



TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

# Türkiye’de Girişimcilik

**Aralık 2002**

**(Yayın No. TÜSİAD-T/2002-12/340)**

Meşrutiyet Caddesi, No.74 80050 Tepebaşı/İstanbul  
Telefon: (0212) 249 07 23 • Telefax: (0212) 249 13 50

© 2002, TÜSİAD

*Tüm hakları saklıdır. Bu eserin tamamı ya da bir bölümü, 4110 sayılı Yasa ile değişik 5846 sayılı FSEK. uyarınca, kullanılmazdan önce hak sahibinden 52. Maddeye uygun yazılı izin alınmadıkça, hiçbir şekil ve yöntemle işlenmek, çoğaltılmak, çoğaltılmış nüshaları yayılmak, satılmak, kiralanmak, ödünç verilmek, temsil edilmek, sunulmak, telli/telsiz ya da başka teknik, sayısal ve/veya elektronik yöntemlerle iletilmek suretiyle kullanılamaz.*

ISBN : 975-8458-48-5

Lebib Yalkın Yayınları ve Basım İşleri A.Ş.

# ÖNSÖZ

*TÜSİAD, özel sektörü temsil eden sanayici ve işadamları tarafından 1971 yılında, Anayasamızın ve Dernekler Kanunu'nun ilgili hükümlerine uygun olarak kurulmuş, kamu yararına çalışan bir dernek olup gönüllü bir sivil toplum örgütüdür.*

*TÜSİAD, demokrasi ve insan hakları evrensel ilkelerine bağlı, girişim, inanç ve düşünce özgürlüklerine saygılı, yalnızca asli görevlerine odaklanmış etkin bir devletin varolduğu Türkiye'de, Atatürk'ün çağdaş uygarlık hedefine ve ilkelerine sadık toplumsal yapının gelişmesine ve demokratik sivil toplum ve laik hukuk devleti anlayışının yerleşmesine yardımcı olur. TÜSİAD, piyasa ekonomisinin hukuksal ve kurumsal altyapısının yerleşmesine ve iş dünyasının evrensel iş ahlakı ilkelerine uygun bir biçimde faaliyette bulunmasına çalışır. TÜSİAD, uluslararası entegrasyon hedefi doğrultusunda Türk sanayi ve hizmet kesiminin rekabet gücünün artırılarak, uluslararası ekonomik sistemde belirgin ve kalıcı bir yer edinmesi gerektiğine inanır ve bu yönde çalışır. TÜSİAD, Türkiye'de liberal ekonomi kurallarının yerleşmesinin yanısıra, ülkenin insan ve doğal kaynaklarının teknolojik yeniliklerle desteklenerek en etkin biçimde kullanımını; verimlilik ve kalite yükselişini sürekli kılacak ortamın yaratılması yoluyla rekabet gücünün artırılmasını hedef alan politikaları destekler.*

*TÜSİAD, misyonu doğrultusunda ve faaliyetleri çerçevesinde, ülke gündeminde bulunan konularla ilgili görüşlerini bilimsel çalışmalarla destekleyerek kamuoyuna duyurur ve bu görüşlerden hareketle kamuoyunda tartışma platformlarının oluşmasını sağlar.*

*Bu alışma, TÜSİAD Bilgi Toplumu ve Yeni Teknolojiler Komisyonu altında faaliyet gösteren Girişimcilik ve Yenilikçilik alışma Grubu koordinasyonunda, Sabancı Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi ğretim yesi Doç. Dr. Dilek Çetindamar tarafından hazırlanmıştır. Çalışmanın “Türkiye Girişimcilik Coğrafyası” alt başlıklı kısmı ODTÜ Şehir ve Bölge Planlama Bölümü ğretim yesi Doç. Dr. Melih Pınarcioğlu tarafından kaleme alınmıştır.*

***Aralık 2002***

# ÖZGEÇMİŞ

## **Doç. Dr. Dilek Çetindamar**

Dilek Çetindamar, lisans derecesini 1989 yılında Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden, yüksek lisans derecesini 1992 yılında aynı üniversitenin Ekonomi Bölümü'nden ve doktorasını 1995 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden aldı. Doktora sırasında ve sonrasında Boğaziçi Üniversitesi, Case Western Reserve University (ABD), Portland State University (ABD) ve Chalmers University of Technology (İsveç)'de çeşitli görevlerde bulundu. 1999 yılından beri Sabancı Üniversitesi'nde görev yapmaktadır. Birleşmiş Milletler ve Avrupa Birliği projeleri dahil olmak üzere çok sayıda uluslararası projede görev yaptı. Şu ana kadar çeşitli dergilerde ve kitaplarda yayımlanmış 35 yayını bulunmaktadır. Başlıca araştırma alanları Teknoloji Yönetimi, Gelişme İktisadı, Girişimcilik ve Endüstriyel Ekonomi'dir. Teknoloji Yönetimi Derneği (2000 yılından beri başkanıdır), International Association for Management of Technology (1998 yılından beri yönetim kurulu üyesidir), Schumpeterian Society (2002 yılından beri yönetim kurulu üyesidir) ve Academy of Management üyesidir.

## TABLÖLER LİSTESİ

<b>Tablo 1</b>	1995 – 1999 Yılları Arasında Bazı Ülkelerde Yüksek Teknoloji ve Bilgiye Dayalı Servis Sektörlerinde Ortalama Büyüme (%).....	44
<b>Tablo 2</b>	Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Nüfus, GSMH ve GSYİH Göstergeleri (1980 – 1999) .....	57
<b>Tablo 3</b>	Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Katma Değer (KD) Göstergeleri (1980 – 1999), (% GSYİH) .....	58
<b>Tablo 4</b>	Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde İhracat ve İthalat Göstergeleri (1980 – 1999) .....	59
<b>Tablo 5</b>	Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Enflasyon Göstergeleri (1980 – 1999) .....	60
<b>Tablo 6</b>	Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Borç, Bütçe ve Faiz Göstergeleri (1980 – 1999).....	60
<b>Tablo 7</b>	Türkiye’deki İşyeri ve Çalışan Sayıları, Yaratılan KD ve Kamunun Payı (1992 – 2000) .....	61
<b>Tablo 8</b>	Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Harcamalar Dengesi ve Bağlı Göstergeler (1980 – 1999) .....	61
<b>Tablo 9</b>	Türkiye’de Yapılan Patent Başvuruları ve Verilen Patentler (1980-1999 Arası Seçilmiş Yıllar).....	71
<b>Tablo 10</b>	Seçilmiş Ülkelerde Yüksek Teknoloji İhracatı (1999) .....	72
<b>Tablo 11</b>	Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Demografik Özellikler (1980 – 1999) .....	74
<b>Tablo 12</b>	Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde İşgücü Dağılımı (1980 – 1999) .....	75
<b>Tablo 13</b>	Türkiye’de Yaş Grubu ve Cinsiyete Göre Girişimciler (2000).....	77
<b>Tablo 14</b>	Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Eğitim Göstergeleri (1980 – 1999) .....	78
<b>Tablo 15</b>	Finans Kaynağına Göre Türkiye’de Girişimci Finansmanı Sağlayan Şirketler .....	79
<b>Tablo 16</b>	Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Kredilerin Dağılımı (1980 – 1999) .....	80
<b>Tablo 17</b>	Karşılaştırma Yapılan Bazı Ülkelerde KOBİ’lere Verilen Krediler (1996) .....	81

<b>Tablo 18</b>	Türkiye’de İşyeri Hareketleri (1980 – 2001 Arasında Seçilmiş Yıllar) .....	137
<b>Tablo 19</b>	1984 – 1999 Yılları Arasında Bazı Ülkelerde İşyeri Kapanma Oranları .....	139
<b>Tablo 20</b>	1985 – 1995 Yılları Arasında Türkiye İmalat Sanayinde İşyeri Hareketleri .....	139
<b>Tablo 21</b>	Bazı Ülkelerde İşyerlerinin Hayatta Kalma Oranları .....	140
<b>Tablo 22</b>	Tarım Dışı Kendi Hesabına Çalışanların Sivil İstihdam İçindeki Oranı.....	141
<b>Tablo 23</b>	Türkiye’de İşverenlere ve Kendi Hesabına Çalışanlara Dair Oranlar ..	142
<b>Tablo 24</b>	Bazı Ülkelerde Her 100 Yetişkin İçindeki Girişimci Sayısı .....	143
<b>Tablo 25</b>	Sektörel Bazda Türkiye’de Faaliyet Gösteren İşyerleri (1995 – 1999) ..	143
<b>Tablo 26</b>	Karşılaştırma Yapılan Bazı Ülkelerde KOBİ’lere Dair İstatistikler (%) (1996) .....	144
<b>Tablo 27</b>	İller Bazında Açılan ve Kapanan İşyerleri: 10.000 Kişiye Düşen Açılan Firma Sayısına Göre Sıralama (1995 – 2001) .....	145
<b>Tablo 28</b>	İller Bazında Açılan ve Kapanan İşyerleri: Açılan Firmaların Kapanan Firmalara Oranına Göre Sıralama (1995 – 2001) .....	146
<b>Tablo 29</b>	İller Bazında Ekonomik Faaliyete Göre Açılan İşyerleri (1997 – 2000) – ki kare değerleri .....	148
<b>Tablo 30</b>	İller Bazında Türlerine Göre Açılan İşyerleri (1997 – 2000) - ki kare değerleri.....	149
<b>Tablo 31</b>	İllerin İhracat Performansları (1998) - ki kare değerleri .....	149
<b>Tablo 32</b>	10 ve Daha Fazla İşçi Çalıştıran İmalat Sanayi İşyerleri (1990 – 1998) - ki kare değerleri.....	150
<b>Tablo 33</b>	İllerdeki Kalite, TSE Belgeleri ile Patent ve Faydalı Model Sayılarının O İldeki İmalat Sanayi İşyeri Sayısına Oranı (1990 – 1999).....	151
<b>Tablo 34</b>	Beklenenden Çok Teşvik Alan İller Sıralaması - ki kare değerleri .....	151
<b>Tablo 35</b>	Ankete Katılanların Yaş ve Cinsiyet Gruplarına Göre Dağılımı.....	157

<b>Tablo 36</b>	Kayıtlı ve Kayıt Dışı Ekonomide Yapılan Anketlere Katılanların Eğitim Durumları .....	158
<b>Tablo 37</b>	Anketlere Katılan Şirketlerin Yaşları ve Çalışan Sayıları .....	159
<b>Tablo 38</b>	Kayıtlı ve Kayıt dışı Ekonomide Yapılan Anketlere Katılanların Şirket Kuruluş Aşamasındaki Finans Kaynakları .....	160
<b>Tablo 39</b>	Kuruluş Aşamasındaki İhtiyaçlar ve Yardımına Başvurulan Kuruluşlar .....	162
<b>Tablo 40</b>	İlk Yatırım Sonrası Yapılan Yatırımlar ve Beş Yıl İçinde Yapılması Planlanan Yatırımlar .....	163
<b>Tablo 41</b>	Yapılan Değişiklikler ve Sebepleri .....	164
<b>Tablo 42</b>	Yatırım Yapmak İstemeyenlerin Sebepleri ve Sektörel Sorunlar .....	168
<b>Tablo 43</b>	Beklentiler .....	169
<b>Tablo 44</b>	Genel Ülke ve Girişimcilik Altyapısı Açısından Karşılaştırma.....	195



## ŞEKİLLER LİSTESİ

<b>Şekil 1</b>	Girişimciliği Etkileyen Faktörler .....	48
<b>Şekil 2</b>	Bazı Ülkelerde Uluslararası Telefon Görüşme Ücretleri (2002) .....	63
<b>Şekil 3</b>	Bazı Ülkelerde Endüstriye Uygulanan Elektrik Fiyatları (2001) .....	63
<b>Şekil 4</b>	Dünya Rekabet Edebilirlik Endeksi Sıralaması (2001) .....	64
<b>Şekil 5</b>	Bazı Ülkelerde Ekonomik, Sosyal ve Eğitim Göstergeleri İçeren İnsani Gelişim Endeksi (1999) .....	65
<b>Şekil 6</b>	Bazı Ülkelerde Politik İstikrarsızlık Riski (2002) .....	66
<b>Şekil 7</b>	Bazı Ülkelerde Toplam AR-GE Harcamalarının GSMH'ya Oranı (2000) .....	67
<b>Şekil 8</b>	Özel Sektörün Kişi Başına Düşen AR-GE Harcaması (2000) .....	68
<b>Şekil 9</b>	Bazı Ülkelerde 1.000 Kişiye Düşen Toplam AR-GE Personeli Sayısı (2000) .....	69
<b>Şekil 10</b>	Bazı Ülkelerde 100.000 Kişiye Düşen Patent Sayısı (1999) .....	70
<b>Şekil 11</b>	1.000 Kişiye Düşen Teknolojik Altyapı Unsurları (1999) .....	72
<b>Şekil 12</b>	Bazı Ülkelerde Kişi Başına Düşen Eğitim Harcamaları (1994) .....	79
<b>Şekil 13</b>	Bazı Ülkelerde Halka Açık Yerli Firma Sayısı (2000) .....	82
<b>Şekil 14</b>	Bazı Ülkelerde Hisse Senedi Piyasası Piyasa Değeri (2000) .....	83
<b>Şekil 15</b>	Risk Sermayesi Bulunabilirliği (2002) .....	83
<b>Şekil 16</b>	Bazı Ülkelerde Risk Sermayesi Fonları (1999) .....	85
<b>Şekil 17</b>	Özel ve Kamu Firmalarına Yapılan Hükümet Sübvansiyonlarının GSYİH İçindeki Payı (2000) .....	87
<b>Şekil 18</b>	Toplam Vergi Gelirlerinin (Sosyal Güvenlik Primleri Dahil) GSYİH İçindeki Payı (2001) .....	89
<b>Şekil 19</b>	Vergi Öncesi Kâr Üzerinden Alınan Ortalama Kurumlar Vergisi Oranı (2002) .....	91
<b>Şekil 20</b>	Kişisel Gelir Vergisinin Kişi Başı GSYİH İçindeki Payı (2001) .....	92
<b>Şekil 21</b>	İşverenin Zorunlu Sosyal Sigorta Payına Katkısının Kişi Başı GSYİH İçindeki Payı (2001) .....	93
<b>Şekil 22</b>	Bürokrasinin İş Geliştirmeye Etkisi (2002) .....	95
<b>Şekil 23</b>	Hissedar Haklarının Açıklığı (2002) .....	97

<b>Şekil 24</b>	Rekabet Kanunlarının Rekabet Üzerindeki Etkisi (2002) .....	97
<b>Şekil 25</b>	Çalışma Yasalarının Esnekliği (2002) .....	98
<b>Şekil 26</b>	Patent ve Fikri Mülkiyet Haklarının Korunması (2002) .....	99
<b>Şekil 27</b>	Teknoloji Gelişim ve Uygulamalarının Yasalarla Kısıtlanması (2001) ....	99
<b>Şekil 28</b>	"Bugün Aniden 250 Milyarınız Olsa Ne Yapardınız?" Sorusuna Öğrencilerin Yanıtı .....	102
<b>Şekil 29</b>	Girişimcilik Kültürü (2001) .....	103
<b>Şekil 30</b>	Bazı Ülkelerde Rekabete Yönelik Algılamalar (1997).....	104
<b>Şekil 31</b>	Toplumsal Değerler (Rekabete bakış açısı) (2001) .....	105
<b>Şekil 32</b>	Çeşitli Ülkelerde Tedbirli/Gözüpek Davranma Tercihleri (1997).....	106
<b>Şekil 33</b>	Temel Araştırmanın Ekonomik Gelişmeye Desteği (2001).....	106
<b>Şekil 34</b>	Üniversite-Sanayi İşbirliği (2002) .....	108
<b>Şekil 35</b>	Firmalar Arasında Teknolojik İşbirliği (2002) .....	109
<b>Şekil 36</b>	İller Arasında Girişimcilik Sınıflaması.....	153

## KISALTMALAR

**AB** – Avrupa Birliği

**ABD** – Amerika Birleşik Devletleri

**Ar-Ge** – Araştırma ve Geliştirme

**DİE** – Devlet İstatistik Enstitüsü

**GEM (Global Entrepreneurship Monitor)** – Dünya Girişimcilik Raporu

**GSMH** – Gayri Safi Milli Hasıla

**GSYİH** – Gayri Safi Yurt İçi Hasıla

**İMKB** – İstanbul Menkul Kıymetler Borsası

**KDV** – Katma Değer Vergisi

**KOBİ** – Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme

**KOSGEB** – Küçük ve Orta Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

**OECD (Organization for Economic Cooperation and Development)** – Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü

**SSK** – Sosyal Sigortalar Kurumu

**TEKMER** – Teknoloji Merkezi

**TİDEB** – Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı

**TİSK** – Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu

**TÜBİTAK** – Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu

**TÜSİAD** – Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği

**TTGV** – Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı

**WCI (World Competitiveness Index)** – Dünya Rekabet Endeksi

**WDI (World Development Indicators)** – Dünya Kalkınma Göstergeleri

# İÇİNDEKİLER

<b>ÖZET .....</b>	<b>15</b>
<b>GİRİŞ .....</b>	<b>25</b>
<b>BÖLÜM 1.....</b>	<b>31</b>
<b>1. GİRİŞİMCİLİK VE EKONOMİK BÜYÜME .....</b>	<b>33</b>
1.1. Girişimcilik .....	33
1.1.1. Tanımlar .....	33
1.1.2. Tarihsel Gelişme .....	34
1.1.3. Girişimci Özellikleri .....	37
1.2. Girişimciliğin Önemi .....	40
1.3. Girişimciliğin Temel Taşları.....	46
1.3.1. Genel Ülke Altyapısı .....	48
1.3.2. Girişimcilik Altyapısı .....	49
<b>BÖLÜM 2.....</b>	<b>53</b>
<b>2. DÜNYADA VE TÜRKİYE’DE GİRİŞİMCİLİK: KARŞILAŞTIRMALI BAKIŞ ..</b>	<b>55</b>
2.1. Genel Ülke Altyapısının Analizi .....	56
2.1.1. Ekonomik Altyapı .....	56
2.1.2. Teknolojik Altyapı .....	66
2.2. Girişimcilik Altyapısının Analizi .....	73
2.2.1 İnsan Kaynakları .....	73
2.2.2. Finans .....	79
2.2.3. Yasal Düzenlemeler .....	88
2.2.4. Sosyal, Kültürel ve Politik Altyapı .....	101
2.2.5. Girişimcilik Teşvikleri ve Destek Mekanizmaları .....	109
<b>BÖLÜM 3.....</b>	<b>133</b>
<b>3. TÜRKİYE’NİN GİRİŞİMCİLİK PERFORMANSI .....</b>	<b>135</b>
3.1. Ulusal Düzeyde Girişimcilik Performansı .....	137
3.1.1. Şirketleşme Oranları .....	137
3.1.2. Girişimci Sayısı.....	140

3.2. Türkiye Girişimcilik Coğrafyası .....	144
3.3. Türkiye’den Girişimci Portreleri .....	154
3.3.1. Girişimci Olma Sebepleri .....	156
3.3.2. Girişimci Özellikleri .....	157
3.3.3. Girişimlerin Özellikleri .....	159
3.3.4. Başlangıç Aşamasında Girişimcilerin İhtiyaçları ve Başvurdukları Kurumlar .....	160
3.3.5. Yapılan ve Yapılması Düşünölen Yatırımlar.....	163
3.3.6. Yenilik Faaliyetleri .....	165
3.3.7. Girişimcilerin Sorunları .....	167
3.3.8. Girişimcilerin Devletten Beklentileri.....	169
<b>BÖLÖM 4.....</b>	<b>171</b>
<b>4. TÜRKİYE’DE GİRİşİMCİLİĞİN GELECEĞİ: ÖNERİLER VE TARTIşMALAR.....</b>	<b>173</b>
4.1. Türkiye’deki Girişimciliğın Analizinden Çıkan Öneriler.....	173
4.1.1. Altyapı.....	173
4.1.2. İnsan Kaynakları .....	178
4.1.3. Finans Kaynakları .....	180
4.1.4. Yasal Düzenlemeler .....	182
4.1.5. Sosyal ve Kültürel Ortam .....	187
4.1.6. Girişimcilik Teşvikleri ve Destek Mekanizmaları.....	190
4.2. Yapılması Gerekenler .....	194
4.3. Sonuç Yerine .....	196
4.4. Çalışılması Gereken Alanlar .....	197
<b>EKLER .....</b>	<b>199</b>
<b>KAYNAKÇA.....</b>	<b>205</b>

# ÖZET

## ÖZET

Yeni ekonominin önemli iki yapı taşı girişimcilik ve yenilikçilik. Bu çalışma Türkiye’de girişimciliğin ölçülmesine yönelik olacaktır. Bu amaçla, Türkiye’nin girişimcilik açısından bulunduğu durum uluslararası bir kıyaslama yapılarak analiz edilecektir. Bu çalışmayı takiben yeni ekonominin ikinci yapı taşı olan yenilik (innovation) konusu yine bir TÜSİAD raporu olarak yayınlanacaktır. Böylece, 21’inci yüzyılın ekonomik sisteminde yaşanan ve yaşanacak olan ciddi değişimlerde önemli rolleri olan girişimcilik ve yenilik konuları kamuoyunun gündemine getirilmiş olacaktır.

Bu raporun hedeflerinden biri ekonomik gelişmemiz için girişimciliğin sahip olduğu önemli rolü gösterebilmektir. Bunu yapabilmek için sistematik ve bütünsel bir çalışma ile, (1) Türkiye’de mevcut olan girişimci altyapısı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerle karşılıklı olarak incelenmiş ve (2) Türkiye’nin girişimcilik performansı değerlendirilmiştir. Girişimci performansı olarak Türkiye’nin nerede olduğunu saptamak, girişimcileri tanımak, onların içinde bulundukları durumu gözlemek için olabildiğince detaylı bir çalışma sonucunda elde edilen ve bu raporda özetlenen makro resim, önümüzdeki dönemde bu konuda yapılması gerekenlere bir ışık tutacaktır.

Girişimci, *risk alarak yenilik yapan kişidir*. Diğer bir deyişle, girişimci fırsatları gözleyen ve onları bulduğunda her tür riski alarak gerçekleştirmeye çalışandır. Girişimcilik de, girişimcilerin risk alma, fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçlerinin tümüne verilen addır. Bu yüzdendir ki, hem şirket açma süreci, hem de yenilikler yapma süreci girişimcilik kapsamındadır.

Yapılan çalışmalar göstermektedir ki, yüksek girişimcilik faaliyetleri olan ülkelerin ekonomik büyümeleri ortalamanın üzerinde gerçekleşmektedir. Girişimciliğin yarattığı ekonomik refah üzerindeki bu olumlu etkinin yanında, girişimciliği son dönemde böylesine popüler yapan üç önemli gelişmeden de bahsetmek gerekir. Bunlar:

- (1) Girişimciliğin işsizlik için bir çözüm olarak görülmesi,
- (2) Yeni ekonominin gittikçe güçlenmesiyle değişen ekonomik yapı ve girişimciliğin yeni ekonomi açısından oynadığı önemli rol ve
- (3) Ekonomi ve işletme alanlarında yaşanan teorik gelişmeler sonucu girişimciliğin genel kabulüdür.

Yeni ekonomi ortamından tüm sektörlerin ve firmaların etkilenmeye başladığı, ayrıca yeni iş süreçlerinin ve üretim tekniklerinin oluştuğu görülmektedir. Bu yapısal değişimin temelini, sadece "yeni teknolojiler" değil, aynı zamanda farklı iş modellerinin, farklı üretim yapılarının ve teknolojik değişimlerin oluşmasında öncü rol oynayan "girişimciler" de oluşturur. Çünkü, sürekli ve hızlı bir şekilde gelişen bilimsel ilerlemenin ve yeniliğin ışığında ortaya çıkan teknolojik fırsatları görebilen, bunların ekonomiye nasıl kazandırılabilceği konusunda projeler geliştiren ve bizzat gerçekleştirilmesi için uğraşanlar girişimcilerdir.

Girişimci, ekonomik kaynakların düşük üretkenlik alanlarından yüksek alanlara aktarılma sürecinde baş aktördür. Çünkü girişimci, kendisinin veya başkasının yarattığı yenilikleri ekonomiye kazandırır. En küçük bir yenilik dahi, üretim sürecinde iyileştirmeler ve üretkenlik artışları sağlayabilir. Yeniliğin düzeyi arttıkça ekonomiye katkısı da büyür. Girişimcinin katkısı başlıca üç yönde olabilir: (1) Üretim kaynaklarını yeni bir tarzda birleştirerek kullanılmayan üretim faktörlerinin kullanılmasını sağlar, ama daha önemlisi (2) kullanılmakta olan üretim araçlarının ve mevcut girdilerinin değişik şekillerde kullanımı ile üretimi artırır. Üstelik, (3) girişimci yeni düşüncelerin yaratılması, yayılması ve uygulamasını hızlandırır. Bir girişimcinin yaptıkları sonucu elde edilen başarı ya da başarısızlıklar diğer girişimcilere örnek olur, yol gösterir.

Her tür yenilik, örgütün fonksiyonlarını ve kaynak dağılımlarını etkileyeceği ve iyileştireceği için önemlidir. Bununla birlikte, doğal olarak radikal yenilikler potansiyel olarak daha çok kazanç yada toplumsal fayda getirecekleri için bu tür girişimcilik daha cazip olacaktır. Bu yüzden ki, yeni teknolojileri geliştiren girişimcilik tüm ekonomi programlarında en ön sırayı alan girişimcilik türü olmuştur. Yeni teknolojilere dayanan girişimcilik üç sebepten dolayı daha çok kazanç ve toplumsal fayda oluşturmaktadır: (1) Yeni endüstrilerin doğmasına yol açar, (2) teknolojileri kullanan sektörlerde verimliliği artırır ve (3) hızla büyüyen sektörler oldukları için ekonomik büyümeyi hızlandırır.

Ampirik ve teorik çalışmaların derlendiği ve orijinal verilerin toplandığı bu çalışma 15 Mayıs –1 Kasım 2002 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Uluslararası kaynaklardan elde edilen bilgiler ile Türkiye'nin verileri karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. İkincil kaynakların yanında bu çalışma için yapılan özel bir anket (172 girişimci katılmıştır) ile yüz yüze yapılan görüşmelerden (20 adet) elde edilen birincil verilerden de faydalanılmıştır.



Girişimciliğin temel taşlarını oluşturan öğelerin en önemlileri iki başlık altında toplanarak incelenmiştir: (1) Genel ülke altyapısı ve (2) girişimcilik altyapısı. Türkiye'nin altyapısı ile ilgili olarak diğer ülkelerle karşılaştırmalı analizler yapmak için yedi ülke seçilmiştir. Öncelikle GEM tarafından 2001 yılında yapılan uluslararası endekste bulunan ve dünyanın değişik bölgelerindeki en girişimci dört ülke seçilmiştir: ABD, İrlanda, Güney Kore ve Meksika. Bir de bunlara dünyanın güçlü ekonomilerinden İngiltere ve Japonya ile girişimcilikte büyük atılımlar gerçekleştiren İsrail eklenmiştir.

Genel ülke altyapısı incelenirken ekonomik ve teknolojik altyapıyı oluşturan faktörler analiz edilmiştir. Buna göre:

*Ekonomik altyapı olarak;*

- Türkiye tarım ülkesi konumundadır. Tarım hem ekonomik katma değer, hem de istihdam içinde oranı açısından karşılaştırma yapılan ülkeler arasında en yüksek Türkiye'dedir.
- Türkiye'nin katma değeri yüksek teknoloji ürünleri ihracatı azdır.
- Genel ekonomik göstergelerden enflasyon oranı ve kamunun ekonomi üzerinde yarattığı yüklerin (özellikle borçlar ve borç faiz ödemeleri) düzeyi açısından karşılaştırma yapılan ülkeler içinde en ağır koşullar Türkiye'dedir.
- Türkiye, yolsuzluk ve bürokratik engeller gibi sorunlar nedeniyle yabancı yatırımcılar için çekici olamamıştır.
- Rekabet gücü açısından Dünya Rekabet Endeksi'nde yer alan 49 ülke arasında Türkiye 2001 yılında 44'üncüdür.
- Birleşmiş Milletler Gelişme Programı tarafından çok sayıda sosyal, ekonomik, eğitim ve politik faktör dikkate alınarak 2002 yılında yapılan İnsani Gelişim Endeksi'nde Türkiye, 173 ülke içinde 85'inci sıradadır.
- Ekonomik istikrarsızlık ve belirsizlik ortamı girişimciler için önemli bir sorundur.

*Teknolojik altyapı olarak;*

- Türkiye'yle karşılaştırılan ülkeler arasında sadece Meksika Türkiye'den daha az kaynağı Ar-Ge'ye harcamaktadır.

- İsraili sanayici Türkiyeli sanayicinin toplam 38, İrlandalı sanayici 32 ve Güney Koreli sanayici 28 katı Ar-Ge yatırımı yapmaktadır.
- Karşılaştırılan ülkelere göre hem teknoloji geliştirmeye kaynak ayırmayan, hem de yeterli sayıda Ar-Ge çalışanı olmayan Türkiye, doğal olarak bilimsel ve teknolojik üretimde düşük bir performansa sahiptir.

Girişimcilik altyapısı beş düzeyde incelenmiştir: (1) İnsan kaynakları, (2) finans, (3) yasal düzenlemeler, (4) sosyal, kültürel ve politik altyapı ve (5) girişimci teşvikleri ve destek mekanizmaları.

#### *İnsan kaynakları olarak;*

- Türkiye karşılaştırma yapılan ülkeler arasında % 30 ile en fazla genç nüfus (0-14 yaş grubu) oranına sahip olan iki ülkeden biridir (diğeri Meksika). Bu genç nüfusa rağmen işsizlerin çoğunluğu (% 64) 30 yaşın altındaki gençlerdir.
- 0-14 yaş grubunda bulunan çocukların istihdam içindeki oranı (% 9) en yüksek olan ülke Türkiye'dir.
- Kadın istihdamının çok büyük çoğunluğu tarımdadır, karşılaştırma yapılan ülkelerde ise hizmet sektöründedir.
- Türkiye, eğitim konusunda sınıfta kalmıştır, çünkü okuma yazma bilmeme oranı yüksektir ve orta ve yüksek öğretimde eğitime katılan öğrenci oranları düşüktür. Türkiye'nin kişi başına eğitime ayırdığı kaynağın neredeyse İran ve Irak'ın ayırdığı kaynağın üçte biri olduğu göz önüne alınırsa bu başarısızlığın nedeni kolaylıkla anlaşılabilir.

#### *Finans yapısı olarak;*

- Türkiye'de her büyüklükteki firmanın başlıca sorunlarından biri finansmandır. Türkiye'nin toplam ulusal kredi miktarı diğer ülkelerle karşılaştırıldığında düşüktür.
- Özel sektöre verilen ve bankalarca sağlanan kredilerin GSYİH içindeki payları karşılaştırma yapılan ülkeler arasında bir tek Meksika'dan iyidir.
- Yenilikçi ve teknolojiye dayalı firmaların gelişmesinin arkasındaki en büyük destek olarak görülen risk sermaye sektörü, Türkiye'de henüz emekleme sürecine dahi girememiştir.

- Devlet tarafından özel firmalara yapılan Ar-Ge yardımlarının GSYİH içindeki oranı karşılaştırılan ülkelere göre Türkiye’de düşüktür.
- Girişimcilik ve yenilik için gereken çeşitli finansman destekleri olmadığından, Türk firmaları finansmanı, teknolojik gelişmenin önünde engel olarak görmektedirler.

*Yasal düzenlemeler olarak;*

- Türkiye’de vergi yükü ekonomik gerçekleri gözetmeksizin sürekli artış göstermekte, buna karşılık mükellef sayısında gelişme olmaması yatırımcılar açısından vergi ortamını içinde yaşanabilir olmaktan uzaklaştırmaktadır. Türkiye’de vergi öncesi kâr üzerinden alınan ortalama kurumlar vergisi oranı, karşılaştırılan ülkeler içinde Japonya, İsrail ve ABD’den düşük, İngiltere ile aynı, G. Kore, Macaristan ve İrlanda’dan ise yüksektir. Türkiye, gelir vergisi oranlarının düşüklüğü açısından ise 49 ülke arasında 40’ıncıdır. Türkiye’nin KDV gibi dolaylı vergiler yükü OECD ve AB ülkelerine nispeten yüksektir; işverenin zorunlu sosyal sigorta payına katkısının kişi başı GSYİH içindeki payı da karşılaştırılan yukarıdaki yedi ülke içinde Türkiye’de en yüksektir.
- Türkiye, şirketlere yönelik mevzuatlarda yaşanan sorunlar ve bürokratik engeller yüzünden iş ve yatırım yapmaya uygunluk açısından kötü bir performansla sahiptir. Şirket işleyişi ile ilgili düzenlemeler konusunda bazı önemli sorunlar vardır. Bunların başında şirketlerde hissedarların/azınlık haklarının korunması gelmektedir. Hissedar haklarının açıklığı açısından Türkiye 49 ülke arasında 34’üncüdür ve karşılaştırılan yedi ülke içinde Meksika, G. Kore ve Japonya’dan iyi durumdadır.
- Rekabet yasalarının yeterli olmaması ve dolayısıyla haksız rekabet açısından karşılaştırılan ülkeler arasında en kötü performansın olduğuna inanılan ülke yine Türkiye’dir.
- Patent yasası yeni olan Türkiye, patent ve telif haklarının uygulamaları açısından Meksika dışında karşılaştırılan tüm ülkeler arasında en zayıf durumdadır.

*Sosyal, kültürel ve politik altyapı olarak;*

- Bu çalışma için yaptığımız ankete katılan girişimcilerin çoğu, Türk toplumunun girişimcileri köşe-dönmece olarak algıladıklarını söylemektedir.

- Toplumun olumsuz değerlendirmesine rağmen kişilerin girişimci olmak istedikleri gözlenmektedir. Ayrıca, Türkiye'deki yöneticiler, kendilerini, karşılaştırma yapılan ülkelerden İngiltere, Güney Kore, Japonya ve Meksika'dakilere oranla daha fazla girişimci görmektedirler.
- Türkiye'de "devletçilik" oldukça yerleşmiş bir değerdir. Öyle ki, Dünya değerler anketine katılan Türkler arasında işyerlerinin mülkiyeti daha fazla kamuda olmalıdır diyenler, özelde olmalıdır diyenlerle hemen hemen aynı orandadır. Benzer bir durum bireyin geçimi ile ilgili sorumluluğun devlette olduğunu düşünenler ile kişide sorumluluk olduğunu düşünenler açısından da geçerlidir.
- Türkiye'de rekabet genelde olumlu görülmekle birlikte, rekabetin kötü olduğunu düşünenlerin oranı karşılaştırma yapılan ülkelere kıyasla yüksektir.
- Türkiye'de insanların tedbirli davranmayı gözü pek davranmaya tercih ettikleri görülmektedir.
- Risk almaya olumlu yaklaşmayan Türk toplumu çok çalışmaya ve yeniliğe yaklaşımları açısından karşılaştırma yapılan ülkelerden İngiltere, Güney Kore ve Meksika'dan daha iyi performans göstermektedir.
- Temel bilimlerde yapılan araştırmaların uzun dönemde ekonomiye ve teknolojik gelişmelere olan etkisi açısından Türkiye'de olumlu bir beklenti yoktur.
- Türkiye'de, işbirlikleri konusundaki toplumsal değerler gelişmiş değildir. Hem üniversite ile sanayi, hem de şirketler arası işbirliği yetersizdir.

*Girişimci teşvikleri ve destek mekanizmaları olarak;*

- Girişimciliğe yönelik hükümet politikaları yoktur.
- Girişimcilik eğitim programları yeni başlamıştır ve oldukça sınırlıdır.
- Merkezi bir destek kuruluşu olma özelliği taşıyan KOSGEB Girişimcilik Enstitüsü'nün kaynakları yetersizdir.
- Girişimciye destek olacak kurumlar çok sınırlıdır.
- Girişimcilere destek olan danışmanlık şirketleri azdır.
- Medya girişimcilik konusunda çok az yayın yapmaktadır.
- Girişimcilik ödülleri az da olsa vardır.

Bahsedilen altyapıya ait iki düzeyde yapılan analizler sonucunda, karşılaştırma yapılan ülkeler içinde Türkiye'nin birkaç faktör dışında her alanda geride kaldığı görülmüştür.

Altyapı konusunda sorunları olan Türkiye'de, girişimcilik performansı da zayıftır. Uluslararası girişimcilik endeksinde kullanılan 100 yetişkin içinde şirket kuran insanların sayısına bakıldığında, Türkiye 29 ülkeden daha az sayıda girişimciye sahiptir. Türkiye'de her 100 yetişkin içinde şirket kuran sayısı 4,6 iken bu sayı Meksika'da 18,7, İrlanda'da 12 ve ABD'nde 11,7'dir.

Yeni kurulan şirket sayıları açısından da Türkiye kötü bir performans göstermektedir. OECD üye ülkelerinde yeni kurulan işyerlerinin tüm işletmeler içinde oranı % 11-17, kapanan işyerlerinin oranı da % 9-14 arasında değişmekteyken, Türkiye'de bu oranlar sırasıyla % 3,5 ve % 0,9'dur. Diğer bir düşük performans, Türkiye nüfusunun önemli bir girişimci potansiyeli olan kadın ve gençlerin girişimci olarak değerlendirilememesidir. Tüm işverenler arasında kadınların oranı % 3,3 gibi oldukça düşük bir orandır ve 30 yaşın altında bulunan gençlerin % 64'ü ise işsizdir. Kısacası, Türkiye'nin girişimcilik performans karnesi zayıflarla doludur.

Türkiye genelinden şehirlerin girişimcilik performansına inildiğinde ise girişimcilik performansı en gelişkin olan illerin sadece İstanbul ve Kocaeli olduğu görülmektedir.

### *Öneriler*

Bu analizlerden yola çıkarak, Türkiye'de girişimciliğin geliştirilmesi için yapılması gerekenlerden bazıları aşağıdaki ana başlıklarda özetlenebilir:

1. Girişimcilik ile ilgili açık ve net bir vizyon oluşturulmalı, buna bağlı stratejiler geliştirildikten sonra hükümet programlarında öncelikli olarak yer almalıdır.
2. Şirket kuruluşu, işleyişi ve kapanışına ait bürokratik engeller azaltılmalıdır.
3. Fikri mülkiyet haklarına yönelik düzenlenen yasalar işler hale getirilmelidir.
4. Vergi işlemleri kolaylaştırılmalıdır.
5. Teknoloji transferinin başarılı biçimde gerçekleşmesini sağlayacak örgütler oluşturulmalıdır.
6. KOBİ'lere verilen krediler artırılmalıdır.

7. Finansman seçenekleri artırılmalı ve risk sermaye sektörü kurulmalıdır.
8. Girişimciler ve girişimciliği destekleyen kuruluşların oluşturduğu platformlar/girişimci ağları kurulmalı ve bu platformlar aracılığıyla koordinasyon sağlanmalıdır.
9. Girişimciliğin desteklendiği bir kültürel ortamın yaratılması için topluma olan katkısı ve ekonomik büyümedeki önemli rolünün anlatılması gerekmektedir.
10. Teknolojik girişimcilik başta olmak üzere her tür girişimcilik performansı düzenli olarak ülke çapında ölçülmeli ve uluslararası ekonomilerle karşılaştırılmalıdır.
11. Eğitime yapılan yatırım artırılmalıdır.
12. Güçlü bir bilimsel altyapı oluşturulmalıdır.
13. Vergi sistemi yeniden yapılandırılmalı, kayıt dışı ekonomi kayıtlı hale getirilmelidir.
14. Girişimcileri teşvik edecek bir ortam için kamu borçlarının azaltıldığı, yolsuzlukların engellendiği ve faiz ve enflasyonun düşürüldüğü bir ortam yaratılmalıdır.
15. Politik süreklilik ve istikrar sağlanmalıdır.

Yapılması gerekenler listesinde belirtilen ilk 10 madde direkt olarak girişimciliğe etkisi olacak önlemler ve önerileri içermektedir. Son beş madde ise ülke genelinde yapılması gereken çok genel önermelerdir. Fakat unutmamak gerekir ki, genel ülke altyapısı güçlendirilmeden girişimcilik ile ilgili yapılan faaliyetler ve iyileştirmeler bir sonuç vermeyecektir.

Ekonomik büyümeyi başaran ülkeler incelendiğinde görüldüğü gibi, endüstriyel yapının iyileştirilmesi, rekabet gücünün artırılması, ekonomik büyümenin hızlandırılması, istihdamın artması ve gelir düzeyinin iyileştirilmesi için *ekonomik yapının girişimci ve yenilikçi olması gerekir*. Bu yüzden, ekonomik canlanmayı sağlamak ve sık sık sürüklendiği krizlerden kurtulmak için Türkiye'nin günü kurtaran geçici çözümler değil, uzun vadeli bir çıkış yolu bulması gerekir ve bu yol girişimcilikten geçmektedir.

# GİRİŞ

# GİRİŞ

## 1. Çalışmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı girişimcilik konusunu Türkiye kamuoyunun gündemine getirmek ve ekonomik gelişmede girişimciliğin oynayabileceği önemli rolü göstermektir. Bunu yapabilmek için sistematik ve bütünsel bir çalışma ile;

1. Türkiye’de mevcut olan girişimci altyapısı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerle karşılaştırmalı olarak incelenmiş ve
2. Türkiye’nin girişimcilik performansı değerlendirilmiştir.

Türkiye’nin girişimcilik performansını saptamak ve girişimcilerin içinde bulundukları durumu gözlemek için olabildiğince detaylı bir çalışma yapılmıştır. Karşılaştırmalı olarak yapılan analizlerin sonucunda elde edilen girişimciliğin makro düzeydeki resmi sayesinde, Türkiye’de girişimciliğin yaşadığı sorunlar ortaya çıkarılmıştır. Bu raporun, önümüzdeki dönemde Türkiye’de girişimciliğin daha fazla tartışıldığı ve çalışıldığı bir ortam için bir başlangıç olması, dolayısıyla girişimciliğin geliştirilmesine katkıda bulunulması hedeflenmektedir.

Bu çalışma yeni ekonominin önemli iki yapı taşı olan girişimcilik ve yenilikçilik konularından ilki üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu çalışmayı takiben TÜSİAD yayını olarak "Ulusal İnovasyon Sistemi: Kavramsal Çerçeve, Türkiye İncelemesi ve Ülke Örnekleri" adında yenilik konusunda yapılan bir araştırma yayınlanacaktır. Böylece yeni ekonominin önemli konuları, iki ayrı fakat birbirini tamamlayan rapor aracılığı ile Türk kamuoyuna sunulmuş olacaktır.

Kısacası, bu rapor ile, Türkiye’de girişimciliğin ciddi anlamda tartışılmasında önemli bir kaynak oluşturacak karşılaştırmalı verilerin, değerlendirmelerin ve yorumların sunulması hedeflenmiştir.

Rapor dört bölümden oluşmaktadır. "Girişimcilik ve Ekonomik Büyüme" isimli birinci bölümde teorik olarak girişimcilik ve girişimci tanımlarına yer verilmiş, girişimciliğin ekonomideki rolünden bahsedilmiş ve girişimciliğin olması için gerekli temel yapı taşları konusunda genel bilgiler sunulmuştur.

İkinci bölümde, Türkiye’nin girişimcilik altyapısı incelenmiştir. "Dünya’da ve Türkiye’de Girişimcilik" başlığı altında Türkiye’de girişimciliği destekleyen ve/veya



engelleyen ortama dair faktörlerin yedi ülke ile karşılaştırılmalı olarak analizi yapılmaktadır.

Üçüncü bölüm "Türkiye'nin Girişimcilik Performansı" ile ilgilidir. Türkiye'nin girişimcilik performansı öncelikle tüm Türkiye için, daha sonra da iller düzeyinde ölçülmeye çalışılmıştır. Farklı performans ölçütleri kullanılarak makro düzeyde girişimcilik performansı ölçüldükten sonra, ODTÜ Şehir ve Bölge Planlama Bölümü öğretim üyesi Doç. Dr. Melih Pınarcıoğlu tarafından hazırlanan "Türkiye Girişimcilik Coğrafyası" isimli alt bölümde Türkiye'deki illerin girişimcilik performansı ölçülerek, iller arasında bir gruplandırma yapılmıştır. Bu makro analizlerden sonra, Türkiye'den girişimci portrelerinin aktarıldığı bir mikro analize yer verilmiştir. Böylece genel verilerde gözlenemeyen, fakat girişimcilik performansını etkileyen faktörler, özellikle de girişimcilerin içinde bulundukları durumlar ve yaşadıkları sorunlar daha detaylı incelenebilmiştir.

Son bölüm "Türkiye'de Girişimciliğin Geleceği" olarak adlandırılmıştır. Bu bölümde, hem raporda elde edilen sonuçlar özetlenmiş hem de bu sonuçlara dayanarak Türkiye'de yapılması gerekenler, bir grup öneri olarak listelenmiştir. Bu bölüm, çalışma sonuçlarının kısaca yorumlanması ve bundan sonra yapılması gereken çalışma konularının belirtilmesi ile sona ermektedir.

## **2. Çalışma Yöntemi**

15 Mayıs –1 Kasım 2002 tarihleri arasında gerçekleştirilmiş olan bu çalışmada, hem teorik, hem de ampirik veriler derlenmiştir. Uluslararası kaynaklardan elde edilen bilgiler ile Türkiye'nin verileri karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Türkiye'de girişimcilik ile ilgili veriler olmadığından çok değişik kaynaklardan ikincil veri toplanmıştır. Ayrıca bu çalışma için yapılan ve 172 girişimci tarafından cevaplanan özel bir anketin sonuçlarından ve 20 kişi ile yapılan yüz yüze görüşmelerden de faydalanılmıştır. Makro ve mikro düzeyde bulabildiğimiz bu farklı veriler biraraya getirilerek Türkiye'deki girişimciliğe ait genel bir tablo çizilmeye çalışılmıştır.

Girişimciliği destekleyen ve/veya engelleyen ortama dair faktörler açısından Türkiye'nin performansı analiz edilirken kıyaslama amacıyla yedi ülke seçilmiştir: ABD, İngiltere, İsrail, İrlanda, Japonya, Güney Kore ve Meksika. Ülkelere ait veriler bulunabildiği ölçüde analize dahil edilmiştir. Karşılaştırmanın yapıldığı faktörler, girişimciliğin temelini oluşturan genel ülke altyapısı ve girişimcilik altyapısına aittir. Genel ülke altyapısı incelemesinde ülke genelindeki (1) ekonomik ve (2) teknolo-

jik faktörler analiz edilirken, girişimcilik altyapısının analizi girişimciyi ve girişimi direkt olarak etkileyecek olan beş temel faktöre dayandırılmıştır: (1) İnsan kaynakları, (2) finans, (3) yasal düzenlemeler, (4) sosyal, kültürel ve politik altyapı ve (5) girişimci teşvikleri ve destek mekanizmaları.

Girişimcilik ortamına ait genel analizden sonra Türkiye'nin girişimcilik performansı ölçülmeye çalışılmıştır. Dünyada yapılan girişimcilik çalışmalarının hemen hepsinde yeni kurulan şirketlerin sayısı girişimciliğin göstergesi olarak kullanıldığı için, bu çalışmada da, Türkiye'nin girişimcilik performansı (1) şirketleşme oranları ve (2) girişimci sayısı ile ölçülecektir.

Çalışmaya özgü bir diğer analiz ise Doç. Dr. Melih Pınarcıoğlu tarafından yapılan Türkiye'deki illerin girişimcilik performansının ölçümüdür. Bu ölçüm, toplam yedi değişik kategoriye dayanarak yapılmıştır: (1) Açılan-kapanan firma oranları, (2) açılan ve kapanan firmaların sektör ve şirket grupları, (3) imalat sanayiinde işyeri sayımları, (4) kalite ve standart belgeleri, (5) patent ve faydalı model belgeleri, (6) sektörlerle göre ihracat performansları ve (7) imalat sanayi sektörlerine göre verilen teşvik belgeleri.

### **3. Teşekkürler**

Dünyanın hızla değiştiği bir dönemde, güncel konuları takip ederek Türkiye'nin uzun dönemli gelişmesine katkıda bulunacak konuları saptayan ve bu konuların araştırılması ve kamuoyuna sunulması için destek sağlayan TÜSİAD'a ve her türlü araştırma desteğini sağlayan Sabancı Üniversitesi'ne müteşekkirimiz. Girişimciliğe inanan ve bu çalışmanın ortaya çıkmasına ön ayak olan TÜSİAD Girişimcilik ve Yenilikçilik Çalışma Grubu Başkanı Tuğrul Tekbulut ile Sabancı Üniversitesi öğretim üyesi Prof. Dr. Gündüz Ulusoy'a, veri toplama aşamasında çalışmayla ilgilenen ve ankete gerekli bilgileri sağlayan Ankara, Bursa, İstanbul ve Kocaeli Sanayi Odalarına ve anketimizi cevaplandıran tüm girişimcilere teşekkür borçluyuz. Yayın öncesi raporu okuyarak değerlendiren ve önerilerde bulunan Sabancı Üniversitesi Rektör Danışmanı Doç. Dr. Cemil Arıkan, Prof. Dr. Gündüz Ulusoy ve Sabancı Üniversitesi öğretim üyesi Yrd. Doç. Arzu Wasti'ye ve TÜSİAD tarafından saptanan iki hakeme görüşlerinden dolayı teşekkür ederiz. Raporun detaylı veri toplama aşamasında büyük destek sağlayan Ohannes Kılıçdağ, Tülay Ayalp, Güven Eldelek ve Ahmet Murat Fiş'e teşekkür ederiz, onların desteği olmadan bu kadar kısa zamanda böyle bir çalışmayı tamamlamak mümkün değildi.

# B Ö L Ü M

## GİRİŞİMCİLİK VE EKONOMİK BÜYÜME

# 1. GİRİŞİMCİLİK VE EKONOMİK BÜYÜME

## 1.1. Girişimcilik

### 1.1.1. Tanımlar

Girişimci tanımı oldukça muğlaktır ve birçok kavramla karıştırılır. Bu sadece Türkiye'ye özgü bir sorun da değildir, gelişmiş ülkelerde de bu karmaşa yaşanır. Tarihsel olarak baktığımızda girişimci<sup>1</sup> diye Türkçe'ye çevrilen "entrepreneur" Fransızca kelime "entreprendre"den gelmektedir ve anlamı "bir şey yapmak"tır (Westhead ve Wright, 2000). Ortaçağda, aktif olan ve iş yapan kişi anlamında kullanılmıştır. Ekonomik teoride ilk kez 1730'lu yıllarda Fransız Richard Cantillon tarafından yazılan bir eserde yer almıştır (Casson, 1995; Swedberg, 2000). İngiliz literatüründe kullanımı ise John Stuart Mill ile 19'uncu yüzyılda başlamıştır. 20'nci yüzyılda ise girişimcilik terimi, sosyoloji, psikoloji, ekonomik teori ve ekonomik antropoloji çalışmalarında yer alıyor (Foss ve Klein, 2002).

20'nci yüzyılda ortaya çıkan girişimcilik teorisine göre, *girişimci risk alarak yenilik (innovation) yapan kişidir*. Diğer bir deyişle, girişimci, fırsatları gözleyen ve onları bulduğunda her tür riski alarak gerçekleştirmeye çalışandır (Schumpeter, 1961; Schumpeter, 2000; Westhead ve Wright, 2000).

Girişimcinin yenilik yapma özelliği vurgulanmasına rağmen, günümüzde girişimci denince akla hâlâ iş sahipleri, özellikle de yeni şirket kuran kişiler gelir. Bu özdeşleştirme sadece halk arasında değil, teorik ve ampirik çalışmalarda ve hatta hazırlanan ekonomik politikalarda da kendini gösterir.

Bir örnek ile iki tür girişimci türünü açıklamak gerekirse, bir lokanta ya da bakal açan bir kişi, aslında risk alır ve yeni bir işletme açar, fakat yenilik yapmaz. Buna karşın, yüzyıllardır birçok dükkanda yapılıp satılan Kahramanmaraş dondurmasını bir marka haline getirmek bir yeniliktir. Mado firması dondurma üretimini standartlaştırarak, farklı ürünlere yaygınlaştırarak ve ürünleri özel dağıtım kanalı olan kendi dükkanları yoluyla satarak yenilik yapmıştır.

---

(1) Eski Türkçe kelimeler olarak "entrepreneur" kelimesine karşılık gelen iki kavram var: müessis ve müteşebbis. Birincisi müessese kurma ifade ederken, ikincisi teşebbüs eden, girişim yapan kişi olarak sözlüklerde tanımlanmaktadır. Bununla birlikte, bu çalışma için gündelik hayatta daha çok kullanılan girişimci kelimesi tercih edilmiştir.

Yukarıdaki girişimci tanımından yola çıkarsak, *girişimcilik, girişimcilerin risk alma, fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçlerinin tümüne verilen addır* diyebiliriz. Bu yüzdendir ki, hem şirket açma süreci, hem de yenilikler yapma süreci girişimciliğin inceleme konusudur (Casson, 1995; Foss ve Klein, 2002).

Girişimciliğin ekonomi açısından öneminin tartışmasına geçilmeden önce çok kısa olarak tarihsel gelişmesi incelenecektir. Böylece hem kavram karışıklığını ortadan kaldırmak daha rahat olacak, hem de girişimcinin ve girişimciliğin özelliklerini daha iyi anlamak mümkün olacaktır.

### 1.1.2. Tarihsel Gelişme

Ekonomi bilimi, girişimcilik hakkında çok az şey söyler, çünkü çok uzun süre girişimcinin varlığını yok saymıştır. Bu yüzden girişimcilik konusunu çalışanlar azınlıkta kalmış ve onların çalışmaları genel ekonomi eğitime dahil edilmeyerek dışarıda tutulmuştur (Shane, 2002). Blaug'ın 1986 yılında söylediği gibi, ekonomi öğrencilerine girişimcilik öğretilmemesi bir skandaldır (Swedberg, 2000). Son dönemde, özellikle Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ekonomi programlarında çok yaygın olmasa da seçmeli ders olarak girişimcilik konusunda eğitim verilmektedir (Timmons, 1999).

Ekonominin ilgilenmediği girişimcilik, işletme disiplininde önemli bir inceleme konusu olmuştur. 1950'lerde ortaya çıkan işletme disiplininin girişimciyi ve girişimciliği ciddi düzeyde incelemesi son 20 yıllık bir gelişmenin ürünüdür. ABD'de, girişimcilik 1980'lerden itibaren derslere yoğun olarak dahil edilmiştir. Girişimcilik, günümüzde birçok okulda başlı başına ders olmanın ötesinde yüksek lisans ve doktora derecesi verilen bir alandır. 1990'larda değişik ülkelerdeki birçok işletme okulunda girişimcilik merkezleri açılmıştır (Casson, 1995; Timmons, 1999).

Her ne kadar, girişimcilik ekonomi alanında 1980'lere kadar bir yer edinemediyse de, 20'nci yüzyıl başında birkaç ekonomistin geliştirdiği girişimcilik teorisi, günümüzde işletme ve diğer sosyal bilimler alanında yapılan çalışmaları hâlâ etkiliyor. Dolayısıyla girişimciliğin ekonomi alanındaki gelişmesine kısaca bakmak faydalı olacaktır.<sup>2</sup>

---

(2) Bu bölüm birçok teorik çalışmadan faydalanarak yazılmıştır: Foss ve Kline, 2002; Schumpeter, 1961; Shane, 2002; Swedberg, 2000; Timmons, 1999; ve Westhead ve Wright, 2000.

Ekonomi biliminin temelini atan kişi olarak bilinen Adam Smith, girişimci ile kapitalisti özdeşleştirir. 19'uncu y'zyıl başlarında ortaya çıkan neo-klasik ekonomi bu g'r'ř'ş' devaam ettirmiş ve girişimcinin işyeri y'neticisi olduğu d'ř'ş'nl'm'ř't'ir. Kısa-cası, bu d'v'nde girişimci, y'netici olarak maaş alan ve ekonomik teoride 'zel bir konumu olmayan kişidir. 'stelik, 18'inci y'zyıldan beri 'retim ve sermaye yatırımlarının otomatik s'ureler olarak algılandığı ekonomi biliminde, hayal g'c'n' 'alış-tırarak kritik kararlar ve riskler alan girişimciye ihtiyaç duyulmamıştır. Ayrıca, Wal-ras'ın ifade ettiği gibi ekonomi bir sistemdir ve dışarıdan gelen etkilere karşı hare-kete geçerek dengeye ulaşmaya çalışır. Dolayısıyla, ekonomi bilimi makro denge-lerin anlaşılmasına ve dengeye nasıl ulaşılacağı konularına yoğunlaşarak, firma için-deki gelişmeleri incelemekten vazgeçmiştir.

Tüm bu genel kanılar hâlâ devam etmekle birlikte, 20'nci yüzyıl başında Joseph Schumpeter isimli Avusturyalı ekonomist girişimciliğin ekonomik teorisinin temellerini atmıştır. Schumpeter'in başlatmış olduğu girişimcilik teorisi aslında tamamen yeni bir ekonomik modelin parçası olarak düşünülmüştür, fakat bu amacı ne Schumpeter ne de daha sonraki ekonomistler henüz başaramamışlardır. Bununla birlikte, onun görüşleri hâlâ günümüzün girişimcilik çalışmalarının çıkış noktasıdır.

Schumpeter'in çıkış noktası ekonominin bir sistem olduğu fakat değişimlerin neo-klasiklerin söylediği gibi dışarıdan değil içeriden geldiğidir. Bu değişimlerin gerçekleşmesini sağlayan ise girişimcinin bizzat kendisidir.

Schumpeter'in girişimcilik tanımında yenilik vardır ve bu yenilik mevcut kaynakların yeni bir birleşimini ifade eder. Ona göre beş çeşit girişimci davranışı vardır (Schumpeter, 1961):

- yeni bir malın yada servisin üretimi
- yeni bir üretim metodunun geliştirilmesi
- yeni bir pazarın oluşturulması
- yeni bir hammadde kaynağının bulunması
- endüstrinin yeniden yapılandırılması.

Schumpeter'in tanımında girişimcilik yenilik yapmayı içerdiği için girişimci sıfatı sürekli geçerli bir statü değildir. Girişimci sadece yenilik faaliyeti yapıyorsa girişimcidir. Bir diğer deyişle, girişimcilik bir anlayış ve davranış biçimidir.

Bu tanımlama sayesinde kafaları karıştıran çok önemli dört soruyu cevaplandırmak mümkündür:

(1) "Tüm şirket kurucuları girişimci midir?" ya da "profesyonel yöneticiler de birer girişimci midir?" Eğer şirketi kuran kurucu ya da maaş karşılığı çalışan profesyonel yönetici yenilikler yapıyorsa, girişimci davranış özelliği gösteriyordur ve bunu yaptığı sürece girişimcidir. Bu demektir ki, her kurucu ya da profesyonel yönetici girişimci değildir ama yenilik yapan her kurucu ya da profesyonel yönetici girişimcidir.

(2) "Uzun süre önce kurulmuş olan mevcut şirketlerin yöneticileri (şirket sahibi olabilir ya da maaş alan profesyonel yönetici olabilir) de girişimci olabilir mi?" Bu soruya cevap, şirketin yaşının hiç bir öneminin olmadığı ve yöneticilerin, yenilik yaptıkları sürece girişimci olduklarıdır. Bu tanıma göre girişimciler fırsatları gerçekleştirendir, yenilik yapandır, o yüzden de girişimciler sadece yeni şirket kuranlar olmak zorunda değildirler.

(3) "Mevcut şirketlerin içinde şirket sahibi ya da profesyonel yönetici olmayan, mühendis veya ustabaşı gibi herhangi bir çalışan da girişimci olabilir mi?" Firmalar, kendi iç organizasyonlarını düzenleyerek firmanın içinde değişik kaynaklardan (işçi, sekreter, mühendis) çıkan yeni fikirlerin ticari uygulamaya dönüştürülmesini sağlayabilirler. Dolayısıyla firmadaki herhangi bir çalışan da yenilik yaparak girişimci olabilir. Bu tür girişimciye İngilizce'de "intrapreneur" denmektedir ve Türkçe'ye "örgüt-içi girişimci" diye çevirmek mümkündür. Niye şirket değil de örgüt içi girişimci diye çevrildiği konusuna geline, girişimci sadece kâr amacıyla kurulan şirketlerde bulunmaz, diğer örgüt türlerinde de girişimci olunabilir. Örneğin, Hayrettin Karaca kurmuş olduğu Tema vakfında yaptığı yenilikçi faaliyetleri nedeniyle bir girişimci'dir. Bir başka ilginç örnek, İzmir Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK) Aliağa Hastanesi'nde çalışan bir müstahdemin, hastanenin web sitesini geliştirmesinin yanında internet üzerinden randevu sistemi kurmasıyla ilgili çalışmasıdır (Hürriyet, 2002a). Bu faaliyetlerin getirdiği yenilik sayesinde servis faaliyetlerinin üretkenliği ve kalitesi artacağı için, hademeyi girişimci olarak kabul etmek gerekir.

(4) "Sadece kişiler mi girişimci olur, örgütler de girişimci olarak tanımlanabilir mi?" Eğitim alanında faaliyet gösteren ve yeni bir eğitim anlayışı taşıyan Sabancı Üniversitesi kişilerden bağımsız olarak örgütsel anlamda bir girişimcidir ve eğitim dünyasına birçok yenilikleri katmıştır (örneğin, kürsü ve bölüm yapısının olmadığı, sadece fakülteye dayanan organizasyon yapısı).

Kısacası eski ve/veya yeni, büyük ve/veya küçük, yavaş ve/veya hızlı büyüyen, özel ve/veya kamu şirket ve örgütlerinin başında görevde olan yöneticiler (şirket sahibi olabilir ya da maaş alan profesyonel yönetici olabilir) veya örgüt çalışanları yenilikler yaptıkları zaman girişimci düşünce tarzı ve davranışı göstermiş olurlar.

### **1.1.3. Girişimci Özellikleri**

Birçok çalışmada girişimci özelliklerinden bahsedilmesine rağmen genel kabul gören bir özellikler listesi bulmak zordur (Casson, 1995; Swedberg, 2000). Bu yüzden, burada girişimcinin bazı özellikleri kısaca tanıtılacaktır.

Girişimciliğin yeni ve bilinmeyen bilginin yaratılması süreci olduğu üzerinde durulmuştur (Hisrich ve Peters, 2002). Girişimcinin izleyeceği değişmez bir kurallar dizisi yoktur, o her zaman detaylı düşünmek ve belirsizlik ortamında hızlı kararlar alarak uygulamaya geçmek zorundadır. Çünkü onun yaptığı temel olarak yenidir. Dolayısıyla girişimci özellikleri hızlı düşünme, belirsizlik altında karar alma ve kararlı ve azimli olmayı içerir.

Ayrıca, girişimcinin sezgi özelliğinden de sıkça bahsedilmiştir (Sahne, 2002; Westhead ve Wright, 2000). Girişimci olmak için illa da yenilik yapmanın gerekmediği, bilinmeyen, belirsiz olayları önceden görmek ve sezmenin de önemli olduğundan bahsedilmiştir. Bu görüşe göre, girişimci ortamı çok iyi gözleyerek, onları sezgileri ile yorumlayıp uzun dönemde ihtiyaç olacağını düşündüğü veya hayal ettiği ürün ve hizmetleri üretmek için gerekli kaynakları biraraya getirendir (böylece yeni bileşimlerin ve karışımların ortaya çıkması muhtemeldir). Bu yoruma göre, girişimciler sezgisi güçlü, iyi gözlemci, hayal gücü yüksek, kaynaklara ulaşabilecek ilişkiler ağına sahip, kaynaklar arasında özellikle insan kaynaklarını iyi yönetebilen, düşünme ve muhakeme yetenekleri güçlü insanlardır.

Girişimci, eskinin yerine yeniyi, bazı durumlarda tamamen, bilinmeyen yepyeni getirdiği için geleneksele bağlı olanların direncini kırmak durumundadır (Schumpeter, 1961). Girişimci değişimi normal ve sağlıklı görür, o, Schumpeter'in söylediği gibi "yaratıcı yıkıcılık" (creative destruction) görevini üstlenmiştir. Bir diğer deyişle, geleneği yıkarak yeniyi yaratır. Değişim her zaman zordur, bu zoru yenmek için girişimci hem üretim, hem de kullanım aşamasında karşılaşılabileceği dirençleri hesaplamak ve onları aşmaya yönelik çabalar göstermek zorundadır. Eski-yi çok iyi tanımak ve bütünsel yaklaşım ile yeninin özelliklerini çok iyi aktarabilmek gerekir. Bu ise, çok yönlü düşünebilmeyi, yeninin kabul edilmesini sağlayacak



ikna gücüne sahip olmayı ve iyi iletişim kurmayı gerektirir. Bunun ötesinde girişimci, bağımsız düşünebilen, esnek, yaratıcı, kendine güvenen, dayanıklı ve ısrarcı olmalıdır (McGrath ve MacMillan, 2000).

Bahsedilen bu girişimci özellikleri dışında, toplumda genel kabul gören girişimciliğe dair bazı inanışlar vardır ve bunların birçoğu gerçeği yansıtmaz. Timmons (1999) bunu anlatmak için ABD'ni örnek gösterir. 100 milyon ABD hane halkının 3,5 milyonu milyarderdir ve bu insanlar çalışkan, disiplinli ve planlı insanlardır. Üçte ikisi hâlâ çalışan bu milyarderlerin % 80'i malvarlıklarını kendileri yaratmışlardır ve ortalama yaşları 57'dir. Üstelik bu milyarderlerin çalıştıkları alanlar yüksek teknoloji değil, aksine düşük teknoloji endüstrilerdir, örneğin ambulans servisi, kafeterya, danışmanlık şirketi, gazete basımı gibi. Girişimcilik çalışmalarında sıkça sözü edilen girişimcilere yönelik bazı mitler şunlardır (Hisrich ve Peters, 2002; Timmons, 1999):

- *Girişimci doğulur, sonradan olunmaz.* Bazı doğal yetenekler olabilir ama bunların ortaya çıkarılması gerekir. Ayrıca, girişimciliğin temelinde olan birçok yetenek, bilgi, tecrübe ve ilişki ağını yıllar içinde geliştirerek girişimcilik kapasitesi oluşturmak mümkündür.
- *Herkes yeni bir iş kurabilir.* İş kurmak işin en kolayıdır, önemli olan şirketin devamının sağlamak, büyütmek ve kalıcı olmaktır. Girişimci için önemli olan, fikrin başarılı şekilde ticarileşmesini ve/veya toplumsal faydaya dönüşmesini sağlamak ve geliştirmektir.
- *Girişimciler kumarbazdır.* Başarılı girişimciler tüm riskleri dikkatlice hesaplayanlardır.
- *Girişimciler bütün olayı sahiplenmek isterler.* Tek kişi ile başarılı bir şekilde büyümek zordur, önemli olan başarılı bir takım çalışması kurabilmektir. Başarılı girişimciler takım olarak çalışanlardır.
- *Girişimciler kendilerinin patronudurlar ve bağımsızdırlar.* Yatırımcılar ve müşteriler başta olmak üzere girişimcilerin ailelerine, çalışanlarına ve bulundukları sosyal topluma karşı sorumlulukları vardır.
- *Girişimciler büyük firmalardaki profesyonel yöneticilerden daha fazla çalışırlar.* Bunu ispatlayacak veri yoktur.
- *Girişimciler çok stres altında çalışırlar.* Bu doğrudur, çünkü girişimci stresli ve talepkâr bir işle uğraşmaktadır. Bununla birlikte, yapılan çalışmalar gös-

termektedir ki, profesyonel yöneticilerle karşılaştırıldıklarında girişimciler işlerinden daha memnundurlar.

- *Yeni iş başlatmak risklidir ve çoğunlukla başarısızlıkla sonuçlanır.* Şirketlerin başarısız olması girişimcilerin başarısız olduğu anlamına gelmeyebilir. Birçok yenilik uzun süren birden fazla deneme sonunda başarıya ulaşır. Ayrıca, yenilgiler girişimciler için öğrenme olanağıdır, bu yolla yeteneklerini ve fikirlerini geliştirirler.
- *Sermaye yeni iş için en önemli girdidir.* Eğer yetenek ve/veya yeni fikir var ise zor da olsa sermaye bulunabilir, oysa sermaye ile yetenek ve/veya yeni fikir bulunamaz. Sermaye sadece bir araçtır.
- *Girişimciler genç ve enerjik olmalıdır.* Yaş bir sınır değildir. Genel ortalama 30'lu yaşlar olmakla birlikte 60'lı yaşlarında başarılı olan birçok girişimci vardır.
- *Girişimcilerin motivasyon kaynağı para kazanmaktır.* Yapılan çalışmalar göstermektedir ki, girişimci kısa dönemde para kazanmaktan ziyade uzun dönemli gelirleri önemser. Ayrıca, para kazanmak girişimci için tek motivasyon kaynağı değildir, kişisel başarı duygusu, kaderine sahip çıkmak/kontrol etmek, vizyonunu ve hayallerini gerçekleştirmek diğer amaçlar arasındadır.
- *Girişimciler güç kazanmak ve diğerlerini kontrol etmek isterler.* Girişimciler başarı ve sonuç odaklıdır.
- *Girişimci yetenekli ise, başarı birkaç yıl içinde olacaktır.* Geçen zaman ile birlikte başarılı olma olasılığı da artar.
- *İyi bir fikri olan her girişimci risk sermayesi bulabilir.* ABD istatistikleri göstermektedir ki, her 100 fikirden en fazla 3 tanesi sermaye bulabilir. İyi bir fikir kadar bunu hayata geçirecek olan girişimcilerin yönetici yetenekleri ve tecrübeleri de önemli olduğundan, risk sermayedarı bu bileşenlere sahip olan fikirleri seçer.
- *Girişimciler başkaları ile çalışamaz.* Başarılı girişimciler takım lideridir.
- *Başarılı girişimci, iyi okul performansı gösterir.* Girişimcilik yaratıcılık, motivasyon, bütünsellik, liderlik, takım kurma, analitik yetenek ve belirsizlikler ve zorluklarla başa çıkma yeteneklerinin karışımıdır. Dolayısıyla sadece okul performansı girişimcilik için gösterge olamaz.

## 1.2. Girişimciliğın Önemi

Dünya Girişimcilik Platformu (Global Entrepreneurship Monitor - GEM) tarafından 29 ÷lke arasında yapılan araştırma yüksek girişimcilik faaliyetleri olan ÷lkelere ortalama ekonomik büyümenin üzerinde gelişme gösterdiğini ortaya koymaktadır (GEM, 2001). Bu yüzdendir ki, 1999 yılında Avrupa'nın ekonomik performansının, diğer lider ekonomilere göre düşük olduğu saptamasıyla başlayan Avrupa Sanayi ve İşverenler Konfederasyonu raporu yayımlanmıştır (TÜSİAD, 1999b). Girişimciler kapitalizmin başladığı dönemden itibaren etkin olmasına rağmen, girişimcilik 1980 yılı sonrasında inanılmaz bir popülerlik kazanmış ve birçok ÷lke girişimci ekonomi oluşturmak için devlet programları hazırlayarak, altyapılarını güçlendirmeye ve girişimci sayılarını artırmaya çalışmışlardır. Bu noktada, girişimci ekonomiyi en başarılı şekilde uygulayan ÷lke olarak kabul edilen ABD, diğer ÷lkeler için ulaşılmak istenen bir model oluşturmaktadır.

Girişimciliğın son dönemde böylesine popüler olmasının başlıca sebepleri arasında aşağıdaki üç önemli gelişmeyi sayabiliriz (Acs, Carlsson ve Karlsson, 1999; Foss ve Klein, 2002; Swedberg, 2000; TÜSİAD, 1999):

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

### *(1) İstihdam sorununa çözüm olarak girişimcilik*

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

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

mıştır. Sadece yeni firmaların % 5 gibi bir bölümü bu yaratılan istihdamın % 77'sini oluşturur.

İstihdamı yaratan bu girişimciler yeni şirketler kurarak ekonomiye ivme kazandırmışlardır. Girişimciliğin artması yeni kurulan şirketlerin artmasıyla paralel olarak gelişir. Örneğin, ABD'de 20'nci yüzyıl başında yılda 200 bin adet olan yeni kurulan şirket sayısı 1970'lerin ortasında 600 bin, 1996 yılında ise 3,5 milyon adete çıkmıştır (Timmons, 1999). Bu yüzdendir ki, girişimcilik ölçümü yeni kurulan şirketlerin sayısına yoğunlaşmıştır.

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

Bu yüzden, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) ilgi odağı olmaya ve ekonomik kalkınmada oynayabilecekleri rol incelenmeye başlanmıştır (Acs, Carlsson ve Karlsson, 1999). Büyük ölçekli firmaların verimlilik sorunlarına karşın küçük ve orta ölçekli firmaların esnek ve değişimlere açık yapıları ile çok daha üretken olabilecekleri ve daha çok istihdam yaratabilecekleri düşünülmektedir. Örneğin, o dönemde yapılan bir çalışma yeni ve büyümekte olan firmaların 1969-76 yılları arasında yaratılan istihdamın % 82'sini oluşturduğunu göstermiştir (Birch, 1979).

Küçük firmaların gündeme gelmesiyle doğal olarak girişimcinin de önemi artmıştır. Çünkü o, yeni firmalar kurarak ekonomiye istihdam ve üretkenlik artışı getirecektir. Fakat "girişimci ekonomi" sadece yeni şirketlerin kurulması ve kurulan şirketlerin sürekli küçük ve orta ölçekli kalması demek değildir (OECD, 1998). Tam tersine, girişimci yeni kurduğu şirketin sürekli olmasını sağladığı ve büyütebildiği ölçüde başarılı bir girişimcidir. Buna en güzel örnek Microsoft firmasının kurucusu olan Bill Gates'tir. 1980 yılında 38 işçisi ve 8 milyon dolar geliri olan bu yeni ve kü-

çük firma, 1997 yılında 21,000 işçisi ve 15.1 milyar dolar satışıyla ABD'nin ve hatta dünyanın sayılı başarılı firmalarından biri haline gelmiştir. Her ne kadar bu örnekte Microsoft yüksek teknoloji ise de, Drucker'ın (1995) da gösterdiği gibi, istihdam artışının sadece ileri teknoloji şirketlerinden geldiğini düşünmek yanıltıcıdır. 1965-85 döneminde ABD'nde yaratılan 40 milyon istihdamın ancak 5-6 milyonu yüksek teknolojilere dayanır. Dolayısıyla, önemli olan ekonomide istihdamı ve büyümeyi sağlayan dinamizmin oluşturulmasıdır.

## *(2) Yeni ekonomi ve girişimcilik*

ABD hane halkının refahını gösteren malvarlığı toplamının, 1970 yılında 550 milyar dolar iken 1997 yılında 9 trilyon dolara ulaşmasının arkasında yeni ekonominin olduğu düşünülmektedir, çünkü yaratılan bu artışın % 95'inin 1980 yılından sonra yaratılan değer olduğu ve bu döneme yeniliklere dayalı ekonominin damgasını vurduğu söylenmektedir (Timmons, 1999).

ABD başta olmak üzere gelişmiş ülkelerin "yeni ekonomi" ismiyle anılan yeni bir yapıya dönüşmekte oldukları söylenmektedir. Bu yeni yapı esas olarak yüksek teknolojiye dayalı üretim ile internet üzerinden yapılan ticaret ve iş süreçlerine dayanmaktadır (Business Week, 1999; OECD, 1999 ve 2001). 1991 sonrasında gelişmeye başlayan internet ekonomisinin sadece ABD'nde 1999 yılında 300 milyar dolarlık<sup>3</sup> bir ekonomik değer yaratarak, 1900'lerin başında kurulmuş olan otomotiv endüstrisi gibi eski ve temel bir endüstrinin büyüklüğüne ulaşması, bu dönüşümün sonucudur. Yeni ekonomi ortamında tüm sektörlerin ve firmaların etkilenmeye başladıkları, yeni iş süreçlerinin ve üretim tekniklerinin oluşmaya başladığı gözlenmektedir. Bu yapısal değişimin temelini sadece "yeni teknolojiler" değil, aynı zamanda farklı iş modellerinin, üretim yapılarının ve teknolojik değişimlerin oluşmasında öncü rol oynayan "girişimciler" de oluşturmaktadır (Economist, 1999; Hisrich ve Peters, 2002). Çünkü, sürekli ve hızlı bir şekilde gelişen bilimsel ilerlemenin ve yeniliğin ışığında, ortaya çıkan teknolojik fırsatları görebilen, bunların ekonomiye nasıl kazandırılabilceği konusunda projeler geliştiren ve bizzat gerçekleştirilmesi için uğraşanlar girişimcilerdir.

Ne de olsa girişimci, fırsatları kovalayarak getirdiği yeniliklerle ekonomik kaynakların düşük üretkenlik alanlarından yüksek üretkenlik alanlarına aktarılma sürecinin baş aktörüdür. Yenilikler sayesinde en azından üretim sürecinde iyileştirmeler ve üretkenlik artışları sağlanacaktır (Lydall, 1992; OECD, 1999). Girişimcinin katkı-

sı üç yönde olabilir: (1) Bir yandan üretim kaynaklarının yeni bir tarzda birleştirilerek, kullanılmayan üretim faktörlerin kullanılmasını, ama daha önemlisi (2) kullanılmakta olan üretim araçlarının mevcut girdilerinin değişik şekillerde kullanılarak üretim artışını sağlar. Üstelik, (3) girişimci yeni düşüncelerin yaratılması, yayılması ve uygulamasını hızlandırır. Bir girişimcinin yaptıkları sonucu elde edilen başarı ya da başarısızlıklar diğer girişimcilere örnek olur, yol gösterir.

Her tür yenilik, örgütün fonksiyonlarını ve kaynak dağılımlarına etkileyebileceği ve iyileştirebileceği için önemlidir. Bununla birlikte, radikal yenilikler potansiyel olarak daha çok kazanç ya da toplumsal fayda getirecekleri için bu tür girişimcilik daha caziptir (Edquist ve McKelvey, 2000). Bu yüzden ki, yeni teknolojileri geliştiren girişimcilik türü tüm girişimcilik programlarında ön sırayı alır.

Yeni teknolojilere dayanan girişimcilik üç sebepten dolayı daha çok kazanç ve toplumsal fayda oluşturur: 1) Yeni endüstrilerin doğmasına yol açar, 2) teknolojileri kullanan sektörlerde verimliliği artırır ve 3) yeni teknolojilere dayalı sektörler daha hızlı büyür.

Günümüzde sadece yeni firmalar değil, daha da önemlisi tamamıyla *yeni endüstriler* oluşmaktadır (OECD, 2001; Swedberg, 2000). Yeni oluşan endüstrilerden hemen akla gelen bazıları şunlardır: kişisel bilgisayarlar, biyoteknoloji, kablosuz TV ve cep telefonu. Bu endüstrilerde çalışan firmalar hızla büyümekte ve ekonominin vazgeçilmez yeni aktörleri haline gelmektedirler. 1960'larda Fortune 500 firmalarının % 35'inin yerine yenilerinin gelmesi yaklaşık 20 yıl alırken bu süre 1980 sonlarında 5 yıla, 1990'lı yıllarda ise 3-4 yıla düşmüştür (Timmons, 1999).

Teknolojiler sadece yüksek katma değerli ürün ve hizmetler üretilmesine yol açmaz, aynı zamanda tüm sektörlerde dolaylı ya da dolaysız *verimlilik ve kalite artışı* da sağlarlar. Örneğin, ABD'de son dönemdeki verimlilik artışlarının ve ekonomik büyümenin arkasında 1980'lerden beri yapılan teknoloji yatırımlarının, özellikle de bilişim sektörü yatırımlarının olduğu söylenmektedir (Business Week, 1999). Bir OECD çalışmasında, 1995-2000 döneminde ABD'de gerçekleşen sanayi üretim artışının % 25'lik kısmının bilişim sektöründen kaynaklandığı belirtilmiştir (OECD, 2001). Benzer şekilde, Tablo 1'de görüleceği gibi, AB ülkelerinde yüksek teknolojiye dayalı olan imalat ve servis sektörleri önemli bir büyüklüğe ulaşmış durumdadır ve ekonomik büyümeyi sağlayan dinamiklerdir.

Yüksek teknoloji kullanan sektörler diğer sektörlerle oranla çok daha *hızlı büyümektedirler* (bakınız Tablo 1). Bu büyüme oranları bazı tekil yüksek teknolojilere bakıldığında çok daha radikaldir. Örneğin, 1990-97 yılları arasında biyoteknoloji pazarındaki büyüme yıllık ortalama % 32 olmuştur (Başağa ve Çetindamar, 2000). Aynı dönem içinde dünya ekonomilerinin yılda ortalama % 2 büyüdüğü düşünüldüğünde, biyoteknolojiye dayalı sanayileri olan ülkelerin çok daha hızlı büyüyeceği açıktır. Kısacası, yüksek teknolojiler ekonomik büyümenin dinamikleri haline gelmişlerdir. Ayrıca unutmamak gerekir ki, hızlı büyüyen bu endüstriler kalifiye işgücüne dayandığı için ülke içinde yüksek gelirli istihdam yaratarak ülke refahının artmasına katkıda bulunurlar.

**Tablo 1. 1995 – 1999 Yılları Arasında Bazı Ülkelerde Yüksek Teknoloji ve Bilgiye Dayalı Servis Sektörlerinde Ortalama Büyüme (%)**

Ülke	İmalat Sektörleri			Servis Sektörleri		
	YT sektörlerin oranı (1999)	Yıllık ortalama büyüme	YT'li imalat sektörlerinde yıllık ortalama büyüme	BY servislerin oranı (1999)	Yıllık ortalama büyüme	BY servis sektörlerinde yıllık ortalama büyüme
<b>AB15</b>	38	0,3	0,9	48	1,8	2,9
<b>Almanya</b>	46	-1,0	-0,1	47	1,2	2,9
<b>Danimarka</b>	34	-0,4	-2,5	60	1,4	2,7
<b>Finlandiya</b>	36	3,3	5,8	57	4,2	3,8
<b>İngiltere</b>	43	-0,3	1,1	54	1,9	2,8
<b>İrlanda</b>	40	5,4	8,7	50	7,1	7,7
<b>İsveç</b>	44	-1,1	0,8	63	-0,1	0,1

AB15- Avrupa Birliği'ne üye 15 ülkenin ortalaması; YT- Yüksek teknoloji; BY- Bilgi Yoğun

Sözü edilen yüksek teknolojiye dayalı imalat sektörleri: kimya; makina ve ekipman; ofis makineleri ve bilgisayarlar; elektrikli makineler; radyo televizyon ve iletişim aletleri; tıbbi ve optik araçlar; motorlu ve diğer taşıma araçları üreten sektörleri kapsamaktadır. Bilgi yoğun servisler ise hava ve uzay taşımacılığı; posta ve iletişim servisleri; finans hizmetleri; kiralama ve iş faaliyetleri; eğitim; sağlık ve toplum hizmetlerini içeren servis sektörleridir.

*Kaynak: Eurostat, 2001.*

### *(3) Teorik gelişmeler ve girişimciliğin genel kabulü*

Bu bölümün (1.1.) başında bahsettiğimiz gibi, girişimcilik uzun yıllar boyunca incelenmeyen ve toplum içinde fazla bilinmeyen veya kabul görmeyen bir konuydu. Weber'in bahsettiği gibi, kapitalizmin ilk ortaya çıktığı zamanlarda bazı ülkelerde başarılı olmasının arkasında Protestan dininin çalışmaya ve para kazanmaya kar-

şı olumlu yaklaşımı vardı (Swedberg, 2000). Bu olumlu tutum ve kabul, girişimcileri toplum gözünde meşru kılmıştır. Birçok toplumun değer sistemlerinde para kazanmanın, başarı dürtüsünün çok farklı olduğu, bu farklılıkların da bireylerin girişimci olup olmayacakları konusunu belirlediği gözlenmiştir.

Bu konuda iki önemli gelişme olmuştur. Birincisi, 1980'lerde yükselen piyasa ideolojisi, diğeri ise teorik alandaki gelişmelerdir. (Casson, 1995; OECD, 1998; Westhead ve Wright, 2000). Her iki gelişme de girişimciliğin meşruluğunu olumlu yönde etkilemiştir.

1980'lerde iktidara geçen Thatcher ve Reagan, sadece İngiltere ve ABD'nde değil, tüm dünyada serbest piyasa ekonomisinin yayılmasını etkilemişlerdir (Swedberg, 2000). Uygulanan politikalar ile devletin küçültülerek hem ekonomik, hem de sosyal alanlardan çekilmesi için çalışılmıştır. Bu dönemde girişimciliğe büyük destek verilmiştir. Bu dönemde ayrıca, kâr amaçlı firmaların desteklenmesinin yanında kâr amaçlı olmayan örgütlerin ve sivil toplum kuruluşlarının oluşumu da teşvik edilmiştir. Bu ise, girişimciliğin toplum içinde daha çok kabul görmesine ve meşrulaşmasına yol açmıştır.

Aslında 1980'lerde ideolojinin popülerleşmesinin arkasında, girişimciliğin ekonomik ve sosyal hareketlilik sağlayan en büyük güç olduğu düşüncesinin yaygınlaştırılması vardır. Fırsat eşitliği yaratılarak, insanların din, cinsiyet, sosyal sınıf, ulusal kimlik farkı gözetilmeksizin, yetenekleri ve performansları ölçülerinde mükafatlandırılmalarının girişimcilik sayesinde olacağı iddia edilmiştir (Shane, 2002).

Teorik alandaki açılımlara gelince, bu konuda çok yönlü gelişmeler yaşanmıştır (Gnywali ve Fogel, 1994; Westhead ve Wright, 2000). Her şeyden önce işletme okullarında hızla artan girişimcilik eğitimi ve yapılan çalışmalar, girişimcilik konusunun daha anlaşılır olmasına ve bilinçlenmenin artmasına çok büyük katkıda bulunmuştur. İşletme okullarının desteği ile yapılan kaliteli çalışmalar ile ampirik olarak girişimcilerin kimler oldukları, ekonomiye ne etkileri olduğu konularında araştırmalar yapılmış ve bunlar 1980'lerde basılmaya başlayan girişimcilik konulu dergilerde (örneğin *Frontiers of Entrepreneurship* (1981-) ve *Journal of Business Venturing* (1985-)) yayınlanmaya başlamıştır (Swedberg, 2000). Okullarda yaygın olarak yönetim bilgilerinin ve yeteneklerinin yanında girişimci bilgisi ve yetenekleri de öğretilmeye başlanmıştır.

İşletme disiplini kadar ekonomik teoride de önemli açılımlar yaşanmaya başlamış ve temelleri Schumpeter'e dayanan yeni teorik akımlar ortaya çıkmıştır. Bunlar içinde girişimcilik açısından en önemlisi evrimci ekonomidir (Lundvall, 1992; Nel-



son ve Winter, 1982). Bu teorik gelişmeler girişimciliğin daha iyi anlaşılmasına yardımcı olmaktadır. Bu çalışmaların başlıca araştırma konuları şunlardır: girişimcinin anlaşılması, ekonomiye katkılarının ve girişimciliğe yol açan koşulların bulunması, girişimcilerin yetenekleri ile diğer yöneticilerin yetkinlikleri arasındaki farkların anlaşılması ve mevcut şirketlerde örgüt-içi girişimciliğin oluşturulması. Her ne kadar kesinleşmiş genel bir girişimcilik teorisi hâlâ oluşmamış olsa da birçok bilgi ortaya çıkmıştır. Örneğin, şirketlerin kuruluş aşamasında gerekli olan yetenek ve bilgilerin, firmaların büyüme ve olgunluğa ulaştıkları zaman gereken yetenek ve bilgilerden farklı olduğu yönünde bazı gözlemler vardır. Bu yüzden girişimcilerin kuruluş aşamasında daha başarılı oldukları ileri sürülmektedir. Bazı girişimcilerin sadece şirket kurmak ile uğraştıkları ve kuruluştan sonra profesyonel yöneticilere şirketlerini devrettikleri yönünde bazı saptamalar olmuştur (Timmons, 1999).

İşletme biliminde incelenen konuların başında yüksek teknolojiye dayalı firmalar gelir. Bu firmalarda yenilik faaliyetleri ile mevcut standart faaliyetler arasında nasıl denge kurulması gerektiği üzerine çalışmalar vardır. Schumpeter'in (1961) öncülüğünü yaptığı görüşe göre ekonomi başta olmak üzere, sanatta, politikada ve sosyal bilimlerde iki tür faaliyet vardır: (1) yaratıcılık ve yenilik faaliyetleri ve (2) tekrarlayan ve mekanik faaliyetler. Bir başka deyişle, bir şirketi şirket yapan rutinlerin oluşturulması ve üretim süreçlerinin standartlaşmasıdır (Nelson ve Winter, 1982). Oysa girişimci faaliyetleri rutinleri bozar ve yeni rutinlerin ortaya çıkmasına yol açar (Casson, 1995). Her iki faaliyetin de ekonomik ve sosyal hayatın devam etmesi yönünde farklı katkıları olmaktadır ama sonuçta bunların farklı olduklarının görülmesi ve bu farkların anlaşılması her iki faaliyetin de daha etkin yapılmasını sağlar. Nitekim yapılan çalışmalar göstermektedir ki, bu iki tür faaliyetin de en verimli şekilde yönetilmesi için gereken yönetim ana fonksiyonları (planlamak, organize etmek, yönetmek ve kontrol etmek) farklılık gösterir (Casson, 1995; McGrath ve MacMillan, 2000; Timmons, 1999). Başka bir deyişle, girişimcilerin, idari problemleri çözme, iletişim, planlama, karar verme, proje yönetimi, pazarlık yapma, firma dışındaki profesyonellerin yönetimi ve personel yönetimi gibi birçok alanda farklı davranışlar gösterdikleri gözlenmektedir. Bu yüzden ki, girişimciliğin daha iyi anlaşılması ve eğitim yoluyla yönetici ve/veya girişimci olacak olan bireylere aktarılması, şirketlerin daha iyi yönetilmesini sağlayacaktır.

### **1.3. Girişimciliğin Temel Taşları**

Ülkelerin girişimcilik faaliyetleri incelendiğinde performansın ülkeler arasında çok değişken olduğu görülmektedir. Örneğin, Brezilya'da her 8, ABD'nde her 10,

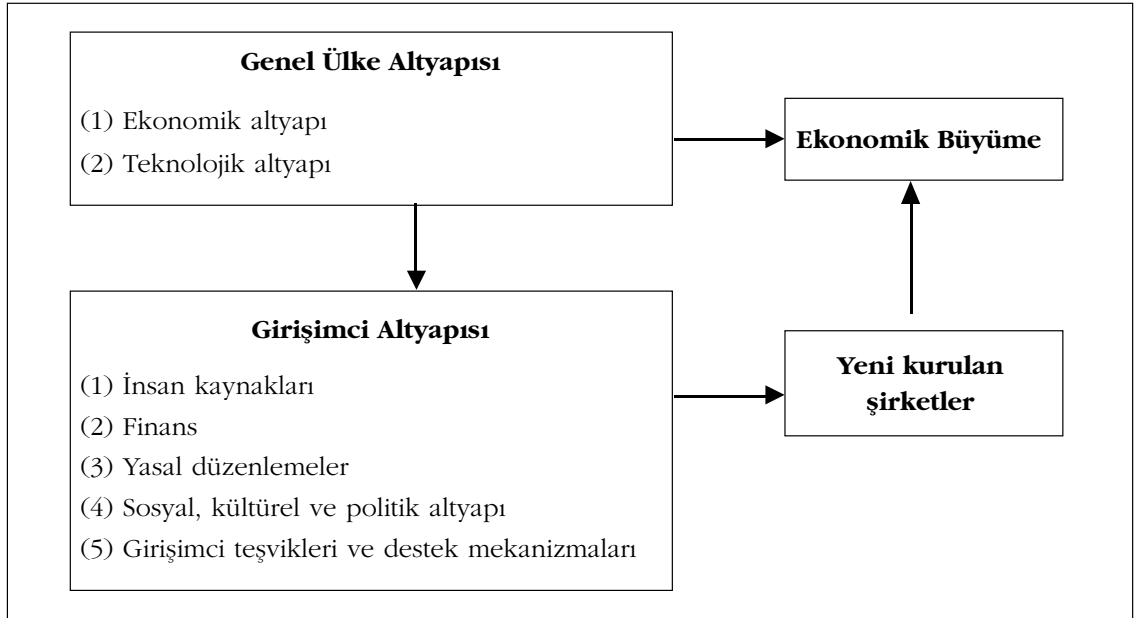
İsveç ve Finlandiya’da her 50, Japonya’da ise her 100 yetişkinden biri şirket kurmaktadır (GEM, 2001). Ülkeler arasındaki bu farklılıklar incelendiğinde, girişimciliğin oluşmasının arkasında kurumsal yapıların etkisi görülür, çünkü girişimcilik hem ekonomik, hem teknolojik, hem de sosyal ve kültürel yapıların bir bileşkesi sonucu ortaya çıkar.

Girişimciliğe yol açan ya da engelleyen faktörlerin bulunması ve ölçülmesi zordur. Bu konuda en ciddi çalışmalar OECD ve GEM tarafından yapılmaktadır. OECD ülkelerinde, girişimciliğe yönelik oluşturulan programların oldukça sık referans aldıkları OECD (1998 ve 2001) tarafından gerçekleştirilen çalışmalar, girişimciliğin temelini şu üç ana faktörde görür: Altyapı koşulları, devlet programları, kültürel davranışlar ve tutumlar. Girişimcilik konusunda çalışan bir diğer uluslararası kuruluş da Babson College ve London Business School tarafından oluşturulan Dünya Girişimcilik Platformu’dur (GEM, 2001). Bu platform 1997 yılından beri birçok ülkede girişimcilik endeksini hazırlar. 2001 yılında bu endekse katılan ülke sayısı 29’dur. Bu ülkelerde toplam 74.000 yetişkin arasında yapılan anket ve 950 uzmanla yüzyüze görüşmelere dayanır. Bu çalışmaya göre, girişimciliği belirleyen etmenler ülke altyapısı ve girişimcilik altyapısı olarak iki grupta toplanabilir. Ülke altyapısında incelenen konular şunlardır: ekonominin dışa açıklığı, devletin rolü, finans sektörünün etkinliği, teknoloji yoğunluğu, fiziksel altyapı, yönetim becerileri, esnek işgücü pazarı, yasal kurumlar, ekonomik büyüme, sosyal, politik ve kültürel ortam. Girişimcilik altyapısını oluşturan faktörler ise şöyle sıralanmıştır: finans, devlet politikaları, devlet programları, eğitim, Ar-Ge transferi, ticari altyapı, iç pazarın dışa açık olması, fiziksel altyapı ve kültürel normlar.

Her ne kadar uluslararası çalışmalar bu tür modeller geliştirmişse de unutmamak gerekir ki, bir ülkede girişimciliğin oluşturulması veya desteklenmesi için kullanılacak, kek tarifi benzeri “iki gram eğitim, üç kaşık vergi” şeklinde içerikleri ve miktarları kesin belirli tarifler yoktur. Bunun başlıca sebebi, her ülkenin tarihsel gelişmesindeki farklılıklar nedeniyle oluşan ekonomik, politik, sosyal ve teknolojik yapıların farklılıklar göstermesidir. Bu farklılıklar nedeniyle bir ülkede girişimciliği açıklayan faktörler diğer ülkeler için geçerli olmayabilir. Ama daha da önemlisi, bazı ülkelerde girişimciliği destekleyen ve geliştiren bazı koşullar ve/veya uygulamalar (örneğin vergilerin düşürülmesi) diğer ülkelerde başarısız kalabilir. Bu yüzden genelleştirilmesi mümkün olmasa da, kek yapımı için gereken girdiler gibi, girişimciliği etkileyen bazı temel faktörlerin varlığından da söz etmek mümkündür. Bu faktörlerin önemleri ülkeye göre farklılıklar içerebilir.

Dolayısıyla, bu kitapta çeşitli çalışmalarda önerilen görüşler (Drucker, 1995; GEM, 2001; Gnywali ve Fogel, 1994; OECD, 1998, 1999, ve 2001; Sahne, 2002; Timmons, 1999; TÜSİAD, 1999) biraraya getirilerek girişimciliğin temel taşlarını oluşturan öğelerin en önemlileri Şekil 1’de görüldüğü gibi iki başlık altında toplanacaklardır: (1) genel ülke altyapısı ve (2) girişimcilik altyapısı. Raporun geri kalan bölümleri, genel ülke altyapısı ile girişimcilik altyapısını etkileyen ve bu bölümde tanıtılan önemli faktörlere dayanarak Türkiye’nin girişimcilik açısından geldiği noktayı ve girişimcilerin bulunduğu ortamı inceleyecektir.

**Şekil 1. Girişimciliği Etkileyen Faktörler**



### 1.3.1. Genel Ülke Altyapısı

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

#### *(1) Ekonomik Altyapı*

Yapılan çalışmalar göstermektedir ki, istikrarlı ekonomik ortam ve gelişkin bir rekabet ortamı girişimciliği destekler. Örneğin Avrupa’daki en önemli problemler arasında sayılan devletin yüksek harcama ve borçları, yüksek vergi uygulamaları ve

devletin ekonomiye aşırı katılımının özel sektör faaliyetlerini ekonomiden dışlamakta olduğu gözlenmiştir (TÜSİAD, 1999). Girişimciliğin olabilmesi için fırsatların yaratılması ve hem yatırım isteği oluşturacak, hem de risk almayı mükafatlandıracak bir ortamın oluşturulması gerekir.

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

### *(2) Teknolojik Altyapı*

Bir ülkede mevcut "fırsatlar bütünü", girişimcilerin bu fırsatları dönüştürmek için faaliyete geçmesini belirleyecektir. 20'nci yüzyıla damgasını vuran ve günümüzde de hâlâ güncel olan girişimciliğe yol açan yeniliklerin, özellikle de teknolojik yeniliklerin ülke içinde ne ölçüde mevcut olduğu, girişimciliğin ne ölçüde gelişme potansiyeli taşıyacağına da işareti olacaktır.

Bu başlık altında ülke içinde teknoloji üretimi kadar, kullanımına ait veriler de incelenecektir. Kullanımın analize dahil edilmesinin başlıca sebebi; teknoloji talep etmeyen ve kullanmayan bir toplumda teknolojiler üretilse dahi, bu fırsatların potansiyel olmaktan ticari ürün ve hizmete dönüşmesi aşamasında çok büyük zorlukların ortaya çıkacağı gerçeğidir. Dolayısıyla, bu çalışma sadece teknoloji arzını (Ar-Ge harcamaları, Ar-Ge çalışan sayısı, patent sayısı ve yayın sayısı) değil, aynı zamanda teknoloji talebini de olabildiğince incelemiştir (örneğin internet kullanımı ve bilgisayar sahipliği verileri).

### **1.3.2. Girişimcilik Altyapısı**

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

### *(1) İnsan kaynakları*

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

Demografik yapının yanında istihdam yapısı ve eğitim düzeyi de girişimciliği etkiler. İstihdamın sektörel dağılımı, işsizlik oranı, kadın ve erkek istihdam oranları işgücünün özelliklerini yansıtır. Eğitim düzeyi ise bir yandan girişimciliği özendirerek girişimci kültürün altyapısını sağlar, bir yandan da girişimcilerin firma kurdukları zaman ihtiyaç duydukları yönetim yetkinlikleri ve kabiliyetleri geliştirir (Carland ve diğ., 1984). GEM (2001) çalışmasında görüldüğü gibi 29 ülke arasındaki girişimcilik farkının % 40 gibi önemli bir kısmı ortaokul sonrası eğitim göstergesi ile açıklanabilmektedir.

### *(2) Finans*

Girişimcilerin en çok ihtiyaç duyduğu girdilerin başında finansman gelir. Dolayısıyla etkin sermaye piyasalarının varlığı girişimciliği teşvik edici bir faktördür. Nitekim GEM (2001) çalışmasının gösterdiği gibi, finansal destek girişimci faaliyet düzeyi ile doğru orantılı olup biri artarken diğeri de artar. ABD'nde risk sermayesi yatırımları toplam gayri safi milli hasılanın (GSMH) % 0,52'ini oluştururken Japonya'da bu oran % 0,02'dir. Girişimciler finansmanlarını çok çeşitli kaynaklardan edinirler, bu kaynakların en önemlileri şunlardır: aile bireyleri ya da tanıdıklar, banka, devlet, sermaye piyasaları, varlıklı bireyler (business angels) ve iş ilişkisinde beraber çalışılan firmalar (Christensen, 1997; Çetindamar, 2003; Gompers ve Lerner, 1999). Bu geleneksel finansman kaynakları dışında Batıda, özellikle de ABD'de yaygın olarak risk sermaye şirketlerinden de finansman sağlanır. Özellikle teknolojik yenilikler yapan girişimcilerin finansal sorunlarını çözmeye çalışan risk sermaye şirketleri, limited ortaklık (limited partnership) olarak kurulan ve kendilerine başvuran fikir veya proje sahibi firmalara öz sermaye (equity share) ortaklığı karşısında finansman sağlayan şirketlerdir (Gompers ve Lerner, 1999). Birçok çalışma ABD'nde yüksek

teknolojilerin ve girişimciliğin hızlı yayılmasının nedeni olarak yenilik finansmanı sağlayan risk sermaye şirketlerini görmektedir (Çetindamar, 2003).

### *(3) Yasal düzenlemeler*

Girişimcileri ilgilendiren en önemli yasal konular şunlardır: fikri mülkiyet hakları (Patentler, standartlar,..), şirket hukuku, vergi ve çalışma hayatına yönelik yasa ve düzenlemeler (Mortan, K., Gücelioğlu, Ö. ve Alpaslan, T., 1987; TÜSİAD, 1999; TİSK, 2001;).

Yenilikler yapan girişimciler, özellikle de teknolojik yenilikleri olan girişimciler uzun yıllar ve kaynaklar harcadıkları fikirlerini, buluşlarını fikri mülkiyet hakları ile korumak isterler. Aksi takdirde buluşu kopyalayan, taklidini yapan firmalar karşısında dezavantajlı konuma düşeceklerdir, çünkü diğer firmalar buluşun maliyetlerine katlanmadıklarından daha kârlı olacaklardır. Bu yüzden buluş yapmak için girişimcileri teşvik edebilmenin yolu, elde edecekleri sonuçların korunacağı ve bu korumanın yapıldığı süre boyunca buluşlarının rekabetten korunabilecekleri bir ortamdır.

Şirket hukuku ile ilgili düzenlemeler açısından şirket kuruluşuna yönelik bürokratik engellerin ve maliyetlerin girişimcileri caydırıcı etkisi olduğu kanısı vardır. Şirket kurmanın ve kapatmanın kolaylaştırılması girişimcilik için önemlidir. Benzer şekilde vergi sisteminde, risk alan girişimciye düşük vergi oranları ya da vergi muafiyetleri gibi uygulamalarla ilk kuruluş aşamalarında destek olmak mümkündür. Bu uygulamalar girişimciliği artırır.

Kurum ve kişisel gelir vergi oranlarının düşük olduğu, esnek işgücü piyasalarının var olduğu ve ücret-dışı işçi maliyetlerinin düşük olduğu ülkelerde girişimcilik faaliyetlerinin daha fazla olduğu görülmektedir.

İşgücünün girişimcilikle ilişkisinde önemli olan bir diğer konu da işgücü piyasasının durumudur. Çalışma hayatına yönelik düzenlemelerde girişimciliğin teşviki için gerekli olduğu düşünülen esnek işgücü yapısı ile bahsedilen düzenlemeler: istihdam artırma ve azaltmada kolaylık, işgücü mobilitesi ve maaş ayarlamalarının esnekliğidir (OECD, 1998). Özellikle firmaların kuruluş ve gelişme aşamalarında, istihdam etme ve işten çıkarma yasalarında karşılaşılan mevzuat güçlüklerinin girişimciliğin gelişmesini engellediği söylenmektedir.

### *(4) Sosyal, kültürel ve politik altyapı*

Yazılı olan yasal düzenlemeler (örneğin patent yasası) kadar, yazılı olmayan ama şirketlerin, örgütlerin ve insanların davranışlarını etkileyen, ülkelere özgü top-

lumsal, politik, ekonomik ve ahlâki boyutları (örneğin iş ahlâkı ve güven) olan alt-yapılar da girişimcilik için önemlidir. Diğer bir deyişle, girişimciliğin oluşması ekonomik ve teknolojik olduğu kadar, değerler, algılamalar, davranışlar ve kurumsal yapıların da etkisi altındadır (OECD, 1998; Mortan, K., Gücelioğlu, Ö. ve Alpaslan, T., 1987). Girişimcilik bir tür düşünme, muhakeme ve davranış biçimini ifade eder. Bu yüzden bir ülkede girişimciliğin gelişebilmesi için girişimciliğin sosyal kabulüne ihtiyaç vardır.

Girişimci özelliklerinin toplumda genel kabul görmesi, girişimci değerlerin ve davranışların onaylanması, hatta teşvik edilmesi sayesinde girişimcilik kolayca yaygınlaşabilir. Risk almanın ödüllendirilmediği bir toplumda risk almak isteyenlerin sayısı az olacaktır. Örneğin sosyal ve kültürel değer farklılıkları nedeniyle girişimciliğin çok kabul görmediği bazı ülkelerde başarısız olma korkusu yüzünden girişimcilik faaliyetinin düşük olduğu gözlenmiştir. Girişimcilik ve yenilik açısından en başarılı örnek olarak gösterilen ABD’de, toplumun girişimcileri desteklediği ve teşvik ettiği bir toplumsal yapı olduğu, bunun ise yeniliklerin temelini oluşturduğu söylenmektedir (Shane, 2002). Bu kültürel ortam sayesinde, araştırmacılar üniversite veya araştırma kurumlarındaki görevlerinden ayrılarak şirket kurma cesaretini bulmakta ve risk alabilmektedirler.

Sosyal ortamın etkilerini inceleyen çalışmalar çocukluk aile ortamının ve moral destek ağlarının varlığının (akrabalar, arkadaşlar) önemine dikkati çeker. Kişilerin aldıkları eğitim, kendi gelişmeleri için örnek aldıkları kişiler, kişisel değerleri ve motivasyonu da girişimci olmasını etkileyen faktörler arasındadır. Örneğin ailesinde girişimci olan çocukların girişimci olma eğilimlerinin daha fazla olduğu saptanmıştır (Swedberg, 2000). Girişimcinin bulacağı moral ve işbirliği ağları ise kuruluş aşamasında firmanın karşılaşacağı sorunların daha rahat çözülmesini sağlayacağından girişimciliğin gelişmesine büyük katkıda bulunur.

##### *(5) Girişimcilik teşvikleri ve destek mekanizmaları*

Ülkeler arasında demografik ve kültürel yapı gibi mevcut farklılıkların yanında ulusal veya bölgesel düzeylerde uygulanan girişimci teşvikleri ile yaratılan programlar sayesinde oluşan farklılıklar da gözlenmektedir (GEM, 2001; OECD, 1998). Ülkede bulunan girişimci sayısını artırmak ve şirket kuruluşlarında girişimcilere destek olmak üzere hem devlet düzeyinde, hem de bölge yönetimleri düzeyinde uygulanan birçok kamu ve/veya özel sektör destekli program vardır. Bu programları aktif olarak uygulayan ülkelerin girişimcilik altyapılarını güçlendirerek atılım yaptıkları ve girişim faaliyetlerini artırdıkları görülmektedir.

## B Ö L Ü M

# DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK: KARŞILAŞTIRMALI BAKIŞ



## **2. DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK: KARŞILAŞTIRMALI BAKIŞ**

Bu bölümde uluslararası kaynaklardan elde edilen bilgiler ile Türkiye'nin verileri karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Türkiye'de yaşanan veri sorunları yüzünden bu çalışmada çok değişik kaynaklardan veriler biraraya getirilmiştir. Bu amaçla aşağıdaki çok sayıda ikincil kaynaklara başvurulmuştur:

- Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) tarafından toplanan istatistikler.
- Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı tarafından hazırlanan Dünya Kalkınma Göstergeleri'ni (World Development Indicators-WDI) kapsayan istatistikler (2000).
- Yönetici Geliştirme Enstitüsü (Institute for Management Development-IMD) tarafından hazırlanan Dünya Rekabet Endeksi (World Competitiveness Index - WCI) (1999, 2000, 2001, ve 2002). Bu endeks hem ulusal istatistikler, hem de IMD tarafından her ülkede özel olarak uygulanan üst ve orta kademeli yöneticilerden toplanan anket verilerinden oluşmaktadır. 1999 ve 2000 yıllarında endekse dahil olan 47 ülkede sırasıyla toplam 4.160 ve 3.263 kişiye anket uygulanırken, 2001 ve 2002 yıllarında endekse katılan 49 ülkede toplam 3.678 ve 3.532 kişiye anket uygulanmıştır.
- Babson College ve London Business School tarafından hazırlanan Dünya Girişimcilik Raporu (Global Entrepreneurship Monitor-GEM) (2000 ve 2001).
- 172 girişimci tarafından cevaplanan ve bu çalışma için özel olarak hazırlanmış olan anket (detaylar için bakınız bölüm 3.3) uygulaması yanında bir de 20 kişi ile özel olarak görüşülmüştür (bakınız Ek I).
- Boğaziçi Üniversitesi öğretim üyelerinden Prof. Dr. Yılmaz Esmer (1999) tarafından yapılan, uluslararası değerler anketinin sonuçlarının TESEV tarafından yayınlandığı çalışma. Bu çalışmanın az da olsa bir bölümü çalışma hayatı ile ilgili değerlere ayrılmıştır ve bu bölümde girişimciler ile ilgili bilgiler yer almaktadır. 1997 dünya değerler araştırmasına 50'den fazla ülke katılmıştır. Türkiye'de yapılan anket çalışmasına 1.907 kişi katılmıştır.

Türkiye girişimcilik altyapısı ile ilgili olarak diğer ülkelerle karşılaştırmalı analizler yapmak için yedi ülke seçilmiştir. Öncelikle GEM tarafından 2001 yılında yapılan uluslararası endekste bulunan ve dünyanın değişik bölgelerindeki en girişimci dört ülke seçilmiştir: ABD, İrlanda, Güney Kore ve Meksika. Bir de bunlara dünyanın güçlü ekonomilerinden İngiltere ve Japonya ile girişimcilikte büyük atılımlar gerçekleştiren İsrail eklenmiştir. Bu bölümde seçilen yedi ülkeden "karşılaştırma yapılan ülkeler" diye bahsedilecektir. Analizler tüm seçilen ülkelere ait veriler bulunabilirdiği ölçüde yapılabilmiş, az da olsa bazı bölümlerde veri eksikliği yüzünden Türkiye verileri farklı ülkelerle karşılaştırılmak zorunda kalmıştır. Bazı şekillerde ise, karşılaştırma yapılan ülkelerin dışında kalan ülkelere ait veriler de bulunmaktadır, bunun sebebi verilerin alındığı endeks sıralamasında ilk üçe giren ülkelerin de karşılaştırmayı zenginleştirmesi amacıyla dahil edilmeleridir.

## **2.1. Genel Ülke Altyapısının Analizi**

### **2.1.1. Ekonomik Altyapı**

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

#### *(1) Temel göstergeler*

Bir ekonominin büyüklüğü, yaratılan değer, sektörel yapı ve dışa açık olma düzeyi girişimcilerin içinde bulunacakları ortamın en genel özelliklerini gösterir. Dünya Bankası sıralamasında ekonomik büyüklük açısından toplam Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) ile Türkiye dünyanın gelişen ekonomileri içinde 17'nci sırada yer almaktadır (Radikal, 2002). Bununla birlikte kişi başına düşen gelir olarak baktığımızda dünya liginde oldukça gerilerdedir. 1999 yılında İsrail 6 milyonluk nüfusu ile 101 milyar dolarlık gelir yaratırken, Türkiye 64 milyon nüfus ile 186 milyar dolarlık gayri safi yurt içi hasıla yaratabilmiştir (Tablo 2).

**Tablo 2. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Nüfus, GSMH ve GSYİH Göstergeleri (1980 – 1999)**

	Türkiye		G .Kore		İngiltere		İrlanda		İsrail		Meksika		ABD		Japonya	
	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99
<b>Nüfus (milyon)</b>	44	64	38	47	56	60	3	4	4	6	68	97	227	278	117	127
<b>GSYİH (milyar \$)</b>	69	186	63	407	536	1442	21	93	22	101	224	484	2771	9152	1059	4347
<b>Kişi başına GSYİH (bin \$)</b>	2,5	6,4	3	15,7	16,8*	22,1	5,9	2,6	8	18,4	4,5	8,3	13,0	31,9	9,9	24,9
<b>Kişi başına GSYİH (‘95 sabit bin \$)</b>	2	3	3,8	12,1	14,1	21	10,9	25,2	11,6	16,4	3,3	3,6	21	30,8	27,7	42,3
<b>Kişi başına GSMH (‘95 sabit bin \$)</b>	2	3	3,7	12	17,9*	21,2	10,9	21,8	11,2	16,1	3,1	3,5	21,2	30,7	27,7	42,8

\* 1990 yılı verileridir.

Kaynak: World Development Indicators (WDI), 2000.

Bahsedilen kayıtlı ekonomi yanında, diğer ülkelere ait elimizde veri olmamasına rağmen, Türkiye’de ciddi boyutlara ulaştığı için kayıt dışı ekonomiye ait rakamlara da yer vermek istiyoruz. Devlet Planlama Teşkilatı tarafından 1968-2001 dönemi kapsayan araştırmaya göre, kayıt dışı gayri safi milli hasılanın, kayıtlı Gayri Safi Milli Hasıla'ya oranı, bu dönemin ortalamasında % 45 olarak gerçekleşti (İlgin, 2002). Kayıt dışı ekonominin, kriz yılı olan 2001 yılında hızla büyüyerek 119 katrilyon liraya ulaştığı ve kayıtlı ekonominin yüzde % 66,2'si düzeyinde büyüklük oluşturduğu belirlendi.

Türkiye sektörel yapı açısından son 20 yıl içinde önemli bir yapısal değişim geçirmemiştir. Tablo 3’de görüldüğü gibi, her ne kadar tarımın katma değer yaratılmasında rolü azalmışsa da hâlâ % 16 gibi bir düzeydedir. Tarımdan azalan katma değer servislerdeki artışla karşılanmıştır. Katma değere en büyük katkı % 60 ile servis sektöründedir.

**Tablo 3. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Katma Değer (KD) Göstergeleri (1980 – 1999), (% GSYİH)**

	Türkiye		G .Kore		İngiltere		İrlanda		Meksika		Japonya	
	'80	'99	'80	'99	'85	'99	'90	'97	'80	'99	'80	'98
<b>Endüstri KD</b>	22,2	24,3	39,9	43,5	31,3	25,2	31,8*	33,6	33,6	28,2	41,9	35,9
<b>İmalat KD</b>	14,3	14,6	27,8	31,8	vy	vy	vy	vy	22,3	21,1	29,2	23,5
<b>Servis KD</b>	51,4	60,0	45,7	51,5	63,0	73,7	59,7	61,6	57,4	66,8	54,4	62,3
<b>Tarım KD</b>	26,4	15,8	14,4	5,0	1,7	1,0	8,3	4,7	9,0	5,0	3,7	1,7

vy- veri yok. \* 1991 yılı verisidir.

Kaynak: WDI, 2000.

Sektörlerdeki tekelleşme oranları yeni kurulacak şirketlerin önündeki engelleri gösterdiği için önemli bir ekonomik göstergedir. Tekelleşme oranı ile kastedilen, örneğin en büyük dört firmanın bulundukları sektördeki üretimin ne kadarını gerçekleştirdikleri ile ilgilidir. Bu oran ne kadar düşük ise o sektörde yoğunlaşmanın, yani büyük firmanın gücü azdır, dolayısıyla rekabet yüksektir. Karşılaştırma yapılan ülkeler ile ilgili bu konuda bilgi bulmak mümkün olmamakla birlikte, Türkiye için tekelleşme oranlarına bakılabilir. Türkiye’de, tüm sektörlerde, dört büyük firmanın toplam payları ile hesaplanan ağırlıklı ortalamanın 1980’lerde % 53 iken 1994 yılında % 46’ya düştüğü hesaplanmıştır. Diğer bir deyişle rekabet ortamı iyileşmiştir. DİE araştırmasına göre rekabet koşullarının en düşük olduğu sektörler, monopolün olduğu "sanayide kullanılan işlem kontrol teçhizatı imalatı" ile dupolün olduğu "başka yerde sayılmayan diğer ulaşım araçlarının imalatı", ve oligopol bir piyasanın olduğu "plak, kaset vb. kayıtlı medyanın çoğaltılması", "saat imalatı", "hava ve uzay taşıtları imalatı", "suni ve estetik elyaf imalatı", "kok fırın ürünleri imalatı", "spor malzemeleri imalatı" ve "motosiklet imalatı" alt-sektörlerindedir.

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

Türkiye 1980’de uygulamaya konulan ihracata yönelik sanayileşme politikaları ile dışa açık bir ekonomi haline gelmiş ve ihracatını 20 yıl gibi bir sürede neredeyse beş kat artırmıştır (Tablo 4). Ayrıca bu ihracat artışının arkasında imalat üretimi-

nin artışı vardır. Bununla birlikte karşılaştırma yapılan ülkelere göre hem toplam ihracat, hem de imalatın toplam ihracat içindeki oranı Türkiye’de daha düşüktür. Türkiye; İrlanda, Japonya ve Güney Kore örneklerinde olduğu gibi radikal endüstriyel dönüşümü yakalayamadığı için hâlâ dış ticaret açığı vermektedir. İrlanda ise bazı ada ekonomileri (Singapur) veya küçük ekonomilerde (İsveç gibi) olduğu gibi ilginç bir örnek sergileyerek, GSYİH’nın neredeyse % 90’ını ihracat gelirlerinden elde eden bir ülke konumuna ulaşmıştır.

**Tablo 4. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde İhracat ve İthalat Göstergeleri (1980 – 1999)**

	Türkiye		G .Kore		İrlanda		İsrail		Meksika		ABD		Japonya	
	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99
<b>İhracat (% GSYİH)</b>	5,2	23,2	33,1	42,1	46,2	87,6	43,8	35,7	10,7	30,8	10,1	11,1*	13,7	10,4
<b>İthalat (% GSYİH)</b>	11,9	26,9	41,3	35,3	60,3	73,8	59,3	45,3	13,0	32,0	10,6	12,8*	14,6	8,7
<b>Dış ticaret açığı (% GSYİH)</b>	-6,8	-3,7	-8,1	6,8	-14,1	13,7	-15,6	-9,6	-2,3	-1,3	-0,5	-1,7*	-0,9	1,6
<b>İmalatın ihracattaki oranı (%)</b>	26,9	78,4	89,6	91,5	54,1	85,0	81,9	93,2	11,9	85,2	65,6	83,2	94,7	94,2
<b>İmalatın ithalattaki oranı (%)</b>	43,1	73,5	43,1	64,1	66,0	81,3	56,5	83,4	74,9	86,3	50,0	79,9	18,6	58,2

\* 1998 yılı verileridir.

Kaynak: WDI, 2000.

## (2) Kamunun ekonomi üzerindeki etkisi

Yatırımları etkileyen diğer faktörler arasında enflasyon oranı ve kamunun ekonomi üzerinde, özellikle de borçlar ve borç faiz ödemeleri ile yarattığı yüklerin düzeyi gelmektedir. Enflasyon oranı Türkiye için uzun süredir önemli bir problemdir. 1980’lerde kendine en yakın, hatta daha yüksek enflasyon yaşayan ülke olan İsrail’de bile 1999’a baktığımızda enflasyon % 5 gibi düşük seviyelere inmiş olduğu halde Türkiye’de yüksekliğini korumuştur. Enflasyon oranına bakıldığında Türkiye’nin en kötü performansı gösterdiği açıktır.

Enflasyon gibi yatırım koşullarını ağırlaştıran diğer bir etmen de kamunun ekonomi üzerinde yarattığı yüklerdir. Devlet borçlarının toplam GSYİH’ya oranına bakıldığında Türkiye’de bu oran % 53 ile karşılaştırma yapılan ülkeler açısından bir tek İsrail’den daha iyidir (Tablo 6).

**Tablo 5. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Enflasyon Göstergeleri (1980 – 1999)**

	Türkiye		G .Kore		İngiltere		İrlanda		İsrail		Meksika		ABD		Japonya	
	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99
<b>TÜFE</b> <b>(1995=100)</b>	0,1	1019	40,3	119	45	111	42	107	0,1	134	0,3	219	54,1	109	76,3	102
<b>Yıllık</b> <b>TÜFE (%)</b>	110	65	28,7	0,8	18	1,6	18	1,6	131	5,2	26,4	16,6	13,5	2,2	7,8	0,3

Kaynak: WDI, 2000.

Karşılaştırma yapılan ülke grubu içinde, toplam bütçe açığı ve borçlar karşılığı ödenen faiz ödemeleri açısından en ağır koşullar yine Türkiye'dedir. Tablo 6'da görüldüğü gibi, Türkiye gelirlerinin yarıdan fazlasını faizlere ayırmak zorundadır ve bütçe harcamaları yüzünden GSYİH'nın % 13'ü büyüklüğünde bütçe açığı vardır. Kamunun ekonomiye etkisini gösteren bir diğer gösterge de konsolide bütçenin toplam GSYİH içindeki oranıdır. 1990'un ilk yıllarında % 14 olan bu oran, 1997'den sonra hızla artarak 2001 yılında iki katına ulaşmıştır (% 29).

**Tablo 6. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Borç, Bütçe ve Faiz Göstergeleri (1980 – 1999)**

	Türkiye		G .Kore		İngiltere		İrlanda		İsrail		Meksika		ABD		Japonya	
	'80	'99	'80	'97	'80	'99	'80	'97	'80	'99	'80	'98	'80	'99	'80	'93
<b>Genel</b> <b>Hükümet</b> <b>borçları</b> <b>(% GSYİH)</b>	18,5	53,6	14,0	10,4	46,3	49,8	77,8	vy	266	106	42,4	27,8	27,0	39,7	55,8	44,7
<b>Konsolide</b> <b>bütçe açığı</b> <b>(% GSYİH)</b>	-3,1	-13,0	-2,2	-1,3	-4,7	0,03	-12,1	0,7	-16,2	-2,1	-3,0	-1,4	-2,7	1,3	-7,0	-1,5
<b>Faizlerin</b> <b>toplam</b> <b>gelire</b> <b>oranı (%)</b>	3,0	54,2	6,4	2,5	11,6	7,7	17,7	13,3	15,1	13,3	11,1	16,6	11,4	12,7	21,0	21,1

vy- veri yok. \*1985, \*\*1990, \*\*\*1997 yılı verileridir.

Kaynak: WDI, 2000.

Kamunun ekonomi içindeki rolü açısından bir diğer boyut da kamu üretiminin ulaştığı büyüklüktür. Kamu İktisadi Teşebbüsleri ile imalat sektörü içinde bilfiil üretici olarak yer alan kamunun önemi 1992-2000 döneminde gittikçe azalmıştır. Tablo 7'de görüldüğü gibi, 1992 yılında katma değer % 22,6'sını oluşturan kamunun katkısı 2000 yılında % 15,6'ya düşmüştür. Daha radikal düşüş neredeyse yarı yarıya azalan çalışan sayısında görülmektedir. ABD'nde 1992 yılında kamu üretiminin katma değer içindeki payı ise % 1,4 gibi çok düşük bir orandır.

**Tablo 7. Türkiye’deki İşyeri ve Çalışan Sayıları, Yaratılan KD ve Kamunun Payı (1992 – 2000)**

Yıl	İşyeri* Sayısı	KD (milyon TL)	Çalışan Sayısı
1992	11.634 (Kamu oranı: % 3,7)	320.394.048 (Kamu oranı: % 22,6)	1.212.496 (Kamu oranı: % 18,8)
2000	11.379 (Kamu oranı: % 2,3)	28.162.233.241 (Kamu oranı: % 15,6)	1.254.578 (Kamu oranı: % 9,9)

\* 10 ve daha fazla işçi çalıştıran işyerleri.

Kaynak: DİE verilerinden derlenmiştir.

### (3) Pazar özellikleri

Girişimcilerin yatırım yapacakları ortamda talebi ifade eden önemli bir boyut da ülkedeki toplam pazar büyüklüğü ile ilgili göstergelerdir. Ülke nüfusu olarak bakıldığında Türkiye pazar büyüklüğü olarak WCI’ine göre 49 ülke arasında 11’incidir. Çin ve Hindistan gibi bir milyardan fazla nüfusu olan ülkelere göre üçüncü büyük pazara sahip ülke ABD’dir.

Nüfus sayısı kadar hem devlet, hem de hane halkı tarafından yapılan harcama düzeylerini incelemek de ülke içindeki pazarın canlılığı hakkında fikir verebilir. Örneğin, karşılaştırdığımız ülke grubu içinde ABD, Japonya ve Türkiye’de hane halkı tüketim harcamaları düşmüştür (Tablo 8). Meydana gelen depremin Türkiye’de hane halkı tüketim harcamalarının düşüşünde büyük bir etkisi olduğunu göz ardı etmemek gerekir.

**Tablo 8. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Harcamalar Dengesi ve Bağlı Göstergeler (1980 – 1999)**

	Türkiye		G. Kore		İngiltere		İrlanda		İsrail		Meksika		ABD		Japonya	
	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99
Kişi başı tüketim harcamaları artış oranı (%)	*												***		***	
	11,0	-4,6	-2,9	9,3	-0,2	3,9	-0,5	6,7	-10,5	1,0	7,6	2,9	-1,3	-3,4	0,3	-0,8
Sabit sermaye yatırımları (% GSYİH)							*							***		
	15,9	21,8	32,3	28,0	18,8	17,8	18,7	23,4	22,0	19,7	24,8	21,0	20,3	19,3	31,6	26,1
Direkt yabancı yatırımlar, (milyar \$)												**				
	0,0	0,1	0,0	5,1	-1,1	-122	0,3	13,7	0,1	1,3	2,1	4,4	-2,3	125	-2,1	-10,0

\* 1990, \*\*1993, \*\*\*1998 yılları verileridir.

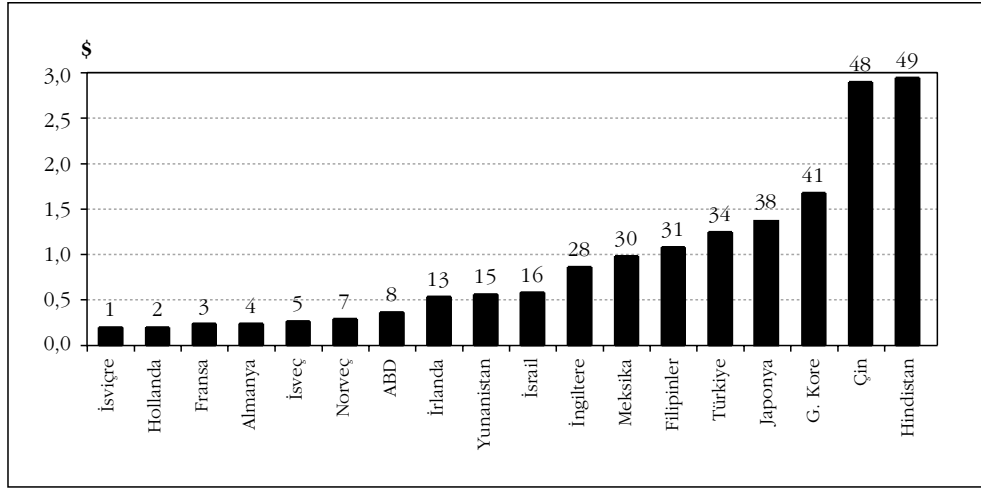
Kaynak: WDI, 2000.

Ülkeye gelen yabancı yatırım miktarı sadece pazarın önemsenmesini gösterdiğinden değil, aynı zamanda ülke içinde yatırım için iyi bir ortam olduğunu işaret ettiğinden de önemli bir göstergedir. Yabancı sermaye yatırımları açısından gelişmekte olan ülkeler arasında en başarılı ülke Çin'dir. 2000 yılı içinde bu ülkeye 105 milyar dolarlık yabancı sermaye gelmiştir. Meksika'da bu miktar 13 milyar, İrlanda'da 16,3 milyar ve Malezya'da 5,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Türkiye ise ancak 0,9 milyar dolarlık yabancı sermaye çekebilmiştir (Arıman, 2001). Kişi başına düşen yabancı sermaye açısından İrlanda Türkiye'nin 272 katı, Çin 6 katı, Polonya 17 katı daha fazla sermaye toplayabilmişlerdir. Türkiye'nin yabancı sermaye yatırımı konusundaki zayıf performansının arkasında yatan başlıca sebeplerin politik ve ekonomik istikrarsızlığın ötesinde mevzuat, adalet sisteminde yaşanan sorunlar (özellikle yasaların uygulanmaması) ve yetersiz teşvik sisteminin olduğu söylenmektedir. 1994'ten beri ciddi anlamda yeni yabancı sermaye yatırımı çekemeyen Türkiye'de, son dönemde yaşanan ekonomik kriz sonrasında ilk defa yabancı sermayenin yatırımlarından çekildiği ve planlanan yatırımların iptal edildiği söylenmektedir (Arıman, 2001).

Yatırımı etkileyen etmenlerden biri de üretime girdi olan mal ve hizmetlerin maliyetleridir. Bu konuda uluslararası fiyatları bulmak zor olduğu için sadece örnek olarak çok temel iki girdi maliyetinin karşılaştırılması yapılacaktır. Bunlardan biri telefon ücretleri, diğeri ise elektrik maliyetidir. Şekil 2'de görüldüğü gibi ABD'ne iş saatleri sırasında yapılan 3 dakikalık telefon görüşmesinin sabit maliyeti açısından 1,2 dolar ile Türkiye 49 ülke arasında 34'üncü sıradadır. En ucuz telefon görüşmesiyle birinciliği İsviçre (0,19 dolar), ikinciliği Hollanda (0,2 dolar) almaktadır. Karşılaştırma yapılan ülkeler arasında sadece Güney Kore'de telefon maliyetleri Türkiye'den daha pahalıdır, oysa İrlanda ve İsrail'de maliyetler Türkiye'nin yarısı kadardır. ABD'nden Avrupa'ya yapılan telefon görüşme ücreti Türkiye'den ABD'ye yapılan görüşme maliyetlerinin dörtte biridir.



**Şekil 2. Bazı Ülkelerde Uluslararası Telefon Görüşme Ücretleri (2002)**

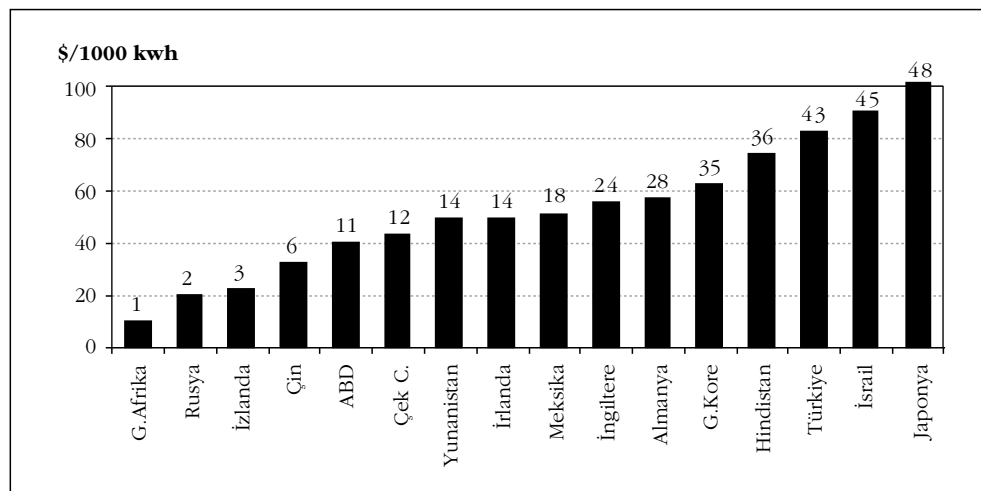


ABD'ye yapılan 3 dakikalık telefon görüşme ücreti (ABD için Avrupa'ya yapılan) – Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

*Kaynak: WCI, 2002.*

Türkiye'de sanayicilerin çok sık yakındıkları maliyetlerden biri endüstriyel kullanıcılar için saptanan elektrik fiyatıdır. Saat başı kw olarak hesaplanan bu maliyet açısından Türkiye'de elektrik maliyeti 2001 yılı itibariyle ABD'ndekinin iki katıdır (Şekil 3). En ucuz elektrik Güney Afrika ve Rusya'dadır. Karşılaştırma yapılan ülkeler açısından bir tek İsrail ve Japonya elektrik maliyeti çok az farkla Türkiye'dekinin üzerindedir.

**Şekil 3. Bazı Ülkelerde Endüstriyel Uygulanan Elektrik Fiyatları (2001)**

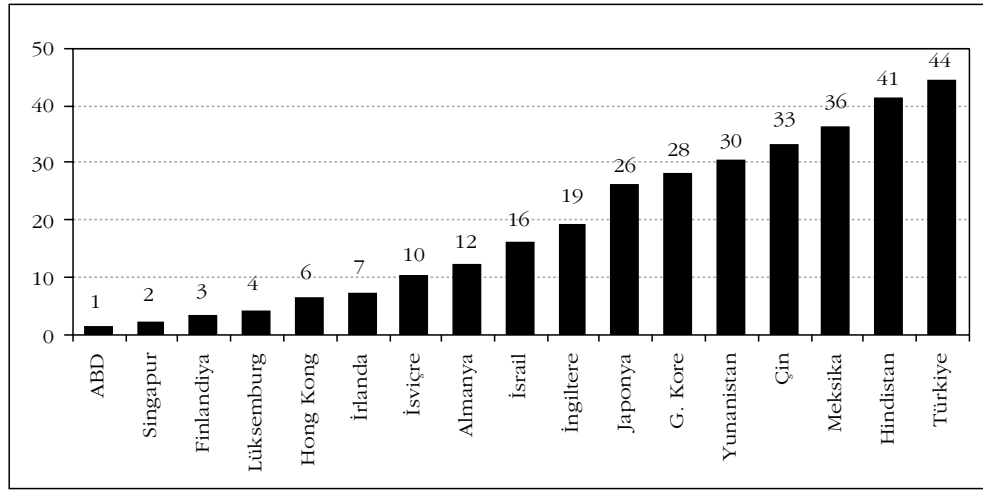


Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

*Kaynak: WCI, 2002.*

Ekonominin gücünü gösteren rekabet edebilme gücü yeni girişimler için olumlu bir etmendir. Türkiye rekabet gücü açısından WCI tarafından 49 ülke arasında yapılan sıralamada maalesef 2001 yılı itibarıyla 44'üncü sıradadır (Şekil 4) ve son üç yılda rekabet gücü sürekli azalmaktadır. İş dünyasının etkinliği, ekonomik performans, kamu etkinliği ve altyapı gibi dört alanda çok sayıda göstergenin kullanıldığı bir endekse dayanan bu sıralamada en rekabetçi ülkelerin ilk üçü ABD, Finlandiya ve Lüksemburg'dur. Karşılaştırma yapılan ülkeler içinde, Türkiye'ye en yakın rekabet gücü, 36'ncı sıradaki Meksika'dadır. Burada ilginç olan, 1992 sıralamasında 22 ülke içinde birinci olan, Japonya'nın 2001 yılında 49 ülke arasında 26'ncılığa gerilemesidir.

**Şekil 4. Dünya Rekabet Edebilirlik Endeksi Sıralaması (2001)**

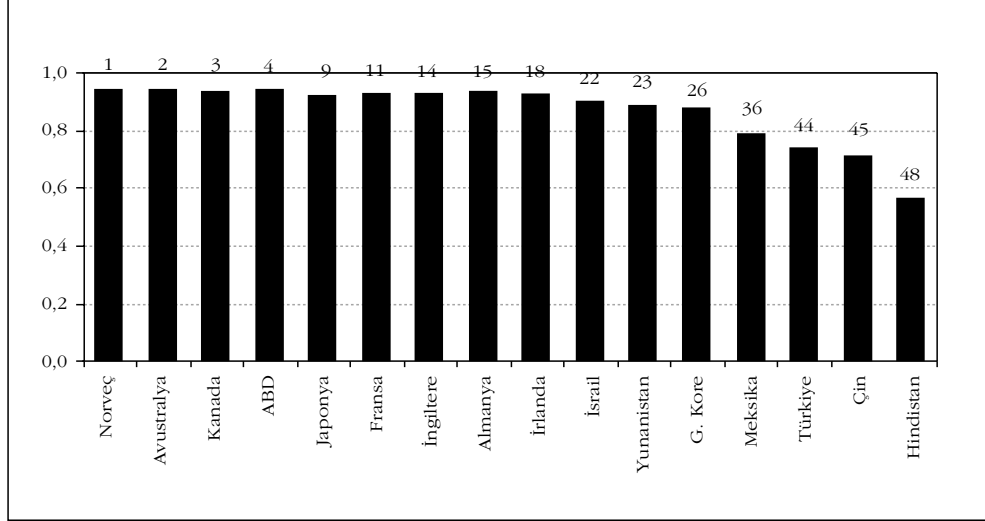


Kaynak: WCI, 2002.

#### *(4) Sosyal ve politik faktörler*

Ekonomik ortamı girişimci için çekici yapan bir başka özellik ülkedeki sosyal, ekonomik ve politik istikrardır. Bunu ölçmenin bir yolu Birleşmiş Milletler Ekonomik Kalkınma Programı tarafından, çok sayıda sosyal, ekonomik, eğitim ve politik faktörü dikkate alarak yapılan İnsani Gelişim Endeksi'dir (Human Development Index- HDI). Türkiye eğitim, sağlık, gıda, kadın ve çocukların durumu ve okuryazarlık gibi göstergelerde Küba, Malezya, Libya ve Ermenistan'dan daha kötü durumda ve Avrupa'da sadece Arnavutluk ve Moldavya'dan iyi konumdadır. Bu endeksin 2002 verilerine göre, Türkiye 173 ülke içinde 85'inci konumdadır. WCI endeksi sadece 49 ülkeyi içerdiği için bu listede Türkiye 44'üncü sırada yer almaktadır (Şekil 5). En iyi performans gösteren ülkeler Norveç, Kanada ve Avustralya'dır. ABD 4'üncü sırada yer alırken İrlanda 18'inci, İsrail 22'ncidir.

**Şekil 5. Bazı Ülkelerde Ekonomik, Sosyal ve Eğitim Göstergeleri İçeren İnsani Gelişim Endeksi (1999)**



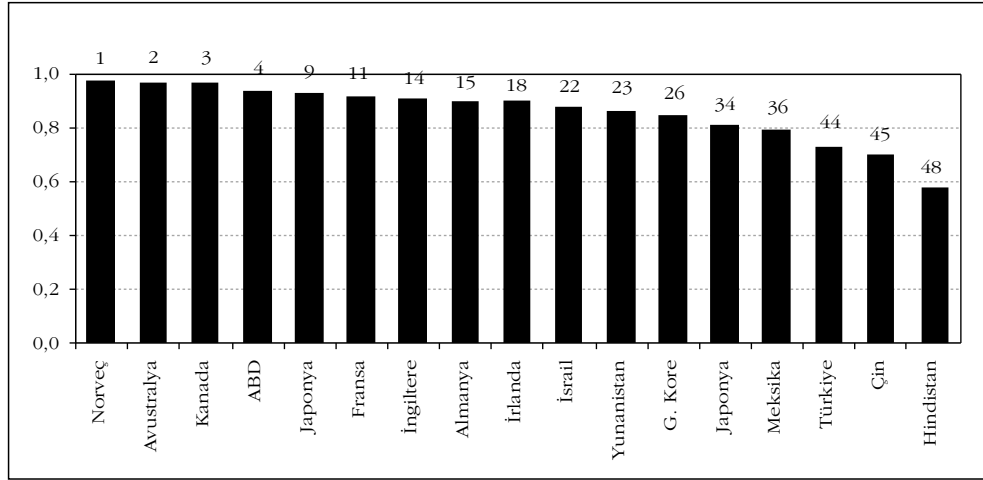
Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

*Kaynak: WCI, 2002.*

Ülkedeki ekonomik istikrarsızlık ve belirsizlik ortamı yatırımcıları olumsuz etkiler. Anket çalışmamızda ortaya çıkan sonuca göre, gelecek beş yıl içinde yatırım yapmayı düşünmeyen girişimcilerin ana sebeplerinin başında devlet politikalarındaki değişimler (% 42), döviz kurlarındaki değişimler (% 32), kredi maliyetlerinin yüksekliği (% 27), enflasyon oranındaki değişimler (% 22) ve kredi faizlerindeki değişimler (% 19) gibi genel ekonomik ortam ile ilgili belirsizlikler gelmektedir.

Türkiye’de yaşanan ekonomik istikrarsızlık politik istikrarsızlıkla iç içe geçtiğinden girişimciler için belirsiz bir ortam yaratır. WCI’inde bulunan ülkeler arasında politik istikrarsızlık açısından bir sıralama yapıldığında Türkiye’nin yüksek risk taşıyan ülkelere göre biri olduğu ortaya çıkar (Şekil 6). İstikrar gösteren ülkelerin başında Norveç, Avustralya ve Kanada vardır. Filistin meselesinin yaşandığı bir ülke olan İsrail dahi politik istikrarsızlık konusunda Türkiye’den daha iyi konumdadır.

**Şekil 6. Bazı Ülkelerde Politik İstikrarsızlık Riski (2002)**



Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

(0= Politik istikrarsızlık riski çok yüksek, 1= Politik istikrarsızlık riski çok düşük)

Kaynak: WCI, 2002.

Politik ortam ile ilgili sorunlardan biri de yolsuzluk konusudur. Danışmanlık firması PWC'ın 2001 yılına ilişkin raporuna göre Türkiye, dünya yolsuzluk endeksinde 4'üncü sıradadır (TİSK, 2001). Yabancı yatırımcıların % 63'ü yolsuzluklar nedeniyle Türkiye'ye yatırım yapmak istememektedir. Yolsuzluk sorunu hem yabancı yatırımcılar, hem de yerli yatırımcılar için engelleyici rol oynar.

### **2.1.2. Teknolojik Altyapı**

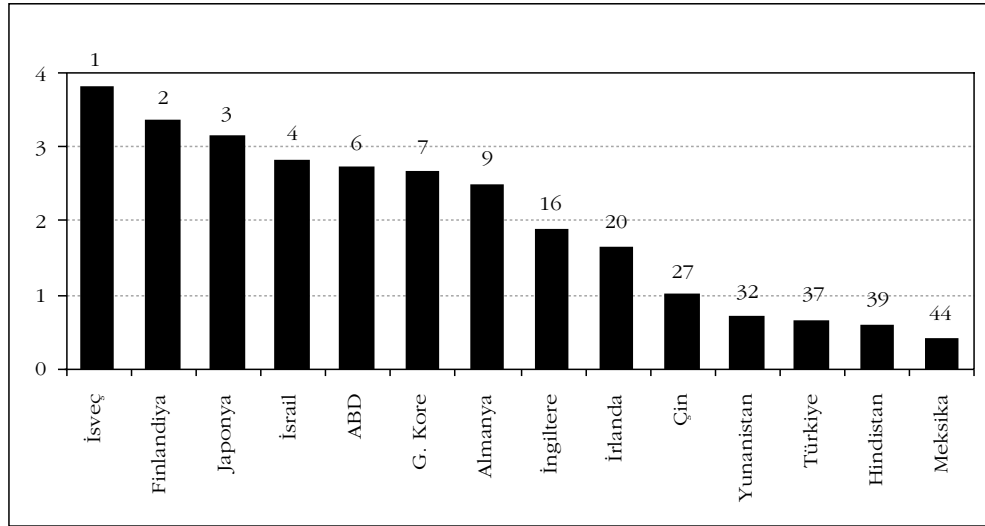
Teknolojik altyapı, girişimcilerin yenilikler yaratmasına veya yaratılmış yenilikleri ve buluşları bizzat ticari ürünlere taşımasına olanak oluşturduğu için önemlidir. Bu altyapıyı, teknoloji üretiminin göstergeleri ve teknolojinin uygulanmasına/kullanılmasına yönelik göstergeler başlığı altında iki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

#### *(1) Teknoloji üretimine ait göstergeler*

Teknoloji üretimi ile sadece ve sadece yeni ürün veya üretim süreci yaratılmasında kullanılan ekipmanlardan süreçlere/tekniklere uzanan yelpazede yeni teknolojinin yaratılması ifade edilmektedir. Teknolojinin üretimini sağlayan girdilerden biri araştırma geliştirme (Ar-Ge) faaliyetleridir. Ar-Ge'ye ayrılan kaynaklar ve insan gücü bir ülkenin yaratabileceği bilimsel çalışmalar için birer göstergedir. Şekil 7'de görüleceği üzere 2000 yılında GSMH'nın sadece % 0,6'sını Ar-Ge'ye harcayan Türkiye'ye karşılık, İsveç % 3,8'ini, Finlandiya % 3,3'ünü, Japonya % 3,1'ini, İsrail %

2,8'ini ve ABD % 2,7'sini harcamaktadırlar. Türkiye'nin karşılaştırıldığı ülke grubunda sadece Meksika Türkiye'den daha az kaynağı Ar-Ge'ye harcamaktadır. Güney Kore Türkiye'nin 4,5 katı, İrlanda ise 2,6 katı Ar-Ge'ye kaynak ayırmaktadırlar.

**Şekil 7. Bazı Ülkelerde Toplam Ar-Ge Harcamalarının GSMH'ya Oranı (2000)**

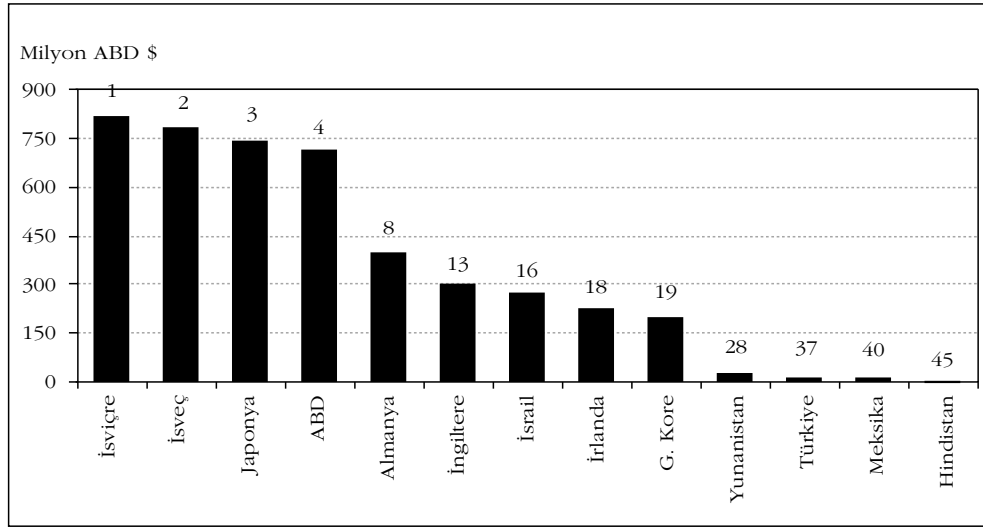


Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

*Kaynak: WCI, 2001.*

Ar-Ge'ye yatırım yapanlar, şirketler, üniversiteler ve kamu kuruluşları olmak üzere farklılıklar gösterir. Konumuz girişimcilik olduğu için yapılan Ar-Ge'nin kim tarafından gerçekleştirildiği önemlidir. Şirketlerin direkt olarak Ar-Ge yapması doğal olarak yeniliklerin şirket içinde gerçekleşmesini ve ticari uygulama şanslarının çok daha fazla olmasını getirdiğinden bu gösterge daha da önem kazanır. Aksi takdirde başka kurumlarda (üniversite ve araştırma kuruluşları) üretilen buluşların şirketlere başarılı transfer edilmesi gibi ara bir sürecin yaşanması ve organize edilmesi gerekir. Bu ise hem zaman, hem de kaynak kaybı oluşturur. Gelişmiş ülkelerde Ar-Ge harcamalarının % 60-70 gibi bir bölümü sanayi tarafından yapılırken, Türkiye gibi birçok gelişmekte olan ülkede ise, Ar-Ge ağırlıklı olarak üniversitelerde yapılır. Şekil 8'de görüldüğü gibi Türkiye'de sanayi tarafından yapılan Ar-Ge harcamalarının 2000 yılında kişi başına karşılığı 6,9 dolar iken bu rakam İsveç'te 808 dolar, İsveç'te 778 dolar, Japonya'da 747 dolar ve ABD'nde 706 dolardır. İsraili sanayici Türkiyeli sanayicinin toplam 38 katı, İrlandalı 32 katı, Güney Koreli sanayici ise 28 katı Ar-Ge yapmaktadır. Türkiye'den daha kötü performans gösteren ülkeler ise Meksika ve Hindistan'dır.

**Şekil 8. Özel Sektörün Kişi Başına Düşen AR-GE Harcaması (2000)**



Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

Kaynak: WCI, 2001.

Sanayinin Ar-Ge harcamaları, 2000 yılında 267 trilyon TL'sidir (yaklaşık 420 milyon dolar<sup>4</sup>) (DİE, 2002). Toplam Ar-Ge'nin % 83'ünü imalat sanayi, % 15'ini de haberleşme ve telekomünikasyon başta olmak üzere, hizmetler sektörü gerçekleştirmektedir. İmalat sanayi içinde en çok Ar-Ge yapan sektörler sırasıyla aşağıdaki gibidir:

- Makina, teçhizat, cihazlar ve ulaşım araçları - % 64 (bunun yaklaşık % 40'ı motorlu kara taşıtları alt-sektörüne aittir)
- Kimyasal madde, kauçuk ve plastik - % 7
- Gıda, içecek ve tütün - % 4
- Tıbbi aletler - % 0,3

OECD ülkelerinde uygulanan anketin Türkiye'deki ilk uygulamasında, inovasyon yapan şirketlerin, 1995-97 yıllarında bu alandaki çalışmalarına ilişkin ayrıntılı bilgi toplanmıştır. Bu bilgiler, 4.000'den fazla şirkete gönderilen ve 2.200'ünden gelen yanıtlara dayanmaktadır. DİE inovasyon anketine (1998) göre, tüm sektörlerde yenilik yapan işyerlerinin toplam işyerleri içindeki oranı % 24,6'dır. Bununla birlikte, şirketlere ne tür teknolojik yenilikler yaptıkları sorulduğunda, işyerinde Ar-Ge yapanların yalnızca % 4,6 olduğu, % 67,5'inin ise teknolojik yeniliği makina ve teçhizat alımı yoluyla gerçekleştirdiği anlaşılmıştır.

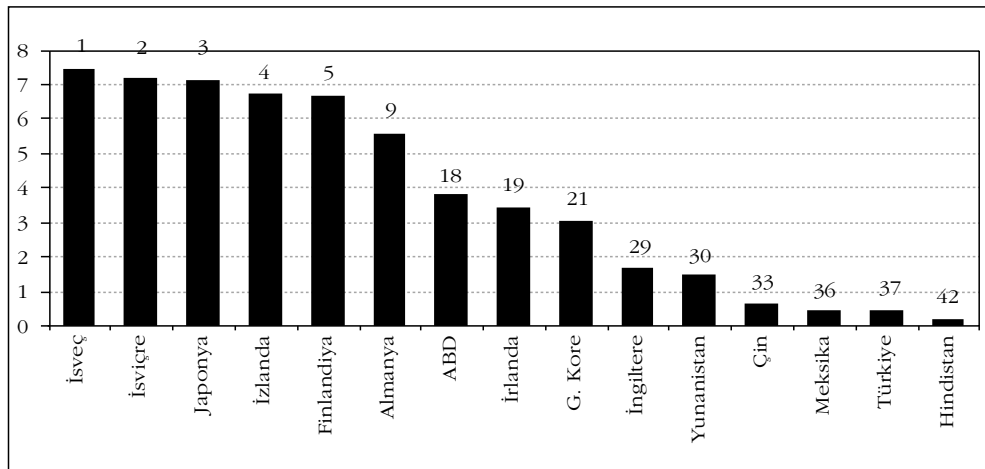
DİE tarafından yıllık olarak yapılan Ar-Ge istatistiklerine göre, 1991 yılında Ar-Ge yapan firma sayısı 126 iken 1997 yılında 223'e ulaşmıştır, aynı dönemde Ar-Ge

(4) Döviz kuru olarak 635 bin lira alınmıştır.

harcamaları da 169 milyon dolardan 296 milyon dolara yükselmiştir (Taymaz, 2001). Her ne kadar Ar-Ge yapan firmaların hepsi bu kadar olmasa dahi, Türkiye istatistiklerine giren firma sayısı bu kadardır. Bu harcamaların % 90'dan fazlası öz kaynak tarafından karşılanmış ve yaklaşık % 70'i deneysel geliştirme için kullanılmıştır. Ar-Ge harcamaları yapan firmaların sektörel yapısı incelendiğinde yaklaşık % 70'inin mühendislik sektöründe olduğu görülmektedir. 1997 rakamlarıyla % 12 ile ikinci sırayı kimya sektörü almaktadır. Klasik sektörler olan gıda ve tekstilde ise Ar-Ge oldukça az yapılmaktadır, bu sektörler toplam Ar-Ge harcamalarının sırasıyla % 3,5 ve % 3,3'lük kısımlarını gerçekleştirmektedirler. DİE imalat sanayi anketlerine katılan firmalar arasında Ar-Ge yaptığını söyleyen ve DİE'nin Ar-Ge anketini dolduran firmalar toplam firmaların sadece % 2-3 gibi küçük bir oranıdır (Taymaz, 2001).

Bilimsel üretimin arkasında finansmandan daha önemli olarak insan gücü bulunur. Genç ve yetişmiş insan gücü olan Türkiye, bu alanda pek iyi bir performans göstermemektedir. Her 1.000 çalışan işgücü içinde bulunan Ar-Ge çalışanı sayısı açısından bakıldığında Türkiye'de sadece 0,4 kişi vardır ve bu karşılaştırma yapılan ülkeler arasında en düşük araştırmacı kapasitesidir (Şekil 9). Buna karşılık Finlandiya'da bu sayı 9,8, İzlanda'da 8,6, İsveç'te 7,5, ve Japonya'da 7,3'tür. Bu tabloda ilginç olan, teknolojik gelişmelerin dinamosu olan ABD'nde 1998 yılında her 1.000 kişide çalışan Ar-Ge personeli 3,7 olmasına rağmen, o yılda en fazla Ar-Ge çalışanı olan İsveç, İsviçre ve Japonya gibi ülkelerin neredeyse yarısı kadardır. Tabii buna rağmen hâlâ Türkiye'deki 1,000 kişi başına düşen Ar-Ge çalışanının 10 katına eşdeğerdir. Güney Kore ise Türkiye'nin 7,6 katı kadar Ar-Ge çalışanına sahiptir.

**Şekil 9. Bazı Ülkelerde 1.000 Kişiye Düşen Toplam Ar-Ge Personeli Sayısı (2000)**



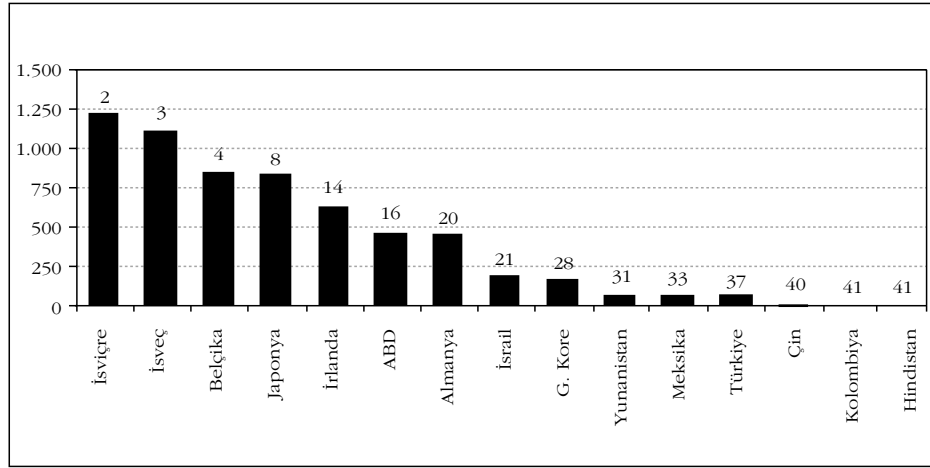
Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

Kaynak: WCI, 2001.

## (2) Teknoloji üretiminin sonuçlarına yönelik göstergeler

Bilimsel üretim, elde edilen patent sayısı ve bilimsel yayın gibi bazı temel göstergeler ile ölçülür. Patent konusunda Türkiye'nin performansına bakıldığında, toplam 100 bin kişi başına mevcut patent sayısı Türkiye'de sadece 37'dir (Şekil 10). En fazla patenti olan ülkeler ise sırasıyla Lüksemburg, İsviçre ve İsveç'tir. Türkiye'nin karşılaştırıldığı ülke grubunda en kötü performans Türkiye'nindir. Toplam Ar-Ge harcamaları açısından Türkiye'den daha kötü performansı olan Meksika bile Türkiye'nin patentlerinin 1,2 katı patente sahiptir. Güney Kore Türkiye'nin yaklaşık 5 katı, İsrail ise 6 katı patente sahiptir.

**Şekil 10. Bazı Ülkelerde 100.000 Kişiye Düşen Patent Sayısı (1999)**



Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

*Kaynak: WCI, 2001.*

Türkiye'de patent başvuruları ve verilen patentler Tablo 9'da gösterilmiştir. Patent başvurusunda ve verilen patentlerde bir artış gözlenmektedir. Ancak patent etkinliklerinin çoğunu (örneğin 1998'de patent başvurularının % 91,5'ini ve verilen patentlerin % 96'sını) yabancılar (yabancı şirketler ya da kişiler) gerçekleştirmektedir. Ayrıca oran olarak artmasına karşın, Türkiye toplam patent sayısı bakımından hâlâ çok gerilerdedir. Örneğin, 1995 yılı verilerine bakıldığında, Türkiye'ye oranla toplam patent sayısının Yunanistan'da 2,5 kat ve Güney Kore'de de 333 kat daha fazla olduğu görülmektedir.



**Tablo 9. Türkiye’de Yapılan Patent Başvuruları ve Verilen Patentler (1980-1999 Arası Seçilmiş Yıllar)**

Yıl	Patent Başvurusu			Verilen Patentler		
	Toplam	Türkiye’de Yaşayanlar (%)	Yabancılar (%)	Toplam	Türkiye’de Yaşayanlar (%)	Yabancılar (%)
1980	661	20,3	79,7	484	6,6	93,4
1985	593	22,3	77,7	385	15,8	80,2
1990	1.228	11,2	88,8	486	10,1	89,9
1993	1.239	13,6	86,4	792	6,6	93,4
1998	2.494	8,5	91,5	799	4,0	96,0
1999	3.004	10,9	89,1	1.202	3,0	97,0

Kaynak: TPE, 2000.

Türk teknolojisini, başka ülkelerin teknolojileriyle karşılaştırmak için ABD’nde alınan yabancı ülkelere ait patent sayılarına bakılabilir. 1977-98 arasında bazı ülkelerin aldığı patent sayısı ile ilgili veriler aşağıdaki gibidir (USPTO, 2000):

ABD	1.145.947
Japonya	363.918
Almanya	153.043
İsrail	6.229
Türkiye	51

Bu verilere göre, Türk kurumları tarafından ABD’nde alınan patentlerin sayısı yılda 3 adetten azken, gelişmekte olan diğer ülkelerin birçoğunda bu sayı çok daha fazladır. Örneğin, yaklaşık 6 milyonluk nüfusa sahip İsrailli kurumlar ABD’nde yılda ortalama 297 patent almışlardır.

Bilimsel üretimde Türkiye’nin oldukça zayıf bir konumda olduğunun bir diğer göstergesi de bilimsel yayındır. Bilimsel yayın olarak 1995 yılında her 100 bin kişiye Türkiye’de 3 yayın düşerken, AB ülkelerinde bu oran 56, ABD’nde 77 ve Japonya’da 42’dir (OECD, 1999).

Bilimsel çalışmaların bir sonucu da elde edilen buluşların üretimde kullanılmasıdır. Bunun ölçümü konusunda uluslararası karşılaştırmalarda en çok kullanılan gösterge ise teknolojiye dayalı ürünlerin toplam ihracat içindeki oranıdır. Buna göre, Türkiye’nin 1999 yılındaki ihracatında yer alan yüksek teknolojiye dayalı ürünlerin ihracatı, toplam imalat ürünleri ihracatının sadece % 4,3’üdür, oysa bu ürün

grubunda Güney Kore Türkiye'nin 5,5 katı, Meksika ise 4,8 katı ihracat yapmaktadır (Tablo 10). Yüksek teknoloji ürünlerinin toplam imalat ihracatının yarısını oluşturduğu İrlanda, bu alanda ABD dahil olmak üzere tüm ülkelerden çok daha iyi bir performansa sahiptir.

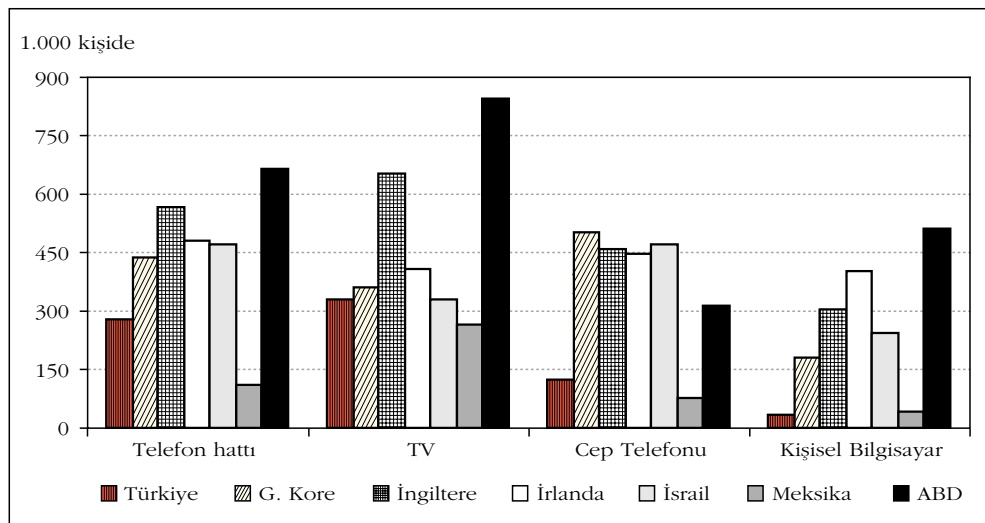
**Tablo 10. Seçilmiş Ülkelerde Yüksek Teknoloji İhracatı (1999)**

	Türkiye	G. Kore	İngiltere	İrlanda	İsrail	Meksika	ABD	Japonya
<b>Milyar, (dolar)</b>	0,9	41,5	66,9	27,9	4,6	24,1	184,2	104,8
<b>İmalat sanayi ihracatına oranı, (%)</b>	4,3	32,2	30,2	46,8	19,3	20,8	34,8	26,7

Kaynak: WDI, 2000.

Teknoloji altyapısı ile ilgili son bir gösterge de teknoloji ürünlerinin kullanım yaygınlığı ile ilgili bilgilerdir. Teknoloji yaygınlığı toplumun teknolojik ürünlere olan talebini gösterdiği için teknolojinin üretimi ile ilgili önemli bilgiler içerir. Bu çalışmada teknoloji yaygınlığı ile ilgili bilgiler özellikle yeni ekonominin temelini oluşturan bilişim teknolojileri ile ilgilidir. Buna göre her 1.000 kişi başına düşen telefon hattı, internet bağlantısı ve bilgisayar sayısı Türkiye'de tüm ülkelerden daha geri durumdadır (Şekil 11). Türkiye bir tek cep telefonu alanında Meksika'dan iyidir, bir de televizyon setinde İsrail'den. Önemli göstergelerden biri olan internet konusunda Meksika Türkiye'den 2,8 kat ve İsrail tam 23,3 kat daha fazla bağlantıya sahiptir.

**Şekil 11. 1.000 Kişiyeye Düşen Teknolojik Altyapı Unsurları (1999)**



Kaynak: WDI, 2000.

Bilişim sektörüne yapılan yatırımlar da diğer ülkelerden geridir. GSYİH'nın sadece % 2,5'ini bilişim sektörüne harcayan Türkiye'ye karşı örneğin Meksika 1,7 kat, İrlanda 2,6 kat daha fazla kaynağı bilişime ayırmaktadır. Türkiye, son dönemde önemli gelişmeler göstermekle birlikte yine de gelişmiş ülke düzeylerine ulaşamamıştır (Akurgal ve Sarper, 2001). 1999 rakamlarıyla, bilişim sektörlerinin GSYİH içindeki payına bakıldığında, Türkiye'de bu oran % 2,5'tir ve 1992-97 yılları arasında ortalama % 0,1 oranında büyürken, AB ülkelerinin ortalama toplam bilişim yatırımları ise % 5,9'dur ve ortalama büyüme hızı % 1,8'dir. En yüksek oran % 8,9 ile ABD'ne aittir ve bu ülkede büyüme hızı % 1,2'dir (OECD, 1999).

## **2.2. Girişimcilik Altyapısının Analizi**

### **2.2.1. İnsan Kaynakları**

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

#### *(1) Demografik özellikler*

Karşılaştırma yapılan ülke grubu içinde İrlanda ve İsrail gibi küçük ülkeler ve ABD gibi büyük ülkenin dışında kalan Türkiye, Güney Kore, Meksika ve İngiltere orta büyüklükte ülkelerdir. Nüfus büyüme oranlarına bakılırsa İrlanda, İngiltere ve ABD dışında diğer ülkelerde bir azalma eğilimi vardır. 1999 yılında en fazla büyüme İsrail'den sonra % 1,58 ile Türkiye'de gerçekleşmiştir (Tablo 11). En fazla genç nüfus (0-14 yaş grubu) oranına sahip olan Türkiye ve Meksika'da bu oran sırasıyla % 30 ve % 34'tür. 65 yaş ve üstü grup bu iki ülke ve Güney Kore'de % 4-6 arasındadır. 65 yaş ve üstü grubu en fazla olan ülkeler ise İngiltere ve Japonya'dır. Yaş gruplarına göre kadın ve erkek oranları hemen hemen tüm ülkelerde aynıdır. Şehirde yaşayan nüfus genelde % 70 civarındadır, İngiltere ve İsrail'de ise % 90 civarındadır.

**Tablo 11. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Demografik Özellikler (1980 – 1999)**

	Türkiye		G .Kore		İngiltere		İrlanda		İsrail		Meksika		ABD		Japonya	
	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99
<b>Nüfus (milyon)</b>	44	64	38	47	56	60	3	4	4	6	68	97	227	278	117	127
<b>Nüfus artışı (yıllık %)</b>	2,2	1,6	1,6	0,9	0,2	0,4	1	1,1	2,4	2,3	2,5	1,4	1	1,2	0,8	0,1
<b>0-14 yaş grubu (%)</b>	39	30	34	22	21	19	31	22	33	28	45	34	23	21	23	15
<b>15-64 yaş grubu (%)</b>	56	67	62	71	64	65	59	66	58	62	51	62	66	64	67	68
<b>65+ yaş grubu (%)</b>	5	6	4	6	15	16	11	11	9	9	4	4	11	12	10	16
<b>Şehir nüfusu (%)</b>	44	74	57	81	89	89	55	59	89	91	66	74	74	77	76	79

Kaynak: WDI, 2000.

## (2) İstihdam özellikleri

Ülkelerin istihdam kapasiteleri genelde ülke nüfusunun yarısı düzeyindedir. Bu oran çalışmayan nüfusun çalışanlara bağımlılığını da göstermektedir. Örneğin 1980 yılında Türkiye’de toplam nüfusun sadece % 43’ü çalışmaktayken bu oran 1999 yılında % 48’e çıkmıştır (Tablo 12). İstihdamın yapısı açısından Türkiye tarımdaki yüksek istihdamıyla hemen dikkatleri üzerine çekmektedir: 1998 yılında istihdamın % 43’ü gibi bir oranı hâlâ tarımdadır ve bu oran Meksika’nın iki katından fazladır. Diğer dikkatleri çeken nokta ise 0-14 yaş grubunda bulunan çocukların % 9’unun 1999 yılında hâlâ iş hayatı içinde olmasıdır. Uluslararası İşgücü Örgütü anlaşmasını imzalamasına rağmen Türkiye’de hâlâ çocuk istihdam edilmektedir. Türkiye dışında karşılaştırma yapılan ülkelere sadece Meksika’da benzeri bir durum söz konusudur.

**Tablo 12. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde İşgücü Dağılımı (1980 – 1999)**

	Türkiye		G .Kore		İngiltere		İrlanda		İsrail		Meksika		ABD		Japonya	
	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99
<b>İşgücü (milyon)</b>	19	31	16	24	27	30	1	2	1	3	22	39	110	143	57	68
<b>Çalışan yaş grubuna olan bağımlılık</b>	0,8	0,5	0,6	0,4	0,6	0,5	0,7	0,5	0,7	0,6	1,0	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
<b>Tarımdaki işgücü (%)</b>	60	43	34	12	3	2	18	9	6	2	26	20	4	3	10	5
<b>Endüstrideki işgücü (%)</b>	22	22	32	28	48	27	33	29	39	26	21	25	40	24	35	32
<b>Çocuk işgücü (10-14 yaş, %)</b>	21	9	0	0	0	0	1	0	0	0	9	5	0	0	0	0
<b>Kadın işgücü, (15-64 yaş, %)</b>	30	36	32	42	36	43	21	29	25	35	18	27	39	46	37	44
<b>Erkek işgücü, (15-64 yaş, %)</b>	54	59	50	59	60	57	53	55	50	51	48	55	58	56	62	64
<b>Tarım işgücü (kadın, %)</b>	88	70	39	14	1	1	5	3	4	1	3	9	2	1	13	6
<b>Sanayi işgücü (kadın, %)</b>	5	11	24	19	23	13	19	17	16	13	21	20	19	13	28	23
<b>Servis işgücü (kadın, %)</b>	8	8	37	67	76	86	76	80	79	85	67	71	80	86	58	71

\* 1985, \*\* 1990, \*\*\* 1998 yılları verileridir.

Kaynak: WDI, 2000.

İşsizlik oranı Türkiye’de % 10,6’dır ve WCI’da bu oranla 49 ülke arasında 39’uncudur. Karşılaştırdığımız ülkeler arasında sadece İsrail Türkiye’nin işsizlik düzeyine yakındır (% 10,1 ile 37’ncidir). En düşük işsizlik % 1,4 ile İzlanda’da ve % 2,5 ile Hollanda ve İsviçre’dedir. Meksika, Güney Kore ve İrlanda’da bu oran % 2,6-4,2 arasındadır. ABD’nde işsizlik oranı % 4,8’dir.

Türkiye’de işsizlik sorununun çok önemli bir yönü gençler arasındaki işsizliktir. 1999 yılında toplam istihdamın içinde 25 yaşın altındakiler % 23 ve 30 yaşın altındakiler % 34 ile temsil edilirken toplam işsizlik içinde bu yaş gruplarının oranları sırasıyla % 46 ve % 64’dür. Bir diğer deyişle tüm işsizlerin çoğunluğu 30 yaşın altındaki gençlerden oluşmaktadır.

Türkiye’de işsizlik oranının yüksek olmasının da kayıt dışı ekonominin varlığı da etkilidir. Türkiye’de, birçok gelişmekte olan ülkede olduğu gibi kayıt dışı ekonomik faaliyetler vardır. Ölçülmesi çok zor olan bu ekonomik büyüklük ile ilgili olarak DİE (2000) tarafından küçük ve şirketleşmemiş işyerleri üzerine yapılan çalışma ile kayıt dışı sektör ile ilgili ilginç sonuçlar elde edilmiştir. Buna göre 1999 yılında 31 milyon kişi kayıtlı ekonomide çalışırken, kayıt dışı sektörde 1,34 milyon kişi çalışmaktadır. Tarımdaki istihdam dışarıda bırakılırsa kayıt dışı sektör istihdamının kentsel yerlerdeki toplam tarım dışı istihdam içindeki oranı % 12,5 gibi çok yüksek bir orana çıkmaktadır.

Kadının işgücüne katılımı konusunda ise, Türkiye ABD, İngiltere ve Güney Kore’nin gerisindedir, fakat İrlanda ve Meksika’dan daha iyi konumdadır. Bununla birlikte 1955-99 dönemine bakılır ve Türkiye’de iktisaden faal olabilecek kadınların % 72’sinin işgücüne katılma oranının 1999 yılında % 30’a düştüğü düşünülürse ülke olarak büyük bir gerileme içinde olduğumuz ortaya çıkar. (Göğüş Tan, M., Ecevit, Y. ve Sancar Üşür, S., 2000) Ayrıca, esas ilginç nokta kadın istihdamının Türkiye’de tarımda yoğunlaşmış olması, buna karşılık diğer ülkelerde kadın işgücünün ağırlıklı olarak servis sektöründe bulunmasıdır.

Türkiye’nin girişimci kapasitesini zenginleştirebilecek ve şu anda aktif olarak kullanmadığı iki önemli kaynağı mevcuttur, bunlardan birincisi Türkiye’nin genç nüfusu, ikincisi ise kadınlardır. DİE’nin hazırladığı hane halkı istatistiğinde yaş grubuna göre ayrıştırılan meslek grubu dağılımlarının gösterildiği Tablo 13’e göre, 2000 yılında 20,5 milyon istihdam içinde kendini "girişimci, direktör, üst kademe yönetici" olarak ifade edenlerin sayısı sadece 488 bindir. Yani toplam istihdamın sadece % 2,4’üdür. Bunların içinde sadece 41 bini (% 8,4’ü) kadındır. İlginç olan, kadınların daha erken yaşlarda girişimci olduğudur. 35 yaş altındaki kadınlar, girişimci kadınların neredeyse yarısını (% 48,8’ini) oluşturmaktadır ve bu oran aynı yaş grubundaki erkeklerin 1,8 katına (% 27,6) eşittir. Benzer şekilde kadın girişimlerin sadece % 5’i 50 yaşın üstündeyken bu oran erkeklerde % 10,8’dir. Tablo 13’de görüldüğü

gibi, kadın girişimcilerin dörtte biri 30-34 yaşlarındadır. Ayrıca tüm girişimciler içinde kadınların oranı yaş grubu ilerledikçe azalmaktadır.

**Tablo 13. Türkiye’de Yaş Grubu ve Cinsiyete Göre Girişimciler (2000)**

Yaş grubu	Toplam girişimciler (bin)	Erkek girişimciler (bin)	Erkek girişimcilerin toplam erkekler içinde oranı, (%)	Kadın girişimciler (bin)	Kadın girişimcilerin toplam kadınlar içinde oranı, (%)
15 – 19	2	2	0,4	0	0
20 – 24	13	10	2,2	3	7,3
25 – 29	45	38	8,5	7	17,1
30 – 34	83	73	16,4	10	24,4
35 – 39	86	78	17,5	8	19,5
40 – 44	90	84	18,9	6	14,6
45 – 49	71	66	14,8	5	12,2
50 – 54	48	46	10,3	2	4,9
55 – 59	28	28	6,3	0	0
60 – 64	15	15	3,4	0	0
65 +	7	7	1,6	0	0
<b>Toplam</b>	<b>488</b>	<b>447</b>	<b>% 91,6*</b>	<b>41</b>	<b>8,4*</b>

\* Tüm meslekler değil sadece toplam girişimciler içinde kadın veya erkeklerin oranını ifade eder.

Kaynak: DİE verilerinden hesaplanmıştır.

### (3) Eğitim özellikleri

Eğitim özelliklerinin başında okuma yazma bilmeme oranı gelir. Bu oran ülkenin gelişmişlik açısından önemli göstergelerinden biridir ve maalesef Türkiye hâlâ okuma yazma bilmeyen oranını % 10’ların altına düşürememiştir. 1999 yılında 15 yaş ve üstünde okuma yazma bilmeyenlerin oranı % 15’tir, kadınlar arasında bu oran % 24’tür. Bir başka deyişle her dört kadından birinin okuma-yazma bilmediği bir ülke olan Türkiye, diğer ülkeler ile karşılaştırıldığında önemli bir sorunla karşı karşıyadır. İlkokula genel olarak devam edilmekle beraber, öğrencilerin sadece % 58’i ortaokula kayıt yaptırmakta ve eğitim almaktadır. Bu, diğer ülkeler içindeki en düşük orandır. Bu oran bir üst düzey olan lise ve üstünde % 21’e düşmektedir. Oysa ABD’nde lise ve üstü eğitim yaşında olan öğrencilerin % 81’i ve Güney Kore’de % 68’i bu programlara kayıtlıdır. Lise ve üstü eğitim alanların tüm nüfus içindeki oranlarına bakıldığında ise Türkiye 1999 yılında WCI’ne konu olan 49 ülke arasında % 8 ile 41’incidir ve karşılaştırma yapılan ülkeler içinde en düşük orana sahiptir. Japonya’da nüfusun % 47’si, ABD’nde % 38’i, Kore’de % 35’i lise ve üstü okullardan mezundur.

**Tablo 14. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Eğitim Göstergeleri (1980 – 1999)**

	Türkiye		G. Kore		İngiltere		İrlanda		İsrail		Meksika		ABD		Japonya	
	'80	'96	'80	'97	'80	'96	'80	'99	'80	'95	'80	'97	'80	'95	'80	'95
<b>İlkokul kayıt (%)</b>	96	107	110	94	103	116	100	105	95	98	120	114	99	102	101	103
<b>Ortaokul kayıt (%)</b>	35	58	78	102	84	129	90	118	73	88	49	64	91	97	93	103
<b>Lise ve üstü kayıt (%)</b>	5	21	15	68	19	52	18	41	29	41	14	16	56	81	31	41*

\*1994 yılı verisidir.

Kaynak: WDI, 2000.

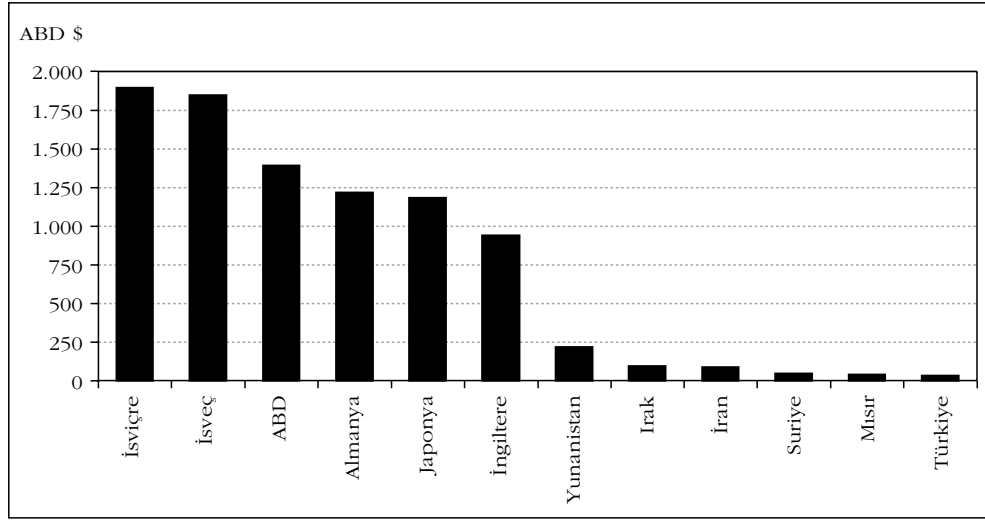
Lise ve üstü okullarda okuyan öğrenciler arasında bilim ve mühendislik dallarını seçenler açısından Türkiye iyi bir performansa sahiptir (% 45) ve karşılaştırma yapılan ülkeler içinde İsrail'den sonra en yüksek orandır.

Girişimci becerileri ve yeteneklerinin eğitimi açısından diğer ülkeler ile ilgili bilgiler olmamakla birlikte, yapmış olduğumuz anket çalışmasında Türkiye için bazı bilgiler mevcuttur. Ankete katılan girişimcilerin % 66'sı ilk ve orta eğitimde yaratıcılık, kendi kendine yeterlilik ve şahsi teşebbüsün teşvik edilmediğini; % 79'u üniversitelerde girişimcilik konusunda yeterli eğitim verilmediğini ve % 60'ı Türkiye'de işletme eğitiminin dünya kalitesinde olmadığını düşünmektedir.

Türkiye eğitime, birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede olduğundan çok daha az kaynak ayırmaktadır. Şekil 12'nin açıkça gösterdiği gibi, Türkiye çevresinde bulunan ülkelere göre bile daha az eğitim harcamasında bulunmaktadır. ABD ise neredeyse Türkiye'nin 45 katı kadar bir kaynağı eğitime ayırmaktadır. Bilgiye ve yaratıcılığa dayalı yeni ekonominin/bilgi ekonomisinin kurulabilmesi için sadece temel bilimlerde eğitime değil, yönetim, girişimcilik ve yenilik alanlarında bilgi ve yetenekler kazandıran eğitime de gerek vardır. Oysa Türkiye en temel eğitim aşamasında dahi oldukça geri konumdadır ve şu anda bütçeden eğitime ayrılan sınırlı kaynaklarla bir gelişme kaydetmek oldukça güçtür.



**Şekil 12. Bazı Ülkelerde Kişi Başına Düşen Eğitim Harcamaları (1994)**



Kaynak: OECD ve UNESCO yayınlarından besaplanarak çıkartılan Eğit-Sen yayını (1999).

### 2.2.2. Finans

Bu bölümde Türkiye’de mevcut finansman kaynakları ve bu kaynaklar yolu ile firmalara sunulan krediler ile ilgili bazı bilgiler aktarılmıştır (Çetindamar, 2002; Globus, 2000 ve 2002). Tablo 15’de gösterildiği gibi girişimci finansmanı sağlayan kaynaklar yedi kategoride gruplandırılabilir.

**Tablo 15. Finans Kaynağına Göre Türkiye’de Girişimci Finansmanı Sağlayan Şirketler**

Finans Kaynağı	Şirket İsmi
<b>Bankalar ve Bağlı Yatırım Ortaklıkları</b>	Halkbank, Eximbank, Garanti Yatırım, Yapı Kredi Yatırım, Demir Yatırım*, K. Investment Securities*, TEB Private Equity, Nurol Bank*, Citibank Venture Capital, Deutsche Bank, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası – EIB
<b>Borsa</b>	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
<b>Risk Sermayesi</b>	Vakıf risk sermaye yatırım ortaklığı, İş risk sermaye yatırım ortaklığı
<b>Yabancı ve Yerli Yatırım Ortaklıkları</b>	Sparx Asset Management, Safron, AIG Blue Voyage Fund, Alliance Capital, Taurus Capital Partners, Turkish Venture Capital Partners, Silkroad Ventures, Commercial Capital Partners, EMEA Technology Investment, Softbank, Nomura, Merrill Lynch, Lady Bird, Emit Capital, Ata Invest, Bosphorous Capital Partners
<b>Şirketlere Dayalı Risk Sermayesi</b>	Girişim Holding (Fiba Holding’e bağlı, 1995), Borusan, Esas Holding, İlab, IBM, Koç bilgi grubu, Teknoloji Holding
<b>Devlet Kurumları</b>	KOSGEB, TİDEB, TTGV
<b>Yabancı Sermaye Yatırımları</b>	OPIC, IFC

(\*) Avrupa Yatırım Ortaklıkları ve Risk Sermaye Firmaları Derneği’nin Türk üyeleridirler.

Kaynak: Çetindamar, 2002’den derlenmiştir.

(1) Bankalar ve bankalara bağlı çalışan yatırım ortaklıkları

Türkiye’de toplam ulusal kredi miktarı diğer ülkelerle karşılaştırıldığında düşüktür, örneğin 6 milyon nüfuslu İsrail ile hemen hemen eş değer bir kredi miktarı vardır (Tablo 16). Bu durum, özel sektöre verilen kredilerin GSYİH içindeki payı incelendiğinde daha nettir. 1999 yılında Türkiye’de bu oran % 22,5’dir ve sadece Meksika’dan daha iyi bir konumdadır. ABD’de özel sektöre giden krediler GSYİH’nın çok üzerindedir (% 145,3). Türkiye’de, bankalardan sağlanan kredilerin GSYİH’sına oranı yine Meksika’dan daha iyi olmakla birlikte sadece % 49,8’dir. Oysa bu oran İsrail ve Güney Kore’de neredeyse Türkiye’nin iki katına yakındır. Karşılaştırma yapılan ülkeler içinde ABD bankalar tarafından verilen krediler açısından en zengin ülkedir, bu ülkede krediler GSYİH’nın % 164,2’si oranında bankalardan sağlanmaktadır. Yurtdışından finansman hiç bir ülke için önemli bir oran değildir. Kredilere girdi sağlayan kaynaklardan biri olan tasarruf oranı açısından ise Türkiye, İsrail ve İngiltere’den daha iyi bir konumdadır.

**Tablo 16. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde Kredilerin Dağılımı (1980 – 1999)**

Krediler	Türkiye		G. Kore		İngiltere		İrlanda		İsrail		Meksika		ABD		Japonya	
	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99
İç kaynaklı (milyar \$)	22	90	29	347	196	1831	8	57	29	88	62	106	2195	7690	1102	6258
Özel sektöre verilen (% GSYİH)	13,6	22,5	51,8	93,4	27,6	123	29	89	70,8	83,2	19,4	16,2	78,5	145	133	115
Bankacılık sektörüne verilen (% GSYİH)	34,2	49,8	56,2	96,6	36,6	127	40	94	135	87,5	44	29	94,4	164	191	144
Dış kaynaklı (% GSYİH)	0,4	0,0	0,9	1,5	0,3	-0,4	vy	vy	8,2	-0,7	-0,4	0,53	0,0	0,7	0	0

vy- veri yok. \* 1991, \*\*1993, \*\*\*1997, \*\*\*\*1998 yılı verileridir.

Kaynak: WDI, 2000.

Türkiye’de 70’in üstünde banka vardır, bunlardan 13’ü yatırım bankası statüsünde olup, 22 tanesi de yabancı kaynaklıdır. Türkiye’nin en büyük beş bankası, bankaların toplam mal varlığının % 47’sini oluşturmaktadır. Şubat 2001 yılında gerçekleşen büyük ekonomik kriz sonrasında bankacılık sektörü çok ciddi bir yeniden yapılanma dönemine girmiştir.

Türkiye’de KOBİ’lere bankalar tarafından verilen kredilerin toplam kredilere oranı ancak % 3-4 gibi küçük bir paydır. Türk Eximbank tarafından da ihracat yapan KOBİ’lere finansman sağlanmaktadır ancak bu kaynak da ciddi boyutlarda değildir. ABD’nde ve Güney Kore’de KOBİ’lere sağlanan krediler Türkiye’nin 10 katından fazladır (Tablo 17). Bankalar arasında, özellikle yatırım bankaları, KOBİ’lere ve girişimcilere borç yolu ile kaynak sağlamaya çalışmaktadırlar. Bu bankalar arasında en önde geleni Halkbank’tır.

**Tablo 17. Karşılaştırma Yapılan Bazı Ülkelerde KOBİ’lere Verilen Krediler (1996)**

	<b>Türkiye</b>	<b>G. Kore</b>	<b>İngiltere</b>	<b>ABD</b>	<b>Japonya</b>
<b>KOBİ**lerin Kredi Payı (%)</b>	3,5	46,8	27,2	42,7	50,0

(\*) KOBİ’ler 1-199 arasında işçi çalıştıran işyerleridir.

*Kaynak: KOSGEB, 2002.*

Kredi sağlayan bankaların dışında bir diğer grup banka ise, kurmuş oldukları özel birimler aracılığı ile girişimcilere yatırım ortaklığı şeklinde finansman sağlamaktadırlar. Bunlardan bir kısmı, Garanti, Yapı Kredi ve Türkiye Ekonomi bankalarının yaptığı gibi, kurdukları yatırım birimleri aracılığı ile çalışır. Bu tür yatırım ortaklıkları alanında faaliyet gösteren üç banka Avrupa Yatırım Ortaklıkları ve Risk Sermaye Firmaları Derneği’ne üyedirler. Bunlar Demirbank<sup>5</sup>’a bağlı olan Demir Yatırım, Bank Kapital<sup>5</sup>’e bağlı olan K Investment Securities ve Nurol Bank’tır. Türkiye’de faaliyet gösteren bankalar arasında bir grup yabancı banka da yatırım ortaklığı faaliyetinde bulunmaktadır. En çok adı duyulanlar, Citibank ve Deutsche Bank’tır. Her iki bankanın da özel olarak kurulmuş risk sermayesi birimleri vardır.

Yukarıda adı geçen bankaların yaptıkları yatırımlar hakkında bir veri olmadığı için bankaların girişimci finansmanı içindeki yerleri hakkında bir bilgimiz yoktur. Verisi olan iki örnek vardır. Bunlardan biri, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası ve Avrupa Yatırım Bankası’nın 1999 yılında 12 milyon dolarlık risk sermayesi fonudur. Türk girişimcilerine verilecek olan Avrupa kaynaklı bu fonun üç yatırımı (Ünsa Paketleme, Senapa, Servus) vardır. Diğer örnek ise Oyak Bank’tır. Yaptığımız görüşmede öğrendiğimiz kadarıyla Oyak bank, 20-40 milyon dolarlık bir kaynağını risk sermayesi olarak değerlendirmektedir.

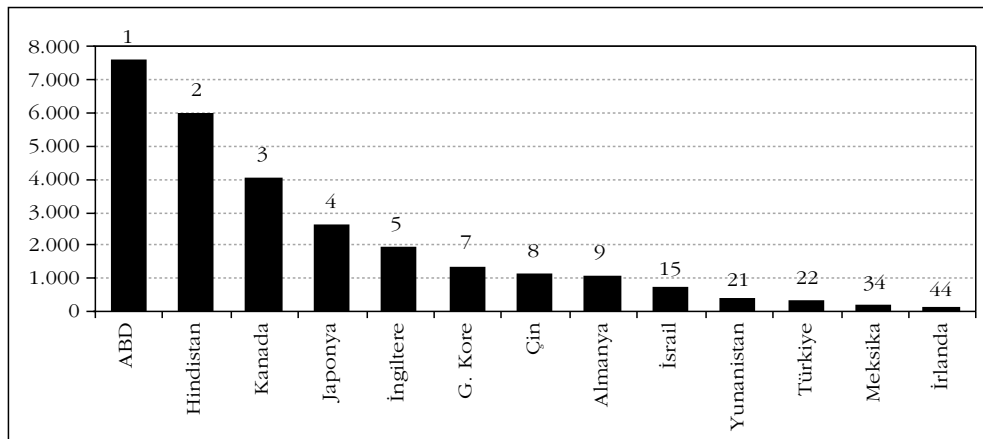
(5) Demirbank ve Bank Kapital şu anda çalışmamaktadır.

## (2) Borsa

1985 yılında kurulan İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) 300 dolayında firmanın işlem gördüğü ve 2000 yılında 375 milyar dolarlık işlem hacmine ulaşan bir menkul kıymetler borsasıdır. Bu borsaya bağlı olarak çalışan "yeni şirketler piyasası" 1996 yılında açılmıştır. 2000 yılında borsa yoluyla halka hisselerini açan ilk teknoloji firması olan Logo Yazılım firması gibi çok az sayıda girişimci firma, uluslararası örneklerde olduğu gibi finansman ihtiyaçlarının bir kısmını borsadan karşılamaktadırlar. Bununla birlikte Türkiye genel ekonomisindeki iniş ve çıkışlar nedeniyle bir türlü istikrarlı bir yapıya kavuşamayan İMKB, Türk girişimcisine henüz büyük bir finansman kaynağı olamamıştır.

Bazı ülkelerde halka açık yerli firma sayısını gösteren Şekil 13'de bulunan rakamlar mutlak değerlerdir. Nüfusa göre ayarlama yapılırsa görülür ki, borsada işlem gören firma sayısı açısından Türkiye, sadece Meksika'dan daha iyidir, borsadaki şirketlerin toplam pazar değeri açısından ise en düşük değer Türkiye'dedir. Örneğin İrlanda'da nüfus 4 milyondur ve borsada bulunan firma sayısı 76'dır. Türkiye benzer bir performansı gösterebilse Türkiye borsasında olması gereken firma sayısı 1.235 olacaktır. Benzer şekilde Meksika borsasında bulunan firmaların pazar değerine benzer bir performans göstermesi için Türkiye borsasında bu değer 110 milyar dolar olması gerekirdi (Şekil 14). Nüfusa göre rakamlarda ayarlama yapıldığında kuşkusuz lider yine ABD'dir.

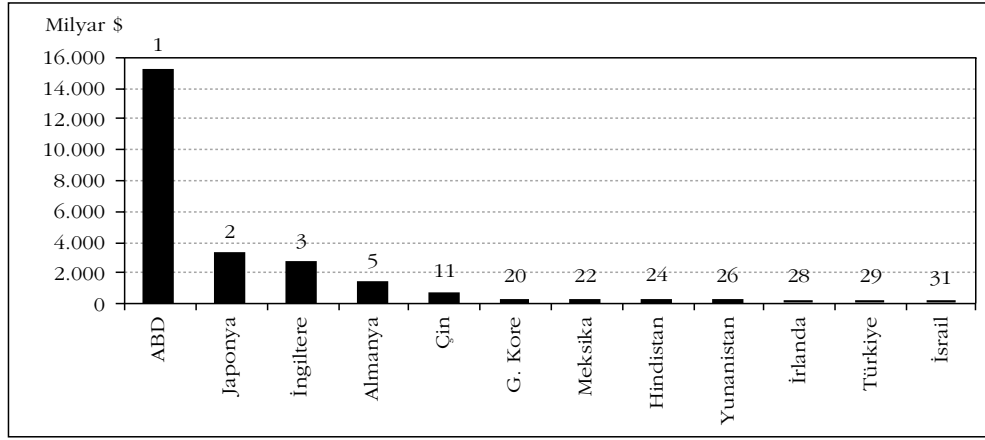
**Şekil 13. Bazı Ülkelerde Halka Açık Yerli Firma Sayısı (2000)**



Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

Kaynak: WCI, 2001.

**Şekil 14. Bazı Ülkelerde Hisse Senedi Piyasası Piyasa Değeri (2000)**



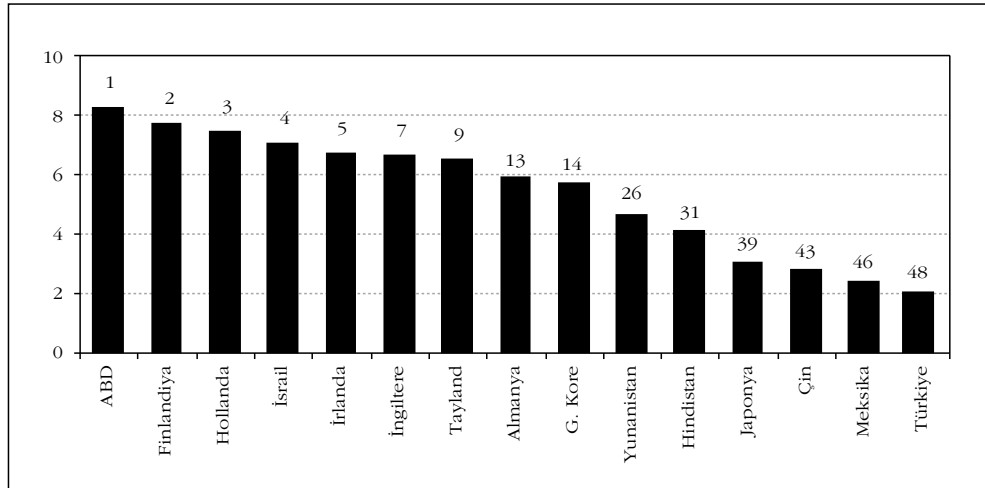
Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

*Kaynak: WCI, 2001.*

### *(3) Risk sermaye şirketleri*

Risk sermayesi ancak 1990'lerden sonra dünya çapında ilgi alanı olmaya başladığı için henüz tüm ülkelerdeki risk sermayesi fonları hakkında bilgi bulmak zordur. WCI tarafından düzenlenen anket yoluyla şirketlerden alınan bilgiye göre, karşılaştırma yapılan ülkeler içinde firmaların risk sermayesine ulaşabilmeleri açısından Türkiye 2002 yılında 49 ülke içinde 48'inci olmuştur (Şekil 15). Risk sermayesinin en kolay bulunabildiği ilk beş ülke ABD, Finlandiya, Hollanda, İsrail ve İrlanda'dır.

**Şekil 15. Risk Sermayesi Bulunabilirliği (2002)**



Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

(0= Yeni iş kurarken risk sermayesi kolaylıkla bulunmaz, 10= Yeni iş kurarken risk sermayesi kolaylıkla bulunabilir)

*Kaynak: WCI, 2002.*

Türkiye’de risk sermayesinin temeli esas olarak 1993 yılında hazırlanan risk sermayesi yasal mevzuatı ile atılmıştır, bunu takiben biri 1996, diğeri 2000 yılında olmak üzere iki tane risk sermayesi şirketi kurulmuştur. Bu firmaların dışında da risk sermayesi fonları vardır ama şirketleşmemiştir. Türkiye’de toplam risk sermayesi ile ilişkili fonların toplamının 250 milyon dolara ulaştığı söylenmektedir<sup>6</sup>.

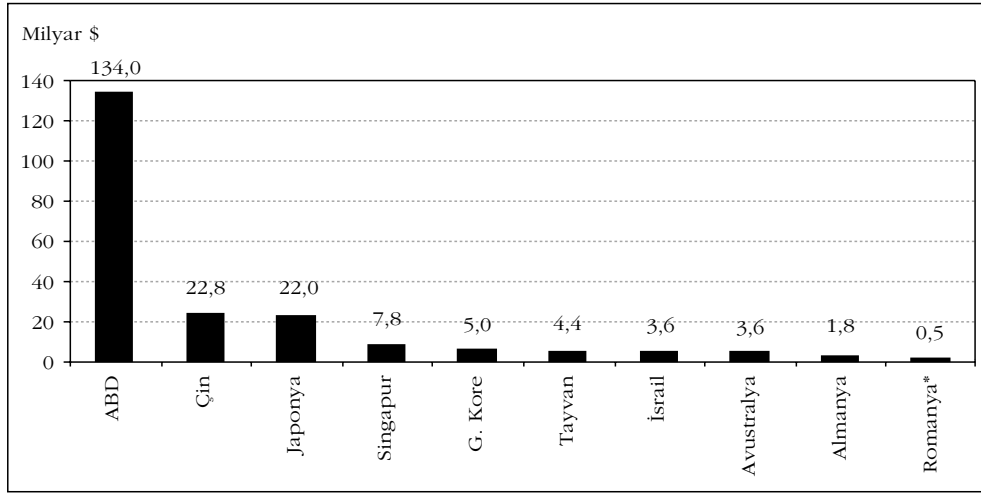
2001 yılı itibariyle Türkiye’deki risk sermayesi firmaları, Vakıf Risk sermaye ortaklığı ve İş Risk sermaye ortaklığıdır. Her iki şirketin de kurucusu büyük ölçekli bankalardır. Vakıf Risk, bugün itibariyle Türkiye’de yatırımlar yapmış olan tek risk sermayesi şirkettir. 1996 yılında ödenmiş sermayesi 500 milyar TL olan ve kamu bankası Vakıfbank tarafından kurulan Vakıf Risk şirketi, kuruluşundan itibaren toplam 520 proje başvurusu arasından seçtiği üç firmaya yatırım yapmıştır. Bu firmalardan ikisi ODTÜ teknoparkında, biri ise Ege serbest bölgesinde faaliyettedir. Vakıf Risk ileri teknoloji üreten (seramik, biyoteknoloji ve yazılım alanlarında) ve kuruluş aşamalarındaki firmalara yatırım yapmıştır. İş risk sermaye ortaklığı firması ise özel banka olan İş Bankası tarafından 2000 yılı sonunda 30 milyon dolar fon ile kurulmuştur, 2002 yılında ilk yatırımını (Probil firması) yapmıştır (Milliyet, 2002).

Dünyaya baktığımızda risk sermayesinin başladığı ve en büyük olduğu ülke ABD’dir. 1999 yılı itibariyle risk sermaye fonları ABD’nde 134 milyara ulaşmaktadır ve aynı yıl girişimci şirketlere yapılan toplam özel yatırımların 63 milyar dolar olduğu, bunun 46 milyarının yeni kurulan firmalara aktarıldığı belirtilmektedir (Şekil 16). 2000 yılı, ABD ve diğer ülkelerde risk sermayesinin büyük sıçrama yaptığı bir yıldır. Sadece bu yılda ABD’nde toplanan yeni risk sermayesi miktarı 74 milyar, AB’nde 43 milyar ve İsrail’de 3 milyar dolar olmuştur. Bu sıçramanın büyüklüğünü İsrail örneği ile göstermek mümkündür. Bu ülkede 1991-97 yılları arasında toplanan toplam risk sermayesi fonları 1,5 milyar dolar olmasına rağmen, sadece 2000 yılında 3 milyar dolarlık fon oluşturulmuştur (Avnimelech ve Teubal, 2003). Özellikle gelişmekte olan ülkelerde risk sermaye sektörü yeni yeni oluşmaya başlamıştır. Bu ülkeler arasında başarılı olanlar güney doğu Asya ülkeleridir. Şekil 16’da görüldüğü gibi özellikle Japonya, Güney Kore ve Çin bu fonların gittiği başlıca merkezlerdir. Gelişmekte olan ülkelere ayrıca iş meleklerinin, bir diğer deyişle varlıklı bireylerin risk sermayesi işlevi gördüğü ve finansman konusunda önemli bir yer tuttukları gözlenmektedir.

---

(6) Bu çalışma kapsamında PDF ve Oyak Bank ile yapılan görüşmeler ile Globus, 2000 ve 2002’de bulunan veriler.

**Şekil 16. Bazı Ülkelerde Risk Sermayesi Fonları (1999)**



Kaynak: Mani ve Barzokas, 2002; \*Cautis, 2000.

#### (4) Yabancı yatırım ortaklıkları

Yabancı yatırım ortaklıklarının bir kısmı esas olarak yurtdışında faaliyette bulunan ve Türkiye’de ofis bile açmayan ama aracı finansman kuruluşlarının yardımıyla Türkiye’de yatırım yapan firmalardır. Örneğin, EMEA isimli fon, yatırım firması Fidelity’nin eski başkanı ve Mısırlı’larla oluşturulmuştur. Türkiye’de ofisi olmamakla birlikte Probil ve Gorbun Işıl Seramik firmalarına yatırım yapmıştır.

Ayrıca, Türkler tarafından kurulan fakat yabancı yatırım ortaklığı firmalarının Türkiye temsilcisi konumunda olan firmalar vardır. Adı Turkish Venture Capital Partners olan ve Türkler tarafından kurulmakla birlikte Advent International Affiliate isimli bir yabancı yatırım ortaklığı firmasının Türkiye’de ortağı olan firma bu türe örnek verilebilir.

Yabancı yatırım ortaklıklarının en eskisi 1995 yılında Türkiye’ye gelen Japon firma Sparx Varlık Yönetimi’dir. 1999 yılında Türkiye’den ayrılan bu firma, bu dönem içinde altı firmaya (Ünal Tarım, Arat Tekstil, GSD Holding, Tekstilbank, Rant Leasing, Eka Elektronik) toplam 40 milyon dolar yatırım yapmıştır. Safron firması ise 1999 yılında Türkiye’ye gelmiş ve Banker Trust ile beraber Jumbo firmasına yatırım yapmıştır. Bir başka örnek ise, 2000 yılında Galatasaray Spor Kulübü’ne yatırım yapan AIG Blue Voyage Fund şirketidir. Merrill Lynch şirketinin 1997 yılında Termo Teknik adlı bir firmaya yatırım yaptığı ve daha sonra 1999 yılında bu şirketi sattığı bilinmektedir. Firma, son yıllarda da gıda satış mağazaları zinciri olan BİM’e yatırım yapmıştır (Globus, 2000).

Türk ya da yabancı yatırımcıları, projelerini hayata geçirmek isteyen Türk girişimci şirketleri ile buluşturmaya çalışan aracı finansman kurumları ve danışmanlık şirketleri mevcuttur. Türkiye’de bu alanda en aktif olarak çalışan aracı kurum ATA Yatırım isimli bir menkul kıymetler firmasıdır. Bu firma, Avrupa Yatırım Ortaklıkları ve Risk Sermaye Firmaları Derneği’ne de üyedir. ATA Yatırım dışında faaliyette olan 130 civarında menkul kıymetler firması, borsada yatırım yapacak kişilere ve firmalara hizmet vermektedir, ama onların risk sermayesi konusunda özel faaliyetleri bilinmemektedir.

Risk sermayesi için önemli olan aracı kurumların bir kısmı danışmanlık firmalarıdır. Konusunda uzman olan danışmanlar tarafından kurulan danışmanlık hizmetleri sunan firmalardan bazıları, risk sermayesi ve yatırım ortaklıkları konusunda oldukça aktiftir. Ayrıca, yabancı firmaların temsilcisi olarak çalışan danışmanlık kuruluşları da vardır. Bu firmaların bazıları şunlardır: Strateji İş Geliştirme ve Değer Kazandırma A.Ş., Dundas & Ünlü Company, PDF, Corporate Financial Services, KapitalNet, OTS Yatırım ve Finans Danışmanlığı.

##### *(5) Şirketlere dayalı risk sermayesi*

Şirketlere dayalı risk sermayesi fonlarının kimler tarafından oluşturulduğu ve büyüklükleri konusunda bilgi bulmak oldukça güçtür. Türk sanayicileri tarafından farklı zamanlarda enformel olarak diğer firmalarının kuruluşlarına ortaklık olarak finansman sağlandığı genel olarak bilinen bir gerçektir. Nitekim, yaptığımız ankete katılan 172 firmanın % 30’u yeni kurulan firmalara finansman desteği sağladıklarını söylemektedirler. Her ne kadar elimizdeki örneklem üzerinden tüm Türkiye için genelleme yapmak güçse de, bu tür enformel risk sermayesi faaliyetlerinin küçük boyutlarda olmadığını göstermesi açısından önemlidir.

Bununla birlikte son dönemde büyük holdinglerin ve bazı bilişim firmalarının kendi iç organizasyonlarında oluşturdukları mekanizmalar ile ciddi bir risk sermayesi faaliyeti yürütmeye başladıkları görülmektedir. Örneğin, sadece bilişim alanında faaliyette bulunan İlab, IBM, Koç Bilgi Grubu ve Teknoloji Holding gibi firmalar ortaklık yolu ile girişimci firmalara yatırım yapmaktadırlar. Örneğin, Koç Bilgi Grubu Boğaziçi Üniversitesi’nde bulunan Teknoloji Merkezi’nde (TEKMER) faaliyette olan Geveze isimli yazılım firmasına risk sermayesi olarak yatırım yapmıştır. Teknolojiye dayalı alanlarda yatırım yapmayan fakat şirkete dayalı risk sermayesi faaliyetleri içinde olan firmalar da vardır. Örneğin, Fiba Holding’e bağlı olan Girişim



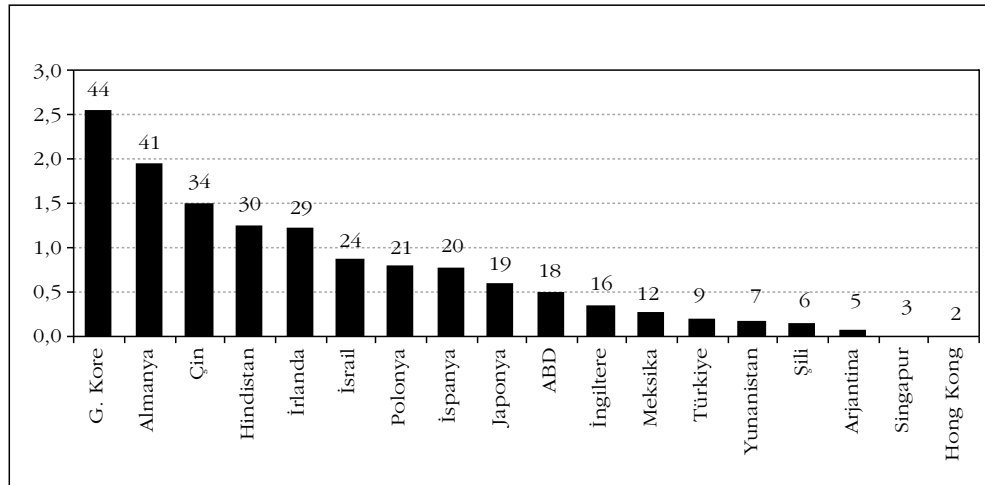
Holding, Gima ve Marks & Spencer firmalarına sermaye yatırımları yapmıştır. Esas Holding'in de organik ürünlere ve sigorta sektörüne toplam iki milyon dolarlık yatırımları vardır.

#### (6) Devlet kurumları

Devletin KOBİ'lere, özellikle de teknoloji geliştirmeye çalışan firmalara yardımı ciddi boyutlarda değildir. Türkiye'de özel kesim Ar-Ge harcamalarında kamu desteğinin oranı gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında oldukça düşüktür. Örneğin, 1996 yılında Türkiye'de bu oran % 1,9 iken ABD'nde % 15,2 ve İngiltere'de % 9,7 olarak gerçekleşmiştir (OECD, 1999).

Devlet tarafından özel firmalara yapılan yardımların GSYİH içindeki oranına baktığında ABD'nin Türkiye'den 2,1 kat, Almanya'nın 7,2 kat, Güney Kore'nin 9,5 kat daha fazla devlet teşviği verdiği görülmektedir (Şekil 17). Hong Kong ve Singapur gibi şehir ekonomilerinde ise hemen hemen hiç devlet desteği yoktur.

**Şekil 17. Özel ve Kamu Firmalarına Yapılan Hükümet Sübvansiyonlarının GSYİH İçindeki Payı (2000)**



Sütunların üstündeki sayılar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

Kaynak: WCI, 2001.

#### (7) Yabancı sermaye yatırımları

Yabancı sermaye yatırımları, yatırım yapılan ülkeye sermaye girişi sağladığı için sermaye sıkıntısı çeken birçok ülkede önemli bir kaynaktır. Yabancı sermaye yatırımları

rımları, uluslararası firmaların ülke içinde ya kendi başlarına ya da yerel ortaklıklar ile gerçekleştirdikleri yatırımlardır. Bölüm Tablo 8’de bahsedildiği gibi, Türkiye yabancı sermaye yatırımlarının düşük olduğu bir ülkedir.

Yabancı sermaye yatırımları, uluslararası şirketler tarafından yapılacağı gibi, devlet veya uluslararası kurumlar tarafından da yapılabilir. Örneğin, 1963 yılından beri Dünya Bankası tarafından kurulan IFC (International Finance Corporation-Uluslararası Finansman Şirketi) isimli finansman şirketi Türkiye’de yatırımlar yapmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde sadece özel sektör projelerine kaynak sağlayan bu kuruluş, 1963-97 yılları arasında toplam 143 projeye 5,2 milyar dolar finansman vermiştir. 2001 yılı içinde ise toplam 137 milyon dolarlık bir kaynak dört Türk firmasının (Şişe Cam, Arçelik, Güncol, İpek Kağıt) projelerine aktarılmıştır (IFC, 2001). IFC dışında son dönemde OPIC (The Overseas Private Investment Corporation-Yabancı Ülkelerde Özel Yatırım Şirketi) adı verilen ve ABD hükümeti tarafından kurulmuş bir şirketin Amerikalı işadamı George Soros aracılığı ile Türkiye’ye yatırım yapacağı söylenmektedir. Bu fonun danışmanlığını Garanti Bankası yapmaktadır. 150 milyon dolar bulunan fonun 45 milyonu Türkiye’deki yatırımlara ayrılmıştır.

### **2.2.3. Yasal Düzenlemeler**

Bu bölümde WCI ve OECD verileri ile TÜSİAD ve TİSK tarafından yapılan çalışmaların sonuçları kullanılmış, bunun yanın da KOSGEB (2002) tarafından yayımlanan rapor, anket sonuçları ve yüzyüze yapılan görüşmelerden çıkan görüş ve önerilerden faydalanılmıştır. Yasal düzenlemeler üç başlıkta ele alınacaktır: (1) vergi, (2) çalışma yasaları ve şirketlere yönelik mevzuat ve (3) fikri mülkiyet hakları.

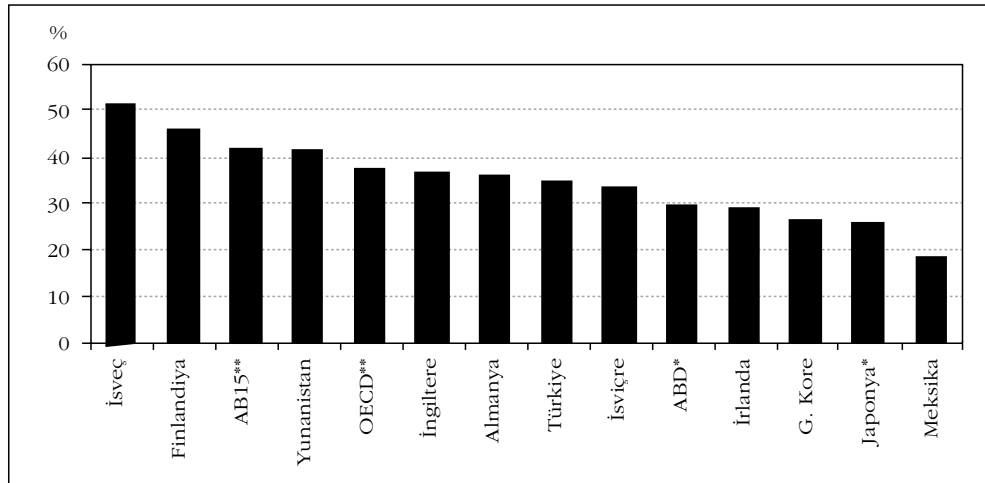
#### *(1) Vergi sistemi*

Girişimcilik ortamının elverişli kılınmasında önemli bir rol oynayan vergi sisteminin yeniden yapılandırılması birçok çalışmaya konu olmuş, sağlıklı bir vergi sisteminin oluşturulabilmesi için görüş ve öneriler ortaya atılmıştır. Bunlardan biri, TÜSİAD Vergi Çalışma Grubu’nun hazırladığı görüş çalışmasıdır (TÜSİAD, 2002). Bu bölümde yer alan tespitler büyük ölçüde bu çalışmaya dayandırılmıştır.

Kamu kesimi dengesindeki bozulmaya paralel ortaya çıkan kaynak arayışı, kendini artan vergi oranları olarak göstermiş ve Türkiye, son on yıllık süre zarfında, kamu gelirlerini önemli ölçüde artırmıştır. OECD’nin yayınladığı vergi istatistiklerine bakıldığında, 1995-2000 yılları arasında OECD ülkelerinin ortalama vergi yükü

%36.1'den %37.4'e yükselirken, Türkiye'de hızlı bir artış yaşanmış ve vergi yükü aynı dönemde %22.6'dan %33.4'e yükselmiştir. Türkiye'nin aksine OECD ülkeleri genelinde vergi oranları düşerken vergi gelirlerinin milli gelire oranı olarak ölçülen vergi yükü artış göstermiştir. ABD'de son on yılda yakalanan yüksek büyüme, diğer ülkeleri de vergi politikalarını da daha rekabetçi hale getirmeye zorlamıştır. Etkili maliye politikasıyla ivmelenen büyüme, şirket karlarını ve hanehalkı gelirlerini artırarak daha yüksek vergi dilimlerine sokmuş, ekonomik canlılık dolaylı vergi performansını da artırmıştır. 2000 yılı itibariyle yavaşlama gösteren global ekonomik aktivite ise OECD ülkeleri genelinde vergi yükünün 2001 yılı itibariyle düşmesini açıklayan faktörlerin başında gelmektedir. 2001 yılı için toplam vergi gelirlerinin GSYİH içindeki oranı ele alındığında ise, Türkiye'nin % 35.8 ile OECD (%37.4) ve AB (% 41.6) ortalamalarından daha düşük vergi yüküne sahip olduğu görülmektedir (Şekil 18). Özet olarak, Türkiye'de vergi yükü ekonomik gerçekleri gözetmeksizin sürekli artış göstermekte, buna karşılık mükellef sayısında bir gelişme yaşanmaması yatırımcılar açısından vergi ortamını içinde yaşanabilir olmaktan uzaklaştırmaktadır. Ayrıca, vergi yükünün birçok alanda taşınılamaz seviyelere varmasına rağmen, bütçe açıkları süreklilik kazanmış, kayıt dışı ekonomi büyümeye devam etmiş ve vergi sisteminin bir strateji çerçevesinde yeniden yapılandırılarak orta ve uzun vadeli ekonomik ve sosyal perspektiflerle uyumlu hale getirilmesi sürekli ertelenmiştir.

**Şekil 18. Toplam Vergi Gelirlerinin (Sosyal Güvenlik Primleri Dahil) GSYİH İçindeki Payı (2001)**



(\*) 2000 yılı verileri

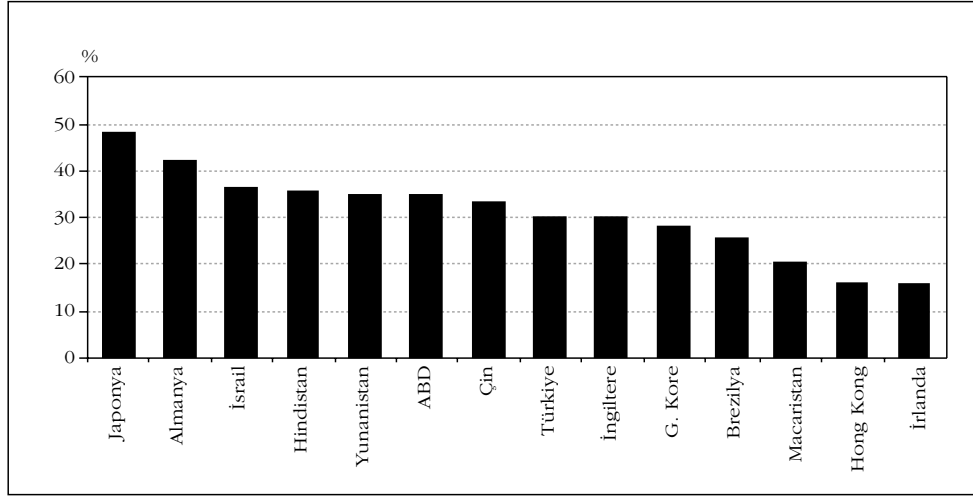
(\*\*) OECD ortalamasına ABD, Avustralya, Japonya, Polonya ve Portekiz, AB ortalamasına ise Portekiz dahil edilmemiştir.

Kaynak: OECD gelir istatistikleri, 2001

Vergi gelirlerine bakıldığında Türkiye’de dolaylı vergilerin ağırlığının daha yüksek olduğu ve zaman içerisinde bu eğilimin arttığı gözlenmektedir. Sistemde uygulamada bulunan temel dolaylı vergiler, katma değer vergisi, gümrük vergisi, özel tüketim vergisi, damga vergisi, banka ve sigorta muameleleri vergisi ve kaynak kullanımı destek fonudur. 1990 yılında toplam vergi gelirlerinin dolaylı ve dolaysız olarak dağılımı sırasıyla %48’e %52 iken, 2002 yılında dolaylı vergilerin payı %66’ya yükselmiştir. Ortaya çıkan tablo açısından Türkiye’nin dolaylı vergi yükü OECD ve AB ülkelerine nispeten yüksek gözükmemektedir. Ne var ki, bunun sebeplerinden önemli bir tanesi dolaysız vergi toplamadaki başarısızlık olmuştur. Dolaysız vergilerle karşılaştırıldığında dolaylı vergi toplamının görece kolaylığı da bu durumu pekiştirmiştir.

Gelir ve kurumlar vergisinin toplanmasında giderek artan başarısızlık önemli birkaç noktaya dikkat çekmektedir. Rakamlarla bakıldığında ([www.gelirler.gov.tr](http://www.gelirler.gov.tr)), stopaj suretiyle ödenen vergilerin gelir vergisi içindeki payı 2001 yılı itibariyle ücretlerde %37, toplamda ise %95’e ulaşmıştır. Aynı dönemde gelir vergisinin konsantrasyonuna bakıldığında, ilk 1500 mükellefin (toplam gelir vergisi mükelleflerinin %0.08’i) gelir vergisinin %36’sını ödediği gözlenmektedir. Kurumlar vergisi açısından gözlenen tablo daha da karamsardır. İlk 1500 kurumlar vergisi mükellefi (toplam kurumlar vergisi mükelleflerinin %0.26’sı) toplam kurumlar vergisinin %85’ini ödemektedir. Sonuç olarak anlaşılmaktadır ki, vergi sistemindeki sistematik yapı bozulmuş, vergilemede yasallık ilkesi ciddi ölçüde zedelenmiş, vergi sistemi kurumlaşmayı teşvik etmekten öte, engelleyici hale gelmiş ve sistemde yapısal olmayan, kamunun kısa vadeli finansman ihtiyacını karşılamaya yönelik geçici düzenlemeler ön plana çıkmıştır. Gelir ve Kurumlar Vergisi Kanunları çağdaş vergileme ilkelerine uygun olarak yeniden yazılmalı veya esaslı bir restorasyona tabi tutulmalıdır.

**Şekil 19. Vergi Öncesi Kâr Üzerinden Alınan Ortalama Kurumlar Vergisi Oranı (2002)**

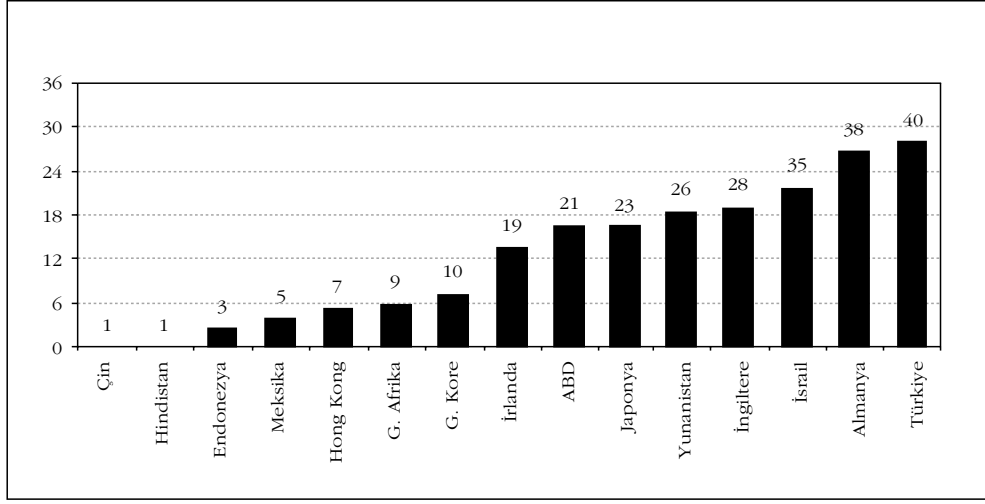


*Kaynak: WCI, 2002.*

Uluslararası karşılaştırma, dolaysız vergilerde ortaya çıkan tabloyu netleştirmektedir. Vergi öncesi kar üzerinden alınan ortalama kurumlar vergisi oranları açısından Türkiye'nin İngiltere ile aynı, ABD'den ise daha düşük vergi uyguladığı görülmür. Türkiye'nin yarısı kadar kurumlar vergisi uygulayan İrlanda ve Hong Kong, şirket karlarından en az vergi alınan ülkelerdir (Şekil 19).

Gelir vergisi oranlarına gelince, kişi başına GSYİH'nın % 28'inin vergi olarak ödendiği Türkiye, gelir vergisi uygulamayan Çin ve Hindistan'ın birinci olduğu sıralamada, 49 ülke arasında 40'incidir. (Şekil 20). Karşılaştırma yapılan ülkeler arasında İsrail, Türkiye'ye en yakın ülke olurken, Türkiye'de uygulanan oran Meksika'nın 7,6, G. Kore'nin 4 ve İrlanda'nın 2 katıdır. ABD'deki oran Türkiye'nin % 60'ıdır.

**Şekil 20. Kişisel Gelir Vergisinin Kişi Başı GSYİH İçindeki Payı (2001)**

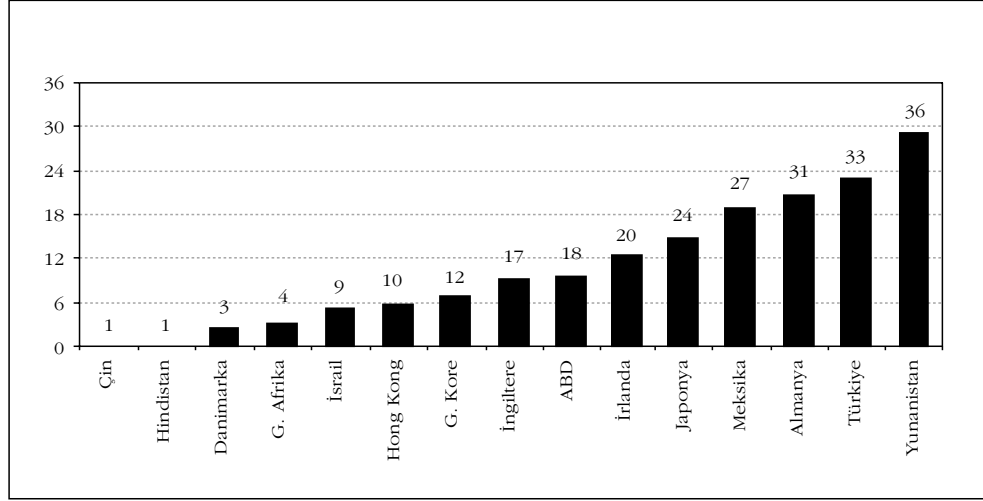


Sütunların üstündeki sayılar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

Kaynak: WCI, 2002.

İşveren tarafından işçi başına ödenen SSK primlerinin Türkiye’de yüksek olduğu ve bunun şirketler üzerinde ekstra yük yarattığı söylenmektedir. 2001 yılı verilerine göre, işverenin çalıştırdığı her işçi başına ödemekte olduğu zorunlu SSK primleri kişi başına GSYİH’nın % 22,5’idir (Şekil 21). Çin ve Hindistan’da uygulanmayan bu oran, karşılaştırma yapılan ülkeler arasında en yüksek Meksika’da (% 18,7) iken, en az İsrail’dedir (% 4,9). ABD’nin oranı Türkiye’de uygulanan oranın sadece % 40’ına eşdeğerdir. SSK primlerinin yüksekliğinin ötesinde, TİSK çalışmasında belirtilen esas sorun sosyal güvenlik yükünün çok fazla artırılmış olmasıdır. Eylül 1999-Nisan 2001 döneminde enflasyon artışı (TÜFE) % 91,5 iken aynı dönemde SSK primine esas kazanç tavanında yapılan artışın % 547 gibi çok yüksek bir oran olması önemli bir sorun olarak görülmektedir.

**Şekil 21. İşverenin Zorunlu Sosyal Sigorta Payına Katkısının Kişi Başı GSYİH İçindeki Payı (2001)**



Sütunların üstündeki sayılar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

*Kaynak: WCI, 2002.*

Kamu maliyesindeki bozulma, dar bir vergi mükellefi grubunun üzerine yüklenen vergi yüküyle kapatılmaya çalışılmış ve vergi adaleti büyük ölçüde zedelenmiştir.

1990'lı yıllarda vergi yükü artarken verginin meşruiyeti konusunda da sorunlar baş göstermiştir. Ödenen verginin karşılığında alınan kamusal hizmetlerdeki yozlaşma, kamu hizmetlerinin kalitesinden memnuniyetsizliği ve vergilerin etkin ve verimli kullanıldığı konusunda tereddütleri ön plana çıkarmıştır.

Türkiye'de, verginin ekonomik, fiskal ve sosyal fonksiyonlarını tam yerine getirememesi, sermaye birikimi ve kurumsallaşmayı olumsuz etkilemiştir.

Vergi kanunlarında çokça değişiklik yapılmasına rağmen adil, basit, etkin ve mükelleflerin içinde yaşayabilecekleri bir vergi ortamına ulaşılamamıştır. Kayıt dışı ekonomi %50'ler seviyesinde seyretmekte, vergi ödeyenlerin yükü ise taşınamaz hale gelmektedir. Nitekim, bu çalışma için yaptığımız ankete göre de, 172 firmanın %80'i vergilerin yeni kurulan ve büyümekte olan firmalar için yük teşkil ettiği görüşündedir.

Dünyada yaşanan vergi rekabetine paralel olarak vergi oranlarının düşme trendine girdiği bir ortamda, ülkemizde vergi oranlarının devamlı olarak artırılması ya-

bancı sermayenin ülkemize gelmemesine, yerli sermayenin de yurtdışına yönelmesine neden olmaktadır. Türkiye’de ihtiyaçlara cevap verecek bir vergi stratejisinin olmaması, uluslararası vergi rekabetinde geri kalınmasında etkili olmuştur.

Vergi idaresi etkin ve verimli çalışmamaktadır. Vergi idaresi-mükellef ilişkisinde sorunlar vardır. Denetim ise kayıtlı mükellefler üzerinde yoğunlaşmaktadır.

Mükelleflerin gönüllü uyumuna dayanması gereken vergi gelirleri büyük ölçüde Akaryakıt Tüketim Vergisi, KDV ve Ücretli Stopaj Vergisi’ne dayandırılmıştır.

Gelirler ve kurumlar vergisi sistemi karmaşıktır, vergi oranları da yüksektir. Kurumlar vergisi gerçek kar üzerinden alınmamaktadır (TÜSİAD, 2002).

Bu rapor için yaptığımız anket çalışmasına göre, Türkiye’de vergi konusunda en sık şikayetçi olunan dört sorun şunlardır: Kurallardaki ve oranlardaki değişme sıklığı; geri ödemelerin geciktirilmesi veya yapılmaması; mevzuatın çokluğu ve vergi memurlarının yetersizliği. Vergi işlemlerinin işletme açısından yarattığı bürokratik engellere en güzel örnek, sıradan bir gelir veya kurumlar vergisi mükellefinin vergi yükümlülüklerini yerine getirmek için bir yıl içerisinde ortalama olarak toplam 80 defa vergi dairesine gitmek zorunda olmasıdır. Vergi dairelerine verilecek beyanname hazırlanmasının da en az 80 gün alacağı düşünülürse mükellefin 160 gününü vergi dairesinde (ve SSK’da) geçirmesi gerekmektedir. Dolayısıyla bir yıl içinde en fazla 264 iş günü olabileceği göz önüne alınırsa, ortalama bir gelir veya kurumlar vergisi mükellefinin bir yıl içindeki toplam işgününün 1/3’ünü yalnızca vergi dairesine gitmek için ayırması gerekmektedir (TİSK, 2001).

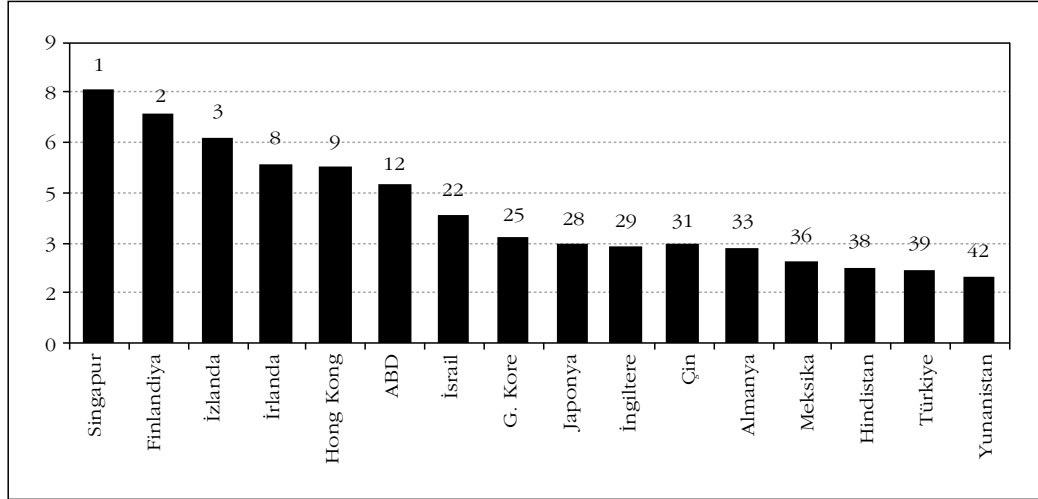
## *(2) Çalışma yasaları ve şirketlere yönelik mevzuat*

İş ve yatırım yapmaya uygunluğu ölçen birçok istatistik çalışmasında Türkiye oldukça kötü bir performans göstermektedir. Örneğin, Ekonomist dergisinin endeksinde, 1996-2000 döneminde 60 ülke arasında yapılan iş ve yatırım yapmaya uygunluk değerlendirmesinde Türkiye 42’nci olmuştur. Bu oranın 2001-05 dönemi için yapılan tahmini senaryoda 46’ncılığa gerileyeceği tahmin edilmektedir. Benzer bir çalışma yapan Birleşmiş Milletler Ticaret ve Gelişme İşbirliği kurumunun endeksinde 1988-90 döneminde 112 ülke arasında 71’inci sırada olan Türkiye, 1998-2000 döneminde 137 ülke arasında 122’nci olmuştur (UNCTAD, 2002). Bu endeksin ilk altı ülkesi sırasıyla şunlardır: Belçika, Lüksemburg, Hong Kong, İrlanda, İsveç ve Hollanda.



WCI verilerine göre Türkiye, devlet bürokrasisinin iş dünyasında büyümeyi kolaylaştırdığı 49 ülke içinde 39'uncu sıradadır, bir diğer deyişle en bürokratik 10'uncu ülke durumundadır (Şekil 22).

**Şekil 22. Bürokrasinin İş Geliştirmeye Etkisi (2002)**



Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

(0= Bürokrasi iş geliştirmeye engel oluyor, 10= Bürokrasi iş geliştirmeye engel olmuyor)

Kaynak: WCI, 2002

TİSK (2001) tarafından derlenen IFC ve Yabancı Yatırım Danışmanlık Servisi (Foreign Investment Advisory Service) tarafından yapılmış çalışmalarda çıkan mevzuata dair diğer veriler de oldukça olumsuz bir tablo sunar:

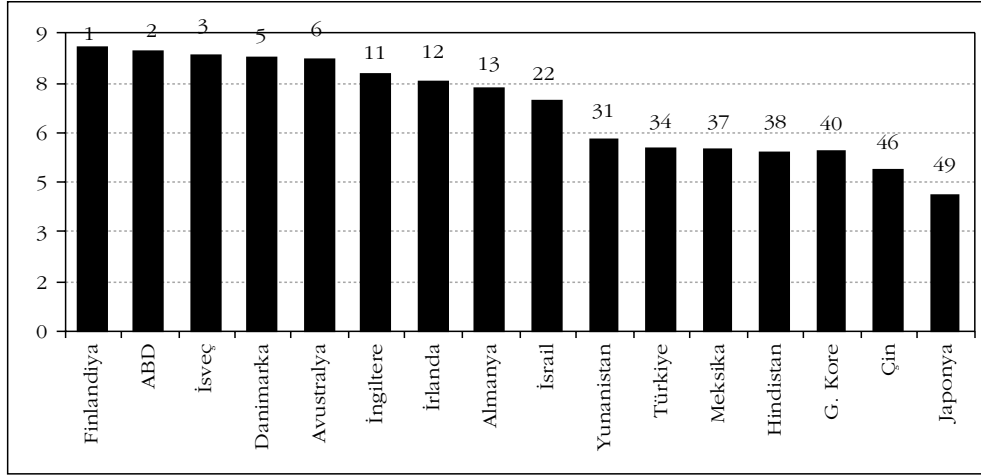
- Türkiye’de işletme faaliyetine ilişkin zamanın % 20’si bürokratik engeller nedeniyle harcanmaktadır. Bu oran Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde % 8, Latin Amerika ülkelerinde % 4’tür.
- Türkiye’de şirket kaydı için harcanan zaman 2,5 ayı bulur.
- Girişimci bir yatırımı sonuçlandırabilmek için 172 imzanın alınmasını gerektiren bir süreci tamamlamak zorundadır.
- Enerji sektöründe 14 ayda gerçekleşen bir projenin tüm izinleri ancak 9 yılda tamamlanabilir.
- Bir ticari markanın tescili için gereken süre Türkiye’de 14 ay iken Batı Avrupa’da 6 aydır.
- Yatırım için devletten arazi alım süresi 3 ila 24 ay arasındadır.

Türkiye’de bir şirketin kuruluşu için gerekli formalite sayısı 19’dur ve bu Avrupa’da en yüksek rakamdır. İkinci sırada olan İtalya’da 17, İrlanda’da 6 ve İngiltere’de sadece bir formalite gerekmektedir (TİSK, 2001). Türkiye’de, şirket kurmanın ötesinde, şirket kapanmasına dair iflas hukuku da sorunludur. Ayrıca, girişimcilerin başarısızlıkları ömür boyu cezalandırılır. Örneğin, iflas eden kişilere çek defteri-kredi kartı verilmez.

Anket çalışmasında da bürokratik engeller oldukça önemli bir sorun olarak ortaya çıkmıştır. Ankete katılan girişimcilerin % 90’ı bürokratların yeni kurulan şirketlere destek sağlamak konusunda etkili ve yeterli olmadığını, % 66’sı karmaşık idari süreçler nedeniyle kendi işini kurmanın zor olduğunu ve % 78’i yeni kurulan şirketlerin gerekli izin ve lisansları kısa sürede alamadıklarını söylemektedir. Bürokratik engeller ile karşılaşılan kurumların başında devletin resmi kuruluşları (% 88) gelmektedir, bunu gümrükler (% 50), belediyeler (% 42) ve devlet bankaları (% 33) izlemektedir. Bürokratik engellerle karşılaşmadığını söyleyenler 172 girişimcinin sadece 6’sıdır (% 4).

Şirket işleyişi ile ilgili düzenlemeler konusunda da bazı önemli sorunlar vardır. Bunların başında şirketlerde hissedar haklarının korunması gelir. Bu konu firmaların finansmanı konusunda karşılaştıkları güçlükler açısından önemlidir. Çünkü bir şirkette azınlık mülkiyet sahibi olanların şirket içindeki karar mekanizmalarında temsil sorunu yaşandığı için, firmalara yatırım yapacak olan insanlar çoğunluk hakkı elde etmedikleri yatırımlara girmezler. Bu ise, finansman ihtiyacı duyan firmaların kendilerine küçük hisselerle ortak olacak yatırımcı bulamamalarına neden olur ya da firmaya yatırım yapacak yatırımcılar çoğunluğu satın aldıklarından artık firma kurucularının firma üzerinde söz sahibi kalmaz. Bu konuda WCI anketinde belirtildiği gibi, firma ortaklarının hak ve sorumluluklarının belirginliği konusunda Türkiye 49 ülke arasında 34’üncüdür (Şekil 23). Şirket hissedarlarının hak ve sorumluluklarının (azınlık haklarının) net olduğu ülkelerin başında Finlandiya, ABD ve İsveç gelmektedir.

**Şekil 23. Hissedar Haklarının Açıklığı (2002)**



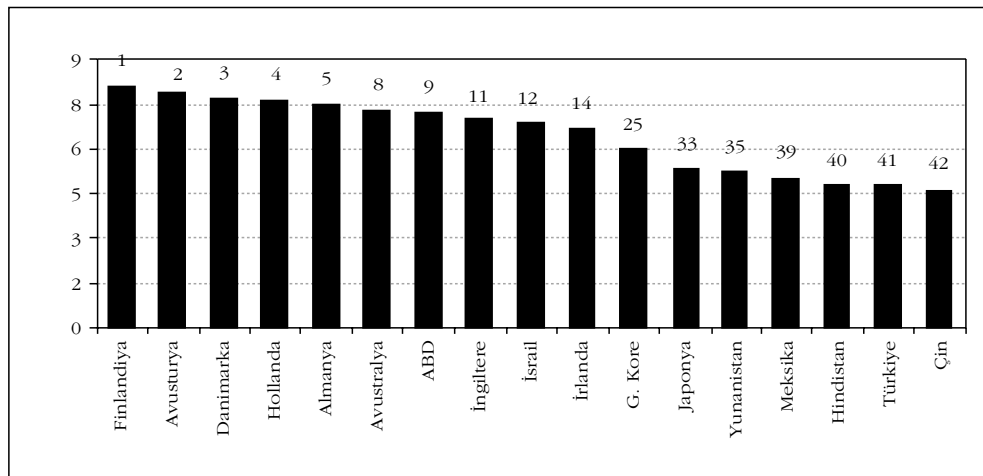
Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

(0= Hissedar hakları açıkça ve iyi tanımlanmamış, 10= Hissedar hakları açıkça ve iyi tanımlanmış)

Kaynak: WCI, 2002.

Azınlık hakları gibi girişimcilik ortamının oluşumuna etkide bulunan diğer yasal düzenlemelerden biri de rekabet ortamını düzenlemeye yönelik olan yasalardır. Bu konuda da Türkiye WCI anketinde 49 ülke içinde adil rekabet düzenine sahip-lik açısından 41'inci sıradadır (Şekil 24). Diğer bir deyişle rekabet yasalarının yeterli olmadığı ve dolayısıyla haksız rekabete yol açan bir ortam açısından 8'inci ko-numdadır. Bu durum anket çalışmasında da ortaya çıkmıştır. Ankete katılanların % 73'üne göre anti-tekel yasaları ya yetersizdir ya da etkili bir şekilde uygulanmamak-tadır. Rekabet yasaları en gelişkin ülkelerin başında Finlandiya, Avusturya, Dani-marka ve Hollanda gelmektedir.

**Şekil 24. Rekabet Kanunlarının Rekabet Üzerindeki Etkisi (2002)**



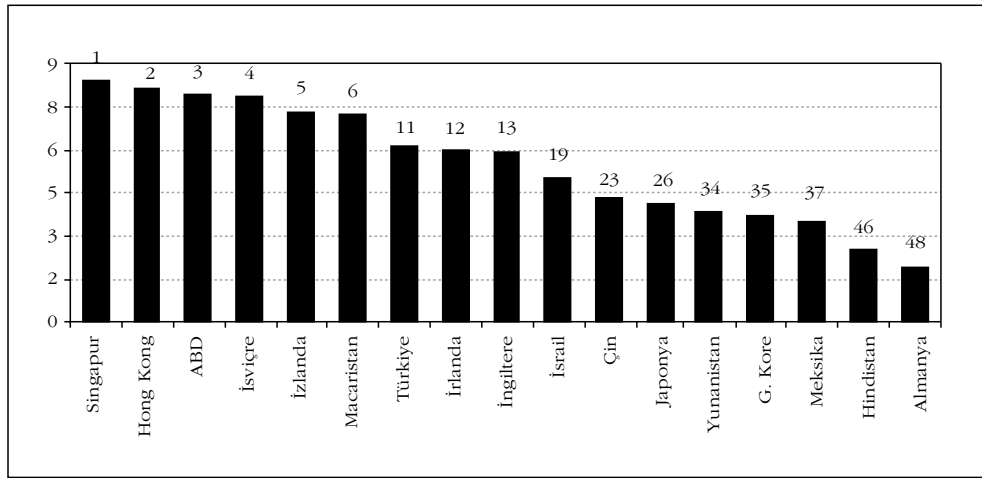
Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

(0= Rekabet kanunları haksız rekabeti önlememekte, 10= Rekabet kanunları haksız rekabeti önlemekte)

Kaynak: WCI, 2002.

Girişimcilerin risk almalarını etkileyen son bir konu, çalışma yasalarıdır. Şirketlerin işçi alımlarını ve işten çıkarmalarını düzenleyen, asgari ücreti saptayan ve çalışma saatlerini ayarlayan yasaların esnek olmalarının girişimciliği teşvik ettiği saptanmıştır. WCI sıralamasında çalışma yasalarının esnekliği açısından Türkiye'nin iyi performans gösterdiği gözlenmektedir. 2002 sıralamasında 49 ülke arasında esnekliği yüksek olan ülkeler arasında Türkiye 11'incidir (Şekil 25). Esneklik listesinin başında Singapur, Hong Kong, ABD ve İsviçre gelmektedir. Güney Kore ve Meksika sırasıyla 35 ve 37'ncidir.

**Şekil 25. Çalışma Yasalarının Esnekliği (2002)**



Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

(0= Çalışma yasaları çok sınırlayıcı, 10= Çalışma yasaları yeterince esnek)

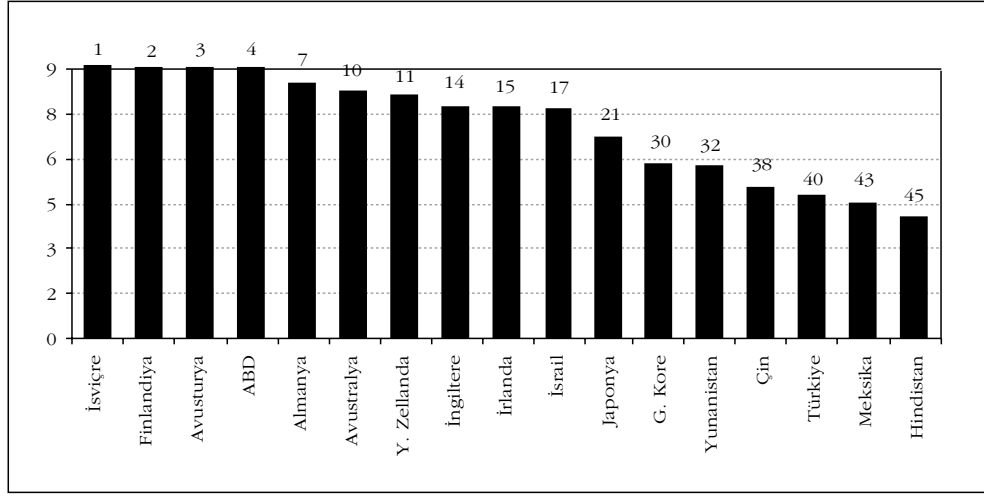
Kaynak: WCI, 2002.

### (3) Fikri mülkiyet hakları

Fikri mülkiyet hakları ile ilgili olarak yasal düzenlemelerimizin tarihi markalar konusunda 1871'e ve endüstriyel buluşlar konusunda 1879'a dek uzanır. Ancak daha sonra yasalar fazla değişikliğe uğramadığı için çağdaş uygulamaların dışında kalmıştır. Her tür teknolojinin korunması açısından büyük önem taşıyan patent yasası, 1995'te yürürlüğe girmiştir. Patent yasasını hazırlayan Türk Patent Enstitüsü de, 1994'te, Türkiye'de sanayi mülkiyet haklarının yönetimi için idari ve mali özerkliği olan ve Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na bağlı özel bir kamu kuruluşu olarak kurulmuştur (TPE, 2000). En son olarak, 2000 yılında Avrupa patent antlaşması imzalanmıştır.

Türkiye patent yasasına sahip olmakla birlikte uygulama alanında henüz patent ve telif hakları koruması açısından başarılı değildir. 2001 yılında yapılan WCI anketinde 49 ülke arasında patent koruması açısından ancak 38'inci durumdadır, Meksika ise 43'üncüdür (Şekil 26). Patent ve telif haklarının başarılı şekilde uygulandığı ülkelerin başında İsviçre, Finlandiya, Avusturya, ABD, Almanya, Avusturya ve Y. Zelande gelmektedir.

**Şekil 26. Patent ve Fikri Mülkiyet Haklarının Korunması (2002)**



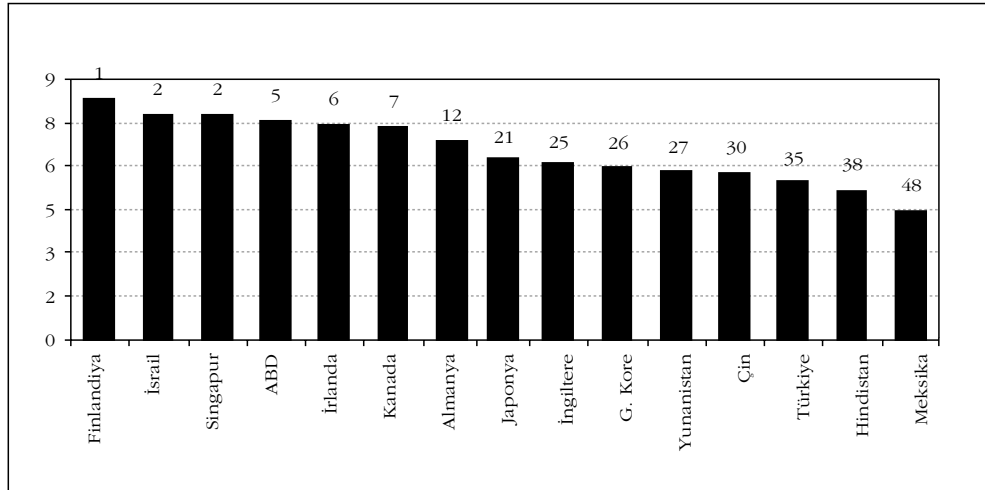
Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

(0= Patent ve fikri mülkiyet hakları iyi korunmamaktadır, 10= Patent ve fikri mülkiyet hakları iyi korunmaktadır)

Kaynak: WCI, 2002.

Yasaların geçerli olmamasının yanında bu durumun teknolojik gelişmeyi etkilemesini ölçen WCI çalışmasının sonuçları Şekil 27’de görülmektedir. Buna göre, yasal düzenlemelerin olmaması yüzünden teknolojik gelişmenin olumsuz etkilendiği ülkelerin arasında yer alan Türkiye, bu alanda Meksika ile birlikte ilk 10 ülke arasındadır. Yasal ortamın teknolojik gelişmeleri en çok desteklediği ülkeler ise Finlandiya, İsrail, Singapur, ABD, İrlanda ve Kanada’dır.

**Şekil 27. Teknoloji Gelişim ve Uygulamalarının Yasalarla Kısıtlanması (2001)**



Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

(0= Teknoloji gelişim ve uygulamaları yasa ile kısıtlanmaktadır, 10= Teknoloji gelişim ve uygulamaları yasa ile kısıtlanmamaktadır)

Kaynak: WCI, 2002.

Türkiye’de fikri mülkiyet konusu ile ilgili önemli sorunların başında patent maliyetlerinin yüksekliği gelir. Türk Patent Enstitüsü’nün işleri koordine etmekten başka fonksiyonu bulunmadığı için almakta olduğu komisyon kısıtlıdır. Esas ücret yurt dışında gerekli araştırmaları yapan aracı kuruluşlara ödenir. Türkiye içerisinde patent başvurusunun toplam maliyeti 2.000-3.000 dolar arasındadır. Yurt dışı başvurularda, yapılan patent başvuru dosyasının metin sayfalarına bağlı olarak her ülke için 3.000 dolar veya üzeri bir maliyet söz konusudur. Yeni şirket kurmuş veya kuracak olan buluş sahiplerinin ve girişimcilerin bu maliyetleri ödemeleri zordur. Bu konuda Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Sanayi Bakanlığı, KOSGEB gibi destek veren kuruluşlar vardır.

Bilgiye ulaşım, fikri mülkiyet haklarının yayılmasının önünde ikinci sorundur. Birçok girişimci fikri mülkiyet hakları konusunda bilgili olmadığı için sistemi kullanamamaktadır. Üçüncü sorun ise, faydalı model ve patentli ürüne verilen koruma sürelerinin farklı olmasına rağmen koruma haklarının aynı olması nedeniyle yaşanan suistimallerdir. Faydalı model belgeleri, patent alma süresinin üçte biri zaman ve ücretinde ve daha kolay alınmaktadır. Bu yüzden Türkiye’de 100 başvurudan 95’i faydalı model başvurusudur ve faydalı modelde davalar çok sayıdadır.

**Görüşler: M. Kaan Dericioğlu,**

**Patent Vekili, Öğretim Görevlisi, Ankara Patent Ofisi**

Girişimci; girişimine ilişkin üretim ya da hizmet alanlarında araştırma yapmak ve önceki girişimcilerin çalışmaları ve çalışmaları sonucunda elde ettikleri fikir ürünleri koruması hakkında bilgi almak, korunan fikir ürünleri ile haklara tecavüz oluşturabilecek çakışma alanlarını saptamak durumundadır.

Söz konusu önceki çalışmaların ve çakışma alanlarının saptanmasında en önemli konu *bilgiye ulaşım olanaklarıdır*.

Aşağıdaki soruların yanıtlarının alınmasında söz konusu bilgiye ulaşım olanakları önemlidir:

\* Girişimcinin araştırma ve yatırım yapacağı alanda fikri haklar kapsamında korunan fikir ürünleri var mıdır?

\* Yatırım konusu ürünün üretimi ve topluma sunulması sırasında gerekli donanım ve yazılımlar nasıl seçilecek ve kullanılacaktır? Bunlar için izin alınması gerekli midir?

\* Üretim yapılacak alanda fikir ürünü olarak patentle korunan bir buluş var mıdır? Bu buluşun koruma kapsamı nedir?

\* Ürünün üç boyutlu görünüşü ya da iki boyutlu süslemeleri ve ambalajı nasıl olacaktır? Bu konularda rakiplerin ürünleri ile Endüstriyel Tasarım ya da Fikir ve Sanat Eseri koruması açısından çakışma olabilir mi? Bu alandaki korumalar nelerdir?

\* Ürün satışa çıkarılırken ayırt edici işaret olarak hangi marka seçilecektir?

\* Kurulacak şirketin Ticaret Ünvanı ne olmalıdır? Nasıl seçilecektir?

Yukarıdaki soruların karşılığı bilgiler nerededir? Bunlara nasıl ulaşılır? Girişimci için sorunlar burada başlamaktadır.

Araştırma yapmak ya da üretmek istediği ürün konusunda, Türkiye’de patent ya da faydalı model belgesi ile korunan ya da bu amaçla başvurusu yapılmış bir buluşun var olup olmadığının öğrenilmesi oluşturulacak Patent Veri Tabanları ile mümkündür. Türkiye’de yasal görevli olan Türk Patent Enstitüsü de bu konuya ilişkin altyapı, eleman ve donanım açılarından yeterli değildir. Bu bilgilere herkesin elektronik ortamda kolayca ulaşması henüz gerçekleşmemiştir.

Buluşların korunması için yapılan başvuruların, patent verilebilirlik kriterleri açısından araştırılması ve incelenmesine ilişkin altyapı Türkiye’de oluşturulmamıştır. Türkiye’den patent almak için yapılan başvuruların araştırma ve inceleme raporları, bazı ülkelerin Patent Ofislerinden sağlanmaktadır. Türkiye’deki altyapının oluşturulmaması, bu amaçla yurt dışına bağımlılığa ve işlemlerin gereğinden çok daha pahalıya mal olmasına yol açmaktadır.

Girişimcinin araştırma ve geliştirme çalışmaları için gereksinim duyacağı bilgilerin ulusal ortamda derlenmesi, bu bilgileri değerlendirecek uzmanların yetiştirilmesi, bu bilgilere elektronik ortamda ulaşılması, Türkiye’de araştırma ve geliştirme çalışmaları yapmak isteyen girişimci sayısının artışı önemli rol oynayacaktır.

#### **2.2.4. Sosyal, Kültürel ve Politik Altyapı**

Girişimci kültürü, çok sık kullanılan fakat nasıl ölçüleceği ve neyi ifade ettiği net olmayan bir kavramdır. Bu bölümde kültürü oluşturan değerler sistemine yoğunlaşarak girişimcilik kültürünün Türkiye’de ne ölçüde var olduğuna dair genel bir fikir edinilmeye çalışılacaktır. Değerlerin tanımını Esmer (1997) şöyle yapar: "İyi-yi kötüyü, doğruyu yanlış belirleyen soyut düşünceler, ideallerdir. Örneğin özgürlük, eşitlik, namus, dindarlık gibi kavramlara ilişkin kalıcı yönelimler birer değerdir."

Türkiye’de girişimciliğin sosyal olarak kabul edilmesine bağlı değerler üç açıdan incelenmiştir: Genel değerlendirme, girişimci özellikleri açısından toplum değerleri ve girişimcilik ortamı.

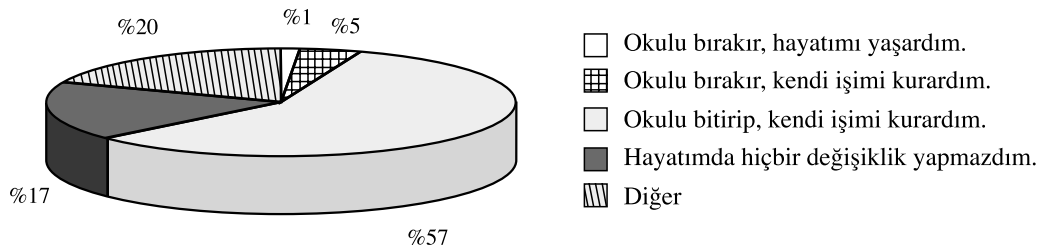
### (1) Genel değerlendirme

Yaptığımız ankete katılan girişimcilerin % 72'si Türkiye'de işadamlarının köşedönmececi olarak algılandıklarını söylemektedirler. Buna göre toplumun girişimciler konusunda olumsuz düşündüğü varsayılabilir.

Toplumun olumsuz değerlendirmesine rağmen kişilerin girişimci olmak istedikleri gözlenmektedir. Bunu yapılan iki değişik ankette "250 milyarınız olsa ne yapardınız?" sorusuna verilen cevaplarda da görmek mümkündür (detaylar için bakınız Ek II). Bahsedilen anketlerden biri [www.insankaynaklari.com](http://www.insankaynaklari.com) üzerinden gerçekleştirilen araştırmadır. Bu çalışmaya göre 749 kişi içinden "kendi işimi kurardım" diyenler % 65 gibi oldukça yüksek bir oranı göstermektedir.<sup>7</sup> Bu parayla kendine ev/gayrimenkul almayı planlayanların oranı % 19 iken, bankaya yatırmak isteyenlerin oranı % 12 ve borsaya girecek olanların oranı % 4'tür.

39 üniversiteden 206 öğrenciye aynı soru sorulduğunda verilen cevaplar oldukça ilginçtir (Şekil 28). Buna göre, kendi işini kuracakların oranı % 62 gibi yüksek bir orandır. Bunun % 57'si öncelikle okulu bitirip, ondan sonra kendi işini kurmayı planlamaktadır. Hiç bir plan olmadan okulu bırakarak, hayatını yaşamak isteyenlerin oranı sadece % 1'dir. Öğrencilerin kariyer hedefleri sorulduğunda % 57'si iş kurmak istediğini belirtmiştir. Bunu, üst düzeyde yönetici olmak (% 30) izlemektedir. Üniversitede akademisyen olarak hayatlarını devam ettirmek isteyenler ise sadece % 6'dır.

**Şekil 28. "Bugün Aniden 250 Milyarınız Olsa Ne Yapardınız?" Sorusuna Öğrencilerin Yanıtı**



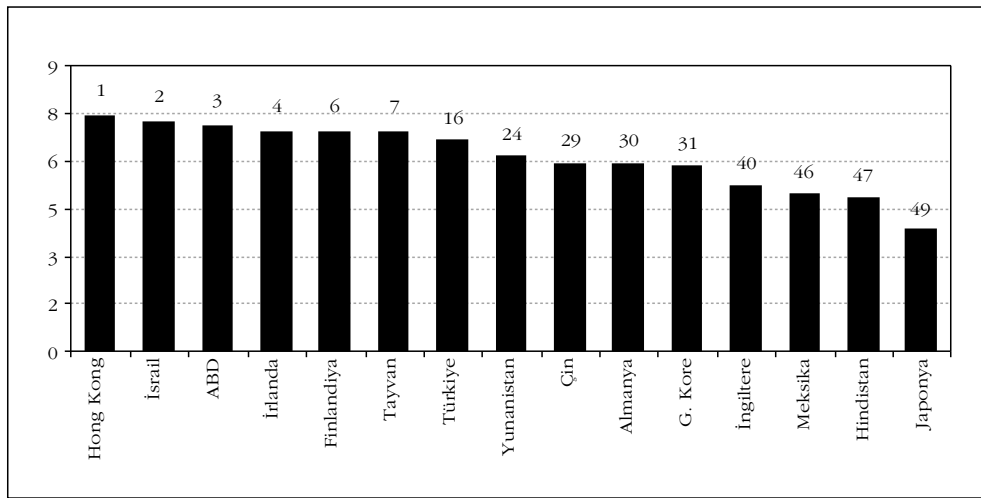
Kaynak: Yıldız, 2001 (bakınız Ek II).

(7) Bu çalışmada sorulan bir diğer soruda anket katılımcılarının yüzde 60'ı kendi işini kurmak istiyor, geri kalanlar ise (%40) üst düzey yönetici olmak istediklerini belirtmiştir.



WCI anketinde Türk yöneticilere sorulan, yöneticilerin girişimci olup olmadıkları sorusuna verilen cevaplardan anlaşılağı üzere, yöneticilerin girişimci olduğunu düşünenlerin olumlu görüşleri Türkiye'yi 2001 yılında 49 ülke içinde 16'ncı yapmıştır. En girişimci yöneticiler ise Hong Kong, İsrail, ABD ve İrlanda'dadır. Karşılaştırma yapılan ülkelerden Güney Kore, İngiltere, Meksika ve Japonya'da ise yöneticilerin girişimcilik özelliklerinin zayıf olduğu düşünülmektedir.

**Şekil 29. Girişimcilik Kültürü (2001)**



Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

(0= Yöneticilerde girişimcilik ruhu eksik, 10= Yöneticilerde girişimcili ruhu eksik değil)

Kaynak: WCI, 2002.

## (2) Girişimci özellikleri açısından toplum değerleri

Girişimciliği etkileyen belli başlı özellikler arasında sayılan rekabetçi olma, risk alma, çalışmaya, yeniliğe ve teknolojiye açık olma gibi konularda toplumda oluşmuş olan değerler birçok ülke için belirleyici farklılıklar yaratabilmektedir.

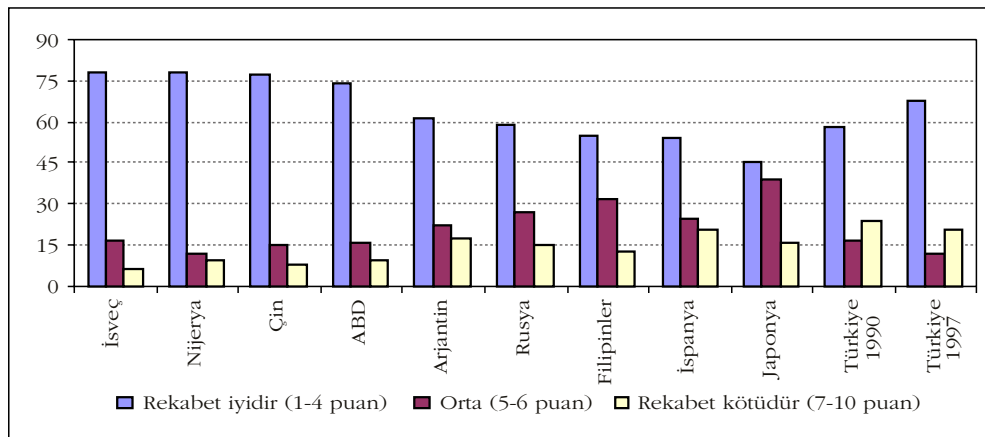
Türkiye'de "devletçilik" oldukça yerleşmiş bir değerdir ve girişimciliğe oldukça ters bir düşünce biçimini, yani bireysel girişim yerine devletin mülkiyetini ve devletin üretimi yürütmesini ifade eder. Dünya değerler anketine katılan Türklerin % 44'ü "işyerlerinin ve sanayi kuruluşlarının mülkiyeti daha fazla özel olmalıdır" derken % 41'i daha fazla kamu mülkiyeti olmalıdır görüşündedirler. Kamu mülkiyetinden yana olanların oranı gelişmiş ülkelerde oldukça düşüktür. Örneğin ABD'nde % 8, İsveç'te % 15, ve Japonya'da % 11. Kamu mülkiyetinin ağırlıkta olması gerektiğini düşünenlerin çoğunlukta olduğu ülkelerden bazıları Rusya (% 58) ve Çin'dir (%

52) (Esmer, 1999). Bu olumsuzluğa rağmen 1990 ve 1997 yıllarında tekrarlanan ankette gözlemlenen olumlu gelişme özel mülkiyetten yana olanlarda bir artışın yaşandığıdır.

Mülkiyet kadar, bireyin geçimi ile ilgili sorumluluğun devlette olduğunu düşünenlerin çokluğu da Türkiye'nin devletçi yaklaşımını göstermektedir (Esmer, 1999). Geçimin bireyin sorumluluğu olduğunu düşünenlerin oranı % 46 iken, devletin sorumluluğu olduğunu düşünenlerin oranı % 43'tür. Birey ve devlet sorumluluğu oranları gelişmiş ülkelerde de oldukça farklı dağılımlar göstermektedir. İsveç'te % 67 - % 13 ve ABD'nde % 66-% 18 olan bu oranların dağılımı Japonya'da % 15-% 55 ve İspanya'da % 25-% 51'dir. Devletin sorumluluğunun yüksek olduğunu düşünenler ile ilgili olarak yaklaşımını geliştirmekte olan ülkelere bakarsak bu oranlar Rusya'da % 16-% 58 ve Çin'de % 36-% 44'tür. Yapılan araştırmada erkeklerden çok kadınların, kırsal alanlarda yaşayanlardan çok şehirde oturanların, alt gelir gruplarından çok yüksek gelir gruplarının, eğitim seviyesi düşük olanlardan çok daha eğitilmiş olanların devlet mülkiyetine yakın oldukları gözlenmiştir.

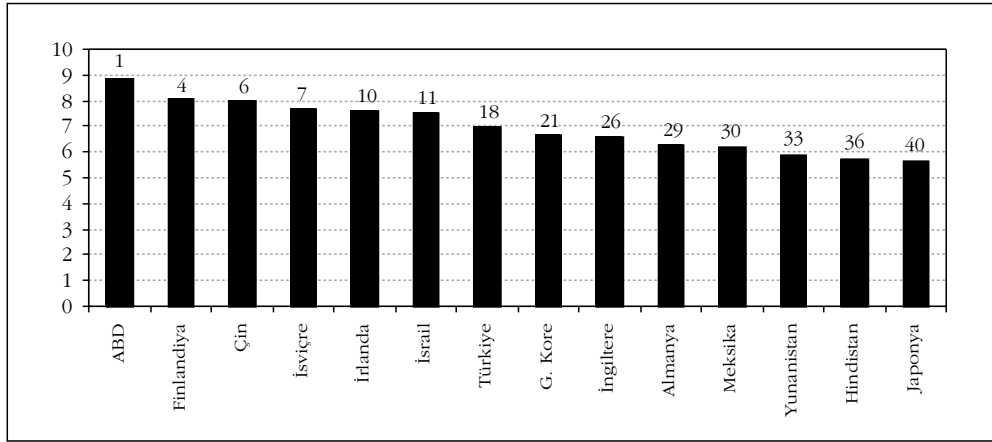
Devlet ve birey ilişkileri kadar önemli bir diğer gösterge de toplumun rekabete bakış açısıdır. Şekil 30'da görüldüğü üzere, rekabete olumsuz bakanların oranı karşılaştırma yapılan dokuz ülke arasında Türkiye'de % 21 gibi yüksek bir orandır. Bununla birlikte "rekabet iyidir" diyenlerin oranı 1990'dan 1997'ye kadar geçen sürede artış göstermiştir. Rekabete bakış açısının kişilerin cinsiyetlerine ve eğitim düzeylerine göre farklılıklar gösterdiği de saptanmıştır. Erkeklerin ve üniversite mezunlarının rekabetçiliğe daha olumlu baktıkları gözlenmiştir. Şekil 31'de görüldüğü gibi, toplumsal değerlerin rekabeti desteklemesi açısından Türkiye, 49 ülke arasında 18'incidir.

**Şekil 30. Bazı Ülkelerde Rekabete Yönelik Algılamalar (1997)**



Kaynak: Esmer, 1997.

**Şekil 31. Toplumsal Değerler (Rekabete bakış açısı) (2002)**



Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

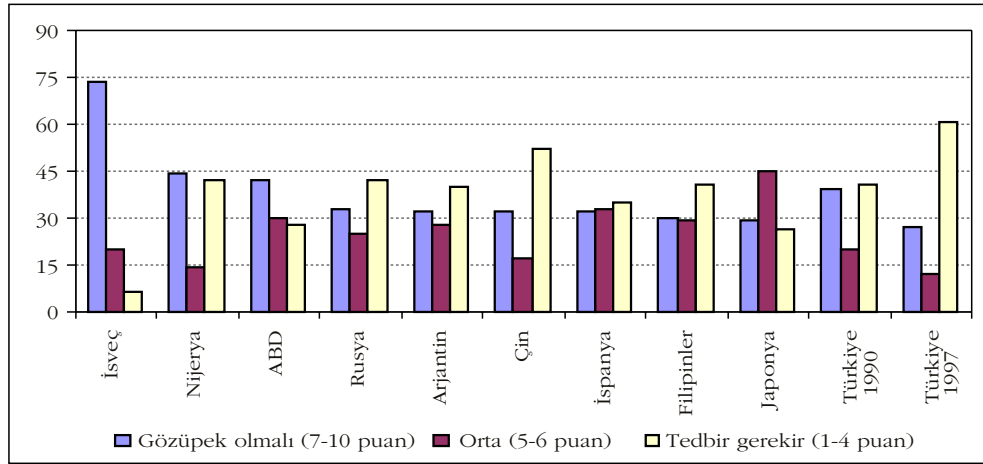
(0= Toplumun değerleri rekabeti desteklememektedir, 10= Toplumun değerleri rekabeti desteklemektedir)

Kaynak: WCI, 2002.

Bu çalışma için yapılan ankete katılan girişimcilerin % 42'si “eğer başarısızlık riski varsa yeni bir işe başlanmamalıdır” görüşüne katılarak risk almaktan kaçındıklarını göstermektedirler, bununla birlikte anket katılımcılarının % 55'i riski almak gerektiğini söylemektedirler. Benzer şekilde anketimizde bulunan 172 girişimcinin % 74'ü kendi işini kuran ve başarısız olanlara ikinci bir şans tanınması gerektiğini savunarak başarısızlıkların cezalandırılmaması gerektiği görüşündedirler. 5 yaşından küçük yeni firmaların % 95'i bu yargıyı kuvvetle desteklemektedir ki, bu da kendilerine bakışlarını yansıtır denebilir. Bu oran, firma yaşı büyüdükçe azalmakta, 25 yıldan eski firmalarda bulunan girişimcilerin % 69,3'ü ikinci şans tanınmasını istemektedir.

Rekabete bakış açısı gibi değişikliğe açık olmak ve risk almak da girişimciliğin belirleyici özelliklerindendir. Dünya değerler anketinde risk almaya ilişkin olarak “insan, hayatında önemli değişiklik yapmakta çok tedbirli davranmalıdır” ve “gözüpek davranmazsanız, hayatta fazla birşey elde edemezsiniz” ifadelerine yer verilmiştir. Şekil 31'de görüldüğü gibi Türkiye'de gözüpek olmalı diyenlerin oranı 1990'da % 39 iken 1997 yılında % 27'ye düşmüştür (Esmer, 1997).

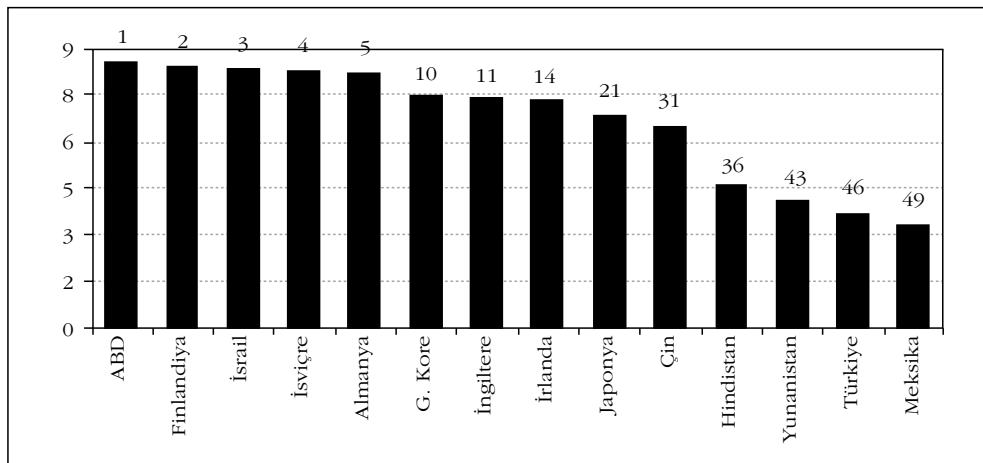
**Şekil 32. Çeşitli Ülkelerde Tedbirli/Gözüpek Davranma Tercihleri (1997)**



Kaynak: WCI, 2002.

Teknolojinin özellikle de temel bilimlerde yapılan araştırmaların uzun dönemde ekonomiye ve teknolojik gelişmelere etkisine yönelik duyulan inançsızlık, bu alanlarda yapılacak çalışmalarını dolaylı olarak engelleyecektir. Örneğin, WCI anketinde temel bilimlere oldukça olumlu bakan ülkeler ABD, Finlandiya, İsrail, İsviçre ve Almanya'dır, oysa Türkiye 49 ülke içinde 46'ncı sıradadır (Şekil 33). Karşılaştırılan ülkeler arasında bir tek Meksika temel bilimlerin ekonomik gelişmeye olan etkisini Türkiye'den daha düşük değerlendirmektedir.

**Şekil 33. Temel Araştırmanın Ekonomik Gelişmeye Desteği (2001)**



Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

(0= Temel araştırma uzun vadede ekonomik gelişmeyi desteklememektedir, 10= Temel araştırma uzun vadede ekonomik gelişmeyi desteklemektedir)

Kaynak: WCI, 2002.

### *(3) Girişimcilik ortamı*

Anket alıřmamızda giriřimcilerin % 81'i birçok insanın kendi iřini kurmasının zor olduėunu dūřundūėunu, sūylemiřlerdir; bunu onaylarcasına, anket katılımcılarının % 77'si ekonomik ortamın kendi iřini kurmak isteyenler açısından uygun olmadıėını ve % 64'ū yakın gelecekte de kendi iřini kuracaklar için elveriřli bir ortamın oluřmayacaėını sūylemiřlerdir.

Bu çok genel girişimcilik ortamına yūnelik yorumların dışında özellikle girişimcilik ortamını ifade eden ekonomik, teknolojik, işgücü, finans ve yasal düzenlemeler ile ilgili değişik görüşlere ve değerlere önceki bölümlerde yer verildiği için burada özellikle işbirlikleri konusundaki toplumsal değerlere değinilecektir.

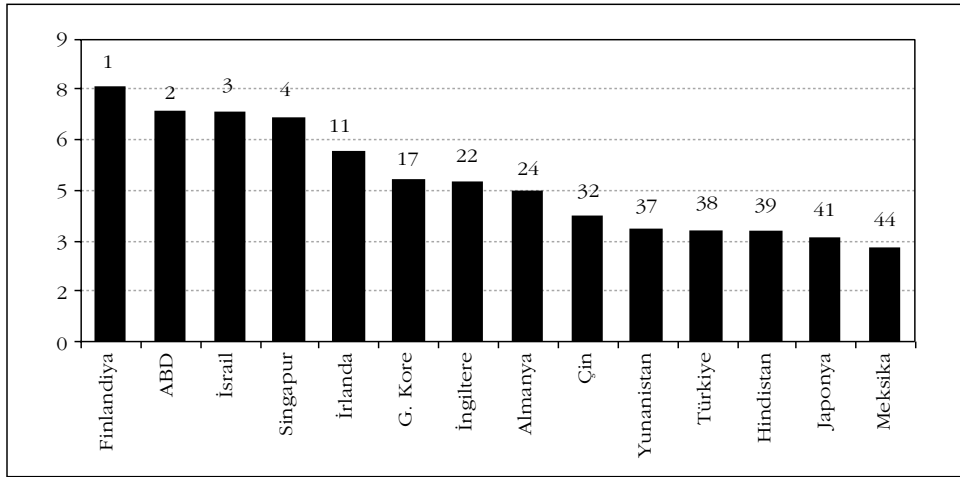
İşbirliklerini iki düzey olarak incelemek mümkündür: Araştırma kuruluşları ile firmalar arasında olan işbirlikleri ve firmaların kendi aralarındaki işbirlikleri.

Gelişmiş ülkelerde yapılan çalışmalar girişimcilik kültürünü açıklarken yenilikler üreten  niversiteler, araştırma kurumları ve firmalar arasındaki ilişkilere özel önem verirler. Bu ilişkiler kurulduğunda, ABD  rneğinde olduğu gibi üniversitelerden şirketlere teknoloji transferinin daha rahat ve hızlı bir biçimde gerçekleştiği gözlenmektedir (Lundvall, 2002). Oysa araştırma kuruluşlarında var olan aşırı bürokratik engel, araştırmacıların şirket sorunlarına uzak kalması, ilgi duymaması; şirketlerin de araştırma kuruluşlarına güvenmeyip, sıcak bakmaması gibi durumlarda kuruluşlar arasında bir iletişimsizlik doğmaktadır. Bu tür olumsuz ilişkiler ve güvensizlikler özellikle teknoloji transferi konusunda potansiyel gelişmeleri yavaşlatır.

Türkiye bu tür bir girişimci ortamın yaratılması ve organizasyonlar arası iletişim konusunda oldukça büyük zorluklar ile karşı karşıyadır. D E'nin iki binden fazla yenilik yapan firma arasında yaptığı inovasyon anketi (D E, 1998) sonuçları göstermektedir ki; şirketlerin % 4'   niversite ya da yüksek öğrenim kurumlarını bilgi kaynağı olarak görmekte iken, % 2,7'si ise kamu ya da k r amaçlı olmayan özel kuruluşları bilgi kaynağı olarak değerlendirmektedir. Anketimizde girişimcilere sorduğumuzda sadece % 7,5'i, yeni teknolojiler konusunda  niversiteler ile yeni kurulan şirketler arasında yeterli bilgi akışının olduğunu, söylemektedir. Bu düşük oranlar, şirketler ve araştırma kurumları arasındaki ilişkide ciddi sorunlar olduğunu ortaya koymaktadır.

WCI tarafından yapılan ankette de benzer sonuçlar çıkmıştır. Üniversite ile sanayi arasındaki teknoloji transferinin yeterliliği konusunda 2002 yılında yapılan ankete göre Türkiye 49 ülke arasında 38'inci olmuştur (Şekil 34). Teknoloji transferinin yeterli düzeyde yapıldığına inanan ülkelerin başında Finlandiya, ABD, İsrail ve Singapur gelmektedir.

**Şekil 34. Üniversite-Sanayi İşbirliği (2002)**



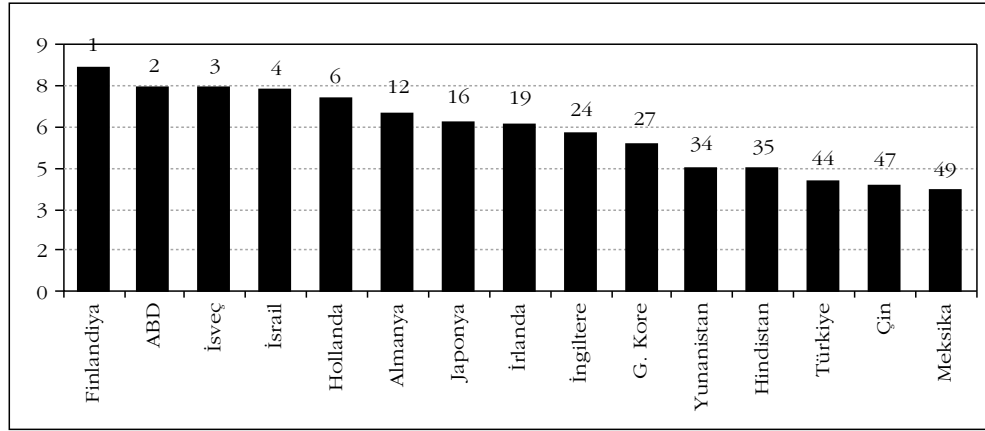
Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

(0= Üniversite sanayi işbirliği yetersiz seviyededir, 10= Üniversite sanayi işbirliği yeterli seviyededir)

Kaynak: WCI, 2002.

Teknolojik gelişmeler sadece firmalar ile araştırma kurumları arasında değildir. Teknolojinin hızla değiştiği günümüzde firmalar arasında oluşacak ağyapılarının da önemli bir rolü vardır. Silikon Vadisi'nin başarısının arkasında, şirketler arasında oluşturulmuş yoğun ağyapılaşma kültürünün olduğundan sıkça bahsedilir (Saxenian, 1994). Bu konu TÜSİAD tarafından Ağustos 2002'de yayımlanan "Yeni Rekabet Stratejileri ve Türk Sanayisi" (Kavrakoğlu, İ., Gedik, G. ve Balkır, M., 2002) isimli raporda rekabet açısından incelenmiştir. Ayrıca, bu konu detaylı olarak TÜSİAD tarafından hazırlanmakta olan "Ulusal İnovasyon Sistemi: Kavramsal Çerçeve, Türkiye İncelemesi ve Ülke Örnekleri" adlı raporda detaylı olarak incelenecektir. Üniversite-sanayi ilişkisinde yeterli olmayan Türkiye, şirketler arası ilişkiler açısından da başarısızdır. Şekil 35'de belirtildiği gibi, firmaların teknolojik işbirlikleri yapmadığı veya zayıf olduğu ülkeler açısından 6'ncı durumdadır. İşbirlikleri başarılı olan ülkeler ise Finlandiya, ABD, İsveç ve İsrail'dir.

**Şekil 35. Firmalar Arasında Teknolojik İşbirliği (2002)**



Sütunların üstündeki rakamlar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

(0= Firmalar arası teknolojik işbirliği yetersiz seviyededir, 10= Firmalar arası teknolojik işbirliği yeterli seviyededir)

Kaynak: WCI, 2002.

### 2.2.5. Girişimcilik Teşvikleri ve Destek Mekanizmaları

OECD ülkelerinin çoğu girişimciliğe yönelik programlar uygulamaktadırlar (OECD, 1998). Bu programların bazıları küçük firmalara, bazıları yüksek teknoloji firmalarına yönelik olurken, bazen de bu programlar sadece kadın girişimcilere ve ya gençlere yöneliktir (OECD, 2002). Sadece finansman konusunda teşvikleri içeren veya sadece yeniliklere yönelik programlar da vardır. Bu programlar arasında özellikle kendi işini kurmaya yönelik olanlar maliyet açısından olumlu karşılanmaktadır. Gelir desteği yerine işini kurma desteği vermenin daha ucuz ve etkili olduğu gözlemlendiği için OECD ülkeleri bu tür programlara son yıllarda ağırlık vermektedir.

Avrupa Komisyonu'nun üye ülkelere yaptığı ekonomik program önerilerinden yola çıkarak, Avrupa Parlamentosu üye ülkelere girişimci bir Avrupa'nın yaratılması çağrısında bulunmuştur (TÜSİAD, 1999). Avrupa düzeyindeki öneriler iki alanda toplanmaktadır: KOBİ'lerin faaliyette bulundukları ortamın iyileştirilmesi ve yeni ve büyümekte olan firmaların finansal kaynaklara ulaşmasının sağlanması. Bu doğrultuda, çok farklı programlar önerilmekte ve aşağıdaki İngiliz örneğinde anlatıldığı gibi tekil Avrupa ülkelerinde değişik programlar uygulanmaktadır.

Girişimciliğe yönelik teşvik programları sadece gelişmiş ülkelerde yoktur. Gelişmekte olan ülkelerde de birçok program uygulanmaya başlamıştır. Örneğin Singapur'un Technopreneurship 21 programı girişimcilerle ilgili eğitim, finansman ve

yasal düzenlemeleri iyileştirmeyi hedefler (GEM, 2000). Birleşmiş Milletler, 1994 yılında, gelişmekte olan ülkelerde girişimcilik politikalarına destek verme kararı almıştır ve girişimcilik teşvik programları oluşturmuştur (OECD, 1998).

Dünyada çok farklı teşvik uygulamaları ve destek mekanizmaları vardır. Konunun genişliği ve uygulanan programların çeşitliliği nedeniyle burada tümünden bahsetmek mümkün değildir. Onun yerine teşviklerin ve desteklerin türlerini kategorileştirmeye ve her kategori içinde bazı örnekler verilmeye çalışılmıştır.

Bu bölümde, girişimci teşvik ve desteklerine yönelik programlardan bahsedilirken, sadece devlet kurumlarına ait olan programlara değil, aynı zamanda arayüz kuruluşlarının programlarına da yer verilmiştir, çünkü teşvikleri ve destek mekanizmalarını sadece devlet kurumlarının oluşturacağı düşünülmemelidir. Girişimciliğin geliştirilmesinde makro ölçüde etkide bulunan önemli faktörlerden biri de toplumda bulunan eğitim, finans, danışmanlık sağlayan arayüz kuruluşlarıdır. Bu kuruluşlar, girişimciler için gerekli olan destek hizmetlerinin kurumsallaşmasını sağlarlar. Eğitim, finans ve danışmanlık kuruluşları diye gruplandırabileceğimiz bu arayüz kuruluşlarının oluşumuna katkıda bulundukları altyapı sayesinde girişimcilerin rahat çalışabilecekleri ortamlar oluşur. Örneğin, eğitim kuruluşları sayesinde girişimcinin ihtiyaç duyacağı yetenek ve bilgilerle donatılmış insan kaynakları yaratılmış olur. Böylece girişimcinin ekstra zaman ve enerji harcayarak firmasında çalışacak işgücünü eğitmesine gerek kalmayacaktır.

### **İngiltere Örneği**

Tony Blair hükümetinin İngiltere’de bilgiye dayalı bir ekonominin kurulmasına çalıştığı görülmektedir. 1999 yılında Blair şöyle demiştir "Girişimcilik ruhunu devlette, iş dünyasında, üniversitelerimizde ve toplumun her kesiminde geliştirmeliyiz." Buna dayanarak altı ana alanda girişimcilik politikaları oluşturulmuş ve devreye sokulmuştur:

- 1) Finans: Küçük İşletme Yatırım Grubu (Small Business Investment Task Force) kurularak KO-Bİ’lerin finansman ihtiyacı saptanmaya çalışılmaktadır. İngiltere’nin her bölgesinde risk sermayesi fonlarının kurulması hedeflenmektedir. Bu amaçla yüksek teknolojiye yönelik 125 milyon pound<sup>8</sup> değerinde bir risk sermaye fonunun kurulmasına ve risk sermayesi tröst (trust) programının iyileştirilmesine karar verilmiştir (şimdiye kadar ki yatırımları 1 milyar pound’tur).

---

(8) İngiliz para birimi pound’u ifade etmektedir.



- 2) Vergiler: Küçük firmalara uygulanan kurumlar vergisi düşürülmüştür, Ar-Ge'ye vergi indirimleri verilmiştir ve kalifiye elemanların ülkede çalışmasını teşvik etmek için vergileri düşük olan şirket hisselerinin çalışanlara verilmesine karar verilmiştir.
- 3) Ar-Ge: Üniversite ve KOBİ'ler arasında ilişkinin geliştirilmesi için üç yılda 140 milyon pound verilmiştir. Üniversitelerin erken aşamadaki firmalara yatırım yapmalarını sağlayacak risk sermayesi fonları kurmaları için 45 milyon pound verilmiştir. Şirketlere yardımcı olması amacıyla direkt olarak şirketlere destek olacak olan enstitülerin kurulmasına ise 44 milyon pound ayrılmıştır.
- 4) Eğitim: Saptanan hedefler şunlardır: Temel yeteneklerin artırılmasına çalışılması; Yönetim ve Liderlikte Mükemmellik Konseyi ile yönetim yeteneklerinin geliştirilmesi; hayat boyu eğitim altyapısının kurulması ve genç teşebbüs programı ile gençlerin girişimciliğe özendirilmesi.
- 5) Kültür: İngiliz Ticaret Odaları, Genel Müdürler Enstitüsü ve İngiliz Endüstri Konfederasyonu tarafından İşletme İçgüdüğü (Enterprise Insight) kampanyası yürütülmektedir. Girişimcilik kültürünün oluşması için bu enstitünün hedefleri şunlardır: İşletmelerin ekonomik refah ve istihdamdaki önemlerini vurgulamak, risk almayı ve yenilikleri desteklemek ve toplumdaki girişimcilerin tanınmasını sağlamak.

Program koordinasyonu için 2000 yılının nisan ayında Küçük İşletme Servisi (Small Business Service) kurulmuştur, amacı 2005 yılında İngiltere'yi dünyada en iyi şirket kurulan ve geliştirilen ülkesi yapmaktır. Girişimcilik destek programlarının koordinasyonu, yeni şirket kuruluşlarının artırılması, yeniliğin teşvik edilmesi ve başarısızlığın azaltılması hedeflenmektedir.

Kaynak: GEM UK, 2001.

### *(1) Eğitim teşvikleri ve destekleri*

ABD'nde 1960'larda girişimcilik dersi işletme okullarında çok az sayıda yer alırken, günümüzde hemen hemen tüm işletme okullarında okutulmaktadır. 2002 yılında ABD'nde çeşitli üniversite, enstitü, sivil toplum kuruluşu, vakıf ve kamusal kuruluşun desteklediği 123 staj ve eğitim programı ve 111 Girişimcilik Merkezi vardır. Bu okullar ve merkezler birçok konferanslar düzenlemekte, araştırmalar yapmakta ve girişimcilik konularına yönelik çok sayıda hem akademik hem de profesyonel dergi yayınlamaktadırlar. Üniversite ve yüksekokul eğitimi dışında lise ve orta öğretim düzeyinde de girişimcilik dersleri okutulmaktadır. Ulusal Girişimcilik Eğitimi Vakfı her düzeyde girişimcilik eğitiminin verilmesi konusunda çalışmaktadır.

AB'nde de girişimcilik dersleri özellikle 1990'lı yıllarda büyük bir atılım yaparak, yaygınlaşmaya başlamıştır. AB tarafından oluşturulmuş bir araştırma projesi ile 15 Avrupa ülkesinde uygulanmakta olan 50 adet değişik girişimcilik eğitim programı incelenmiş ve çıkan iyi uygulama örnekleri üye ülkelere önerilmiştir (FIT, 2000).

Eğitim konusunda Avrupa'dan ilginç bir örnek Finlandiya'daki uygulamalardır (GEM Finland, 2001). Bu ülkede 2000 yılında Ticaret ve Sanayi Bakanlığı tarafından başlatılmış olan Fin Girişimcilik Projesi'nde, eğitime yönelik birçok program hazırlanmış ve uygulamaya konmuştur. Hükümetin ekonomi programının bir parçası olan bu üç yıllık Girişimcilik İnisiyatifi çalışmasını, dokuz bakanlık ve Fin Yerel ve Bölgesel Yönetimler Birliği, işbirliği içinde hazırlamıştır. Bu program dahilinde, girişimcilik dersi verecek eğitimcilere özel olarak hazırlanmış Eğitim Bakanlığı tarafından verilen bir diploma programının yanında, uygulamada bulunan girişimciler için de meslek okulu diploması verilmesi hazırlıkları yapılmaktadır. Eğitimin tüm aşamalarında girişimcilik dersleri verilmektedir. Okullarda iş planı yarışmaları düzenlenmeye ve girişimcilik dalında staj uygulamalarına başlanmıştır. Temel işletme yetenekleri (muhasabe, finans, hukuk) yanında insan kaynakları yönetimi, fırsat tanınması, anlaşılması ve değerlendirilmesi, iş ahlakı ve münakaşa yetenekleri gibi birçok konu okullarda okutulmaya başlanmıştır. Ayrıca girişimci pedagojisinin Fin öğretmen eğitim sistemine dahil edilmesine çalışılmaktadır.

Güney Kore'de hükümet tarafından desteklenen "Ulusal Bilgi Toplumu" oluşturulması için geliştirilen eğitim hareketi de dolaylı da olsa girişimciliğe yönelik bir eğitim teşviki olarak değerlendirilebilir (GEM, 2000). Bu eğitim programına dahil olan "İnternet Kore" ve "Ev hanımları için internet eğitimi" türü kampanyalar ile bilgi toplumu kullanıcılarının eğitilmesi kadar bilgi toplumunu oluşturacak girişimcilerin de geliştirilmesi hedeflenmiştir.

Türkiye'de ise üniversitelerde girişimcilik derslerinin verilmesi son dönemlerde başlamıştır. Yüksek Öğretim Kurumu'na sunulan yüksek lisans ve doktora tezleri arasında 40'a yakın girişimcilik konulu çalışma vardır.<sup>9</sup> Bunun yanında girişimcilik, araştırma merkezlerinin konusu da olmaya başlamıştır. Örneğin, Anadolu Üniversitesi'nde 2002 yılında "Girişimcilik Eğitim ve Araştırma Merkezi" kurulmuştur. Bu merkezde girişimcilik konusunda araştırmaların yapılması ve eğitimlerin verilmesi planlanmaktadır.

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

---

(9) Söz konusu tezlerden bazıları Kaynakça bölümünde listelenmiştir.

TEGEV (Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Oal'dan) alınan bilgilere göre girişimcilik konusunda TEGEV'nin başlattığı çalışmalar sonucunda önemli adımlar atılmıştır. Bunlardan özellikle dört tanesi burada özetlenmeye değerdir:

- (1) Milli Eğitim Bakanlığı ve Yüksek Öğretim Kurumu'nun yürüttüğü Meslek Yüksek Okulları program çalışmalarında yeni teknolojilerin tanıtımının yanında "Enerji Tasarrufu ve Girişimcilik" derslerinin konulması kabul edilerek, 15 dalda seçmeli ders olarak müfredata alınmıştır. 2003 ders yılından itibaren yaklaşık 150 bin öğrencinin faydalanması sağlanacaktır.
- (2) 60 öğretmen 1,5 aylık eğitime tabi tutulmuşlardır.
- (3) Anadolu Teknik Liselerinde 3'üncü ve 4'üncü sınıf ders programlarında girişimcilik dersleri uygulaması başlamış ve 60 bin öğrencinin konu ile tanıştırılması sağlanmıştır.
- (4) Altı büyük sanayi merkezinde (İstanbul, Bursa, İzmir, Denizli, Gaziantep ve Adana) bulunan Anadolu Teknik Liseleri ve Meslek Yüksek Okullarında, bölgenin Oda Yöneticileri ve belli sanayilerin genel müdürleri ile konferanslar düzenlenmektedir.

Genç Başarı Eğitim Vakfı ise 1919 yılında kurulmuş kâr amacı gütmeyen uluslararası uygulamalı ekonomi eğitimi programıdır. Uluslararası Genç Başarı (Junior Achievement International) Vakfı, Genç Başarı Programlarını geliştirmekte ve 108 ülkede hizmet vermektedir. Türkiye'de 1998'den beri faaliyette bulunan bu vakfın amacı iş dünyası ile eğitim arasında bir köprü oluşturmak amacıyla ekonomi derslerinin verilmesini sağlamaktır.<sup>10</sup> Ayrıca, "Öğrenci Şirketi Programı" ile öğrencilerin girişim ve iş idaresini uygulamalı olarak, ders saatleri içinde veya kulüp faaliyeti çerçevesinde, kendi kurup yürüttükleri bir şirket işleyişi içinde uygulamalı olarak öğrenmeleri sağlanmaktadır.

Genç Başarı'nın girişimcilik, iş idaresi ve uygulamalı ekonomi programları ilköğretim, ortaöğretim ve yükseköğretim düzeyindeki öğrencilere yöneliktir ve 1997-98 ders yılı ikinci döneminden itibaren uygulanmaktadır (Genç Başarı Eğitim Vakfı, 2002). 1999-2000 ders yılında Genç Başarı Ekonomi dersleri ve Öğrenci Şirketi Programları Ankara, İstanbul, İzmir ve Bursa illerimizde 10 lisede uygulanmış

---

(10) Bu programlar yolu ile gençlerin (Genç Başarı Eğitim Vakfı, 2002): "piyasa ekonomisinin önemi, global ekonomi kavramı içinde iş dünyasının yeri, iş dünyasının çevre ve sosyal sorunlar konusundaki sorumlulukları, iş idaresi içinde etik kurallar çerçevesinde hareket etme sorumluluğu, iş yeri ile eğitim arasındaki ilişki, ekonomi anlayışının gençlerin kendi gelecekleri üzerindeki etkileri konularında bilinçlenmelerini sağlamak hedeflenmektedir."

ve 400 öğrenciye ulaşılmıştır. Ders öğretmenleri okulların kendi kadrolarından olup Uluslararası Genç Başarı Eğitimcileri tarafından eğitilmişlerdir. 2000-1 ders yılında İstanbul ilinde ulaşılan okul sayısı 20'ye, öğrenci sayısı ise 1.000'e çıkmıştır.

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

## *(2) Finansman teşvikleri*

ABD'nde girişimcilere yönelik çok sayıda ve türde finansman mekanizması vardır. Aşağıdaki ABD örneğinde anlatılan kamuya ait Küçük İşletmeler İdaresi dışında birçok federal veya yerel hükümetlerin destekledikleri kamu kuruluşları vardır. Ama esas çeşitlilik kâr amaçlı veya kâr amacı gütmeyen özel kuruluşlara ait fonlardır. Bunların başında Bölüm 2.2.2'de bahsedildiği gibi kâr amaçlı risk sermayesi firmaları gelmektedir. Kâr amacı gütmeyen kuruluşlara örnek ise mikro-girişim borç fonları adı ile anılan fonları sağlayan şirketlerdir. (Bankaların, beş veya daha az işçi çalıştıran firmalara, 10 bin dolar altında verilecek borçların maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle vermediği kredileri sağlamak üzere kurulmuşlardır.) 1980 yılı ortasında başlayan bu fonların sayısı 100'ün üzerindedir ve daha çok kadınları, düşük gelirli ve işsizleri ve azınlıkları hedeflemektedirler.

### **ABD Örneği**

#### **Küçük İşletmeler İdaresi (Kİİ) (Small Business Administration -SBA)**

1953 yılında, Amerikalı girişimcilere başarılı işletmeler oluşturabilmeleri yolunda yardım edebilmek amacıyla Amerikan Kongresi'nin kararıyla kurulan ABD Küçük İşletmeler İdaresi, bugün tüm eyaletlerde faaliyet göstererek girişimcilere mali, idari, hukuki ve yönetsel anlamda destek olmaktadır. İdare, bizzat kendisi kredi, eğitim, destek ve/veya finansal yardım sağlamamakta, bu işleri tüm ABD sathında beraber çalıştığı binlerce finansman, eğitim ve geliştirme kuruluşu ile yürütmektedir.

Kİİ, gerektiğinde verilecek kredilerin büyük kısmına garantör olarak devreye girmekte ve aksi halde mali destek alamayacak girişimcilere, birlikte çalıştığı kuruluşlarca destek verilmesini sağlamaktadır. Kİİ, 150 bin dolara kadar olan kredilerin % 85'ine, 150 bin dolar ve üstü kredilerin ise % 75'ine kefil olmaktadır. Çoğu durumda verilen garantörlük oranı 1 milyon dolar ile sınırlandırılmıştır. Uluslararası ticaret alanında faaliyet gösteren, savunma kısıtlamalarından etkilenen savunma sanayine bağlı faaliyetler yürüten ve Sertifikalı Gelişim Programı dahilinde kredilendirilen küçük firmalara daha yüksek sınırlarda garantörlük hizmeti verilmektedir.

Sunulan çeşitli destek programları şunlardır:

Low Doc: 100 bin doların altındaki kredilerin bulunurluğunu ve erişilebilirliğini artırmak ve tüm süreci hızlandırmak amacıyla tasarlanmıştır.

CAPLine: Küçük işletmelerin kısa dönemli ve mevsimsel çalışma sermayelerini karşılamak amacıyla oluşturulmuş beş ayrı programı kapsayan bir paket programdır.

International Trade: Uluslararası ticarete girmeyi planlayan ve/veya halihazırda bu alanda faaliyet gösteren küçük işletmeler için oluşturulmuştur.

DELTA (Savunma Sanayi Kredileri ve Teknik Yardım): Kİİ ile birlikte Savunma Bakanlığı tarafından, savunma bütçelerindeki kısıntılardan kötü etkilenen küçük işletmelere finansal ve teknik yardım sağlamak amacıyla tasarlanmıştır.

Microloan: 100 ila 25 bin dolar arasındaki küçük ihtiyaçlara yönelik olarak oluşturulmuştur.

Sertifikalı Gelişim Programı (504): Arazi, bina, malzeme ve diğer ekipmanların teminine, mevcut tesis, bina ve ekipmanın modernleştirilmesine yönelik olarak oluşturulmuş uzun vadeli bir kredi programıdır.

Angel Capital Electronic Network (ACE-Net): Kİİ ile dokuz üniversite, eyaletler bazındaki bazı resmi kuruluşlar ve diğer kâr amacı gütmeyen organizasyonların ortak olarak yürüttükleri, küçük işletmelerin sermayelerini halka ve büyük yatırımcılara açmalarında kolaylıklar sağlayan bir hizmet programıdır.

Kaynaklar: <http://www.sec.gov/info/smallbus/qasbsec.htm#eod15>

<http://www.sba.gov>

[www.startupjournal.com](http://www.startupjournal.com)

ABD’nde binlerce kâr amaçlı risk sermayesi firması faaliyettedir ve bölüm 2.2.2’de bahsedildiği gibi girişimci firmalara milyarlarca dolar aktarmaktadırlar. Bunun yanında, devlet tarafından kurulan Küçük İşletme Yatırım Şirketleri adındaki risk sermayesi veren kuruluşlar 35 yıllık dönem içinde toplam 78 bin küçük işletmeye 13 milyar dolarlık yatırım yapmıştır (SBA, 1999). Buna benzer risk sermaye fonları, AB tarafından özellikle şirket kurma aşamasında şirketlerin desteklenme ihtiyacını gidermeye yönelik olarak hazırlanmışlardır (Murray, 1997).

ABD’nde bu kadar değişik yol ve şekillerdeki olanaklardan doğru ve etkin bir şekilde yararlanılması için özel olarak hazırlanmış bir yazılım girişimcilerin imkanı sunulmuştur. Bu yazılım ile çeşitli program ve fonların tanıtımı, yararlanma kriterleri ve bu fon ve kaynaklara erişim bilgileri girişimcilere bedelsiz olarak iletilmektedir.

AB genelinde başta Ar-Ge desteği olmak üzere birçok yatay amaçlara yönelik program yanında sektörel ve bölgesel destekler de mevcuttur. 1998 yılında AB ülkelerinde Ar-Ge'ye verilen toplam destek 3,4 milyar Euro, KOBİ'lere verilen destekler 2,6 milyar Euro, sektörel destekler 45 milyar Euro ve bölgesel destekler 18 milyar Euro'dur. Tüm imalata yönelik destekler verilen desteklerin % 33'ünü oluşturmaktadır ve büyüklük olarak 88 milyar Euro tutarındadır (Söğüt, 2001).

İngiltere'de uygulanan "Bölgesel Girişimcilik Fonları", büyüme potansiyeli gösteren küçük işletmelerle büyük işletmeler arasındaki sermaye farkı eşitsizliğini gidermek için tasarlanmış fonlardır (GEM, 2001). Bu fonlar Finansal Hizmetler İdaresi tarafından yönetilmektedir ve hükümet tarafından üç yıllık dönem için 250 milyon pound büyüklüğünde bir kaynak yaratmak hedeflenmiştir. Bu fonlarda 50 milyon pound tutarında yatırım yapılmıştır. Bölgesel Girişimcilik Fonları, her bölgeye bir fon esasıyla kurulmuştur. Çeşitli kurum ve kuruluşlar kamu destekli bu fonları idare etmek amacıyla ihalelere çağrılmaktadır.

Danimarka'nın "İstihdam için Ulusal Hareket Planı" özellikle girişimciliğe vurgu yapmaktadır (GEM, 2001). Borç garanti fonu ile girişimcilere borç verenlerin finansman riskini % 25 azaltmaktadır. Benzer şekilde Alman hükümeti Avrupa İyileştirme Programı (European Recovery Program) ile yeni kurulan şirketlere verilecek her türlü finansmana yönelik destek programı başlatmıştır.

Meksika'da devlet yardımı ile girişimcilere destek olunmaktadır. Bu destekler finansman ve finansmana yönelik teşvikler şeklinde olmaktadır. Güney Kore'de de bu tür bireysel yatırımcı ve yatırım ortaklıklarına vergi teşvik ve indirimleri sunulmaktadır. Ek olarak Güney Kore'de devletin sağladığı risk sermayesi fonları da vardır. Ayrıca, son dönemde Güney Kore'ye özgü büyük şirketlerin risk sermaye şirketleri kurarak girişimcilere fonlar yarattıkları da görülmektedir.

Türkiye'de girişimci firmalara finansman sağlayan farklı mekanizmalar mevcuttur (detaylar için bakınız Ek III) (Bilgiç, 2002). Yatırımlara yapılan teşvikler Hazine Müsteşarlığı, Halk Bankası, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Sınai Yatırım Bankası ve Türkiye Kalkınma Bankası tarafından verilmektedir. Bu teşvikler çeşitlidir: KDV İstisnası, Gümrük Vergisi Fon İstisnası, Enerji Desteği, KOBİ Yatırım Ortaklık Şirketleri, Kredi Garantisi, Teşvik Fonu Kredisi, Yatırım İndirimi ve Vergi/Resim ve Harç İstisnası.

### *(3) Yeniliklerin ve teknolojilerin yaratılmasına yönelik teşvikler*

Yeniliklerin ve teknolojilerin yaratılmasına yönelik teşvikler iki türdür: Ar-Ge teşvikleri ve teknoloji şirketlerinin kurulması aşamasına yönelik teknopark türü alt-yapı yatırımlarına ait teşvikler (Felsenstein, 1994; Saxenian, 1994). Bu iki teşvik türü de yaygındır.

ABD hükümeti şirketlerin kurulması ve gelişmesine yardımcı olan birçok program yürütmektedir, bu programların bir kısmı Tarım, Ticaret, Enerji, Savunma ve Ulaştırma bakanlıklarına bağlıdır, bir kısmı ise bağımsız kurulmuş Ulusal Sağlık Enstitüsü (National Institute of Health) ve Küçük İşletmeler İdaresi (Small Business Administration) gibi kuruluşlar tarafından yürütülmektedir. 1996 yılında ABD’de 65 milyar dolar (yaklaşık GSYİH’nın % 1’i) 125 değişik program aracılığı ile yenilik yapan şirketlere aktarılmıştır. Singapur tarafından 2000 yılında başlatılan Technopreneurship 21 programı ile devlet Ar-Ge’nin GSYİH içindeki payını % 1,8’e yükseltmiştir (Timmons, 1999).

Ar-Ge faaliyetinde çalışan elemanlara yönelik yasal düzenlemelerle ilgili yapılan değişiklikleri de teşvik olarak değerlendirmek mümkündür. Örneğin, Güney Kore’de yeni kurulan işlerde, profesör/araştırmacı istihdam imkanı ve hisselerin çalışanlara (stock option) sunulması, araştırmacıların askerlikten muafiyetleri gibi yasal düzenlemeler vardır. Bu tür uygulamalar araştırma dünyası ile şirketler arası ilişkinin kurulmasını teşvik etmeyi hedeflemektedir. Benzer bir amaçla Alman hükümeti de EXIST programı ile üniversitelerden Ar-Ge sonuçlarının transfer edilmesine yönelik destekler hazırlamıştır (OECD, 1998).

İsrail’in 1990’lı yıllardaki yapılanmasında "Yenilikçilik ve Teknoloji" politikasının büyük etkisi olmuştur (Avnimelech ve Teubal, 2003). İlk safhada yapılan teşvikler ve yönlendirmeler sayesinde ileri teknolojinin toplam üretimdeki ve ihracattaki payı artmıştır. Sadece bilişim sektörünün 2000 yılındaki ihracatı o yıl yapılan toplam ihracatın yarısına ulaşmıştır (% 45,7). İsrail’de 1984’te Ar-Ge yasası çıkarılmış ve bu yasaya bağlı olarak değişik programlar oluşturulmuştur. "Yatay Teknoloji Yapılanması" politikası ile her Ar-Ge projesine hangi sektörde, hangi alanda ve hangi ürüne yönelik olursa olsun % 50 oranında devlet desteği sunulmuştur. Yapılan yardımların yaklaşık miktarı 1960’ların sonunda 2.5 milyon dolardan 1996 yılında 300 milyon dolara çıkmıştır. Baş Bilim İnsanı Dairesi (Office of Chief Scientist) tarafından dağıtılan Ar-Ge yardımı 432 milyon dolardır, bunun 330 milyon doları direkt Ar-Ge yardımı olarak verilirken, diğer bölümü farklı mekanizmalar ile dağıtılmaktadır. Örneğin 32 milyon doları kuluçkalara verilmiştir.

Teknolojiye dayalı girişimci faaliyetleri Silikon vadisi (ABD) ve Valencia bölgesi (İspanya) gibi belirli coğrafi alanlarda yoğunlaşmaktadır (OECD, 1998). Bu bölgeler incelendiğinde bölgesel kurumların girişimcileri desteklemek üzere hem yerel hükümetler hem belediyeler hem de sivil toplum kuruluşları tarafından değişik programlar uyguladıkları gözlenmektedir. Bu programların başlıca destekleri şu alanlarda kendini göstermektedir: kuluçkalar kurmak, iş ağları oluşturmak, danışmanlık servisleri vermek, borç garanti birlikleri ve sermayedarlar ile firmaların iletişimini sağlamak. Şirketler arası ilişkilerin kurulması sayesinde sinerji etkilerinin yaratıldığı ve kritik kütlelerin oluşturulması sayesinde belirli bölgelerin hızla endüstriyel bölge (cluster) haline dönüştüğü ve girişimciler için çekim merkezi olduğu görülmektedir (Saxenian, 1994). Örneğin, İnovasyon Aracı Merkezleri (Innovation Relay Center) adıyla AB’nde kurulan merkezler bu tür yerel girişimci ve teknoloji üreticileri arasında ağların kurulmasını sağlamaktadır (EDG, 2002).

ABD’nde 1950’li yıllarda Silikon Vadisinde dünyanın ilk teknoparkının kuruluşu ile başlayan süreç sonunda bugün dünyamızda 700’ü teknopark, 1.300’ü teknoloji kuluçka merkezi olmak üzere yaklaşık 2.000 farklı ortamda işletmelerin ekonomik olarak katma değeri yüksek teknolojileri geliştirmelerine imkan sağlanmıştır (OECD, 1998 ve 2001; SBA, 2002). ABD, teknoparkların kurulmasına her yönden destek olduğu gibi daha sonraki aşamalarda da finansal olarak destek vermektedir. Örneğin, en büyük teknoparklardan biri olan Research Triangle Park ancak kuruluşundan 10 yıl sonra devlete bağımlılığından kurtulabilmiş, geçen sürede yerel yönetimlerce desteklenmiştir.

Kuluçkalar gelişmiş ülkeler kadar gelişmekte olan ülkelere de teknolojik yeniliklerin merkezi olarak kurulmakta ve desteklenmektedirler. Örneğin, Güney Kore çok yoğun olarak, sadece üniversitelerde risk kuluçka merkezleri kurulmasını değil aynı zamanda birçok büyük şehirde girişimcilik ve risk kasabaları, kuluçka merkezleri ve iş geliştirme destek merkezleri gibi kurumların oluşturulmasını desteklemektedir. Güney Kore’nin teknoloji yaratılmasına desteği 1980’li yıllardan beri devam etmektedir. 1981 yılında oluşturulan Kore Teknoloji Gelişim Ortaklığı düzenlemesi ile hükümet, özel sermaye ve finansal kurumların katkısı ile Kore Teknoloji Bankası’nın kurulması sağlanmıştır (Kim, 2000). Bu banka teknoloji yatırımlarına finansman sağlamaktadır.

Güçlü hükümet desteği, bol miktarda yatırımcının varlığı ve ileri seviyede İnternet altyapısının kurulması sayesinde Güney Kore’nin, son yıllarda müthiş bir atılım ile, girişimci ekonomiye dönüşmeye başladığı söylenmektedir. Örneğin, 1999 ve



2000 yıllarında, Güney Kore'nin en büyük firmalarından biri olan Samsung firmasında çalışan 6.000 kişiden 2.000'i, Samsung Araştırma Enstitüsü'nde çalışan 800 kişiden 300'ü ve ülkenin en büyük telekomünikasyon araştırma enstitüsünde çalışan 2.500 kişiden 600'ü ayrılıp kendi işlerini kurmuşlardır (Kim, 2000).

Türkiye teknolojiye ve yeniliğe dayalı teşvik mekanizmalarının geliştirilmesi açısından oldukça geç kalmıştır. Teknoloji teşvikleri özellikle 1990'lı yıllarda, hatta 1990'lı yılların sonlarına doğru düzenlenmeye başlamıştır (Bilgiç, 2002; EDG, 2002). Bu düzenlemelerden biri, Nisan 2000'de çıkan teknoloji geliştirme teşvikleri yönetmeliğidir. Bu yönetmeliğin amacı, KOBİ'lere çalışma mekanı sağlamak başta olmak üzere, çeşitli konularda destek olmaktır. Bu desteklerden bazıları şunlardır: malzeme, teçhizat ve hammadde temini; danışmanlık ve eğitim hizmetleri verilmesi; yurtiçi ve yurtdışı fuarlara katılım ve ziyaret olanağı verilmesi; Ar-Ge sonuçlarını yayınlama, tanıtmaya ve patent konusunda yardımcı olunması ve internet sitesi tasarımı yapılması. Ayrıca, yeni düzenlenen yasalarla "Geri Ödemesiz Destekler" kapsamında "Danışmanlık Desteği" ve "Entelektüel Sermaye Desteği" adı altında yeni düzenlemelere gidilmiştir.

Ar-Ge teşviklerinin başında Gelir Vergisi Kanunu ve Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 1987 yılında yayımlanan 31 sayılı tebliğinde yer alan vergi erteleme ve muafiyetleri gelmektedir (KOSGEB, 2002). Ar-Ge etkinliklerine uygulanan vergi kredileri, Ar-Ge çalışması yapan kişi ve kuruluşların yıllık gelir vergisi ya da kurumlar vergisinin % 20'sinin üç yıl süreyle faizsiz ertelenmesine ve verginin üç taksitle ödenmesine olanak verir. Ar-Ge çalışmalarında vergi muafiyetinden, yalnızca Ar-Ge kurumları olarak tanımlanan kuruluşlar yararlanabilir.

Ar-Ge teşviklerinin yanında, 1973 yılından beri askeri alanda, 1998 yılından sonra ise kamu kuruluşlarının yabancı firmalara verdikleri ihalelerin "offset" düzenlemeleri ile Ar-Ge yatırımlarına kaynak oluşturmaya çalışılmaktadır (Altan, B., 1999). Henüz sayısı 31'e ulaşan offset uygulamalarının yaygınlaşması ve kullanımıyla önemli bir finansman desteğinin sağlanması mümkündür.

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

1992 yılında kurulmuş olan KOSGEB'in KOBİ'lere yönelik birçok teşvik ve destek hizmeti vardır (KOSGEB, 2002). Bunların başında Ar-Ge teşvikleri gelir, ayrıca

Patent, Faydalı Model Belgesi ve Endüstriyel Tasarım almak isteyen KOBİ'lere destekler mevcuttur. Örneğin patent konusunda, KOSGEB, Türk Patent Enstitüsü'ne başvuru için dosya hazırlama bedelinin % 75'ini, 1.000 doları aşmamak kaydıyla patent başvurularına ödenen ücretin % 75'ini ve patent koruma amacıyla ilk 5 yıl süreyle ödenen ücretin % 75'ini karşılar.

KOSGEB 1996'dan bu yana kurduğu TEKMER'leri sayesinde teknolojiye dayalı ya da teknoloji üreten şirketlerin kurulması ve desteklenmesi alanında da çalışmalar yürütmektedir. Bu merkezler katma değeri yüksek ve yenilikçi üretimi hedefleyen teknoloji yönelimli işletmelerin kurulmasının ve gelişimlerinin teşvik edilmesinin yanında, mevcut işletmelerin yeni teknolojileri kullanmaları ve Ar-Ge'lerini ticarileştirmeleri konusunda da yardımcı olurlar. Böylece TEKMER'in bulunduğu bölgede teknoloji yönelimli yeni işletmeler ve yeni istihdam olanakları ile ekonomiye katkıda bulunulur.

Kurulan yedi adet TEKMER (Ankara, Boğaziçi, İstanbul Teknik, Yıldız Teknik, Orta Doğu Teknik ve Karadeniz Teknik Üniversiteleri ile Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nde) bünyesinde bugüne değin yaklaşık 200 işletme ve bunların projeleri desteklenmiş, girişimcilerin hem kendi işletmelerini sağlıklı olarak kurmalarına, hem de ekonomik çarpanı yüksek yeni ürünler geliştirerek ticarileştirmeleri sağlanmıştır. 1998 yılında yapılan bir durum değerlendirmesi sonucunda, TEKMER oluşumlarına Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne bağlı Sanayi Odaları da dahil edilerek "Duvarsız Teknoloji İnkübatörü" kavramı Türkiye koşullarına uygun olarak geliştirilmiş ve bu çerçevede işbirliği protokolleri yapılmıştır (bakınız Ek IV). Bir diğer deyişle, Türkiye'de devlet tarafından kurulan kuluçkaların çoğu KOSGEB tarafından yürütülmektedir.

TÜBİTAK-TİDEB, Türk sanayinde Ar-Ge faaliyetlerini artırmak amacıyla 1995 yılında kurulmuştur. Ar-Ge yapan şirketlere, proje bazında karara bağlanan miktarlarda, karşılıksız olarak Ar-Ge yardımı yapmaktadır (TİDEB, 2002). TİDEB proje maliyetlerinin en çok % 60'ını, en fazla 36 ay süresince destekler. 1995-2001 yılları arasında toplam 93 milyon dolarlık proje yardımlarında bulunmuştur (EDG, 2002).

Sanayide Ar-Ge yardımı ancak yeni ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici yeni tekniklerin uygulanması ve yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesini sağlayan durumlarda verilmektedir.

TTGV, 1991'de Dünya Bankası ile Türkiye arasında imzalanan anlaşma doğrultusunda özel sektör ve kamu sektörü işbirliğiyle kurulmuştur (TTGV, 2002). TTGV, kurulduğu tarihten bu yana Ar-Ge yapan şirketlere düşük faizli borç yardımıyla bulunmaktadır. TTGV fonları, tercihen yalnızca ön araştırması ve fizibilite çalışması bitmiş durumdaki projelere en fazla 2 yıl süreyle, en çok 1-2 milyon dolar ya da en fazla proje bütçesinin % 50'si oranında bir fonu 4 yıl (ABD doları cinsinden, faizsiz) vadeli olarak tahsis edebilir. 1991-99 döneminde TTGV tarafından 363 projeye toplam 68,6 milyon dolar borç verilmiştir (TTGV, 2002).

#### *(4) Firma işleyişine yönelik destekler ve hizmetler*

Firmaların gündelik faaliyetlerine yönelik destekler özellikle yeni kurulan veya küçük ve orta ölçekli şirketler için oldukça büyük önem taşır (Çetindamar, Braunerhjelm ve Johansson, 2002). Bunlar klasik işletme fonksiyonları olan satış, pazarlama ve finans gibi faaliyetler ile sınırlı olmayıp, kalite ve rekabeti artırmaya yönelik çok yönlü stratejik faaliyetleri de içermektedir.

Birinci grup faaliyet desteklerine örnek, İsveç'te devlet ve 22 bölgesel gelişme firması tarafından kurulmuş olan ALMI şirketinin sağladığı danışmanlık ve enformasyon hizmetleridir (OECD, 1998). İlk danışmanlığı bedava veren ve sonraki hizmetlerinden ücret alan ALMI yasal, teknik ve ticari tavsiyeler ile ürün geliştirme, finansman problemleri, pazarlama ve fikri mülkiyet hakları konusunda KOBİ'lere yardımcı olmaktadır. Bir başka örnek ise, girişimcinin işgücü bulmasına ve eğitime sine yardım eden ABD'nde kurulan Küçük İşletmeler Merkezleri'dir.

İkinci grup faaliyetlere örnek ise ABD'nde uygulanan İleri Teknoloji Programı'dır (Advanced Technology Program) (OECD, 1998). Bu program ile yeni bilimsel buluşların şirketler tarafından ticarileştirilmesine yardımcı olunmaktadır. Benzer bir diğer program yine ABD'nde uygulanan Üretim Genişletme İşbirlikleri (Manufacturing Extension Partnership) programıdır. Bu program, rekabet güçlerini artırmak için küçük üreticilerin modern teknolojileri kullanmalarını sağlamak amacıyla ülke çapında kurulan yerel merkezlere dayalı bir ağyapı oluşturmuştur. Bu tür programları AB'nde yürüten İnovasyon Aracı Merkezleri (Innovation Relay Center- IRC) isminde özel kurumlar kurulmuştur ve bu merkezler AB bütçesinden aldıkları destekle, girişimcilere önemli hizmetler sunmaktadırlar.

İngiltere’de hükümetin girişimcileri yüreklendirecek birçok tasarısı arasında kâr getirebilecek düşüncelerin korunmasına yönelik yardım, yeni kurulacak şirketlere kuluçkalarda yer sağlamak, kuruluş aşamasında danışmanlık vermek ve özel sektöre finansman kaynakları konusunda yol göstermek vardır (GEM, 2001).

1994 yılında IG Spa adıyla İtalya’da kurulmuş bir şirket genç girişimcileri teşvik etmek amacıyla Hazine’nin özel bir yasasıyla oluşturulmuştur (OECD, 1998 ve 2002). Sermayesinin % 84’ünün İtalyan Hazine’sinden, geri kalanı özel sektörden gelen bu kuruluş 18-35 yaş grubunda bulunan genç girişimcilere her tür hizmeti sağlamaktadır. Ayrıca, genç nüfus arasında girişimcilik kültürünün yayılması için yerel belediyelerle çalışmakta ve eğitim sisteminde girişimciliğin yer almasına çalışılmaktadır. Genç girişimcilere düşük faizli borç ve geri ödemesiz kredi vermenin ötesinde iş fikirlerinin iş planına dönüşmesi sürecinde de yardımcı olmaktadır. Eğitimin yanında yeni firmanın/girişimcinin eski girişimcilerden öğrenmesini sağlayacak danışmanlık hizmetlerini almalarına özel önem verilmektedir. Bu programa katılan firmaların % 81’i dört yıl sonra hâlâ faaliyete devam ettikleri ve kurulduğu günden beri 800 yeni şirketin kurulmasına ve 23.000 istihdamın yaratılmasına yol açtığı için oldukça başarılı bir programdır.

İrlanda ortaklıklar programı (area-based partnerships) girişimcilere yardım etmek üzere ortaya çıkmış bölgesel bir programdır (OECD, 1998). Bu program ile bölgesel girişim şirketi kurulmakta ve bu şirkette yerel işveren ve işçi temsilcileri, politikacılar, devlet kurumları temsilcileri ve işsizleri içeren kurullar görev almaktadırlar. Bölgede işsizliği çözmek için kurulan şirketlerin amacı rekabet gücü yüksek KOBİ’ler oluşturulmasıdır. Bu şirketlerin çalışanları geldikleri veya temsil ettikleri kurumlardan gelir elde ederek kurulan ortaklık programının girişimcilere yönelik hizmetler sunmasını sağlamaktadır. İş yaratmanın dışında eğitim verilmekte ve yasal düzenlemeler ile girişimcilere yönelik teşvikler konularında değişiklik önerilerinin oluşturulması ve bizzat lobi faaliyetleri yürütülerek uygulamaya geçirilmesi için çalışılmaktadır.

Girişimcilik politika ve programları konusunda İrlanda oldukça zengin bir ülkedir. Aşağıda İrlanda örneğinde anlatıldığı gibi, özel girişimcilik arayüz kuruluşları ile hem işbirlikleri kurulmakta ve girişimciliğe çok yönlü destekler verilmektedir, hem de farklı konulardaki faaliyetler merkezleri bir yapı altında toplanarak koordinasyon sağlanmaktadır.

## İrlanda Örneği

### Yerel Girişim Geliştirme Bölümü (Local Enterprise Development Unit-LEDU)

Girişimcilik Bakanlığı'nın (Department of Enterprise) desteğinde faaliyetlerini sürdüren LEDU, yerel ekonominin gelişmesini, genelde üretim ve servis sektörlerinde faaliyet gösteren 50'den az kişi çalıştıran yerel küçük işletmelerin kurulmasını ve yayılmasını desteklemek amacıyla 1971 yılında kurulmuştur. Bu kurumun faaliyetleri şunlardır:

- Kuzey İrlanda'daki küçük işletmelere, daha rekabet edebilir hale gelmeleri için üçüncü partilerle ilişki içine girerek, doğrudan bilgi ve rehberlik hizmetleri ve finansal destek sağlar.
- Yerel topluluk ve kuruluşlarla, bölgedeki yerel ekonomik gelişmenin desteklenmesi amacıyla, ilişkiler ve ortaklıklar geliştirir.
- Küçük işletmelerin yerel ekonominin gelişimindeki etkisinin anlaşılmasına yardımcı olur.
- Küçük işletmelerin gelişmesi ve hızla büyümeleri için en iyi örnekleri araştırır, planlar ve geliştirir.

Finansal yardımın yanı sıra LEDU, değişik kurum ve kuruluşlarla ve müşterileri ile ortak çalışmalar yürüterek, satış ve pazarlama faaliyetleri ile ilgili pazarlama yardım paketi, özel bir iş kolunda yönetici bulan ve yöneticinin maaşının ödenmesini içeren yönetici yardım paketi gibi değişik ihtiyaçlara yönelik gelişim ve destekleme programları oluşturmaktadır. LEDU, satış, finans, e-iş ve insan kaynağı gibi değişik programlara öncülük etmiştir. Ayrıca, faizler ve kiralara konusunda kolaylıklar sunan kalite ve danışmanlık konularında yardım eden birçok farklı paket bulunmaktadır. Örneğin, insan kaynakları alanında en iyi uygulamaları içeren bir referans olan "Çalışan El Kitabı" hazırlanmıştır.

Tüm bunların yanında, LEDU, girişimcilerin bilgilendirilmesi ve gerekli bilgilere doğru ve etkin bir şekilde ulaşabilmeleri için değişik mecralarda farklı etkinlikler yürütmektedir. LEDU İnternet sitesi ve 4.000 farklı başvurunun alındığı TV'de yürütülen farkındalık kampanyası bu etkinliklere örnek olarak verilebilir. Halihazırda girişimcilerin ve küçük işletmelerin bilgi çağı gereklerine uyum sağlamaları temel amacı ile LEDU, farklı yerel girişimcileri ülke genelinde e-ticaret konusunda desteklemektedir.

LEDU, ileri teknoloji alanında hızlı büyümenin verimlilikte ve yaratılan katma değerde getireceği kazanımları düşünerek bu alanda farklı stratejiler takip etmektedir. İşletme Mükemmellik ve Hızlı Finansman programları bu alana yönelik olarak tasarlanmış özel programlardır.

1997 ve 1999 yıllarında sunulan LEDU yardımları sırasıyla şunlardır:

Sunulan yardımların sayısı: 1.264 ve 1.778

Yardım sunulan firmaların sayısı: 590 ve 924

Sunulan yardımların değeri: 12,6 ve 14,9 milyon pound

Kaynak: <http://www.ledu-ni.gov.uk>

Teşvik ve destek mekanizmalarının koordinasyonu girişimcilerin bilgiye kolay ve hızlı ulaşmasını sağlayacağı için oldukça önemli bir konudur. Örneğin, ABD'nin Wisconsin eyaletinde 400 farklı girişim programı ile 700 değişik servis sunulmaktadır, fakat firmalar bunlardan haberdar olamamaktadır (OECD, 1998). Bunun önüne geçmek için İş Bağlantısı (Business Link) programı ile merkezi bir temas noktası ku-

rularak, girişimcilerin bu programlara yönlendirilmesi sağlanmaktadır. Benzer bir uygulama, İsveç'te NUTEK (National Board for Industrial and Technical Development) tarafından kurulan telefon servsidir. Yeni şirket sahiplerine, telefon ile, ilgilendikleri yasal, teknik ve yönetime dair çeşitli konularda bilgi aktarılmaktadır.

Türkiye'de birçok devlet kuruluşlarının KOBİ'lere dolaylı yoldan hizmetleri olmaktadır. Örneğin İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME), ihracata yönelmek isteyen firmalara yurtdışı pazarları konusunda bilgi sağlayan ve danışmanlık veren bir kurumdur. Bir de dolaysız olarak hizmet veren devlet kuruluşları vardır. Bunların arasında en önemlisi KOSGEB'dir. Bu kuruluş, KOBİ'lerin teknolojik yeniliklere hızla uyumlarını sağlamak, rekabet güçlerini, ekonomiye katkılarını ve etkinliklerini arttırmak amacıyla kurulmuştur (KOSGEB, 2000). Bu kurum girişimcilere değişik konularda yardımcı olmak amacıyla çok sayıda enstitü kurmuştur, bunlardan bazıları şunlardır: Küçük İşletmeler Geliştirme Merkezleri, TEKMER, Bölgesel Kalkınma Enstitüsü, Girişimciliği Geliştirme Enstitüsü ve Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme Enstitüsü. Bu enstitüler aracılığıyla e-ticaret, finansman, teknoloji, ihracatı geliştirme, girişimciliği geliştirme, danışmanlık, laboratuvar ve eğitim destekleri verilmektedir.

KOSGEB tarafından kurulan en yeni merkezlerden biri Avrupa Bilgi Merkezi'dir ve KOBİ'lerin teknik, finansal ve ticari konularda ihtiyaç duydukları bilgiye ulaşmalarını sağlamaktadır. Bu merkez ayrıca Türkiye içindeki KOBİ'lerin kendi aralarında ve dünya şirketleri ile elektronik ortamda iletişim kurmalarını sağlayan bir "Küçük ve Orta Boy İşletmeler Bilgi Ağı (KOBİNET)" oluşturmuştur.

KOSGEB 2002 yılında Dünya Bankası fonları ile ücretsiz olarak "KOSGEB Küçük İşletme Kurma Danışmanlık Desteği Projesi" başlatmıştır. Bu yıl pilot olarak İstanbul, Bursa ve Eskişehir illerinde uygulanacak projenin gelecek yıl daha çok ili kapsayacağı söylenmektedir. Bu projenin amacı kendi işlerini kurma sürecinde olan ve çeşitli eğitim ve danışmanlık hizmetlerine ihtiyaç duyan girişimlere destek olmaktır. KOSGEB'in desteklediği bu proje Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi isimli özel bir danışmanlık şirketi tarafından yürütülmektedir.

KOBİ'lere danışmanlık ve eğitimler veren birçok özel firma vardır. Ama özellikle kuruluş aşamasına yönelik, iş planı dahil olmak üzere destek veren hizmet firmalarının 1990'ların sonlarında kurulmaya başladığı ve sayılarının çok az olduğu görülmektedir. Danışmanlık konusunda bir de Halk Bankası'ndan bahsetmek gerekir. Banka içinde kurulmuş olan "Girişimci Bilgilendirme Merkezi" aracılığıyla iş fik-

ri olan girişimcilere bilgi, proje danışmanlığı, finansal ve teknik bilgilendirme ve danışmanlık hizmetleri sunulmaktadır.

Kâr amacı gütmeyen derneklerin bazı girişimlerde bulunarak Türkiye’de eksik olan danışmanlık konusunda faaliyete geçtikleri görülmektedir (Globus, 2002). Örneğin, Türkiye Bilişim Derneği’nde kurulan "Girişimci Beyinleri Destekleme Çalışma Grubu" bilişim sektörü ve internet alanlarında girişimcilere ihtiyaç duydukları organizasyon, teknoloji ve finansman konusunda bilgi desteği sağlamaktadır. Ayrıca, Türkiye Sanayici ve İşadamları Dernekleri (SİAD) Platformu bünyesinde oluşturulan "Bölgesel Kalkınma Komisyonu", uygun yatırım alanlarını belirlemek ve kendilerine başvuran firmaların projelerine finansman bulmak konusunda danışmanlık vermektedir.

KOSGEB’in danışmanlık hizmetleriyle ilgili desteklerine benzer destekler TTGV tarafından da sunulmaktadır (TTGV, 2002). Örneğin, teknoloji destek hizmetleri almak isteyen, en fazla 200 kişi çalıştıran ve bir holding veya şirketler grubuna bağlı olmayan KOBİ’lere destek hizmet maliyetlerinin en fazla % 50’si TTGV tarafından hibe olarak verilir. Teknoloji destek hizmetleri, girişimcinin fikri mülkiyet hakları satın alması gibi hizmetleri kapsar. Bunların yanında TTGV, iki adet geniş katılımlı projeye destek vermektedir. Bunlardan ilki "Teknopark desteği" adı altında, TTGV tarafından belirlenen kriterlere uyan, özel ve bağımsız teknopark işletmelerinin teknopark projelerine, proje bütçesinin % 20’si oranında, en fazla 24 ay süreyle, 2,5 milyon dolara kadar geri ödemeli verilen destektir. İkincisi ise "Teknoloji Hizmet Merkezleri" adı verilen endüstriyel Ar-Ge, test, eğitim ve danışmanlık hizmeti sunan anonim şirket kurmak isteyen bir sanayi birliği veya özel şirketler topluluğuna verilen borçtur. TTGV, hizmet merkezleri projesinin % 20’sine kadar, en fazla bir milyon dolar, geri ödemeli destek sağlar, aynı zamanda kendisi % 10 hisseyle ortak olabilir.

Kuruluş aşamasındaki firmalara, girişimcilere özgü olan sorunların çözümünde yardımcı olan yeni bir mekanizmanın Türkiye’de yer aldığı görülmektedir: kuluçkalar ve teknoparklar. Kuluçkalar (incubator), şirket kurmaya çalışan ya da projelerini hayata geçirmeye çalışan girişimcilere kurulma aşamalarında yardımcı olmaya çalışırlar. Kuluçkalar, proje ve fikir sahibi olan girişimcilere ucuz ofis yeri ve ekipman sağlamanın dışında, gerekli hukuki ve yönetim konularında da destek verirler. Teknoparklardan daha küçük olan kuluçkalar bir veya birkaç alanda uzmanlaşırlar.

Amaçları ve girişimcilere sundukları hizmetler açısından kuluçkalar farklılık içerirler. İlab fonunda olduğu gibi, bir grup kuluçka, direkt olarak girişimcilere finansman sağlarken, bir başka grup girişimcilerin risk sermayesi gibi fonlar bulmasına

yardımcı olurlar. Türkiye’de çok yeni olan kuluçkalar esas olarak devlet kurumları ya da üniversitelerden ziyade üretimde bulunan şirketler tarafından kurulmuştur. Türkiye’de aktif olarak çalışan kuluçkalar, bilişim sektöründe 1998’den beri faaliyettedir. Bu kurumlar, seçtikleri projelerin fikir aşamasından ürün haline dönüşme aşamasına kadar girişimcilere yardımcı olurlar. Belirli bir süre desteklenen ve başarılı olan projeler, ana firma tarafından satın alınarak ya da projeyi getiren girişimcinin kuracağı firmaya ortak olarak sonlandırılır. Türkiye’de faaliyette olan kuluçkalar İnternet ve yazılım alanında faaliyette olan İlab, IncubaTR, Superonline ve Ericsson gibi firmalar tarafından kurulmuştur (Çetindamar, 2002; Globus, 2002). Örneğin, Ericsson tarafından Şubat 2001’de kurulan Crea World kuluçkasında 73 firma hayat bulmuştur. Bu kuluçkada, girişimcilere ofis yeri, sekreterlik hizmetleri, bilgisayar ve telefon bağlantısı ve çok az miktarda finansman ile, ama esas olarak risk sermaye firmalarıyla ilişki kurulmasını sağlayarak destek verilmektedir.

Son dönemde kurulan bir diğer kuluçka ise Siemens firmasının, Almanya’dan sonra ilk defa Türkiye’de faaliyete geçen kuluçkasıdır (Siemens Business Accelerator). 3 Kasım 2002’de açılan bu kuluçka ile Siemens’in faaliyet gösterdiği alanlarda proje geliştiren girişimci firmalara, ofis, altyapı, danışmanlık, fon bulma yardımı gibi destekler verilmektedir. Ayrıca bu firmaların projelerini yurt dışında tanıtımlarına yardımcı olunmaktadır. Danışmanlık alanları pazarlama, kurumsal iletişim ve yönetim gibi konuları da içermektedir. Bu kuluçkaya başvuran 60 projeden dördü desteklenmiştir. Benzer şekilde Tofaş tarafından Tecubator adı verilen ve otomotiv sektöründe koltuk tasarımlarına yönelik projeleri destekleyecek bir mükemmeliyet merkezi projesi vardır (Nahum, 2001).

Kuluçkalar her zaman büyük şirketler tarafından kurulmazlar. Örneğin, Türkiye’de ilginç bir proje olan XLPG, üç girişimci mühendisin 2002 yılında kurmuş olduğu bir organizasyondur. Bu organizasyon, ülkemizin atıl kaynakları olarak tanımladığı akademik camiadaki beyin gücünü, üniversite altyapısı ile finans sistemindeki araştırma ve üretime yönlendirilemeyen parayı uygun yapı altında değerlendirmeyi amaçlamaktadır. XLPG, Ar-Ge’ye dayalı ürün geliştirip ülke ekonomisine katma değer yaratacaktır. Bu organizasyon çatısı altında akademisyenler, mühendisler, profesyonel yöneticiler, hukukçular, maliyeciler ve öğrenciler bulunmaktadır. XLPG, Ar-Ge ekiplerindeki üyelerinin yurtdışı ve yurtiçindeki üniversite ve araştırma merkezlerindeki imkanlarını birleştirerek geniş bir bilgi ağı oluşturmuştur. Bu ağ sayesinde yeni proje ve fikirleri bulmakta ve bunlara kuluçkalık yapmaktadır. Bu fikirleri hayata geçirmede stratejik ortaklıklardan da güç almakta ve bunları ya know-



how olarak satmayı ya da doğacak nihai ürünü şirketleştirmeyi amaçlamaktadır. XLPG, Eylül 2002 itibari ile Ar-Ge'si süren on iki proje, Ar-Ge'si tamamlanmış dört proje, fizibilitesi tamamlanmış iki proje ve uygulama safhasında bir proje ile şirketleşmiştir. XLPG, kuruluş yılında üç projesini hayata geçirmiş olacaktır.

Teknoparklar ise kuluçkalara oranla çok daha büyük alan üzerine kurulan ve sadece kuruluş aşamasında olan girişimcilere değil herhangi bir üretim aşamasında olan fakat sadece teknolojiye dayalı firmalara destek olmak amacıyla kurulan yapılardır. Türkiye'de üç adet teknopark devletten izin alarak kurulmuştur. Bunlardan ikisi üniversite bünyelerinde kurulan teknoparklardır: Biri ODTÜ'de kurulan ve Ekim 2001'de Halıcı Yazılımevi'nin açılışıyla faaliyete başlayan teknopark, diğeri Yıldız Teknik Üniversitesi'nde henüz proje aşamasında olan teknopark. Diğer teknopark ise 1991 yılında TÜBİTAK'ın Marmara Araştırma Merkezi'nde kurulan Türkiye'nin ilk teknoparkıdır. Bu teknopark, serbest sanayi bölgesi izninin çıktığı 2000 yılından itibaren yeni bir yapılanmaya girmiştir. 2002 yılında iki yeni teknoparka daha izin verilmiştir. Bunlardan biri Bilkent Üniversitesi tarafından, diğeri ise Sabancı Üniversitesi, Kocaeli Üniversitesi, Tefen firması ve Gebze Organize Sanayi Bölgesi ortaklığı ile kurulacak olan teknoparktır.

##### *(5) Sosyal ve kültürel teşvikler ve destekler*

Eğitim programları gibi eğitim kurumlarının oluşturduğu ve desteklediği girişimcilik kültürü ABD'nde çok çeşitli yollardan beslenmektedir. Eğitim kuruluşlarında açılan öğrenci girişimcilik klüpleri bunlardan biridir. Bir diğeri girişimci izciler diye kurulmuş olan izcilik kolu ile gençlerin çok küçük yaşlardan itibaren girişimci olmaları özendirilmektedir (OECD, 2002). Bir başka teşvik mekanizması girişimcilere verilen ödüllerdir. Örneğin, ABD'nde 11 girişimciliği destekleyen ödül organizasyondan biri olan "Yılın Girişimcisi Ödülü", Yılın Girişimcisi Enstitüsü, Ewing Marion Kauffman Vakfı, USA Today gazetesi ve NASDAQ Menkul Kıymetler Borsası tarafından desteklenmekte ve dünya genelinde büyük girişimcilerin başarısını ödüllendirmektedir (Timmons, 1999).

Medyanın ABD'nde girişimciliği teşvik açısından özel bir yeri vardır (GEM, 2001). Forbes gibi dergiler, CNN gibi TV kanalları veya ulusal radyo programları sayesinde girişimcilik ABD'nde sürekli konuşulan, bahsedilen bir konudur ve başarılı girişimciler medyada sık sık yer almaktadır.

Kültürün oluşturulmasında tekil firmalar da rol almaktadır. Örneğin, Ernst & Young şirketi İngiltere'de 1999 yılında yılın girişimci programını başlatmıştır. Bu prog-

ramın temelinde girişimcilik ödülü vardır (GEM, 2001). Bölgesel, ulusal ve uluslararası alanda başarılı olan girişimcilere ödüller veren bu yarışmaya 2000 yılında 400 firma başvurmuştur.

ABD ile aralarındaki farkın, girişimcilik kültüründe olduğunu fark eden ülkeler, bazı programlar hazırlayarak bu kültürün değişimine katkıda bulunmaya çalışmaktadırlar. Örneğin, İngiltere’de Kanal 4 tarafından "Kim Milyoner Olmak İster?" programı ile internet alanında çalışan girişimcilere şirketin ilk aşamalarında finansman sağlanması hedeflenmiştir. Bir yayın organı olan "Fast track" 100’lü ve 500’lü listeler halinde İngiltere’de yeni ve hızla büyüyen firmaların listesini oluşturmakta ve yayınlamaktadır. Benzer şekilde E-track elektronik iş alanındaki şirketlerin listesini yayınlamaktadır. Böylece girişimcilerin topluma tanıtılması, ekonomiye yaptıkları katkılarının bilinmesi sağlanmakta ve girişimcilerin sosyal kabulü artmaktadır.

2000 yılından sonra Japonya’da girişimcilik alanında yapılmaya çalışılan değişiklik ve düzenlemelerin çoğu kültürel değişime yöneliktir. Bunların arasında öne çıkanlardan bazıları şunlardır: İş değiştirmenin daha kolay ve sık rastlanır olmasının kabulü; düşünce tarzının değişimi; “önce firma”yı düşünmek yerine bireyin kendisini düşünmeye başlamasının normal olarak görülmesi; kişisel gelişime yatırım yapmanın kabulü; firmalarda gerçek anlamda yeniden yapılanmaya yönelik erken emeklilik gibi uygulamalara başvurulması; firma satın alımlarının daha yoğun ve aktif yapılması ve üniversite akademik kadrolarının genel müdür ve/veya yönetim kurulu üyelikleri yapabilmeleri için izin verilmesi.

Bu tür kültürel değişimi hedefleyen diğer bir program Avrupa’da uygulanan ADAPT programıdır (OECD, 1998). Fon, uluslararası çapta yenilikçi proje ve girişimleri destekleyen, Avrupa Sosyal Fonu çerçevesinde kurulmuş bulunan bir Avrupa Birliği fonudur. Bu fonun birbiriyle ilgili dört farklı amacı bulunmaktadır: Endüstriyel değişimi hızlandırmak; üretim, hizmet ve ticarete rekabeti artırmak; iş imkanı yaratmak ve kaliteyi artırarak işsizliği azaltmak. Bu amaçlara ulaşmak için iki destek alanı oluşturulmuştur: (1) İş kurmayı ve yürütmeyi kolaylaştırarak girişimciliği geliştirmek ve (2) çalışanların ve organizasyonların değişime uyumlarını cesaretlendirmek. Birinci destek alanı ile yeni iş kurulması, girişimcilerin eğitilmesi ve yeni iş imkanlarının desteklenmesi sağlanırken, ikinci destek alanı ile iş ve organizasyonların modernleştirilmesi ve değişime uyum sürecinin desteklenmesi hedeflenmiştir.

Girişimcilik kültürünün önemli bir boyutu da firmalar arasında ve firmalar ile üniversiteler arasında kurulacak olan işbirlikleridir. OECD’nin yayınladığı girişimci-

lik ve yenilik çalışmalarında öne çıkarılan konuların başında işbirlikleri gelmektedir (OECD, 1998 ve 1999). Bu konuda çok ilginç bir örnek Finlandiya'da kurulan danışmanlık sistemidir (Coaching and mentoring) (GEM Finland, 2001). Okullardan mezun olduktan sonra girişimci olanlardan oluşan mezunlar ağı oluşturulmuştur. Bu ağ sayesinde girişimci olmak isteyen öğrencilerle bizzat bu süreci yaşamış olan mezunlar arasında iletişim kurularak girişimcilerin öğrencileri yönlendirmesini sağlamaları hedeflenmektedir. Ayrıca, Finlandiya'nın 23 bölgesinde girişimcilik günleri düzenlenerek, girişimciliği destekleyen kurum ve kişilerin biraraya getirilmesine çalışılmaktadır. Böylece girişimciler ve girişimciliği destekleyenler birbirlerini tanıyarak, işbirliği geliştirebilmektedir. Buna benzer işbirliklerini arttırmayı hedefleyen diğer bir uygulama Danimarka'da yapılmıştır. 1991 yılında Danimarka hükümeti "Ağ yapıları" programı kurarak firmalar ve kuruluşlar arası ilişkilerin oluşturulmasını hedeflemiştir (OECD, 1998). Bu program sayesinde 3.000 firmanın biraraya getirildiği ve bu firmalar arasında oluşan işbirlikleri sayesinde 10 yıllık dönem içinde firmaların satışlarının % 42 arttığı, maliyetlerinin % 67 azaldığı ve % 75'inin rekabet gücünün arttığı gözlenmiştir.

Girişimciler arasında işbirliklerinin kurulmasına yönelik bir başka uygulama ABD'nde olan ve birçok kasaba kolejinde açılmış bulunan Küçük İşletmeler Merkezleridir (SBA, 2002). Bu merkezler öylesine yaygındır ki, örneğin sadece Kuzey Carolina eyaletinde, eyaletteki herhangi bir küçük işletmeye en fazla yarım saat uzaklıkta 58 merkez bulunmaktadır. Bu merkezler, teşviklerden pazarlama konusunda danışmanlık verilmesine kadar çeşitli desteklerin yanında bir de girişimciler için değişik yerel klüplere üyelik imkanı sunmaktadırlar. Böylece yöredeki girişimciler arası ilişkinin artırılmasına çalışılmaktadır.

Girişimciliğe yönelik değerler açısından Türkiye'de son dönemde ciddi gelişmeler vardır. Bu gelişmelerden biri düzenlenen yarışmalardır. Yarışmalar girişimcilerin tanınmasını ve ödüllendirilerek cesaretlendirilmesini sağlarlar. Bu yarışmalardan biri Türkiye Elektronik Sanayicileri Derneği (TESİD) tarafından 1999 yılından beri her yıl yapılan "Girişimcilik Yarışması"dır. Bunun yanında, Dünya Gazetesi'nin 1996 yılından beri çıkardığı İş Fikirleri dergisi tarafından verilen "Fasih İnal Girişimcilik Ödülü" gibi bazı iş dünyasına yönelik çıkan aylık dergilerde de yılın girişimcileri, kadın girişimcileri vb. yarışmalar düzenlenmektedir. Bu aylık dergiler ayrıca başarılı girişimciler ile görüşmeler yapmakta ve potansiyel girişimcilere önerilerde bulunmaktadır. Her ne kadar dolaylı da olsa "buluş ödülleri" de yenilik kültürünün gelişmesine katkıda bulundukları için girişimciliğin gelişmesi açısından önemlidir. Ör-

neğin, Kocaeli Sanayi Odası 2002 yılından itibaren buluş ödülü vermeye başlamıştır. Tüm bu ödüller ve yarışmalar girişimcilik bilincinin, bilgisinin ve kültürünün oluşmasına katkıda bulunmaktadır. Ayrıca bazı uluslararası yarışmalar Türkiye’de de yürütülmektedir. Örneğin, Dünyanın En Başarılı 10 Genci Yarışmasını düzenleyen Uluslararası Gençler Odası (Junior Chamber International) Türkiye’de her yıl yarışma yapmaktadır.

Dernekler ve üniversiteler de girişimcilik kültürüne katkıda bulunmaya başlamışlardır. Eğitim teşvikleri bölümünde bahsettiğimiz gibi, üniversitelerde girişimcilik eğitimi yer almaya başlamıştır. Dernekler arasında ise Türkiye Bilişim Vakfı, Genç Yönetici ve İşadamları Derneği, Türkiye Bilişim Derneği, TÜSİAD ve Kadın Girişimcileri Derneği’ni (KAGİDER) sayabiliriz. TÜSİAD kendi bünyesinde kurduğu "Girişimcilik" çalışma grubu ile birçok alanda girişimciliğin gelişimine katkıda bulunacak projeleri başlatmıştır. Bunlar arasında bu raporu ve 2003’te yapılması planlanan girişimcilik konferansını sayabiliriz.

Türkiye’de girişimci kültürü oluşturan ve destekleyen mekanizmalardan biri de girişimcilere yönelik faaliyetlerde bulunan KOSGEB’dir (KOSGEB, 2002). Özellikle de KOSGEB’e bağlı olan Girişimciliği Geliştirme Enstitüsü girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılmasının yanında hem eğitim, hem de bilgi merkezi olmaya çalışmaktadır. Bu enstitü "Girişimci Geliştirme Projesi" isimli bir program çerçevesinde özellikle iş planı hazırlanması konusunda KOBİ’lere ve yeni girişimci olacak kişilere eğitimler vermektedir. Enstitü eğitim paketi yanında eğitim verecek uzmanların bulunması ve eğitilmesini de sağlamıştır. Bu sayede kurulan ağ ile ülkenin değişik yerlerinde girişimcilere iş planı eğitimleri verilmektedir. Verilen eğitim konuları motivasyon, iş fikri, işletme becerilerini de kapsamaktadır. Ayrıca, enstitü girişimcilerin her konuda danışmanlığını yapmaya çalışmaktadır. Enstitüye başvuran KOBİ’lere devlet tarafından sağlanan finansman kaynakları hakkında bilgiler de verilmektedir. Verilen eğitim ve danışmanlık hizmetleri ile ilgili yayınlar hazırlanarak, isteyen girişimciye dağıtılmaktadır. Böylece enstitü girişimcilere yol gösterici olmaya ve bilgi sağlamaya çalışmaktadır. Yayınlara ve bilgilere hazırlanan internet sitesi ile de ulaşmak mümkündür.

Türkiye’de girişimciliğe ve yeniliklere bakış açısını değiştirecek önemli bir teşvik 6 Haziran 2001 tarihinde onaylanmış olan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu’dur. Bu kanun ile teknopark kurmak isteyen teknolojiye dayalı firmalar ve araştırma kuruluşlarıyla ilgili çeşitli kolaylıklar ve teşvikler sağlanmıştır. Bu kanunun

amacı şudur: "Üniversiteler, araştırma kurum ve kuruluşları ile üretim sektörlerinin işbirliği sağlanarak, ülke sanayinin uluslararası rekabet edebilir ve ihracata yönelik bir yapıya kavuşturulması maksadıyla teknolojik bilgi üretmek, üründe ve üretim yöntemlerinde yenilik geliştirmek, ürün kalitesini veya standardını yükseltmek, verimliliği artırmak, üretim maliyetlerini düşürmek, teknolojik bilgiyi ticarileştirmek, teknoloji yoğun üretim ve girişimciliği desteklemek, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeni ve ileri teknolojilere uyumunu sağlamak, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu'nun kararları da dikkate alınarak teknoloji yoğun alanlarda yatırım olanakları yaratmak, araştırmacı ve vasıflı kişilere iş imkânı yaratmak, teknoloji transferine yardımcı olmak ve yüksek/ileri teknoloji sağlayacak yabancı sermayenin ülkeye girişini hızlandıracak teknolojik altyapıyı sağlamaktır."

Bu kanun, Türkiye'de yenilik ve girişimcilik kültürünün yerleşmesi açısından büyük bir dönüşümü yaratmaya adaydır, çünkü iki yönlü teşvik gündeme getirmektedir: 1) Üniversite çalışanlarının teknoparklarda çalışmalarına olanak tanınarak, araştırmacıların girişimci olmasına teşvik sağlanmıştır, 2) yenilik yapan girişimci şirketlere ve bu işlerde çalışanlara vergi teşvikleri getirilmiştir. Şirketlerin, yazılım ve Ar-Ge'ye dayalı üretim faaliyetlerinden elde ettikleri kazançları, faaliyete geçilmesinden itibaren beş yıl süre ile gelir ve kurumlar vergisinden muaftır, ayrıca araştırmacı, yazılımcı ve Ar-Ge personelinin bu görevleri ile ilgili ücretleri, bölgenin kuruluş tarihinden itibaren on yıl süre ile her türlü vergiden muaftır.

Türkiye'de son yıllarda hem devlet, hem de özel sektör tarafından kurulan kuruluşlar ve teknoparklar girişimciliğin yaygınlaşması konusunda büyük destek sağlamaktadırlar. Bunun yanında girişimci kültürünün yaygınlaşmasına katkıda bulunan tezler yapılmakta, konferans ve seminerler düzenlenmektedir. Örneğin, 2000 yılından beri Bilişim fuarlarında Sabancı Üniversitesi ve TÜBİSAD işbirliği ile düzenlenen yatırımcı ile bilişim sektöründe faaliyette olan girişimcilerin biraraya getirilmesini sağlayan etkinlikleri bunlara bir örnektir.<sup>11</sup> Ayrıca Kadın Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü (KSSGM, 2000) ve TÜSİAD tarafından daha önce yapılan çalışmalar (Mortan, K., Gücelioğlu, Ö. ve Alpaslan, T., 1987; Göğüş Tan, M., Ecevit, Y. ve Sancar Üşür, S., 2000) ve bu çalışma gibi girişimciliğe yönelik yapılan yayınlar da girişimciliğin Türkiye gündemine getirilmesine ve kültürel dönüşüme katkıda bulunmaktadırlar.

---

(11) Bu etkinlik sadece seminerlerden oluşmayıp aynı zamanda fuar öncesi eğitim ile fuar sırasında girişimcilerin sunuş yaptıkları faaliyetleri de içermiştir.

# B Ö L Ü M

## TÜRKİYE'NİN GİRİŞİMCİLİK PERFORMANSI

### 3. TÜRKİYE’NİN GİRİŞİMCİLİK PERFORMANSI

Girişimcilerin risk alma, fırsatları kovalama, hayata geçirme ve yenilik yapma süreçlerinin tümünü ifade eden girişimcilik nasıl ölçülür? Bu soruyu cevaplandırmak için yeniliğin düzeyi ve niteliğini ölçebilmek gerekmektedir, fakat bunu yapmak oldukça güçtür (McGrath ve MacMillan, 2000; Savage ve Black, 1995).

Bu raporu takiben yayımlanacak olan “Ulusal İnovasyon Sistemi: Kavramsal Çerçeve, Türkiye İncelemesi ve Ülke Örnekleri” başlıklı TÜSİAD raporu bu konuyu daha derinlemesine inceleyecektir, fakat burada söylenmesi gereken dört ana nokta vardır:

- (1) Hiçbir yenilik getirmese dahi yeni kurulan şirketler, istihdam sağladıkları ve ekonomiye katkıda bulundukları için girişimci olarak değerlendirilmeye devam edilmektedir.
- (2) Genelde yenilik denilince yüksek teknoloji alanındaki buluşlar anlaşılmaktadır. Oysa Schumpeter’in de söylediği gibi bir üretim sürecinde yapılacak herhangi bir özgün iyileştirme veya pazarlama kanallarında yapılacak bir yenilik de girişimcilik göstergesidir. Fakat bu tür yenilikler doğrudan ölçülemezler. Örneğin toplam kalite yönetimi oldukça ciddi bir örgütsel yeniliktir fakat bunun sonucunda elde edilen kazançların teknolojik bir buluşun patenti gibi sayılar ile kolayca ölçülmesi mümkün değildir.
- (3) Yenilikler çok farklıdır. Bilgisayar kullanılarak yapılan ambarlama işlemlerinde elde edilen bir iyileştirmeden cep telefonu buluşu gibi radikal bir yeniliğe kadar çok farklı düzeylerde gerçekleşebilir. Bu farklı düzeylerdeki yeniliklerin hepsinin katılarak hesaplandığı herhangi bir ölçek mevcut değildir. Örneğin, Konya'nın Çumra ilçesinde belediye tarafından Çatalhöyük kazılarında bulunan 9 bin yıllık duvar resimlerinin motif olarak kullanıldığı kilimler bir yenilik olarak değerlendirilmiş ve "Çum-El-San" adı altında patent alabilmiştir (Hürriyet, 2002b).
- (4) Örgüt-içi girişimcilik konusunda çok az vaka analizi ile çalışma yapılmıştır ve bu tür girişimciliği ölçmeye yönelik ölçekler ortaya çıkmamıştır.

Ölçüm zorlukları ve verilerin bulunmasında yaşanan güçlükler nedeniyle dünyada yapılan girişimcilik çalışmalarının hemen hepsi *yeni kurulan şirketlerin sayısını veya girişimci sayısını* bir gösterge olarak kullanmaktadırlar (GEM, 2001; OECD, 1998; TÜSİAD, 1999). Bunun dışında kullanılan bazı göstergeler ise şunlardır: Şirketlerin hayatta kalma süresi, tüm şirketler içinde hızla büyüyen şirketlerin

oranı (bu şirketlere "gazel" adı verilmektedir; gazel Afrika'da çok hızlı zıplayan bir hayvandır) veya yüksek teknolojiye dayanan endüstrilerin ekonomi içindeki büyüklüğünün artması.

Yeni kurulan şirketlerin sayısını girişimciliğin ölçütü olarak kullanan bu çalışmaların hepsi bir problemi de baştan kabul etmektedirler: Yenilik yapsa da yapmasa da yeni şirket kuran kişiler girişimcidirler. OECD başta olmak üzere birçok uluslararası ciddi araştırma kurumu, bu soruna rağmen hâlâ ülkeler arası karşılaştırmalar için bu ölçütü kullanmaktadırlar. Dolayısıyla, Türkiye'de girişimciliğin ölçümü ile ilgili olan bu çalışmada da, Türkiye'nin uluslararası veriler ile karşılaştırılmasını yapabilmek için esas olarak bu ölçüt kullanılacaktır. Tamamlayıcı olması açısından girişimci sayısı da ölçüm olarak kullanılacaktır. O yüzden ki, bu bölümde girişimci tanımı, yenilik yapan veya yapmayan ayrımı gözetilmeksizin tüm yeni şirket kurucularını kapsamaktadır.

Bu çalışmanın devamında TÜSİAD tarafından yayımlanacak olan rapor ise tamamen yenilik konusuna ayrılacak ve yenilik yapan girişimciler konusu daha detaylı olarak incelenecektir.

Önemli diğer bir kısıtlama da, bu çalışmada sadece ekonomik örgütlerdeki, yani firmalardaki girişimcilik konusunun incelenmiş olmasıdır. Bunun başlıca sebebi de veri sorunudur. Uluslararası çalışmaların hemen hepsi sadece ekonomik büyüme konusu ile ilgilendikleri için sadece ekonomik aktörler olan şirketleri incelemektedirler. Bu alanın dışında kalan, sanatta, politikada, toplumsal örgütlerde bulunan girişimcilik faaliyetlerinin ölçümleri üzerine veriler toplanmadığı gibi ne tür veriler toplanması gerektiği konusunda da yeterince bilgi yoktur. Bu yüzden Türkiye'de girişimciliği inceleyen bu çalışmada diğer örgütlerde ortaya çıkan girişimcilik incelenmemiştir.

Türkiye'de girişimcilik performansı üç farklı düzeyde incelenecektir: (1) Girişimcilik performans kriterleri ile ülke genelinde girişimcilik performansı ölçülecektir, (2) illerin girişimcilik performansı ölçülecektir ve (3) Türkiye'deki girişimciler analiz edilecektir.

Girişimciliğin dolaysız ölçümünü hedefleyen birinci düzey analiz sayesinde Türkiye'nin girişimcilik performansı hakkında genel fikir edinmek mümkün olacaktır. Bu performansın, Bölüm 2'de olduğu gibi altyapı karşılaştırması yapılan ülkelerin performansları ile karşılaştırılması hedeflenmekle birlikte, maalesef diğer ülkelere ait veri yetersizliği yüzünden bu gerçekleştirilememiştir. Türkiye'nin performansı sadece verisini bulabildiğimiz ülkelerle karşılaştırılmıştır.



Ülke genelinde yapılan performans ölçümünü, il temelinde yapılan girişimcilik performans ölçümü izleyecektir. Türkiye'deki illerin girişimcilik performansı ölçülerek, iller arasında bir gruplandırma yapılmıştır. Böylece girişimcilik açısından en gelişkin olan iller ve diğerleri hakkında bir analiz yapmak mümkün olmuştur.

Son olarak, Türkiye'nin girişimcilik performansı hem ülke hem de iller düzeyinde makro olarak ölçüldükten sonra, esas olarak bu çalışma için yapılan anketten toplanmış olan mikro veriler kullanılarak Türkiye girişimcileri hakkında bilgiler verilecektir. Bu bölümün amacı Türkiye'nin girişimcilik performansının ölçülmesini hedeflemekten ziyade girişimciler ve performanslarını etkileyen faktörler/sorunlar hakkında genel bir fikir sahibi olmaktır.

### 3.1. Ulusal Düzeyde Girişimcilik Performansı

#### 3.1.1. Şirketleşme Oranları

Türkiye'de kurulan şirket sayıları 1980-97 döneminde hızla artarken, sonrasında ciddi düşüşlere maruz kalmıştır (Tablo 18). 1980-90 döneminde kurulan şirket sayısı 2,5 kat, 1990-97 döneminde 3,6 kat artarak büyümüş, ardından 1998'den itibaren ciddi düşüşler yaşadığı için 2001 yılında 1997'deki değerinin yarısından daha aza düşmüştür.

Kapanan şirketlere bakıldığında bu sayı 1980-2001 döneminde sürekli bir artış göstermiştir. 1997 yılında kapanan şirketler yeni açılanların sadece % 1,4'üken bu oran 2001 yılında % 28,3'e çıkmıştır. 1999 yılındaki deprem ve 2001 yılı Şubat ayında yaşanan ekonomik kriz sonunda firmaların zorlandıkları bir döneme girildiği net olarak gözükmemektedir.

**Tablo 18. Türkiye'de İşyeri Hareketleri (1980 – 2001 Arasında Seçilmiş Yıllar)**

	1980	1990	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Yeni açılan şirket* ve kooperatifler</b>	7.527	18.699	67.898	57.377	27.083	33.161	29.665
<b>Kapanan şirket ve kooperatifler</b>	182	644	949	1.584	1.408	1.887	2.464
<b>Yeni açılan firmalar**</b>	22.247	18.899	11.598	18.023	22.691	21.404	16.171
<b>Kapanan firmalar</b>	3.837	13.071	13.391	11.940	10.166	12.055	13.707

(\*) Ticaret siciline işlenmiş olan işyeri.

(\*\*) Gerçek kişilerin açtığı işyerleri, derneklere kayıtlı olup ticaret siciline yer almayanlar.

*Kaynak: DİE.*

DİE, ticaret sicilinde bulunmayan işyerleri hakkında da istatistik bilgiler toplamakta ve "firma sayısı" adı altında yayınlamaktadır. Buna göre henüz Ticaret veya Sanayi Odalarına kayıt yaptırmamış bu mikro ölçekli işyerleri 1980-2001 döneminde çok büyük artışlar veya küçülmeler yaşamamıştır, buna karşılık kapanan firma sayısı 1980-90 döneminde 3,4 kat artmış, 1990'lı yıllarda ise aşağı yukarı aynı kalmıştır. Bununla birlikte kapanan firmaların yeni kurulan firmalar içindeki oranı artmış, bu oran 1980'de % 17 iken 2001 yılında % 85'e çıkmıştır. Kapanan firmalarda ki bu artış eğilimi kapanan şirketlerle benzer bir eğilim göstermektedir.

1997-2001 döneminde açılan ve kapanan işyerlerinin sektörel dağılımlarına baktığında benzer manzara çıkmaktadır. Buna göre hem açılan hem de kapanan işyerlerinin çoğunluğunu "toptan ve perakende ticaret; motosiklet ve motorlu araçlar ile kişisel eşyalar ve ev eşyalarının onarımı" sektörü oluşturur. Bu sektör ortalama olarak açılan şirket sayısının % 34'ünü oluştururken, açılan firma sayısının % 60'ına tekabül etmektedir. Kapanan şirketlerin yaklaşık % 40'ını ve firmaların % 75'ini bu sektör oluşturmaktadır. İkinci önemli sektör imalatıdır; açılan şirketlerin % 20'si ve firmaların yaklaşık % 10'u imalat sektöründe faaliyet gösterir. Kapanan şirketlerin % 26'sı ve firmaların yaklaşık % 10'u bu sektörde yer alır.

Açılıp kapanan işyeri sayılarının toplam işyeri içindeki oranı işletmelerin evrimi gösteren bir göstergedir. Buna göre Türkiye'de açılan ve kapanan işyerlerinin toplam işyeri sayısı içinde oranları Tablo 19'da görülen üç ülke ve OECD ortalamaları ile karşılaştırıldığında oldukça düşüktür. OECD üye ülkelerinde yeni kurulan işyerlerinin tüm işletmeler içinde oranı % 11-17 iken kapanan işyerlerinin oranı da % 9-14 arasında değişmektedir (OECD, 1998). Girişimcilik alanında başarılı ülkelerin başında gelen ABD'nde açılan işyerleri oransal olarak Türkiye'nin neredeyse 4 katı, kapanan işyerlerinin oranı ise Türkiye'nin 10 katıdır. Bu oranların yüksek olması o ülkelerde girişimcilerin ve şirket kurma deneyimi çok yüksek olduğunu gösterir. Kapanan işyerlerinin toplam işyeri sayısına oranı, başarısızlık olarak ifade edilebileceği gibi, aynı zamanda o ekonomide rekabetin yüksekliğini ve başarılı olanların seçildiği ve başarısızların ekonomi dışına atıldığı dinamik ortamın büyüklüğünü de gösterir. Bu yüzden Türkiye'nin dinamik bir işyeri açılma ve kapanma süreci yaşadığı pek söylenemez. Ekonomiye net giriş açısından ise ABD hariç diğer ülkelerle Türkiye'nin performansı benzerdir. ABD'nde net giriş yapan firmaların oranı Türkiye'nin 1,7 katıdır.

**Tablo 19. 1984 – 1999 Yılları Arasında Bazı Ülkelerde İşyeri Kapanma Oranları**

Yıl	Ülke	Açılan işyeri sayısının toplam işyerine oranı	Kapanan işyeri sayısının toplam işyerine oranı	Net yeni giriş
1986-91	Finlandiya	%11,2	% 9,8	% 1,4
1987-92	İsveç	%16,8	%14,6	% 2,2
1984-91	ABD	%13,6	% 9,2	% 4,4
1995-99	Türkiye*	% 3,5	% 0,9	% 2,6

(\*) DİE verilerinden hesaplanmıştır.

Kaynak: OECD, 1998 ve DİE.

Açılan-kapanan işyerleri sayısını sadece imalat sektörü içinde incelersek daha farklı bir tablo ile karşılaşılır. İmalat sektörü 1985-95 döneminde çok dalgalanan bir resim çizmektedir (Tablo 20). Buna göre açılan işyeri sayısının toplam içindeki oranı % 8 ile % 21 arasında değişmektedir. Bu en düşük ve en yüksek oranlar birer yıl ara ile 1991 ve 1992 yılında gerçekleşmektedir. Kapanan firmaların toplam içindeki oranı daha sabit bir davranış göstermekte ve % 7 ile % 12 arasında değişmektedir. Böylesine dalgalanmaların net giriş üzerinde de etkisi büyüktür. 1991 yılında girişin olmadığı aksine toplam imalat sanayi firmalarının azaldığı görülürken, bir yıl sonrasında % 12'lik net giriş olabilmıştır.

**Tablo 20. 1985 – 1995 Yılları Arasında Türkiye İmalat Sanayinde İşyeri Hareketleri**

Yıl	Açılanların toplam içindeki oranı	Kapananların toplam içindeki oranı	Net giriş
1985	%16	% 9	% 8
1986	%13	% 8	% 5
1987	%11	% 9	% 2
1988	%12	% 9	% 3
1989	%11	%10	% 1
1990	%10	%10	% 0
1991	% 8	%10	-% 1
1992	%21	% 9	%12
1993	%12	%10	% 2
1994	% 9	% 7	% 1
1995	%12	%12	% 0

Kaynak: Taymaz ve Özler, 2002<sup>12</sup>.

(12) Erol Taymaz ve Şule Özler tarafından henüz üzerine çalışılan bir akademik çalışmada elde edilen şirketlerin hayatta kalma oranlarını (survival rate) gösteren değerler.

Yeni kurulan şirketlerin hayatta kalma oranları girişimcilik performans ölçümlerinde kullanılan bir diğer göstergedir. Tablo 21’de, kuruluşlarından beş yıl sonra hayatta kalan firmalar kurulan tüm firmaların yarısından fazladır. Hayatta kalan firmaların az olması iki açıdan değerlendirilebilir. Bir yandan kurulan şirketlerin iyi fırsatlar/iş fikirleri ile kurulmadığından olumsuz görülebilir, bir yandan da başarısız şirketlerin kısa zamanda ekonomiden ayrılması ile kaynakların daha iyi fırsatlara ve olanaklara transferinin kolaylaştığı için olumlu olarak da düşünülebilir.

**Tablo 21. Bazı Ülkelerde İşyerlerinin Hayatta Kalma Oranları**

Ülke	3 yıl sonra hayatta kalma oranı (%)	5 yıl sonra hayatta kalma oranı (%)
<b>Türkiye*</b>	71	60
<b>İsveç</b>	70	59
<b>İrlanda</b>	70	57
<b>Finlandiya</b>	63	55
<b>İngiltere</b>	62	47
<b>ABD</b>	60	50

(\*) Taymaz ve Özler tarafından 1984-1996 yıllarında kurulan imalat firmalarına dayanarak yapılan hesaplamadır.

*Kaynak: Taymaz ve Özler, 2002; OECD, 1998.*

### 3.1.2. Girişimci Sayısı

İşyeri açılma-kapanma oranları kadar girişimci sayısı ve bunun yıllar itibarıyla değişimi de bir ülkenin girişimcilik performansını ölçmek konusunda faydalı bir göstergedir. Girişimci sayısını ölçmek için kendini "işveren" veya "kendi hesabına çalışan" diye tanımlayan insanların toplam istihdam içindeki oranlarına bakılabilir.

Bu çalışmada girişimci sayısı değerlendirilirken kullanılan göstergelerden biri olan "kendi hesabına çalışanlar" (self-employment) sayısı uluslararası karşılaştırmalarda da kullanılan bir göstergedir. Tablo 22’de görüldüğü gibi Türkiye’de kendi hesabına çalışan kişiler 1994 yılı verilerine göre en yüksek düzeydedir. Türkiye’yi takip eden diğer ülkeler sırasıyla Meksika ve Güney Kore’dir. ABD’ye göre 3,5 kat daha fazla insan kendi hesabına çalışmaktadır. Türkiye’de birçok sektörde tek kişinin çalıştığı işyerleri oldukça yüksektir. Örneğin, 1999 yılında sanayi işyerlerinin toplamı 208.113’tür ve bunun % 77’si tek kişinin çalıştığı işyerlerinden oluşmaktadır. Ben-

zer şekilde 608.974 adet ticaret işyerlerinin % 52'sinde sadece 1 kişi (o da şirketin sahibi) çalışmaktadır.

**Tablo 22. Tarım Dışı Kendi Hesabına Çalışanların Sivil İstihdam İçindeki Oranı**

Ülke	1980	1990	1994
Türkiye	vy	26,6	26,4
Meksika	14,3	19,9	24,7
G. Kore	vy	21,8	23,1
İrlanda	10,2	13,4	13,6
İngiltere	7,1	12,4	12,5
Japonya	13,7	11,5	10,1
Finlandiya	6,0	8,8	9,9
İsveç	4,5	7,3	9,0
ABD	7,3	7,6	7,4

vy- veri yok.

Kaynak: OECD, 1998.

Türkiye'deki kendi hesabına çalışanların ve işverenlerin yıllar itibariyle değişimi Tablo 23'de daha detaylı olarak gösterilmektedir. İşverenlerin oranı toplam istihdam içinde 1989-99 döneminde % 3,4'den % 4,6'ya artarken kendi hesabına çalışanların oranı aynı dönemde % 25 dolaylarında kalmıştır. On yıllık süre içinde işveren ve kendi hesabına çalışanların oranlarında 1990 ve 1994 arasında ufak bir düşüş olmakla birlikte ciddi bir değişim yaşanmamıştır.

Girişimci sayısı ile ilgili ilginç bir bulgu girişimci erkek ve kadınların oranlarıdır. Çıkış ve inişlere rağmen, kendi hesabına çalışan kadınlar toplam kendi hesabına çalışanların % 10'u civarındadır (Tablo 23). Tüm işverenler içinde kadınların oranı ise % 3,3 gibi çok düşük bir orandır. Hem işverenleri, hem de kendi hesabına çalışanları girişimci diye düşünürsek Türkiye'de erkek girişimciler, kadınların 7 katıdır. Uluslararası karşılaştırma yapılan GEM çalışmasında ise kendi hesabına çalışanlar girişimci kategorisinde değerlendirilmemiştir. GEM verileri işveren sınıfına girenlerdir ve buna göre 29 ülkenin ortalaması olarak erkek girişimcilerin kadınların iki misli olduğu saptanmıştır. GEM çalışmasının tanımına göre Türkiye'de erkek girişimciler kadın girişimcilerin 29 katıdır.

**Tablo 23. Türkiye’de İşverenlere ve Kendi Hesabına Çalışanlara Dair Oranlar**

Yıl	Toplam İstihdam (bin)	İşveren (bin)	İşverenlerin oranı	İşverenler içinde kadınların oranı	Kendi hesabına çalışanlar (bin)	Kendi hesabına çalışanların oranı	Kendi hesabına çalışanlar içinde kadınların oranı
1989	19.002	651	% 3,4	%2,6	4.836	% 25,4	% 7,3
1990	18.698	704	% 3,8	%2,0	4.736	% 25,3	% 6,3
1991	20.019	999	% 5,0	%2,0	5.090	% 25,4	% 8,5
1992	19.579	1.092	% 5,6	%2,9	4.816	% 24,6	% 9,0
1993	19.702	1.109	% 5,6	%2,6	4.793	% 24,3	% 7,1
1994	20.315	1.134	% 5,6	%1,7	5.038	% 24,8	%10,1
1995	20.834	1.038	% 5,0	%3,2	5.197	% 24,9	% 7,8
1996	21.376	1.116	% 5,2	%4,1	5.046	% 23,6	% 7,0
1997	21.201	1.148	% 5,4	%3,6	5.412	% 25,5	% 9,1
1998	21.230	1.269	% 6,0	%3,6	5.352	% 25,2	% 8,8
1999	22.050	1.019	% 4,6	%3,3	5.464	% 24,8	% 9,2

Kaynak: DİE.

Kadın-erkek girişimci konusuna biraz daha eğilirsek, şu tür sonuçlar gözlenebilir. Kendi hesabına çalışan kadınlar toplam kadın istihdamının sadece % 9’unu oluştururken, kendi hesabına çalışan erkeklerin toplam erkek istihdamında oranı % 32’ye ulaşmaktadır. Bu sonuçlar gösteriyor ki çalışan erkeklerin üçte biri kendi hesabına çalışırken, çalışan kadınların yaklaşık olarak onda biri kendi hesabına çalışmaktadır. Kadın işverenler, toplam kadın istihdamının sadece % 0,5’ini oluştururken, erkek işverenler çalışan erkeklerin % 6,5’ini oluşturmaktadır. Bu sonuçları farklı yorumlamak mümkündür. Bir yandan girişimci olma eğilimi açısından erkeklerin, kadınlardan çok daha fazla girişimci oldukları söylenebilir. Bir yandan da Türkiye’nin toplumsal yapısı ve kadınların karşılaştıkları sorunlar ve engeller nedeniyle girişimci olamadıkları söylenebilir. Özellikle kadınların dörtte birinin okuma yazma bilmediği gerçeği düşünüldüğünde kadınlar çok daha az eğitimlidirler. Ama sonuçta Türkiye nüfusunun önemli bir potansiyeli "atıl" olarak durmakta, ekonomik ve toplumsal refahın yaratılmasına katılamamaktadır. Kadın Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü bu konuda detaylı bir çalışma gerçekleştirmiş ve sorunun çözümüne yönelik birçok öneriler geliştirmiştir (KSSGM, 2000). Benzer şekilde üniversitelerde bu konuda çalışmalar yapılmaktadır (Çavdaroğlu, 1996; Gürol, 2000).

Her ne kadar işveren sayısı girişimci sayısına karşılık gelmese de şirket kurma prosesini yapan kişiler olduklarından çok kaba bir şekilde burada genel bir karşılaştırma yapmak için eşit olarak değerlendirilmiştir. Ayrıca Tablo 24’de yer alan ülkele- re ait her 100 yetişkin içinde şirket kuran insanlar verileri, GEM tarafından yapılan farklı bir yöntemle hesaplanmasına karşılık burada sadece göreceli bir fikir edinmek

için Türkiye'nin performansını ölçmek amacıyla kullanılmıştır. Buna göre, en yüksek girişimci faaliyeti Meksika'dadır. GEM tarafından 2001 yılında gerçekleştirilen 29 ülkeyi kapsayan çalışmada Meksika girişimcilik faaliyeti olarak birinci konumdadır ve ABD ancak yedinci olabilmektedir. Meksika'nın ihtiyaçtan kaynaklanan<sup>13</sup> girişimcilik faaliyetinin yüksek olduğu gözlenmektedir. Güney Kore ve İrlanda ise 29 ülke içinde sırasıyla dördüncü ve altıncı olmuşlardır. Türkiye'nin performansı birçok çalışmada girişimci bir toplum olmadığı söylenen Japonya'dan da düşük durumdadır.

**Tablo 24. Bazı Ülkelerde Her 100 Yetişkin İçindeki Girişimci Sayısı**

Türkiye	Japonya	İsrail	İngiltere	ABD	İrlanda	G. Kore	Meksika
4,6	5,1	6	7,7	11,7	12	15	18,7

*Kaynak: GEM (2001) ve DİE verilerinden derlenmiştir.*

Tekrar kendi hesabına çalışanlar konusuna dönersek, tekil bireylerin yürüttüğü bu işyerlerinin yanında 1-9 kişi arasında istihdamı olan küçük ölçekli firmalar Türkiye'de bulunan işyerlerinin büyük oranını oluşturmaktadır (Müftüoğlu, 1997). 1997 yılında işyerlerinin % 94'ünü, istihdamın % 32'sini ve katma değer % 6,5'ini 10 kişiden az kişinin çalıştığı işyerleri oluşturmuştur. Tablo 25'de görüldüğü üzere hem 1995 hem de 1999 yılı verilerine göre beş sektörde (sanayi, hizmet, ticaret, otel-lokanta ve finans), 10 kişiden az kişinin çalıştığı mikro ölçekli işyerleri toplam işyerlerinin % 93'ünden fazlasını oluşturmaktadır. Bu tür işyerleri en yüksek oran olarak % 99 ile ticaret sektöründedir. Mikro ölçekli işyerlerinin % 50'nin altında olduğu tek sektör ise ulaştırma'dır.

**Tablo 25. Sektörel Bazda Türkiye'de Faaliyet Gösteren İşyerleri (1995 – 1999)**

Yıl	İşyeri sayısı	Sektör	≤ 9 işçi çalıştıran işyerlerinin oranı	Yıl	İşyeri sayısı	Sektör	≤ 9 işçi çalıştıran işyerlerinin oranı
1995	199.686	Sanayi	%95	1999	208.113	Sanayi	%95
	135.165	Hizmet	%98		171.437	Hizmet	%97
	650.311	Ticaret	%98		608.974	Ticaret	%99
	144.845	Otel-lokanta	%98		134.133	Otel-lokanta	%98
	1.270	Ulaştırma	%46		1.547	Ulaştırma	%41
	1.944	Madencilik	%67		1.805	Madencilik	%66
	12.382	İnşaat	%69		14.797	İnşaat	%73
	3.743	Finans	%93		8.106	Finans	%90

*Kaynak: DİE verilerinden derlenmiştir.*

(123) GEM çalışmasında, başka yerde iş bulamadıkları için girişimci olanlara "ihtiyaçtan dolayı girişimci" denilmiştir.

Ölçeği biraz büyütür ve 1-100 arasında işçi çalıştıran işyerleri açısından Türkiye'nin konumuna bakarsak, Tablo 26'da görüldüğü gibi küçük ve orta ölçekli işletmelerin oranı diğer gelişmiş ülkelerde olduğu gibi % 95'lerin üzerindedir. Oran olarak eşit olmakla beraber Türkiye'de KOBİ'lerin istihdamının, yatırımlarının ve ihracatlarının diğer ülkelerdeki kadar yüksek olmadığı görülmektedir. Bununla birlikte Türk KOBİ'lerinin üretim payı ABD ve Güney Kore ile benzer performansı göstermektedir. Az yatırım yapan ve ihracat yerine yerli pazara yöneldiği görülen KOBİ'lerin bu zayıflıklarının yanında bir de kredi bulma güçlükleri vardır. Tablo 26'da belirtildiği gibi ABD ve Güney Kore KOBİ'leri Türkiye'deki benzerlerinden 10 kat daha fazla kredi almaktadırlar.

**Tablo 26. Karşılaştırma Yapılan Bazı Ülkelerde KOBİ'lere Dair İstatistikler (%) (1996)**

	ABD	Japonya	İngiltere	G. Kore	Türkiye
<b>KOBİ'lerin toplam işletmelere oranı</b>	97,2	99,4	96,0	97,8	98,8
<b>KOBİ'lerin istihdam oranı</b>	50,4	81,4	36,0	61,9	45,6
<b>KOBİ'lerin yatırım payı</b>	38,0	40,0	29,5	35,7	6,5
<b>KOBİ'lerin üretim payı</b>	36,2	52,0	25,1	34,5	37,7
<b>KOBİ'lerin ihracat payı</b>	32,0	38,0	22,2	20,2	8,0
<b>KOBİ'lere verilen kredi payı</b>	42,7	50,0	27,2	46,8	3,5

Kaynak: Akgemci, 2001 ve KOSGEB, 2002.

### 3.2. Türkiye Girişimcilik Coğrafyası

#### **Doç. Dr. Melih Pınarcıoğlu, Orta Doğu Teknik Üniversitesi**

Türkiye'de toplumsal ve iktisadi yaşamın her alanında ciddi bölgesel farklılıklar vardır. Bu farklılıklar girişimcilik konusunda da kendisini gösterir. İşte bu nedenle, buraya kadar Türkiye genelinde anlatılan girişimcilik konusunu iller düzeyinde incelemeye çalışacağız. Bu incelemede kullanacağımız göstergeler sırasıyla *açılan ve kapanan firma oranları*, *açılan ve kapanan firmaların sektör ve şirket grupları*, *imalat sanayinde işyeri sayımları*, *kalite ve standart belgeleri*, *patent ve faydalı model belgeleri*, *sektörlere göre ihracat performansları*, *imalat sanayi sektörlerine göre verilen teşvik belgeleri* olacak. Bu veriler DİE, Hazine Müsteşarlığı, Eximbank ve Türkiye Standartlar Enstitüsü'nden özel olarak alınmış verilerdir. Buradaki analizin temelinde, genelde coğrafik analizlerde illerin ve bölgelerin ülke toplamı içindeki yerini daha iyi belirtebilmek ve yoğunluğunu ortaya koyabilmek için kullanılan *işaretli ki kare* yöntemi yer alacaktır. İllerin yıllara göre belli alanlardaki performansını daha iyi belgeleyebilmek, özellikle İstanbul gibi bir ilin her iktisadi gösterge açısından sayısal ağırlığı altında fark edilemeyecek gelişmeleri göz önüne sermek bu yöntemin kullanılmasının esas amacıdır.



Bu çalışmanın sonunda yukarıda belirtilen ana göstergeler etrafında oluşturduğumuz 130 değişken temelinde yapılan bir kümelenme analizinin sonuçlarına değineceğiz. Bu kümelenme analizi, *karesi alınmış öklid mesafelerine dayalı Ward* metodu kullanılarak yapılmış ve nihayetinde Türkiye illeri 5 başlık altında toplanmıştır. Burada yapılacak sayısal araştırma Türkiye illerini girişimcilik açısından sınıflayabilmeyi sağlayacak ve bu sınıflama, olası politika gelişimleri açısından da bir temel oluşturabilecektir.

Bu değerlendirmeye, açılan ve kapanan firmaların illere göre dağılımı ile başlayabiliriz. Tablo 27’de 1995 ve 2001 yılları arası her ilde kent nüfusuna göre 10,000 kişiye düşen açılan firma sayılarının büyüklüğüne göre yapılan bir listenin en üstünde yer alan iller sıralanmış ve bu illerde açılan ve kapanan firma sayıları verilmiştir. Bu tablodan izleneceği gibi, İstanbul diğer illere göre geçilmesi imkansız bir sayıda firma kuruluşuna sahip olmasına karşılık, nüfusa oranla değerlendirmede ilk sıralarda yer almamıştır. Bu tabloya giren illerin büyük bir çoğunluğunun Türkiye’nin gelişmiş illeri olduğu söylenebilir. İlk sıralarda Antalya ve Muğla gibi iktisadi ayağı turizmde yer alan illerin yanı sıra Denizli ve Tekirdağ gibi son yıllarda sanayileşme ivmesini artırmış iller yer almaktadır.

**Tablo 27. İller Bazında Açılan ve Kapanan İşyerleri: 10.000 Kişiye Düşen Açılan Firma Sayısına Göre Sıralama (1995 – 2001)**

İller	Açılan firma sayısı	10.000 kişiye düşen açılan firma sayısı	Kapanan firma sayısı	10.000 kişiye düşen kapanan firma sayısı	Açılan/ kapanan firma oranı
Antalya	8.478	87,8	5.850	60,6	1,4
Muğla	2.062	73,0	1.249	44,2	1,6
Tekirdağ	2.291	56,4	1.734	42,7	1,3
Denizli	2.159	51,6	1.894	45,3	1,1
Aydın	2.516	49,8	1.290	25,5	1,9
Balıkesir	2.782	47,3	1.771	30,1	1,6
Manisa	2.797	38,5	2.207	30,3	1,3
İstanbul	32.300	34,6	14.958	16,0	2,2
Maraş	1.823	32,7	1.274	22,9	1,4
Samsun	1.964	30,5	1.565	24,3	1,2
Eskişehir	1.654	29,3	1.003	17,7	1,6
İçel	2.894	27,7	2.368	22,7	1,2
Bursa	4.524	27,2	3.290	19,8	1,4
İzmir	6.896	24,5	3.669	13,0	1,9
Konya	3.281	24,3	3.549	26,3	0,9
Ankara	8.642	23,9	6.340	17,6	1,4
Kayseri	1.714	23,4	1.689	23,0	1,0
Adana	3.149	22,5	3.216	23,0	1,0
Gaziantep	2.206	21,1	1.474	14,1	1,5

Kaynak: DİE (Şirketler, Kooperatifler ve Firma İstatistikleri).

Bu tablodaki bir başka önemli nokta, açılan firmaların kapanan firmalara oranıdır. İstanbul dışında bu oranın düşük çıktığı başka bir il, bu grupta bulunmamaktadır. Bu dönemde İstanbul'da açılan firmalar, kapanan firmaların iki katından fazladır. Buna karşın, Konya ve Adana'da belirtilen dönem içerisinde kapanan firmaların sayısı açılan firmalardan daha fazla olmuştur.

1995-2001 döneminde açılan firmaların kapanan firmalara oranında en kötü performansı sergileyen, başka bir deyişle bu dönemde açılan firmalara nazaran en çok kapanan firma sayısına sahip illeri sıralayan Tablo 28'den izlenebileceği gibi, Konya ve Adana bu tip iller içinde bulunmaktadır. Daha açık söylemek gerekirse, Konya ve Adana kapanan firmaların açılan firmalardan fazla olduğu yegane gelişmiş illerdir. Bu illerin yanında, yine gelişmiş bir il olan Kayseri'de kapanan firma sayısı yüksektir, ancak bu ilde 1995-2001 yılları arasında kapanan firmaların sayısı açılan firmaları geçmemiştir. Bu illerde oluşan karamsar görüntünün önemli bir sebebinin 2000 yılından itibaren girilen ekonomik kriz olduğunu burada belirtmek gerekir.

**Tablo 28. İller Bazında Açılan ve Kapanan İşyerleri: Açılan Firmaların Kapanan Firmalara Oranına Göre Sıralama (1995 – 2001)**

İller	Açılan firma sayısı	10.000 kişiye düşen açılan firma sayısı	Kapanan firma sayısı	10.000 kişiye düşen kapanan firma sayısı	Açılan/ kapanan firma oranı
Kırıkkale	99	3,4	158	5,4	0,6
Kırşehir	296	19,8	434	29,0	0,7
Erzurum	725	12,5	976	16,8	0,7
Karabük	204	12,9	274	17,3	0,7
Bolu	759	51,9	875	59,9	0,9
Konya	3.281	24,3	3.549	26,3	0,9
Gümüşhane	211	26,6	226	28,5	0,9
Uşak	520	28,0	556	29,9	0,9
Artvin	367	42,7	389	45,2	0,9
Çankırı	318	22,2	337	23,5	0,9
Adana	3.149	22,5	3.216	23,0	1,0
Muş	177	10,7	176	10,7	1,0
Erzincan	401	23,0	398	22,8	1,0
Amasya	526	26,3	520	26,0	1,0
Çorum	849	26,7	839	26,4	1,0
Diyarbakır	1.229	14,6	1.212	14,4	1,0
Kayseri	1.714	23,4	1.689	23,0	1,0
Burdur	443	31,4	420	29,7	1,0
Sinop	147	14,3	136	13,2	1,1
Sivas	874	20,6	793	18,7	1,1

*Kaynak: DİE (Şirketler, Kooperatifler ve Firma İstatistikleri).*

Tablo 29'da 1997-2000 yılları arası dönemde illere ve ekonomik faaliyete göre açılan şirket ve kooperatiflerin sayıları, *ki kare* değerleri cinsinden verilmiştir. Yukarıda belirttiğimiz gibi, *işaretli ki kare* değerleri<sup>14</sup> hesaplanmasının amacı belli iktisadi ve toplumsal dağılımlar için istenen değişkenler temelinde standartlaşma sağlayarak illerde oluşan yoğunlaşmayı gösterebilmektir. Tekrar edersek, farklı büyüklükteki illerin belli bir referans noktası temelinde, istenilen konularda gelişmesini izleyebilmek buradaki amaçtır. Özellikle İstanbul gibi bir ilin karşılık bulduğu sayıların büyüklüğü yüzünden, doğrudan mekansal kıyaslama imkansız hale gelmektedir. Daha açık olarak söylemeye çalışalım: İstanbul aslında birçok göstergede rakipsizdir, ancak farklı göstergeler açısından İstanbul'un niteliği *beklenenin altında, beklenen ya da beklenenden az* şeklinde tanımlayacağımız bir şekilde değerlendirilebilir. Aşağıdaki tablolarda illerin belirtilen göstergelerdeki performanslarına beklenenden fazla bir yoğunlaşma olarak dikkat edilmesi gerekmektedir. Başka bir deyişle, tablolarda *beklenen ve beklenenden az* ki kare değerleri verilmemiştir.

Bu bilgiler ışığında aşağıdaki tabloyu değerlendirdiğimizde, İstanbul'un sadece imalat sanayinde açılan firmalar açısından beklenenin üstünde bir yoğunlaşmaya sahne olduğunu ve bu yıllardaki girişimciliğin ciddi bir boyuta ulaştığını söyleyebiliriz. Buna karşın İstanbul'da olmasını beklediğimiz otel, restoran gibi eğlence ve dinlenme temelli firma açma faaliyetlerinde bu beklentinin karşılanmadığını ve diğer illerle kıyaslandığında bu konuda daha az bir yoğunlaşma gösterdiğini belirtebiliriz. Elbette burada yatırımların parasal büyüklüğü dikkate alınmamakta,  $\chi$  yatırımlar sadece şirket sayısı olarak değerlendirilmektedir.

İmalat sanayi açısından oluşan listede görüldüğü üzere İstanbul dışındaki iller, Anadolu'nun ya sanayileşmiş ya da sanayileşmede son yıllarda hamle yapmış illeridir. Bu listede en az gelişmiş olarak görülen Adıyaman'da da toprak sahipliğine dayalı bir sermaye birikimi sanayileşmeye yönelmiş ve bir hamle başlatmıştır. Ancak burada yine dikkat edilmesi gereken durum beklenenin üstünde yoğunlaşmayı veren ki kare değerlerinin özellikle listenin sonunda yer alan Adıyaman'ı da kapsayan üç il için, diğer illere kıyasla gayet düşük olmasıdır.

İnşaat sektöründe açılan firmalara baktığımızda, imalat sanayine göre çok daha farklı bir tablo ile karşılaşmaktayız. Burada Ankara üstünlüğünü diğer hiçbir ile bırakmamaktadır. İnşaat şirketlerinin devlet ile olan yakın ilişkisi Ankara'da beklenenin üzerinde bir yoğunlaşma oluşmasını sağlamaktadır. Bu listede ilginç nokta, Güneydoğu ve Doğu illerinde beklenenin üstünde gelişme görülmesidir. Hem GAP projesinin varlığı hem de bu projenin kapsamadığı illerde baraj inşaatlarının yoğunluğu böylesine bir sonucun altında yatan temel nedendir.

(14) İşaretli ki kare hesaplaması için:

$$\chi_s^2 = (O_i - E_i)^2 / E_i + (O_j - E_j)^2 / E_j$$

O = gözlenen değer

E = beklenen değer

formülü kullanılmıştır.

Burada mevcut (gözlenen-observed) veri dağılımında, illerin verilerinin birbirleriyle karşılaştırılmaları sonucunda yeni durumda alabilecekleri (beklenen-expected) veriler hesaplanmaktadır. Her bir ilin beklenen değeri bulunduktan sonra her bir il için sektörler göre gözlenen değer ile beklenen değer arasındaki fark bulunmaktadır. Burada verilerin (-) değer çıkması yoğunlaşmanın yönünü belirtmesi nedeniyle önemlidir. Bu yüzden her bir ilin bulunan, beklenen ve gözlenen değerleri arasındaki farkın işareti alınmaktadır.

Toptan ve perakende ticaret alanında açılan firmaları incelediğimizde, beklenenin üstünde yoğunlaşmanın genelde sınır ve liman illerinde olduğunu görmekteyiz. Sınır illerinde sınır ticareti için kurulan firmaların sayısı bu dönemde sürekli artmış ve diğer gelişmiş bölgelerdeki yoğunlaşmalardan çok daha fazla bir yoğunlaşmaya sebep olmuştur. Özellikle uzun yıllar terör tehdidi altında kalan bazı bölgelerde, 1999'dan itibaren normalleşmeye başlayan yaşamla birlikte bu yoğunlaşma artmış, beklenenden fazla bir gelişme göstermiştir.

Otel ve lokantalar sektöründe açılan firma yoğunlaşmalarında dengesiz bir yapı hemen göze çarpmaktadır. Tabloda dikkat edilirse, Muğla ve Antalya'nın diğer illerle kıyaslanmayacak oranda ki kare rakamları çıkmıştır. Turizm sektöründe görülen bu yoğunlaşma, Muğla ve Antalya'yı eğlence ve dinlenme sektöründe Türkiye'de benzersiz bir noktaya getirmektedir.

Ulaştırma, haberleşme ve depolama olarak belirtilen sektörde ise yoğunlaşmanın yine daha çok sınır ve liman illerinde olduğu belirtilebilir. Bu sektörde görülen şirket sayıları da diğer sektörlerle göre daha sınırlı kalmaktadır. Daha az sayıda girişimci bu sektörlerle kanallıdır.

**Tablo 29. İller Bazında Ekonomik Faaliyete Göre Açılan İşyerleri (1997 – 2000) – ki kare değerleri**

İmalat sanayi		İnşaat		Toptan ve perakende ticaret		Otel ve lokantalar		Ulaştırma depolama ve haberleşme	
İstanbul	1.018	Ankara	775	Van	192	Muğla	3.245	Mardin	241
Bursa	274	Diyarbakır	397	Şırnak	186	Antalya	1.225	Hatay	105
Gaziantep	95	Kocaeli	159	İçel	109	Nevşehir	11	İçel	72
Denizli	66	Bitlis	95	Iğdır	86	İzmir	5	Kocaeli	58
İzmir	49	Bingöl	59	Ağrı	45	Trabzon	2	Burdur	31
Uşak	42	Sivas	30	Hatay	42	Balıkesir	0,5	Bolu	22
Kayseri	27	Muş	29	Adana	41	Tekirdağ	0,3	Nevşe.	19
Adıyaman	6	Van	28	Samsun	35	Bayburt	0,2	Konya	15
Maraş	2	Balıkesir	23	Ordu	34	Kütahya	0,05	Artvin	14
Konya	0,4	Erzurum	17	Manisa	29	Katsam.	0,06	Ş.Urfa	13

*Kaynak: DİE (Şirketler, Kooperatifler ve Firma İstatistikleri).*

Tablo 30'da ise açılan firmaların şirket türlerine göre dağılımının ki kare değerleri verilmiştir. Bu dağılımda en ilginç ayırım limited ve anonim şirketlerin bölgesel yoğunlaşma derecelerindeki farklılıktır. Türkiye'nin en gelişmiş ve kentsel özelliklerin en ön plana çıktığı illerdeki girişimcilerin daha çok limited şirket kurma noktasında yoğunlaştıklarını, buna karşın anonim şirket kurmada aynı yoğunlaşmayı gösteremediklerini görmekteyiz. Anonim şirketlerin ise daha çok Anadolu'da yeni sanayileşme ivmesi kazanan ya da kazanmaya başlayabilecek illerinde beklenenden fazla bir yoğunlaşmaya sahip olduğunu belirleyebilmekteyiz.

**Tablo 30. İller Bazında Türlerine Göre Açılan İşyerleri (1997–2000) - ki kare değerleri**

Açılan anonim şirket sayısı		Açılan limited şirket sayısı		Açılan kolektif şirket sayısı		Açılan kooperatif şirket sayısı	
Konya	297,5	İstanbul	18,5	Kastamonu	145,3	Balıkesir	656,0
Maraş	117,9	Adana	16,0	Tekirdağ	113,8	Kastamonu	274,3
İstanbul	114,7	İzmir	12,4	Bartın	38,7	Karabük	242,7
Karaman	53,9	Antalya	8,8	Trabzon	14,9	Isparta	181,3
Tokat	49,3	İçel	8,1	İstanbul	9,8	Ankara	161,7
Adıyaman	38,8	Muğla	2,0	Artvin	7,9	Sivas	121,2
Yozgat	15,0	Hatay	0,9	Rize	3,8	Sinop	109,0
Sivas	11,8	Trabzon	0,9	Kars	3,2	Konya	69,6
Kayseri	9,0	Kocaeli	0,3	Nevşehir	3,0	Kırklareli	54,3

*Kaynak: DİE (Şirketler, Kooperatifler ve Firma İstatistikleri).*

Girişimciliği coğrafik açıdan değerlendirirken dikkate alacağımız bir başka gösterge, illerin ihracat performansları olacaktır. Özellikle 1980 sonrası iktisadi olarak hareketlenen birçok ilin gösterdiği başarının temelinde özellikle dünya pazarında bulduğu fırsatları değerlendirmesi bulunmaktadır. Buradan hareketle, bir il ne kadar fazla yurtdışı bağlantılarına, daha açık söylersek ihracat yapabilme becerisi ve bilgisine sahipse geniş bir pazarda hareket kabiliyetinin o ilde girişimciliğin gelişmesine katkıda bulunacağı söylenebilir. Bu varsayımın en önemli dayanağı fason ilişkilerden gelmektedir; bilindiği üzere imalat sanayinde ihracat bağlantıları kademeli olarak fason ilişkileri geliştirebilmektedir.

Tablo 31'de Türkiye'nin yaptığı ihracat kalemlerinde beklenenden fazla ihracat performansı gösteren iller sıralanmıştır. Burada dikkat edilmesi gerekli önemli nokta, birçok Anadolu kentinde ihracat ilişkisinin kurulmuş olması ve bu ilişkilerde görece performanslarının beklenen üstü bir noktada olmasıdır. İstanbul ili kağıt ve kağıt ürünleri, cam ve seramik, lastik ve plastik, makina ve teçhizat ve metal eşya ihracatında mutlak üstünlüğünün yanı sıra görece üstünlüğe de sahiptir.

**Tablo 31. İllerin İhracat Performansları (1998) - ki kare değerleri**

Gıda		Tekstil		Kağıt ve kağıt ürünleri		Cam ve seramik	
Manisa	522457871	Bursa	339658411	İstanbul	9867710	Kütahya	502214729
Karaman	291211562	K.Maraş	87421802	Çorum	2385625	Afyon	212082910
Trabzon	153529212	Denizli	70763599	Ankara	2135281	İstanbul	46474160
Ordu	66362520	G.Antep	58082836	Konya	560961	Bilecik	12031868
İzmir	55466507	Kayseri	11174174	Balıkesir	96919	Konya	9198622
Lastik ve plastik		Makine ve teçhizat		Metal eşya			
Kocaeli	61396729	Sakarya	132479105	Kayseri	131705459		
Adana	57311611	İstanbul	75565932	İstanbul	46716893		
Afyon	42115741	Eskişehir	64055180	Ankara	35688467		
İstanbul	29290073	Konya	39846293	Denizli	31134412		
Tekirdağ	7461418	Ankara	19318386	Kocaeli	29934019		

*Kaynak: Eximbank İstatistikleri*

Anadolu illerinde girişimcilik açısından en çok kayda alınacak sektör, Türkiye ihracatının önemli kalemi olan tekstil ürünleridir. İstanbul, aslında tekstil ürünlerinde imalat sanayi işyerleri açısından beklenenden fazla bir yoğunlaşma sergilemesine rağmen (Tablo 31), ihracatta son yılların Anadolu Kaplanları olarak adlandırılan illeri görece yoğunlukta üstünlüğü elde etmişlerdir. Yukarıdaki varsayım temelinde söylersek, bu illerde tekstil sanayinde görülen fason ilişkilerin yaygınlığı girişimciliğin gelişmesinde önemli katkılarda bulunmuştur.

1990-1998 döneminde 10 ve daha fazla işçi çalıştıran imalat sanayi işyerleri sayısının ki kare değerlerine göre beklenenden fazla yoğunlaşma gösteren illeri listeleyen Tablo 31 ile Tablo 32 arasında benzerlikler gözükmemektedir. Oluşan farklar elbette iç piyasa ve dış piyasaya çalışan illerin farklılaşmasından kaynaklanmaktadır. Her iki tablonun da vurguladığı ortak nokta, görülen bütün karamsarlıklara rağmen, Anadolu'nun farklı yerlerinde girişimcilik açısından yoğunlaşmalar olmaya başlamasıdır.

**Tablo 32. 10 ve Daha Fazla İşçi Çalıştıran İmalat Sanayi İşyerleri (1990 – 1998) - ki kare değerleri\***

Gıda		Tekstil		Orman ürünleri	
Trabzon	11260	İstanbul	12350	Bolu	42118
Karaman	9818	Denizli	10321	Kayseri	5189
Samsun	9070	Bursa	8582	Ankara	2053
Balıkesir	7310	Gaziantep	7961	Sakarya	754
İzmir	5500	Tekirdağ	7143	Samsun	646
Kağıt ve kağıt ürünleri		Toprağa dayalı sanayi		Metal eşya	
Kocaeli	3734	Bilecik	20801	Isparta	22025
İstanbul	2910	Çorum	15159	Ankara	15264
Afyon	1625	Çanakkale	11253	Sakarya	6330
İçel	1160	Manisa	10563	Burdur	5815
Balıkesir	838	Kütahya	9790	Eskişehir	3904

(\*) Özel sektör girişimciliğini iller temelinde yansıtabilmenin zor olduğu ve devletin ana rol oynadığı kimya ve metal ana sanayileri tabloya alınmamıştır.

*Kaynak: DİE (İmalat Sanayi İstatistikleri)*

Yukarıda bahsi geçen ayrışmaların yanında buluşçuluk ve kalite açısından da illerde farklılaşmalar bulunmakta yine bu konuda Anadolu'da olumlu gelişmeler görülmektedir. Tablo 33 incelendiğinde Van dışında buluşçuluk ve kalite açısından önde giden iller Türkiye'de iktisadi gelişimde önemli sayılabilecek illerdir. Van'da görülen görece yüksek kalite belgesi ve patent-faydalı model oranları ilde bulunan gelişmiş bir üniversitenin varlığıyla ilişkilendirilebilir.

**Tablo 33. İllerdeki Kalite, TSE Belgeleri ile Patent ve Faydalı Model Sayılarının O İldeki İmalat Sanayi İşyeri Sayısına Oranı (1990 – 1999)**

	<b>Kalite belgelerinin imalat sanayindeki işyeri sayısına oranı</b>	<b>TSE belgelerinin imalat sanayindeki işyeri sayısına oranı</b>	<b>Patent ve faydalı modellerin imalat sanayindeki işyeri sayısına oranı</b>
Kocaeli	0,6	1,6	0,1
Van	0,2	7,4	0,5
Balıkesir	0,2	5,5	0,2
Ankara	0,2	1,6	0,3
Eskişehir	0,2	3,7	0,2
Kayseri	0,1	4,2	0,3
İstanbul	0,1	4,4	0,2
Manisa	0,1	1,9	0,1
Konya	0,1	4,0	0,2
Bursa	0,1	1,8	0,1

*Kaynak: Türkiye Standartlar Enstitüsü (Kalite ve Standart Belgesi ile Patent İstatistikleri).*

Burada kısa olarak ele aldığımız gösterge örneklerinden bir tanesi de girişimciliğin geliştirilmesi için gerekli olan devlet teşvikleridir. Tablo 34, imalat sanayinde verilen teşvik belgelerinde sabit yatırım tutarlarının ki kareleri temelinde, beklenenden yüksek teşvik alan illeri sektörlere göre sıralamaktadır. Bu tabloda dikkati çeken önemli nokta, diğer göstergelerde görece performansları açısından beklenenden fazla gelişmeyi gösteremeyen, sanayileşmede önemli gelişmelere sahip olmayan illerin çokluğu. Teşviklerin bir amacının özellikle kalkınmakta olan bölgeleri desteklemek olduğu hatırlanırsa, bu amacın bir ölçüde gerçekleştiği ve verilen teşviklerin bu bölgelerde girişimciliğin gelişmesinde önemli katkıları olacağı söylenebilir.

**Tablo 34. Beklenenden Çok Teşvik Alan İller Sıralaması - ki kare değerleri**

<b>Gıda</b>		<b>Tekstil</b>		<b>Orman ürünleri</b>	
Sivas	3448498566	Konya	2922336511	Niğde	10348090920
Bingöl	3286844403	Isparta	1978192220	Tunceli	2066645381
Malatya	2491954687	Yalova	1373305807	Maraş	1793447886
İçel	2123843586	Karabük	1373305807	Mardin	1092359289
Amasya	1526140345	Bartın	1229836831	Çorum	400462381
<b>Kağıt ürünleri</b>		<b>Toprağa dayalı ürünler</b>		<b>Metal eşya</b>	
Van	2708659938	Hatay	15111946639	Kırşehir	2638925753
Bursa	2426623546	Rize	3866031511	Hatay	1612509257
Gaziantep	1157762778	Bursa	3183608868	Çorum	952607614
Ordu	772387484	Sinop	1728460281	Erzincan	921564067
Kocaeli	511697849	Antalya	913230672	Samsun	858148061

*Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, Teşvik İstatistikleri.*

Türkiye coğrafyasında girişimcilik temelinde bölgesel farklılıkları anlatabilmek için burada örneklerini verdiğimiz temel ayrıştırma referanslarımız ve bu temelde geliştirdiğimiz 130 değişkenle<sup>15</sup> yaptığımız kümelenme analizi sonuçları Şekil 36'da verilmiştir. Bu kümelenme analizi *kare-si alınmış öklid mesafelerine dayalı Ward*<sup>16</sup> yöntemiyle yapılmış ve Türkiye'nin verileri bulunan 80 ili, 5 küme etrafında toplanmıştır. Bu başlıklar, *girişimcilik kapasitesi çeşitlenmiş ve gelişmiş iller, girişimcilik kapasitesi hızlı gelişen iller, girişimcilik kapasitesi yüksek ama sınırlı sektörlerde kalmış iller, girişimcilik kapasitesi gelişen iller ve girişimcilik kapasitesi sınırlı gelişen iller* olarak adlandırılmıştır.

İstanbul ve Kocaeli, bu analizde tek başlarına bir kümede kalmışlardır. Bu iki il, her değişken açısından beklenenin üstünde bir performans göstermemiştir, ancak yine her gösterge açısından beklenenin altında da bir performans sergilememiştir. Başka bir deyişle bu iki il hemen hemen her değişken açısından en azından beklenen ve beklenen üstü değerlere sahiptir. Bu durumda İstanbul ve Kocaeli, belli başlı göstergeler açısından girişimcilik kapasitesi çeşitlenmiş ve gelişmiş iller olarak sınıflandırılabilir. Yazının yukarıdaki bölümlerinde gösterildiği gibi, İstanbul işaretli ki kare yöntemiyle yapılan bir standartlaştırmada sadece bazı göstergelerde en üstte yer almıştır. Diğer bir deyişle mutlak değer açısından her değişkende ilk sırayı alacak bir il olan İstanbul, yoğunlaşmayı dikkate alan bir standartlaşmada bu üstünlüğünü kaybetmiştir. Bu analizde İstanbul'u ve İstanbul'un iktisadi hinterlandında yer alan Kocaeli'yi diğer girişimci illerden ayıran başlıca nitelik, kendilerindeki girişimcilik kapasitesinin yüksekliğinden çok bu kapasitenin çeşitlenmesidir.

İkinci önemli küme, Türkiye'de belli iktisadi gelişmeleri sağlamış 16 ilin oluşturduğu kümedir. Bu kümede İstanbul'a yakın Sakarya ve Tekirdağ gibi iller, İzmir, Bursa ve Adana gibi Türkiye'nin gelişmiş illeri ve de Anadolu'da son yıllarda hızlı sanayileşme gösteren Denizli, Gaziantep, K. Maraş gibi iller bulunmaktadır. Bu iller, *girişimcilik kapasitesi hızlı gelişen iller* olarak adlandırılmıştır.

Üçüncü küme ilginç bir birliktelik göstermektedir. Bu kümede sadece turizm ya da inşaat sektörünün büyük ağırlığının olduğu iller bulunmaktadır. Diğer sektörlerde gösterilen gelişmeler burada çok daha fazla gelişmiş bir sektörün gölgesinde kalmaktadır. Örneğin, Ankara'da inşaat, Muğla ve Antalya'da turizm sektörleri girişimciliğin ciddi olarak yoğunlaştığı sektörlerdir. Ancak burada yine vurgulayacağımız gibi, belli sektörlerde görülen ciddi önemdeki bu gelişmeler diğer sektörlerle taşınamamakta, girişimcilik kapasitesi çeşitlenememektedir. Bu nedenle bahsi ge-

(15) Bu değişkenler aşağıda verilen göstergelerden elde edilmiştir: *Açılan ve kapanan firma oranları, açılan ve kapanan firmaların sektör ve şirket grupları, imalat sanayinde sektörler göre işyeri sayımları, katma değerleri, kalite ve standart belgeleri, patent ve faydalı model belgeleri, sektörler göre ihracat performansları, ana sektörler ve imalat sanayi sektörlerine göre verilen teşvik belge sayıları, sabit yatırım değerleri, döviz tahsis değerleri, illerin GSMH oranları.*

(16) Küme sayısının yüksek olduğu durumlarda hata payını minimize eden ve değişkenler arası uzaklığı ölçen bu yöntemde aşağıdaki formül kullanılmıştır:

$$d^2(A,B) = \sum_{i=1}^p (X_{ia} - X_{ib})^2$$

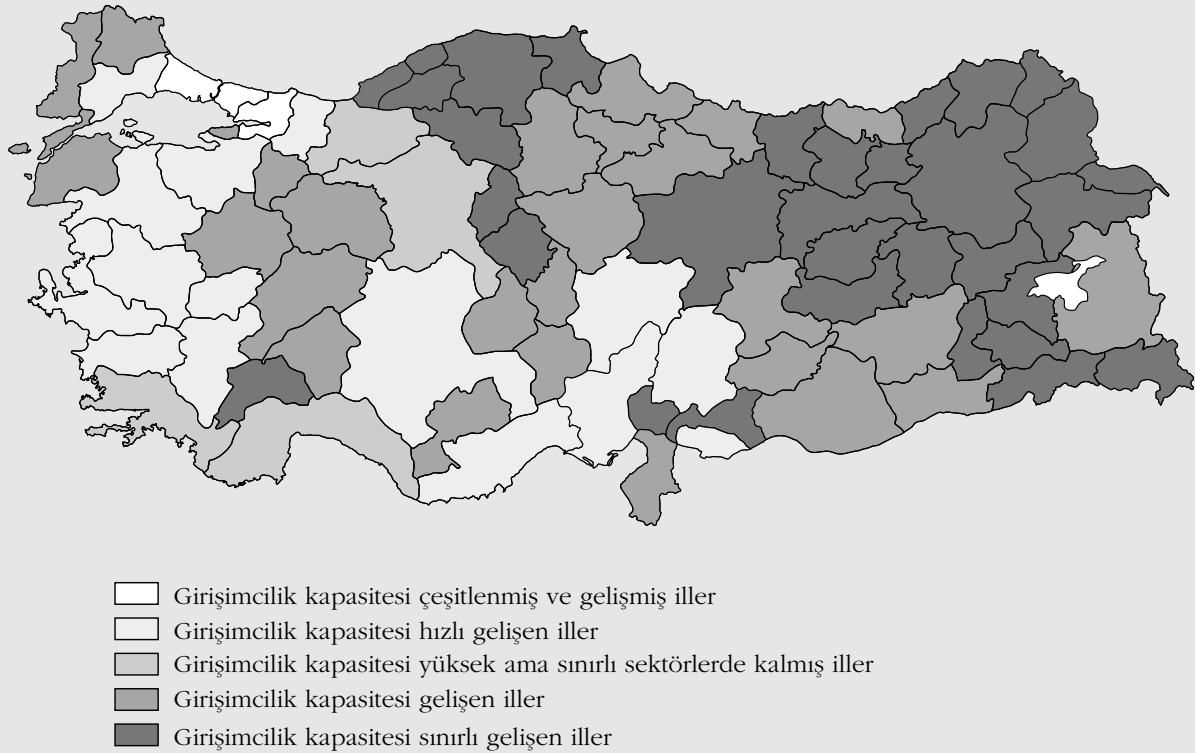
$d^2(A,B)$  hücreler arası karesi alınmış öklidyen mesafeleri ölçmekte;  $p$  değişken sayısı;  $X_{ia}$  A'nın lokasyon vektörü,  $X_{ib}$  B'nin lokasyon vektörüdür.



çen kümedeki iller, *girişimcilik kapasitesi yüksek ama sınırlı sektörlerde kalmış iller* olarak adlandırılmıştır.

Diğer kümeler, girişimcilik kapasitesi hızlı olmasa da gelişen iller ile girişimcilik kapasitesi gelişiminde sınırları ve problemleri olan iller olarak tanımlanabilir. Girişimcilik kapasitesi gelişen iller aslında son yirmi yıldır KOBİ'ler temelinde iktisadi gelişmeyi daha sınırlı şekilde gerçekleştirmeye çalışan ve bu gelişimi daha iyi konumlara taşıyabilecek kapasitede illerdir.

### Şekil 36. İller Arasında Girişimcilik Sınıflaması



Bu kümeler arasında Türkiye’de girişimciliğin gelişmesi için daha az gelişmiş bölgelere model olmaları açısından en önemlisi *girişimcilik kapasitesi hızlı gelişen iller* adıyla tanımladığımız iller grubudur. Bu gruptaki illerin bir kısmı 1980 öncesi sanayileşme sürecinde hamle yapmış, bir kısmı ise özellikle son yirmi yılda dünya ekonomisindeki dönüşümün -buna bağlı olarak Türk ekonomik politikasındaki yeniden yapılanmanın- sonucunda hareket alanı bulan ve KOBİ'lere dayalı bir gelişme gösteren illerdir. Son yirmi yılda yaşanan yeniden yapılanmayla belirginleşen bu ekonomik aktörler girişimciliğin Türkiye’de yaygınlaşmasını sağlamışlardır.

Bu çeşit illerde görülen KOBİ gelişiminin bir önemli özelliği KOBİ'lerin girişimcilik ağları oluşturmaları ve gelişmelerini bu ağlar üzerinden tanımlamalarıdır. Bilindiği üzere yukarıda sözü edilen ekonomik yeniden yapılanmanın bir görüntüsü, üretim ve pazarlama katma değer zincirinde oluşan fason ve diğer stratejik ilişkiler temelinde aslında bir fabrikada yapılabilecek üre-

timin çok aktörlü olarak farklı mekanlarda yapılabilmesi ve buradan tüketim noktalarına aktarılabilmesidir. Bu çok aktörlü zincir içerisinde firmaların bireysel yapabilirliği ile bu zincirin uyum içinde hareket edebilmesi için zincirin tümünü ya da bu zincirde kümelenmiş firmaları dikkate alan firma birlikteliklerinin de yapabilirlikleri gündeme gelmektedir. Özellikle imalat sanayi alanında faaliyet gösteren KOBİ'ler için pazar, teknoloji, üretim organizasyonu anlamında kendine yeterliliğin ve kendini daha iyi bir konumda yeniden üretmenin zor olduğunu söylemek çok zor değildir. Bu firmaların birbirleri arasında rekabetçi ama dayanışmayı da içeren ilişkilere girmeleri bireysel yapabilirliklerini de artıran bir etken olmuştur. Başka bir deyişle, girişimcilik ağları girişimcilere kolektif bir yapabilirlik sağlamakta, bu da yarattığı sinerji ve açık enformasyon akımları nedeniyle girişimcilerin bireysel yapabilirliklerini de artırmaktadır. Son yirmi yılda gördüğümüz gibi Anadolu'nun bazı bölgelerinde oluşan yüksek girişimcilik kapasiteleri bu ağlarla ilgilidir ve bu ağlar daha az girişimcilik kapasitesine sahip illere de örnek teşkil etmektedir.

Yukarıda göstermeye çalıştığımız gibi, Türkiye'nin pek çok ilinde belki yeterli olmasa da girişimcilik gelişmektedir. Bu konuda başarılı sayılabacak örnekler de mevcuttur. Eğer bu illerde görülen olumlu gelişmeler model olarak diğer illere de taşınıp, oralarda girişimcilik kapasitesi geliştirilmeye çalışılacaksa, böyle bir modelin temel sacayağı, KOBİ'ler ve KOBİ'ler temelli girişimcilik ağları olacaktır. Elbette bu gelişme için ulusal strateji(ler) gereklidir. Ancak her ilde yaşanan tecrübelerin farklılığı, her girişimcilik ağının yerel olarak oluşmuş ya da oluşacak farklı tipolojileri ve süreçleri, yerel stratejik bakışı da elzem kılmaktadır. Bu yerel strateji, dışarıdan empoze edilen bir strateji değil, yerel dönüştürme kapasitesini artırıcı, sürekli kendini yenileyebilen ve aktif katılımı ile oluşan bir strateji olmalıdır. Böyle bir strateji dünya koşullarının sürekli değiştiği günümüzde, girişimciler arası ilişkileri düzenleyen, koordine eden ve onların değişen ihtiyaçlarına cevap verebilecek, onları yönlendirebilecek bir inisiyatifle oluşturulmalı, hem yereldeki rekabetçi ortamı geliştirmeli hem de yerelin dışarıya karşı mümkün olduğunca koordineli hareket etmesi için ortaklaşa çalışmayı sağlamalıdır.

### 3.3. Türkiye'den Girişimci Portreleri

Girişimci portreleri analizinde esas olarak bu çalışma için yapılan 172 girişimciyi içeren anketin sonuçları kullanılacaktır. Bununla birlikte tartışma sırasında DİE tarafından 2000 yılında yapılan Kentsel Yerler Küçük ve Şirketleşmemiş İşyerleri Anketi'nden de bazı veriler kullanılmıştır. Kayıt dışı ekonomi anketi diye de adlandırabileceğimiz bu anket 21 bin ekonomik birime uygulanmış ve % 17,9 oranında cevap alınmıştır. Bizim tarafımızdan yapılan anketin dışındaki çalışmalardan bahsedilirken anket ismi özellikle verilmiştir.

Anketimiz bu çalışmaya özgü olduğu için biraz daha detaylı açıklamak gerekmektedir. Anketi hazırlarken Ankara, Bursa, İstanbul ve Kocaeli Sanayi Odaları (SO) üyelerinden seçilen bir örnekleme anket gönderilmiştir. Şirketlere ulaşım tamamen

gelişigüzel seçilen toplam 700 adet faks numarasına gönderilen fakslar ve odalardan elde ettiğimiz elektronik posta adreslerine gönderilen 2.150 anket ile gerçekleşmiştir. Bu yolla, Ankara SO'nun üyelerinin % 35'ine, Bursa SO'nun % 25'ine, İstanbul SO'nun % 18'ine ve Kocaeli SO'nun % 32'sine ulaşılmıştır.

İş dünyasının temsilcileri konumunda olan bazı derneklere de başvurulmuştur. Anket girişimci olan tüm TÜSİAD üyelerine gönderilmiş, gönderilen toplam 247 ankete, 26 adet cevap gelmiştir.

Sonuçta, toplam 3.050 kişiye<sup>17</sup> dağıtılan anketimize 188 cevap alınmıştır; bunlardan kullanılabilir anket sayısı 172'dir. Anketin yaz döneminde (Haziran-Temmuz ayları) yapıldığı gözönüne alındığında % 6'lık dönüş oranının makul olduğu düşünülebilir. İstanbul SO yetkililerinden alınan bilgiye göre de, oda olarak yaptıkları anketlere dönüş oranı % 5-10 arasında sınırlı kalmaktadır.<sup>18</sup> Ayrıca, bu çalışmada kullanılan anketin sadece şirket sahibinin cevaplandırabileceği nitelikte bir anket olması da, elde edilen dönüş oranının % 6'da kalmasının bir başka nedeni olarak kabul edilebilir.

Anketler az sayıda ilden geldiği ve toplamda 172 girişimciden cevap alındığından tüm Türkiye girişimcileri için "kesin" yargılar ve sonuçlar göstermek mümkün değildir. Bununla birlikte, 172 anket sayısı istatistiksel olarak azımsanamayacak bir sayıdır ve daha da önemlisi anketlerin çoğunluğu İstanbul ve Kocaeli gibi girişimciliğin en yüksek olduğu illeri içerdiği için, girişimcileri temsil etme yeteneği olan, en azından genel eğilimleri gösterebilen bir örneklemdir. Üstelik bu anket sonuçları ikincil kaynaklarda elde edilen sonuçları destekleyen, onlarla paralellik içeren niteliktedir.

Bu bölümde anket sonuçlarının analizleri çok farklı açılardan incelenmiştir. Tüm anketler aşağıdaki 12 kritere göre istatistiksel olarak analiz edilmiştir: Çalışan sayısı, girişimci cinsiyeti, daha önce çalışılan işyeri, üretim yapanlar, teknoloji üretkenler, bilişim sektöründe bulunma, faaliyette bulunulan sektör, şirket yaşı, girişimin bulunduğu şehir, borç alımı, başka şirket sahipliği, şirket yönetimindeki söz yetkisi. Elde edilen ciddi istatistiksel farklılıklar<sup>19</sup> bu bölümde ele alınmıştır.

---

(17) Elimizde olan firma listesindeki 47 firma hem sanayi odası hem de TÜSİAD üyesi listesinde olduğu için sadece bir kez sayılmıştır.

(18) İstanbul SO tarafından imalat sanayinin rekabet gücünü ölçmek üzere 2002 yılında Doç. Dr. Ruhi Gürdal tarafından İSO için yapılan ve 9.000'in üzerinde firmaya gönderilen ankete gelen cevap oranı % 6'dır.

(19) İstatistik analizleri yapılmış ve  $\alpha=0,05$  aralığında olan sonuçlar dikkate alınmıştır. Bazı durumlarda bundan büyük olan aralıkta çıkan çok ilginç sonuçlar da kullanılmış fakat böyle durumlarda parantez içinde  $\alpha$  değerinin kaç olduğu belirtilmiştir.

Girişimcilere ait genel bilgiler yanında performanslarını etkileyen faktörler ve girişimcilerin beklentilerini içeren bilgiler yedi kategoride toplanarak aktarılmaktadır.

### **3.3.1. Girişimci Olma Sebepleri**

Anketimize katılan girişimcilerin şirket kurma aşamasındaki motivasyonları sorulduğunda en büyük sebebin bağımsız çalışmak olduğu gözlenmektedir (% 47). Bağımsız olmak teknoloji üretenler için daha önemlidir; Teknoloji üreten firmalarda bağımsız çalışmak isteyenler (% 57) üretmeyen firmalardakinin bir buçuk katıdır. Diğer sebepler arasında istihdam yaratmak (% 38), daha fazla para kazanmak (% 34) ve kişisel tatmin (% 22) vardır. İlginç bir şekilde 100 kişiden fazla insanın çalıştığı şirketlerin yarıdan fazlası istihdam yaratmak için şirket kurduğunu söylerken, 100 kişiden az insanın çalıştığı şirketlerde bu cevabı verenler yarıdan azdır.

Arthur Andersen danışmanlık şirketinin desteklediği bir ankette (EK II), girişimci olma sebepleri sorulduğunda, katılanlar arasında kendi işini kurmak isteyenlerin % 56'sı kendi kendinin patronu olmak isterken, % 31'i daha çok para kazanmak istediğini belirtmiştir. Kendi işini kuracakların tercih ettikleri birinci sektör % 44 ile hizmet sektörü, bunu takip eden ikinci sektör ise teknoloji/telekomünikasyon sektörüdür (% 31). Sanayi alanında yatırım yapmayı düşünenler sadece % 11 ile sınırlıdır.

DİE tarafından yapılan kayıt dışı ekonomi anketine cevap verenlerin % 73 gibi büyük bir çoğunluğu kendi hesabına veya işveren olarak çalışanlardır ve bu kişiler kayıt dışı ekonomi faaliyetlerini çoğunlukla iş sahibine ve ailesine istihdam yaratmak amacıyla gerçekleştirdiklerini söylemektedirler. Kısacası kayıt dışı ekonomi girişimcileri “ihtiyaç nedeniyle” girişimcilerdir.

Yıldız Teknik Üniversitesi'nden bir öğrenci tarafından yapılan girişimcilik konulu ankete (EK II) katılanlara neden girişimci olmak istedikleri sorulmadıysa da bu öğrencileri motive eden bir faktörün ailelerindeki girişimcilerin olduğunu söyleyebiliriz. Ankete katılan tüm öğrencilerin yarıya yakınının (% 48) ailesinde bir girişimci vardır. Bu girişimcilerin yarıdan çoğu baba (% 54) olurken, çok azı kardeş (% 13) veya annedir (% 2). İlginç bir veri de öğrencilerin yarıya yakını (% 48) daha önce birçok kez kendi başlarına para kazandıran işler yaptıklarını söylemişlerdir. İhtiyaçtan kaynaklanan girişimcilik olarak ifade edilen girişimcilik Türkiye'de güçlü bir potansiyeldir.

### 3.3.2. Girişimci Özellikleri

Anketimize katılanların çoğunluğunu (% 61) 25-45 yaş grubu girişimciler oluşturmaktadır (Tablo 35). İkinci önemli yaş grubu 45 yaş ve üzerindeki (% 36) olurken, 18-24 yaş grubunda olanlar sadece % 2'dir ve 0-17 yaş grubundan sadece 1 kişi vardır. Ankete katılanların sadece 16'sı kadındır (% 10). Anketimizdeki kadın oranı Bölüm 3.1.2'de belirtilen kendi hesabına çalışan kadın oranı ile benzerdir.

**Tablo 35. Ankete Katılanların Yaş ve Cinsiyet Gruplarına Göre Dağılımı \***

		Yaş				Toplam
		0-17	18-24	25-45	45+	
Cinsiyet	Erkek	1	2	81	53	137
	Kadın	0	1	13	2	16
Toplam		1	3	94	55	153

(\*) Ankete katılan 172 kişiden 19'u bu soruyu cevaplamamıştır.

İşyerini kuranların % 81'i hâlâ işyerinin sahibi durumundadır, % 15'i ise aile üyelerinin kurduğu firmayı yönetmektedir. şirketin yönetimi konusuna gelince, şirketlerin yarıya yakınında yönetim kurulu devrededir, şirketlerin % 38'i ise işyeri sahibinin kararları ve % 15 gibi az bir bölümü de profesyonel yöneticiler ile yönetilmektedir. Bu da göstermektedir ki, şirket kurucusu şirketinin yöneticisi olarak kalmaya devam etmemektedir.

45 yaş üstündeki girişimciler şirketlerinde profesyonel yöneticilere, 25-45 yaş arasındakilere göre daha fazla yer vermektedirler. 45 yaş üstündekilerin şirketlerinde kararların profesyonel yöneticiler tarafından alındığını söylerken, aynı oran 45 yaş altındakilerde onda bire düşmektedir. Gençlerin şirketlerini kendilerinin yönetmelerinin dışında belirgin bir özelliği de, beklenileceği gibi, küçük şirketlerde şirket sahiplerinin rolüdür. 1-9 kişinin çalıştığı şirketlerin % 80'inde, 500'den fazla kişinin çalıştığı şirketlerin % 33'ünde kararlar işyeri sahibi tarafından alınmaktadır.

Eğitim durumu açısından anketimize katılanlar arasında yüksek öğretim mezunları girişimcilerin üçte ikisini oluştururken, yüksek lisans ve doktora yapanlar toplamın üçte biridir. Okur-yazar olmayan sadece bir katılımcı vardır. İllere göre eğitim durumuna bakıldığında ise Bursa'dan anketi cevaplayanların neredeyse hepsinin yüksek öğretim mezunu olduğu, İstanbul'dan katılanların üçte ikisinin ise yüksek lisans veya doktora derecesine sahip girişimciler olduğu görülür. Kayıtlı ekono-

middeki bu yüksek eğitim düzeylerine karşın Tablo 36’da görüleceği gibi, kayıt dışı ekonomide eğitim seviyesi düşüktür.

**Tablo 36. Kayıtlı ve Kayıtdışı Ekonomide Yapılan Anketlere\* Katılanların Eğitim Durumları**

<b>Eğitim düzeyi</b>	<b>Kayıtlı ekonomi</b>	<b>Kayıtdışı ekonomi</b>
Yüksek lisans ve doktora	% 30	0
Yüksek öğretim	% 59	% 2
Lise	% 9	% 13
Ortaöğretim	0	% 14
İlkokul	0	% 62
Eğitimsiz	% 0,6	% 9

(\*) Bu çalışma için yapılan anket ve DİE tarafından yapılan anket.

İlk dikkat çekici oran elektronik sektöründe yüksek lisans veya doktora derecesine sahip olanlardır: % 56. Bu oran, eczacılık/ilaç sektörünü bir kenara bırakırsak (ankete katılanlardan sadece 7 kişi bu sektörde olduğu için), bütün sektörler içindeki en yüksek orandır. Yüksek öğretimde en yüksek oran ise % 77 ile tekstil sektöründedir.

Kayıt dışı ekonomi anketine katılanların üçte ikisi 15-40 yaş grubundadır. Kayıt dışı ekonomi çalışanlarının çoğunluğunu (% 69) erkek nüfus oluşturmaktadır, bu erkeklerin % 76’sı girişimcidir (kendi hesabına çalışan veya iş ortağı olanlar). Kadın işverenlerin ve iş ortakların toplamı tüm girişimciler içinde sadece % 9’dur.

Kısacası, kayıtlı ve kayıt dışındaki ekonomide, girişimcilerin çoğunluğu 45 yaşın altındadır. Kayıtlı ekonomide girişimci kadınlar (kendi hesabına çalışanlar ve işverenler) tüm kadın çalışanların sadece % 10’unu oluştururken, kayıt dışı sektörde çalışan girişimci kadınlar bu sektörde faaliyette bulunan tüm kadınların % 60’ını oluşturmaktadırlar.

Kayıt dışı sektörde faaliyet gösterenlerin sektörel dağılımı incelendiğinde, çalışanların % 58’inin ticaret, % 20’sinin sanayi, % 22’sinin ise hizmet sektöründe faaliyet gösterdiği görülmektedir. Kadın ve erkeklerin çalıştıkları sektörler farklılık göstermektedir. Erkekler tüm sektörlerde faaliyet gösterirken, kadın işverenlerin yarıdan fazlası "tekstil ürünleri ve giyim eşyası imalatı"nda çalışmaktadırlar. Fason üretimin yoğun olduğu tekstil sektöründe bu yoğunlaşmanın olması şaşırtıcı değildir.

Anketimize katılan girişimcilerin ise % 19’u hizmetlerde, geri kalanı ise sanayide faaliyette bulunmaktadır. Sanayicilerin çalıştıkları sektörler ise farklılık göster-

mektedir, başlıca sektörler şunlardır: Tekstil (% 16), bilişim (% 11), makine (% 10), kimya (% 9), otomotiv (% 7), madencilik - enerji (% 5) ve eczacılık/ilaç - biyoteknoloji (% 5).

Anketimize katılan girişimcilerin yarısından çoğunun işyerini kurarken düşündükleri yeniliklerin başında girişimcilerin yarısından çoğunun belirttiği gibi bir pazar boşluğunu doldurmak ve yeni bir ürün (hizmet) yaratmak gelmektedir. Diğer planlanan yenilikler ise yeni bir ürün geliştirmek, yeni bir pazarlama tekniği geliştirmek ve sektörü yeniden düzenlemektir.

Anketimizde daha önce başka işyeri kuranlar % 40 gibi yüksek bir orandadır ve bunların yarısından çoğu (% 55) daha önce kurulan işyerlerinin faaliyetine devam etmektedir. Daha önce iki işyeri kurmuş olan girişimcilerin işletmelerinin % 70'i faaliyete devam etmektedir ve bu oran daha önce üç şirket kurmuş olanlarda % 75'e ulaşmaktadır. Dolayısıyla yenilikler ve fırsatlar peşinde koşan girişimciler şirket kurmayı bir son olarak görmediklerini, sürekli olarak yeni fırsatlar ve yeni şirketler kurmak peşinde olduklarını göstermişlerdir. İlginç bir diğer nokta da sürekli yeni şirketler kuran girişimcilerin, öğrenme süreci nedeniyle girişim sayıları arttıkça çok daha başarılı olduklarıdır.

### 3.3.3. Girişimlerin Özellikleri

Anketimize katılan şirketlerin üçte ikisi İstanbul ve Ankara'dadır. Bu illeri, anketin %13'ünü oluşturan Bursa, Kocaeli ve İzmir izlemektedir. Şirketlerin yarısına yakını son 10 yılda kurulan şirketlerdir. Son beş yılda kurulan şirketler toplamın % 14'üdür, bununla birlikte bu oran bilişim sektöründe % 39'a ulaşmaktadır (Tablo 37). Yeni kurulan bir sektör olan bilişimde firmaların da yeni olması şaşırtıcı değildir.

**Tablo 37. Anketlere Katılan Şirketlerin Yaşları ve Çalışan Sayıları**

	Şirketin yaşı					Toplam
		0 – 5	6 – 10	11 - 25	25 +	
<b>Şirketinizde kaç kişi çalışmaktadır?</b>	<b>1-9</b>	9	7	7	1	24
	<b>10-24</b>	6	11	11	4	32
	<b>25-49</b>	2	7	15	3	27
	<b>50-99</b>	5	10	5	6	26
	<b>100-249</b>	1	3	11	16	31
	<b>250-500</b>	0	0	3	4	7
	<b>500+</b>	0	1	6	8	15
	<b>Toplam</b>	23	39	58	42	162

Küçük şirketlerde mühendis oranları büyük şirketlere göre daha fazladır. 1-9 kişinin çalıştığı şirketlerin toplam % 72'sinde mühendis oranı % 20'nin üzerindedir. 500'den fazla kişinin çalıştığı şirketlerin % 64'ünde mühendis oranı ise % 3-6 arasındadır. Bekleneceği gibi teknoloji üretenlerde mühendis oranı daha fazladır. Teknoloji üreten firmaların % 22'sinde mühendislerin oranı % 21-49 arasında, % 20'sinde ise % 50'nin üzerindedir. Tahmin edilebileceği gibi en yüksek mühendis oranı elektronik sektöründedir: Elektronik firmalarının % 80'inde mühendis oranı % 20'nin üzerindedir. En düşük mühendis oranı ise tekstil sektöründedir. Yine tahmin edileceği gibi yeni şirketlerde mühendis oranı daha fazladır. Örneğin, 0-5 yıllık şirketlerin % 28'inde mühendis oranı % 50'nin üzerindeyken, 25 yıldan eski şirketlerde mühendis oranı % 50 ve üzerinde olan firma yoktur.

### 3.3.4. Başlangıç Aşamasında Girişimcilerin İhtiyaçları ve Başvurdukları Kurumlar

Anketimizde işyerini kurmak için banka kredisi veya borç alanlar sadece 40 firmadır (% 24). Bu firmaların yarıdan çoğu finansman kaynağı olarak özel bankaları seçmişlerdir. Birden fazla kaynaktan borç alan firmaların tercih ettikleri diğer önemli finansman kaynakları şunlardır: Kamu bankaları, aile veya yakınlar ve yurtdışı finansman kurumları. Risk sermaye şirketinden finansman bulan sadece 2 şirket vardır. Banka kredisi alınmasında en büyük sorun firmaların (% 56) teminat verememesidir. Kayıt dışı ekonomi anketinde de ödünç para alan ya da kredi kullananların oranı bu çalışma için yapılan anketimizdeki gibi düşüktür (Tablo 38). Kayıt dışı ekonomide banka kredisi almanın zor olacağı düşünülürse bankadan alınan borç veya kredi alımının kayıtlı ekonomi firmalarından daha az olması normaldir.

**Tablo 38. Kayıtlı ve Kayıt Dışı Ekonomide Yapılan Anketlere\* Katılanların Şirket Kuruluş Aşamasındaki Finans Kaynakları**

<b>Finans kaynakları**</b>	<b>Kayıtlı ekonomi</b>	<b>Kayıt dışı ekonomi</b>
Aile ve yakınlar	% 24	% 59
Kamu bankaları	% 37	0
Bankalar	0	% 25
Yurtdışı finansman	% 20	0
Risk sermaye şirketi	% 5	0
Diğer şirketler	% 14	% 16
Toplam içinde borç alanlar	% 24	% 16

(\*) Bu çalışma için yapılan anket ve DİE tarafından yapılan anket

(\*\*) Firmalar birden fazla seçenek işaretlemişlerdir.



Kredi kullanımının KOBİ'lerde bu kadar az olmasının Türkiye'deki vergi sistemi ile de ilişkili olduğu söylenmektedir. Buna göre, yabancı kaynağın –kredi, satıcı kredisi, tahvil, vb.- kullanımı nedeniyle ödenecek faiz, kur farkı veya farkının belli bir kısmının gider yazılması kısıtlanmaktadır. Oysa, sanayi işletmeleri bu kısıtlama dışında olduğu gibi yatırım maliyetine eklenen finansman giderleri de kısıtlama dışındadır. Bu uygulama yüzünden, 500 büyük sanayi kuruluşunun, varlıklarının % 65'ini kredi ile, KOBİ'lerin ise özkaynakla karşıladığı söylenmektedir.

İlginç olan nokta, kendi finansman ihtiyaçlarını özkaynaklarından, aileden ve bankalardan sağlayan girişimcilerin % 30'u yeni kurulan şirketlere finansman sağlamışlardır. Girişimcilerin bu risk sermayesi veya varlıklı bireylerin finansmanı (business angel) faaliyetlerinde bulunmaları oldukça önemlidir. İşdünyasını tanıyan, işletmelere gerekli oldukları kaynakları sağlayan bu tür yetenekli ve bilgili girişimcilerin diğer girişimcilere yardım ederek onlara bilgilerini aktarmaları genel ekonomik büyüme için oldukça önemlidir. Bu tür risk sermayesi hakkında veri bulmak oldukça güç olduğu için bu veri dikkate değerdir.

Daha önce başka işyeri kuranların diğerlerine oranla daha fazla borçlandıkları ve daha çok çeşitli kaynaklardan borç buldukları gözlenmektedir. Örneğin, daha önce başka işyeri kuranların % 67'si, kurmayanların % 42'si özel bankalardan borç almıştır.

Mali sıkıntı halinde başvuru alan ek finansman ve dayanışma kaynağı olarak ticari ilişkide bulunulan şahıs ya da firmaları gösteren firmalar, bilişim firmalarında daha fazladır. Ayrıca beklenilenin aksine bu tür dayanışma köklü/eski firmalarda değil genç firmalarda görülmektedir. Bilişim sektöründe, sektör içi dayanışma daha fazladır. Bu firmaların % 18'i mali sıkıntı durumunda çevredeki şahıs ya da firmalardan yardım alırken genel sektörde bu oran % 4'tür. Piyasa bağlantılarının veya diğer firmalarla ilişkilerinin daha sıkı ve dayanışmaya daha açık olması beklenen 25 yıldan eski şirketler arasında ticari ilişkide bulundukları şahıs veya firmalara başvuranların oranı (% 12) beş yaşından küçük firmaların yarısıdır ( $\alpha=0,091$ ).

Anketimizde 500'den fazla eleman çalıştıran şirketlerin diğerlerine nazaran bankalara çok daha fazla başvurduğu ortaya çıkmaktadır. Bu şirketlerin % 79'u mali sıkıntı halinde bankalara başvurduğunu söylemiştir. Büyük şirketler gibi üretim yapan firmaların da borçlanma ihtiyaçları diğerlerine göre daha fazladır. Üretim yapanların yarısı borçlanırken, üretim yapmayanların ancak dörtte biri borçlanmaktadır.

Anketimize katılan firmaların belirttiği üzere, yeni bir iş kurulurken gereken bilgi ve hizmetlerin başında piyasa ve talep araştırması, teknolojik destek, nitelikli işgücü ile reklam ve pazarlama gelmektedir (Tablo 39). Dikkat çeken iki oran vardır: Hizmet sektörünün % 73'ü yeni bir iş kurarken teknolojik desteğe ihtiyaç duyulduğunu söylerken makine sektörünün % 71'i bu desteği yeni bir iş kurarken ihtiyaç duyulan bilgi veya hizmetler arasında saymamıştır ki bu da makine sektörü için beklenmeyen bir durumdur.

**Tablo 39. Kuruluş Aşamasındaki İhtiyaçlar ve Yardımına Başvurulan Kuruluşlar**

<b>Kuruluş aşamasındaki ihtiyaçlar*</b>	<b>%</b>	<b>Başvurulan kuruluşlar*</b>	<b>%</b>
Piyasa ve talep araştırması	68	Yatırım bankaları	20
Teknolojik destek	52	Özel kuruluşlar	17
Nitelikli işgücü	51	Sektör kuruluşları	13
Reklam ve pazarlama	50	Yatırım ve finansman danışmanları	13
Profesyonel hizmetler (avukat, vs.)	35	KOSGEB	10
Krediler	32	Meslek odaları	8
Dış pazar araştırması	36	Üniversite	7
Rakip araştırması	34	TÜBİTAK-TİDEB	0.6
Fiyatlandırma/kârlılık çalışması	34		
Gelir-gider tahmin planı	31		
Üretim teknolojisi seçimi	32		
Sermaye durumu analizi	30		

(\*) Firmalar birden fazla seçenek işaretlemişlerdir.

Yatırım aşamasında faydalanan kuruluşlar çok azdır ve bunların başında girişimcilerin beşte birinin ifade ettiği yatırım bankaları gelmektedir. Kuruluşta üniversitelerin, KOSGEB'in ve meslek odalarının imkanlarından faydalananlar girişimcilerin % 10'undan azdır. TÜBİTAK TİDEB'den faydalanan sadece 1 firma vardır. Sadece yatırım aşamasında değil, firmanın kuruluş sonrasında karşılaştığı sorunları çözmek için de diğer kuruluşlar ile ilişkiye geçilmediği görülmektedir. Girişimcilerin çoğunluğu (% 86) firmanın karşılaştığı güçlükleri kişisel çabalarıyla aşmaya çalışmaktadırlar. Danışmanlık şirketleri gibi uzman kuruluşlardan yararlananlar girişimcilerin % 24'ü iken, üyesi olduğu sektörel kurumlara başvuranlar sadece % 14'tür.

Yaşlılar gençlere göre sektör kuruluşlarının imkanlarından daha fazla yararlanmaktadırlar. 45 yaş üstündekilerin dörtte biri yatırım aşamasında sektör kuruluşları-

nın imkanlarından faydalandığını belirtirken, 45 yaşın altındakilerin % 7'si bu kuruluşlardan faydalanmıştır.

Daha önce başka bir işyeri kuranların kurmayanlara göre yatırım aşamasında iki katı kadar dış pazar, rakip araştırması, gelir gider tahmini, finansman araştırması yaptırdıkları ve yatırım ve finansman danışmanlıklarından faydalandıkları görülmüştür. Kısacası, daha önce başka bir işyeri kurmuş olanlar, edindikleri tecrübeden dolayı olsa gerek, mevcut işlerini kurarken daha titiz davranmışlar, daha çok araştırma yapmışlar ve danışmanlara daha fazla başvurmuşlardır. Ayrıca, daha önce başka bir işyeri kuranların % 20'si ve kurmayanların ise % 9'u karşılaştıkları güçlükleri üye oldukları sektörel kurumlar aracılığıyla aştıklarını söylemişlerdir.

KOSGEB hizmetlerinden faydalananların daha çok kadınlar ve gençler olduğu görülmektedir. Kadınların % 33'ü bu kurum olanaklarından yararlanırken, erkeklerin sadece % 8'i yararlanmıştır. 25-45 yaş arasındakilerin % 15'i, 45 yaş üstündekilerin ise sadece % 4'ü bu kurumdan faydalanmıştır.

### 3.3.5. Yapılan ve Yapılması Düşünülen Yatırımlar

İlk yatırım sonrasında girişimcilerin % 40'ından çoğunun modernizasyon, büyüme ve varolan yatırımı destekleyici ürünlere yatırım yaptığı gözlenmiştir (Tablo 40). Ar-Ge'ye yatırım yapanlar ise sadece % 30'dur. Bekleneceği gibi teknoloji üreten firmaların yarısından çoğu (% 53) Ar-Ge yatırımı yaptıklarını söylerken bu oran teknoloji üretmeyen firmalarda sadece % 7'dir. Gelecek 5 yıl içinde yatırım planlayanların hedeflerinin başında ise büyüme, modernizasyon ve aynı konuda varolan yatırımı destekleyici ürünler bulunmaktadır. Gelecek 5 yıl içinde yatırım yapmayı düşünmeyen hiçbir bilişim sektörü firması yoktur.

**Tablo 40. İlk Yatırım Sonrası Yapılan Yatırımlar ve Beş Yıl İçinde Yapılması Planlanan Yatırımlar**

İlk yatırım sonrası yapılanlar*	%	5 yıl içinde yapılması planlanan*	%
Modernizasyon	45	Modernizasyon	35
Büyüme	41	Büyüme	44
Varolan yatırımı destekleyici ürünler	43	Varolan yatırımı destekleyici ürünler	34
Tümüyle yeni yatırım	21	Tümüyle yeni yatırım	15
Yatırım yapmayanlar	7	Yatırım yapmayacaklar	11

(\*) Firmalar birden fazla seçenek işaretlemişlerdir.

Tümüyle yeni yatırım yapanlar daha çok 500'den fazla eleman çalıştıran şirketlerdir. Bu şirketlerin % 67'si ilk yatırım sonrasında tümüyle yeni yatırım yaptıklarını söylemişlerdir. Diğer gruplarda bu oran % 9 ile % 24 arasındadır. Modernizasyona da daha çok büyük şirketler gitmiştir. 1-9 kişi çalıştıran şirketlerin % 30'u herhangi bir yatırım yapmadıklarını belirtmişlerdir.

İşyerini kurarken yeni bir ürün (hizmet) yaratmayı düşünenlerin % 44'ü gelecek 5 yıl içinde varolan yatırımlarını destekleyen ürün(ler) çıkaracağını söylerken, yeni bir ürün (hizmet) yaratmayı düşünmeyenlerin % 19'unun böyle bir planı vardır.

İşyerini kurarken yeni bir üretim tekniği geliştirmeyi düşünenlerin % 17'si cirolarının % 21-50'sini Ar-Ge'ye harcadığını söylemiştir. İşyerini kurarken yeni bir üretim tekniği geliştirmeyi düşünenlerin yarıya yakını (% 47) ilk yatırım sonrası Ar-Ge yaptıklarını söylerken, düşünmeyenlerin % 25'i Ar-Ge çalışmaları yapmıştır.

Ar-Ge yatırımları en çok elektronik ve makine sektörlerinde gözlenmektedir: Elektronik sektörü firmalarının % 53'ü makine sektörü firmalarının % 40'ı ilk yatırım sonrasında Ar-Ge'ye yatırım yaptıklarını söylemişlerdir. Üretim yapanların (% 34) üretim yapmayanların iki katından daha fazla Ar-Ge'ye yatırım yaptıkları görülmüştür ( $\alpha=0,09$ ).

Bu genel yatırımlar dışında girişimcilerin işlerinde yapmış oldukları beş önemli değişiklik ve bu değişikliklerin sebepleri Tablo 41'de belirtilmiştir. Değişikliklerin başında, kullanılan teknolojiyi/sistemi değiştirmek ile ürün değişikliği ve/veya çeşitliliğine gitmek gelmektedir. Bu değişikliklere neden olan sebeplerin başında ise verimliliği arttırmak ve kâr marjını yükseltmek gelmektedir.

**Tablo 41. Yapılan Değişiklikler ve Sebepleri**

<b>Yapılan değişiklikler*</b>	<b>%</b>	<b>Sebepleri*</b>	<b>%</b>
Kullanılan teknolojiyi/sistemi değiştirmek	45	Verimliliği arttırmak	48
Ürün değişikliği ve/veya çeşitliliğine gitmek	45	Kâr marjını yükseltmek	36
Organizasyonu değiştirmek	39	Talepteki değişiklik	33
Pazarlama/satış yöntemini değiştirmek	35	Üretim kapasitesini arttırmak	29
Yönetici kadrosunu değiştirmek	31	Teknolojik değişiklikler	24

(\*) Firmalar birden fazla seçenek işaretlemişlerdir.

Daha önce başka işyeri kuranlar kurmayanlara göre her alanda yapılan değişiklikleri daha fazla gerçekleştirmişlerdir. Bu, daha önce başka işyeri kuranların daha hareketli olduğu gözlemini doğrulayan bir durumdur. Bunun başlıca sebebi işyeri sahiplerinin girişimci kişiliği olsa da birinci işte elde edilen tecrübenin de etkili olduğu düşünülebilir. Örneğin daha önce başka bir işyeri kuranların, kurmayanların iki katından daha fazla işlerine mesleki ve teknik eğitim olanağı getirdikleri gözlenmiştir. Daha önce başka bir işyeri kuranların yarısından fazlası ürün değişikliğine veya çeşitliliğine gittiklerini söylemişlerdir.

Yönetici kadrolarını değiştirenler büyük ölçüde büyük şirketlerdir. 50 kişiden az kişinin çalıştığı şirketlerde bu cevabı verenlerin oranı % 30'u bulmazken, 500'den fazla kişinin çalıştığı şirketlerin yarısından çoğu geçmişte yönetici kadrolarını değiştirdiklerini söylemişlerdir. 100 kişiden fazla kişinin çalıştığı şirketlerin yarısı organizasyonlarını, ayrıca da pazarlama/satış yöntemlerini değiştirdiklerini söylemişlerdir.

Girişimcilerin neredeyse yarısı (% 46) şirketin sermaye yapısını değiştirmek istemektedir. Değiştirmeyi planlayanlar ise yabancı ortak bulmak (% 34) ve halka açık anonim şirket olmak (% 26) istemektedirler. Sermaye değişikliği isteyenlerin çoğunlukla büyük şirketler olduğu gözlenmektedir. 500'den fazla kişi çalıştıran şirketlerin % 33'ü ortak edindiklerini söylerken, diğer şirketlerde bu cevabı verenlerin oranı % 10'u dahi bulmamaktadır. Sermaye değişikliği düşünen diğer gruplar kredi veya borç alanlar ile bilişim firmalarıdır. Kredi veya borç alanların % 67'si ve bilişim sektörünün % 84'ü sermaye yapılarında değişikliğe gitmeyi düşünmektedir. Bilişim firmalarının sermaye yapısını halka açık şirket haline getirmek (% 41) veya borsaya girmek (% 38) istedikleri görülmektedir.

### **3.3.6. Yenilik Faaliyetleri**

Bölüm 2.1.2'de bahsedilen veriler Türkiye'de özel sektörün yenilik faaliyetleri açısından oldukça zayıf olduğunu göstermektedir. Bu yüzden, firmaların yenilik faaliyetleri ile ilgili bazı eğilimleri gözlemlemek için anketimizden çıkan sonuçlara bakılmıştır. Anketimize katılan firmaların % 56'sı teknoloji ürettiklerini söylemelerine rağmen patent sahibi firma sayısı tüm firmaların % 23'ünü oluşturmaktadır. Teknoloji üreten firmaların arasında patent sahibi olanların oranı % 32,8 iken, teknoloji üretmeyenler arasında bu oran % 6,3'tür. Patent alan firmaların yarıya yakınında (% 46) bir patent varken, diğer yarıya yakınında (% 46) 2-10 arasında patent vardır. 25 ve üzerinde patent sahibi sadece tek firma vardır. Bu sonuçlar, DİE (1998) İnovas-

yon anketinde olduğu gibi, Türkiye genelinde teknoloji faaliyetlerinin ve yeniliklerin firmaların dörtte biri tarafından yapıldığı gibi bir eğilimin olduğunu göstermektedir.

Teknoloji ürettiği halde patent almayan şirketlerin bu kadar yüksek sayıda olmasının birçok sebebi vardır. Bunlar arasında konumuzla ilgili bir nokta, Türk firmaların taklit ürünlere yönelik üretim yapmasıdır. Taklitçilik sorununun Türk ekonomisinde yeniliklerin önünü tıkadığı, katma değeri yüksek ürünlerin üretilmesini engellediği ve dolayısıyla rekabet gücünü zayıflattığı söylenmektedir (Kavrakoğlu, İ., Gedik, G. ve Balkır, M., 2002) Bu kanıyı paylaşan Tescilli Markalar Derneği yöneticilerinin ifade ettiği gibi, sahte ve taklit ürünler Türkiye’de yaygındır ve bir tahmine göre bu tür ürünler Türk ekonomisine yılda 3 milyar dolar kaybettirmektedir (Radikal, 2002).

Şirketlerden cirosunun % 50 ve üzerini Ar-Ge’ye harcayan 4 firma vardır. Genelde firmaların yarıdan fazlası (% 58), Ar-Ge için, cirosunun % 0-5 aralığında harcamada bulunmaktadırlar. Bekleneceği gibi teknoloji üreten firmalar Ar-Ge’ye daha fazla para harcamaktadırlar. Teknoloji üreten başlıca sektörler ise elektronik, kimya ve makine sektörleridir. Sırasıyla elektronik sektörünün % 76,5’i, kimya sektörünün % 75’i ve makine sektörünün % 69,2’si teknoloji ürettiklerini söylemişlerdir.

Tüm ankete cevap verenlerin % 20’si teknolojik yenilik yapamamanın işleri için bir risk olduğu fikrindedirler. Oysa bilişim sektöründe faaliyet gösteren firmaların % 41,2’si teknolojik yenilik yapamamayı işleri için bir sorun olarak görmektedir. Genel sektör firmalarında ise teknolojik yenilik yapamamayı sorun olarak görenlerin oranı % 19,6’a düşmektedir. Tekstil sektöründe teknolojik yenilikler yapamamanın işleri için bir risk olduğunu düşünen bulunmamaktadır. Makine sektöründe ise teknolojik yenilikler yapamamanın işleri için bir risk olduğunu düşünenlerin oranı % 12,5’tir.

Yenilik yapamama sebepleri araştırıldığında ise finansmanın sorun olduğu görülmektedir. İşyerini kurarken yeni bir ürün (hizmet) yaratmayı düşünenlerin % 45,3’ü finansman maliyetlerinin artmasının işlerinin risklerinden biri olduğunu söylemektedir.

Türkiye’de her büyüklükteki firmaların başlıca sorunlarından biri finansmandır. Yapılan bir araştırmayla (Taymaz, 2001), 820 adet KOBİ’nin yenilik faaliyetlerini en-

gelleyen nedenlerin başında finansman probleminin geldiği saptanmıştır. Bu firmalar yenilik maliyetlerinin yüksek olması (% 88) ve gereken finans kaynağının bulunmayışını (% 82) en büyük sorunları olarak belirtmişlerdir. Benzer şekilde 426 büyük firma arasında yapılan bir anket çalışması (Taymaz, 2001) bu firmaların yenilik faaliyetlerini engelleyen sebebin de finansman olduğunu ortaya çıkarmıştır. Çalışma sonuçlarına göre, büyük firmaların en büyük iki problemi maliyetlerinin yüksek olması (% 83) ve gereken finans kaynağının bulunmayışındır (% 73).

### **3.3.7. Girişimcilerin Sorunları**

Girişimcilerin başlıca sorunları olarak Bölüm 2.2.3.'de bahsedildiği gibi devlet kurumlarında, gümrüklerde ve belediyelerde karşılaşılan bürokratik engeller gözükmektedir. İkinci ana sorun olarak devlet politikalarının geldiğini söylemek yanlış olmayacaktır, çünkü daha önce şirket kurmuş ve başarısızlığa uğramış girişimcilerin başarısızlıklarının ve önümüzdeki beş yıllık dönemde yatırım yapmayı düşünmeyenlerin yatırım yapmama sebeplerinin başında devlet politikaları gelmektedir.

Girişimciler daha önce kurulan işletmelerini devam ettirememenin sebepleri olarak devletin ekonomi politikalarındaki istikrarsızlığını (% 29), ortaklar arasındaki anlaşmazlıkları (% 24) ve yoğun rekabet ortamını (% 24) belirtmişlerdir. Talep yetersizliği, firmaların % 17'si ve finansman darboğazı da % 15'i için sorun olmuştur. Girişimci için, ekonomi politikalarındaki istikrarsızlık finansman darboğazından iki kat daha fazla sorun olarak görülmektedir.

Görüldüğü kadarıyla devlet politikalarındaki belirsizlikler gençler için daha büyük bir sorundur. Bu belirsizlikleri ilk üç sıraya koyanların toplam oranı 25-45 yaş arasındakilerde % 53, 45 yaş üstündekilerde ise % 38'dir.

Yatırım yapmayı düşünmeyen girişimcilerin ana sebeplerinin başında devlet politikalarındaki değişimler, döviz kurlarındaki değişimler, kredi maliyetlerinin yüksekliği ve enflasyon oranındaki değişimler gibi genel ekonomik ortam ile ilgili belirsizlikler gelmektedir. Tüm bu faktörlerin devlet politikalarıyla ne kadar yakından ilgili olduğu ortadadır. Bunun dışındaki sebepler ise Tablo 42'de belirtildiği gibi firmaların kendi sorunları ile ilgilidir. Sektörel sorunların başını yine devlet politikalarındaki belirsizlikler oluşturmaktadır. Ankete katılan firmaların yarısı bu belirsizliklerden şikayetçidir. İlginç bir şekilde teknoloji ile ilgili sorunlar önemli problem olarak görülmemektedir. Ar-Ge yetersizliğini sorun olarak gören firmalar toplamın

dörtte birinden azken (% 16), sektörlerine ait teknolojik engelleri sorun olarak görenler firmaların sadece % 5'idir.

**Tablo 42. Yatırım Yapmak İstemeyenlerin Sebepleri ve Sektörel Sorunlar**

<b>Yatırım yapmama sebepleri*</b>	<b>%</b>	<b>Sektörel sorunlar*</b>	<b>%</b>
Devlet politikalarındaki değişimler	42	Devlet politikalarındaki belirsizlikler	50
Döviz kurlarındaki değişimler	32	Haksız rekabet	41
Kredi maliyetlerinin yüksekliği	27	Finansman yetersizliği	40
Enflasyon oranındaki değişimler	22	Nitelikli işgücü eksikliği	33
Kredi faizlerindeki değişimler	19	Teşvik yetersizliği	30
Finansman imkanlarının yetersizliği	31	Pazarlama/satış konularındaki yetersizlikler	29
Talep yetersizliği	27	Standart üretim olmayışı	24
Talep koşullarındaki değişimler	26	Denetim yetersizliği	21
Piyasada rekabet yoğunluğu	24	Üniversite-sanayi işbirliğinin yetersizliği	17

(\*) Firmalar birden fazla seçenek işaretlemişlerdir.

Yeni yatırım yapmayı düşünmeyenler arasında teşviklerin azaldığını ileri sürenler genelde eski firmalardır. 25 yıldan eski firmaların % 32'si teşviklerin azalmasını yatırım yapmamalarının nedeni olarak belirtirken, 0-5 yıllık firmalar arasında teşviklerin azalmasını yatırım yapmamalarının nedeni olarak belirten yoktur.

Bekleneceği gibi büyük firmalar kredi oranlarına daha duyarlıdır. 500'den fazla eleman çalıştıran şirketler, diğer gruptaki şirketlerin dört katı oranında (% 80) kredi faizlerindeki değişimlerden dolayı yeni yatırım yapmadıklarını söylemektedirler. Büyükler finansmana daha duyarlı iken küçük şirketlerin de talebe daha duyarlı olduğu görülmektedir. 1-9 kişi çalıştıran şirketlerin % 67'si talep yetersizliğinden dolayı yeni yatırım yapmadığını söylerken, bu oran diğer grupta % 10 ile % 27 arasındadır.

Standart üretim olmamasının sektörün en önemli ilk üç sorunu arasında sayan sektör elektronik sektördür (% 44). Ayrıca altyapı yetersizliği açık bir şekilde bilişim firmaları için daha büyük bir sorundur. Bilişim firmalarının % 13'ü altyapı yetersizliğini birinci sorun olarak sıralarken genel sektör firmalarının % 7'si bunu birinci sorun olarak belirtmiştir. İlk üç sorun sıralamasına baktığımızda bu fark çok daha belirgin hale gelmektedir. Genel firmaların % 8'i bunu ilk üç sorun arasında sayarken bilişim firmalarının % 31'i altyapı yetersizliğini ilk üç sorun arasına almaktadır.



### 3.3.8. Girişimcilerin Devletten Beklentileri

Girişimcilerin devletten ve yerel yönetimlerden beklentilerini Tablo 43’de belirtildiği gibi altı grupta toplamak mümkündür. Bunların başında, firmaların yarından çoğu tarafından ifade edilen bürokrasinin kolaylaştırılması ve sektörde çağdaş/kalıcı devlet politikalarının yerleştirilmesi gelmektedir.

**Tablo 43. Beklentiler**

<b>Beklentiler *</b>	<b>%</b>
Bürokrasinin kolaylaştırılması	61
Sektörde çağdaş/kalıcı devlet politikalarının yerleştirilmesi	58
Finansman konusunda kolaylıklar	45
Teşviklerin artması	40
Standartların kabulü ve denetlenmesi	31
Altyapı yetersizliklerinin giderilmesi	27

(\*) Firmalar birden fazla seçenek işaretlemişlerdir.

Daha önce başka bir işyeri kurmamış olan girişimciler daha önce işyeri kuranların iki katı kadar (% 15) mevcut teşviklerin kaldırılmasının işlerinin tařıdđı büyük risklerden biri olduğunu söylemişlerdir. Daha önce başka bir işyeri kuran girişimcilerin çoğunluğu (% 69) ise, sektörlerinde çağdaş ve kalıcı devlet politikalarının yerleşmesini istemektedirler.

Bilişim sektörü, teşviklerin artmasını diğer sektörlerden daha fazla arzu etmektedir. Bilişim firmaları teşviklerin artmasını % 65 gibi bir oranda isterken genel sektör firmalarında oran % 40’larda kalmaktadır. Kredi veya borç alan girişimciler, almayanların iki katı oranında (% 36) yörelerine yapılan teşviklerin yetersizliğini yatırımlarına ilişkin bir sorun olarak zikretmişlerdir. Kredi alanların teşvik de almak istediği düşünölebilir.

Bilişim sektörünün altyapı yetersizliklerinin giderilmesi konusunda da devletten beklentileri vardır. Bilişim firmalarının % 68’i altyapı yetersizliklerinin giderilmesini ve % 45’i eğitim sorunlarının çözölmesini devletten beklemektedirler. Ayrıca, teknolojik engellerin kaldırılması bilişim sektöründe daha büyük bir beklenti (% 29) iken aynı oran genel sektör firmaları arasında % 11’dir. Standartların kabulü ve denetlenmesini isteyen bilişim firmaları (% 48), diğerlerinden (% 31) daha fazladır ( $\alpha=0,062$ ).

# B Ö L Ü M

## TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİĞİN GELECEĞİ: ÖNERİLER VE TARTIŞMALAR

## 4. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİĞİN GELECEĞİ: ÖNERİLER VE TARTIŞMALAR

### 4.1. Türkiye'deki Girişimciliğin Analizinden Çıkan Öneriler

#### 4.1.1. Altyapı

*Ekonomik altyapı ile ilgili karşılaştırma sonuçları*

Kişi başına düşen gelir olarak orta-gelirli ülkeler grubunda olan Türkiye, toplam GSYİH açısından dünyanın gelişen ekonomileri içinde yer almaktadır. Üstelik kayıt dışı ekonomide üretilen GSYİH ekonomik hesaplara katılabilse hem kişi başına gelir, hem de toplam ekonomik büyüklük artacaktır. Karşılaştırma yapılan ülkelerden Türkiye'yi ayırt eden önemli özelliklerin başında hâlâ tarımın hem ekonomik katma değer içinde hem de istihdam içinde yüksek bir yer tutması gelmektedir. İmalat sektörünün payı da karşılaştırma grubunda yer alan İrlanda, Meksika ve Güney Kore gibi gelişmekte olan ülkelere düşüktür. Yine imalat sektörünün ihracat içindeki oranı da bu ülkelere daha düşüktür. Dolayısıyla, katma değeri yüksek ve ihracat yapılabilir ürünlerin imalatı konusunda Türkiye zayıf konumdadır.

Genel ekonomik göstergelerden, enflasyon oranı ve kamunun ekonomi üzerinde yarattığı yüklerin düzeyi (özellikle de borçlar ve borç faiz ödemeleri yolu ile) açısından, karşılaştırma yapılan grup içinde en ağır koşullar Türkiye'dedir. Türkiye gelirlerinin yarıdan fazlasını faizlere ayırmak zorunda kalmakta ve bütçe harcamaları yüzünden GSYİH'nın % 13'ü büyüklüğünde bütçe açığı vermektedir. Devletin yüksek harcama oranı ve borçları, yüksek vergiler ve devletin ekonomiye etkin katılımı özel sektör faaliyetlerini sınırlandırarak yatırım motivasyonunu zayıflatmaktadır.

Pazar büyüklüğü olarak Türkiye iyi konumdadır fakat yabancı yatırımcılar için ilgi çekici olamamıştır. Yabancı yatırımları etkileyen birçok sebep vardır. Türkiye'nin dünya yolsuzluk endeksinde 4'üncü sırada yer alması bu sebeplerden biridir.

Genel politik ve yasal düzenlemeler yanında, girdi maliyetleri de girişimcilerin faaliyetlerinde belirleyici olabilmektedir. Bununla ilgili iki temel girdi olan telefon ücretleri ve elektrik maliyeti açısından, Türkiye'nin karşılaştırma yapılan ülkeler arasında en pahalı olduğu görülmektedir.

Türkiye rekabet gücü açısından WCI tarafından 49 ülke arasında yapılan sıralamada maalesef 2001 yılı itibariyle 44'üncü sıradadır. Benzer bir düşük performans Birleşmiş Milletler Gelişme Programı tarafından çok sayıda sosyal, ekonomik, eğitim ve politik faktör dikkate alarak yapılan İnsani Gelişim Endeksi'nde (Human Development Index- HDI) de görülmektedir. Bu endekste Türkiye 173 ülke içinde 85'inci konumdadır.

Sosyal, ekonomik, politik alanlar ve eğitim yaşanan sorunlar arasında ülkedeki ekonomik istikrarsızlık ve belirsizlik ortamı girişimciler için özel bir yere sahiptir. WCI'inde bulunan ülkeler arasında politik istikrarsızlık açısından bir sıralama yapıldığında Türkiye'nin yüksek risk taşıyan ülkelere biri olduğu ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, anket sonuçları da girişimcilerin gelecek beş yıl içinde yatırım yapmayı düşünmemelerin arkasında en önemli sebebin genel ekonomik ortam ile ilgili belirsizlikler olduğunu göstermektedir.

#### *Ekonomik altyapı ile ilgili öneriler*

- Girişimcilik ile ilgili açık ve net bir vizyon oluşturulmalı ve buna bağlı stratejiler geliştirildikten sonra, konunun hükümet programlarında öncelikli olarak yer alması sağlanmalıdır.
- Ülke çapında koordinasyon görevi yapacak bir tür "İş Kurma ve Yatırım Danışmanlığı Kurulu" oluşturulması gerekmektedir (Yılmaz, 1998).
- Politik süreklilik ve istikrar sağlanmalıdır.
- Sanayi, kamu ve toplumun biraraya gelerek oluşturacakları yeniden yapılanma ile hukuk, ahlak, yaratıcılık ve yenilik temellerine dayalı sanayileşme hamlesi oluşturulmalıdır.<sup>20</sup>
- Sürdürülebilir ekonomik gelişmeye yol açacak girişimci faaliyetlere uygun bir altyapının oluşturulması için;
  - \* kamu borçlarının azaltıldığı,
  - \* yolsuzlukların engellendiği,
  - \* faizlerin ve enflasyonun düşürüldüğü bir ortam yaratılmalıdır.
- Yatırımlar ile ilgili elektrik ve telefon ücretleri gibi temel maliyetlerin uluslararası düzeylere çekilmesi sağlanmalıdır.

---

(20) Detaylı öneriler için bakınız: Kavrakoğlu, Gedik ve Balkır, 2002.

- İmalat sektörüne, özellikle de yüksek teknolojilere dayalı üretime yönelik yatırımlar teşvik edilmelidir.
- Kayıt dışı ekonominin kayıtlı hale getirilmesi gerekmektedir. İhtiyaç nedeniyle girişimci olan, bir diğer deyişle kendilerine iş sağlamak hedefinde olanların kayıtlı ekonomi dışında yer almaları, bu firmaların küçük ölçekte ve katma değer olarak düşük faaliyet alanlarında kalmalarına sebep olmaktadır.
- Toplam kamu harcamaları azaltılmalıdır, fakat altyapı harcamalarına gerekli kaynaklar ayrılmalıdır. Gelişmişliğin ölçütünün sadece ekonomi olmadığı unutulmayarak eğitim, sağlık gibi sosyal konularda kalkınmamıza yönelik önemli yatırımlar yapılmalıdır. Kaliteli yaşam seviyesi, genel refahın artırılması kadar girişimcilerin ülke içinde kalması veya başka ülkelerden girişimcilerin ülke içinde yatırım yapması için de gereklidir.

#### *Teknolojik altyapı ile ilgili karşılaştırma sonuçları*

Türkiye'yi karşılaştırdığımız ülke grubunda sadece Meksika Türkiye'den daha az Ar-Ge yatırımı yapmaktadır. Bu durum hem devletin Ar-Ge'ye katkısı, hem de sanayinin Ar-Ge harcamaları açısından böyledir. Oysa karşılaştırdığımız diğer ülkeler hem toplam Ar-Ge, hem de sanayinin Ar-Ge faaliyetleri açısından Türkiye'nin çok üstünde kaynak ayırmaktadırlar (İsrail'li sanayici Türk sanayicinin toplam 38 katı, İrlanda'lı sanayici 32 katı, Güney Kore'li sanayici 28 katı Ar-Ge harcaması yapmaktadır).

Teknoloji çağının temelini oluşturan insan gücü esas itibariyle eğitilmiş ve Ar-Ge yapan işgücünü ifade eder. Genç ve yetişmiş insan gücüne sahip olduğu için avantajlı olduğu düşünülen Türkiye'de maalesef her 1.000 çalışan işgücü içinde bulunan Ar-Ge çalışanı sayısı oldukça düşüktür. Türkiye karşılaştırma yapılan ülkeler arasında en düşük araştırmacı kapasitesine sahip ülkedir. Ayrıca teknolojik altyapı ve teknoloji kullanım yaygınlığını ifade eden her 1.000 kişi başına düşen telefon hattı, internet bağlantısı ve bilgisayar sayısı olarak da Türkiye karşılaştırılan tüm ülkelerden daha geri durumdadır.

Hem Ar-Ge'ye kaynak ayırmayan, hem de Ar-Ge çalışanı yeterli sayıda olmayan Türkiye doğal olarak bilimsel ve teknolojik üretimde düşük bir performans göstermektedir. Az olan bilimsel üretim doğal olarak yüksek teknolojinin ekonomiye

katkısının sınırlı olmasını da beraberinde getirmektedir. Bu yüzdendir ki, Türkiye'deki yüksek teknolojiye dayalı ihracat oranı karşılaştırma yapılan ülkeler arasında en düşük seviyededir.

#### *Teknolojik altyapı ile ilgili öneriler*

- Bilimin olmadığı yerde, ürün geliştirmek oldukça eksik ve çok kısa dönemli olacağından, güçlü bir bilimsel altyapı oluşturulmalıdır. Çeşitli disiplinlerde yetişmiş insan gücü, araştırmalar, yayınlar ve patentler açısından AB düzeylerine ulaşılmalıdır.
- Teknolojik altyapının yetişmiş insan gücü ve yayın olmadığı konusunun altı çizilmelidir. Türkiye bu konulardaki kapasitesini üretime aktaramamaktadır. Çok az sayıdaki patent sayısının gösterdiği gibi, buluşlarını ticari uygulamalara dönüştürme konusunda Türkiye'de bir kapasite yoktur, bunun geliştirilmesi temel hedeflerden biri olmalıdır. Bu tür bir kapasite, yalnızca teknoloji alanında ilerleme sağlanması ya da özel alanlarda teknoloji yaratıcısı olunması açısından değil, aynı zamanda başarılı teknoloji transferi ve teknolojilerin verimli kullanılması için de gereklidir.
- Üniversitelerde uluslararası düzeyde bilimsel çalışmalar ve yayınlar özendirilmeli, bu amaçla maddi destek programları oluşturulmalıdır. Uluslararası araştırma projelerine katılmanın ötesinde bazılarının Türkiye'ye getirilmesine ve burada yürütülmesine çalışılmalıdır.
- Güçlü bir bilim ve araştırma altyapısı kurulduktan sonra yapılması gereken, teknoloji transferinin başarılı biçimde gerçekleşmesini sağlayacak örgütlerin oluşturulmasıdır. Bu köprü görevindeki ara yüz kuruluşları (örneğin İnovasyon Aracı Merkezleri-Innovation Relay Center), gelişmiş ülkelerde çok önemli roller üstlenmektedir. Devlet, araştırma kuruluşları ve/veya şirketlerin kuracağı bu tür transfer organizasyonları teknolojik ve bilimsel gelişmelerin girişimcilere aktarılmasını sağlayacak, girişimciler de bunları ticari uygulamalara dönüştürebileceklerdir.
- Bilgi merkezlerinin kurulması gereklidir. Bu merkezler, araştırmacıların konularıyla şirketlerin gereksinimleri arasındaki bağın kurulmasını sağlayacaktır. Bu merkezler sayesinde Türkiye bir yandan da uluslararası bilgi toplama ve

bilgi değişim mekanizmalarına katılabilecektir. Sonuçta girişimciler ile bilim insanları arasında bağ kurulmuş olacaktır.

- Ekonomi ve politika konularında olduğu gibi teknoloji politikalarında da süreklilik sağlanmalıdır. Bu amaçla, TÜBİTAK tarafından hazırlanan Vizyon 2023 çalışmasından çıkan sonuçların kullanılarak Türkiye'nin uzun dönemli teknoloji yol haritası çıkartılmalı ve belirlenecek önceliklere göre teknoloji politikaları oluşturulmalıdır.
- Araştırma kuruluşlarında çalışan araştırmacılar, buluşlarını sanayiye aktarmak için, patent konusunda bilgilendirilmeli ve mali olarak desteklenmelidir. Ayrıca araştırmacıların belirli sürelerle şirketlere giderek çalışmalarına izin verilmelidir.
- Ar-Ge konusunda işbirliklerinin artmasını ve teknolojik gelişmelerin hızlanarak, daha etkin şekilde yayılmasını sağlamak amacıyla şirketler ve araştırma kuruluşları arasında değişik işbirlikleri yaratmanın yolları aranmalıdır. Özellikle kritik alanlarda konsorsiyum oluşturmak konusunda aracı rol oynanarak, şirketler arasında güven oluşturulması sağlanabilir. Türkiye'de bu amaçla yapılmış birkaç başarılı uygulama vardır. TÜBİTAK tarafından başlatılmış olan ÜSAMP Programı (Üniversite-Sanayi Ortak Araştırma Merkezleri Programı) başarılı bir uygulama ile Eskişehir'de (Anadolu Üniversitesi) kurulu Seramik Araştırma Merkezi aracılığıyla bölgesel işbirliklerini başlatarak hayata geçirmiştir.
- Girişimciler kendi bünyelerinde Ar-Ge'ye yatırım yapmalı ve sürekli olarak yeni ürünler ve üretim süreçleri geliştirmeye çalışmalıdırlar.
- Girişimciler, AB başta olmak üzere uluslararası araştırma projelerine katılmak yoluyla çeşitli alanlardaki teknolojik gelişmeleri izlemeli; Güney Kore, Japonya ve Singapur örneklerinde olduğu gibi uluslararası işbirlikleri yoluyla kendi bünyelerinde olmayan bilgi ve yeteneklerini bünyelerine aktarmaya çalışmalıdırlar.
- AB ile yapılan anlaşma ile Türkiye, 6'ncı çerçeve programına dahil olmuştur. Bu olanağın gerçek bir potansiyele dönüşebilmesi için girişimcilerin aktif olarak projelere katılmaları gerekmektedir. Bunun gerçekleştirilmesinde devlet bazı teşvikler sağlayabilir. Örneğin, AB projelerine katılan girişimcilere TÜBİTAK-TİDEB aracılığıyla destek verilmesi mümkün olabilir.

### **Görüşler: Faruk Eczacıbaşı**

#### **Türkiye Bilişim Vakfı**

- 30 yıl enflasyonla yaşayınca tüm bakışlar kısa vadeliye yöneldi. Uzun vadeli yenileme yatırımlardan gittikçe uzaklaşıyor.
- Türkiye’de enflasyon bazlı muhasebe olmadığından, yapılmayan kârdan vergi ödeniyor ve Devlete verilen vergi yerinde harcanmıyor.
- Temel sorunlar: kendi endüstrisini yaratan enflasyon ve inovasyona ağırlık veren bir kültüre sahip olmama.
- Şirketler hukuku açısından, şirket el değiştirmesi, şirket alımı ve iflas konularında sorunlar var. İflas, sadece Amerika’da tecrübe hanesine yazılıyor. Bir gün, Türkiye darboğazı aşarsa, toplumu ve devleti önemli ölçüde bir yeniden yapılanma bekliyor. Yeniden yapılanmadan geçtikten sonra sağlıklı bir yapı kurulabilir.
- Özel sektör-Üniversite-Devlet üçlüsünün değer yaratmaya yönelik çalışması için sağlıklı bir yapı oluşturulamadı.
- Ekonomik ve hukuki koşullar risk sermayesi yapısının işlemesine izin vermiyor.

Nasıl değişiriz?

- Enflasyon ve reel faizi düşürmenin ötesinde sağlıklı bir şekilde yeniden yapılanırsak değişim elde edilir.
- AB olanaklarından faydalanmalıyız. En somut iki örnek proje: e-Avrupa inisiyatifi ve 6’ncı Çerçeve Programı’dır. Bu tür AB programları ile oluşacak olan Ar-Ge işbirlikleri kültürel değişiklik yaratacaktır.
- Hukuki altyapı sorunlarını (örneğin şirket devri – alımı konusunda) çözmek gerekir.
- Şirket alım-satımında ve Ar-Ge’den vergi almamak gerekir.

### **4.1.2. İnsan Kaynakları**

#### *Karşılaştırma sonuçları*

Karşılaştırma yapılan ülkeler arasında Türkiye, % 30 ile en fazla genç nüfusa (0-14 yaş grubu) sahip olan iki ülkeden biridir (diğeri Meksika’dır). Bu genç nüfusa rağmen işsizlerin çoğunluğu 30 yaşın altındaki gençler arasındadır. İstihdam yapısı olarak Türkiye’nin diğer ülkelerden önemli diğer iki farkı da 0-14 yaş grubunda bulunan çocukların istihdamının yüksekliği ve kadın istihdamının ağırlıklı olarak tarımda bulunmasıdır.

Genç nüfuslu Türkiye, bu genç nüfusun eğitimi konusunda sınıfta kalmıştır. 1999 yılında Türkiye’de okuma yazma bilmeme oranı hâlâ % 15’tir ve her dört kadından biri okuma yazma bilmemektedir. İlkokul sonrası eğitime devam eden öğrencilerin sayısı öğretim düzeyi arttıkça sürekli azalmaktadır. Türkiye’nin kişi başına eğitime ayırdığı kaynağın İran ve Irak’ın ayırdığı kaynağın neredeyse üçte biri olduğu düşünülürse bu başarısızlığın nedeni kolaylıkla anlaşılabilir.



## Öneriler

- Eğitim ile ilgili kaynakların kesinlikle artırılması ve bu alanda yatırımların en kısa zamanda yapılması gerekmektedir.
- Türkiye'nin girişimci kapasitesini zenginleştirebilecek ve şu anda aktif olarak kullanmadığı iki önemli kaynağı mevcuttur; Bunlardan birincisi Türkiye'nin genç nüfusu, ikincisi ise kadınlardır. Her ikisinin de eğitime ihtiyacı vardır. Bu kesimlere yönelik özel eğitim programları düzenlenmelidir.
- Okuma yazma probleminin çözülmesi başta olmak üzere ilköğretim sonrası eğitimde okula devam oranlarının artırılmasına yönelik yatırımlara ihtiyaç vardır.
- Genel eğitim programlarının yanında yöneticilik ve girişimcilik için gerekli olan özel yetenek ve bilgilerin öğretilmesine yönelik programlar hazırlanmalıdır. Örneğin, liseden başlayarak müfredat içine girişimcilik dersleri eklenebilir.
- Özellikle teknik lise ve meslek yüksek okulu eğitimi alanların girişimci olmasını teşvik edebilmek için onlara özel eğitimler verilmelidir. Bu alanda başlayan uygulama yaygınlaştırılmalıdır.
- Eğitim programlarına girişimcilik dersi eklenmeden önce, Finlandiya'nın yaptığı gibi girişimcilik dersi verecekler için özel programlar başlatılmalıdır.
- Okul sistemi dışında bizzat çalışan fakat girişimci olmak isteyen işgücüne ve/veya uygulamada bulunan girişimcilere yönelik özel sertifika programları düşünülmelidir. Buna ek olarak sürekli/hayat boyu eğitim çerçevesinde girişimcilere yönelik programlar düzenlenmelidir. Bu eğitimlere fikri mülkiyet hakları konuları özellikle dahil edilmelidir.
- Eğitim seviyesinin artması, anketimiz ile kayıt dışı ekonomi konusunda yapılan çalışmanın karşılaştırılmasından ortaya çıktığı üzere kayıt dışı ekonomide çalışanların daha eğitimsiz oldukları düşünülürse kayıt dışı ekonomi sorununun çözümüne de katkıda bulunacaktır.
- Temel eğitimin ötesinde uluslararası nitelikte bir yönetici ve mühendis iş gücünün yetiştirilmesine çalışılmalıdır. Mezunların kendileri yeni şirketler kurmasalar dahi çalıştıkları şirketler içinde yenilikler geliştirerek örgüt-içi girişimciliği uygulayabileceklerdir.

- Ayrıca sadece şirketlere yönelik girişimcilerin eğitime değil, toplumsal projeleri hayata geçirecek, kâr amacı gütmeyen firmaların kurulmasını ve çalışmasını sağlayacak girişimcilere yönelik eğitimlere de ihtiyaç vardır.
- Üniversiteler ve bilim kuruluşları ileri düzeyde bilimsel çalışmalar yaparak üniversitelerin araştırma potansiyelini arttırmalı, sanayinin ve toplumun ihtiyaçlarından kaynaklanan projeler üzerinde çalışmalı, böylece endüstriyel ve sosyal araştırmalar konusunda deneyimli mezunlar yetiştirmelidir.

#### **4.1.3. Finans Kaynakları**

##### *Karşılaştırma sonuçları*

Türkiye’de her büyüklükteki firmanın başlıca sorunlarından biri finansmandır. Türkiye’nin toplam ulusal kredi miktarı diğer ülkelerle karşılaştırıldığında düşüktür. Örneğin 6 milyon nüfuslu İsrail ile hemen hemen eş değer bir kredi miktarı vardır. Özel sektöre verilen kredilerin ve bankalardan sağlanan kredilerin GSYİH içindeki payları da karşılaştırma yapılan ülkeler arasında bir tek Meksika’dan iyidir.

Risk sermayesi açısından Türkiye henüz emekleme sürecine dahi girememiştir. Yenilikçi ve teknolojiye dayalı firmaların ABD gibi ülkelerde gelişmesinin arkasındaki en büyük destek olarak görülen risk sermaye firmalarından Türkiye’de sadece iki tane vardır. Türkiye’de mevcut risk sermaye fonlarının çoğunu yabancı sermaye ortaklığı firmalar ile bazı bankalar oluşturmaktadır. Son dönemde şirket içi risk sermayesi fonları kurulmaya başlanmıştır. Buna rağmen toplam risk sermayesi piyasası oldukça küçüktür. Karşılaştırma yapılan ülkelere bakıldığında böyle bir finansman mekanizmasının Türkiye’de hiç olmadığı bile söylenebilir.

Devlet tarafından özel firmalara yapılan yardımların GSYİH içindeki oranına bakılınca, Türkiye’nin, karşılaştırılan ülkeler arasında düşük seviyede devlet desteği sağladığı görülmektedir. Gelişmiş ülkeler serbest piyasa ekonomisini savunmalarına rağmen kendi girişimcilerini, özellikle de Ar-Ge yapan firmalarını finansman yoluyla direkt olarak desteklemektedirler.

Girişim ve yenilik için gereken tüm bu çeşitli finansman destekleri Türkiye’de sağlanmadığı içindir ki, firmalar, teknolojik gelişmenin önünde finansmanı engel olarak görmektedirler. Karşılaştırma yapılan ülkeler arasında bir tek Meksikalı firmalar Türkiye gibi finansman sorunundan yakınmaktadırlar. Türkiye’deki anketlerde de her tür büyüklükteki firmanın yenilik faaliyetlerinin önündeki engellerinin başında finansman gelmektedir.

### Öneriler

- KOBİ'lere verilen kredilerin artırılması için gerekli düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Ağırlıklı olarak Halk Bankası üzerinden verilen krediler yeterli değildir.
- Girişimcilere kuruluş aşamalarında finansman yükünü azaltmak amacıyla teşvikler sağlamak gerekmektedir. Örneğin vergi indirimleri (uygulama örnekleri Fransa, Belçika, İngiltere ve İrlanda) sağlanabilir. Girişimcilere yatırım yapan yatırımcıların zararlarının belirli bir süre karşılanması ve ticari bankalardan temin edecekleri kredilere garanti vermek için garanti fonlarının kurulması sağlanabilir.
- Menkul kıymetler borsasının iyi işlemesi girişimcileri ve girişimcilere yatırım yapacak olan sermayedarları teşvik edecektir. İMKB'nin küçük ve teknolojik olan şirketlere yönelik yapılanmasını tamamlayarak, işler hale gelmesi gerekmektedir.
- Borsanın işlerlik kazanması gibi aynı zamanda şirket alımlarına (mergers and acquisitions) ait pazarın da çalışıyor olması, girişimcileri ve yatırımcıları alternatif çıkış yolları sunduğu için motive edecektir.
- Türkiye'de risk sermayesi fonları ve erken dönemlere yönelik finansman destekleri (seed capital) yok denecek kadar azdır. Ar-Ge etkinliklerinin ticari uygulamaya geçirilmesi açısından çok önemli bir görevi olan bu finans şirketlerinin kurulması, araştırmacıları özendirerek girişimciliğin gelişmesine katkıda bulunacaktır. Devlet, hem yapacağı düzenlemelerle, hem de vereceği maddi destekle risk sermaye şirketlerinin etkin çalışmasına yardımcı olmalıdır.
- Anketimizde görüldüğü gibi bazı varlıklı bireyler (iş melekleri) girişimcilerin yeni kurulan şirketlerine finansman desteklerinde bulunmaktadır. Bu tür varlıklı bireylerin risk sermaye faaliyetlerinin teşvik edilmesine yönelik vergisel ve yasal düzenlemeler yapılmalıdır. Ayrıca, risk sermayesi vermeye hazır iş insanlarının arasında iletişimin kurulması ve girişimcilerin bu kişilerden haberdar olmasını sağlayacak bilgi platformlarının oluşturulması sağlanabilir.
- Yatırımcılar ve risk sermayesi gruplarının aktif bir etkileşim içine girmesi ve tüm yatırımcılar ile girişimciler arasında iletişim kanallarının açılması gerekmektedir. Yatırımcılar ile girişimcileri biraraya getiren organizasyonların oluşturulması ve etkinliklerin düzenlenmesi gerekmektedir.

- Girişimcilere finansman konusunda yardım edecek onları yatırım maliyetleri konusunda bilgilendirecek ve doğru finansal kuruluşlara yönlendirecek danışmanlık şirketlerine ve yatırım bankalarına ihtiyaç vardır.
- Devletin erken aşamalara yönelik (seed capital) yatırım fonlarının oluşturulmasına destek olması gerekmektedir. Bu iki türlü yapılabilir. Birincisi, yenilik finansmanı sağlayan TİDEB ve TTGV uygulamalarının başarılı sonuçları göz önüne alınarak, bu programlara daha çok kaynak aktarılabilir. İkincisi, sadece erken aşamalara yatırım yapan risk sermayesi fonları oluşturulabilir. Dünyadaki en gelişmiş risk sermaye piyasasının bulunduğu ABD’nde, örneğin AB ile karşılaştırıldığında çok daha fazla erken aşamalara yatırım yapılmasına rağmen (2000 yılı risk sermaye fonlarının % 25’i erken aşamaya yöneliktir) yine de Küçük İşletme Yatırım Firmaları yolu ile risk sermaye finansmanı sağlamaya devam edilmektedir. Türkiye’de kamu bankalarında yaşanan yolsuzluklar sonrasında bu konuda özel dikkat gösterilmesi gerekmektedir. Örnek alınabilecek uygulamalardan biri, devletin risk sermaye için ayırdığı kaynağı direkt kendisinin değil bu konuda çalışan, piyasada başarılı olmuş, profesyonel risk sermaye şirketlerini seçerek, onlara fon sağlaması olabilir. Bu uygulama İsveç’te başarıyla işlemektedir.
- Emeklilik fonlarının (Emekli Sandığı, Bağkur ve SSK) kuruluş kanunlarında fon yaratmak için gerekli yasal düzenlemeler yapılabilir. Bu düzenlemeler yatırımcıların risk sermaye endüstrisine kaynak aktarmasını sağlayacaktır.

#### **4.1.4. Yasal Düzenlemeler**

##### *Karşılaştırma sonuçları*

Vergi öncesi kâr üzerinden alınan ortalama kurumlar vergisi oranları açısından Türkiye'nin İngiltere ile aynı, ABD'den ise daha düşük vergi uyguladığı görülür. Türkiye'nin yarısı kadar kurumlar vergisi uygulayan İrlanda ve Hong Kong, şirket karlarından en az vergi alınan ülkelerdir. Gelir vergisi oranlarına gelince, kişi başına GSYİH'nın % 28'inin vergi olarak ödendiği Türkiye, gelir vergisi uygulamayan Çin ve Hindistan'ın birinci olduğu sıralamada, 49 ülke arasında 40'incidir. Türkiye'nin dolaylı vergiler yükü de OECD ve AB ülkelerine nispeten yüksektir. İşverenin zorunlu sosyal sigorta payına katkısının kişi başı GSYİH'ya oranı açısından Türkiye, bu oranın uygulanmadığı Çin ve Hindistan'ın 1'inci olduğu sıralamada 49 ülke arasında 33'üncüdür.

Bu rapor için yaptığımız anket çalışmasına göre, Türkiye’de vergi konusunda en sık şikayetçi olunan diğer dört sorun şunlardır: kurallardaki ve oranlardaki de-

gişme sıklığı, geri ödemelerin geciktirilmesi veya yapılmaması, mevzuatın çokluğu ve vergi memurlarının yetersizliği.

Vergilerin yanısıra şirketlere yönelik mevzuatta da sorunlar vardır. Şirket kurma- da uygulanan mevzuatın yarattığı bürokratik sistem yüzünden iş ve yatırım yapmaya uygunluğu ölçen birçok istatistik çalışmasında Türkiye oldukça kötü bir performans göstermektedir.

Şirket işleyişi ile ilgili düzenlemeler konusunda da bazı önemli sorunlar vardır. Bunların başında şirketlerde hissedar/azınlık haklarının korunması gelmektedir. Karşılaştırılan ülkeler arasında Güney Kore ve Türkiye’de hissedar/azınlık hakları göreceli olarak daha belirsizdir. Diğer bir konu ise rekabet ortamını düzenlemeye yönelik olan yasalardır. Rekabet yasalarının yeterli olmaması ve dolayısıyla haksız rekabete yol açan bir ortam açısından karşılaştırılan ülkeler arasında en kötü performans Türkiye’dedir.

Bölüm 2.2.4’de belirtildiği gibi WCI 2002 sıralamasına göre, şirketlerin işçi alımları ve işten çıkarmalarını düzenleyen, asgari ücreti saptayan ve çalışma saatlerini ayarlayan yasaların esnekliği konusunda Türkiye’nin Meksika, Güney Kore ve İngiltere’den de daha iyi performans gösterdiği gözlenmektedir.

Patentleri fazla olmayan Türkiye’de patent yasası yenidir ve patent ve telif haklarının uygulamaları Meksika dışında karşılaştırılan tüm ülkeler arasında en zayıf durumdadır. Diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye ve Meksika’daki firmaların yasal düzenlemelerin olmaması yüzünden teknolojik gelişmelerden olumsuz etkilendiği düşünülebilir.

### *Öneriler*

Vergi, çalışma yasaları ve şirketlere yönelik mevzuat ve fikri mülkiyet hakları olarak üç grupta toplanan yasal düzenlemelere ait sorunların çözümüne yönelik öneriler, TÜSİAD (2002) çalışması başta olmak üzere, Şengül (2000), TİSK (2001) ve KOSGEB (2002)’in çalışmalarından, Hazine Müsteşarlığı<sup>21</sup> tarafından hazırlanan Türkiye’de yatırım ortamının iyileştirilmesi reform programından ve yapılan görüşmelerden faydalanılarak oluşturulmuştur.

### *Vergi sistemi ile ilgili öneriler*

- 1980-2001 döneminde vergi sistemini düzenlemek amacıyla 160 kanun çıkmıştır. 1997-2000 yılları arasında çıkan vergi kanunu sayısı ise 11’dir. Sık sık

(21) Kaynakça’da yer alan internet adreslerinde bulunan dokümanlar kullanılmıştır.

yapılan reformlardan ve aflardan sonuç alınamadığı gibi, bu durum vergi sisteminin daha karmaşık bir hal almasına ve mükelleflerin sisteme olan güvensizliklerinin daha da artmasına yol açmıştır. Vergi sisteminin sağlıklı bir yapıya kavuşması için, vergi mükelleflerinin de görüşlerini dikkate alan bütüncül bir yaklaşıma şiddetle ihtiyaç vardır.

- Vergi sistemi sade, anlaşılabilir ve adil olmalı ve vergileme ilkelerine bağlı kılınmalıdır.
- AB ile uyum süreci içinde çağdaş vergi sistemleriyle paralellik sağlanmalıdır.
- Kuralların ve oranların değişme sıklığı azaltılmalıdır.
- Vergi reformunun sadece yasal düzenlemelerle mümkün olmayacağından hareketle, reform programı eşanlı olarak vergi idaresinin modernizasyonu ve yönetim, denetim ve yargı olarak yeniden yapılanmayı da kapsamalıdır. e-Devlet projesi vergi idaresinde mutlaka hayata geçirilmeli, mükelleflerin beyanname vermek, ödeme yapmak için vergi dairesine gelme ihtiyacı azaltılmalıdır. Vergi kimlik numarası uygulaması yaygınlaştırılmalıdır. Vergi denetimi etkinleştirilmeli, denetim elemanlarının eğitimi ve performans ve yetkinlerinin izlenmesi konularına özel önem verilmelidir.
- Hükümet vergilendirmenin çeşitli yönleri ile ilişkisi olan Maliye Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Gümrükler gibi kamu kurumlarının rollerini iyi belirlemeli ve aralarındaki koordinasyonu tam olarak sağlamalıdır.
- Kamu kesimi reformunun vakit kaybedilmeden uygulanmasıyla mali disiplin sağlanarak, kısa vadede yaşanabilecek gelir kayıpları dengelenmelidir. Bu konuda 2002 yılı başında alınan Bakanlar Kurulu kararı ve benimsenen vergi reformu stratejisi önemli bir adımdır. Reformun ilk ayağı olan dolaylı vergilerde gerekli düzenlemeler yapılarak Özel Tüketim Vergisi hayata geçirilmiş ve KDV sistemi basitleştirilmiştir. Fakat uygulama açısından dolaysız vergilere ve vergi idaresine yönelik somut hükümet politikaları henüz netleşmemiştir. Dolaysız vergi reformu için ön koşul niteliği taşıyan, reel gelirlerin vergilendirilmesine imkan sağlayacak enflasyon muhasebesinin hayata geçirilmesi ve kayıt dışı ekonominin azaltılmasına yönelik adımların bir an önce atılmaya başlanması gerekmektedir. %50'ye varan kayıt dışı ekonomi, aynı düzeydeki vergi gelirlerinin, vergi oranlarının yarıya düşürülmesiyle elde edilebileceği anlamına gelmektedir.

- Kayıt dışı ekonominin azalmasına paralel olarak, vergi oranları da kademeli olarak indirilmeli ve yaşanabilir, büyümeye engel olmayan, mükelleflerin gönüllü uyumunu sağlayacak bir vergi ortamına geçilmelidir.
- Devlette mutlaka harcama reformu yapılmalı, devlet bütün kurumlarıyla verimli bir yapıya kavuşturulmalı, toplanan vergilerin doğru harcandığından, vatandaşın hizmet olarak döndüğünden ve hizmetin kalitesinin yükseldiğinden emin olunmalıdır.
- Üretim üzerindeki istihdama bağlı yükler, başta SSK primleri olmak üzere hafifletilmelidir.
- Enerjiye ilişkin vergiler azaltılmalıdır.
- Hükümetin ve mükelleflerin çeşitli ödemeleri göz önüne alınarak vergi beyan ve ödeme sıklığının optimizasyonu sağlanmalıdır.
- Yatırımların vergi yoluyla teşviki, uluslararası uygulamalar da göz önünde bulundurularak rasyonalize edilmelidir. Düzenlemelerde yerli girişimciyle beraber global ölçekte sürekli artan doğrudan yabancı yatırımları ülkemize çekecek ve yatırımcıya orta ve uzun vadede güven verecek bir yapı kurulmalıdır.

#### *Çalışma yasaları ve şirketlere yönelik mevzuat ile ilgili öneriler*

- Girişimci ortamın sağlanması yönünde en önemli adımlardan biri bürokratik engellerin azaltılmasıdır. AB tarafından uygulanan minimum mevzuat uygulamalarının Türkiye’de de uygulanmasına başlanmalıdır. TİSK raporunda özetlenen AB’nin üyelerine önerdiği şirket kuruluşu ve işletme sırasında uygulanan resmi işlemler ile ilgili aşağıdaki reform uygulamaları Türkiye’nin de gündeminde olmalıdır:
  - Kaydın yapılacağı tek bir temas noktası belirlenmelidir. İrlanda’da başarıyla uygulanan sistemi şöyledir: Yatırımcı tek bir büroya müracaat etmekte ve çeşitli bakanlıklar ile kamu kurumlarını ilgilendiren tüm resmi işlemler yatırımcı adına büro tarafından yapılmaktadır (<http://www.ledu-ni.gov.uk>).
  - Tek bir işyeri kimlik numarası sistemi kurulmalıdır.
  - Sanayi bölgelerinde açılacak bürolar ile birçok kamu hizmetinin girişimcilere ulaşması sağlanmalıdır.

- Tekrarlanan veya gereksiz formların ve temas noktalarının kaldırılması için tedbir alınmalıdır.
- İşlemlerin tamamlanması ve izin verilmesi için kesin bir süre belirlenmeli ve bu süre bittiğinde işlemler tamamlanmasa dahi şirket kuruluşuna resmen izin verilmeli fakat işlemler devam etmelidir.
- Devlet daireleri arasında bilgi paylaşımını sağlayacak bilgi teknolojisinin ve veri tabanlarının kullanılması sağlanmalıdır. Böylece diğer devlet kurumları tarafından yapılan benzer bilgi talepleri önlenerek sistemde kolaylık sağlanmalıdır.
- ABD başta olmak üzere birçok ülke bürokratik işlemleri internet ve on-line yoluyla yürütmeye başlamıştır. Türkiye'nin e-devlet konusunda yatırımlar yaparak, kamu hizmetlerini modernleştirmesi ve böylece bürokratik engelleri azaltması gerekir. Bu konuda, Türkiye'de bazı kamu kurumlarında başlatılmış başarılı uygulamaların yaygınlaştırılması hedeflenmelidir.
- Şirket hissedarlarının/azınlık haklarının korunmasına yönelik yasal düzenlemeler hazırlanmalıdır.
- Bir diğer konu, rekabetçi bir ortamın sağlanması ile ilgilidir. Buna yönelik olarak iki ciddi engelin çözümlenmesi gerekmektedir. Birincisi siyasi etkilerin asgariye indirilmesi ve yolsuzlukların önlenmesi konusudur. Adil bir rekabet ortamı gerçekleştirmek için ikinci konu ise rekabet yasalarıdır. Rekabet yasalarının tamamlanmasının ötesinde piyasada işlerlik kazandırılmasına çalışılmalıdır. Türkiye Rekabet Kurulu 1990'lu yıllarda önemli açılımlar yapmıştır, bunun devam ettirilmesi gerekmektedir.
- Yeni şirketlerin piyasaya giriş engelleri kaldırılmalıdır.
- Yeni şirket kuran girişimciler kadar şirket çalışanlarının girişimci olmalarını sağlamak için de yasal düzenlemeye ihtiyaç vardır. Bu konuda özellikle vergileri düşük olan şirket hisselerinin çalışanlara verilmesi gibi firma-bazlı teşvik sistemi araçlarının kullanımının yasal hale gelmesi gerekir. Böylece çalışanların girişimci olmalarını motive edecek finansal teşvik sistemlerinin kurulması sağlanmış olacaktır.



#### *Fikri mülkiyet hakları ile ilgili öneriler*

- Türkiye’de yapılması gerekli en önemli değişikliklerden biri, AB veya uluslararası yönergelere ya da sözleşmelere tam uyum için yasal düzenlemelerde terim birliğinin sağlanmasıdır.
- Endüstriyel Tasarımların Uluslararası Tesciline İlişkin Lahey Anlaşması Cenevre Metni’ne katılım işlemleri ile Marka Kanunu Anlaşması’na ve Patent Kanunu Anlaşması’na katılım çalışmalarının sonuçlandırılması gerekmektedir.
- Fikri haklarla ilgili düzenlemelerde öngörülen ihtisas mahkemelerinin kurulması gerekmektedir.
- Patent araştırmalarının Türkiye’deki firmalarda ve araştırma kuruluşlarında yapılır hale getirilmesi sayesinde firmaların daha önce yapılmış ve bulunmuş konulara bilmeden girmeleri engellenecek ve Ar-Ge bütçelerinin yanlış kullanılması önlenecektir.
- Patent maliyetlerinin finansmanında çeşitli finans kuruluşlarının destek olması sağlanmalıdır.
- Bilgiye ulaşımında sorun yaşandığı için fikri mülkiyet hakları konusunda firmaları bilgilendirecek seminerler ve yayınlar hazırlanmalıdır.
- Patent veritabanlarının oluşturulması ve kullanıma açılması gerekmektedir.
- Fikri mülkiyet hakları konusunda oluşan bürokratik engelleri azaltacak kurumsal yapı değişikliklerine ihtiyaç vardır. Örneğin, tescil için başvurusu yapılan bir markanın Türk Patent Enstitüsü’ndeki işlemi yaklaşık 18 ayda gerçekleşmektedir. Bu ise girişimcinin üreteceği ürünü, tescilli bir marka ile pazara sunmasında zaman kaybı yaşanmasına yol açmaktadır.

#### **4.1.5. Sosyal ve Kültürel Ortam**

##### *Karşılaştırma sonuçları*

Bölüm 2.2.4’de bahsi geçen anket sonuçlarına göre yapılan karşılaştırma sonuçları aşağıda özetlenmiştir.

Girişimcilerin çoğunluğu Türk toplumunun girişimcileri köşe-dönmeçi olarak algılandıklarını söylemektedir. Toplumun olumsuz değerlendirmesine rağmen kişilerin girişimci olmak istedikleri gözlenmektedir. Ayrıca, Türkiye’de yöneticiler kendilerini karşılaştırma yapılan ülkelerden Güney Kore ve Meksika’dakilere oranla daha fazla girişimci görmektedirler.

Türkiye’de "devletçilik" oldukça yerleşmiş bir değerdir, öyle ki “işyerlerinin mülkiyeti daha fazla kamu olmalıdır” diyenler “özel olmalıdır” diyenlerle hemen hemen aynı orandadır. Benzer bir durum, bireyin geçimi ile ilgili sorumluluğun devlette olduğunu düşünenler ile kişisel sorumluk olduğunu düşünenler açısından da geçerlidir.

Devlet ve birey ilişkileri kadar önemli bir diğer gösterge olan toplumun rekabete bakışı açısından, Türkiye’de rekabetin olumlu görüldüğü fakat rekabetin kötü olduğunu düşünenlerin de diğer birçok karşılaştırma yapılan ülkeler arasında yüksek kaldığı gözlenmektedir.

Yapılan çalışmalar göstermiştir ki, eğitim seviyesi düşük olanlar daha eğitimli olanlara oranla daha devletçi özellikler göstermekte ve rekabete olumlu bakmaktadır. Dolayısıyla Türkiye’de eğitim seviyesini arttırmanın bir etkisi de devletçi zihniyetin azalmasına ve girişimci değerlerin yaygınlaşmasına katkıda bulunacaktır.

Rekabete bakış açısıyla ilişkili olan bir diğer özelliğin risk almaya ilişkin tutumlar olduğu düşünüldüğünde Türkiye’de insanların tedbirli davranmayı gözü pek davranmaya tercih ettikleri görülmektedir. Riskten kaçınıldığından olsa gerek, işte aradıkları hususların başında "garantili bir iş" geldiği gözlenmiştir.

Risk açısından pozitif bir tablo çizmeyen Türk toplumu çok çalışmaya ve yeniliğe yaklaşımları açısından karşılaştırma yapılan ülkelerden İngiltere, Güney Kore ve Meksika’dan daha iyi performans göstermektedir. Bununla birlikte temel bilimlerde yapılan araştırmaların uzun dönemde ekonomiye ve teknolojik gelişmelere olan etkisi açısından Türkiye’de olumlu bir beklenti yoktur ve bu açıdan karşılaştırma yapılan ülkeler arasında bir tek Meksika’da teknolojinin ekonomiye etkileri konusunda daha olumsuz düşünenler vardır.

Genel girişimcilik ortamını oluşturan ekonomik, teknolojik, işgücü, finans ve yasal düzenlemeler ile ilgili sorunları olan Türkiye’de, işbirlikleri konusundaki toplumsal değerler de maalesef gelişmiş değildir. Hem üniversite-sanayi ilişkileri, hem de şirketler arası ilişkiler açısından yetersizdir. Karşılaştırma yapılan ülkeler arasında bir tek Meksika’da işbirliklerinin Türkiye’den daha kötü olduğu gözlenmektedir.

### *Öneriler*

- "Türk bürokrasisinde girişimci, ülke insanına aş, iş, katma değer, vergi ve ihracat sağlayan faydalı bir unsur olarak değil, genellikle potansiyel suçlu olarak görülmektedir (TİSK, 2001). Bu bakımdan, en öncelikli konu, Türkiye’de girişimciye hak ettiği değer verilmesidir." Bu amaçla girişimciliğin destek-

lenmesi, toplum ve kişisel kazançlara olan katkısı ve ekonomik büyüme için öneminin anlatılması gerekmektedir.

- Başarısız şirketlerin kaçınılmaz olduğunu anlatarak toplumdaki başarısızlık korkusunu azaltmak gerekmektedir. Unutmamak gerekir ki, girişimciler sayesinde değişik teknolojilerin ve şirketlerin yarıştığı bir ortam oluşmaktadır. Piyasa koşullarında başarılı olan teknolojiler ve şirketler yaşamlarını sürdürürken, başarısız olanlar piyasadan çekilirler. Batan veya başarısız olan şirketlerde karşılaşılan sorunlar, diğer şirketler için örnek oluşturur. Ayrıca başarısız şirketlerde çalışanlar başka şirketlere geçerek öğrendiklerini yeni ortamlara aktarır ve bu yeni ortamlarda eski bilgilerini ve tecrübelerini daha farklı ürün ve teknolojinin yaratılması için kullanırlar. Dolayısıyla ekonomik işleyişin ve büyümenin kaçınılmaz birer parçası olan başarısızlık durumlarında, iflas eden girişimcilerin hayat boyu cezalandırılmasına yönelik olan çek defteri-kredi kartı verilmemesi gibi uygulamalar değiştirilmelidir.
- Başarısızlık korkusunu sadece toplumda değil, aynı zamanda girişimcilerde de azaltmak gerekir. Eğer girişimci başarısızlıkları yüzünden cezalandırılmayacağını bilirse, bu korkuyu duymadan fırsatları değerlendirmek için harekete geçecektir. Burada sözü geçen cezalandırılmama konusu ile kastedilen, başka bir iş kurarken girişimcinin eski başarısızlığının kendine engel olmayacağını (örneğin kredi alımlarında) veya herhangi bir şirkette profesyonel olarak çalışmak istediğinde sorun olmayacağını bilmesidir.
- Risk almaktan çekinen Türk toplumunun, eğitim yoluyla, iş kurmada karşılaştacağı riskler ve sorunları çözme konusunda bilgilendirilmesi gerekmektedir. Genel eğitim sayesinde bilgili ve kendine güvenen bireyler yaratmanın ötesinde, özellikle işletme ve girişimcilik alanında bilgi ve yeteneklerin öğretilmesi de gerekmektedir.
- Girişimci kapasitesinin arttırılması için gençler arasında motivasyonun yaratılması gerekmektedir (OECD, 2002).
- Kadınların girişimci olmaları özendirilmeli ve toplumdaki cinsiyet temelli tutumlar azaltılarak, kadınların girişimci olmalarının önündeki engeller kaldırılmalıdır.<sup>22</sup>

---

(22) Kadının üretime katılması ve ekonomik yaşamda yerini almasıyla ilgili çok detaylı öneriler için bakınız: Gürol, 2000; KSSGM, 2000.

- Finans kuruluşlarının risk ve girişimci fırsatlarını anlama yetenek ve becerilerini arttırmak için finans eğitimi programlarına girişimcilik ve yenilik derslerinin konması sağlanmalıdır.
- Devletçi zihniyetin kırılabilmesi için toplumun ekonomik değişimde ne gibi bir rolü olacağını göstermek gerekmektedir. Sadece üretim alanında değil, toplumsal yaşamın her alanında girişimci davranış tarzının yerleşmesine ve katılım yoluyla toplumsal sorunların aşılabacağına dair güvenin gelişmesine çalışılmalıdır.
- İşbirliklerinin arttırılmasına yönelik kültürel değişimin sağlanması için üniversite-sanayi işbirliklerine ve firmalar arasındaki işbirliklerine yönelik özel teşvikler uygulanmalıdır. Örneğin, özel sektöre verilen Ar-Ge teşviklerinin, bu şirketlerin çeşitli araştırma kurumlarıyla ortak proje yapılması koşuluyla verilmesi, işbirliğinin artmasına katkıda bulunacaktır.
- 2001 yılında çıkarılan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu'nun hayata geçirilmesi gerekmektedir. Bu uygulamanın şirketler ile çeşitli araştırma kurumları arasında ortak projeleri artıracığı beklenmektedir, bu da işbirliğinin artmasına katkıda bulunacaktır.
- Şirketlere Ar-Ge faaliyetlerinin ve yenilik yaratmanın zor olmadığı ve bu çabaların sonucunda elde edilecek olan fikri mülkiyet haklarının getireceği kazançların anlatılması gerekmektedir. Örneğin bölüm 3'te bahsedildiği gibi, Konya'nın Çuma ilçesinde Çatalhöyük kazılarında bulunan 9 bin yıllık duvar resimlerinin bilgisayar sistemi ile motiflere aktarıldığı kilimler "Çum-El-San" adı altında patentlenmiştir. Belediyenin önderliğinde alınan bu patent sayesinde Dünya Bankası'ndan alınan kredi ile üretilen kilimlerin dünya çapında satışa sunulması hedeflenmektedir (Hürriyet, 2002b). Bu tür örneklerin girişimcilerin yeniliklere bakış açısını değiştireceğinden, kamuoyunda duyurulmalarına çalışılmalıdır.

#### **4.1.6. Girişimcilik Teşvikleri ve Destek Mekanizmaları**

##### *Karşılaştırma sonuçları*

Tekil ülkelerde uygulanan girişimcilik teşvikleri ve destek mekanizmalarının hepsine bu çalışmada yer vermek mümkün olmadığı gibi, varolan teşvik ve mekanizmaların objektif bir şekilde değerlendirilmesi de mümkün değildir. Dolayısıyla

bu özel konuda ülkeler arası karşılaştırma sonuçları yapmak zordur. Onun yerine dünyada örnekleri görülen ve Türkiye’de olmayan ve/veya etkin olarak yer almayan bazı teşvik ve destek mekanizmalarının Türkiye’de uygulanmasına yönelik bazı önerilere yer verilecektir.

### *Öneriler*

- Girişimciliğe yönelik hazırlanacak olan hükümet politikaları sınırlı alanlara yoğunlaşmamalıdır. Örneğin sadece yüksek teknolojiye dayalı yeni şirketler için oluşturulmamalıdır. Ekonomik kalkınma için her tür girişimciye ihtiyaç vardır, bu yüzden farklı faaliyet alanlarına yoğunlaşmış girişimciler için farklı programlar geliştirmek gerekmektedir.
- Girişimci kitlesine (kadınlar, ...) ve yaş gruplarına yönelik programlar organize edilmelidir.
- Merkezi bir destek kuruluşu olma özelliği taşıyan KOSGEB Girişimcilik Enstitüsü’nün kaynaklarının genişletilmesi ve yerelleştirilmesi gerekmektedir (Kumral, 1993).
- Girişimcilerin sadece şirket kuruluş aşamasında değil, şirketlerinin farklı hayat-döngüsü aşamaları sırasında ihtiyaç duyabilecekleri konularda yardım politikaları oluşturulmalıdır.
- Ademi-merkeziyetçi bir destek program yapısı kurulmalıdır.
- Eğitim sistemine yatırım yapılmalıdır.
- Firmalar arası işbirliklerinin kurulması ve risk paylaşımını sağlamak için gerekli düzenlemeler yapılmalıdır.
- Araştırma kuruluşlarında çalışan araştırmacılar, buluşlarını sanayiye aktarmaları konusunda yüreklendirilmek amacıyla patent konusunda bilgilendirilmeli ve kişisel patent alma hakkına sahip olmaları desteklenmelidir. Bu tür bir uygulamanın Bay-Dohle yasası ile ABD’de 1981 yılında başlamasının sonrasında girişimci araştırmacı sayısında büyük bir gelişme yaşandığı bilinmektedir (Saxenian, 1994). Ayrıca, araştırmacıların belirli sürelerle şirketlere gidecek çalışmalarına izin verilmeli ve teşvik edilmelidir.
- Devlet araştırma kuruluşlarının buluşlarını ekonomik faydaya dönüştürecek bir teknoloji yönetimi kurumunun ulusal çapta kurulması gerekmektedir. Bū-

t n devlet kuruluşlarından bağımsız olarak çalışacak bu kurum, üretilen araştırmaların, buluşların değerlendirilmesini ve ekonomiye kazandırılması mümkün olanlarının üretime dönüştürülmesini sağlamalıdır.

- Milli Eğitim Bakanlığı, girişimciliğin değişik düzeylerde okutulan bir ders olarak müfredata katılması ve bu dersleri verecek olan eğitimcilerin eğitilmesi için gerekli çalışmaları yürütmelidir.
- Girişimci kapasitesinin artırılmasına (yetenekler yaratılması gibi) ve iyileştirilmesine yönelik eğitimler organize edilmelidir. İnisiyatif alarak harekete geçen birkaç özel vakıf örneğinin yaygınlaştırılması sağlanabilir. Devletten beklemek yerine Türkiye'nin eğitim sisteminin yenileştirilmesi konusunda sivil toplum kuruluşları aktif rol almalıdır.
- AB'nde yaygın olan İnovasyon Aracı Merkezleri (Innovation Relay Center) gibi yapılar Türkiye'de de kurulmalıdır. Bu merkezler girişimciler için bir bilgi merkezi olmanın ötesinde girişimcilerin yenilik konularında karşılaştıkları sorunların çözümünde anahtar rol  stleneceklerdir.
- Girişimciye destek olacak kurumlar açısından çeşitlilik sağlanması çalışılmalıdır. Devlet tarafından oluşturulmuş olunan KOSGEB enstitülerinin ve teknoparkların yanında özel sektör tarafından kurulan kuluçka örneklerinde olduğu gibi çok sayıda alternatif kuruluşların kurulması gerekmektedir. Risk sermayesi şirketlerine de ihtiyaç vardır. Böylece girişimcilerin başvurabilecekleri ve destek alabilecekleri birçok olanak yaratılacaktır. Büyük şirketlerin risk sermayesi gibi girişimcilere destek kurumlarını oluşturulmasında alacakları rol Türkiye'nin önünü açacağı için oldukça önemlidir.
- Sosyal ve kültürel alanda uygulanacak teşvik ve programların öncesinde bunları geliştirecek ve hayata geçirecek kurumsal yapılara ihtiyaç vardır. Bu yapıların oluşturulmasında gelişmekte olan ülkeler gelişmiş ülkeler ile işbirliğine gidebilir. Buna  rnek ABD - Meksika Ticaret Odaları İş Geliştirme Merkezi'dir. Bu merkezin projelerinden biri, girişimciliğin desteklenmesine yönelik olarak Meksika'da ABD'ndekine benzer merkezlerin kurulmasını sağlamaktır. Bu projenin sorumlusu Amerikan Küçük İşletmeler İdaresi'dir. Bu örnekte olduğu gibi Türkiye'deki profesyonel sektör kuruluşları da AB  lkeleeri ile ortaklıklara giderek bu tür faaliyetleri başlatabilirler.

- Girişimcilere destek olan danışmanlık şirketlerinin açılması yönünde teşvikler olmalıdır. Yeni teknolojilere dayanan ya da yenilikler yapan şirketlerin kuruluş aşamasında ve daha sonra her tür yasal (özellikle patentlerin çıkarılması ve fikri mülkiyet haklarının korunmasını sağlayan) ve yönetsel sorunların (örneğin iş planlaması, mali danışmanlık, ürün geliştirme, finansman problemleri ve pazarlama) çözümüne yönelik hizmet veren danışmanlık şirketleri yok denecek kadar azdır. Oysa, bu tür uzmanlık gerektiren hizmetlerin varlığı, Ar-Ge'ye yoğunlaşan yeni ve küçük teknoloji şirketlerinin yaşam mücadelelerinde güçlü bir destek sağlamaktadır. Bu tür hizmetler kısmi olarak TTGV ve KOSGEB gibi devlet kurumları ve az sayıdaki danışmanlık şirketleri ile gerçekleştirilmektedir. Devlet tarafından kurulan mekanizmaların tamamlanmasının yanında profesyonel işletmelere yönelik desteklerin verildiği özel şirketlerin kurulması gerekmektedir.
- Televizyon ve/veya radyo programları ile girişimciler hakkında toplumda yerleşik olan yanlış anlaşımaların ve değerlerin değişmesine çalışılmalıdır.
- Girişimcilik ödülleri verilmeye devam edilmeli ve sayıları artırılmalıdır.
- Üniversiteler tarafından girişimcilik çalışmaları yapılmalı ve sonuçları konferanslar ile geniş kitlelere ulaştırılmalıdır. Çalışmaların mümkün oldukça uluslararası ülkelerle karşılaştırmalı olarak yapılması sağlanmalıdır. Türkiye'nin uluslararası başarılı girişimci ekonomiler ile karşılaştırılmasına dayanan çalışmaların yapılması, eksiklerin çok daha net olarak saptanarak yaratıcı çözümler üretilmesine yardımcı olacaktır.
- Girişimcilerin ve girişimciliği destekleyen kuruluşların biraraya gelerek ortak hareket etmesine çalışılmalıdır. Ulusal çapta yapılacak faaliyetleri organize edecek ve koordinasyonu sağlayacak bir merkezi platform kurulabilir. Bununla ilgili olarak KOSGEB Girişimcilik Enstitüsü öncülüğünde bir "girişimcilik ağı" kurulmuştur. Buna benzer bir başka girişim Mayıs 2002'de Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu tarafından başlatılan KOBİ Gelişim Projesi'dir. Bu projenin hedefi KOBİ'lere destek veren 46 kuruluşun tek merkezden yönetilerek kaynak israfının önlenmesidir. Proje aynı zamanda girişimcilerin aradıkları bilgilere daha hızlı ulaşmasını sağlayacaktır. Bu projenin ikinci ayağı KOBİBank ya da Esnaf-Bank türünde KOBİ'lere yönelik bir finansman kuruluşunu oluşturmaktır. Bu

aşamada Halk Bankası ile ilişkiye geçilebileceği düşünülmektedir. Başlı başına önemli bir "girişimcilik" örneği olan bu projenin başarılı olması Türkiye açısından kritik önemdedir. Bu tür platformların oluşturulmasına, tanıtılmasına ve desteklenmesine çalışılmalıdır.

- Girişimcilerin bizzat kendilerinin oluşturduğu platformlara da ihtiyaç vardır. Bu girişimcilerin belirli aralıklarla biraraya gelerek sorunlarını tartıştıkları, kendilerini tanıttıkları, dolayısıyla birbirlerinden haberdar oldukları bir platform şeklini alabilir. Bu tür ortamlar girişimcilerin birbirlerine destek olacakları, lobi faaliyetleri yapabilecekleri, eski ve yeni girişimcilerin fikir alışverişinde olacakları ve belki uzun dönemde birlikte ortaklıklar kurmalarının zeminini oluşturacakları imkanları yaratabilir. Bu tür toplantılarda diğer ülkelerdeki girişimciler ve başarı hikayeleri anlatılarak girişimcilere ve girişimci olmak isteyenlere rol modelleri tanıtılabilir.

## 4.2. Yapılması Gerekenler

Bölüm 2’de detayları verilen karşılaştırma sonuçlarını, Tablo 44’de görüldüğü gibi göreceli bir şekilde özetlersek, Türkiye’nin girişimcilik altyapısı açısından durumu, karşılaştırma yapılan yedi ülkeye göre oldukça zayıftır. Karşılaştırmanın yapıldığı ölçütler, tüm rapor boyunca kullanılan girişimcilik ortamının analizinde kullanılan faktörleri kapsamaktadır.

**Tablo 44. Genel Ülke ve Girişimcilik Altyapısı Açısından Karşılaştırma**

	Türkiye	G.Kore	İngiltere	İrlanda	İsrail	Meksika	ABD	Japonya
<b>Genel ülke altyapısı</b>								
Ekonomik altyapı	*	***	**	***	***	**	****	****
Teknolojik altyapı	*	***	***	***	***	**	****	***
<b>Girişimcilik altyapısı</b>								
İnsan kaynakları	**	***	***	***	***	**	****	****
Finans	-	**	***	****	****	**	****	*
Yasal düzenlemeler	-	**	***	***	***	**	****	**
Sosyal, kültürel ve politik altyapı	*	**	***	***	***	**	****	*
Girişimci teşvikleri & destek mekanizmaları	*	***	***	***	***	**	****	*

\*\*\*\* çok güçlü    \*\*\* güçlü    \*\* orta    \* zayıf    – yok sayılacak düzeyde.



Türkiye'nin zayıf olan girişimcilik performansının iyileştirilmesi esas olarak alt-yapıda gerçekleştirilecek gelişmelere bağlıdır. Bu yüzden yapılması gereken önemli görevlerin listesini oluştururken Türkiye'deki altyapı sorunlarına yoğunlaşmak gerekir. Her ne kadar Türkiye'nin zayıf performansını iyileştirmesi için yapılması gereken her tür öneri detaylı olarak bölüm 4.1.'de aktarılsa da, bu önerilerden yola çıkarak ana görevleri 15 başlık halinde aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür:

1. Girişimcilik ile ilgili açık ve net bir vizyon oluşturulmalı, buna bağlı stratejiler geliştirildikten sonra hükümet programlarında öncelikli olarak yer verilmelidir.
2. Şirket kuruluşu, işleyişi ve kapanışına ait mevzuat azaltılmalıdır.
3. Fikri mülkiyet haklarına yönelik düzenlenen yasalar işler hale getirilmelidir.
4. Vergi işlemleri kolaylaştırılmalıdır.
5. Teknoloji transferinin başarılı biçimde gerçekleşmesini sağlayacak örgütler oluşturulmalıdır.
6. KOBİ'lere verilen krediler artırılmalıdır.
7. Finansman seçenekleri artırılmalı ve risk sermaye sektörü kurulmalıdır.
8. Girişimciler ve girişimciliği destekleyen kuruluşların oluşturduğu platformlar/girişimci ağları kurulmalı ve bu platformlar aracılığıyla ulusal çapta koordinasyon sağlanmalıdır.
9. Girişimciliğin desteklendiği bir kültürel ortamın yaratılması için girişimciliği topluma olan katkısı ve ekonomik büyümedeki önemli rolü anlatılmalıdır.
10. Teknolojik girişimcilik başta olmak üzere her tür girişimcilik performansı düzenli olarak ülke çapında ölçülmeli ve uluslararası ekonomilerle karşılaştırılmalıdır.
11. Eğitime yapılan yatırım artırılmalıdır.
12. Güçlü bir bilimsel altyapı oluşturulmalıdır.
13. Kayıt dışı ekonomi kayıtlı hale getirilmelidir.
14. Girişimcileri teşvik edecek bir ortam için kamu borçlarının azaltıldığı, yolsuzlukların engellendiği ve faiz ile enflasyonun düşürüldüğü bir ortam yaratılmalıdır.
15. Politik süreklilik ve istikrar sağlanmalıdır.

Yapılması gerekenler listesinde belirtilen ilk 10 madde direkt olarak girişimciliğe etkisi olacak önlemler ve önerileri içermektedir. Son beş madde ise ülke genelinde yapılması gereken çok genel önermelerdir. Fakat unutmamak gerekir ki, genel ülke altyapısı güçlendirilmeden girişimcilik ile ilgili yapılan faaliyetler ve iyileştirmeler bir sonuç vermeyecektir.

### **4.3. Sonuç Yerine**

Türkiye yeni ekonomide yer almak istiyor ve gelişmiş ülkelerle arasındaki ekonomik uçurumun daha da açılmasını istemiyorsa, başvuracağı yollardan biri girişimci bir ekonomi oluşturmaktır. Girişimci düşünce ve davranışı taşıyan kişilerin ve firmaların oluşması sayesinde ekonomi çok daha üretken, yenilikçi, rekabetçi, yaratıcı ve esnek olacaktır.

Girişimci ekonomiyi kurarken küçük veya büyük, yeni veya eski firmalar ayrımı olmaksızın yenilikler yapan girişimci firmalar oluşturmak gerekecektir. Özellikle yenilikler yapmak ana hedefler arasında olmalıdır, çünkü dünyanın bugün ulaştığı rekabet ortamında ancak ve ancak yeni değerler üretebilen, katma değeri arttıran ve rekabet gücünü sürekli olarak iyileştiren, daha da önemlisi farklılaştıran yenilikleri yapabilen girişimler başarılı olabileceklerdir. Bunun için de girişimcilerin sayısını arttıran ve bulundukları ekonomik, politik ve sosyal ortamı iyileştirerek girişimcilere destek olan bir altyapının kurulması sağlanmalıdır.

Yeniliklerin bir kısmı teknoloji-odaklı olmak zorundadır. Teknoloji çağında geride kalmamak için teknolojik gelişmeleri gerçekleştiren ya da teknoloji uygulamalarını başarıyla yerine getiren firmalar kuracak ve yönetecek olan girişimcilere ihtiyaç vardır. Bu yenilikler sayesinde hem düşük katma değer üreten eski sektörlerin daha verimli çalışmaları ve yüksek katma değerler elde etmeleri, hem de yüksek katma değer üreten yeni sektörlerin doğması gerçekleşebilecektir.

Yenilikler bir firmanın faaliyetleri olarak düşünülebilecek her alanda gerçekleştirilebilir; örneğin finans, pazarlama, üretim prosesi, satış sonrası servis, dağıtım, teknoloji, ürün, vb. Bu yeniliklerin bir kısmı yüksek teknolojinin üretilmesi ile, bir kısmı da mevcut üretilmiş teknolojilerin özel ve farklı bir alanda kullanılmasını sağlayan yaratıcılık ile gerçekleştirilebilir.

Dolayısıyla, girişimci ekonominin bileşenlerini yüksek teknoloji sektörlerinde faaliyet gösteren ve yeni teknolojiler üreten girişimciler olduğu kadar yüksek tek-

nolojileri geleneksel sektörlerde etkin ve yaratıcı bir şekilde kullanan girişimciler de oluşturmaktadır. Örneğin, tekstil firması olan Benetton ve Zara, bilişim teknolojileri başta olmak üzere yüksek teknoloji alanlarındaki gelişmeleri tekstil sektörüne uygulayarak dünya çapında başarılı olmuş firmalardır. Bir diğer dünya çapında başarılı örnek ise Türkiye’de ekmek mayası üreten Pakmaya’dır. Bu şirket geleneksel sektörler arasında yer alan maya üretiminde biyoteknoloji gibi oldukça yüksek bir teknolojiyi kullanarak konusunda büyük bir başarı göstermiştir. Büyük ölçekli üretim kapasitesinin yanında, Ar-Ge faaliyetleri sayesinde kendi rekabet gücünü sürekli arttırmış ve dünya çapında maya üretimi yapan en büyük dört firmadan biri olmuştur.

Endüstriyel yapının iyileştirilmesi, rekabet gücünün artırılması ve ekonomik büyümenin hızlandırılarak istihdam ve gelir düzeyinin yükseltilmesine yol açmak için ülkelerin önem vermesi gereken konuların başında girişimcilik ve yenilik gelmektedir. Bu yüzden Türkiye ekonomik canlanmayı sağlamak ve sık sık sürüklenildiği krizlerden kurtulmak için günü kurtaran çözümler değil, uzun vadeli bir çıkış yolu bulmak durumundadır ve bu yol girişimcilikten geçmektedir.

#### **4.4. Çalışılması Gereken Alanlar**

Türkiye’nin, uluslararası girişimcilik endeksi çalışmasına katılması ve kendisini dünyanın diğer ekonomileri ile karşılaştırması gerekmektedir. Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Tamer Müftüoğlu’nun belirttiği gibi, Türkiye bu tür çalışmalara girmediği sürece kıyaslama yapamayacak ve uygulaması gerekli politikaların oluşturulması konusunda elinde yeterli veriler olmayacaktır.

##### **Görüşler: Prof. Dr. Tamer Müftüoğlu**

##### **Rekabet Kurulu**

Türk toplumu girişimcilik konusunda büyük bir potansiyele sahiptir. Genç, sağlıklı ve hırslı nüfus yapımız bu potansiyelin başlıca kaynağını oluşturmaktadır. Bu potansiyeli etkin bir şekilde değerlendirerek önümüzdeki yeni yüzyılda müreffeh toplumlar arasında yer alabilmek hepimizin hedefidir. Bu hedefe ulaşmak için, Türk girişimcisinin niteliklerini, güçlü ve zayıf yönlerini iyi tanımamız gerekmektedir. Böylelikle ülkemizde girişimciliğin geliştirilmesine uygun politika ve stratejiler oluşturulması ve uygun teşvik önlemlerinin alınması mümkün olacaktır.

Türkiye ayrıca girişimcilik ile ilgili birçok AB programına dahil olabilir. Bu programların takip edilerek, kurulmakta olan ağlara katılımın sağlanması yönünde çalış-

mak gerekmektedir. Bu ağlarda üretilmiş olan girişimcilik çalışma sonuçlarının Türkçe'ye çevrilmesi birçok faaliyetin gereksiz yere tekrarını önleyecek ve AB'nin çıkardığı dersleri ve sonuçları Türkiye'ye uyarlama konusunda hızlı davranılmasını sağlayacaktır.

Bu çalışmada girişimcilik konusu sadece ekonomik aktörler olan şirketler açısından incelenmiştir. Bu yüzden bu alanın dışında kalan sanatta, politikada ve toplumsal örgütlerde bulunan girişimcilik faaliyetleri ele alınmamıştır. Oysa, bu alanlarda da çalışmalar yapılması gerekmektedir.

Ayrıca, girişimcilik konusu genellikle teknolojik yeniliklere yoğunlaşmış olarak incelenmekte, diğer işletme fonksiyonlarına yönelik olan yenilikler dikkate alınmamaktadır. Oysa özellikle organizasyonel yenilikler konusunda yapılacak girişimci faaliyetlerin ekonomide üretkenliği artırdığını unutmamak gerekir. O yüzden bu tür yeniliklere dayalı girişimcilik konularının da çalışılması girişimciliğin anlaşılmasına katkıda bulunacaktır.

## **EKLER**

### **EK I. Yüz Yüze veya Telefon ile Yapılan Görüşmeler\***

- 1) Faruk Eczacıbaşı, Türkiye Bilişim Vakfı.
- 2) Umut Kolcuoğlu, Hergüner, Bilgen ve Özeke Hukuk Bürosu.
- 3) Güven Çalık, İstanbul Patent Ofisi.
- 4) İrem Sözügeçer, Silkroad Ventures.
- 5) Cem Karakaş, OYAK.
- 6) Mine Omurtak Önduygu, Siemens Business Accelerator.
- 7) Şule Topçu Kılıç, Commercial Capital Group.
- 8) Levent Bosut, PDF Corporate Finance.
- 9) Patrick J.Keating, Strateji Menkul Değerler.
- 10) Haluk Bilginturan, Sabancı Holding.
- 11) Cenk Kırbaş, Ericsson Crea-World.
- 12) Ali Koç, Koç Holding.
- 13) Serhat Gök, DTM .
- 14) Prof. Tamer Müftüoğlu, Rekabet Kurulu.
- 15) Kadri Özgüneş, İş Risk Sermayesi.
- 16) Ertekin Peker, I-Lab Holding.
- 17) Lara Sayınsoy, Garanti Yatırım (OPIC-Soros).
- 18) Kaan Dericioğlu, Ankara Patent Ofisi.
- 19) Kemal Oal, TEGEV.
- 20) Güven Eldelek, XLPG.

---

(\*) Görüşülen kişiler, görüşme tarihindeki kurumlarıyla anılmıştır.

## **EK II. Bazı Girişimcilik Anketleri Hakkında Kısa Bilgiler**

- Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) öğrencisi Barış Yıldız tarafından 2001 yılında 39 üniversiteden toplam 206 öğrencinin katıldığı girişimcilik konulu bir anket yapılmıştır. Bu ankete katılan bir lise öğrencisi dışındaki öğrenci grubunun % 16'sını yüksek lisans, geri kalan % 84'ünü üniversite öğrencisi oluşturmaktadır. Anketi cevaplayanların % 78'lik kısmı 19-24 yaş aralığındadır. Ankete katılan öğrencilerin yarıya yakını YTÜ'nde (% 44) eğitim görmektedir. Türkiye'nin değişik yerlerinde bulunan 38 değişik üniversiteye dağılan diğer katılımcılar arasında en yüksek oranlar % 8 ile İstanbul Teknik Üniversitesi, % 5 ile Marmara Üniversitesi ve Boğaziçi Üniversitesi'nden olmuştur. Bu öğrenciler çok farklı bölümlerden olmakla birlikte (fizik ve astronomiden, işletme ve uluslararası ilişkilere), en yüksek oranda katılım % 38 ile endüstri mühendisliği bölümünden olmuştur. Bunu % 9 ile işletme ve % 8 oranında makine mühendisliği izlemektedir.
- 12-13 Şubat 2002 tarihinde Arthur Andersen danışmanlık şirketinin desteklediği ve *www.insankaynaklari.com*'da gerçekleştirilen ve sonuçları TRT 2 Kariyer Dünyası programında değerlendirilen "Girişimcilik" araştırmasında, sorulan 6 soruya toplam 749 kişi cevap vermiştir. Bu ankete katılanların yarıya yakını profesyonel çalışanlar oluşturuyor (% 40), bunu izleyen grup ise işsizler (% 35). Bu ankete katılan öğrenci sayısı % 19 iken kendi işinin sahibi olanlar 4% gibi küçük bir orandır.

### **EK III. Devlet Yardımları**

M. Bilgiç tarafından hazırlanan 2002 tarihli "Finansal Destekler ve Yardımlar" isimli KOSGEB yayınından alınan özet bilgiler aşağıda verilmektedir.

#### (1) KOBİ Yatırımlarında Devlet Yardımları

##### *İlgili kuruluşlar:*

Hazine Müsteşarlığı, Halk Bankası, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Sınai Yatırım Bankası, Türkiye Kalkınma Bankası

##### *Destek unsurları:*

KDV istisnası

Gümrük vergisi fon istisnası

Enerji desteği

KOBİ yatırım ortaklık şirketleri

Kredi garantisi

Teşvik fonu kredisi

Yatırım indirimi

Vergi, resim, harç istisnası

#### (2) Yatırımları Teşvik Fonu

##### *İlgili kuruluşlar:*

Hazine Müsteşarlığı, Halk Bankası, Türkiye Kalkınma Bankası (Bölgesel Yatırımlar), Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Sınai Yatırım Bankası (Diğer yatırımlar), İlgili Sanayi Odaları

##### *Destek unsurları:*

Gümrük vergisi ve toplu konut fonu istisnası

Yatırım indirimi

Makina-teçhizata KDV istisnası

Vergi resim harç istisnası

Enerji desteği

Arsa tahsisi

Fondan kredi tahsisi

### (3) İhracata yönelik devlet yardımları

#### *İlgili kuruluşlar:*

Dış Ticaret Müsteşarlığı, İGEME, KOSGEB, İktisadi Kalkınma Vakfı, TÜBİTAK

#### *Destek unsurları:*

Yurtdışında düzenlenen fuar ve sergilere milli düzeyde veya bireysel katılım

Pazar araştırma desteği

Yurt dışında mağaza açma, işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi

Çevre maliyetlerinin desteklenmesi

### (4) Araştırma geliştirme destekleri

#### *İlgili kuruluşlar:*

Dış Ticaret Müsteşarlığı, Türkiye Patent Enstitüsü, Hazine Müsteşarlığı, TTGV, KOSGEB

#### *Destek unsurları:*

Patent, faydalı model belgesi, endüstriyel tasarım

Ar-Ge desteği

Yazılım kullanım desteği

Teknoloji Geliştirme Merkezi TEKMER ve Duvarsız İnkübatör desteği

### (5) Eğitim ve istihdam destekleri

#### *İlgili kuruluşlar:*

KOSGEB, Dış Ticaret Müsteşarlığı, İGEME, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri

#### *Destek unsurları:*

Eğitim desteği

İstihdam yardımı

Danışmanlık desteği

### (6) Ortak kullanım atölyesi ve ortak kullanım laboratuvarı

#### *İlgili kuruluşlar:*

KOSGEB

#### *Destek unsurları:*

Ortak kullanım atölyesi

Ortak kullanım laboratuvarı açılması

İnternet kiraathaneleri desteği



(7) Yarım kalmış yatırımların ekonomiye kazandırılması

*İlgili kuruluşlar:*

Hazine Müsteşarlığı, Bankalar (T.Vakıflar Bankası ve T.Kalkınma Bankası )

*Destek unsurları:*

Olağanüstü hal bölgesi ve k.ö.y. (kalkınmada öncelikli yöreler) yatırımlarının teşvik edilmesi ve istihdam yaratılması

Gelir ve kurumlar vergisi istisnası

Çalışanlardan kesilen vergilerin ertelenmesi

SSK primi işveren payı istisnası

Bedelsiz arazi tahsisi

Vergi, resim, harç istisnası

(8) Elektrik enerjisi desteği

*İlgili kuruluşlar:*

Hazine Müsteşarlığı, TEAŞ, TEDAŞ

*Destek unsurları:*

Elektrik enerjisi bedellerinde indirim

## **EK IV. Duvarsız Teknoloji İnkübatörleri**

TEKMER oluşumlarına TOBB'ne bağlı Sanayi Odaları da dahil edilerek "Duvarsız Teknoloji İnkübatörü" kavramı ülkemiz şartlarına uygun olarak geliştirilmiş ve bu çerçevede aşağıdaki işbirliği protokolleri yapılmıştır.

- Çukurova Üniversitesi-Adana Sanayi Odası-KOSGEB
- Ege Üniversitesi-Ege Bölgesi Sanayi Odası-KOSGEB
- Erciyes Üniversitesi-Kayseri Sanayi Odası-KOSGEB
- Gazi Üniversitesi-Ankara Sanayi Odası-KOSGEB
- Gaziantep Üniversitesi-Gaziantep Sanayi Odası-KOSGEB
- İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü-Ege Bölgesi Sanayi Odası-KOSGEB
- Marmara Üniversitesi-İstanbul Sanayi Odası-KOSGEB
- Sütçü İmam Üniversitesi-Ş.Urfa Sanayi ve Ticaret Odası-KOSGEB
- 19 Mayıs Üniversitesi-Samsun Sanayi Odası-KOSGEB
- Pamukkale Üniversitesi-Denizli Sanayi Odası-KOSGEB
- Selçuk Üniversitesi-Konya Sanayi Odası-KOSGEB
- Uludağ Üniversitesi-Bursa Ticaret Sanayi Odası-KOSGEB

## KAYNAKÇA

- Acs, Z. J., Carlsson, B., ve Karlsson, C., 1999, *Entrepreneurship, SMEs and the Macroeconomy*, Cambridge University Press: Cambridge.
- Akgemci, T., 2001, *KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, KOSGEB, Ankara.
- Akurgal, A. ve Sarper, S., 2001, *Avrupa Birliği Yolunda Bilgi Toplumu ve eTürkiye*, TÜSİAD: İstanbul.
- Alpay, G., Özçelik, H., Bodur, M., ve Kabasakal, H., 2000, "Türk Toplumunda Ermeni, Musevi ve Türk Kökenli Girişimcilerin İş Değerleri", Z. Aycan (Ed.) *Türkiye'de Yönetim, Liderlik ve İnsan Kaynakları Uygulamaları*, Türk Psikologlar Derneği Yayınları: Ankara.
- Altan, B., 1999, *Türk Savunma Sanayisinde "Offset" Uygulamaları*, TÜSİAD, İstanbul.
- Arıman, A., 2001, "Foreign Investments in Turkey", İMKB ve OECD tarafından düzenlenen *Private Equity and Venture Capital for Enterprises Konferansı*, 22-23 Ekim, Denizli.
- Avnimelech, G. ve Teubal, M., 2003, "Israel's Venture Capital Industry: Emergence, Operation and Impact", D. Çetindamar, *The Growth of Venture Capital: A Cross-Cultural Comparison*, Westport, CT: Praeger.
- Başağa, H. ve Çetindamar, D., 2000, *Uluslararası Rekabet Stratejileri: Biyoteknoloji Raporu*, TÜSİAD, İstanbul.
- Bilgiç, M., 2002, *Finansal Destekler ve Yardımlar*, KOSGEB: Ankara.
- Birch, D. L., 1979, *The Job Creation Process*, US Department of Commerce: Washington, DC, ABD.
- Business Week, 1999, "The Internet Age", *Business Week*, 4 Ekim, s. 44-60.
- Casson, M., 1995, *Entrepreneurship and Business Culture*, Edward Elgar: Aldershot, İngiltere.
- Cautis, M., 2000, "Romania Venture Capital Activity on the Rise", *Venture Capital Journal*, 1 Temmuz, s. 47-48.
- Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R., ve Carland, J. A., 1984, "Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners", *Academy of Management Review*, 9 (2): 354-9.

- Christensen, J. L., 1997. *Financing Innovation*, TSER Project Report: Innovation Systems and Europe 3.2.3., Aalborg University, Danimarka.
- Çavdaroğlu, F., 1996, *Kadın Girişimciliği*, Yüksek lisans tezi, Gazi Üniversitesi.
- Çetindamar, D., 2002, *Risk Sermayesi, Girişimcilik ve Türkiye'nin Geleceği*, TÜGİAD, İstanbul (TÜGİAD Ekonomi Ödülleri 2001 Bilimsel Eser Yarışması Birincisi).
- Çetindamar, D., 2003, *The Growth of Venture Capital: A Cross-Cultural Comparison*, Westport, CT: Praeger.
- Çetindamar, D., Braunerhjelm, P., ve Johansson, D., 2002, 'The Support Structure of the Biomedical Cluster: Research, Intermediary, and Financial Organizations'. Bo Carlsson (ed.), *New Technological Systems in the Bio Industries: An International Study*, Kluwer, Eindhoven, s. 123-44.
- DİE, 1998, *İnovasyon Anketi*, DİE, Ankara.
- DİE, 2000, *Kentsel Yerler Küçük ve Şirketleşmemiş İşyerleri Anketi*, DİE, Ankara.
- Drucker, P., 1985, *Innovation and Entrepreneurship*, Harper & Row: New York.
- The Economist, 1999, "A Survey of Innovation in Industry".
- EDG, 2002, *Innovation Policy in Seven Candidate Countries: the Challenges*, Enterprise Directorate-General, N-INNO-06-02, May, AB Yayını, Brüksel: Belçika.
- Edquist, C. ve McKelvey, M., 2000, *Systems of Innovation*, Edward Elgar: Aldershot, İngiltere.
- Eğit-Sen, 1999, *Yükseköğretimin Bugünkü Durumu*, Eğit-Sen, Ankara.
- Esmer, Y., 1999, *Devrim, Evrim, Statüko: Türkiye'de Sosyal, Siyasal, Ekonomik Değerler*, TESEV: İstanbul.
- Eurostat, 2001, *Science and Technology in Europe: A Statistical Panorama of the EU Knowledge-based Economy*, No: 33/2001.
- FIT, 2000, *The Development and Implementation of European Entrepreneurship Training Curricula*, AB Yayını, Brüksel: Belçika.
- Felsenstein, D., 1994, "University-Related Science Parks- 'Seeds' Or 'Enclaves' of Innovation?", *Technovation*, 14 (2): 93-110.
- Foss, N. ve Mahnke, V., 2000, *Competence, Governance, and Entrepreneurship*, Oxford University Press: Oxford, İngiltere.

- Foss, N. J. ve Klein, P. G., 2002, *Entrepreneurship and the Firm*, Edward Elgar: Aldershot, İngiltere.
- Gartner, W. B. ve Shane, S. A., 1995, "Measuring Entrepreneurship over Time", *Journal of Business Venturing*, 10 (4): 283-301.
- GEM, 2000, *Global Entrepreneurship Monitor Executive Report*, GEM: Londra.
- GEM, 2001, *Global Entrepreneurship Monitor Executive Report*, GEM: Londra.
- GEM Finland, 2001, *Global Entrepreneurship Monitor Finland Executive Report*, GEM: Londra.
- GEM UK, 2001, *Global Entrepreneurship Monitor UK Executive Report*, GEM: Londra.
- Genç Başarı Eğitim Vakfı, 2002, [www.gencbasari.org](http://www.gencbasari.org).
- Globus, 2000, "A'dan Z'ye Risk Sermayesi: Fon Bulmanın Yeni Yolu", Ağustos, *Globus*, s. 105-113.
- Globus, 2002, "Fikrinize Destek Projenize Kaynak", *Globus*, Nisan, s. 19-30.
- Gnywali, D. R. ve Fogel, D. S., 1994, "Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications", *Entrepreneurship Theory And Practice*, 18 (4): 43-62.
- Gompers, P.A. ve Lerner J. 1999, *The Venture Capital Cycle*, MIT Press: Massachusetts.
- Göğüş Tan, M., Ecevit, Y. ve Sancar Üşür, S., 2000, *Kadın-Erkek Eşitliğine Doğru Yürüyüş: Eğitim, Çalışma Yaşamı ve Siyaset*, TÜSİAD, İstanbul.
- Gürol, M. A., 2000, *Türkiye'de Kadın Girişimci ve Küçük İşletmesi*, Atılım Üniversitesi Yayını, Ankara.
- Hisrich, R. D. ve Peters, M. P., 2002, *Entrepreneurship*, McGraw-Hill Irwin.
- <http://www.gelirler.gov.tr>.
- [http://www.hazine.gov.tr/duyuru/basin/yoikkr\\_20020201.pdf](http://www.hazine.gov.tr/duyuru/basin/yoikkr_20020201.pdf) (Türkiye'de yatırım ortamının iyileştirilmesi reform programı).
- [http://www.hazine.gov.tr/yatirim\\_web.pdf](http://www.hazine.gov.tr/yatirim_web.pdf) (Yatırımlarda karşılaşılan idari engellerin ortadan kaldırılması).
- <http://www.treasury.gov.tr/english/ybsweb/index.htm>.

- Hürriyet, 2002a, "Süper Müstahdem", 28 Haziran.
- Hürriyet, 2002b, "Çatalhöyük kilimleri patentli oldu", 27 Eylül.
- IFC, 2002, [www.ifc.org](http://www.ifc.org).
- IMD, *World Competitiveness Yearbook*, 1999, IMD (International Institute for Management Development): Lozan.
- IMD, *World Competitiveness Yearbook*, 2000, IMD: Lozan.
- IMD, *World Competitiveness Yearbook*, 2001, IMD: Lozan.
- IMD, *World Competitiveness Yearbook*, 2002, IMD: Lozan.
- Ilgın, Y., 2002, "Kayıt Dışı Ekonomi", Planlama Dergisi Özel Sayısı, Devlet Planlama Teşkilatı: Ankara.
- Kapu, H., 2001, *Orta ve Güneydoğu Anadolu'da Yaşayan Girişimci / Yöneticilerin Yaşamı ve Girişimcilik Değerleri*, Doktora tezi, Marmara Üniversitesi.
- Kavrakoğlu, İ., Gedik, G., ve Balkır, M., 2002, *Yeni Rekabet Stratejileri ve Türk Sanayisi*, TÜSİAD, İstanbul.
- Kim, H.-C., Choi, P.-S., Jung, H.-G., Kim, T.-Y., 2000, *Entrepreneurship in Korea*, Korea Advanced Institute of Science & Technology.
- KOSGEB, 2002, [www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr).
- Kumral, N., 1993, *Bölgesel Gelişme Politikası Aracı Olarak Ekonomik Kalkınma Ajansları ve Girişimciliğin Teşviki*, Doktora tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi.
- KSSGM (Kadın Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü), 2000, *Türkiye'de Kadınlara Ait Girişimcilerin Desteklenmesi*, T.C. Başbakanlık KSSGM: Ankara.
- Lundvall, B., 1992, *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter: Londra.
- Lydall, H., 1992, *The Entrepreneurial Factor in Economic Growth*, Macmillan: Londra.
- Maliye Bakanlığı, 2002, [www.maliye.gov.tr](http://www.maliye.gov.tr).
- Mani ve Barzokas, 2002, *Institutional Support for Investment in New Technologies: the Role of Venture Capital Institutions in Developing Countries*, UNU/ INTECH Working Paper 2002-4, Hollanda.
- McGrath, R. G. ve MacMillan, I., 2000, *The Entrepreneurial Mindset*, Harvard Business School Press: Boston, MA.

- Milliyet, 2002, "İş Risk'ten KOBİ'lere 30 milyon dolarlık fon", 21 Ekim.
- Mortan, K., Gücelioğlu, Ö. ve Alpaslan, T., 1987, *Türkiye'de Girişimcilik ile İlgili Sorunlar ve Çözümler*, TÜSİAD, İstanbul.
- Müftüoğlu, M. T., 1997, *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, EGS Bank Yayınları, Şubat.
- Nahum, J., 2001, "Tofaş – Techubator", TÜBİSAD-Sabancı Üniversitesi tarafından düzenlenen Bilişim Fuarı'ndaki *Genç Girişimciye Kaynak Seminerleri*, 7 Eylül, İstanbul.
- Nelson, R. R. ve Winter, S. G., 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press: Boston, MA.
- OECD, 1998, *Fostering Entrepreneurship*, OECD: Paris.
- OECD, 1999, *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 1999, Benchmarking Knowledge-Based Economies*, OECD: Paris.
- OECD, 2001, *Drivers of Economic Growth: Information Technology, Innovation and Entrepreneurship*, OECD: Paris.
- OECD, 2002, *Putting Young in Business*, OECD: Paris.
- Radikal, 2002, "Türkiye Dünyanın En Büyük 17'nci Ekonomisi", 12 Mayıs.
- Savage, G. T. ve Black, J. A., 1995, "Firm-Level Entrepreneurship and Field Research: the Studies in Their Methodological Context", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19 (3): 25-34.
- Saxenian, A., 1994, *Regional Advantage*, Harvard Business School Press: Boston, MA.
- SBA, 2002, [www.sba.gov](http://www.sba.gov).
- Schumpeter, J. A., 1961, *The Theory of Economic Development*, New York: Oxford University Press (Orijinal basım tarihi 1911'dir).
- Schumpeter, J. A., 2000, "Entrepreneurship as Innovation," R. Swedberg (Ed.) *Entrepreneurship: The Social Science View*, Oxford: Oxford University Press.
- Shane, S., 2002, *The Foundations of Entrepreneurship*, Edward Elgar: Aldershot, İngiltere.
- Söğüt, M.A., 2001, *Avrupa Birliğinde Devlet Yardımları ve İmalat Sanayinde Uygulamaları*, KOSGEB: Ankara.

- Swedberg, R., 2000, *Entrepreneurship: The Social Science View*, Oxford: Oxford University Press.
- Şengül, S., 2000, *Türkiye’de ve OECD Ülkelerinde KOBİ’lerin Vergilendirilmesi: Türk Vergi Sisteminin İyileştirilmesine Yönelik Öneriler*, KOSGEB: Ankara.
- Taymaz, E., 2001, *Ulusal Yenilik Sistemi: Türkiye İmalat Sanayinde Teknolojik Değişim ve Yenilik Süreçleri*, TÜBİTAK/ TTGV/ DİE, Ankara.
- Taymaz, E. ve Özler, Ş., 2002, "Dynamics of Competition and Foreign Direct Investment", yayınlanmamış eser.
- Timmons, J. A., 1999, *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> Century*, 5th edition, Boston: Irwin- McGraw Hill.
- TİDEB, 2002, <http://www.tideb.tubitak.gov.tr>.
- TİSK (Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu), 2001, *Krizden Çıkış İçin Zorunlu İstikamet: Vergi ve Bürokrasi Reformları*, TİSK: Ankara.
- Torucu (Koçak), B., 1994, *Eğitim Sürecinde, Grupla Danışma Uygulamalarının Gençlerin Girişimcilik Gelişimine Etkisi (Yenişehir Sağlık Meslek Lisesi’nde Deneyisel Bir Uygulama)*, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi.
- TPE, 2000, [www.turkpatent.gov.tr](http://www.turkpatent.gov.tr).
- TTGV, 2002, [www.ttg.gov.tr](http://www.ttg.gov.tr).
- TÜSİAD, 1999, *Avrupa’da Girişimciliğin Özendirilmesi ve Yaygınlaştırılması - UNICE Kıyaslama Raporu 1999*, İstanbul.
- TÜSİAD, 2002, *Vergi Sistemi İle İlgili Öneriler-II*, İstanbul.
- UNCTAD, 2002, [www.unctad.org](http://www.unctad.org).
- USPTO (United States Patent and Trademark Office), 2002, [www.uspto.gov](http://www.uspto.gov).
- Westhead, P. ve Wright, M., 2000, *Advances in Entrepreneurship*, Edward Elgar: Cheltenham, UK.
- Yazgan, F., 1989, *Girişimcilik Yeterlikleri ve Eğitim Programları (Niğde, Kayseri, Zonguldak illeri genel ve endüstri meslek liseleri araştırması)*, Yüksek lisans tezi, Selçuk Üniversitesi.
- Yılmaz, Y., 1998, *"Türkiye’de Girişimciliğin Geliştirilmesi Gereklidir" Tezine Bir Model Önerisi: İş Kurma ve Yatırım Danışmanlığı Kurulu*, Yüksek lisans tezi, Dumlupınar Üniversitesi.