bünye için kullanılan rasyolar
Bilanço	Aktivite oranları
Nakit Akım Tablosu	Karın ölçülmesinde kullanılan oranlar
Aylık Mizan	Sabit giderlerini karşılamada yet. Ölç.Ras.
	Büyüme ile ilgili oranlar

Muhasebe tarafından hazırlanan mali tabloların ve buradan hareketle düzenlenen finansal rasyoların, aylık olarak düzenli biçimde değerlendirilmesi ve önceki dönemle karşılaştırılması firmanın başarısına büyük katkı sağlayacaktır. Bununla birlikte, üretimin, personelin, stokların, alınan siparişlerin ve önemli tüketim kalemlerinin yer aldığı “günlük seyir defteri” tutulması, hem girişimcinin, hem de yöneticilerin, firmanın denetim ve gözetimini sağlamak amacıyla yararlanacakları bir diğer tablodur.

1.4. Kayıt Dışılık

Firmanın kayıt dışı çalışması, yönetim zaafalarını da beraberinde getirir. Genellikle, vergi ve diğer yasal yükümlülüklerden kaçınmak amacıyla oluşan kayıt dışı faaliyetler, bir firmaya buradan elde edeceğinden çok daha fazlasını kaybettirebilir. Örneğin, işçi üzerinden alınan vergi ve benzeri yükümlülüklerin ağırlığı nedeniyle kayıt dışına çıkarılması, kamu otoritelerince yapılan denetim sonucu çok ağır koşullarda cezalandırılmakla kalmaz, aynı zamanda, giderleri azalttığı için, karşılığında daha az gelir gösterilmesini zorunlu kıldığından, alacakların hukuki güvencesini de ortadan kaldırabilir. Ayrıca, kayıt dışı çalışan bir firmada, denetim de zaafa uğrar. Zira, yapılan harcamaların veya elde edilen gelirlerin kayıt altına alınmaması nedeniyle denetim ancak çift kayıt sistemiyle yapılabilir ki, bunun sonucunda personelin herhangi bir istismarı olsa da, kendini ele vermemek için firma yetkilileri hukuki hak talep edemez. Ayrıca, çift kayıt tutulması, yine başlı başına bir risktir. Bugüne kadar elde edilen deneyimler ışığında, kayıt dışı çalışan firmaların başarısına pek rastlanmamıştır. Esasen, firma bizzat girişimci tarafından yönetilemeyecek düzeye ulaştığında, kayıt dışı çalışma olanağı da bulunmamaktadır. Firma karlılık arayışını, kayıt dışılık yerine, verimlilik ve markalaşma üzerinde yoğunlaşarak sürdürmelidir. Bu alanlarda harcanacak emek ve sermaye, çok daha hızlı ve etkili sonuçlar doğurarak geri dönecektir.

1.5. Kalite Yönetimi

Yönetim alanında geliştirilen yöntem ve teknikler, bu konuda firmaları geçmişe göre daha üstün konuma taşımıştır. Ayrıca, akredite kuruluşlar tarafından verilen sertifikalar sayesinde, (İSO Kalite Belgeleri gibi.) firmaların yönetim ve organizasyon

yapıları güçlendirilmekte ve dışarıdan denetlenmektedir. Bir girişimcinin bu yöntemleri kavraması başarısını artıracak gibi, ürünün pazarlama olanakları üzerinde de kendiliğinden katkı sağlayabilir. Ayrıca, müşteri ilişkilerinde rakiplerine oranla üstünlük elde etmiş olur.

1.6. Dış Denetim

Firmalar, büyüklüleri ne olursa olsun, yasal zorunluluk bulunmasa da, dış denetim yaptırmalıdır. Bu yolla, elde edilecek raporlar yaşamsal önem taşıyabilir. Ayrıca, sermaye piyasasından yararlanma olanakları başka türlü elde edilememektedir. Bu tür raporlar, ortaklar ve kredi kuruluşlarıyla kurulacak ilişkilerin kalitesini de artıracaktır.

1.7. Aktif Yönetimi

Günümüzde her alanda olduğu gibi, pazarlama stratejilerinde de önemli gelişmeler yaşanmaktadır. Girişimcinin finansmanı bahsinde, biri dışında tüm aktifler için kaynak sağlayıcı finansman olanaklarının banka ve benzeri finansman kuruluşları tarafından geliştirilen alternatifler sayesinde karşılanabildiği açıklanmıştır. Ancak, stokların finansmanı için, sipariş avansları tavsiye edilmiştir. Bu nedenle, pazarlama stratejisi olarak, franchising yöntemi, distribütör ya da bayilik anlaşmaları benimsenebilir. Bu anlaşmalar sayesinde firma stokları, alınacak sipariş avanslarıyla finanse edilebilir.

Alacakların tahsili bir firma için hayati öneme sahiptir. Bunun için müşteri istihbaratı gereklidir. Ancak, her firma bu istihbaratı yapma bilgisine veya olanağına sahip olmayabilir. Özellikle, dış ticaret kapsamında yabancı müşteri ile ilgili istihbarat son derece güç olmaktadır. Bunun için banka veya Faktöring şirketlerine alacağın temlikli veya ihracat sigortası yapılarak, borçlu firmanın ödeme gücü hakkında bilgiye ulaşılabilir.

Son olarak, maddi duran varlıklara yatırımın gereğinden fazla olup olmaması, ya da seçilen teknolojinin uygun olup olmaması gibi unsurların da açıklığa kavuşması için, bir Leasing kuruluşu tarafından incelenmesinde büyük yarar vardır.

1.8. Rekabet Yönetimi

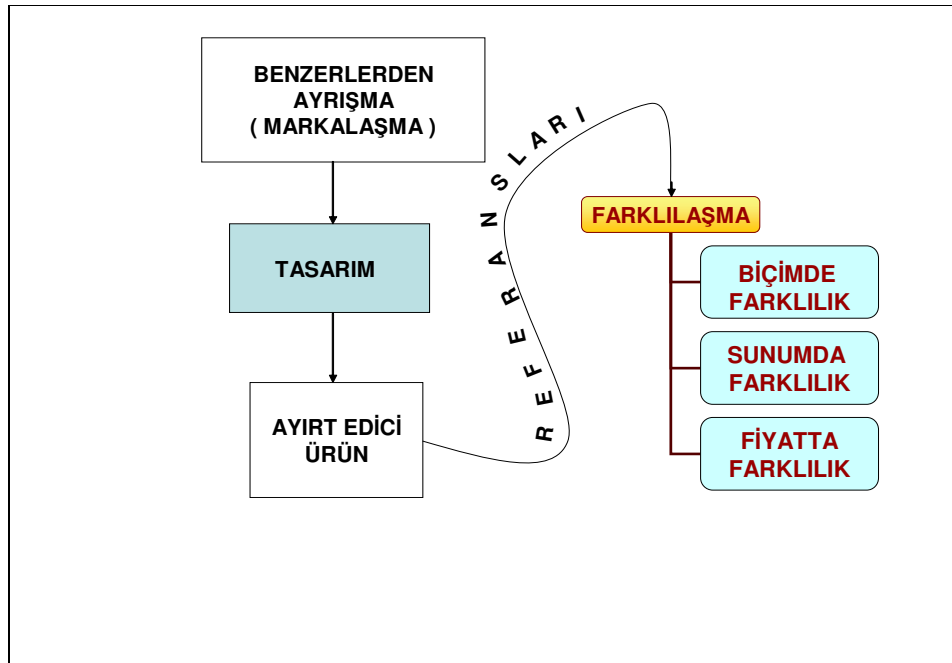
Günümüzde rekabet gücü “yetenekler” ve “kaynakların” geliştirilmesiyle sağlanmaktadır. Bu nedenle rekabet yönetimi dendiğinde stratejik planlama akla gelmektedir. Rekabet edebilmek için öncelikle kendi temel yeteneklerin ve kaynakların bilinmesi gerekir. Bir firmanın yetenek, varlık ve kaynak setinin birbirleri arasında tamamlayıcı ve geliştirici özellikte olması, firmayı küresel rekabet koşullarına hazırladığı gibi, onun performansını da doğrudan etkileyecektir. O halde, bir firmanın rekabete hazır olduğunu belirlemek, bu sette yer alan etkenlere göre başarısını ölçmekle mümkündür. Aşağıda, bu anlatılar çerçevesinde rekabete hazır oluşluk seti hazırlanmıştır.

Tablo. 4 Rekabete Hazırlık Seti		
Yetenek Seti	Kaynak Seti	Varlık Seti
Yenilikçilik-Yaratıcılık	Finansal Kaynaklar	Hazır Değerler
Liderlik	Tedarikçiler	Müşteriler
Risk Alma	Ortaklar	Stoklar
Stratejik Planlama	Stratejik Ortaklar	Ortaklıklar
Öngörüşlülük	Karlılık	Teknoloji
Uyum		Yerleşke

Temel yetenekler buluşçuluktan çok, sürekli öğrenmeye dayanır. Her öğrenme bir farklılaşma anlamı taşımaktadır. Farklılaşma, ürün biçiminden başlayarak, ambalaj ve pazarlama tekniklerine, buradan fiyatlandırma stratejilerine kadar bir dizi aksiyonu içerebilir. Ancak bir ürünün farklılaşmasından söz ediliyorsa sayılan etkenlerin en az birinde diğer ürünlere göre bir fark yaratılmak zorunludur.

Ürün üzerinde sağlanan bu ayırt edicilik, tasarımın bir fonksiyonu olarak görülmelidir. Böylece rekabetçi firmanın, küresel marka dinamiği ortaya çıkmış olacaktır.

Şekil 25. Farklılaşmadan Markalaşmaya



1.9. Endüstriyel İlişkiler

Bir firmanın başarısını etkileyen faktörlerin başında, işçi ve işveren arasındaki ilişkileri ifade eden endüstriyel ilişkiler gelmektedir. Endüstriyel ilişki dendiğinde, işveren ile işçi temsilcilerinin yasal çerçeve içerisinde birbirlerine karşı sorumluluklarını anlıyoruz. Bu ilişkilerin karşılıklı anlayış, firma ve ülke şartları gözetilerek yürütülmesi, firmanın geleceği için büyük önem taşımaktadır. Bu güne kadar yaşanan deneyimler, özellikle büyük ölçekli firmaların, bu ilişkileri doğru yönetemedikleri için faaliyetlerini aksatmak ya da durdurmak zorunda kaldıklarını göstermektedir.

İşçi çıkarma konusundaki uygulamalar, emeklilik, kaçak işçi çalıştırma, vergi kesintileri, gelir dağılımında eşitsizlik ve işsizlik gibi sorunlar, işgücü endüstriyel ilişkilerini olumsuz yönde etkilemektedir.¹²³

¹²³ Nihat AYDENİZ ve Cahit AYDEMİR, **Endüstriyel İlişkiler Alanında İşgücü Sorunları**, (Celal Bayar Üniv. İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Yıl:2003 Cilt:10 Sayı:2),s.151-162.

2. Dış Etkenler

Girişimcinin başarısızlığına neden olan unsurların birçoğu da dış etkenlere bağlıdır. Bunların başında, istikrarsız bir yönetim ve ekonomik ortam, yüksek enflasyon, yüksek reel faiz, oynak kur, düşük yabancı sermaye yatırımları, ödünç verilebilir fonların yetersizliği, teknoloji yetersizliği, pazar yetersizliği, satın alma gücünün düşüklüğü ve kalifiye işgücünün yetersizliği gelmektedir. Bir ülkenin risk primi nedeniyle uluslararası piyasalardan temin edeceği kredilerin yüksek maliyetli olması, girişimcinin kusuru değildir.

Diğer taraftan, ülkede çıkan bir karışıklık veya bölgesel güvenlik tehdidi nedeniyle dış ticaret hacminin birden daralması, yine girişimcinin kusuru değildir. Kamu giderlerinin gereğinden fazla borçlanma baskısı yaratması veya ek vergilerin alınmasını doğuracak bütçe finansman sorunları, uluslararası borsalardaki hisse senedi fiyatlarının düşmesi, petrol fiyatlarının yükselmesi veya doların aşırı değer kaybı, girişimcinin kusuru olmadığı halde, başarısızlığına neden olan dış etkenlerdir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde bulunan girişimciler için bu tür dış risklerin varlığı, kaçınılmaz olarak o ülkedeki girişimciliğin gelişmesine de engel teşkil etmektedir.

Dış etkenler, diplomatik, askeri, politik ve ekonomik kaynaklardan beslenen çok çeşitli unsurlardır. Ancak, bu etkenlerin kaynağı ne olursa olsun, girişimciye tesiri üç yoldan olur. Bunlar, parite (Kur), faiz ve fiyat artışlarıdır. Bu etkenlerin girişimcilerin kontrolü dışında oluşmasına rağmen, zararlarının hafifletilmesi ve bazılarının sigorta kuruluşlarına yansıtılması olanaklıdır.

2.1. Parite (Kur) Riski ve Alınacak Önlemler

Uluslararası döviz kurları, 1973 yılından beri serbest dalgalanma sistemi içinde oluşmakta ve değişik etmenlerin etkisi altında çok hareketli ve büyük iniş ve çıkışlar gösteren bir seyir izlemektedir. Bu nedenle girişimciler, alacak ve borçları açısından yabancı paraların diğer yabancı paralar karşısındaki değer değişikliği ile yerli paranın yabancı paralar karşısındaki değer değişikliğine uğraması olasılığından doğan kur riski ile karşı karşıyadır. Kur riski, yalnızca döviz borçları için değil, döviz alacakları için de söz konusudur. Bu riskin ortadan kalkmasının koşulu, bir işletmenin döviz borç ve alacaklarının döviz cinsi, vade ve tutar bazında birbirine eşit olmasıdır.

2.2. Faiz Riski

Faiz oranlarındaki beklenmedik dalgalanmalar gelirlerde değişmeye neden olur. Faiz oranı riskinde kullanılan finansal aracın özelliği, vade, nakit akışının büyüklüğü ve zamanlaması, varlıkların vadesine göre elde tutma döneminden dolayı farklılıklar görülür. Faiz oranı riskini belirleyebilmek için, varlıklar üzerinden kazanılan faizler ile kaynaklar üzerinden ödenen faizlerin farkının (spread) bilinmesi gereklidir. Bu riskin giderilmesi ancak, uzun vadeli sürekli varlıkların, uzun vadeli kaynaklarla, kısa vadeli ve geçici varlıkların, kısa vadeli fonlarla karşılanması ilkesi (Hedging) ile mümkündür.

Faiz oranına duyarlı varlıkların, faiz oranına duyarlı kaynaklara oranına, Riske Açık Pozisyon (RAP) denir. Eğer RAP oranı (1) ise, gelir getiren varlıklarla, maliyeti olan kaynakların eşleşmiş olduğu söylenebilir. Bu nedenle firmalar, RAP oranını (1)'e yakın tutmalıdırlar. Ayrıca, Hedging'e ihtiyaç vardır. Bu varlık ve kaynakların vade eşleştirmesi anlamına gelmektedir. Swap bir vadeli işlem anlaşmasıdır. Örneğin faiz oranı Swap'ında taraflar, belirli bir dönemdeki borç yükünün faiz ödeme taksitlerini değiştirmek için anlaşılırlar. Genel olarak faiz oranı Swap'ında sabit faiz oranına dayanan taksitler, değişken oranlı taksitlerle değiştirilir.¹²⁴

2.3. Fiyat Riski

Firmaların karşılaştıkları riskler arasında fiyat riski de önem taşır. Fiyatların beklenenin üzerinde artması, ya da düşmesi nedeniyle dönen varlıklar içindeki stok değeri ve gelir tablosu etkilenir. Bu durumda firmanın mali rasyolarının yeniden düzenlenmesi gerekmektedir. Fiyat riskinden korunmak için de, varlıklar içinde stokların optimal seviyede tutulması, maliyet muhasebesinin ilk giren, ilk çıkar yöntemiyle (FIFO) tutulması önerilir.

¹²⁴ Arman T.Tevfik-Dr.Gürman Tevfik, **Bankalarda Finansal Yönetime Giriş**, (Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, İstanbul,1997), s.290.

BEŞİNCİ BÖLÜM

KÜTAHYA'DAKİ KOBİ'LERİN GİRİŞİMCİLİK PROFİLİ VE GİRİŞİM ŞARTLARI

1. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Çalışmanın ilk bölümünde girişimciliğin ayırt edici unsurları üzerinde durulmuş, Girişimci Kişilik, Girişimci Yetenek ve Girişimci Sosyolojisi başlıkları çevresinde Girişimciliğin Oluşumu değerlendirilmiştir.

Kütahya için yapılan bu çalışmada da çalışmanın ilk bölümünde yer alan değerlendirmeler ışığında, işletme sahiplerinin (%92,6) ve işletmelerle ilişkili bireylerin (%7,4) Girişimcilik Kişilik ve Yeteneklerinin ayrıca Girişim Şartlarının belirlenmesi hedeflenmiştir.

Araştırma 81 KOBİ üzerinde, maliyet ve zaman faktörü dikkate alınarak 33 sorulu bir anket şeklinde uygulanmıştır. Soru ve yanıtların mümkün olduğu kadar kısa ve anlaşılmaya elverişli olmasına özen gösterilmiştir. Araştırmada, girişimcilerin kişilikleri ve çevreleriyle girişimci olarak kurdukları ilişkileri belirlemeye yönelik sorular yöneltilmiştir. Ayrıca, kuruluş ve faaliyet şartlarının ekonomik beklentilerini nasıl etkilediği araştırılmıştır. Türkiye Ekonomisi'nde son yıllarda yaşanan gelişmelerin, firmaları üzerindeki etkileri ve bunun sonuçları hakkında da bilgi edinilmiştir.

Araştırmada isim yazma zorunluluğunun olmaması nedeniyle tarafsız yanıtlar alınması sağlanmış, birçok farklı bölgeye ulaşılmış ve yanıtlar tekrar kontrol edilerek, amaca uygun yorumlara olanak sağlayan çapraz tablolar hazırlanmıştır.

2. Hedef kitle Yapısı

Uygulamanın Kütahya'da yapılmasının nedeni, 2005 yılında yürürlüğe giren, 5350 sayılı Yatırımların ve İstihdamın Teşviki Hakkındaki Kanun kapsamında bu ilimizin de yer almasıdır. Bu kanun kapsamında sağlanan teşviklerden yararlanmanın temel koşulu, Kütahyalı girişimcilerin kişilik ve girişim şartlarının yatırıma elverişli olmasıdır. Araştırma da, özellikle Devlet teşviklerinden yararlanma düzeyini ortaya çıkaran sorulara bu nedenle yer verilmiştir.

Hedef kitle, işyerinin sahibi olmasına özen gösterilerek seçilmiştir. (%92,6) İşyerinin tüzel kişiliği belirlenmiştir. Buna göre ankete katılanların, % 58'si şirket, % 42'si gerçek kişidir. İşyerlerinin % 93,8'inde personel istihdam edilmektedir. Bu da anketin, kendi nam ve hesabına çalışanlar dışında, gerçek girişimciler üzerinde yapılması anlamını taşımaktadır.

Araştırmada, yapılacak yorumların kalitesini artırmak amacıyla çapraz tablolar hazırlanmış, bu karşılaştırmalar için; iş deneyimleri, girişimcilik, devlet destekleri ve ekonomik istikrar ana başlıkları anlamlı bulunmuştur.

Anket formunda yer alan ifadelerin doğru anlaşılıp anlaşılmadığı, 20 civarında girişimciyle test edilerek belirlenmiş ve ankete son hali verilmiştir.

3. Sorulara Verilen Yanıtlar ve Yorumlar

İşyerinin sahibi misiniz?

	Frekans	Yüzde
Evet	75	92.6
Hayır	6	7.4
Toplam	81	100.0

İşyeri kişiliği

		Frekans	Yüzde
Gözlem	Gerçek kişi	34	42.0
	Şirket	47	58.0
	Toplam	81	100.0

Anketi yanıtlayan kişilerin % 92,6'sı işyerinin sahibi olduğunu, geri kalan % 7,4'ü ise işyerinde çalıştıklarını beyan etmişlerdir. İşyerlerinin % 58'si şirket, geri kalan % 42'si ise gerçek kişidir.

Kaç yıldır bu işle uğraşıyorsunuz?**İş tecrübenizi yeterli görüyor musunuz?**

		Frekans	Yüzde
Gözlem	1-3 yıl	5	6.2
	3-6 yıl	7	8.6
	6-10 yıl	18	22.2
	10+ yıl	51	63.0
	Toplam	81	100.0

		Frekans	Yüzde
Gözlem	Evet	60	74.1
	Hayır	18	22.2
	Toplam	78	96.3
Cevapsız		3	3.7
Toplam		81	100.0

Ankete katılan girişimcilerin % 6,2'si 1-3 yıl, % 8,2'si 3-6 yıl, % 22,2'si 6-10 yıl, % 63'ü ise 10 yılın üzerinde yaptıkları işle uğraştıklarını beyan etmiştir. İş tecrübelerini yeterli görenlerin oranı ise, % 74,1'dir.

Neden bu işi seçtiniz? * İş yeri tüzel kişiliği Çapraz Tablosu

			İş yeri		Toplam	
			Gerçek kişi	Şirket		
Neden bu işi seçtiniz?	Büyüklerimin yaptığı iş olduğu için	N	5	16	21	
			23.8%	76.2%	100.0%	
		% Toplam	6.4%	20.5%	26.9%	
	Araştırma sonucu	N	12	15	27	
			44.4%	55.6%	100.0%	
		% Toplam	15.4%	19.2%	34.6%	
	Aldığım eğitimle alakalı	N	9	12	21	
			42.9%	57.1%	100.0%	
		% Toplam	11.5%	15.4%	26.9%	
	İyi kazanç	N	2	1	3	
			66.7%	33.3%	100.0%	
		% Toplam	2.6%	1.3%	3.8%	
	Çevre tavsiyesi	N	4	2	6	
			66.7%	33.3%	100.0%	
		% Toplam	5.1%	2.6%	7.7%	
	Toplam		N	32	46	78
				41.0%	59.0%	100.0%
			% Toplam	41.0%	59.0%	100.0%

Ankete katılanlara bu işi neden seçtikleri sorulmuş ve % 34,6'sının iş kolu seçimlerini araştırmaya dayandırdığı, % 26,9'unun aldığı eğitimle ilişkilendirdiği ve yine % 26,9'unun, büyüklerinin yaptığı iş olduğu için iş kolunu seçtikleri belirlenmiştir. Çevre tavsiyesi ve iyi kazanç sağladığı düşüncesi, sırasıyla % 7,7 ve % 3,8 oranında kalmıştır. İş kolu seçiminde aile büyüklerinin etkisi, şirketlerde daha etkilidir.(%76,2)

İşyerinin nasıl kurulduğu

			İş yeri		Toplam
			Gerçek kişi	Şirket	
İşyerini	Devren aldım	N	2	3	5
			40.0%	60.0%	100.0%
		% Toplam	2.6%	3.8%	6.4%
	Kendim kurdum	N	27	30	57
			47.4%	52.6%	100.0%
		% Toplam	34.6%	38.5%	73.1%
	Aile büyüklerinden devraldım	N	5	11	16
			31.3%	68.8%	100.0%
		% Toplam	6.4%	14.1%	20.5%
Toplam		N	34	44	78
			43.6%	56.4%	100.0%
		% Toplam	43.6%	56.4%	100.0%

İşyerinin kuruluş biçimi üzerine yöneltilen soruya verilen yanıtlar, bir önceki soruya verilen yanıtları doğrular niteliktedir. Anket yapılan girişimcilerin % 73,1'i işlerini kendilerinin kurduklarını, % 20,5'inin aile büyüklerinden devraldıklarını, çok az bir kısmı da (%6,4) işyerini devraldıklarını beyan etmiştir. Aile büyüklerinden devralınan işyerlerinin % 68,8 oranında şirket şeklinde tüzel kişiliğe sahip olmaları, özellikle aile şirketlerinin kuşaklar arasında devredilmeye daha yatkın olmasının da bir göstergesi kabul edilebilir.

İş yerinde personel çalıştırıyor musunuz?* Kaç yıldır bu işle uğraşıyorsunuz?

Çapraz Tablosu

			Kaç yıldır bu işle uğraşıyorsunuz?				Toplam
			1-3 yıl	3-6 yıl	6-10 yıl	10+ yıl	
İş yerinde personel çalıştırıyor musunuz?	Evet	N	4	7	16	49	76
		% SATIR	5.3%	9.2%	21.1%	64.5%	100.0%
		% SÜTUN	100.0%	100.0%	88.9%	96.1%	95.0%
		% TOPLAM	5.0%	8.8%	20.0%	61.3%	95.0%
	Hayır	N	0	0	2	2	4
		% SATIR	.0%	.0%	50.0%	50.0%	100.0%
		% SÜTUN	.0%	.0%	11.1%	3.9%	5.0%
		% TOPLAM	.0%	.0%	2.5%	2.5%	5.0%
Toplam		N	4	7	18	51	80
		% SATIR	5.0%	8.8%	22.5%	63.8%	100.0%
		% SÜTUN	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		% TOPLAM	5.0%	8.8%	22.5%	63.8%	100.0%

Ankete katılanların % 95'i işyerlerinde personel çalıştırdıklarını beyan etmiştir. Bu da, yapılan anketin kendi nam ve hesabına çalışan esnaf kesimi dışında, daha çok KOBİ ağırlıklı bir hedef kitleyi içerdiğini göstermektedir.

Sizce girişimcilik eğitimi alınmalı mı? * Girişimcilik eğitimi aldınız mı?

Çapraz Tablosu

			Girişimcilik eğitimi aldınız mı?		Toplam
			Evet	Hayır	
Sizce girişimcilik eğitimi alınmalı mı?	Kesinlikle alınmalı	N	15	57	72
		% SATIR	20.8%	79.2%	100.0%
		% SÜTUN	100.0%	89.1%	91.1%
		% TOPLAM	19.0%	72.2%	91.1%
	Eğitimle öğrenilmez	N	0	7	7
		% SATIR	.0%	100.0%	100.0%
		% SÜTUN	.0%	10.9%	8.9%
		% TOPLAM	.0%	8.9%	8.9%
Toplam		N	15	64	79
		% SATIR	19.0%	81.0%	100.0%
		% SÜTUN	100.0%	100.0%	100.0%
		% TOPLAM	19.0%	81.0%	100.0%

Hedef kitleye girişimcilik eğitimi alıp almadığına ilişkin soru yöneltilmiş, büyük bölümünün (% 81) girişimcilik eğitimi almadığı, % 19'unun ise girişimcilik eğitimi aldığı belirlenmiştir. Bu eğitimden anlaşılması gereken, işletme yönetimi üzerine bir eğitim alıp almadığıdır.

Girişimcilik eğitiminin ayrı bir disiplin olarak kesinlikle alınması gerektiğine % 91,1 düzeyinde olumlu yanıt verilmiştir. Girişimciliğin eğitim yoluyla öğrenilmeyeceğini düşünenlerin oranı ise, % 8,6 ile sınırlı kalmıştır.

Sizce girişimciler neden başarısız olur?

		Frekans	Yüzde
Gözlem	İşlerini iyi yönetmedikleri için	25	30.9
	Finansman yetersizlikleri	18	22.2
	Seçtikleri iş kolu yanlış	8	9.9
	Yetersiz deneyim	11	13.6
	Bilgi eksiklerinden dolayı	4	4.9
	İtibar görmedikleri için	1	1.2
	Toplam	67	82.7
Cevapsız		14	17.3
Toplam		81	100.0

Ankete katılan kişilere girişimcilik eğitiminin gerekli olup olmadığının sorulmasından önce, girişimcilerin başarısızlık nedenleri hakkında kanaatleri sorulmuştur. Bu sorunun nedeni, girişimciliğin ayrı bir formasyon olduğunun, katılımcılar tarafından bilindiğini ölçmek içindir. Bu soruya, % 30'u yönetim yetersizliklerini, % 13,6'sı deneyim yetersizliklerini % 4,9'u da bilgi eksikliğini işaret ederek yanıt vermişlerdir. Finansman yetersizliğini başarısızlık nedeni olarak gösterenlerin oranı ise % 22,2'dir. Katılımcılar başarısızlık nedenlerini yönetim ve finansman yetersizlikleriyle açıklamaktadır.

Yeni iş fikirleri geliştirmeye imkân buluyor musunuz? * İş yeri kişiliği Çapraz Tablosu

			İş yeri		Toplam
			Gerçek kişi	Şirket	
Yeni iş fikirleri geliştirmeye imkân buluyor musunuz?	Evet	N	13	34	47
			27.7%	72.3%	100.0%
		% Toplam	16.0%	42.0%	58.0%
	Hayır	N	21	13	34
			61.8%	38.2%	100.0%
		% Toplam	25.9%	16.0%	42.0%
Toplam		N	34	47	81
			42.0%	58.0%	100.0%
		% Toplam	42.0%	58.0%	100.0%

Hiç patent aldınız mı? * İş yeri kişiliği Çapraz Tablosu

			İş yeri		Toplam
			Gerçek kişi	Şirket	
Hiç patent aldınız mı?	Evet	N	4	17	21
			19.0%	81.0%	100.0%
		% Toplam	4.9%	21.0%	25.9%
	Hayır	N	30	30	60
			50.0%	50.0%	100.0%
		% Toplam	37.0%	37.0%	74.1%
Toplam		N	34	47	81
			42.0%	58.0%	100.0%
		% Toplam	42.0%	58.0%	100.0%

Bilindiği gibi girişimciliğin unsurları arasında yenilik yaratma becerisi önemli yer tutmaktadır. Ankette yenilik yaratma becerisi iki ayrı soruyla belirlenmeye çalışılmıştır.

Yeni iş fikirleri geliştirmeye imkân bulan girişimcilerin oranı, % 58 düzeyinde iken, bunları patente dönüştürenlerin oranı % 25,9 düzeyinde kalmıştır. Bu oranın düşmesi, ülkemizdeki patent alma alışkanlığının bulunmayışından kaynaklanmaktadır. DPT tarafından hazırlanan 2007 Yılı Programında, Türkiye'nin diğer ülkelerle patent başvuruları karşılaştırılmış, bu alanda ne yazık ki, rekabet ettiğimiz Çin, Romanya gibi ülkelerin bile gerisinde kaldığımız ortaya çıkmıştır.¹²⁵

Yukarıdaki çapraz tablolardan anlaşılacağı gibi, gerek yeni iş fikirlerinin geliştirilmesinde, gerekse bu iş fikirlerinin sınaî mülkiyete (patent) konu edilmesinde, şirket türündeki firmalar daha başarılıdır.

Başkalarının göremediği fırsatları görürüm

		Frekans	Yüzde
Gözlem	Evet	56	69.1
	Hayır	20	24.7
	Toplam	76	93.8
Cevapsız		5	6.2
Toplam		81	100.0

Girişimci yetenek bahsinde ele alındığı üzere, bir girişimcinin başkalarının göremediği fırsatları görmesi, kendisinde bulunması gereken farklılıklardan biri olarak değerlendirilmiştir. Bu soruya olumlu yanıt verenlerin oranı % 69,1'dir.

¹²⁵ Dokuzuncu Kalkınma Planı, 2007 Yılı Programı, s. 84.

Riske Girme* Kaç yıldır bu işle uğraşıyorsunuz? Çapraz Tablosu

			Kaç yıldır bu işle uğraşıyorsunuz?				Toplam
			1-3 yıl	3-6 yıl	6-10 yıl	10+ yıl	
Riske	Girerim	N	3	1	6	10	20
		% SATIR	15.0%	5.0%	30.0%	50.0%	100.0%
		% SÜTUN	60.0%	14.3%	35.3%	19.6%	25.0%
		% TOPLAM	3.8%	1.3%	7.5%	12.5%	25.0%
	Kontrol edebildiğim oranda girerim	N	2	5	9	37	53
		% SATIR	3.8%	9.4%	17.0%	69.8%	100.0%
		% SÜTUN	40.0%	71.4%	52.9%	72.5%	66.3%
		% TOPLAM	2.5%	6.3%	11.3%	46.3%	66.3%
	Riskli sevmem	N	0	1	2	4	7
		% SATIR	.0%	14.3%	28.6%	57.1%	100.0%
		% SÜTUN	.0%	14.3%	11.8%	7.8%	8.8%
		% TOPLAM	.0%	1.3%	2.5%	5.0%	8.8%
Toplam		N	5	7	17	51	80
		% SATIR	6.3%	8.8%	21.3%	63.8%	100.0%
		% SÜTUN	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		% TOPLAM	6.3%	8.8%	21.3%	63.8%	100.0%

Girişimciliğin belki de en önemli ayırt edici riskle girme özelliğidir. Nitekim ankete katılan girişimcilerin verdikleri yanıtlarda bunu destekler mahiyettedir. Ankete katılan girişimcilerin sadece % 8,6'sı riski sevmeklerini, %65,4 kontrollü riske girebileceklerini ve % 24,7'sinin ise her koşulda riske girebileceklerini beyan etmişlerdir.

Çapraz tablodan anlaşılacağı gibi, genç girişimciler daha fazla riski göze almakta iken (% 100), ilerleyen yıllarda bu oran düşmektedir (% 85).

İşimi yaparken

		Frekans	Yüzde
Gözlem	Sakin bir çalışma ortamı ararım ama bulamam	48	59.3
	Her ne olursa olsun sakın ortam sağlarım	30	37.0
	Toplam	78	96.3
Cevapsız		3	3.7
Toplam		81	100.0

Odaklanma becerisini ölçmek amacıyla yöneltilen bu soruya, çalışma koşullarını kontrol edebilme başarısının ankete katılanlar için ancak % 37'sinde sağlanabildiği, % 59,3'ünün ise bu başarıyı istemelerine rağmen sağlayamadıkları ortaya çıkmıştır.

Çevremdeki insanlar fikirlerimi her zaman yeni ve ilginç bulurlar.

		Frekans	Yüzde
Gözlem	Evet	38	46.9
	Hayır	11	13.6
	Toplam	49	60.5
Cevapsız		32	39.5
Toplam		81	100.0

Çevremdeki insanlar yaptığım işi beğenirler.

		Frekans	Yüzde
Gözlem	Evet	52	64.2
	Hayır	5	6.2
	Toplam	57	70.4
Cevapsız		24	29.6
Toplam		81	100.0

Çevremdeki insanlar kendilerine önder olmamı isterler, ama ben bu sorumluluğa girmem.

		Frekans	Yüzde
Gözlem	Evet	19	23.5
	Hayır	27	33.3
	Toplam	46	56.8
Cevapsız		35	43.2
Toplam		81	100.0

Çevremdeki insanlarla ilişkilerimi fayda sağlayacak şekilde götürürüm.

		Frekans	Yüzde
Gözlem	Evet	55	67.9
	Hayır	7	8.6
	Toplam	62	76.5
Cevapsız		19	23.5
Toplam		81	100.0

Yukarıda 20. soru grubuna verilen yanıtlar yer almaktadır. Girişimci yetenekle ilgili bu sorular, başkalarının gözüyle kendilerini tanımlamalarına olanak vermek üzere hazırlanmıştır. Sorulara olumlu yanıt verenlerin oranı bir soru dışında oldukça yüksektir. Önderlikle ilgili bu soruda, girişimcilerden beklenen liderlik yeteneğinin, hedef kitle için geçerli olmadığı anlaşılmıştır.

Kütahya'daki girişimcilerin becerileri, girişimciliğin diğer ayırt edici unsurlarıyla büyük ölçüde örtüşürken, liderlik etme konusunda çekingen bir tutum içine girmeleri önemli ölçüde özgüven eksikliği ile açıklanabilir. Bu soruya verilen yanıt çevresinde birçok değerlendirme yapılabilir, ancak, ilde bulunan girişimcilerin daha önce yaşanan olumsuz deneyimlerden etkilendikleri bilinmektedir. Bunu gidermenin yolu ise, olumlu örnekleri öne çıkarmanın yanı sıra, girişimde başarısızlığa uğramanın, en az başarmak kadar olağan görülmesine çalışmaktır.

Yapacağım işleri

		Frekans	Yüzde
Gözlem	Bir gün önceden	34	42.0
	En az bir hafta önceden	36	44.4
	O gün	8	9.9
	Toplam	78	96.3
Cevapsız		3	3.7
Toplam		81	100.0

Hedeflerim için * İş yeri Çapraz Tablosu

			İş yeri		Toplam
			Gerçek kişi	Şirket	
Hedeflerim için	Bütçe hazırlarım	N	13	24	37
			35.1%	64.9%	100.0%
		% Toplam	16.5%	30.4%	46.8%
	İşin akışına göre	N	20	22	42
			47.6%	52.4%	100.0%
		% Toplam	25.3%	27.8%	53.2%
Toplam		N	33	46	79
			41.8%	58.2%	100.0%
		% Toplam	41.8%	58.2%	100.0%

Girişimcilerin önemli yeteneklerinden bir de, proaktif tutumla ilgilidir. Proaktifliğin bir göstergesi olarak, yapılacak işleri önceden planlamak ve bunun olası etkilerini hesaplamak yer almaktadır. İşte bu amaçla hazırlanan soruların ilkinde, yüksek oranda olumlu yanıt alınırken (plansız hareket edenlerin oranı % 9,9'dur.) ikincisine, olumlu yanıt % 45,7 düzeyinde gelmiştir. Burada, yanlış bir değerlendirmeye kapılmamak için, girişimcilerin bütçe hazırlamada isteksizlikten daha çok, bu teknikleri bilmedikleri düşünülmelidir. Nitekim daha kurumsal bir yapı arz eden şirketlerde bütçe hazırlama alışkanlığı çok daha yüksektir. (%64,9)

Buraya kadar alınan yanıtlar, hedef kitlenin girişimci kişiliğe ve girişimci yeteneğe sahip olduklarını açıklar niteliktedir. Zira sorulara % 60–70 oranında olumlu yanıt alınmıştır. Şimdi de, devlet destekleri başta olmak üzere, girişimci sosyolojisini ilgilendiren sorulara geçilecektir.

Devletin sağladığı teşviklerden yararlandınız mı?* İş yeri Çapraz Tablosu

			İş yeri		Toplam
			Gerçek kişi	Şirket	
Devletin sağladığı teşviklerden	Yararlandım	N	1	10	11
			9.1%	90.9%	100.0%
		% Toplam	1.3%	12.5%	13.8%
	Yararlanmadım	N	33	36	69
			47.8%	52.2%	100.0%
		% Toplam	41.3%	45.0%	86.3%
Toplam		N	34	46	80
			42.5%	57.5%	100.0%
		% Toplam	42.5%	57.5%	100.0%

Devletin sağladığı teşviklerden yararlanma oranı %13,8 gibi düşük bir değere sahiptir. Bununla birlikte tüzel kişiliğe sahip olan girişimlerin, gerçek kişilere oranla daha yüksek oranda teşviklerden yararlandığı anlaşılmaktadır.

Devletin yeteri kadar yatırımları ve istihdamı teşvik ettiğini düşünüyor musunuz?

		Frekans	Yüzde
Gözlem	Evet	12	14.8
	Hayır	67	82.7
	Toplam	79	97.5
Cevapsız		2	2.5
Toplam		81	100.0

Ayrıca, devletin yatırımları yeterince desteklemediğini düşünenlerin oranı ile (%82,7) Devletin sağladığı teşviklerden yararlanmadığını ifade edenlerin oranı (%85,2) örtüşmektedir.

Sizce Devlet ne tür destek sağlamalıdır? * Devletin sağladığı teşviklerden yararlanma Çapraz Tablosu

			Devletin sağladığı teşviklerden		Toplam
			Yararlandı m	Yararlanmadım	
Sizce Devlet ne tür destek sağlamalıdır?	Devlet daha az vergi almalı	N	4	35	39
		% SATIR	10.3%	89.7%	100.0%
		% SÜTUN	80.0%	62.5%	63.9%
		% TOPLAM	6.6%	57.4%	63.9%
	Bankalar daha uzun vadeli ve düşük faizli kredi vermeli	N	1	9	10
		% SATIR	10.0%	90.0%	100.0%
		% SÜTUN	20.0%	16.1%	16.4%
		% TOPLAM	1.6%	14.8%	16.4%
	Altyapı işlerine önem vermeli	N	0	12	12
		% SATIR	.0%	100.0%	100.0%
		% SÜTUN	.0%	21.4%	19.7%
		% TOPLAM	.0%	19.7%	19.7%
Toplam		N	5	56	61
		% SATIR	8.2%	91.8%	100.0%
		% SÜTUN	100.0%	100.0%	100.0%
		% TOPLAM	8.2%	91.8%	100.0%

Devletin ne tür destek sağlaması gerektiğine ilişkin yöneltilen soruya, daha az vergi almalı şeklinde yaklaşanların oranı % 63,9'dur. Bu oranı, altyapı yatırımlarına önem vermeli diyen % 19,7'lik bir kesim ve daha uygun koşullarda finansman sağlamalı diyenlerin oranı (% 16,4) izlemektedir. Bu yanıtlar göstermektedir ki, halen yürürlükte bulunan teşvik araçları doğru seçilmiştir. Bilindiği gibi Yatırımları ve İstihdamı Teşvik Kanunu, daha çok vergi ve benzeri yasal yükümlülükleri azaltıcı tedbirler içermektedir.

Günümüzde ekonomik istikrarın sağlandığına inanıyor musunuz?

		Frekans	Yüzde
Gözlem	Evet	37	45.7
	Hayır	39	48.1
	Toplam	76	93.8
Cevapsız		5	6.2
Toplam		81	100.0

Hedef kitle için ekonomik istikrarın sağlandığına ilişkin bir genel kabul yoktur. Eğer söz konusu istikrardan anlaşılması gereken döviz, faiz ve fiyatların gerilemesiye, bunun için yöneltilen 28. soruya verilen yanıtlardan da anlaşıldığı üzere, bu durumun başlı başına ekonomik istikrarı açıklamadığı, KOBİ'lerin asıl beklentisinin daha çok gelir elde etmek olduğu öne sürülebilir.

Sizece ekonomik istikrar nedir? * İş yeri kişiliği Çapraz Tablosu

			İş yeri		Toplam
			Gerçek kişi	Şirket	
Sizece ekonomik istikrar	Döviz ve faizin düşmesidir	N	10	15	25
			40.0%	60.0%	100.0%
		% Toplam	13.5%	20.3%	33.8%
	Fiyatların düşmesidir	N	1	12	13
			7.7%	92.3%	100.0%
		% Toplam	1.4%	16.2%	17.6%
	Daha çok gelir elde etmektir	N	22	14	36
			61.1%	38.9%	100.0%
		% Toplam	29.7%	18.9%	48.6%
Toplam		N	33	41	74
			44.6%	55.4%	100.0%
		% Toplam	44.6%	55.4%	100.0%

Sizce toplumda girişimcilere gereği kadar saygı duyuluyor mu?

		Frekans	Yüzde
Gözlem	Evet	15	18.5
	Hayır	64	79.0
	Toplam	79	97.5
Cevapsız		2	2.5
Toplam		81	100.0

Bunun sebebi sizce ne olabilir?

		Frekans	Yüzde
Gözlem	Küçük sermayeli olduklarından	24	29.6
	Ödeme güçlüğü yaşadıklarından	16	19.8
	Haksız kazanç sağladıklarına inanıldığı için	17	21.0
	Toplam	57	70.4
Cevapsız		24	29.6
Toplam		81	100.0

Girişimcilere toplum tarafından yeteri ölçüde saygı duyulmadığını düşünenlerin oranı % 79 gibi yüksek düzeydedir. Bunun nedenleri hakkında yapılan yorumların başında, % 29,6 ile küçük sermayeli olmaları, % 21 ile haklarında yanlış önyargıların olduğu, % 19,8 ile ödeme güçlüğü yaşadıkları gösterilmiştir.

İşinizde çektiğiniz en önemli sıkıntı nedir? * Kaç yıldır bu işle uğraşıyorsunuz?

Çapraz Tablosu

			Kaç yıldır bu işle uğraşıyorsunuz?				Toplam
			1-3 yıl	3-6 yıl	6-10 yıl	10+ yıl	
İşinizde çektiğiniz en önemli sıkıntı nedir	Tahsilâta sıkıntı yaşıyorum	N	0	4	7	22	33
		% SATIR	.0%	12.1%	21.2%	66.7%	100.0%
		% SÜTUN	.0%	66.7%	38.9%	50.0%	46.5%
		% TOPLAM	.0%	5.6%	9.9%	31.0%	46.5%
	Eleman temininde sıkıntı yaşıyorum.	N	2	0	3	7	12
		% SATIR	16.7%	.0%	25.0%	58.3%	100.0%
		% SÜTUN	66.7%	.0%	16.7%	15.9%	16.9%
		% TOPLAM	2.8%	.0%	4.2%	9.9%	16.9%
	Sabit giderleri karşılayamıyorum	N	1	0	3	6	10
		% SATIR	10.0%	.0%	30.0%	60.0%	100.0%
		% SÜTUN	33.3%	.0%	16.7%	13.6%	14.1%
		% TOPLAM	1.4%	.0%	4.2%	8.5%	14.1%
	Kar edemiyorum	N	0	2	5	9	16
		% SATIR	.0%	12.5%	31.3%	56.3%	100.0%
		% SÜTUN	.0%	33.3%	27.8%	20.5%	22.5%
		% TOPLAM	.0%	2.8%	7.0%	12.7%	22.5%
Toplam		N	3	6	18	44	71
		% SATIR	4.2%	8.5%	25.4%	62.0%	100.0%
		% SÜTUN	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		% TOPLAM	4.2%	8.5%	25.4%	62.0%	100.0%

Girişimcilerin % 46,5'i, işleriyle ilgili en büyük sıkıntının tahsilât güçlüklerinden kaynaklandığını, % 22,5'i kar edemediğini, % 16'9'u eleman bulmada zorluk yaşadığını beyan etmiştir.

Sizce yaşadığınız sorunların kaynağı nedir? *İş yeri kişiliği Çapraz Tablosu

			İş yeri		Toplam
			Gerçek kişi	Şirket	
Sizce yaşadığınız sorunların kaynağı nedir	Seçtiğim iş kolundan	N	7	11	18
			38.9%	61.1%	100.0%
		% Toplam	10.1%	15.9%	26.1%
	Sermaye yetersizliğinden	N	8	4	12
			66.7%	33.3%	100.0%
		% Toplam	11.6%	5.8%	17.4%
	Yönetim hatalarından	N	2	5	7
			28.6%	71.4%	100.0%
		% Toplam	2.9%	7.2%	10.1%
	Türkiye ekonomisinden	N	16	16	32
			50.0%	50.0%	100.0%
		% Toplam	23.2%	23.2%	46.4%
Toplam	N	33	36	69	
		47.8%	52.2%	100.0%	
	% Toplam	47.8%	52.2%	100.0%	

Girişimciler, yaşadıkları bu sorunların daha çok Türkiye Ekonomisi'nden kaynaklandığını (%39,5), bunun yanı sıra seçtikleri iş kolunun bu sorunları oluşturduğunu (% 22,2) ve sermaye yetersizliklerinin payı olduğunu (% 14,8) düşünmektedir. Sorunların yönetim hatalarından kaynakladığını düşünenlerin oranı ise, sadece % 8,6'dır. Bu yanıtlar göstermektedir ki, *Girişimcilerin Başarısızlık Nedenlerini* tartıştığımız 4üncü bölümünde değinildiği gibi, sorunlar daha çok dışsal faktörlere bağlanarak açıklanmaktadır.

Bu sorunlardan kurtulmanız için ne yapmayı düşünüyorsunuz? * Kaç yıldır bu işle uğraşıyorsunuz? Çapraz Tablosu

			Kaç yıldır bu işle uğraşıyorsunuz?				Toplam
			1-3 yıl	3-6 yıl	6-10 yıl	10+ yıl	
Bu sorunlardan kurtulmanız için ne yapmayı düşünüyorsunuz?	Üretimde yenilik düşünüyorum	N	0	2	5	20	27
		% SATIR	.0%	7.4%	18.5%	74.1%	100.0%
		% SÜTUN	.0%	40.0%	31.3%	48.8%	41.5%
		% TOPLAM	.0%	3.1%	7.7%	30.8%	41.5%
	Yönetimi kapasitemi eleman olarak artırmak	N	1	0	1	6	8
		% SATIR	12.5%	.0%	12.5%	75.0%	100.0%
		% SÜTUN	33.3%	.0%	6.3%	14.6%	12.3%
		% TOPLAM	1.5%	.0%	1.5%	9.2%	12.3%
	Bankaları ikna etmek	N	1	1	2	2	6
		% SATIR	16.7%	16.7%	33.3%	33.3%	100.0%
		% SÜTUN	33.3%	20.0%	12.5%	4.9%	9.2%
		% TOPLAM	1.5%	1.5%	3.1%	3.1%	9.2%
	Yeni bir iş kolu	N	1	0	7	8	16
		% SATIR	6.3%	.0%	43.8%	50.0%	100.0%
		% SÜTUN	33.3%	.0%	43.8%	19.5%	24.6%
		% TOPLAM	1.5%	.0%	10.8%	12.3%	24.6%
	Tümüyle çekilmek istiyorum	N	0	2	1	5	8
		% SATIR	.0%	25.0%	12.5%	62.5%	100.0%
		% SÜTUN	.0%	40.0%	6.3%	12.2%	12.3%
		% TOPLAM	.0%	3.1%	1.5%	7.7%	12.3%
Toplam		N	3	5	16	41	65
		% SATIR	4.6%	7.7%	24.6%	63.1%	100.0%
		% SÜTUN	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
		% TOPLAM	4.6%	7.7%	24.6%	63.1%	100.0%

Girişimciler, karşılaştıkları bu sorunları aşabilmek için, üretimde yenilik yapmayı hedeflemektedir (%33,3). Bunun yanı sıra iş kolu değişikliğine girmeyi düşünenlerin oranı ise (% 19,8) önemli bir paya sahiptir.

4. Araştırmanın Genel Değerlendirmesi ve Öneriler

Yapılan araştırma sonunda, hedef kitlenin genel anlamda girişimciliğin ayırt edici unsurlarına sahip oluşu görülmüştür. Hedef kitlenin güçlü olan yönleri, iş kolları seçimlerinin araştırmaya dayanması veya almış oldukları eğitimle ilişkili olması, yenilik, yaratıcılık ve fırsatları görme yeteneklerinin bulunması, ayrıca orta vadeli deneyime sahip olmaları şeklinde özetlenebilir.

Zayıf olan yönleri ise, girişimcilik eğitimi almamış olmaları, finansman olanaklarının kısıtlı olması ve bu arada tahsilât gibi sorunlar yaşamaları, geliştirdikleri iş fikirlerini patent vb. sınaî mülkiyete dönüştürememeleri, liderlik yeteneklerini sergilemekten kaçınmaları, işlerine odaklanamamaları, proaktif davranmamaları, devlet teşviklerinden yararlanmamaları ve tümüyle olmasa da iş kolunda yapılan tercih hatalarıdır.

Hedef kitle, esasen Türkiye'nin hemen her yerinde karşılaşılabilecek güçlü ve zayıf yönleri taşımaktadır. Yukarıda özetlenen etkenler, bu ilimize özel sorunlar veya yetenekler olmamakla birlikte, özellikle zayıf yönlerin giderilmesi daha nitelikli bir girişimci kitlesinin ortaya çıkarılmasını sağlayabilir.

Güçlü yönlerin içerisine, ilin sahip olduğu ekonomik ve coğrafi üstünlükler eklendiğinde, Kütahya'nın Girişimcilik Profili'nin niteliği artarken, Girişimcilik Şartları da gelişecektir.

Örneğin, 5350 ve 5084 sayılı Yatırımları ve İstihdamı Teşvik Kanunu kapsamında bulunan Kütahya'nın, sadece bu fırsattan yararlanarak ekonomisini birkaç kez büyütme şansı bulunmaktadır. Yasanın içeriğinde bulunan teşvik araçları, tam da istenildiği gibi, girişimcilerin vergi ve benzeri yasal yükümlülüklerini azaltıcı etkiye sahiptir.

Diğer taraftan, yatırım için bedelsiz arazi tahsisi, istihdam artışına dayalı olarak verilen enerji destekleri, yatırım ve işletme safhasında girişimcilere önemli maliyet avantajları getirmektedir. Ancak, daha önce devlet teşviklerinden yararlanma deneyimi olmayan Kütahya'daki girişimciler için bu avantajlara ulaşmak, daha çok çabayı gerektirmektedir. Bu nedenle başta meslek kuruluşları olmak üzere, ilgili devlet ve sivil toplum örgütlerinin, devlet desteklerinden yararlanma deneyimi olmayan bu girişimci kitlesine yardımcı olmaları gerekmektedir.

İş kolu seçiminde Kütahya oldukça geniş alternatiflere sahiptir. Kütahya'da başta

madenler olmak üzere, birçok doğal kaynak bulunmaktadır. Bunların başında Bor Madenleri gelmektedir. Bor madeninin kullanım alanları genişledikçe –ki bu amaçla Bor Enstitüsü kurulmuştur.- bu alana yatırım ilgisi artacaktır. Keza, termal turizm potansiyeli çok büyüktür. Bunun dışında, Tarım politikalarında değişimin yaşandığı bu evrede, özellikle tarımsal işletmelere sağlanan hibe ve yardımların Kütahyalı girişimciler tarafından değerlendirilmesi gerekmektedir. Metropollere olan yakınlığı ve teşvik kapsamında yer alması, Kütahya'nın hemen her alanda yatırım yapılabilir bir şehir olduğunu göstermektedir. Bu nedenle enerji başta olmak üzere, güvenlik, sağlık, çevre ve kimya sanayi gibi katma değeri yüksek alanlara ilgi artırılmalı ve yeni iş fikirleri girişimcilere ulaştırılmalıdır.

Şirketleşme konusunda daha önceki olumsuz örnekler nedeniyle gelişme sağlanamamaktadır. Kütahya Defterdarlığı'ndan alınan bilgiye göre, son üç yıl içerisinde kurulan işyerlerinin yalnızca % 7,7'si kurumlar vergisi mükellefidir. Oysa yapılan araştırma göstermiştir ki, şirketlerde oluşan birikim, devir yoluyla gelecek kuşaklara aktarılabilen, daha düzenli yönetim sağlanabilmekte ve devlet teşviklerinden daha fazla yararlanma olanağı bulunabilmektedir. Bu olumsuz koşulun Kütahya'da giderilmesi için şirketleşmenin özendirilmesi gerekmektedir. Başarılı örneklerin öne çıkarılması da özendiriciliğin en kolay yoludur. Bu amaçla Ticaret ve Sanayi Odaları tarafından şirketleşmenin, hukuki, iktisadi ve sosyal yararlarını açıklayan bir “Şirketleşme Rehberi” hazırlanabilir.

Markalaşma amacıyla geliştirilecek projeler, Kütahya iline özgü ürünlerin desteğiyle kolayca şekillenebilir. Üstelik bu ürünler birer kaynak olarak, rekabet üstünlüğünü berberinde getirecek değerdedir. Kütahya Çinisi, Tavşanlı Leblebisi, Gediz Tarhanası, Simav Halısı, Altıntaş Mermeri, Aslanapa Nohutu, Pazarlar Vişnesi, Dereköy Peyniri, Şaphane Kirazı, Üçbaş Sarımsağı, markalaştırılabilecek farklılıklar taşımaktadır. Ayrıca, Yoncalı ve Ilıca Kaplıcaları başta olmak üzere, Simav, Gediz, Emet, Hisarcık ve Tavşanlı'da turizm amacıyla pazarlanabilecek termal merkezler bulunmakta, Çavdarhisar'da (Aiozani) Roma dönemine ait korunmuş tarihi yapılar, Domaniç'te Osmanlı'nın, Dumlupınar da Kurtuluş Savaşı'nın abidevi izleri yer almaktadır. Kuşkusuz bu ürünlere daha birçok ürün eklenebilir. Bu sıralananların ise, nitelikli girişimciler eliyle Kütahya'nın ekonomisine değer taşıması gerekmektedir.

Çalışmada hedef kitlenin liderlik yeteneğini sergilemede çekingen bir tutum

izlediği görülmüştür. Oysa Kütahya'nın gelişimine girişimcilerin önderlik etmesi gerekmektedir. Zira şehirleşme girişimsiz gerçekleşemez. Karşılaşılan bu sorun, psikolojik bir direnç anlamında yorumlanmalıdır. Bunun aşılması için girişimci yeteneğe özgüven aşılanmalıdır. Özgüven, bireylerin kendine değer verme ve başarı güdüsünü tatmin etmeleri sağlandığında artacaktır. Bunun için, girişimcilerin -sınırlı da olsa- yaptıkları ekonomik faaliyetler, il ve ülke çapında takdir gören kişilerin de katılımıyla ödüllendirilmelidir. Örneğin, “**Yanında Çalıştırdığı İşçi Sayısı İlk Kez 10’u Aşan İşletmeler Ödülü**” ya da “**İlk Kez İhracat Yapan KOBİ’ler Ödülü**” gibi, hem ulusal ekonomiyi ilgilendiren hem de ildeki girişimcileri etkileyen konular ödül başlığı olarak seçilebilir ve bu yolla özgüven geliştirilebilir. Yine, ulusal düzeyde faaliyet gösteren sivil toplum kuruluşlarına üye olunması ve ulusal etkinliklere katılımın artırılması, özgüveni geliştirecektir. Bu yolla da girişimcilerin liderlik yeteneği artacaktır.

Kütahya'daki girişimciler için yapılacak en önemli faaliyetlerden biri de Girişimcilik Eğitimi verilmesidir. Bunun için Dumlupınar Üniversitesi'nin otuz yıllık birikimi yeterlidir. Sadece, bu eğitimin müfredatı ve finansmanı önem taşımaktadır. Halen faaliyetlerini sürdüren girişimcilerin program giderlerini karşılamalarında sorun olmayabilir. Ancak, yeni girişimcileri eğitime özendirmek amacıyla, Belediyelerin veya meslek kuruluşlarının eğitim giderlerinin bir kısmını karşılamaları beklenebilir. Böylece, zayıf yönlerden biri olan işe odaklanma ve proaktif davranış konusundaki yetersizlikler aşılabacağı gibi, işletme yöneticiliği konusunda da önemli ilerleme sağlanabilir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Ekonomi literatürü girişimcilik kavramına gerektiği ölçüde yer veren kaynaklara ne yazık ki sınırlı düzeyde sahiptir. Bununla birlikte girişimci, bir ulusal ekonomi için her geçen gün önemini artırmaktadır. Ülkelerin gelişmişlik farklılıklarına yol açan faktörlerin belki de en başında teknolojik açık gelmektedir. Çalışmada yapılan değerlendirmelerde, yeniliklerin yaşama geçirilmesinde girişimcinin rolü üzerinde durulmuştur. Teknolojik açığın giderilmesi için yenilik yaratma yeteneğinin artırılması kadar, yeniliklerin girişimciler tarafından yaşama geçirilmesi önem taşımaktadır. Bu nedenle girişimcilerin sayısı ve niteliği, ulusların rekabet gücünü belirlediği gibi, gelişmişlik farklılıklarına da neden oluşturmaktadır. Önümüzde ki yıllarda ulusların ekonomik güvenlik bileşenleri içinde, girişimcilere ayırt edici yer veren çalışmalara tanık olacağız. Bu çalışmalar, girişimcilerin sayıca artırılması ve niteliğinin geliştirilmesi yönünde alınması gereken önlemler üzerinde yoğunlaşacaktır.

Girişimcinin etkinliği, devletin vereceği ekonomik ve hukuki güvenceyle sağlanmaktadır. Finans ve fiyat istikrarı, maliye politikası, dış ticaret rejimi, kur politikası, sınai mülkiyet güvencesi, borçlar ve ticaret kanunları, piyasaların bağımsız kurumlar tarafından düzenlenmesi ve denetimi, girişimcinin etkinliği üzerinde büyük rol oynar.

Piyasaların ekonomik ve kurumsal çerçevesinin güçlenmesi, girişimcinin ekonomi içindeki rolünü güçlendirecektir. Korumacı politikaların egemen olduğu bir ekonomide ise girişimcinin rolü kolaylaşmış görünse de, bu durum sürdürülebilir değildir.

Girişimci; üç temel faktörün etkisiyle oluşur. Bunlar; girişimci kişilik, girişimci yetenek ve girişimcinin sosyal çevresidir.

Girişimci kişilik, yenilikçiliği, kararlı tutumu, özgüveni ve stresle başa çıkmayı gerektirir. Girişimcide bulunan kişisel özellikler ne kadar elverişli olursa olsun, başarı sağlamak için bazı yeteneklerin de varlığı gereklidir. Girişimcinin yetenekleri arasında, risk alma, yaratıcılık, yönetim becerisi, beşeri ilişkiler, vizyon, stratejik planlama, problem çözme, proaktiflik yer almaktadır.

Girişimci oluşumunda, moral değerler, hukuk sistemi, ekonomik istikrar ve dış ticaret rejimi, eğitim, fiziki altyapı, teşvik politikaları gibi dışsal faktörler büyük önem taşır. Kişilik ve yetenek unsurları girişimciyi var eden psikik güdüler olsa da, girişimciyi esas itibarıyla sağlıklı sosyal koşullar açığa çıkarabilir. İstikrarsız ve hukuki güvenceden

yoksun bir ülkede, girişimci kişilik ve yeteneğe sahip olan kişilerin başarı şansı düşüktür.

Girişimci için etik ve hukuksal normların önemi büyüktür. Girişimci, bu normlar sayesinde toplumsal saygınlığa ulaşabilir. Bu sosyal statü, girişimci ruhu beslerken, ekonomik ve sosyal gelişmelerin de kaynağı olur. Zira toplum tarafından verilen saygınlık, girişimciye sosyal sorumluluklarını hatırlatır ve topluma olan bağlılığı aynı zamanda sosyal ve ekonomik dayanışmayı güçlendirir. Bu süreç, yeni girişimcileri de uyarır.

Fiyat oluşumunda en önemli ayırım, Mill tarafından ortaya konmuştur. Buna göre fiyatlar üç sektörü ortaya çıkarmaktadır. Bunlar, sabit, esnek ve emek-yoğun sektörlerdir. Bu sektörler içerisinde girişimcinin yoğunlaştığı sektör, faktör bileşenlerinin sınırsız artırılabilirdiği esnek sektördür.

Girişimcinin sektörel ve bölgesel tercihleri aynı zamanda sektör ve bölgelerin gelişimine de etki eder. Zira girişimciler firma düzeyinde, ürün, üretim ve pazarlama alanlarında yenilikler yoluyla ait oldukları sektörlerle yön ve hız verirken, yerleştikleri bölgelerin gelir ve istihdam kaynağı olurlar. Girişimcinin yeniliklerle olan bağının doğal sonucu olarak, yeniliğe en duyarlı olan imalat ve hizmetler sektöründe yoğunlaşmıştır. Bu sektörlerin girişimci faaliyetlerinden etkilenecek hem kutuplaştıkları hem de milli geliri artırdıkları ifade edilebilir.

Ödünç verilebilir fonlar piyasasının arz yönünü, ağırlıklı olarak, verimlilik hedefiyle yüksek katma değer yaratan ve bunu tasarrufa dönüştüren girişimciler oluşturmaktadır. Talep yönünde de kredi kullanan girişimciler yer almaktadır.

Döviz kurlarının uzun dönem dengesi için üretkenlik düzeyi önem taşır. Üretkenlik milli gelirle ölçülmektedir. Milli gelir düzeyinin girişimci davranışlarının etkisine bağlı geliştiği dikkate alındığında uzun dönem döviz kuru dengesi üzerinde girişimci etkisi açıkça görülebilir.

Rekabet gücü ister sektörel isterse uluslararası düzeyde olsun, girişimcinin niteliği ve yararlanacağı ulusal ekonomik koşulların tesirine bağlı olarak artar ya da azalır. Bu nedenle, nitelikli girişimci sayısı yüksek olan ülkelerin uluslararası rekabet gücünün de yüksek olması doğaldır. Bu doğrultuda ulusal rekabet stratejisinin vergi, finans ve fiziki altyapı gibi dışsal faktörlere dayandırılması kadar, nitelikli girişimci yetiştirmek üzere uygun eğitim programlarını oluşturmaları önem taşımaktadır.

Firma ve sektör düzeyinde rekabet gücünü verimlilik ve optimal kapasite belirlerken, uluslararası düzeyde üretkenlik kavramı öne çıkmaktadır. Ayrıca, vergi politikası, finansman olanakları, fiziki ve kurumsal altyapı ve girişimci eğitimi gibi dışsal faktörler uluslararası rekabet gücüne tesir etmektedir.

Teknolojinin yarattığı kısmi işsizlik sorununa, yeni girişimcilerin katılımı veya yeniliklerin üretim sürecine konu edilmesiyle çözüm bulunmaktadır. İleri teknolojinin uygulanması kaliteyi, standardı ve verimliliği artıracığından sonuçta mallara olan talebi artıracak, yeni pazarlar açacak ve iş imkânları oluşturacaktır. Ortaya çıkabilecek kısmi işsizlik sorunu da bu kişilerin başka alanlarda istihdam ve yeni alanlarda eğitilmesine ilişkin alınacak tedbirlerle giderilecektir.

Günümüzde vergi politikalarıyla, üretkenlik düzeyini etkilemek, dış tasarrufları çekmek, arz ya da talep yönlü makro politikalar üzerinden iktisadi büyümeyi ve gelir dağılımını düzenlemek olanaklı hale gelmiştir. Öyle ki, vasıtalı veya vasıtasız, servet veya gelir üzerinden alınma biçimine göre, doğrudan faktör bileşimine etki etmekte ve girişimcinin alacağı yatırım kararları başta olmak üzere, üretim ve pazarlama stratejilerine kadar belirleyici olmaktadır. Öte yandan, girişimcinin vergiyi yansıtması sektörel farklılıklar taşımakta, bu nedenle ayrıca değerlendirmeyi gerekli kılmaktadır.

Finansman alanında girişimciliğin desteklenmesi amacıyla ortaya çıkan en önemli gelişme, girişim sermayesi (venture capital) yatırım ortaklıklarıdır. Özellikle, küçük ve orta boy işletmelerin risk sermayesi temininde karşılaştıkları güçlükler nedeniyle bir çok yeni iş fikri yaşama geçirilememektedir.

Girişimcilik eğitimi diğer disiplinlerden ayrılarak verilmesi gereken bir eğitimidir. Girişimcilik, ilköğretimden itibaren öğrencilere kazandırılması gereken bir disiplin olmakla birlikte, başlı başına girişimcilik eğitiminin verilmesine en uygun kurum üniversitelerdir. Bununla birlikte, münhasıran bu amaç doğrultusunda faaliyet gösteren özel öğretim kurumları da girişimci eğitime katkı sağlayabilirler. Program açan kurumlara kabul edilen öğrencilerin formasyonlarına göre devletçe öğrenim kredisi verilebileceği gibi, eğitimini başarıyla tamamlayan girişimci adaylarına teminat sayılabilen sertifikalar verilebilir.

Girişimin başarısızlık nedenleri birçok iç ve dış etkene bağlıdır. Girişimciyi başarısızlığa götüren iç etkenler, yatırım ve işletme süreci olmak üzere iki dönemde ortaya çıkabilir. Sektör seçiminde yapılan hata, bir girişimcinin iş fikri ne kadar iyi

olursa olsun, yine başarısızlığın nedenleri arasında yer alır. Ayrıca, kuruluş yeri seçimi de benzeri ölçüde yaşamsal önem taşır. Yatırım safhasında en çok yapılan hataların başında, finansman kaynaklarının dağılımının iyi düzenlenmemesi ve maliyetlerinin iyi hesaplanmaması gelmektedir. Bu nedenle, gerek sektör seçimi, gerekse iş fikri doğru olmasına rağmen, girişimlerin çoğu başarısızlığa uğramaktadır.

Girişimcinin neden olduğu başarısızlık etkenleri, yönetim yetersizliği, finansal planlama yetersizliği, muhasebe yönetimi yetersizliği, kayıt dışılık, kalite yönetimi, dış denetim, aktif yönetimi olarak sıralanabilir.

Girişimcinin başarısızlığına neden olan unsurların birçoğu da dış etkenlere bağlıdır. Bunların başında, istikrarsız bir yönetim ve ekonomik ortam, yüksek enflasyon, yüksek reel faiz, oynak kur, düşük yabancı sermaye yatırımları, ödünç verilebilir fonların yetersizliği, teknoloji yetersizliği, pazar yetersizliği, satın alma gücünün düşüklüğü ve kalifiye işgücünün yetersizliği gelmektedir.

Dış etkenler, diplomatik, askeri, politik ve ekonomik kaynaklardan beslenen çok çeşitli unsurlardır. Ancak, bu etkenlerin kaynağı ne olursa olsun, girişimciye tesiri üç yoldan olur. Bunlar, parite (kur), faiz ve fiyat artışlarıdır. Bu etkenlerin girişimcilerin kontrolü dışında oluşmasına rağmen, zararlarının hafifletilmesi ve bazılarının sigorta kuruluşlarına yansıtılması olanaklıdır.

Kütahya'daki KOBİ'lerin Girişimcilik Profili ve Girişim Şartları adını taşıyan araştırma sonunda, hedef kitlenin genel anlamda girişimciliğin ayırt edici unsurlarına sahip olduğu görülmüştür. Özellikle, yenilik, yaratıcılık ve fırsatları görme yeteneklerinin bulunması, ayrıca orta vadeli deneyime sahip olmaları bu kitlenin güçlü yönleridir.

Zayıf olan yönleri ise, girişimcilik eğitimi almamış olmaları, finansman olanaklarının kısıtlı olması, geliştirdikleri iş fikirlerini sınaî mülkiyete dönüştürememeleri, liderlik yeteneklerini sergilemekten kaçınmaları ve devlet teşviklerinden yararlanmamaları şeklinde özetlenebilir.

Hedef kitle, esasen Türkiye'nin hemen her yerinde karşılaşılabilecek güçlü ve zayıf yönleri taşımaktadır. Yukarıda özetlenen etkenler, bu ilimize özel sorunlar veya yetenekler olmamakla birlikte, özellikle zayıf yönlerin giderilmesi daha nitelikli bir girişimci kitlesinin ortaya çıkarılmasını sağlayabilir.

5350 ve 5084 sayılı Yatırımları ve İstihdamı Teşvik Kanunu kapsamında bulunan Kütahya'nın, sadece bu fırsattan yararlanarak ekonomisini birkaç kez büyütme şansı

bulunmaktadır. Yasanın içeriğinde bulunan teşvik araçları, tam da istenildiği gibi, girişimcilerin vergi ve benzeri yasal yükümlülüklerini azaltıcı etkiye sahiptir. Ancak, daha önce devlet teşviklerinden yararlanma deneyimi olmayan Kütahya'daki girişimciler için bu avantajlara ulaşmak, daha çok çabayı gerektirmektedir. Bu nedenle başta meslek kuruluşları olmak üzere, ilgili devlet ve sivil toplum örgütlerinin, devlet desteklerinden yararlanma deneyimi olmayan bu girişimci kitlesine yardımcı olmaları gerekmektedir.

Şirketleşme konusunda daha önceki olumsuz örnekler nedeniyle gelişme sağlanamamaktadır. Kütahya Defterdarlığı'ndan alınan bilgiye göre, son üç yıl içerisinde kurulan işyerlerinin yalnızca % 7,7'si kurumlar vergisi mükellefidir. Oysa yapılan araştırma göstermiştir ki, şirketlerde oluşan birikim, devir yoluyla gelecek kuşaklara aktarılabilen, daha düzenli yönetim sağlanabilmekte ve devlet teşviklerinden daha fazla yararlanma olanağı bulunabilmektedir. Bu olumsuz koşulun Kütahya'da giderilmesi için şirketleşmenin özendirilmesi gerekmektedir.

Markalaşma amacıyla geliştirilecek projeler, Kütahya iline özgü ürünlerin desteğiyle kolayca şekillenebilir. Üstelik bu ürünler birer kaynak olarak, rekabet üstünlüğünü berberinde getirecek değerdedir.

Çalışmada hedef kitlenin liderlik yeteneğini sergilemede çekingen bir tutum izlediği görülmüştür. Bunun aşılması için girişimci yeteneğe özgüven aşılanmalıdır. Özgüven, bireylerin kendine değer verme ve başarı güdüsünü tatmin etmeleri sağlandığında artacaktır. Bunun için, girişimcilerin -sınırlı da olsa- yaptıkları ekonomik faaliyetler, il ve ülke çapında takdir gören kişilerin de katılımıyla ödüllendirilmelidir.

Kütahya'daki girişimciler için yapılacak en önemli faaliyetlerden biri de Girişimcilik Eğitimi verilmesidir. Bunun için Dumlupınar Üniversitesi'nin otuz yıllık birikimi yeterlidir. Sadece, bu eğitimin müfredatı ve finansmanı önem taşımaktadır. Yeni girişimcileri eğitime özendirmek amacıyla, Belediyelerin veya meslek kuruluşlarının eğitim giderlerinin bir kısmını karşılamaları beklenebilir.

EKLER

EK-1

Programın Adı	Dersin Adı	Ders Saati	Öğretmenin Branşı	Ölçme ve Değerlendirme	Yöntem	Sektör
Girişim Yeteneğini Artırmak	Risk Yönetimi	24	Finansman	Test	Teorik	Genel
	Yaratıcı Süreç Planlaması	16	Endüstriyel Tasarım	Gözlem Fişi, Test	Teorik, Uygulama ve Laboratuar	Genel
	Yönetim ve Organizasyon	32	İşletme	Gözlem Fişi, Test, Sözlü Test	Teorik, Uygulama	Genel
	Davranış Bilimleri	16	İletişim	Gözlem Fişi, Test, Sözlü Test	Teorik, Uygulama	Genel
	Stratejik Planlama	16	İktisat	Test	Teorik	Genel
	Problem Çözme Teknikleri	16	Matematik	Test	Teorik	Genel
	İş Ahlakı	12	Ahlak	Gözlem Fişi, Test, Sözlü Test	Teorik	Genel
	Çalışma Psikolojisi	12	Psikoloji	Test	Teorik, Uygulama	Genel

EK-2

Programın Adı	Dersin Adı	Ders Saati	Öğretmenin Branşı	Ölçme ve Değerlendirme	Uygulama Yeri	Sektör
Girişimci Eğitimi	Makro Ekonomi	16	İktisat	Test	Teorik	Genel
	Mikro Ekonomi	24	İktisat	Test	Teorik, Uygulama	Genel
	Muhasebe	48	İşletme	Test	Teorik, Uygulama ve Laboratuvar	Genel
	Finansal Yönetim	24	İletişim	Test	Teorik	Genel
	Temel Hukuk	16	İktisat	Test	Teorik	Genel
	Yatırım ve Proje Değerlendirme	24	İşletme veya Endüstri Mühendisi	Test	Teorik, Uygulama	Genel
	Pazarlama ve Satış Teknikleri	24	İşletme	Test	Teorik, Uygulama	Genel
	İnsan Kaynakları Yönetimi	16	İşletme	Gözlem Fişi, Test	Teorik, Uygulama	Genel
	Endüstriyel İlişkiler	12	Çalışma Ekonomisi	Test	Teorik, Uygulama	Sanayi
	Ekonometri	16	Ekonometri	Test	Teorik	Hizmetler
	Verimlilik Yönetimi	16	Endüstri Mühendisliği	Test	Teorik	Genel
	Proses Geliştirme	16	Endüstri Mühendisliği	Gözlem Fişi, Test	Teorik, Uygulama	Sanayi
	Toplam Kalite Yönetimi	16	Endüstri Mühendisliği	Test	Teorik, Uygulama	Genel
	Müşteri İlişkileri	16	İşletme	Test	Teorik, Uygulama	Genel
	Temel Bilgisayar	24	Bilgisayar	Gözlem Fişi, Test, Sözlü Test	Teorik, Uygulama	Genel
	Yenilik Yönetimi	16	Endüstri Mühendisliği	Gözlem Fişi, Test, Sözlü Test	Teorik, Uygulama	Genel
	Dış Ticaret	16	İşletme	Test	Teorik	Genel
	E-Ticaret	16	Bilgisayar	Gözlem Fişi, Test, Sözlü Test	Teorik, Uygulama	Genel
	Malzeme Bilgisi	12	Endüstri Mühendisliği	Test	Teorik, Uygulama	Sanayi
	Maliyet Analizi	24	Endüstri Mühendisliği	Test	Teorik, Uygulama	Genel
	Üretim Yöntemleri	16	Endüstri Mühendisliği	Test	Teorik, Uygulama	Sanayi
	Tesis Planlama	16	Endüstri Mühendisliği	Test	Teorik, Uygulama	Sanayi
	Üretim Sistemleri	16	Endüstri Mühendisliği	Test	Teorik, Uygulama	Sanayi

EK-3

Programın Adı	Dersin Adı	Ders Saati	Öğretmenin Branşı	Ölçme ve Değerlendirme	Uygulama Yeri	Sektör
Mevzuat Bilgisi Eğitim Programı	İş Kanunu	16	Çalışma Ekonomisi	Test	Teorik	Genel
	Vergi Kanunları	32	Maliye	Test	Teorik	Genel
	Ticaret Kanunu	24	İktisat	Test	Teorik	Genel
	Çevre Kanunu	12	Çevre Mühendisliği	Test	Teorik, Uygulama	Genel
	Dış Ticaret Mevzuatı	32	İktisat	Test	Teorik	Genel
	Ticaret Sicil Mevzuatı	16	İktisat	Test	Teorik	Genel
	SPK Mevzuatı	16	İktisat	Test	Teorik	Genel
	Patent Mevzuatı	12	Hukuk	Test	Teorik, Uygulama	Genel
	Beyanname Kılavuzu	16	Maliye	Test	Teorik, Uygulama	Genel

KAYNAKÇA

- Akat, İ.Budak ve G.Budak, **İşletme Yönetimi**, Beta Basım ve Yayım, İstanbul, 1994.
- Akgüç Öztin, **Finansal Yönetim**, Birsen Yayınevi, 7.Baskı, İstanbul,1998.
- Akıntürk Turgut, **Temel Hukuk**, Anadolu Üniversitesi A.Ö.F.Fasikül 1. Ankara,1983.
- Aksoy Soner, **Özgürlük Arayışı**, Reyyan Kitaplığı, 1996.
- Alada A.,Dinç, “**İktisadi Düşünce Tarihinde Girişimcilik Kavramı Üzerine Notlar**”,
İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, No:23-24, Ekim 2000- Mart 2001.
- Alpkent Nurettin, **Ekonomik Rekabette Yüksek Teknoloji Unsuru**, MPM Yayınları
No: 686, Ankara,2005.
- Arman T.Tevfik ve Gürman Tevfik, **Bankalarda Finansal Yönetime Giriş**, Türkiye
Bankalar Birliği Yayınları, İstanbul,1997.
- Aydeniz Nihat ve Aydemir Cahit , **Endüstriyel İlişkiler Alanında İşgücü Sorunları**,
Celal Bayar Ün. İ.İ.B.F Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Cilt:10 Sayı:2, Sivas,
2003,
- Aykan Ebru, **Girişimcilik ve Girişimcilerin Liderlik Davranışları**, Basılmamış
Yüksek Lisans Tezi, Ekim 2002, Kayseri.
- Başar, Tosunoğlu ve Demirci, **Girişimcilik ve Girişimcinin Yol Haritası**. Eskişehir
Ticaret Odası Yayınları, Eskişehir, 2001.
- Bateman, Crant, **The Proactive Component Of Organizational Behovaior**, A
Measure and Correlates, Journal Off Organizational Behavior, 1993.

Blaug, **Economic History And The History Of Economics**, New York: New York Univ. Press,1987.

Busenitz, Lowell W, **Entrepreneurial Risk And Strategic Decision Making**, Journal Of Applied Behavioral Science, Vol 35, September, 1999.

Charney Alton ve Libecap George, **Impact Of Entrepreneurship Education**, Kauffman Center For Entrepreneurial Leadership: 2000.

Clifford T. Morgan, **Psikolojiye Giriş**, S.311.Hacettepe Üniversitesi Psikoloji Bölümü Yayınları, 1986.

Collins, Susan M. ve Razın Ofair, **Real Exchange Rate Misalignments And Growth**, Nber Working Paper 6174,September 1997. www.Nber.Com., Şubat,2003.

Demircan Nigar, **Girişimcilik ve Girişimcilerin Liderlik Özellikleri**, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Gebze,2000.

Dinler Zeynel, **Bölgesel İktisat**, Uludağ Üniversitesi, 1986.

Döm Serpil, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği**, Detay Yayıncılık,2006.

DPT, **Genel Ekonomik Hedefler ve Yatırımlar**, 2006.

DPT, **Kamu Kuruluşları İçin Stratejik Planlama Kılavuzu**, Eylül 2002.

Dokuzuncu Kalkınma Planı, **2007 Yılı Programı**, 2006.

Edwards Sebastian, **Exchange Rate Misalignment İn Developing Countries** , Washington, D.C. Wb Occasional Paper Number 2 / New Series, July1995,

Ocak 2003.

Eğilmez Mahfi ve Kumcu Ercan, **Ekonomi Politikası**, Remzi Kitapevi,2004.

Emmett R.B. , “**The Economist And The Entrepreneur: Modernist Impulses in Risk, Uncertainty And Profit**”, **History Of Political Economy**, Sayı 31:1,1999.

Ercan Hülya, **Türkiye’de Sivil Toplum Tartışmaları Üzerine**, C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi No.1, Mayıs 2002.

Erçetin, Ş., **İlköğretim Okullarında Yöneticilerin Vizyon Geliştirmeye İlişkin Tutumları**, 21.Yy. Liderlik Sempozyumu, Deniz Harp Okulu, Tuzla,1997.

Erkmenol, A. **Planlama Sürecinde Problem Çözme ve Karar verme**, TÜSSİDE Yayınları, Gebze, 10–12 Haziran, 1998.

Evenson Robert E ve Westphal Larry E. ,**Technological Change And Technology Strategy**, Unı/Intech Working Paper No.12, 1994.

Eyüboğlu Dilek, **Girişimciliğin Geliştirilmesi**, MPM Yayınları, No:668, Ankara, 2004.

Gem, **Global Entrepreneurship Monitor 2001 Executive Report National Entrepreneurship Assessment Usa**,(Usa: Gem, 2001)

Han Ergül, Piyasa **Ekonomisi I**, Asomedyta, Ankara Sanayi Odası, Mayıs 2002.

Han Ergül ve Kaya A.Ayten, **Kalkınma Ekonomisi**, Eskişehir,2002.

Hayek Friedrich A., **Kanun, Yasama Faaliyeti ve Özgürlük**, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1994.

Hisrich R. ve Peters P. Michael, **Entrepreneurship: Starting, Developing And Managing**

A New Enterprise, Third Ed, Richard D. Irvin Inc., 1985.

Keyman Fuat, **Sivil Toplum ve Demokrasi Konferansı Yazıları**, İstanbul Bilgi Üniversitesi, 2004.

Keynes J.M., **The General Theory Of Employment, Interest, And Money**, 1935.

Lischeron, J.A. **The Entrepreneurial Personality, R&D Management**, Vol.23, January,1993.

Mannan M.A., **İslam ve Çağdaş Ekonomik Konular**, Fikir Yayınları, İstanbul, 1984.

Milliyet Yayınları, **Genel Ekonomi Ansiklopedisi**, 1.ve 2.Cilt, , 1988.

MPM Yayınları, **Verimlilik Yönetimi**, No: 476. Ankara, 2005.

Nelson Richard R. ve Winter Sidney, **An Evolutionary Theory Of Economic Change**, Cambridge, Mass: The Belknap Press, 1982.

Northcraft, **Organizational Behavior: A Management Challenge, Second Ed**, 1994.

Özkan Funda, **Denge Reel Kur Hesaplama Yöntemleri ve Reel Kur Dengesizliğinin Ölçülmesi: Türk Lirası Üzerinde Bir Çalışma**, Basılmamış Uzmanlık Tezi, TCMB, Aralık, 2003.

Özlale Ümit, **Türkiye Ekonomisinde Son Yıllardaki Kur Hareketlerinin İncelenmesi ve Kur Dengesizliğinin Ölçülmesi**, Bilkent Ün. İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, Aralık, 2002.

Parasız İlker, **Kalkınma Ekonomisi**, Ezgi Yayınevi,2005.

Parasız İlker, **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, Ezgi Kitabevi, 1992.

Pieper Annemarie, **Etige Giriş**, Ayrıntı Yayınları, İstanbul, 1999.

Porter, Michael, **Ulusların Rekabetçi Üstünlüğü**, Küresel Rekabet, İz Yayıncılık, İstanbul, 1994.

Reich Robert, **Küresel Ağlar, The Work Of Nations, New York, Küresel Rekabet**, İz Yayıncılık, 1991.

Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (4054 S.K.),1997.

Savaş Vural, **İktisatın Tarihi**, Siyasal Kitabevi, Ankara, 2000.

Schumpeter Joseph A. , **Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi**, Varlık Yayınları,1981.

Schumpeter Joseph A. , **The Theory Of Economic Development**, New Bruswick: Transaction Publishers, 1983.

Sungur, N., **Yaratıcı Düşünce, Herkes Yaratıcı Olabilir Mi? Yaratıcılık Ölçülebilir Mi? Yaratıcılık Öğrenilebilir Mi?**, Öğür Yayın Dağıtım, İstanbul,1992.

Şen Zeynel, Dolu Şükrullah, **Hiper Rekabet Stratejileri**, Müsiad Yayınları, 2004.

Tekeli İlhan, **Mekân Organizasyonlarına Makro Yaklaşım Türkiye Üzerine Bir Deneme**, ODTÜ 1979.

TİSK, **Türkiye'nin Bilgi Ekonomisi Yarışındaki Yeri**, Mart,2003.

Titiz Tınaz, **Girişimcilik, Ulusça Zenginliğe Açılan Kapı**, İnkılâp Yayınevi, 1994.

Tosunoğlu, B.Tuğberk, **Girişimcilik ve Türkiye'nin Ekonomik Gelişme Sürecinde Girişimciliğin Yeri**, Basılmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi, Temmuz,2003.

Tuncel, Kürşat, **Risk Sermayesi Finansman Modeli**, SPK Yayın No:37,1996.

TÜGİAD, **Girişimciliğin Önemi ve Değişen Girişimci Nitelikleri**, İstanbul, TÜGİAD Yayını,1993.

Türkay Orhan, **Mikro İktisat Teorisi**, Adım Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara,1991.

Ülgener Sabri, **İktisadi İnhitat Tarihimizin Ahlak ve Zihniyet Meseleleri**, İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 1951.

Ülgener Sabri, **Zihniyet ve Din**, Der Yayınları, İstanbul, 1981.

Ülgener Sabri, **Milli Gelir, İstihdam ve İktisadi Büyüme**, Der Yayınları, İstanbul, 1991.

Weber Max, **Protestan Ahlakı ve Kapitalizm Ruhu**, Ayraç Yayınevi, Ankara, 2005.

Weber Max, **Sosyoloji Yazıları**, Hürriyet Vakfı Yayınları, İstanbul, 1986.

Weber Max, **Toplumsal ve Ekonomik Örgütlenme Kuramı**, İmge Kitapevi, Ankara,1995.

Yurtsever Gülçimen, **Şirket Etik Kodu**, Barış Yayınevi, Ankara,2000.