TÜRKİYE CUMHURİYETİ KALKINMA BAKANLIĞI

# TÜRKİYE'NİN YENİLİKÇİ GİRİŞİMCİLERİ

## TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGELERİ ÖRNEĞİ

MEHMET CANSIZ

SOSYAL SEKTÖRLER VE KOORDİNASYON GENEL MÜDÜRLÜĞÜ

Temmuz-2013

T.C. KALKINMA BAKANLIĞI

Yayın No: 2850

# TÜRKİYE'NİN YENİLİKÇİ GİRİŞİMCİLERİ

## TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGELERİ ÖRNEĞİ

**Mehmet CANSIZ**
Planlama Uzmanı

SOSYAL SEKTÖRLER VE KOORDİNASYON GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
ARAŞTIRMA GELİŞTİRME VE GİRİŞİMCİLİK DAİRE BAŞKANLIĞI

Temmuz 2013

**ISBN 978-605-4667-35-2**

Bu çalışmanın tasarımı Kültür ve Turizm Bakanlığından Ayhan Hazırlar; redaksiyonu ise Kalkınma Bakanlığından Kubilay Kavak ve Kutluhan Taşkın tarafından yapılmıştır.

Bu çalışma Kalkınma Bakanlığının görüşlerini yansıtmaz. Sorumluluğu yazarına aittir. Yayın ve referans olarak kullanılması Bakanlığın iznini gerektirmez.

Bu yayın 1.750 adet basılmıştır.

Mehmet Cansız, 2001 Yılında Devlet Planlama Teşkilatı'nda Planlama Uzman Yardımcısı olarak göreve başlamıştır. 2004-2005 yıllarında Cumhurbaşkanlığı Devlet Denetleme Kurulu'nda (DDK) DDK Uzmanı olarak ve 2008 yılında Sanayi ve Ticaret Bakanlığında KOBİ'ler, girişimcilik ile sanayi ve teknoloji bölgeleri konularında bakanlık müşaviri olarak görev yapmıştır. Hâlen Kalkınma Bakanlığında Planlama Uzmanı olarak girişimcilik, KOBİ'ler, sanayi ve teknoloji bölgeleri ile kümelenme alanlarında çalışmalarına devam etmektedir.

Daha önce yayımlanmış üç kitap çalışması bulunmaktadır: *Türkiye'de KOBİ'ler ve KOSGEB* (DPT, 2008); *Türkiye'de Organize Sanayi Bölgeleri Politikaları ve Uygulamaları* (DPT, 2010); *Türkiye'de Kümelenme Politikaları ve Uygulamaları* (Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kurulu, 2011).

mcansiz@dpt.gov.tr, mcansiz@kalkinma.gov.tr, mcansiz75@gmail.com

## KİTAP HAKKINDA GÖRÜŞLER

Ülkemizde girişimcilik ekosisteminin tüm alanlarında iyileştirmelere ihtiyaç bulunmaktadır. Saha çalışmalarına dayalı bilimsel araştırmalar bu iyileştirmeler için önemli veriler sağlamaktadır. Mehmet Cansız bu eserinde anket ve mülakat çalışmaları yaparak yenilikçi girişimciliğin ekonomik, sosyal ve kültürel yönlerini gözler önüne seriyor ve başarılı girişimcilerin özelliklerini ortaya koyuyor. Mehmet'i, özel sektör için de önemli bir katkı oluşturan bu çalışması için tebrik ediyorum. Girişimcilik ekosistemiyle ilişkili herkesin okuması gereken çok değerli bir çalışma.

**Ali SABANCI / Girişimci, TOBB Genç Girişimciler Kurulu Başkanı**

Girişimcilikle toplumun sosyo-kültürel yapısı arasında karşılıklı bir ilişki bulunmasına rağmen Türkiye'de bu alanda yeterince bilimsel çalışma yapılmamaktadır. Kalkınma Bakanlığı Planlama Uzmanı Mehmet Cansız'ın yaptığı araştırma bu bakımdan son derece önemlidir. Çalışmada bilimsel yöntemler kullanılarak Teknoparklardaki girişimciler incelenmiş ve yenilikçi girişimcilerin ekonomik, sosyal ve kültürel özellikleri bütüncül bir şekilde ele alınarak sosyo-kültürel yapı ile yenilikçi girişimcilik arasındaki ilişki değerlendirilmiş ve söz konusu alanlara ilişkin bilimsel verilere dayalı öneriler geliştirilmiştir.

**Doç. Dr. Cahit GELEKÇİ / Sosyolog, Hacettepe Üniversitesi**



Genç ve dinamik nüfusu ile Türkiye'nin en önemli önceliklerinden birisi yeni istihdam ve katma değer yaratacak işletmelerin oluşumu ve büyümesinin desteklenmesidir. Girişimciliğin desteklenmesi, bu hedefe yönelik en önemli politika araçlarından birisidir. Kamunun bu anlamdaki başarısı, girişimciliğin ihtiyaç ve motivasyonunun doğru analiz edilebilmesine bağlıdır. Bu çalışmanın girişimciliğin güncel ihtiyaçlarına cevap verecek doğru politika uygulama araçlarının geliştirilmesine önemli katkı sağlayacağına inanıyorum.

**Cengiz ULTAV / TTGV Yönetim Kurulu Başkanı**

Artik hepimiz biliyoruz ki; yeni teknoloji üretimi ve inovasyon ülkemizin önümüzdeki dönemde büyümesini ve istihdam kapasitesini artırmasını sağlayacak alanlar olacaktır. Bu alanlarda iş yapan "Yenilikçi Girişimciler" ise; Türkiye'mizin 2023 hedeflerine ulaşmasında başrolü oynayacaktır. Güçlü bir kurumsal kültüre sahip ve geleceği inşa etmeye odaklanmış Kalkınma Bakanlığımızın değerli Planlama Uzmanı Mehmet Cansız'ın Türkiye'nin yenilik kapasitesine ve teknoloji üretim gücüne katkı sağlayan TGB'ler üzerinde yaptığı bu çalışma, bize; yenilikçi girişimcilik potansiyelimizi göstermekle kalmıyor, aynı zamanda geliştirmeye yönelik strateji ve politika önerilerini de getiriyor.

**Gülden YILMAZ / Girişimci, TOBB Genç Girişimciler Kurulu Üyesi**

Girişimcilik son yıllarda üzerinde çok konuşulan ama az analiz edilen bir konu. Daha önce KOBİ'ler, organize sanayi bölgeleri ve kümelenme konularında başarılı çalışmalar yapan Kalkınma Bakanlığı Planlama Uzmanı Mehmet Cansız, yeni çalışmasında Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde faaliyet gösteren girişimcileri analiz ediyor. Kalkınma Bakanlığının tecrübesini ve uzmanlık geleneğini yansıtan bu çalışma, ülkemizde başarılı yenilikçi girişimcilerin bu başarılarına yol açan faktörleri sistematik olarak analiz ederek Türkçe literatürde önemli bir boşluğu dolduruyor. Çalışmanın sonuçlarının, kamu desteklerimizin girişimciye değil, girişimciyi başarılı yapan faktörlere yönelik olarak yapılandırılmasına katkıda bulunmasını ümit ediyorum.

**Prof. Dr. Güven SAK / TEPAV Direktörü**

Ülkemizde girişimciliğin geri kalmış olmasının toplumsal değerlerden, kültüre, sosyal ve ekonomik yapıdan tarihe dayalı birçok nedeni var. Girişimcilik ekosisteminde aktif olması gereken oyuncuların çoğu son beş sene içinde etkinliklerini önemli ölçüde artırdılar. Fakat ekosistemin en önemli oyuncularından olması gereken üniversiteler girişimciliğin ülkenin kalkınması için önemini ve bu açıdan kendilerine düşen görevi tam anlamıyla kavrayamadılar. Maalesef üniversitelerimizden pek fazla girişimci çıkmadığı gibi, girişimcilik üzerine yapılmış çalışma da yayınlanmıyor. Bu açıdan değerlendirildiğinde, Mehmet Cansız'ın son kitabını çok değerli buluyorum. Bilimsel bir dille yazılmış olan bu kitapta, girişimciliğin kavramsal çerçevesi çizildikten sonra Türkiye'de girişimciliğin gelişimi özetleniyor. Girişimcilik dersleri veren öğretim üyeleri literatürden derlenen bu bölümlerden derslerinde doğrudan yararlanabilirler. Fakat kanımca kitabın en önemli katkısı, detaylı olarak anlatılan saha çalışmasıdır. Teknoparklarda 330 girişimci ile yapılan bu çalışmanın çok iddialı bir hedefi var: Hızlı büyüyen girişimcilerin ortak temel özelliklerini belirlemek. Bana çok ilginç gelen bu bölümü büyük bir heyecan ve keyif ile okudum. Sonuçların bir kısmı genel beklentiler ile örtüşüyor--örneğin eğitim seviyesi ve iş deneyimi ile başarı arasındaki doğru orantı. Bazı sonuçlar ise daha düşündürücü ve çarpıcı--örneğin annenin çalışması ve eğitim düzeyi ile girişimci başarısı arasındaki ilişki. Bu ve benzeri çalışmaların Türk girişimciliğini ve girişimcilerini anlamak ve Türkiye'de girişimciliği en iyi şekilde destekleyecek kamu politikalarını geliştirmek için çok önemli olduğunu düşünüyorum. Yazarı ve bu çalışmayı destekleyen kurumunu gönülden tebrik ediyorum. Bu kitabın içeriğinden üniversitemizdeki girişimcilik lisans ve yüksek lisans programlarında mutlaka yararlanacağız.

**Prof. Dr. Erhan ERKUT / Özyeğin Üniversitesi Rektörü**

Son on yıldır Türkiye'de girişimcilik ivme kazanmıştır. Gelişmiş ülkelerdeki Internet ve mobil girişim örneklerinden yola çıkarak pek çok gencimiz yeni işler başlatabilmektedir. Finansman sağlayıcılar da bu girişimcileri hedeflemekte, hem Türkiye'nin içinden hem de dışından makul ortaklık şartlarıyla girişimciler desteklenmektedir. Bu gelişim içinde olanları takip etmek, yazmak, ölçmek, değerlendirmek ve paylaşmak da bu konularda çalışanları bilgilendirmek ve sıhhatli karar verebilmelerine yardımcı olmak için önemlidir. Kalkınma Bakanlığının birikimi ve tecrübesini yansıtan Mehmet Cansız'ın bu çalışması Türkiye'de girişimciliğin ilerlemesi ve anlaşılması için yararlı bir kaynak olacaktır.

**Ziya BOYACIGİLLER / Girişimci, Sabancı Üniversitesi Öğretim Üyesi**

## ÖNSÖZ

Küresel rekabet artarken üretim ve hizmet süreçleri çeşitlenmekte ve girişimcilik önemini giderek artırmaktadır. Girişimcilik, ekonomik ve sosyal büyümede, yeni teknoloji üretiminde, işsizliğin ve yoksulluğun azaltılmasında, bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılmasında ve uluslararası rekabette kilit rol oynamaktadır. Yenilikçi girişimciler ise bu alanlarda çok daha fazla fayda sağlamaktadır.

Girişimcilik ekosisteminde üniversiteler, araştırma merkezleri, finans kuruluşları, ilgili kamu kuruluşları, girişim sermayesi şirketleri, melek yatırımcılar, kuluçka merkezleri, sanayi ve teknoloji bölgeleri önemli aktörleri olarak sıralansa da tüm bunların merkezinde girişimci bireyin olduğu unutulmamalıdır.

Girişimci birey, içinde yaşadığı toplumun sosyo-ekonomik ve kültürel özelliklerinden etkilenmekte ve bunları etkilemektedir. Bireyin ailesi ve gelir düzeyi, aldığı eğitim, deneyimleri, içinde yaşadığı kültürel ortam ve sosyal sermaye kapasitesi, girişimcilik yeteneğini etkilemektedir. Bunlar, belirli bir risk alarak girişimciliğe başlarken son derece önemli rol oynamakta, işletme dönemi başarılarında da etkili olmaktadır.

Mehmet'in girişimciler üzerindeki bu son çalışması tam da insan odaklı hazırlanan 10. Kalkınma Planı sürecinde yapmış olması son derece önemlidir. Bu çalışmada genel olarak Teknoloji Geliştirme Bölgelerindeki girişimciler, anket ve mülakat teknikleri kullanılarak incelenmiş, hızlı büyüme performansı gösteren girişimcilerin özellikleri ortaya konmuştur. Araştırmada girişimci başarısında ailenin, kültürün, eğitimin, sosyal sermayenin ve bireysel tecrübelerin etkileri incelenmiş olup söz konusu alanlarda politika ve strateji önerileri sunulmuştur.

2023 yılında girişimciliğe başlayacakların önemli bir kısmı bugün karnelerini alıp tatile çıkan öğrenciler arasından çıkacaktır. Hatta, 2050'de iş kuracaklar henüz doğmamıştır. Bu bağlamda, daha nitelikli ve yenilikçi girişimciler yetiştirebilmek için uygulanması gereken sosyal ve ekonomik politikaların önemi artmaktadır. Bu çalışmanın önümüzdeki dönemde yapılacak araştırmalar için yol göstereceğini ve girişimcilik ekosistemini oluşturan tüm taraflara faydalı olacağını düşünüyorum.

Çalışmada emeği geçenlere teşekkür ediyorum.

**Kemal Madenoğlu**
Kalkınma Bakanlığı Müsteşarı

## SUNUŞ

Türkiye'de yenilikçi girişimciliğin 1980'li yıllarda ilk girişimcilerin yatırımıyla başladığı söylenebilir. Bunlar daha çok yenilik odaklı yazılım işletmeleridir. 1990'lı yıllarda ise internet ve küresel mobil teknolojisinin ülkemize gelişi ile e-ticaret ve telekomünikasyon girişimcileri de sektöre dâhil olmuştur. KOSGEB'in 1990 yılında kurulmasıyla yenilikçi girişimcilik için kamu destekleri başlamıştır. Bu çerçevede oluşturulan TEKMER'ler özellikle Ankara ve İstanbul'da girişimcilerin gelişimi için önemli katkılar sağlamıştır. Aynı yıllarda kamu ve özel sektörün yönetiminde bulunduğu TTGV kurulmuş ve teknolojik yenilik projelerine destek sağlamaya başlamıştır.

2000'li yıllardan günümüze kadar geçen süre, gelişmiş ülkeler ile işbirliklerinin arttığı ve kamunun Ar-Ge ve yeniliğe verdiği önem çerçevesinde devlet yardımlarını artırdığı bir dönem olarak değerlendirilebilir. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ve Kalkınma Ajanslarının kurulması, KOSGEB ve TÜBİTAK'ın etkinliklerinin artması, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının Tekno-girişim ve SAN-TEZ gibi programlarla önemli destekler vermeye başlaması, Kalkınma Bakanlığının kamu ve üniversitelerin araştırma merkezleri için verdiği altyapı desteklerine başlanması kamunun girişimcilik ekosistemindeki artan rolü için verilebilecek örnekler arasındadır.



Aynı dönemde medya ve internet girişimcileri sisteme dâhil olurken kamunun dışında bu alanda özel sektör yapılanmaları oluşmaya başlamıştır. Etohum, Girişim Fabrikası, Garaj, Enkuba, Inovent ve Embryonix gibi kuluçka ve hızlandırıcılar bunlara verilecek örnekler arasındadır. Girişimci sayısının hızla arttığı son yıllarda melek yatırımcı ağları, girişim sermaye şirketleri gibi önemli aktörler de ekosisteme dâhil olmuştur. Bu dönem içerisinde yurt dışından önemli satın alımlar ve ortaklıklar gerçekleşmiştir. Bunlara verilecek en bilindik örnekler ise Gittigidiyor, Noktacom ve Markofoni şirketleridir.

Bu gelişmeleri değerlendirdiğimde Türkiye'de yenilikçi girişimcilik alanında önemli ekonomik ve sosyo-kültürel bir altyapı oluştuğunu ve bu kapsamda başarılı yabancı ve yerel girişimcilerin model olarak girişimcilik kültürüne katkı sağladığını, tecrübeli girişimcilerin yeni girişimlere yatırım yaptıklarını ve başarılı işletmelerde çalışanların girişimci oldukları bir süreci gözlemlemekteyim.

Bu olumlu gelişmeleri hızlandırmak amacıyla girişimciliğin sosyal ve kültürel boyutlarıyla da analiz edilmesinin faydalı olacağını düşünüyorum. Bilindiği gibi bazı toplumlar girişimcilik konusunda yüksek performans gösterirken diğerleri aynı başarıyı yakalayamıyor. Bu farkın oluşmasında sosyo-kültürel özelliklerin

önemli rol oynadığı kanısındayım. Ancak, ülkemizde girişimciliğin ekonomik ve teknolojik boyutu daha fazla irdelenirken sosyal ve kültürel boyut eksik kalmaktadır. Hem söz konusu eksikliği giderme konusunda katkı sağlamak hem de genel olarak girişimcilik ekosistemine yönelik orta ve uzun vadeli bir yaklaşım oluşturabilmek için bu çalışmada teknoloji geliştirme bölgelerinde (TGB) faaliyet gösteren girişimcileri inceledim.

Önümüzdeki dönemde mühendislik fakültesi öğrencileri, başarılı ve başarısız girişimciler, kadın girişimciler, girişim sermayesi şirket yöneticileri, melek yatırımcılar, kuluçka ve hızlandırıcıların yetkilileri, kamunun destek veren birimlerinde görevli bürokratları, üniversite öğretim üyeleri gibi aktörlere anket ve mülakatlar yaparak girişimcilik ekosistemine yönelik analizlerimi derinleştirmeyi hedeflemekteyim.

Bu vesileyle, başta çalışma için anket doldurarak ve mülakat yaparak çok değerli vakitlerini ayıran girişimcilere teşekkür ederim.

Çalışmaya verdikleri çok değerli katkılardan dolayı, KOSGEB'den Metin Karaçay, Hayri Solmaz ve Ömer Öz'e; İzmir Kalkınma Ajansı'ndan Sibel Ersin'e; Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'ndan Murat Gürsoy'a; ODTÜ Teknokent'ten Teknopark A.Ş. Genel Müdürü Mustafa Kızıltaş'a; Bilkent TGB'den Teknopark A.Ş. Genel Müdürü Canan Çakmakçı'ya; Gazi TGB'den Teknopark A.Ş. Genel Müdürü Hanzade Sarıçiçek'e teşekkürlerimi sunarım.

Kalkınma Bakanlığı çalışanlarından Nuri Barış Tartıcı, Hasan Çoban, Çağatay Emrah Öngüt, Bilgehan Özbaylanlı, Çağatay Gökgöz, Münire Şahin, Ercan Dansuk, İbrahim Demir, Özhan Yılmaz, Kubilay Kavak, Dr. Mehmet Sarıtaş, Kılıçhan Kaynak, Ahmet Alper Ege ve Kutluhan Taşkın'a teşekkür ederim.

Çalışmanın yapılmasında yön gösterici ve destekleiyici katkılardan dolayı sırasıyla amirlerim Süleyman Alata, Yılmaz Tuna, M. Cüneyd Düzyol ve Kemal Madenoğlu'na teşekkür ederim.

Akademik birikimlerini paylaşarak, sağladıkları değerli katkılar nedeniyle başta Doç. Dr. Cahit Gelekçi olmak üzere Doç. Dr. Serdar Sağlam, Prof. Dr. Hayati Beşirli ve Doç. Dr. Mustafa Hilmi Çolakoğlu'na teşekkür ederim.

Çalışmanın başlangıcında verdiği fikir ve destekler için bir dönem KOSGEB Başkan Vekilliği de yapan arkadaşım Bayram Mecit'i burada rahmetle anıyorum.

Son olarak  her zaman olduğu gibi bu çalışma sürecinde de beni manevi olarak destekleyen aileme ve çok sevgili eşime teşekkür ederim.

**Mehmet Cansız**

# ÖZET

Günümüzde girişimci kavramı isim olarak kullanılabildiği gibi birçok mesleğin önüne gelerek sıfat olarak da kullanılmaktadır. Örneğin girişimci doktor, akademisyen, polis, öğretmen veya bürokrat denildiğinde kendi alanlarında bireysel ve/veya toplumsal fayda sağlayacak yenilikçi davranış ve yaklaşımlar geliştiren bireyler anlaşılabilir. Sosyolojik anlamda toplumun her alanında girişimci bireyler yetiştirilmesi son derece önemlidir. Ancak bu çalışmada girişimci ve girişimcilik kavramları iktisadi bir faaliyet, kâr amacı ile belirli kaynakları organize ederek üretim veya ticari faaliyette bulunan kişiler ile onların yürüttükleri süreçler anlamında kullanılmıştır.

Çalışmada Türkiye'de Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde faaliyet gösteren yenilikçi girişimcilerin sosyo-ekonomik ve sosyo-kültürel özellikleri ile işletmelerin ekonomik özellikleri anket ve mülakat teknikleri kullanılarak analiz edilmiştir. Bu özelliklerden yola çıkarak hızlı büyüyen ve büyüyemeyen işletmeler karşılaştırılmış ve girişimcilerin başarılarıyla ilişkili sosyal ve ekonomik özellikleri tespit edilmiştir.

Girişimcilerin işe başlama süreçlerinde ve başarılarında; ekonomik ve politik etkenlerin yanı sıra aile yapıları, aldıkları eğitim, içerisinde yaşadıkları sosyo-kültürel ortam, deneyimleri, işletme dönemi faaliyetleri ve kullanabilecekleri potansiyel sosyal sermaye düzeyleri etkilidir. Bu sebeple çalışma kapsamında yenilikçi girişimciliğin geliştirilmesi için; desteklenecek girişimcilerin seçimi ve eğitimine, üniversitelerin imkânlarının genişletilmesine, kamu destek mekanizmalarının etkinleştirilmesi ile sosyal hayatın her alanında beşeri ve sosyal sermayenin artırılmasına yönelik strateji ve politika öneri geliştirilmiştir.

**Anahtar Sözcükler**

Girişimcilik, yenilik, yenilikçi girişimcilik, teknoloji geliştirme bölgesi, teknopark, Ar-Ge, sosyal sermaye.

## ABSTRACT

Today, the notion of "entrepreneur" could be used both as a name and well as an adjective before several occupations. When somebody talks about entrepreneur medical-doctor, academician, policeman, teacher or bureaucrat, we could think of individuals who develop approaches that produce personal and/or social benefit in their fields. In a sociological sense, upbringing of entrepreneur in every segment of the society is of utmost important. Once, in this study the notions of an entrepreneur and entrepreneurship are used as an economic activity and stands for individuals and the processes run by these individuals who produce and carry out commercial activities by organizing resources under the motive of "profit".

In this study, the socio-economic and socio-cultural characteristics of innovative entrepreneurs operating in the Technology Development Zones in Turkey, and the economic structures of their businesses have been analyzed by using questionnaire and interview techniques. High growing and stagnant businesses have been compared based on these features and social and economic characteristics associated with the achievements of these entrepreneurs have been identified.

For start-up processes and achievements of entrepreneurs, their family structures, education, socio-cultural environment, experiences, business period activities and potential levels of social capital that they can utilize are effective besides economic and political factors. Hence, strategy and policy recommendations have been developed in the areas of support and training of entrepreneurs, expansion of facilities of universities, strengthening public sector support mechanisms and improving the human and social capital in all aspects of social life.

**Key Words**

Entrepreneurship, innovation, innovative entrepreneurship, technology development zone, technopark, R&D, social capital.

# İÇİNDEKİLER


XIV TABLOLAR LİSTESİ
XVI GRAFİKLER LİSTESİ
XVII KISALTMALAR
1 GİRİŞ
6 1. ÇALIŞMANIN GENEL ÇERÇEVESİ
6 1.1. Konu
8 1.2. Amaç
9 1.3. Yöntem
14 2. KAVRAMSAL VE KURAMSAL ÇERÇEVE
14 2.1. Kavramsal Çerçeve
14 2.1.1. Girişimci ve Girişimcilik
16 2.1.2. Yenilikçi Girişimcilik
16 2.1.3. Hızlı Büyüyen İşletmeler
17 2.2. Kuramsal Çerçeve
18 2.2.1. Aile ve Girişimcilik
20 2.2.2. Eğitim ve Girişimcilik
22 2.2.3. Kültür ve Girişimcilik
27 2.2.4. Sosyal Sermaye ve Girişimcilik
33 3. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİ
33 3.1. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi
36 3.2. Günümüzde Girişimciliğin Durumu
37 3.3. Yenilikçi Girişimciliğin Durumu
44 4. SAHA ÇALIŞMASININ BULGULARI
46 4.1. Girişimcilerin Sosyo-Demografik Özellikleri
46 4.1.1. Cinsiyet ve Yaş Dağılımı
47 4.1.2. Eğitim Durumu
56 4.1.3. Aile Özellikleri
71 4.2. Girişimcilerin Sosyo-Kültürel Faaliyetleri
79 4.3. Girişimcilerin Deneyimleri
85 4.4. Girişimcilerin Kurdukları İşletmelerin Özellikleri
85 4.4.1. Kuruluş Tarihi, İl ve Sektör Bilgileri
88 4.4.2. Çalışan Sayısı, Sermaye Miktarı ve Ortak Sayısı
92 4.4.3. Finans Kaynakları ve Satış Yapılan İşletmeler
94 4.5. İşletme Faaliyetleri ve Geleceğe Yönelik Planlar
94 4.5.1. İşletme Dönemi Faaliyetleri
105 4.5.2. Geleceğe Yönelik Planlar
107 4.6. İşletmelerin Yenilik ve Ar-Ge Faaliyetleri
113 4.7. Girişimcilerin İşletme Faaliyetlerine İlişkin Görüşleri
118 4.8. Hızlı Büyüyen Girişimcilerin Özellikleri
122 5. SONUÇ VE ÖNERİLER
122 5.1. Sonuç
129 5.2. Yenilikçi Girişimciliğin Gelişmesi İçin Atılması Gereken Adımlar
136 6. KAYNAKLAR
143 7. EKLER
143 Ek 1. Anket Soruları
150 Ek 2. Mülakat Soruları
151 Ek 3. Mülakat Yapılan Girişimcilerin Özellikleri

# TABLOLAR LİSTESİ


Tablo 2.1 Girişimcilik Ekosistemi 13
Tablo 2.2 AB'de Hızlı Büyüyen İşletmelerin Oranı 17
Tablo 3.1 Türkiye'nin Temel Ar-Ge Göstergeleri 38
Tablo 3.2 Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Göstergeleri 39
Tablo 3.3 KOSGEB Ar-Ge ve Yenilik Destekleri 39
Tablo 3.4 TTGV Destekleri 40
Tablo 3.5 Kalkınma Ajansı Destekleri 41
Tablo 4.1 İllere Göre Ankete Katılan Girişimci Sayısı 45
Tablo 4.2 Girişimcilerin Yaş Dağılımı 47
Tablo 4.3 Girişimcilerin Eğitim Durumu 47
Tablo 4.4 Eğitim Düzeyi ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 48
Tablo 4.5 Girişimcilerin Bitirdikleri Okul Türleri 52
Tablo 4.6 Okul Öncesi Eğitim ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 53
Tablo 4.7 Girişimcilerin Yabancı Dil Bilgileri ve Düzeyleri 55
Tablo 4.8 Medeni Durum ve Sahip Olunan Çocuk Sayısı 56
Tablo 4.9 Girişimcilerin Kardeş Sayısı 58
Tablo 4.10 Girişimcinin Anne ve Babasının Eğitim Durumu 58
Tablo 4.11 Anne Eğitim Düzeyi ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 60
Tablo 4.12 Anne ve Babanın Mesleği 61
Tablo 4.13 Annenin Çalışması ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 62
Tablo 4.14 Ailede Girişimci Olma Durumu 64
Tablo 4.15 Girişimci, Baba ve Annenin Yaşadıkları Yerler 67
Tablo 4.16 Sosyo-Ekonomik ve Kültürel Faaliyetler 72
Tablo 4.17 Dünya Ekonomisini Takip ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 74
Tablo 4.18 Facebook Kullanımı ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 74
Tablo 4.19 Twitter Kullanımı ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 75
Tablo 4.20 LinkedIn Kullanımı ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 75
Tablo 4.21 Girişimcilerin Sahip Oldukları Varlıklar 78
Tablo 4.22 Girişimcilerin Deneyimleri 79
Tablo 4.23 İş Kurmadan Önce Çalışma ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 81

Tablo 4.24 İş Amaçlı Yurt Dışı Deneyimi ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 83
Tablo 4.25 Eğitime Paralel İş Kurma ile ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 85
Tablo 4.26 İşletmelerin Kuruluş Tarihleri 86
Tablo 4.27 İşletmelerin Faaliyet Gösterdiği İller 87
Tablo 4.28 İşletmelerin Faaliyet Gösterdiği Sektörler 87
Tablo 4.29 Kuruluşunda ve 2012 Yılı İtibarıyla Çalışan Sayısı 88
Tablo 4.30 İşletmelerin Sermaye Miktarları (Cari Fiyatlar) ve Çalışan Sayıları 89
Tablo 4.31 İşletmelerin Ortak Sayısı 90
Tablo 4.32 Ortak Sayısı ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 90
Tablo 4.33 Kullanılan Finansman Kaynakları 93
Tablo 4.34 Satış Yapılan İşletme Sayısı 93
Tablo 4.35 Satış Yapılan Yabancı İşletmeler ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 94
Tablo 4.36 İşletme Dönemi Yapılan Faaliyetler 95
Tablo 4.37 Ortak Ar-Ge Projesi Yapma ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 96
Tablo 4.38 İhracat Yapma ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 97
Tablo 4.39 Mesleki Eğitimlere Katılım ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 99
Tablo 4.40 Mesleki Seminerlere Katılım ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 100
Tablo 4.41 Danışmanlık Hizmeti Kullanma ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 101
Tablo 4.42 Yurt İçi Fuarlara Katılım ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 103
Tablo 4.43 Yurt Dışı Fuarlara Katılım ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 103
Tablo 4.44 Girişim Sermayesi Kullanma ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 105
Tablo 4.45 Planlanan Faaliyetler 106
Tablo 4.46 İşletmelerin Yenilik Faaliyetleri I 107
Tablo 4.47 İşletmelerin Yenilik Faaliyetleri II 107
Tablo 4.48 Ar-Ge Proje Sayısı ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 108
Tablo 4.49 Projelere Kamu Desteği Alma ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki 108
Tablo 4.50 Girişimcilerin İşletme Faaliyetlerine İlişkin Görüşleri 114
Tablo 4.51 Hızlı Büyüyen Girişimcilerin ve İşletmelerinin Özellikleri 118
Tablo 4.52 Mülakatlarda En Çok Üzerinde Durulan Konular 119

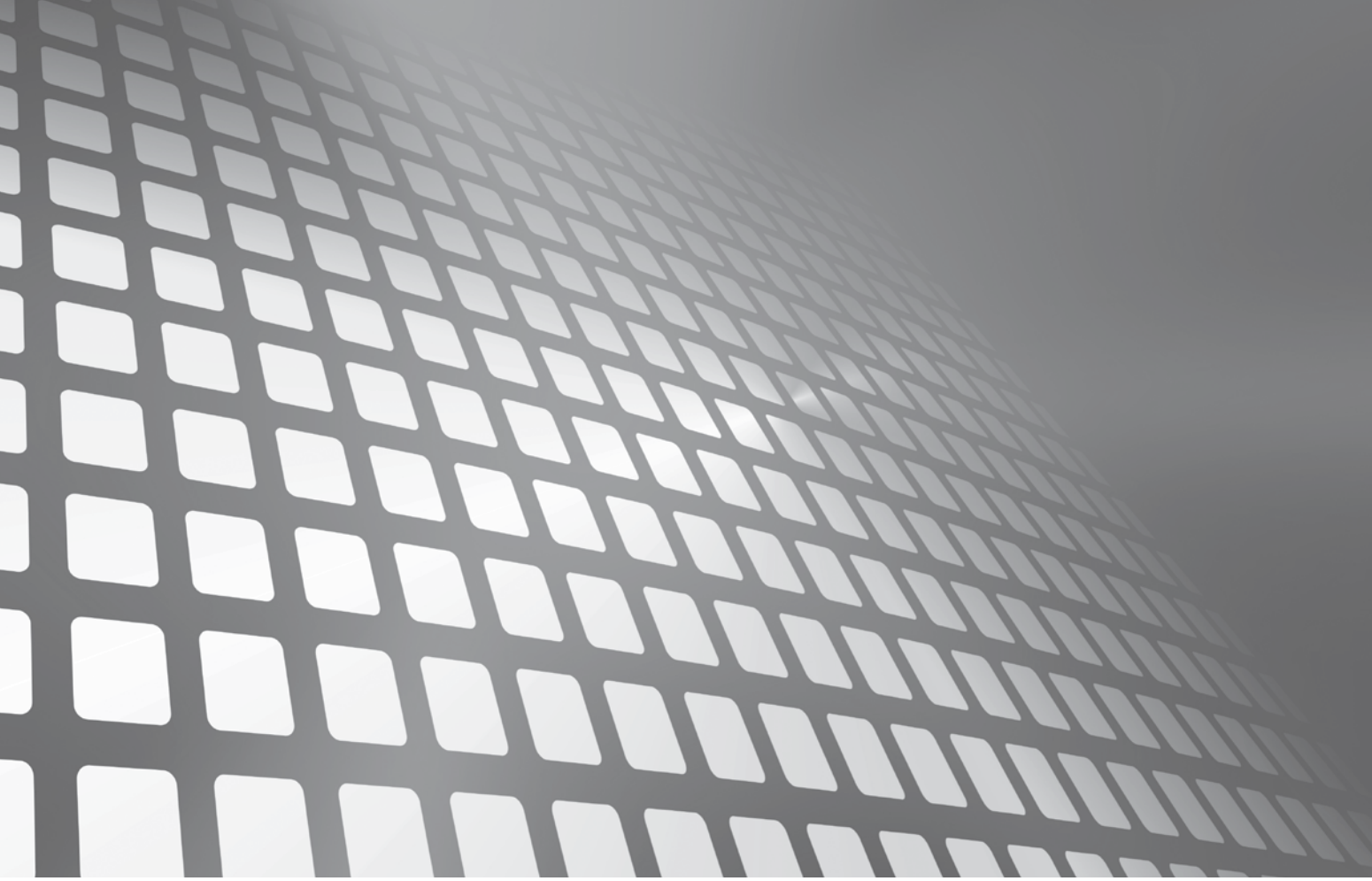
## GRAFİKLER LİSTESİ


Grafik 4.1 Girişimcilerin Cinsiyeti 46
Grafik 4.2 Hızlı Büyüyen Girişimcilerin Yaş Dağılım Oranları 47
Grafik 4.3 Girişimcilerin Eğitim Düzeyi 51
Grafik 4.4 Girişimcilerin Okul Öncesi Eğitim Alma Oranındaki Değişim 54
Grafik 4.5 Girişimcilerin Eşlerinin Eğitim Düzeyleri 56
Grafik 4.6 Girişimcilerin Eşlerinin Yaptığı İşler 57
Grafik 4.7 Eşlerinin Çalışma Durumu ile Lisans ve Üstü Eğitim Düzeyi 57
Grafik 4.8 Anne ve Babanın Üniversite ve Üstü Eğitimli Olma Oranı 61
Grafik 4.9 Babalarının Kamu Çalışanı ve Girişimci Olma Oranı 63
Grafik 4.10 Annenin Kamu Çalışanı Olma Oranı 63
Grafik 4.11 Aile Fertleri arasında Girişimci Olma Oranı 64
Grafik 4.12 Babaların Dönemler İtibarıyla Yaşadıkları Yerler 69
Grafik 4.13 Annelerin Dönemler İtibarıyla Yaşadıkları Yerler 70
Grafik 4.14 Girişimcilerin Kültürel Faaliyetlere Katılım Oranları 71
Grafik 4.15 Düzenli Sağlık ve Spor Faaliyetleri 73
Grafik 4.16 Sosyal Ağların Düzenli Kullanım Oranları 73
Grafik 4.17 Dünya Ekonomisini Takip Etme Oranı 74
Grafik 4.18 Sosyal Ağların Kullanım Oranları 77
Grafik 4.19 Girişimci Olmadan Önce Çalışma Oranı 83
Grafik 4.20 Girişimcilik Öncesi İş Amaçlı Yurt Dışı Deneyimi 84
Grafik 4.21 Eğitimine Paralel İş Kuran Girişimcilerin Oranı 84
Grafik 4.22 Kuruluş Yıllarına Göre Hızlı Büyüyen İşletmelerin Oranı 86
Grafik 4.23 İkiden Fazla Ortaklı İşletmelerin Dağılımı 91
Grafik 4.24 Ortak Ar-Ge Proje Yürütme Oranı 96
Grafik 4.25 İhracat Yapan İşletmelerin Oranı 97
Grafik 4.26 Mesleki Eğitim Alma Oranı 99
Grafik 4.27 Danışmanlık Kullanım Oranı 101
Grafik 4.28 Fuarlara Katılım Oranları 104
Grafik 4.29 Girişim Sermayesi Kullanım Oranları 105

# KISALTMALAR

| | |
|---|---|
| **AB:** | Avrupa Birliği |
| **ABD:** | Amerika Birleşik Devletleri |
| **Ar-Ge:** | Araştırma geliştirme |
| **AŞ** | Anonim şirket |
| **BSTB:** | Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı |
| **DBİY:** | Dünya Bankası İş Yapma Raporu |
| **GEDI:** | Küresel Girişimcilik ve Kalkınma Endeksi |
| **GEM:** | Küresel Girişimcilik Monitörü |
| **GGP:** | Girişimcilik Göstergeleri Programı (OECD – EUROSTAT) |
| **IMD:** | İşletme Geliştirme Uluslararası Enstitüsü |
| **KB:** | Kalkınma Bakanlığı |
| **KOSGEB:** | Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı |
| **ODTÜ:** | Ortadoğu Teknik Üniversitesi |
| **OECD:** | İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı |
| **OSB:** | Organize Sanayi Bölgesi |
| **TEKMER:** | Teknoloji Geliştirme Merkezi |
| **TGB:** | Teknoloji Geliştirme Bölgesi |
| **TOBB ETÜ:** | Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi |
| **TTGV:** | Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı |
| **TÜBİTAK:** | Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu |
| **TÜİK:** | Türkiye İstatistik Kurumu |
| **WEF:** | Dünya Ekonomik Forumu |

# GİRİŞ





Girişimcilik son yıllarda tüm dünyada en çok tartışılan konuların başında gelmektedir. Yapılan birçok çalışmada ekonomik büyüme ile girişimcilik arasında pozitif bir ilişki olduğu ve istihdam artışının önemli bir kısmının yenilikçi girişimler tarafından sağlandığı ifade edilmektedir (Kauffman 2012a, 2012b), (Van Praag ve Versloot, 2007).

Dünyada 1980'li yıllardan itibaren bilgi teknolojilerinde önemli gelişmeler yaşanmaktadır. Buna paralel olarak yenilikçi girişimcilere yönelik ilgi de artmıştır. Bu dönemde başlanan birçok küçük girişim zamanla milyarlarca dolarlık bütçelere ve binlerle ifade edilen istihdama sahip büyük işletmelere dönüşmüştür. Apple, Oracle, Microsoft ve Intel bunlara verilecek uç örneklerdir. Bugün faaliyet gösteren orta düzeyli pek çok işletmenin temeli, yine 1980'li yıllardan itibaren kurulan küçük girişimlerden oluşmaktadır.

Girişimcilerin; ekonomik büyümede, rekabetçiliğin artmasında, yeni teknoloji üretiminde, işsizliğin ve yoksulluğun azaltılmasında, refah düzeyinin yükseltilmesinde, bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılmasında, beşeri ve sosyal sermaye düzeyinin artırılmasında, sosyal yapının değişiminde ve uluslararası rekabette önemli etkileri bulunmaktadır. Görüleceği gibi

girişimcilik konusu bölgesel, ulusal ve uluslararası boyutları bulunan bir politika alanıdır.

Girişimcinin risk alma, yeniliğe öncü olma, hırslı ve çalışkan olma, bağımsız olma, sorumluluk alma, kendine güven, iletişim becerisi, liderlik yeteneği, yenilikçilik, enerjik olma, özerklik, öz güven gibi özellikleri vardır (Hisrich ve Peters, 2001), (Drucker, 1993), (Dönmezer, 1998), (Ertübey, 1992). Bu özelliklerin yanında girişimciliğin gelişmesinde içerisinde yaşanan toplumun sosyo-ekonomik ve sosyo-kültürel şartlarının önemli rolü bulunmaktadır. Bu yüzden son yıllarda girişimcilik araştırmalarında sosyal yaklaşımlar öne çıkmaktadır.

Ekonomik ve politik unsurların yanında girişimciliği aile (Hisrich ve Peters 1998), (TÜSİAD, 1987), eğitim (Blgseven, 1977), (Verheul, vd., 2003) ve kültür (Hofstede, 1980), (Hisrich ve Peters 2001), (Morrison, 2000) etkilemektedir. Bununla birlikte bazı araştırmacılar kalkınmanın sağlanması ve girişimciliğin geliştirilmesinde beşeri sermayenin (Lucas, 1988), (Becker, 1993) önemi üzerinde daha fazla dururken diğerleri ise sosyal sermaye kavramının önemini vurgulamaktadır (Fukuyama, 2000), (Coleman, 1988), (Bourdieu, 1986), (Putnam, 1995).



Girişimciliğin gelişiminde, girişimci kişiliğin şekillenmesinde ve yeteneklerinin ortaya çıkmasında ailenin, eğitimin, içerisinde yaşanılan sosyo-kültürel ortamın ve sosyal sermayenin önemli etkileri bulunmaktadır.
Bu konularda yapılacak araştırmalar girişimciliğin geliştirilmesi için son derece faydalıdır. Özellikle politika yapıcılar kaynak transferi ve geleceği planlama konusunda bilimsel araştırma ve değerlendirmelere ihtiyaç duymaktadırlar. Türkiye'de ise girişimciliğin başarısını etkileyen sosyal faktörler üzerine yeterince araştırma bulunmamaktadır.

Türkiye'de girişimcilik Cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren önemli bir dönüşüm geçirerek batılı ve gelişmiş ülkelerin girişimcilik yapısına yakınsama eğilimindedir. Cumhuriyet dönemi ve sonrasında izlenen politikalar çerçevesinde girişimciler giderek iç piyasada rekabet gücü kazanmış ve ihracat yapar hale gelmiştir.

Türkiye'de Kalkınma Planları'nda belirlenen politikalar çerçevesinde; girişimcilik, yenilik altyapısının güçlendirilmesi ve Ar-Ge projelerinin artırılması amacıyla çeşitli programlar ve projeler geliştirilmiştir. Bu çerçevede, 2001 yılında yasal altyapısı oluşturulan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (TGB) kurulmaya başlanmıştır. Çalışmanın başladığı 2012 Ocak ayı itibarıyla

Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinin yapıldığı aktif TGB sayısı 33'e yükselmiştir. Buralarda yaklaşık 1.800 işletme faaliyet gösterirken 16 bin kişilik nitelikli istihdam kapasitesi oluşturulmuş ve yaklaşık 5 bin Ar-Ge projesi gerçekleştirilmiş olup 2013 yılı itibarıyla bu değerler daha da artmıştır. Bu çerçevede TGB'ler yenilikçi girişimcilerin yığınlaştığı ve bazılarında ise kümelendiği bölgeler olarak değerlendirilebilir.

Gelişmiş ülkeler ile karşılaştırıldığında TGB uygulamalarının Türkiye'de çok yeni ve gelişme evresinde olduğunu söylemek mümkündür. Aynı yorum TGB'lerde faaliyet gösteren yenilikçi işletmelerin geneli için de geçerlidir. Önümüzdeki dönemde bu yapının Türkiye'nin yenilik kapasitesine ve teknoloji üretim gücüne önemli katkılar sağlaması beklenmektedir.

TGB'lere yönelik son yıllarda yapılan bilimsel araştırma sayısı artmaktadır. Bu çalışmalarda daha çok konunun teknolojik ve ekonomik boyutu ön plana çıkarken sosyal boyutuna ilişkin analizlerin sayısı hala çok azdır.

Bu çalışma, teknoloji tabanlı yenilikçi girişimciliğe odaklanmaktadır. Türkiye'de teknoloji tabanlı girişimlerin yoğunlaştığı yer olan ve teknoparklar olarak da bilinen TGB'lerdeki girişimciler, çalışmanın hedef grubunu oluşturmaktadır. Çalışmada anket ve mülakat teknikleri kullanılarak toplanan veriler ile Türkiye'de TGB'lerde faaliyet gösteren yenilikçi girişimcilerin ve bunların sahip oldukları işletmelerin sosyal ve ekonomik özellikleri belirlenmiş, hızlı büyüyen ve büyümeyen girişimciler tespit edilerek karşılaştırılmıştır. Hızlı büyüyen girişimcilerin başarısında etkisi olan özellikler ortaya konulmuş ve edinilen bulgulara dayanılarak yenilikçi girişimciliğin geliştirilmesine yönelik strateji ve politika önerileri oluşturulmuştur.

Bu çerçevede birinci bölümde; çalışmanın konusu, amacı ve yöntemi açıklanmıştır.

İkinci bölümde; konuya ilişkin kavramlar tanımlanmış ve çalışmada kullanılacak kuramsal çerçeve anlatılmıştır.

Üçüncü bölümde; Türkiye'de girişimciliğin kısa tarihsel gelişimi, girişimciliğe yönelik politikalar ve girişimciliğin günümüzdeki durumu verilmiştir.

Dördüncü bölümde; TGB'lerde yer alan girişimcilere yönelik uygulanan anket ve mülakat çalışmalarından oluşan saha araştırmasının bulguları tartışılmıştır.

Son bölümde ise çalışmanın sonuç ve önerileri yer almaktadır.

# 1

# ÇALIŞMANIN GENEL ÇERÇEVESİ

# 1. ÇALIŞMANIN GENEL ÇERÇEVESİ



Bu bölümde çalışmanın konusu, amacı ve yöntemi açıklanmıştır. Bu kapsamda çalışmanın sınırları, temel soruları ve bunların yanıtlanabilmesi amacıyla izlenen yol anlatılmıştır.

## 1.1. Konu

Bugün girişimci kavramı isim olarak kullanılabildiği gibi birçok mesleğin önüne gelerek sıfat olarak da kullanılmaktadır. Örneğin girişimci polis, öğretmen veya bürokrat denildiğinde kendi alanlarında bireysel ve/veya toplumsal fayda sağlayacak yenilikçi davranış ve yaklaşımlar geliştiren bireyler anlaşılabilir. Sosyolojik anlamda toplumun her alanında girişimci bireyler yetiştirilmesi son derece önemlidir. Ancak bu çalışmada girişimci ve girişimcilik kavramları iktisadi faaliyet anlamında, belirli bir risk çerçevesinde kar amacı ile tüm kaynakları organize ederek üretim veya ticari faaliyette bulunan kişiler ile onların yürüttükleri süreçler anlamında kullanılmıştır.

Girişimci; fırsatları yakalayan, gerekli riski alarak sosyal, ekonomik ve fiziki kaynakları yatırıma dönüştüren (Çetindamar, 2002:33), yenilikçi ve değişimi başlatan kişi olarak görülür (Morrison vd., 2005:9). Girişimci tanımının içerisinde yenilik unsurunun önemli bir yeri vardır. Yenilik, fikri

uygulanabilir bir sürece çevirebilme anlamında kullanılmakta (OECD, 2010b) olup bu süreci gerçekleştiren girişimcilere yenilikçi denilmektedir.

Girişimcilik ekonomik, sosyal ve kültürel yapıdan etkilenmekte ve bu yapıları etkilemektedir. Kişinin sosyal çevresi, ailesi, eğitimi, öğretmenleri, yakın arkadaşları, okuduğu kitaplar, dinlediği hikâyeler, içerisinde bulunduğu kültür, beşeri ve sosyal sermaye kapasitesi, o kişinin girişimci olmasında ve girişimcilik başarılarında belirleyici olmaktadır.

Aile ve eğitim temelde nitelikli bir beşeri sermaye ile yenilikçi, sorgulayan, araştıran, özgüvene ve organizasyon yeteneğine sahip bireylerin yetiştirilmesinde kilit rol oynamaktadır.

Sosyal sermaye ise, bireyin gerek girişimciliğe başlaması gerekse faaliyetlerini başarılı bir şekilde sürdürebilmesinde beşeri ve ekonomik sermayeyi en etkin bir şekilde kullanabilmesini sağlayan kaynakları ifade etmektedir. Bu kaynaklar bireyin sahip olduğu çevre, dâhil olduğu ağlar ve organizasyonlardır. Sosyal sermaye mikro ve makro düzeyde analiz edilebilir. Mikro düzeyde bireyin kullanabileceği kaynaklar dikkate alınırken makro düzeyde ise tüm bireylerin faydalanabileceği güven ve kültürel ortam anlaşılmaktadır.



Türkiye'de yenilikçi birçok işletme bulunmaktadır. Ancak bu çalışmada teknoloji tabanlı yenilikçi girişimciliğe odaklanılmaktadır. Bu tanımlamaya uygun girişimcilerin en yaygın olarak bulunduğu yerler TGB'lerdir. Bu bölgelerde yeni girişimciler (startup), başka yerlerden işletmesini buraya taşıyan girişimciler ve işletmesinin üretim kısmı sanayi bölgelerinde Ar-Ge kısmı ise bu bölgelerde yer alan girişimciler bulunmaktadır.

Türkiye'de 2001 yılından itibaren yenilikçi işletmeler, kamu tarafından sağlanan altyapı destekleri ve vergi teşvikleri ile TGB'lerde toplanarak bir yığınlaşma oluşturmakta ve yığınlaşma kapasitesi artmaya devam ederek işbirliği ağları ile kümelere dönüşmektedir. TGB'ler teknoloji tabanlı yenilikçi girişimcilerin yığınlaştığı bölgeler olarak değerlendirilebilir.

Türkiye'de 2012 yılı itibarıyla 45 TGB kurulmuş olup bunların 33'ü aktif olarak yenilikçi girişimcilere hizmet vermektedir. TGB'lerde yaklaşık 1.800 işletme bulunmakta ve bu işletmelerde 16 bin kişilik nitelikli istihdam sağlanmaktadır (BSTB, 2012).

Bu kapsamda çalışmanın konusunu, Türkiye'de TGB'lerde faaliyet gösteren teknoloji tabanlı yenilikçi girişimcilerin sosyo-ekonomik ve sosyo-kültürel

özellikleri, beşeri ve sosyal sermaye kapasiteleri ve girişimcilerin sahip oldukları işletmelerin işletme dönemi faaliyetleri oluşturmaktadır. Ayrıca çalışma, hızlı büyüyen başarılı girişimcilerin hızlı büyümeyenlerden sosyal, ekonomik, kültürel ve işletmenin özellikleri açılarından benzerlikler ile farklılıklarını da içermektedir.

## 1.2. Amaç

Çalışmanın amacı; TGB'lerde faaliyet gösteren yenilikçi girişimcilerin başarılı olmalarını etkileyen sosyo-ekonomik ve kültürel özellikleri ile bu girişimcilerin işletme dönemi faaliyetlerini incelemektir. Çalışmada Türkiye'de TGB'lerde faaliyet gösteren yenilikçi girişimcilerin sosyal ve ekonomik özellikleri belirlenecek, işletme başarıları ile girişimcinin özellikleri ve faaliyetleri arasındaki ilişkiler incelenerek girişimcilerin başarılı olmasında etkili olan özellikler saptanacak ve başarıyı getiren bu özelliklerden yola çıkılarak teknoloji tabanlı yenilikçi girişimciliğin gelişimine katkı sağlayacak strateji ve politika önerileri geliştirilecektir.

Çalışmanın önemi vurgulanmadan önce kısaca girişimciliğin önemine değinmekte fayda bulunmaktadır. OECD'ye göre net istihdamın çok önemli bir kısmı yeni girişimlerden sağlanmakta ve işletmelerin büyümesi ile yenilik faaliyetleri arasında çok yakın bir ilişki bulunmaktadır (OECD; 2010d). Başta gelişmiş ülkeler olmak üzere tüm ülkeler, girişimcilik ve yenilik kapasitelerini geliştirmek amacıyla strateji ve politikalar geliştirmektedirler.



Türkiye'de yaklaşık 2,3 milyon  işletme bulunmakta ve yılda 100 bine yakın yeni işletme kurulmaktadır. Bu girişimler daha çok geleneksel işletme olup gelişmiş ülkeler ile karşılaştırıldığında Türkiye'de teknoloji tabanlı yenilikçi girişimciliğin yeterince gelişmemiş olduğunu söylemek mümkündür. Türkiye yaklaşık 75 milyonluk nüfusu ve özel kesime dayalı ekonomik yapısıyla girişimcilik kapasitesini geliştirmek ve girişim sayısının çalışabilir nüfusa oranını nicelik ve nitelik olarak artırmak zorundadır. Bu durum çalışmanın önemini açıkça ortaya koymaktadır.

Türkiye'de son yıllarda yenilik ve Ar-Ge konusunda uygulanan strateji ve politikalar ile bu alanda son derece önemli ivme kazanılmıştır. Ancak hala gelişmiş ülkeler ile karşılaştırıldığında Ar-Ge ve yeniliğe dayalı girişimcilik yeterince gelişmemiş olup girişimcilerin yenilik kültürü, Ar-Ge kapasitesi, iş modeli geliştirme ve teknoloji yönetimi becerisi yeterli değildir (KB, 2012:139). Bu yetersizliklerin yanında, yenilikçi girişimciliğin geliştirilmesine ve bu kesime sağlanan teşvik ve desteklere yönelik ihtiyaç ve etki analizi ile inceleme ve araştırma sayısı da oldukça azdır.

Hâlbuki teknoloji tabanlı yenilikçi girişimcilik; Türkiye'nin uzun vadeli büyüme hedefleri çerçevesinde, rekabet gücünün artırılması, teknoloji geliştirme ve üretim ile ihracat yapısının teknoloji yoğun mal ve hizmet lehine geliştirilmesi konularında kilit öneme sahiptir.

Çalışma ile, yenilikçi girişimcilerin ekonomik ve sosyal özelliklerinin belirlenmesi ve başarıyı getiren özelliklerin tartışılması yoluyla bu alana yönelik etkin politika önerileri oluşturulabilecektir.

Diğer taraftan yenilikçi girişimciler, çeşitli programlar ile kamu tarafından desteklenmektedir. Bu desteklerin Türkiye'nin hedefleri doğrultusunda önümüzdeki dönemde artarak devam edeceği düşünüldüğünde; çalışmanın sonuçları bu destek programlarının iyileştirilmesinde kullanılabilecek ve girişimcilerin daha başarılı olmalarına katkı sağlayabilecektir.

Bir yandan politika belirleyicilere, özel sektöre, sivil toplum kuruluşlarına ve üniversitelere veri sağlayacak diğer taraftan destek programı uygulayıcılarına yol gösterebilecek olması yenilikçi girişimciliğin dünyada geldiği durumla birlikte değerlendirildiğinde, çalışmanın ifade ettiği anlamı daha açık hale getirmektedir.



### 1.3. Yöntem

Araştırmanın temel sorunsalı; gelişmiş ülkeler ile karşılaştırıldığında Türkiye'de teknoloji tabanlı yenilikçi girişimciliğin yeterince gelişmemiş olması ve bunların gelişmiş ülkeler düzeyine çıkarılabilmesi için neler yapılması gerektiğidir.

Araştırmanın temel kabulü; yenilikçi girişimcilerin işe başlamasında ve hızlı büyüme performansı göstererek başarılı olmasında onların sosyal, kültürel ve ekonomik özelliklerinin etkili olmasıdır.

Bu kapsamda araştırmanın cevap arayacağı sorular aşağıda verilmiştir.

1. TGB'de faaliyet gösteren yenilikçi girişimcilerin sosyo-ekonomik ve sosyo-kültürel özellikleri nelerdir?
2. Girişimcilerin sahip oldukları işletmelerin özellikleri nelerdir?
3. Hızlı büyüyen yenilikçi işletmelere sahip girişimciler ile hızlı büyümeyenler karşılaştırıldığında ortaya çıkan benzerlikler ve farklılıklar nelerdir?
4. Hızlı büyümeyle ilişkisi olan temel özellikler nelerdir?
5. Türkiye'de yenilikçi girişimciliğin daha başarılı olmasını sağlayabilmek amacıyla hangi politika ve stratejiler izlenmelidir?

Bu sorulardan yola çıkarak araştırma kapsamında öncelikle literatür taraması yapılmıştır. Daha sonra çalışmada TGB'lerde faaliyet gösteren yenilikçi girişimcilerin ailelerinin, eğitimlerinin, sosyal sermayelerinin ve kültürel yapılarının gerek işe başlama sürecinde gerekse işletme dönemi faaliyetlerinde etkilerini anlamak ve açıklayabilmek amacıyla bir saha araştırması yapılmıştır.

Araştırmada sahadaki gerçekliğin daha iyi anlaşılması için nicel ve nitel araştırma yöntemleri bir arada kullanılmıştır. Bu çerçevede, girişimcilere ve onların işletmelerine yönelik bilgilerin toplanmasında anket ve mülakat teknikleri uygulanmıştır.

Araştırmanın amacı ve problemleri çerçevesinde girişimcilere uygulanmak üzere anket sorularını içeren bir form hazırlanmıştır (bkz. Ek-1). Anket formu araştırma evreni TGB'lerde 2012 yılı Ocak ayı itibarıyla faaliyet gösteren 1.800 girişimciye uygulanmak üzere girişimcilerin elektronik posta adreslerine, çalışmanın amacını ve anketin bizatihi girişimci tarafından doldurulması gerektiğini belirten bir açıklama ile gönderilmiştir. Anketin yapıldığı tarihte TGB'lerde faaliyet gösteren 70 yabancı işletme ve yaklaşık 30 büyük kurumsal şirket çalışmanın kapsamı dışında tutulmuştur. 330 girişimci, anket uygulamasına katılmıştır. Ankete katılan işletmeler tüm evrenin yaklaşık yüzde 18'idir. Yabancı işletmeler ile kurumsal büyük işletmeler çıkarıldığında ise aynı oran yüzde 19,4'e çıkmaktadır. Anket yapılan girişimcilerin illere ve sektörlere göre dağılımları TGB'lerde faaliyet gösteren girişimcilerin dağılımlarıyla uyumluluk göstermektedir.

İstatistikî analizlerde paket programlar kullanılmıştır. Kategorik değişkenler sayı ve yüzde pay olarak verilmiştir. Kategorik verilerin karşılaştırılması ve ilişkilerin analizinde değişkenler arasında bağımlılık ve birlikte değişim olup olmadığını ortaya koymak için Ki-kare ($X^2$) testi kullanılmıştır. Ki-kare testlerinde gözlem sayısının 5'in altına düştüğü durumlarda "Fisher's Exact" testi yapılarak elde edilen değerlerin geçerliliği sağlanmıştır.

Anket çalışmasının tamamlanması ve analizlerin yapılmasından sonra, Ankara'da ODTÜ TGB, Hacettepe TGB, Gazi TGB ve Bilkent TGB'de yer alan başarılı ve başarılı olma potansiyeli taşıyan girişimcilerle derinlemesine görüşmeler yapılmıştır.

Mülakatların amacı; girişimcilerin tecrübelerini, başarıya götüren unsurları, yetişme tarzlarını, aile özelliklerini, arkadaşlıklarını, girişimciliğe başlama süreçlerini, yaşadıkları zorlukları ve kamudan beklentilerini daha iyi analiz edebilmektir. Mülakatlar daha önceden hazırlanmış ve Ek-2'de verilen soru kâğıdı üzerinden girişimcilerin işyerlerinde yapılmıştır. Görüşmeler ses kaydına alınmış ve daha sonra dökümü yapılarak önemli olduğu düşünülen kısımlar çalışmaya dâhil edilmiştir. Görüşülen girişimcilerin

sayısı toplam 20 kişi olup bunların 2'si kadın 5'i akademisyendir. Mülakat yapılan girişimcilerin demografik özellikleri Ek-3'te verilmiştir. Mülakat sonuçlarının aktarılmasında G harfi her girişimciye verilen numara ile birlikte kullanılmıştır. Örneğin G3, üçüncü mülakat yapılmış girişimciyi ifade etmektedir.

Diğer taraftan araştırma aşağıdaki sınırlılıklar çerçevesinde yapılmıştır.

1. Anket formlarının bu alandaki politikalarla ve kaynak tahsisiyle yakından ilişkili Kalkınma Bakanlığına ait (eski adıyla Devlet Planlama Teşkilatı) elektronik posta uzantılı bir adresten gönderilmiş olması, ankete katılan girişimcilerin, konuya ilgi duyan, kamu politikaları ve Ar-Ge desteklerine duyarlı girişimciler olma ihtimalini artırmaktadır. Bu varsayım ankete katılan girişimcilerin TGB'de yer alan ortalama girişimcilerden rekabetçilik, kalite ve iş yapış biçimleri bakımından daha iyi durumda olabileceklerini düşündürmekte ve anket sonuçlarının gerçek durumdan daha iyi olma olasılığını ortaya çıkarmaktadır.

2. Anket çalışmasında, hızlı büyüyen işletmeleri belirleyebilmek amacıyla, işletmelere ilişkin kuruluş yılı, yıllar itibarıyla elde edilen ciro, çalışan sayısı ve ihracat değerlerine ilişkin veriler talep edilmiştir. Girişimcilerin verdiği cevaplar, Maliye Bakanlığı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve Türkiye İstatistik Kurumu gibi bilgi toplayan ve derleyen kurumların veri tabanlarından kontrol edilmemiştir. Ancak bilginin gizli tutulacağının belirtilmesi ve çalışmanın girişimci açısından mali bir sonucunun olmaması alınan bilgilerin doğru varsayılmasını mümkün kılmaktadır.

3. Anket verilerine göre girişimlerin yaklaşık yüzde 15'i şahıs işletmelerinden, yüzde 75'i 2-4 ortaklı ve yüzde 10'u 5 ve 5'den fazla ortaklı işletmelerden oluşmaktadır. Anket formları her işletmede bir girişimci tarafından doldurulmuştur. Ankete cevap veren işletme ortağının etkisiz bir ortak olma veya işletmeyi tam olarak temsil etmeme ihtimali bulunmaktadır. Diğer taraftan mülakatlar ise işletmeden doğrudan sorumlu olan ve onun başarısında etkisi bulunan girişimcilerle yapılmıştır.

4. Çalışma kapsamında hızlı büyüyen işletmelerin belirlenmesinde 2003-2011 yılları arasındaki ciro ve istihdam bilgileri kullanılmıştır. 2008 yılında ortaya çıkan ABD kaynaklı ekonomik kriz TGB'leri de etkilenmiştir. Çalışmada krizin etkisini arındıracak bir yöntem kullanılmamıştır.

split month wise
February

# 2

# KAVRAMSAL VE KURAMSAL ÇERÇEVE

# 2. KAVRAMSAL VE KURAMSAL ÇERÇEVE

Kavramsal çerçevede girişimcilik, yenilikçi girişimcilik ve hızlı büyüyen işletme kavramları çalışma çerçevesinde tanımlanmıştır. Kuramsal olarak ise aile, eğitim, kültür ve sosyal sermaye ile girişimcilik arasındaki ilişkiler konunun ele alınması bağlamında açıklanmıştır.



## 2.1. Kavramsal Çerçeve

### 2.1.1. Girişimci ve Girişimcilik

Girişimci; yenilik yapan, finansman bularak bir işi planlayan, organizasyonu sağlayan ve onları bulduğunda gerekli olan riski alarak bir iş kuran kişi olarak tanımlanabilir (TÜSİAD, 1987, 2002: 33). Hisrich ve Peters girişimciyi; emek, hammadde ve diğer varlıkları daha büyük değer yaratacak şekilde biraraya getiren ve aynı zamanda, yenilik ve yeni bir düzenin yaratıcısı olarak görmektedirler (Hisrich ve Peters, 2001:9). Schumpeter ise girişimciyi yenilik yapan ve denenmemiş teknolojileri geliştiren, buluş yaparak veya yeni bir ürün için denenmemiş bir üretim tekniği geliştiren ya da var olan bir ürünü yeni yöntemler ile üreterek ya da endüstrileri yeniden düzenleyerek üretim yöntemlerinde reform yapan ya da daha çok devrim yaratan kişi ya da kişiler olarak görür (Schumpeter 1975:132).

Girişimcilik ise yeterli çaba ve zaman tahsis edilerek, finansal, fiziksel ve sosyal kaynakları kullanarak ve risklere katlanılarak parasal ödüller, kişisel tatmin ve bağımsızlık elde edilerek yeni bir değer yaratma süreci olarak tanımlamaktadır (Hisrich ve Peters,1998). Morrison ve arkadaşları tarafından girişimciliğin esası yaratıcılık ve yenilikçilik ile değişimi başlatmak olarak

görülürken (Morrison vd., 2005: 9), Drucker girişimciliği, bir amaca yönelik değişim yaratma çabaları ile farklı strateji ve yöntem uygulanması olarak tanımlamaktadır (Drucker, 1993).

McClelland'a (1961) göre girişimciyi tanımlamada sosyal bilimcilerin üzerinde birleştikleri noktalar (a) belirli konularda yetenekli olma ve kâr için riskleri göze alabilme; (b) enerjik bir kişilik; (c) kişisel sorumluluk duygusuna sahip olma; (d) verdiği kararların başarısını para ile ölçebilme yeteneği; (e) gelecek hakkında sağlam tahminler yapabilme; (f) organizasyon yeteneği; (g) ve nihayet kendilerine prestij sağlama ve aldıkları risk karşılığında kişisel yarar elde etmedir (İlhan, 2005). Long ise, girişimcilik tanımlarının üç ortak yönünü tespit etmiştir. Bunlar; (1) belirsizlik ve risk, (2) bütünleşik yönetsel beceri ile (3) yaratıcılık ve fırsatçılıktır (Long, 1983). Girişimcilik kavramının genel olarak yenilik, esneklik, dinamiklik, risk alma, yaratıcılık ve gelişim odaklı olma gibi ifade edildiği görülmektedir (Stevenson ve Gumpert, 1991).

Girişimciliği; bireysel özellikler, yetenekler ve tecrübeler, girişimciliğe genel bir çerçeve sağlayan ekonomik yapı ve iş ortamı ile girişimcinin doğup büyüdüğü ve yaşamaya devam ettiği sosyo-kültürel yapı etkilemektedir. Bu faktörler yalnızca girişimciliği değil birbirlerini de etkilemekte ve aynı zamanda girişimcilikten de etkilenmektedir.

Küresel Girişimcilik Monitörüne (GEM) göre girişimcilik sosyal, kültürel ve politik ortam tarafından şekillendirilmekte ve girişimci faaliyetleri ile sosyo-ekonomik kalkınmayı sağlamaktadır (GEM, 2011). OECD ise genel olarak girişimciliğin çerçevesini belirleyen unsurları girişimcilik ekosistemi olarak tanımlamakta olup bunları; (1) düzenleyici çerçeve, (2) pazar koşulları, (3) finansa erişim, (4) bilginin oluşumu ve yayılımı, (5) girişimcilik kabiliyetleri ve (6) kültür şeklinde altı eksen altında gruplandırmıştır (bkz. Tablo 2.1).



**Tablo 2.1: Girişimcilik Ekosistemi**

| 1. Düzenleyici Çerçeve | 2. Pazar Koşulları | 3. Finansa Erişim |
|---|---|---|
| • İdari Yük (iş kurma/büyütme),<br>• İcra ve iflas mevzuatı,<br>• Sağlık ve çevre mevzuatı,<br>• Ürün ve iş piyasaları mevzuatı,<br>• Adalet sistemi, Vergi sistemi,<br>• Sosyal güvenlik mevzuatı. | • Rekabet mevzuatı,<br>• Dış pazarlara erişim,<br>• İç pazara erişim,<br>• Kamu ihaleleri,<br>• Kamunun rolü,<br>• Pazarın kalitesi. | • Kredi piyasaları,<br>• Özel sermaye,<br>• Girişim sermayesi,<br>• Yatırım melekleri,<br>• Sermaye piyasaları. |
| **4. Bilginin Oluşumu ve Yayılımı** | **5. Girişimcilik Kabiliyetleri** | **6. Kültür** |
| • Ar-Ge yatırımları,<br>• Üniversite-sanayi işbirliği<br>• Firmalar arası işbirlikleri,<br>• Teknoloji, internet. | • Eğitim ve deneyim, öğrenim,<br>• Girişimcilik altyapısı,<br>• Danışmanlık/eğitim hizmetleri,<br>• İşgücü hareketliliği. | • Risk algısı,<br>• Girişimci algısı,<br>• İş sahibi olma istekliliği. |

Kaynak: OECD, 2012

### 2.1.2. Yenilikçi Girişimcilik

Yenilik, sosyal, kültürel ve idari ortamlarda yeni yöntemlerin kullanılmaya başlanması anlamına gelirken en basit anlamıyla bilginin faydaya dönüştürülmesi olarak ifade edilmektedir (Elçi, 2007:1) Bu kavram aynı zamanda durumlara ve sorunlara farklı bakış açısıyla yaklaşarak farklı ve etkili çözümler bulmak olarak da tanımlanmaktadır. OECD'ye göre yenilik, "fikri uygulanabilir bir sürece çevirebilme" anlamında kullanılmaktadır (Taymaz, 2001:17). Yenilikçilik ise bilgi ve fikirleri faydalı sonuçlar yaratacak şekilde kullanma sürecini ifade etmektedir.

İşletmeler açısından yenilik, verimliliği ve karlılığı artırması, yeni pazarlar ile mevcut pazarların genişlemesini sağladığı için önemli rekabet avantajı sağlamaktadır (Elçi, 2007:2).

Bu çerçevede, faaliyetlerinde yenilik yapan girişimciler yenilikçi girişimci olarak tanımlanabilir. Çalışma kapsamında yenilik kavramı girişimcilerin inovasyon ve Ar-Ge faaliyetlerini de içerecek şekilde geniş anlamda kullanılmıştır.

### 2.1.3. Hızlı Büyüyen İşletmeler



OECD'ye göre bir işletmenin hızlı büyüyen olarak tanımlanabilmesi için iki koşul bulunmaktadır. Bunlar; üç yılda ortalama yüzde 20'den fazla büyüme (ciro veya istihdam olarak) ve izlenmeye başlandığında en az 10 çalışanı bulunmaktır (OECD, 2012:16). Eğer bu işletme söz konusu kriterlere kuruluşunun ilk 5 yılında ulaşabiliyor ise gazelle (ceylan) işletme olarak tanımlanmaktadır.

Hızlı büyüyen işletmeler ülke ekonomilerine önemli katkılar sağlamaktadırlar. Diğer işletmeler ile karşılaştırıldığında bu işletmelerin sağladıkları istihdam artışı ve yenilik yapma kapasiteleri daha yüksektir (EU, 2011:5).

Birçok nicel çalışmanın sonucuna göre az sayıda işletme hızlı bir şekilde büyürken çok fazla yeni iş yaratmaktadır (Schreyer 2000), (Autio, vd., 2000), (Fritsch ve Weyh 2006). Magnus ve Dan hızlı büyüyen işletmelerin istihdama etkisini inceleyen çalışmalarında, istihdamdaki net artışın çok büyük oranda hızlı büyüyen işletmelerce sağlandığını tespit etmiştir (Magnus ve Dan, 2008). Başka bir çalışmada ise 1977 ile 2005 arasında ABD'de net istihdam artışının çok büyük oranda yeni firmalar tarafından sağlandığı tespit edilmiştir (Kane, 2010). Büyük Britanya'da 2002–2008 yıllarını kapsayan bir çalışmada ise yeni istihdamın yarısının tüm firmaların sayıca yüzde 6'sına denk gelen hızlı büyüyen işletmeler tarafından yaratıldığı vurgulanmaktadır (Anyadike vd., 2009).

Yapılan birçok çalışmada hızlı büyüyen işletmelerin yenilik kapasitelerinin ortalama işletmelerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir (Smallbone vd., 1995), (Schreyer 2000). AB (15) ülkelerinde hızlı büyüyen işletmelerin Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri daha fazladır (Sectoral Innovation Watch Project, 2010). Tatum'a göre hızlı büyüyen işletmelerin yeni fikirler geliştirme, yeni pazarlara girme konularında ortalama işletmelerden çok daha iyi oldukları tespit edilmiş ve hızlı büyüyen işletmeler için yeniliğin temel bir şey olduğu belirtilmiştir (Tatum, 2007).

Hızlı büyüyen işletmeler farklı işletme büyüklüklerinden oluşabilmekle beraber bunların yüzde 70'ini küçük işletmeler ve yeni girişimciler oluşturmaktadır. Bu işletmelerin tüm işletmeler içerisindeki oranları ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. AB'ye üye ülkelerde hızlı büyüyen işletmelerin tüm işletmelere oranı Tablo 2.2'de gösterilmektedir. Genel olarak gelişmekte olan ülkelerde hızlı büyüyen işletme oranlarının, gelişmiş ülkeler ile kıyaslandığında daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu işletmelerin faaliyet gösterdiği sektörler ise, ülkelerin ekonomik ve teknolojik durumuna bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Hızlı büyüyen işletmelerin sektörel dağılımlarına bakıldığında; yüzde 11,9 ile yiyecek-içecek ilk sırada gelirken, tekstil ve hazır giyim sektörü yüzde 10,8 ile ikinci sırada gelmektedir. Bu sektörleri yüzde 10,7 ile otomotiv, yüzde 10,4 ile bilgi yoğun hizmetler, yüzde 9,6 ile biyoteknoloji ve yüzde 7,7 ile inşaat izlemektedir (EU, 2011:10-20).



**Tablo 2.2: AB'de Hızlı büyüyen İşletmelerin Oranı (Yüzde)**

| Yüzde 5'den Az | Yüzde 5-10 Arası | Yüzde 10-20 Arası | Yüzde 20'den Fazla |
|---|---|---|---|
| Almanya | Macaristan | Estonya | Bulgaristan |
| Belçika | Norveç | Avusturya | Litvanya |
| Çek Cumhuriyeti | İspanya | Slovenya | |
| Yunanistan | İtalya | Romanya | |

Kaynak: EU, Sectoral Innovation Watch Project, 2010

Ülkeden ülkeye farklılık göstermekle birlikte, genel olarak hızlı büyüyen işletmelerin içinde, yüzde 5-15 oranında kuruluşundan itibaren ilk beş yılda hızlı büyüme kriterlerini gerçekleştiren gazelle işletme bulunmaktadır.

Türkiye'de hızlı büyüyen işletmelere yönelik kapsamlı bir çalışma yapılmamıştır. Bu yüzden diğer ülkeler ile kıyaslama yapılamamaktadır.

## 2.2. Kuramsal Çerçeve

Ekonomik gelişmişlik, girişimciliğin gelişmesinde en önemli faktörlerden birisidir. Yeterli sermaye birikimi, bankacılık sisteminin gelişmişliği, girişim

sermayesi ve melek yatırım için uygun mevzuat ve teknik altyapı ile kamu yönetiminde etkinlik, yenilik ve teknolojik yetenekler, adalet ve vergi sistemi gibi uygun iş ortamını oluşturan faktörler girişimciliğin gelişiminde son derece önemlidir. Ancak bütün bunlar girişimciliğin gelişmesi için yeterli değildir. Uygun iş ortamının yanında sosyal ve kültürel faktörler de girişimciliği belirleyici düzeyde etkileyebilmektedir.

Girişimciliğin ortaya çıkmasının zorunlu koşulu olan girişimci kişiliğin gelişiminde ve girişimcilik faaliyetinde bulunulmasında bireyin doğuştan sahip olduğu potansiyel özellikler etkili olabilmekle birlikte, sonradan kazanılan özellikler daha belirleyicidir. Son yıllarda yapılan tartışmalarda girişimciliğin öğrenilebileceği savı daha da güçlenmiştir.

Söz konusu potansiyel özelliklerin açığa çıkması, yeteneklerin geliştirilmesi ve önemli ölçüde girişimciliğin oluşumu; kişinin eğitime, ailesine ve özellikle içerisinde yaşadığı sosyal, kültürel ve ekonomik ortama bağlıdır (Aytaç ve İlhan; 2007). Girişimcilik ile bireyin içerisinde yaşadığı, doğup büyüdüğü sosyal ve kültürel ortam arasında yakın ilişki bulunmaktadır. Birey mensubu olduğu toplumun sosyal ve kültürel yapısından, teknolojik altyapısından, ekonomik faaliyetlerinden ve eğitim durumundan büyük oranda etkilenmekte ve bunları da etkilemektedir. (Aytaç, 2006:142-147). Bu yönüyle girişimci, iktisadi olduğu kadar, sosyal yönleri ile de toplumu değiştiren ve geliştiren bir taraf olarak görülmektedir (Thornton, 1999). Bu kapsamda aile, eğitim, kültür ve sosyal sermayenin girişimcilik üzerindeki etkileri incelenmiştir.



### 2.2.1. Aile ve Girişimcilik

Aile bireylerin yeteneklerinin geliştirilmesi, alışkanlıklar edinmesi ve tutum geliştirmesinde (Gökçe 1996:155), karakteri ve davranışı üzerinde birinci derecede belirleyicidir. Birey ekonomik ve sosyal beceriler kazanmasına yönelik ilk yetenekleri bu ortamda edinir (Kağıtçıbaşı, 2000). Yapılan araştırmalar, başarılı olan girişimcilerin sahip olduğu değerlerin en belirginleri olan özerklik, bağımsız olma ve kendine güven duyma gibi özelliklerin oluşumu ve gelişiminde ailenin önemli bir payı olduğunu göstermiştir (Kao, 1989:100). Aile temel olarak bireylere girişimci değerlerin benimsetilmesinde, girişimciliğe uygun bir zihinsel arka plânın oluşmasında ve bireylerin girişimciliğe bakış açılarının biçimlenişinde işlevsel bir role sahiptir (İlhan, 2005).

Başta sosyalleşme süreci olmak üzere ailenin, sahip olduğu meslek, eğitim düzeyi, ekonomik durumu, yaşadığı yer ve genel toplumsal statüsü girişimciliğin oluşumunu etkilemektedir. Ailenin, dışa dönük, başarı yönelimli, atak, üretken, tutumlu yaşantısı, çocuk üzerinde erken girişimci

temayüllerin yerleşmesine hizmet etmektedir. Bir toplumda aile ortamı girişimciliğe destek veren özellikleri bünyesinde barındırıyorsa, o toplumdan daha fazla girişimci çıkmaktadır. Aile veya akrabalık içerisinde bağımsızlığa, özerkliğe, kendi ayağı üzerinde durmaya yönelik vurgular yüksekse, çocuklar girişimciliğe dair özellikleri daha çabuk edinmektedirler (Hisrich ve Peters 1998, 2001:54).

Diğer taraftan, geleneksel ve ataerkil aile yapıları girişimciliği ve yenilikçiliği engelleyici bir yapıdadır. Ataerkil ailede sıkı denetim ve itaat kültürü çok baskındır. Bu yapı içerisinde yenilikçiliğe açıklık, bireysel başarının hedeflenmesi, dinamizm, üretkenlik, risk almak gibi girişimciliğe özgü değerler ön planda değildir. Buna karşın modern aile yapıları, görece değişken ve dinamik olup rekabetçi bir kültüre açıklık gösterirler (Aytaç ve İlhan; 2007).

Ailenin eğitim düzeyinin girişimciliğin gelişimi üzerinde etkileri bulunmaktadır. Eğitimin çocuk yetiştirmede, anne davranışını nasıl etkilediğini ortaya koyan birçok çalışma bulunmaktadır. Anneleri eğitimli çocukların zekâ ölçümleri, zihinsel gelişme testleri ve okuldaki performanslarında daha başarılı oldukları bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca girişimcilik bağlamında eğitimli annelerin çocuklarında özerklik ve daha az bağımlı olma ve daha az yardıma ihtiyaç duyma hususları ön plana çıkmaktadır (Kağıtçıbaşı, 1990: 54-56). Bu çerçevede, annenin eğitim düzeyinin yükseltilmesi ile yetiştirilen çocuklardaki beceri artışı, kendine güven ve özerklik gibi girişimci birey özelliklerinin kazanılması arasında doğrudan bir ilişki olduğu rahatlıkla söylenebilecektir.

Çocuğun potansiyel girişimci olarak yetişmesinde, ailenin yaşam tarzı ve girişimciliğe açıklığı etkilidir (Ertübey, 1992 233). Özellikle ailesi girişimci olan çocuklar girişimci eğilimleri daha çabuk benimsemektedir (Çetindamar, 2002: 52). Bu da bireylerin girişimci olmalarını tetikleyen önemli bir unsurdur (Hisrich ve Peters 1995:55-58). Küçük yaşta çalışmaya ve küçük yatırımlar yapmaya teşvik edilmiş aile ortamlarındaki çocuklarda rekabet, kazanç elde etme ve mücadeleci olma gibi değerlere aşinalık oluşmaktadır (Hisrich ve Peters 2001:54).

Girişimci ailelerde, mesleğe ilişkin değerlerin, normların, rollerin, pratiklerin ve meslek ahlâkının ailede kazanılması, mesleki başarı için bireyi gerekli bilgi ve tecrübe konusunda donanımlı kılmaktadır (İlhan, 2005). Örneğin, girişimci ailelerden gelenlerin, yine benzer bir iş kurdukları ya da aile işini büyüttükleri çoğu kez dikkati çekmektedir. Yine, işçi ya da memur ailelerden gelenlerin de sıklıkla ailelerinin meslekleri yönünde sosyalleştikleri, verili koşullara paralel iş/meslek edinmeye yöneldikleri görülmektedir. Bu durum, mevcut sosyal ve ekonomik koşulların, kariyer tercihi

yapmada belirleyici rol oynayabileceğini ortaya koymaktadır (Bridge vd., 1998:54-55).

TÜSİAD'ın yaptığı bir araştırmada, girişimcilerin yüzde 62 gibi büyük bir kısmının ilk girişimcilik becerilerini aile ortamında kazanmış oldukları açığa çıkmıştır. Bu girişimciler, yaşadıkları çocukluk ve yakın aile çevresinin kendilerini yarışmacı ve mücadeleci kıldığını belirtmişlerdir (TÜSİAD, 1987: 37).

Ailenin girişimcilik üzerinde en önemli etkilerinden birisi de sermaye desteğidir. Yapılan bir araştırmada, ülkemizdeki sanayicilerin yüzde 56'sı, işlerini kurarken babalarından destek almışlardır (Ertübey, 1992:228). Bu durum, ekonomik açıdan da ailenin, girişimciliğin oluşması ve gelişmesi için önemli olduğunu ortaya koymaktadır.

Bütün bunların yanında, son 30 yılda yaşanan teknolojik değişim ve kamu desteklerinde girişimcilik, Ar-Ge ve yeniliğin öneminin artması teknoloji tabanlı girişimciliği etkilemiştir. Bu süreç tüm dünyada sermayeden ziyade bilgiye dayalı, ağları etkin kullanabilen ve oldukça eğitimli yeni bir girişimci tipinin oluşmasını beraberinde getirmiştir. Türkiye'de TGB'lerde faaliyet gösteren ve araştırmanın konusunu oluşturan girişimciler bu özellikleri yansıtmaktadır. Bu girişimci tipi ise toplumda sadece girişimci ailelerden değil, tüm orta sınıfı ve bürokrasiyi oluşturan memur ailelerden de gelmektedir.



### 2.2.2. Eğitim ve Girişimcilik

İnsanın niteliğinin gelişmesine yardımcı olacak her faktör, aynı zamanda bir beşeri sermaye faktörüdür. Eğitim, sağlık, beslenme, konut ve göç olgusu birer beşeri sermaye faktörü olmakla birlikte, nitelikleri geliştirecek en önemli etmenin eğitim olduğu konusunda genel kabul bulunmaktadır. Bu bağlamda, beşeri sermayenin temel dayanak noktası eğitimdir (Altay, 2005).

OECD beşeri sermayeyi, eğitim sürecinde kazanılmış bilgi, beceri ve yetenekler olarak tanımlamaktadır. Beşeri sermaye ekonomik faaliyetlerle ilgili insanın üretken olarak ortaya koyabileceği tüm nitelikleri içermektedir (OECD, 1998:8). Lucas, beşeri sermayenin iki yönlü bir etkisinin olacağını vurgulamaktadır. Beşeri sermaye öncelikle çalışanların verimliliğinin artmasını temin edecek daha sonra ise bireyin beşeri sermayesindeki artışla tüm üretim faktörlerinin üretkenliklerine katkı sağlayacaktır (Lucas, 1998:17-18). Buna paralel olarak Becker'ın yaptığı çalışmalarda, daha iyi eğitim almış insanların kazançlarının diğerleri ile karşılaştırıldığında daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur (Becker 1993:20-21).

Eğitim çocukluktan itibaren bireylerin değerlerini, davranış ve yeteneklerini şekillendiren en önemli kurumdur (WEF, 2009:15-16). Eğitim, insanlarda davranış değişikliği yaratma süreci olarak tanımlanmaktadır. Eğitimin çok çeşitli işlevleri bulunmakta olup en önemlilerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

- Toplumun kültürel mirasını genç kuşaklara aktarmak.
- Ekonominin gereksinim duyduğu insan gücünü yetiştirmek.
- Mesleki bilgi ve beceri kazandırmak.
- Bilimi geliştirmek.
- Yenilikçi, girişimci ve rasyonel düşünen tipte bireyler yetiştirmek (Tezcan 1995: 135).

Girişimciliği uyarmada eğitim önemli bir araçtır. Eğitim; bireye, kendine güven ve bağımsızlık kazandırmaktadır. Bu nitelikler işe başlama, iş kurma ve ilerlemede etkilidir (Verheul vd., 2003:582). Toplumsal yönden girişimciliğin gelişimine fayda sağlayabilmek için eğitim sistemlerinin yaratıcılığı ve girişimciliği teşvik edecek biçimde düzenlenmesine ihtiyaç bulunmaktadır. Ancak bu sayede çocukları girişimciliğe yatkın olarak yetiştirmek mümkün olabilecektir (Bilgiseven, 1977:115).

Erken çocukluk eğitimi olarak da adlandırılan okul öncesi eğitim, çocuğun doğumundan ilköğretime başladığı güne kadarki dönemi içermektedir. Bu dönem çocukta duyguların gelişimini ve algılama gücünü artırarak akıl yürütme sürecinde çocuklara yardımcı olan ve yaratıcılığını geliştiren; bağımsızlık kazanmasına olanak sağlayan bir süreçtir (Hickman, vd., 2008), (Reynolds, vd., 2011). Bireyin okul öncesi eğitim almış olmasının hayatının devamında önemli etkileri bulunmaktadır. Okul öncesi eğitim alan bireyler almayanlar ile karşılaştırıldığında; iş, araba ve ev sahipliği, aile kurma, eğitim hayatında başarılı olma ve akademik kariyer yapma ve sosyal hizmetlerden yararlanma bakımından daha fazla başarı sağlarken, suç oranları gibi olumsuz durumlara ise daha az dâhil olmaktadırlar (Belfield, vd., 2006), (Doyle, vd., 2009).

Girişimcilik için toplumun genel eğitim düzeyi de önem taşımaktadır. Eğitim düzeyinin yüksekliği, toplumsal dinamizm ve gelişme için ateşleyici bir rol oynamaktadır. Eğitsel donanımın yüksekliği; toplumdaki kaynakların etkin kullanımına, hak ve sorumluluk bilincinin yükselmesine, kaynak üretme, kazanç elde etme, bilgiye pratik değer kazandırma, her işte ve uğraşta işlevsellik gözetme gibi, gelişme için gerekli temayüllere açıklık getirmektedir. Bu da, sonuçta, girişimci bir kültürel ortamı ortaya çıkarmaktadır (Aytaç ve İlhan; 2006).

Eğitimin girişimciliğe diğer bir katkı sağladığı alan ise girişimcilik eğitimleridir. Bu, örgün eğitim içinde yapıldığı gibi, iş kurmadan önce girişimcilere

sağlanan eğitimleri de içermektedir. Girişimcilik eğitimi ana hatlarıyla (1) fırsatları belirlemeyi, (2) bu fırsatları yeni fikirler üreterek ve gerekli kaynakları harekete geçirerek gerçekleştirmeyi, (3) yeni bir girişim kurma ve yönetmeyi, (4) yaratıcı ve eleştirel düşünme yeteneklerini geliştirmeyi amaçlamaktadır (Consortium for Entrepreneurship Education, 2012:3-5).

Avrupa'daki birçok ülke girişimcilik konusunu resmî eğitim müfredatına "bir şekilde" dâhil etmiştir. Bazı ülkeler girişimcilik öğrenimini ilköğretimden başlatırken bazıları ise lise düzeyinde konuyu ele almaktadır. Bazı ülkelerde girişimcilik dersleri zorunluyken bazılarında seçmeli ders olarak verilmektedir. Ancak Kuzey Avrupa'da yer alan bazı ülkelerin ise girişimcilik eğitimi ve öğretimi stratejileri bulunmaktadır (EU, EURYDICE 2012). Danimarka'nın söz konusu stratejisinde; girişimcilik eğitim yöntemleri ile yetenekleri ölçme ve değerlendirme tekniklerinin geliştirilmesi, ortak finansman bulunması, özel sektörle bağlantısı ve okul öncesi dönemden üniversite dönemine kadar farklılaştırılmış yöntemler ile bireylerin daha girişimci ve yenilikçi yetiştirilmesi hedeflenmektedir (Danish Agency for Science, 2009:13-20).

Girişimcilik eğitimleri konusunda gelişmiş ülke örneklerinde genellikle, öğrenci-girişimci faaliyetleri ve girişimcilik araştırmaları kapsamında yürütülen projeler yer almaktadır. Bu konuda Türkiye'de de üniversite öncesi eğitimde Türk Eğitim Derneği ve Bahçeşehir Koleji Okulları gibi eğitim kurumları öncü ve iyi örneklere sahipken üniversite düzeyinde ise Sabancı Üniversitesi, Özyeğin Üniversitesi ve TOBB ETÜ gibi kurumlar ön plana çıkmaktadır.



Diğer taraftan, üniversitelerde girişimcilik eğitimleri konusunda KOSGEB'in önemli çabaları bulunmaktadır. Bu çalışmalar sonucunda 2013 yılı itibarıyla 27 üniversitede girişimcilik dersleri başlamıştır. Bu dersleri alan öğrencilerin daha sonraki yıllarda KOSGEB'den girişimcilik destek talebinde bulunmaları halinde, onlara girişimcilik eğitimi almaksızın desteklerden yararlanma imkânı getirilmiştir.

Programlarında girişimcilik ve yenilikçilik derslerine ağırlık veren okulların girişimci yetiştirmede daha başarılı oldukları ve ekonomik faaliyetlerin yoğunlaştığı alanlarda faaliyette bulundukları görülmektedir (Hisrich ve Peters, 1998). İngiltere'de yapılan bir araştırmada, müfredatın bir parçası olarak okullarda verilen girişimcilik derslerinin ve özellikle de staj programlarının girişimcilik faaliyetlerini ciddi şekilde artırdığını göstermektedir. Aynı çalışmada, kamu tarafından sağlanan "kendi işini kur" tarzı eğitim programlarının ise girişimcilik kabiliyeti üzerinde müspet bir etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır (Levie ve Danes, 2009).

Girişimcilik eğitimlerinin sadece geleceğin iş dünyası açısından değil, aynı zamanda beşeri sermaye artışının sağlanması bakımından da önemli sonuçları bulunmaktadır. Söz konusu eğitimin farklı düzeylerde okul öncesinden

başlayarak üniversitede devam etmesi, girişimcilerin başarı ve kalitesini yükseltmesinin yanında, çalışanların verimliliklerinin artmasına, yeni teknolojilerin keşfedilmesine ve toplumda her alanda yenilikler yapmasına katkılar sağlayacaktır. Bu yüzden, Türkiye'de girişimcilik eğitimine daha kapsamlı ve bütüncül yaklaşılmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

### 2.2.3. Kültür ve Girişimcilik

Kültürel boyut, girişimciliğin oluşumuna zemin hazırlamakta (Stone, 2005:4) ve özellikle erken evre girişimciliği ciddi oranda etkilemektedir (Zhao, vd., 2010). Morrison, kültürün girişimciliğe dönük tutumları önemli ölçüde belirlediğini ileri sürmektedir. Ona göre kültür, girişimciliği başlatan, harekete geçiren güdülere bünyesinde yer vermektedir. Örneğin, demokratik kültürler, kişileri yenilikleri denemeye, teşebbüse geçmeye teşvik eder. Bu toplumlarda, yeni şeyler yapma, değişiklik ve teşebbüse geçmenin olumlu karşılanması doğal olarak girişimci eğilimlerin pekişmesine yardım eder. Bu bakımdan, özellikle Kuzey Amerika gibi daha eşitlikçi ve demokratik toplumlar, girişimci kişiliğin ortaya çıkmasına ve gelişmesine daha fazla katkı sağlamaktadır (Morrison, 2000: 64-66).

Girişimciliğe destek veren kültürlerin üç temel davranışı öne çıkartmaktadır. Bunlar (i) yüksek sorumluluk üstlenme (ii) hesaplı risk alma ve (iii) performansa dönük geri bildirim talep etmedir. (Johnson, 1990:40). Kültür içerisinde farklı alt sistemler, gruplar, yapılar, kurumlar vardır. Bunlar, girişimcilik üzerinde olumlu ya da olumsuz yapıcı etkiler meydana getirebilmektedirler. Buna örnek olarak, geleneksel bir toplum içerisinde modern bir ailede yetişen çocukların başarılı girişimci olmaları verilmektedir (Hisrich ve Peters 2001:54-55).

Girişimci kültürde yüksek başarı güdüsü egemendir (Bridge vd., 1998:68). Örneğin yüksek başarı güdüsünün Amerikan toplumunda desteklenmesi Amerika Birleşik Devletleri'nde girişimci kültürün gelişmesinde önemli rol oynamıştır (Pillis, 1998). Bir kültürde kişinin kendi patronu olmasına, bireysel fırsatlara sahip olmasına, başarılı olmasına ve para kazanmasına çok önem veriliyorsa, bu kültürde girişimcilik destekleniyor demektir. Böyle bir kültürün içerisinde işletme kurma oranları yüksektir. Ancak hiçbir kültür tamamen girişimciliğe destek verir ya da karşısındadır diye nitelenemez (Hisrich ve Peters, 1998).

Başarılı girişimcilerin bulunduğu sosyal çevrelerde, taklit ya da özenme yoluyla da girişimci faaliyetler artmaktadır. Akran ya da akrabalık ilişkileri, girişimci faaliyetler için yol açıcı rol oynamaktadır. Örneğin, arkadaşlarının başarılı girişimciler olduğunu gören kişiler, onlar gibi olmaya dolayısıyla işletme kurmaya heveslenmektedirler. Bu çevreler, potansiyel girişimciler için,

öykünme, buluşma ve yeni işletmeler kurma çabalarına destek vermektedir (Hisrich ve Peters, 2001:12).

Kültürel yapı içerisinde, para kazanma, iş kurma, fırsat kollama ve başarılı olmaya önem verme gibi özellikler doğal olarak girişimci güdülerin yerleşmesine ve girişimci tutum ve davranışların yaygınlaşmasına yol açmaktadır. Bireyin, yeni, farklı, özgün yanlarına tolerans gösteren sosyal gruplar, değişimci ve yenilikçi aktiviteleri yaygınlaştırırlar. Genel olarak toplumsal yapı girişimci kişilik/benlik oluşumuna tesir etmektedir. Bu faktörler, bireyin ve toplumun girişimci karakteristikler doğrultusunda sosyalleşmesini sağlamaktadır (Kağıtçıbaşı, 2000: 102-104).

Max Weber'e göre ülkelerin dini havası ve aile çevresinin yönlendirdiği eğitim ile kazanılan özellikler kişinin meslek seçimini ve daha sonraki mesleki kaderini etkilemektedir (Gürata, 1997). Bazı inanç sistemleri başarı güdüsü ve girişken çabaları teşvik edebilmektedir. Protestan ahlâkının Batı'da güçlü girişimci bireyin oluşmasına katkısı bu bağlamda değerlendirilmektedir. Weber'e göre, Protestanlıktaki, maddiyata, üretime, sermayeye ve çalışmaya yapılan vurguların fazla olması, yine kişileri tembellik ve faaliyetsizlikten kurtarmaya yönelik telkinler, kişiyi iyi bir mümin olmak adına üretmeye/çalışmaya yönelten güdüler oluşturmuştur. Bu güdüler, kişinin yapıp edeceği her tür fiil ve eyleme meşruiyet kazandırıcı bir işlev görmektedir. Yine, Weber, Protestanlığın bireycilik, başarılı olma güdüsü, girişimci mesleklerin meşruiyeti, rasyonalite ve özgüveni vurgulayan bir kültürü teşvik ettiğini iddia etmiştir (Basu ve Altınay, 2002:373).



Kültür üzerine gerçekleştirilen dünya çapındaki araştırmalardan biri de Hofstede'ye aittir. Hofstede kültürel boyutları dört ana başlık altında toplamıştır (Hofstede 1980). Bu başlıklar, bireycilik-toplumculuk, güç mesafesi, belirsizlikten kaçınma ve kadınsılık ve erkeksilik olarak tanımlanmaktadır (Hofstede, 1981:25). Son yıllarda bu başlıklara uzun vadeye odaklanabilme boyutu da eklenmiştir. Kültürel boyutların her biri girişimciliğin gelişimini etkilemekle birlikte, bu boyutların birbirleriyle etkileşimi de önem kazanmaktadır.

Güç mesafesi boyutu, bir örgütte astların üstlerinin emirlerini yerine getirirken nasıl davrandıkları ile ilgilidir. Hofstede'ye göre, güç mesafesi yüksek olan kültürlerde bireyler üstlerine bağımlıdırlar (Hofstede, 1983:60). Düşük güç mesafesine sahip kültürlerde ise daha eşitlikçidir (Geletkanycz, 1997). Bu toplumlarda astlar yöneticileri ile kendilerini eşdeğer olarak görmektedir. Astlar bağımsız olmaya değer verir, yöneticiler, astlarına danışıp karar alırlar. İnsanlar çalışmayı sever, çalışanlar patronlarına karşı rahattır, çalışanların özgüveni yüksektir (Hofstede, 1980).

Girişimcilik açısından bakıldığında, düşük güç mesafesinin olduğu toplumlarda genel olarak girişimcilik daha çok gelişme potansiyeli taşır iken güç

mesafesinin yüksek olduğu toplumlarda ise bu potansiyel daha düşüktür. Yapılan bazı araştırmalarda Türk kültürü yüksek güç mesafesine sahip olarak nitelendirilmiştir (Sargut, 2001:229).

Belirsizlikten kaçınma boyutu, toplumların belirsizlik karşısındaki hoşgörü derecesinin bir göstergesi olarak tanımlanmaktadır. Hofstede'ye göre belirsizlikten kaçınma boyutu bir topluluğun üyelerinin belirsizliği ve bilinmeyeni tehdit olarak algılama ve bundan tedirgin olma derecesi olarak tanımlanmıştır (Hofstede, 1991). Belirsizlikten kaçınma seviyeleri düşük olan kültürlerde, güncel yaşamdaki belirsizlik katlanılabilir bir düzeyde, düşük stres düzeyi ön plandadır. Tutuculuk seviyesi ise azdır ve görecelilik ön plandadır. Belirsizlikten kaçınma seviyeleri yüksek olan kültürlerde ise, belirsizlik sürekli mücadele edilen bir durumdur. Bireylerin stres ve endişe seviyeleri daha yüksektir. Tutuluculuk daha ön planda ve yazılı kuralların ve düzenlemelerin mutlaka olması gerekmektedir (Hofstede, 1980:187; 1983:61).

Girişimcilik faaliyetleri uzun vadeli yatırım ve kararları gerektirir (Hisrich ve Peters, 1986), (Hitt vd., 1999). Bu yüzden girişimcilerin belirsizliğe karşı toleransları daha yüksektir. Girişimci, birçok kişinin cesaret edemeyeceği belirsizlik düzeylerinde risk alarak işini sürdürmeye devam etmektedir (Sargut,1995). Belirsizliğe toleransın yüksek olduğu toplumlarda bireyler daha yenilikçi olmakta, daha fazla risk almakta, daha fazla proaktif davranışlar göstermekte ve sonuçta yüksek bir girişimci yaklaşım sergilemektedirler (Entrialgo, vd., 2000:147), (Shane 1993).

Bazı çalışmalarda Türk kültürünün belirsizlikten kaçınma seviyesinin yüksek olduğu belirtilmiştir (Hofstede 1980), (Sargut 1996:182; 2001), (Wasti, 2002). ABD, Danimarka, İsveç, İngiltere, İrlanda, Hollanda ve Norveç gibi ülkeler belirsizlikten kaçınma oranının düşük olduğu ülkeler iken; Türkiye, Yunanistan, Japonya, Kore, Latin Avrupa ve Latin Amerika ülkeleri belirsizlikten kaçınma oranının yüksek olduğu ülkelerdir (Seymen vd., 2005:163).

Diğer bir kültürel boyut ise erkeksi ve kadınsı özelliklere sahip olmaktır. Erkeksi kültür özellikleri, "kendini öne çıkarmak, görülebilir bir başarı sağlamak ve para kazanmak" iken kadınsı kültür özellikleri, "kendini öne çıkarmamak, hayat kalitesini artırıcı faaliyetler yapmak, çevreyi korumak ve insanlara yardımcı olmak" gibi özelliklerden oluşmaktadır (Seymen vd., 2005:164). Bir toplumun erkeksi özellik göstermesi, o toplumdaki bireylerin daha iddialı, daha hırslı, daha rekabetçi olması, maddi başarıya önem vermesi, kendisi için büyük ve güçlü olan her şeye saygı göstermesi anlamına gelmekte, dolayısıyla girişimciliği destekleyen bir yapı arz etmektedir. Diğer yandan kadınsı özellik gösteren toplumlarda ise, iddia ve rekabet ön planda değildir (Hofstede, 1980:390; 1983:63; 1984;390), (Sargut, 2001:175). Erkeksi

özellik gösteren kültürlerde, kadınsı özellik gösteren kültürlerle karşılaştırıldığında girişimcilik daha fazla gelişmiştir (Yeloğlu, 2001), (Hofstede, 1980).

Bireyci ve toplumcu kültürlerde girişimciliğin gelişimine bakıldığında ise bireyci topluluklarda özgürlük, bağımsızlık, başarı odaklılık, yenilikçilik ve dışa dönüklülüğün ön plana çıktığı görülmektedir (Shane 1993), (Wasti ve Fis 2009).

Toplumcu ortamda kişiler daha az risk alırken, bireyci kültürde kişiler kendilerini daha özgür ve bağımsız hissetmekte ve daha fazla risk almaktadır (Kreiser, vd.,:6-11). Girişimci kültürler, "kişisel bağımsızlık" temasına odaklanmışlardır. Bu kültürlerde bireylerin bağımsız hareket etme istemlerinin önü kapanmakta, aksine olumlu karşılanmaktadır. Kişisel bağımsızlığa sahip kişi, baskılayıcı/sınırlayıcı etkilerden uzaklaşarak yeni, özgün, farklı, yaratıcı şeyler deneme ve buluşlar yapma imkânı yakalamaktadır (Bridge vd., 1998:68).

Hofstede'ye (2001) göre, girişimcilik faaliyetleri, bireyci ve toplumcu kültürlere göre önemli ölçüde farklılaşmaktadır. Bireyci kültürlerde girişimci karakter daha çabuk oluşmaktadır (Hofstede, 2001). Hofstede'ye göre sosyo-ekonomik düzeyi yüksek ülkelerin yurttaşları bireyci davranışa, sosyo-ekonomik düzeyi düşük ülkelerin yurttaşları ise toplumcu davranışa yönelmektedir (Seymen vd., 2005:161-162).



Türk toplumu, Japonya, Pakistan ve Arjantin gibi toplulukçu ülkelerle birlikte anılmaktadır. Bireyci toplumlar ise, Amerika, Kanada, İngiltere ve Avustralya gibi endüstride, teknolojik gelişmede ve refah sıralamasında ön sırada olan ülkelerdir (Hofstede, 1980, 2001). Türk toplumu ortaklaşa davranış göstermesine rağmen birey bazında durum farklılık arz edebilir. Yani toplumda, bireyci özelliğini öne çıkaran bireyler mutlaka bulunacaktır (Yeloğlu, 2001).

Genel anlamda araştırmacılar; bireyciliği yüksek, belirsizlikten kaçınma ve güç mesafesi boyutları düşük ve erkeksi özellik gösteren kültürlerin girişimciliğin gelişimini kolaylaştırdığını ifade etmektedirler (Hayton vd., 2002).

Bu bağlamda, Sargut'un (2001) Türk kültürüne yönelik görüşleri girişimcilik çerçevesinde aşağıda verilmektedir.

- Türk kültürü ortaklaşa davranışı, bireyciliğin önünde tutmaktadır.
- Türk kültüründe belirsizlikten kaçınma eğilimi yüksektir.
- Türk kültürü denetim noktası dışarıda olan bireyler üretmektedir.
- Türk toplumunda bireylerin değişmeye direnci yüksektir.
- Türk kültürü çatışmadan kaçınmayı ya da çatışmayı bastırmayı öngörür.
- Uzlaşma ve yarışmadan kaçınma da Türk kültürü tarafından özendirilir (Sargut, 2001:175).

Son yıllarda yapılan uluslararası çalışmalarda, Türkiye'de kültürün girişimciliği desteklemesi açısından gelişmiş ülkelerle çok farkın olmadığı ortaya çıkmaktadır. Ernst ve Young (2011) tarafından gelişmiş ülkelerde (G20) yapılan bir araştırmada "sahip olunan kültürün girişimciliği özendirip özendirmediği" vatandaşlara sorulmuştur. Katılımcıların yüzde 76'sı kültürün girişimciliği özendirdiği önermesine "tamamen katılıyorum" ve "katılıyorum" şeklinde cevap vermiştir. Bu oran Hindistan'da yüzde 98, Çin'de yüzde 92, Kanada'da yüzde 88, ABD'de yüzde 88, Suudi Arabistan yüzde 86 ve Türkiye'de yüzde 82'dir.

AB Komisyonu tarafından yaptırılan bir araştırma da, girişimciliğin kültürel boyutlarıyla ilgili konulara odaklanılmıştır. "Farklı işler arasında tercih yapabileceğinizi varsayın, kendi işinizi yapmayı mı, ücretli çalışmayı mı tercih edersiniz" sorusuna "kendi işimi yapmak isterim" cevabını verenlerin oranı AB'de (27)'de yüzde 45, ABD'de yüzde 55, Çin'de yüzde 71, Türkiye'de ise yüzde 51'dir. Girişimcilerin imajı diğer meslek grupları ile karşılaştırıldığında ise AB (27)'deki katılımcıların yüzde 49'u girişimcilerin imajını daha olumlu bulmuştur. Bu oran Danimarka'da yüzde 83'e, ABD'de yüzde 73'e ulaşmaktadır. Türkiye'de de katılımcıların büyük bir kısmı (Yüzde 63) girişimcilerin imajını daha olumlu bulmuştur (Flash Eurobarometer, 2010:283).

Yakın dönemdeki değişmeleri dışarıda tutacak olursak, Türk toplumu genelde, topluma bağlılığı yüksek, bireyciliğin gelişmediği, kişisel inisiyatif ve girişimci değer ve faaliyetlerin zayıf olduğu bir sosyal doku özelliği gösterir. Bu anlamda Türk toplumu daha çok bürokratik, yani "memur toplumu" olarak da nitelendirilebilir (Keyder, 1983), (Mardin, 1992).

Ancak son dönemde bilgi teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, sosyal ağların yaygınlaşması, her alanda bireyin güçlenmesi ve kamudaki iş alanlarının sınırlanması gibi nedenler kültürel yapıyı girişimciliği destekleme yönünde değişime zorlayabilmektedir.

### 2.2.4. Sosyal Sermaye ve Girişimcilik

İnsanın üretken biçiminde ortaya koyabileceği toplam kapasite olarak değerlendirilen beşeri sermaye, eğitim sürecinde kazanılmış bilgi, beceri ve yeteneklerden oluşmaktadır. Sosyal sermaye ise tüm sosyal yapıyı çevreleyen, bireyin toplumdaki ağlar, ilişkiler ve normlar çerçevesinde başarısını etkileyen bir kavram olarak ele alınabilir. Bu anlamda sosyal sermaye bireyin kullanabileceği tüm sermayelerin (beşeri ve ekonomik) verimliliğini artıran ve ilişkiler ile ağlar sayesinde yapılan faaliyetin maliyetlerini düşüren ve bireyin amacı doğrultusunda rekabet gücünü artıran bir sermaye türü olarak değerlendirilebilir.

Uluslararası kuruluşlar sosyal sermaye konusuyla ilgilenmektedir. Dünya Bankası; sosyal sermayeyi kurumlar, ağlar ve sosyal normlarla toplumsal etkileşimin nitelik ve nicelik olarak biçimlenmesi olarak tanımlamaktadır (Word Bank, 2002). OECD'ye göre ise sosyal sermaye; gruplar arasındaki işbirliğini kolaylaştıran ağlar ve paylaşılan değer ve normları" ifade etmektedir (OECD, 2010a).

Kalkınma ve sosyal sermaye arasındaki ilişki üzerine yapılan birçok çalışma bulunmaktadır. Sosyal sermayeyi bireysel düzeyde inceleyen Coleman ve Bourdieu kişinin sosyal sermayeyi kullanarak amaçları doğrultusunda başarılı olabileceği üzerinde durmuşlardır. Fukuyama ve Putnam ise konuyu toplumsal düzeyde incelemişlerdir. Çalışmada girişimcinin bireysel başarısında Coleman ve Bourdieu'nun sosyal sermaye yaklaşımları temel alınırken girişimci ekosisteminin geliştirilmesi anlamında ise Fukuyama ve Putnam'ın görüşlerinden yararlanılmıştır.

Bourdieu, sosyal sermayenin etkilerini mikro düzeyde analiz etmektedir. O, kişinin toplum içerisindeki belirli statülere ulaşmasında ve bu statülere ulaşırken hangi kaynakları harekete geçirdiğini belirlemede sosyal sermayenin etkilerini araştırmıştır (Lelandais, 2004:177). Ona göre insanlar, sosyal yapı içerisinde kendi pozisyonlarını korumak ve geliştirmek için sürekli rekabet içerisindedirler. Bu rekabet sürecinde sosyal sermaye insanların ekonomik ve beşeri sermayelerini harekete geçirmeyi sağlayan temel bir faktör olarak görülmektedir (Bourdieu, 1986:49).



Bourdieu, sosyal sermayeyi bir bireyin ya da bir grubun, ilişkiler ağında, elde ettiği gerçek ya da potansiyel kaynakların toplamı veya harekete geçirme olanağı bulunan sermaye ve güçlerin toplamı olarak tanımlamakta (Bourdieu ve Wacquant, 2003:108) ve sosyal sermayeyi diğer sermayeler ile kurulan bağlantı olarak görmektedir (Portes, 1998). Bourdieu, sosyal sermayeyi kişisel bir kaynak olarak ele alıp kavrama araçsal bir şekilde bakmakta ve gruplara katıldıkları için bireylerin artan faydaları üzerine yoğunlaşmaktadır (Parthasarathy ve Chopde, 2000:3).

Bourdieu'ye göre sosyal ilişkilerin kendisi, bireylerin ilişkili olduğu grupların sahip olduğu kaynaklara ulaşmaya izin vermekte ve bu sosyal ilişkiler söz konusu kaynakların miktar ve kalitesini belirlemektedir (Portes, 2002:1). Birey, aile veya gruplar belirli normlar çerçevesinde, sosyal ilişkiler yoluyla dâhil oldukları grup ve ağların kaynaklarını kullanma imkânına sahiptir. Ulaşılabilecek sosyal sermaye seviyesi, aslında sosyal ağlar ve gruplar içerisindeki konumdan kaynaklanmaktadır. Bu konum bireyin, ailenin veya yine bir başka grubun hedeflerine ulaşabilmek için yaptığı yatırımların bir sonucudur (Bourdieu, 1986:248-249).

Sosyal sermaye uzun süreli iletişim ağlarına sahip olmayla bağlantılı fiili ve potansiyel kaynakların toplamını temsil etmektedir. Bourdieu, bireyin sosyal sermaye büyüklüğünün, harekete geçirebildiği bağlantı sayısına ve her bir bağlantıyla sahip olunan beşeri, sosyal ve ekonomik sermaye büyüklüklerine bağlı olduğunu vurgulamaktadır (Bourdieu, 1986:248-249).

Bourdieu'nun yaklaşımı çerçevesinde girişimciliğe bakıldığında; girişimci, başarısını artırmak amacıyla sosyal ilişkiler yoluyla dâhil olduğu ağlar ve grupların kaynaklarını kullanmaktadır. Girişimcinin kullanabileceği kaynakların kalitesi ise dâhil olduğu ağlara ve gruplara göre ve o gruplardaki konumuna göre değişecektir. Girişimci yeni edindiği kaynaklar ile kendi beşeri ve ekonomik sermayesini birleştirerek potansiyel kaynaklarını ve başarısını artırabilecektir.

Coleman (1990), sosyal sermayeyi sosyal ilişkilerden ortaya çıkan bireysel bir kaynak olarak kavramlaştırmıştır. Ona göre sosyal sermaye, bireysel kaynak olmakla birlikte, bireyden bağımsızdır. Diğer sermaye türleri (beşeri ve ekonomik sermaye) tamamıyla bunlara sahip olan kişiye ait olduğu halde sosyal sermaye, bireyin kendi mülkiyetinde olan bir sermaye türü olmayıp sosyal ilişkilerin doğal bir ürünü olarak ortaya çıkar (Coleman, 1990:302). Ancak bizzat kendisinde olmasa da birey, sosyal sermayeyi kişisel veya ortak amaçlar için kullanarak hedeflere ulaşabilmektedir. Coleman'ın sosyal sermaye anlayışı, onu nasıl rasyonel amaçlarla kullanabileceği üzerine odaklanmaktadır.



Coleman, sosyal sermayeyi içerisinde karşılıklı beklentilerin bulunduğu ve ilişkilerin yüksek dereceli bir güven ve ortak değerlerle oluştuğu, böylece bir bireyin iletişim ağlarının ötesine geçtiği bir kaynak olarak görmektedir (Field, 2008:28). Bu bakış açısına göre sosyal sermaye, bireysel olanla kollektif olan arasına köprü kurmaya yarayan, herkesin yararlanabileceği tarafsız ve mükemmel bir kamusal mal olarak karşımıza çıkmaktadır (Fuchs, 2006:89). O sosyal sermayenin beşeri işlemleri kolaylaştırdığını ve toplumsal kurumların kalitesini artırdığını ileri sürmekte ve onu bireylerin faaliyetlerini kolaylaştıran bir kaynak olarak ele almaktadır (Coleman, 1988). Coleman, bireylerin, ailelerin veya grupların kendi sosyal sermaye güçlerini başkalarına yatırım yaparak oluşturduklarını belirtmektedir. Bu yatırım biçimi, sonuçta bir getiri beklentisi söz konusu olduğundan finansal ve beşeri sermaye yatırımıyla paralellik arz etmektedir (Coleman, 1990:95-98).

Coleman'a göre sosyal sermayenin en önemli etkilerinden biri, gelecek nesiller için beşeri sermaye oluşturma etkisidir. Güçlü ilişkilere sahip ailelerin çocuklarının sahip olduğu eğitim düzeyinin zayıf ilişkilere sahip ailelerin çocuklarından daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Dolayısıyla yüksek derecede

sosyal sermaye, yüksek eğitim seviyesine, beşeri sermaye oluşumuna ve yüksek ekonomik performansa destek olmaktadır (Coleman, 1988).

Burt (1997) ve Lin (2001) sosyal sermayenin bireysel kullanımı üzerinde durmuşlardır. Lin, sosyal sermaye kavramının bireysel ilişkiler ve ağ yapılanmalarına odaklanmış, sosyal sermayeyi ağ yapılanmaları yoluyla kişiye sunulan bir kaynak olarak görmüş ve piyasada getiri elde etme beklentisi ile sosyal ilişkilere yapılan yatırım olarak tanımlamıştır. Ona göre sosyal sermaye, aktörlerin eylemleri için ulaşıp kullandığı, sosyal ağlar içerisinde yer alan kaynaklardır ve bireylerde değil sosyal ilişkiler içerisinde gizlidir, ancak bu kaynaklara ulaşım ve bunların kullanımı bireylere aittir (Lin, 2001:19-25).

Burt ise sosyal sermayeye kişinin ağ düzenekleri içerisindeki konumuna bağlı olarak elde ettiği, kaynaklara ulaşma fırsatı olarak yaklaşmaktadır. Burt ABD'deki firmalarda ağ içerisinde stratejik bakımdan önemli konumda bulunan çalışanların diğerlerine göre daha fazla avantaj elde ettiklerini saptamıştır. Sosyal sermayeyi, beşeri sermayenin çevresel koşullar bakımından tamamlayıcısı olarak gören Burt'e göre bilgi, eğitim ve kıdemin getirisi, kısmen kişinin hiyerarşik konumuna bağlıdır. Beşeri sermaye bireysel beceriyle ilgiliyse, sosyal sermaye fırsatlarla ilgilidir (Burt, 1997:359).

İşletmelerin başarısında güçlü sosyal sermaye kaynaklarına sahip girişimciler oldukça önemli başarılar sağlayabilmektedirler. Girişimciler, iş kurma ve genişletme kararlarında sosyal ilişkilerini kullanmakta (Granovetter, 1985), iş düşüncelerinde arkadaş ve akraba gibi ulaşabilecekleri kaynakları değerlendirmektedir. Özellikle kuruluş aşamasında sosyal sermaye kaynakları arasında aile ve akrabalığın rolü oldukça belirgindir (Greve ve Salaff, 2003:2-4). Bu boyutta ele alındığında sosyal sermaye, girişimcilerin amaçlarına erişmesini kolaylaştıran ilişki kaynaklarıdır (Lin, 1999), (Portes, 1998).



Diğer taraftan, günümüzde gelişen iletişim araçlarının ve sosyal medyanın etkin kullanımı, girişimcilerin bilgi ve tecrübe düzeylerini artırmalarında etkili olabilmektedir. Sosyal ve ekonomik ağlar içerisinde yer alma, işletmelerin ekonomik performansı üzerinde olumlu rol oynamaktadır (Onyx ve Bullen, 2000:23). Amit ve arkadaşlarının gerçekleştirdikleri araştırmada başarılı girişimcilerin hızlı ve yeterli bilgiye sahip olduklarını ve müşteriler ile muhtemel yatırımcılara ulaşabilecekleri ağlarda yer aldıklarını tespit etmişlerdir (Amit vd., 1993). Neergard ve Madsen ise, geniş ağlarda bulunmanın, daha fazla kaynağa ulaşım imkânı sağlamasından dolayı bir girişimin büyümesi için önemli olduğunu ortaya koymaktadır (Neergard ve Madsen, 2004).

Sosyal sermayeye makro düzeyde yaklaşan Putnam, sosyal sermayeyi toplumsal katılım anlamında incelemektedir. Putnam'a göre, kişiler arası güven, yaygın gönüllü örgütler ağı ve uzlaşmacı değerler, ekonomik refah düzeyinin yükselmesinde büyük rol oynamıştır. Bu rol o kadar büyük boyutlarda

gerçekleşmiştir ki salt ekonomik faaliyetleri ve faktörleri bile geride bırakmaktadır (Esmer, 1999:95).

Putnam'a göre sosyal sermaye hedeflere etkin bir biçimde ulaşmak için birlikte hareket etmeyi sağlayan, işbirliğini kolaylaştıran, etkinliği arttıran, kabiliyetleri geliştiren (Roller, 2007:381) güven, norm ve ilişki ağlarından oluşmaktadır. Bu yönüyle sosyal sermaye ekonomik ve beşeri sermayeye yapılan yatırımların faydasını artırmaktadır (Putnam, 1995:4-5). Bu tanımda sözü edilen ağlar, bireylerin birden çok örgüte üye olarak örgütler arası sağladıkları bağlantılardır. Ona göre güven ve sosyal iletişim ağlarının geliştiği yerlerde bireyler, şirketler, yerleşim alanları ve hatta milletler zenginleşecektir (Putnam, 2000:319).

Bir toplumdaki sosyal sermayenin boyutu o toplumdaki toplumsal birlik oluşturma ve ortaklık kurma dereceleri ile gösterilmektedir. Bu dernekleşme ve ortaklık kurma becerileri kollektif normlar ve güven aracılığı ile gelişmektedir (Lin, 2001: 23). Putnam sosyal sermayenin kişiye ait olduğu fikrine katılmakla birlikte onun aynı zamanda bir kamu malı olduğunu ileri sürmektedir. Putnam sosyal sermayeyi, cemaat, devlet ve hatta uluslar düzeyinde daha büyük insan toplulukları için bir kaynak olarak görmüş ve sosyal sermaye kavramını daha çok toplumsal bir düzeyde ele almıştır (Putnam, 1995:67).



Sosyal sermayeyi ulusal düzeyde ele alan diğer düşünür Fukuyama'dır. Fukuyama, ekonomik ve toplumsal refahın üretilmesinde en önemli katkının sosyal sermaye aracılığı ile sağlandığını ifade etmektedir. Güvenin düşük olduğu toplumlarda büyük ölçekli sanayi ve organizasyonlar yaratmanın yolunun devlet müdahalesinden geçtiğini, oysa yüksek güvenli toplumda bu iş için devlet desteğine gereksinim duyulmadan kolaylıkla yapılabileceğini belirtmektedir (Şan, 2006). Bir toplumun güven düzeyi yüksek ise o toplumda ekonomik anlamda da son derece yüksek bir performans sergileyebilecektir (Fukuyama, 2000:351).

Yapılan çalışmalar sosyal sermayenin birbiriyle etkileşimli olarak mikro ve makro düzeyde ele alınabileceğini göstermektedir. Sosyal sermaye ulusal, bölgesel, yerel düzeyde inceleneceği gibi kişi, aile ve grup düzeyinde de ele alınabilir. Bireysel düzeyde sosyal sermayeyi, kişinin yaratabileceği toplam kaynaklar ve hedeflerine ulaşmada kullanabileceği her türlü potansiyel kaynak olarak görebiliriz. Bu bağlamda girişimciliğin gelişmesinde bu kavramın önemli bir fonksiyonu bulunmaktadır. İçinde bulunulan iş ortamı ve sosyal koşulların girişimcinin başarısını etkilediği gibi bireysel sosyal sermaye potansiyeli de girişimcinin başarısında önemli etkiler yaratmaktadır. Makro koşulların tüm girişimciler için ortak bir veri olduğu kabul edildiğinde, bireysel olarak girişimcilerin sosyal sermaye güçleri onların başarısında fark yaratacak unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

# 3

# TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİ

# 3. TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİ

Bu bölümde Türkiye'de girişimciliğin tarihsel olarak gelişimi, günümüzdeki durumu ve çalışmanın ana konusu olan yenilikçi girişimciliğin mevcut durumu açıklanmıştır. Ayrıca, yenilikçi girişimcilere sağlanan devlet yardımlarına da değinilmiştir.



## 3.1. Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

Osmanlı İmparatorluğu'nda ekonomik faaliyetler geniş ölçüde devlet kontrolü altında yapılmaktaydı. Kuruluş yıllarından itibaren Anadolu Selçuklu Devletinde olduğu gibi, şehirlerde üretim yapan zanaatkârlar merkezi otoritenin yönlendirmesiyle yarı-resmî örgütler halinde birleşmiştir. Kendi içlerinden seçtikleri ve yarı-dini bir lider olarak tanımlanan Ahi şeyhinin önderliğinde çalışmalarını sürdürmüşlerdir. Bazı kamu görevlerinin yerine getirilmesinden de sorumlu olan Ahi teşkilatı, şehirlerde bir tür yerel otorite işlevi görmüştür.

15. yüzyıldan itibaren ise Osmanlı şehirlerinde lonca teşkilatı yaygın olarak faaliyet göstermiştir (Aktar, 1990). Kökeni, ahilik teşkilatlarına dayanan loncaların iki temel amacı bulunmaktadır. Bunlardan birincisi mensubu esnaf ve sanatkârlar arasında sosyal eşitliği ve dayanışmayı sağlamak, diğeri ise mesleki faaliyetin uygulanışını düzenlemek ve denetlemektir. Sosyal ve mesleki bir kurum olan loncalar, sahip oldukları yaptırım gücü ve siyasi nüfuz sayesinde toplumda büyük bir etkiye sahip bulunmuşlardır; ne var ki merkezi hükümetin siyasi, iktisadi ve mali denetimi karşısında özerklik kazanamamışlardır (Tezel, 1994).

Loncaların Osmanlı girişimci sınıfına iki şekilde tesir ederek girişimciliğin gelişmesini olumsuz yönde etkilediği ileri sürülebilir. Birincisi, loncalar üyelerine durağan, yeniliklere kapalı, kanaatkâr, ihtiyacı kadar çalışma zihniyetini yerleştirmiştir. Böylece kişilerin yenilikleri kabul etmesi, çok miktarda mal üretmesi, fazla çalışıp servet biriktirmesi gibi girişimciliğin temel gelişme alanları loncalar tarafından

desteklenmemiştir. İkinci olarak, loncalar dükkân ve atölye sayısını sınırlamak, rekabeti engellemek, sıkı fiyat kontrollerine tabi tutmak suretiyle girişimcilik fırsatlarını daraltmış ve girişimcilerin hareket edebilecekleri alanları sınırlamıştır. Bu şartlar altında girişimciliğin gelişmesi de çok kısıtlı olmuştur (Altıparmak, 1993).

Girişimciliğin gelişimini etkileyen önemli unsurların başında mülkiyet sistemi gelmektedir. Osmanlı toplumunda servet ve zenginlik kavramları iktidarla özdeşleşmiş olup ferdin mevki yükseldikçe zenginliği de artardı. Toplumda sermayenin iktisat dışı faaliyetle elde edilmesi, kişileri sermaye edinmek için ticaret ve sanayiden ziyade memurlukta yükselmeye yönlendirmiştir (Çokgezen, 2000:527).

Diğer bir önemli husus ise imparatorluk döneminde tüccar ve esnafın malının ve mülkünün bir teminatının olmaması ve sahip olduğu mal ve servetin müsadere yoluyla bir anda elinden alınabilmesiydi. Bu durum, fertlerin servet biriktirmek amacıyla iktisadi faaliyetlerde bulunmasını engellemiş, tasarrufa mani olmuş ve el değiştiren servetin iktisat dışı alanlarda kullanımına sebebiyet vererek Osmanlı'da girişimci sınıfın gelişimini ve sermaye birikimini kısıtlamıştır (Altıparmak, 1933).

Devlette memuriyetin cazipliği, savaşlar, göçler ve kapütülasyonlar gibi nedenlerle ekonomik faaliyetler genellikle gayrimüslimlerin elinde toplanmasına neden olmuş ve Osmanlı İmparatorluğu'ndan Türkiye Cumhuriyeti'ne yeterli sermaye birikimi ve bu birikime sahip girişimci bir sınıf intikal etmemiştir (Çokgezen, 2000:528).

Ahilik ve lonca sistemleri kıtlık ekonomisinin geçerli olduğu kendi dönemlerinde yenilikçi bir model olarak karşımıza çıkmaktadır. Tarihsel olarak ahilik ve lonca sistemlerinin bugünün rekabet koşulları ile karşılaştırılması doğru olmamakla birlikte söz konusu yapıların ve uygulanan mülkiyet sisteminin bugünün dünyasındaki girişimcilik yaklaşımı çerçevesinde Türkiye'deki girişimcilik kültürünü tam olarak desteklediğini söylemek de doğru olmayacaktır.

Öte yandan Türkiye'de, Cumhuriyet'in ilk yıllarında bağımsız bir ekonomi, sanayi ve girişimci sınıf oluşturma çalışmaları önem kazanmıştır. 1. İzmir İktisat Kongresinde, özel teşebbüse dayalı, himayeci ve millî bir iktisat politikası öngörülmüş ve devletin girişimcileri koruması ve desteklemesi yönünde kararlar alınmıştır. Bu kapsamda yeni Türkiye Cumhuriyeti kendi girişimci sınıfını yaratma projesini uygulamıştır. Devlet, kaynaklarını; ihale olanakları, devletle ortaklık kurma, düşük faizli kredi, kamu iktisadi teşekküllerinden ara mal sağlama ve yurtdışı mübadeleye kolay ulaşım olanakları sağlama yolları ile dağıtmıştır (Çokgezen, 2000:529).

Belirlenen bu politikalar ve alınan tedbirlerin sonucunda 1923-1930 döneminde 178 anonim şirket kurulmuştur. Cumhuriyetin kuruluş yıllarındaki imkânsızlıklar göz önünde bulundurulduğunda ve özel işletme sayısındaki artışa bakarak, girişimci sınıf yaratma politikasının başarılı olduğu söylenebilir (Altıparmak, 1933).

Girişimci sınıf oluşturma çabaları 1930'lu yıllardan sonra da artarak devam etmiştir. Ancak uygulanan tüm politikalara rağmen 1929'da yaşanan dünya ekonomik krizinin de etkisiyle Türkiye'de özel sektörün beklenen atılımları gerçekleştirmesi mümkün olmamıştır. 2. Dünya Savaşı yıllarında uygulanan savaş ekonomisi nedeni ile artan baskı ve denetimler ile varlık vergisi iş dünyasında güvensizliklere neden olmuştur (Buğra, 1997), (Çokgezen, 2000), (Vorhoff, 2001). Soral'a göre; bu yıllarda girişimcilik, Cumhuriyet döneminde gördüğü aşırı himaye ile yapay bir şekilde yaşatılmaya çalışılmıştır. O yıllarda girişimci sınıf ekonomik kalkınmayı sağlayacak ne ekonomik sermayeye ne de beşeri ve sosyal sermayeye sahiptir (Soral, 1974).

Yukarıda belirtilen koşulların da etkisiyle Türk iş dünyası devlete bağımlı bir yapı arz etmektedir. Devletin kaynaklar anlamında dağıtıcı "baba devlet" olarak algılandığını ancak günü gününü tutmayan iktisadi politikaları nedeni ile uzun dönemli kalkınma politikalarının uygulanmasında istikrarsızlıklar yarattığı vurgulanmaktadır. İş adamlarının toplumsal geçmişleri dikkate alındığında iş hayatında başarılı olabilmek için ticaret yeteneğinin dışında aile desteğinin ve hükümet yetkilileri ile olan bağların önemi vurgulanmaktadır (Buğra, 1997).

1960'lı yıllarda Planlı Kalkınma dönemiyle birlikte girişimciliğin ve sanayi sektörünün geliştirilmesi en önemli politika alanlarından birisi olmuştur.



1970'li ve 1980'li yıllarda benimsenen sanayileşme stratejileri ve uygulanan ekonomi politikaları büyük farklılıklar göstermiştir. 1980 yılına kadar ithal ikamesi politikası uygulanmış; 1980 yılından sonra ise, ihracata dönük sanayileşmenin uygulamaya konulmasıyla, serbest piyasa ekonomisinin ilke ve esaslarının geliştirilmesi yönünde önemli ilerlemeler kaydedilmiştir.

1995 yılında Gümrük Birliği'ne girişle birlikte Türk sanayisi başlangıçta çalkantılı bir dönem yaşamış, daha sonra uluslararası rekabetin getirdiği baskı ve yapılan çeşitli reformlar sonrasında rekabet gücünü artırarak yoluna devam etmiştir. Gümrük Birliği özel sektörün dinamizminin artırılmasına önemli katkılar sağlamış ve Türk ekonomisinin iç ve dış etkilere karşı uyum yeteneğini artırmıştır. Son yıllardaki endüstriyel büyümenin kaynağını özel sektörün yatırımları ve dinamizmi oluşturmuştur.

1930'lu yıllarda gayri safi millî hasılanın yüzde 40'ı tarım sektöründen oluşmakta iken 2012 yılına gelindiğinde bu oran yüzde 8'in altına düşmüştür. Hizmetler sektöründe ise tarım sektörünün aksine bir gelişme sağlanmıştır. Hizmetler sektörünün yüzde 45'ler civarındaki payı, 2012 yılında GSMH'nın yaklaşık yüzde 67'sine ulaşmıştır. Sanayi sektöründe ise yüzde 15'lerden yüzde 23'lere gelinmiştir. Türkiye gelişmiş ülke ekonomilerine benzer bir yapıda ilerlemektedir. Sanayi sektörünün ülke ekonomisi içerisindeki payı çok değişmemesine rağmen, yapısal olarak çok önemli aşamalar kaydetmiştir.

## 3.2. Günümüzde Girişimciliğin Durumu

Girişimciler, büyük işletme veya küçük ve orta boy işletme (KOBİ) kurmaktadırlar. Türkiye'de bulunan girişimcilerin çalışan sayısına göre yüzde 99,9'u KOBİ özelliği göstermektedir. KOBİ'ler Türkiye'de;

- Toplam istihdamın yüzde 78'ini,
- Toplam katma değerin yüzde 55'ini,
- Toplam satışların yüzde 65,5'ini,
- Toplam yatırımların yüzde 50'sini,
- Toplam ihracatın yüzde 59'unu,
- Toplam kredilerin yüzde 24'ünü,

oluşturmaktadır (KOSGEB, 2011:10-11).

Buradan da anlaşılacağı üzere Türk girişimcisi KOBİ ağırlıklı bir yapıya sahiptir. Türkiye'deki KOBİ'lerin genel özellikleri ise aşağıda verilmektedir:

- Kurumsallaşma düzeyleri düşük, finansmana erişimleri kısıtlıdır.
- Sermaye yapıları yetersiz ve düşük kapasitelidir.
- Düşük teknoloji ile üretim yapmaktadırlar, Ar-Ge ve yenilik yetenekleri çok sınırlıdır.
- Eğitim ve danışmanlık hizmetlerinden yararlanmaları son derece düşüktür.
- Yeni yatırım yapmak ve ihracata yönelmek için finansman ihtiyaçları bulunmaktadır (Cansız, 2008:79).

Dünya Bankası yatırım ortamı araştırmasına göre Türkiye'de yeni kurulan işletmelerin yaklaşık yüzde 50'si ilk iki yılda başarısız olmakta ve dört yılın sonunda yüzde 40'ı ayakta kalabilmektedir. Yüksek iş hacim oranlarına rağmen ayakta kalan girişimlerin 2. ve 4. yılları arasında istihdam artışı yüzde 10'un altında gerçekleşmekte, işletmeler yeterince büyüyememektedir. Bunun sonucu olarak da Türkiye'de orta ölçekli işletmelerin en yavaş büyüyen işletme grubunu oluşturduğu ve KOBİ'lerin benzer ülke KOBİ'lerine kıyasla daha yavaş büyüdüğü sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla yeni işlerin yaratılmasında önemli rol oynayan yeni girişimcilerin, kurulma ve gelişme aşamalarında desteklenmesi önem taşımaktadır (Cansız, 2011:79).

Dünya Bankası İş Yapma Raporu (2012), ülkelerin girişimcilik seviyesini ölçmek amacıyla, çalışma yaşındaki (15-64) her 1000 kişi başına kurulan limited şirket sayısını kullanmaktadır. Türkiye'de bu oran 2007-2011 yılları arasında 0,84 ile 1,08 arasında değişmiş olup 2010 yılında 0,96 olarak hesaplanmıştır. Bu oran aynı yıl için gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında Fransa'da 3,14, Almanya'da 1,35, İspanya'da 2,42 ve İngiltere'de 9,24 rakamları görülmektedir. Bu durum girişimcilik yeteneklerinin ve girişimci sayısının artırılması ihtiyacını ortaya koymaktadır.

## 3.3. Yenilikçi Girişimciliğin Durumu

Yenilik tabanlı girişimciliğin gelişmesi Ar-Ge ve yenilik altyapısının kapasitesi ile yakından ilişkilidir. Ar-Ge harcamalarının 2011 yılı itibarıyla GSYH içindeki payı Türkiye'de yüzde 0,86 iken, AB-27'de yüzde 1,9, Japonya'da (2009 yılı) yüzde 3,36, Güney Kore'de yüzde 3,74 ve ABD'de (2009 yılı) yüzde 2,9'dur. Tablo 3.1'de Ar-Ge konusundaki veriler gösterilmiştir. Ar-Ge çalışmalarının ürüne dönüşmesi ve rekabet gücüne katkısının artırılmasında özel sektör önemli rol üstlenmektedir. 2011 yılında Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge harcamalarının yüzde 45,5'i yükseköğretim, yüzde 43,2'i özel sektör ve yüzde 11,3'ü kamu kurumları tarafından gerçekleştirilmiştir. AB-27 ortalamasında ise bu oranlar yüzde 52,0 özel sektör, yüzde 33,2 yükseköğretim ve yüzde 14,8 kamu sektörü olarak gerçekleşmiştir (bkz. Tablo 3.1) (KB, 2012:136).

9. Kalkınma Planı dönemi boyunca söz konusu verilerin tamamında önemli ilerlemeler sağlanmıştır. Ancak bu ilerlemeler gelişmiş ülkeler ile karşılaştırıldığında halen oldukça düşük kalmaktadır.

**Tablo 3.1: Türkiye'nin Temel Ar-Ge Göstergeleri (2007-2011)**

| Yıllar | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|
| Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payı (%) | 0,71 | 0,73 | 0,85 | 0,84 | 0,86 |
| Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge Harcaması (Milyon TL) | 6.091 | 6.893 | 8.087 | 9.268 | 11.154 |
| Yükseköğretim Payı (%) | 48,2 | 43,8 | 47,4 | 46,0 | 45,5 |
| Özel Sektör Payı (%) | 41,3 | 44,2 | 40,0 | 42,5 | 43,2 |
| Kamu Payı (%) | 10,6 | 11,9 | 12,6 | 11,4 | 11,3 |
| TZE Cinsinden Toplam Ar-Ge Personeli Sayısı | 63.777 | 67.000 | 74.000 | 81.792 | 92.801 |
| Yükseköğretim Payı (%) | 46,6 | 44,5 | 42,2 | 40,2 | 38,4 |
| Özel Sektör Payı (%) | 38,3 | 40,8 | 42,8 | 45,9 | 48,9 |
| Kamu Payı (%) | 15,1 | 14,7 | 15,0 | 13,9 | 12,7 |
| TZE Cinsinden 10 Bin Kişiye Düşen Ar-Ge Personeli | 31 | 32 | 35 | 36 | 39 |

Kaynak: TÜİK, 2012.

TÜİK Yenilik Araştırması'na göre 2008-2010 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde 10 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin yüzde 51,4'ü yenilik faaliyetinde bulunmuştur. Aynı araştırma yenilik faaliyetlerini teknolojik ve teknolojik olmayan olarak da sınıflamakta ve girişimlerin yüzde 35,2'sinin teknolojik, yüzde 42,5'nin teknolojik olmayan yenilik faaliyetinde bulunmaktadır (TÜİK, 2011).

Türkiye'de Ar-Ge altyapısını, üniversite sanayi-işbirliğini, yenilikçi girişimciliği geliştirmek amacıyla 8.ve 9. Kalkınma Planı döneminde son derece önemli gelişmeler sağlanmıştır.

8. Kalkınma Planı döneminde (2001 yılında) Teknoloji Geliştirme Bölgeleri kurulmaya başlanmıştır. Bu bölgelerde Ar-Ge personelinin bu görevleri ile ilgili ücretleri 31.12.2023

tarihine kadar her türlü vergiden muaf tutulmakta ve Ar-Ge personelin sigorta primi işveren hissesinin %50'si desteklenmektedir. Bölgelerde yönetici şirketlere ve akademisyenlere de destek ve kolaylıklar sağlanmış ve sağlanmaya devam etmektedir.

Tablo 3.2'de 9. Kalkınma Planı döneminde TGB'lerdeki değişim verilmektedir. 2007 yılında 28 olan TGB sayısı 2012 sonunda 45'e yükselmiştir. Buna paralel olarak işletme sayısı 802 den 2037'ye yükselmiştir. Aynı dönemde Ar-Ge proje ve çalışanı sayısı yaklaşık iki katına çıkmıştır.

**Tablo 3.2: Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Göstergeleri**

| Yıllar | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| TGB Sayısı | 28 | 31 | 37 | 39 | 43 | 45 |
| Toplam İşletme Sayısı | 802 | 1.154 | 1.254 | 1.515 | 1.800 | 2.037 |
| Yabancı İşletme Sayısı | 25 | 32 | 53 | 64 | 66 | 71 |
| Ar-Ge Projesi Sayısı | 2.525 | 3.069 | 3.403 | 4.102 | 4.979 | 5.121 |
| Ar-Ge Çalışanı Sayısı | 9.770 | 11.093 | 11.021 | 13.397 | 15.822 | 17.784 |

Kaynak: BSTB verileri, 2012

Yenilikçi girişimciliğe yönelik olarak Kalkınma Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (BSTB), KOSGEB, TÜBİTAK, Kalkınma Ajansları ve TTGV gibi kurumlar tarafından çeşitli destekler sağlanmaktadır.

Yenilikçi KOBİ'ler KOSGEB tarafından Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER) ve duvarsız teknoloji kuluçkalarının (inkübatörlerin) bulunduğu merkez müdürlükleri tarafından desteklenmektedir. 2012 yılı itibarıyla 31 adet TEKMER, girişimcileri desteklemeye devam etmektedir. Bugüne kadar (1990-2012), yaklaşık 3.000 adet proje desteklenmiş, bu projelerin yaklaşık 1.000'i ticarileşmiş, 400'e yakın patent alınmış, 25 bin nitelikli istihdam sağlanarak, yaklaşık 1.6 milyar TL tutarında ihracat gerçekleştirilmiştir (KOSGEB, 2011).

KOSGEB'in 9. Kalkınma Planı döneminde yenilik ve Ar-Ge başlıklarında işletmelere sağladığı destekler Tablo 3.3'te gösterilmektedir. 2007 yılında sağlanan destek miktarı 4.4 milyon TL iken bu rakam 2012 yılında yaklaşık 15 kat artarak 66 milyon TL'ye ulaşmıştır.

**Tablo 3.3: KOSGEB Ar-Ge ve Yenilik Destekleri**

| YIllar | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Ar-Ge ve Yenilik Destekleri (Bin TL) | 4.419 | 6.820 | 6.632 | 9.769 | 44.598 | 66.271 |

Kaynak: KOSGEB, 2013.

BSTB'nin yenilikçi girişimciliğe yönelik en önemli desteği Teknogirişim Sermayesi Desteğidir. Bu desteğin amacı, yüksek eğitimli ve nitelikli gençlerin teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerini katma değer ve nitelikli istihdam yaratma potansiyeli yüksek

teşebbüslere dönüştürebilmelerini teşvik etmektir. Program kapsamında desteklenmesi uygun bulunan girişimci, firmasını kurmasını müteakip en fazla 100 bin TL hibe desteğiyle bir yıl süre boyunca desteklenmektedir. 2009-2012 döneminde programa 3.339 başvuru alınmış, başvuruların 767'si desteklenmeye değer bulunmuş ve bunların 741'i ile sözleşme imzalanmıştır.

9. Plan döneminde işletmelerin Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesi amacıyla 5746 sayılı "Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun" ile işletmelerde kurulacak "Ar-Ge Merkezleri"ne birtakım vergi muafiyetleri ve teşvikler sunulmuştur. 26 Temmuz 2012 itibarıyla 134 işletmenin Ar-Ge merkezi belgesi bulunmaktadır. Bu işletmelerde istihdam edilen toplam Ar-Ge personel sayısı 14.837 olup, yapılan Ar-Ge harcaması ise 4,8 milyar TL'dir. Ar-Ge merkezi olan işletmelerin yaklaşık yüzde 60'ı Marmara Bölgesi'ndedir (BSTB, 2012)

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından uygulanmakta olan SAN-TEZ Programı, temelde, üniversite-sanayi işbirliğinin kurumsallaştırılmasını ve bu işbirliğinden doğacak ürünlerin ticarileştirilmesini amaçlamaktadır. Bu kapsamda 2012 yılında 50 milyon TL'lik destek sağlanmıştır.

TÜBİTAK sanayi Ar-Ge destekleri, KOBİ'ler için başlangıç olarak nitelendirilebilecek destekleri içerdiği gibi daha geniş kapsamlı Ar-Ge projelerine verilen destekleri de kapsamaktadır. 2007-2011 yılları arasında verilen toplam hibe tutarı ise 1,6 milyar TL olup, bu desteğin yarısı KOBİ'lere sunulmuştur. TÜBİTAK tarafından son dönemde girişimcilere yönelik destek programları geliştirilmiştir.



TTGV 1991 yılında bağımsız, şeffaf ve izlenebilir bir yapı olarak kamu-özel sektör ortaklığı modeli ile kamu fonlarının özel sektörün Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinde kullanılması hizmetini yürütmek amacıyla kurulmuştur. TTGV'nin destekleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

**Tablo 3.4: TTGV Destekleri**

| Yıllar | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|
| Desteklenen Proje Sayısı | 88 | 116 | 113 | 47 | 364 |
| Desteklenen Projelerde KOBİ Oranı (%) | 88 | 88 | 80 | 86 | 86 |
| Kullandırılan Destek Tutarı (Milyon Dolar) | 17,6 | 21,3 | 24,8 | 14,2 | 77,9 |

Kaynak: TTGV, 2012

2006 yılında 5549 sayılı Kanunla kurulan Kalkınma Ajansları, 26 bölgede yapılanarak tüm illerde hizmet vermektedir. Çok yeni kurumlar olmalarına rağmen bulundukları bölgelerde önemli hareketlilik sağlayan Kalkınma Ajansları

mali destek programlarıyla yerel paydaşlara, KOBİ'lere ve girişimciliğe yönelik önemli destekler sunmaktadırlar (bkz. Tablo 3.5).

Kalkınma Ajansları da yenilikçi girişimciliğe yönelik destekler sağlamaktadır. Başta gelişmiş bölgelerde olmak üzere Ar-Ge ve yenilik destek programları hazırlanmıştır. 2011 yılında kullanılan 322 milyon TL'lik toplam desteğin yaklaşık 67 milyon TL'lik kısmı işletmelerin Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinde kullanılmıştır.

**Tablo 3.5: Kalkınma Ajansı Destekleri**

| Yıl | Teklif Çağrı (Adet) | Destek Miktarı (Milyon TL) | Başvuru (Adet) | Desteklenen Projeler (Adet) |
|---|---|---|---|---|
| 2008 | 6 | 46 | 1.129 | 258 |
| 2009 | 9 | 93 | 2.576 | 406 |
| 2010 | 55 | 373 | 9.442 | 1.798 |
| 2011 | 43 | 309 | 6.046 | 1.704 |

Kaynak: Kalkınma Bakanlığı, 2012



Diğer taraftan Maliye Bakanlığı ve Ekonomi Bakanlığı Ar-Ge desteklerine ilişkin vergisel teşvik sağlarken, Kalkınma Bakanlığı ise girişimcilerin başarılarını artırabilmek amacıyla üniversitelerde araştırma merkezleri kurulmasına yönelik kaynak tahsis etmektedir.

Kamu desteklerine yönelik genel bir değerlendirme yapılacak olursa, Türkiye'deki destek çeşitliliği ve girişimcilere aktarılan kaynak tutarlarının makul düzeylerde bulunduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Ancak söz konusu desteklere yönelik etki ve ihtiyaç analizlerinin yetersizliği sağlanan desteklerin zamanında iyileştirilmesini engelleyebileceği gibi, desteklerin katma değerini de düşürecektir.

Türkiye'de girişimciliğin gelişimine ilişkin genel bir değerlendirme yapılacak olursa, Cumhuriyetin kurulmasıyla birlikte kalkınmacı devlet anlayışı çerçevesinde uygulanan politikalar ile Türk girişimcisi önemli bir dönüşüm geçirmiştir. Planlı Kalkınma dönemiyle birlikte sanayileşen, 1980 yıllardan sonra dışa açılmaya başlayan, Gümrük Birliği ile rekabet gücü artan, bilgi toplumuna dönüşüm sürecinde ise gün geçtikçe yenilik ve Ar-Ge kapasitesini artıran bir girişimcilik yapısı oluşmuştur. Ancak son yılarda Ar-Ge ve yenilik desteklerine verilen önem ile daha da rekabetçi hale gelmesi beklenen Türkiye'de girişimcilik ekosisteminin tüm bu olumlu gelişmelere rağmen gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında hala geleneksel ve hantal bir yapıda olduğu söylenebilir.

# 4

# SAHA ÇALIŞMASININ BULGULARI

# 4. SAHA ÇALIŞMASININ BULGULARI

Araştırmada veriler anket ve mülakat tekniklerivle toplanmıştır. Araştırmanın evreni anket çalışmasının yapıldığı tarihte (2012 Nisan) 33 TGB'de yer alan 1800 yenilikçi işletmelerden oluşmaktadır. Ancak bu işletmelerin içinde 70 yabancı sermayeli işletme ve 30 kurumsal büyük işletme bulunmaktadır. Yabancı işletmeler ile büyük işletmeler araştırmanın amaçlarına uygun olmadığı için çalışmaya dâhil edilmemiştir.



Araştırma ile 1.800 işletmeye elektronik posta ile anket formu gönderilmiş ve bu anket formları 330 işletme sahibi girişimci tarafından doldurarak geri gönderilmiştir. Çalışmada araştırma evreninin yüzde 18,3'üne, büyük ve kurumsal işletmeler dışarıda tutulduğunda ise evrenin yüzde 19,4'üne ulaşılmıştır.

Daha önce ifade edildiği gibi, TGB'lerdeki hızlı büyüyen işletmeler araştırmada kilit rol oynamaktadır. OECD'ye göre son üç yılda yıllık ortalama yüzde 20 oranında büyüyen (ciro veya çalışan sayısı açısından) ve izlenmeye başlandığında en az 10 kişi çalıştıran işletmeler hızlı büyüyen işletmeler olarak tanımlanmaktadır (OECD, 2012:16). Eğer bu işletmeler hızlı büyüme başarısını faaliyete başladıkları ilk beş yılda gerçekleştirirse bunlara ceylan işletme (gazelle) denilmektedir (OECD, 2012). Diğer taraftan GEM, beş yıldan fazla süre hayatta kalan işletmeleri kurumsal girişimci olarak tanımlamaktadır (GEM, 2012).

Bu çalışmada, hızlı büyüyen işletmeler için OECD'nin ölçütlerinin yanında GEM'in kurumsal işletme şartı olan en az beş yıl faaliyette bulunma durumu birlikte değerlendirilmiştir. Bu değerlendirmenin birlikte yapılmasının en önemli nedeni, yenilikçi işletmelerde yapılan Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinden sonra ürünün ticarileşmesi için belli bir zamana ihtiyaç

duyulmasıdır. Diğer bir neden ise Türkiye'de genel olarak yeni kurulan işletmelerin önemli bir kısmının ilk beş yılda kapanmasıdır. Bu yüzden, beş yıldan fazla süredir faaliyet gösteren işletmeler içinden hızlı büyüyen ve hızlı büyümeyen işletmelerin 2003-2011 yıllarındaki ciro ve istihdam bilgileri karşılaştırılmıştır.

Çalışmada, hızlı büyüyen ve hızlı büyümeyen işletmelerin belirlenmesinde 2008 yılından önce kurulan girişimlerin verileri değerlendirilmiştir. 2007 yılı itibarıyla tüm TGB'lerde faaliyet gösteren işletme sayısı 802'dir. Ankete katılan işletmelerin ise, 134'ü 2008 yılı öncesinde kurulmuştur. Bu durumda 2007 yılında TGB'lerde faaliyet gösteren işletmelerin yaklaşık yüzde 17'sine ulaşılmıştır. 134 işletmenin 32'si hızlı büyüyen özelliği gösterirken, hızlı büyüyen özelliği göstermeyen işletme sayısı 102'dir. Girişimlerin özellikleri tablolar ile verilirken, anketin geneli (330 girişimci), hızlı büyüyen (32 girişimci) ve hızlı büyümeyen (102 girişim) olarak 3 ayrı kategori yapılmıştır. Diğer taraftan, bazı konularda değişim eğilimini gösterebilmek amacıyla, 2000 yılı ve öncesinde kurulan 45 girişim 2001-2007 dneminde kurulan 89 girişim ve 2008 sonrasında kurulan 196 girişimciye ilişkin veriler ayrıca grafikler aracılığıyla gösterilmiştir.

Çalışmaya katılan girişimciler ve TGB'lerde yer alan tüm işletmelerin illere göre dağılımları Tablo 4.1'de verilmiştir. Gelişmiş TGB'lerin bulunması açısından en önemli kentler olan Ankara, İstanbul, Kocaeli, Konya ve İzmir'de bulunan 1.301 (yüzde 67) girişimden 221'i (yüzde 17) ankete katılmıştır.

**Tablo 4.1: İllere Göre Ankete Katılan Girişimci Sayısı**

| İller | İşletme Sayısı* | Anket Katılan İşletme Sayısı | Anket Katılan İşletmelerin Oranı (Yüzde) | Toplam İçindeki Oran (Yüzde) | Evren İçindeki Oran (Yüzde) |
|---|---|---|---|---|---|
| Ankara | 710 | 104 | 31,5 | 37,8 | 14,6 |
| İstanbul | 209 | 59 | 17,9 | 11,1 | 28,2 |
| Kocaeli | 202 | 21 | 6,4 | 10,8 | 10,4 |
| Konya | 102 | 17 | 5,2 | 5,4 | 16,7 |
| İzmir | 78 | 20 | 6,1 | 4,2 | 25,6 |
| Kayseri | 63 | 13 | 3,9 | 3,4 | 20,6 |
| Bursa | 50 | 10 | 3,0 | 2,7 | 20,0 |
| Eskişehir | 44 | 12 | 3,6 | 2,3 | 27,3 |
| Mersin | 34 | 18 | 5,5 | 1,8 | 52,9 |
| Diğer | 308 | 56 | 17,0 | 20,5 | 18,2 |
| **Genel Toplam** | 1.800 | 330 | 100 | 100 | 18,3 |

*BSTB'nın TGB verilerinden (2012) yararlanılmıştır.

Ankete katılan işletmelerin yüzde 46'sı bilişim sektöründe yer alırken, TGB'lerde bilişim sektörünün toplam içindeki payı yüzde 55'tir. Elektronik sektörü ankette katılan işletmelerin yüzde 11'ini oluştururken, elektronik sektörünün TGB'lerdeki oranı yüzde 8'dir. Aynı oranlar savunma sektöründe de yüzde 5 ve yüzde 6 olarak gerçekleşmiştir. Benzer birliktelik diğer sektörlerde de gözlemlenmiştir.

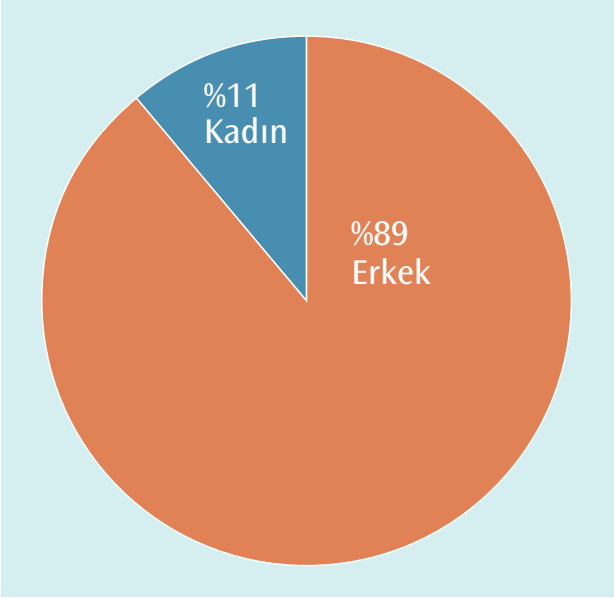
Gerek sektörel temsil oranlarının yakınlığı gerekse illerin çalışmadaki temsil düzeyleri bir arada değerlendirildiğinde ankete cevap veren girişimcilerin Türkiye'deki TGB'leri yansıtabilecek nitelikte olduğu kabul edilebilir.

Ayrıca çalışma kapsamında 20 mülakat görüşmesi yapılmıştır. Bu görüşmeler zaman ve kaynak kısıtı dolayısıyla, Ankara'daki TGB'lerde faaliyet gösteren girişimcilerle yapılmıştır.

Çalışma kapsamında yapılan anket ve mülakat sonuçları konularına göre bir arada verilmektedir.

## 4.1. Girişimcilerin Sosyo-Demografik Özellikleri

**Grafik 4.1: Girişimcilerin Cinsiyeti**




Kaynak: Çalışma kapsamında yapılan anket[1]

### 4.1.1. Cinsiyet ve Yaş Dağılımı

Ankete katılan girişimcilerin yaklaşık yüzde 11'i (36 girişimci) kadın, yüzde 89'u ise (294 girişimci) erkektir (bkz. **Grafik 4.1**).

Araştırmaya katılan girişimcilerin yaş ve cinsiyet özellikleri **Tablo 4.2**'de verilmiştir. Girişimcilerin yaklaşık yüzde 62'si 40 yaşın altındadır. Kadın girişimcilerin yaklaşık yüzde 44'ü (16 girişimci) ve erkek girişimcilerin yüzde 42'si (123 girişimci) ağırlıklı olarak 31-40 yaş aralığındadır. Ankete katılan girişimcilerin yüzde 10'u (34 girişimci) 50 yaş ve üstünde yer almaktadır. 50 yaşın üstünde yer alan girişimciler genellikle akademik kökenli girişimcilerdir.

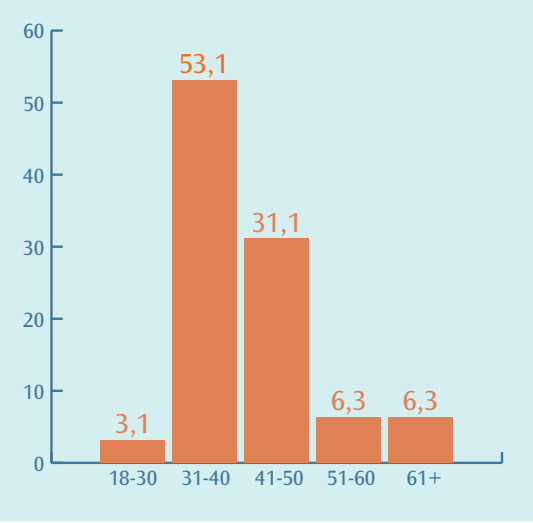
1 Bu bölümde aksi belirtilmediği sürece gösterilen tüm tablo ve grafiklerde aynı kaynaktan yararlanılmıştır.

**Tablo 4.2: Girişimcilerin Yaş Dağılımı**

| Yaş | 18-30 | 31-40 | 41-50 | 51-60 | 61+ | Toplam |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Kadın | 7 (%19,4) | 16 (%44,4 ) | 10 (%27,8) | 10 (%27,8) | 3 (%8,3) | 36 (%10,9) |
| Erkek | 60 (%20,4) | 123 (%41,8) | 80 (%27,2) | 25 (%8,5) | 6 (%2,0) | 294 (%89,1) |
| Hızlı Büyüyen Girişimci | 1 (%3,1) | 17 (%53,1) | 10 (%31,3) | 2 (%6,3) | 2 (%6,3) | 32 (%100) |
| Hızlı Büyümeyen Girişimci | 7 (%6,9) | 37 (%36,3) | 39 (%38,2) | 15 (%14,7) | 4 (%3,9) | 102 (%100) |
| Genel Toplam* | 67 (%20,3) | 139 (%42,1) | 90 (%27,3) | 25 (%7,6) | 9 (%2,7) | 330 (%100) |

* Genel toplam, ankete katılan 330 girişimciyi kapsamaktadır. Bu bölümdeki tüm tablolarda genel toplam bu şekilde kullanılmıştır.

**Grafik 4.2: Hızlı Büyüyen Girişimcilerin Yaş Dağılım Oranları**




Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 53'ü (17 girişimci) 31-40 yaş grubunda, yüzde 31'i ise 41-50 yaş grubundadır (bkz. **Grafik 4.2**).

### 4.1.2. Eğitim Durumu

Araştırmaya katılan girişimcilerin eğitim düzeyleri **Tablo 4.3**'te verilmiştir. Girişimcilerin yaklaşık yüzde 2'si lise, yüzde 37'si üniversite, yüzde 31'i yüksek lisans ve yüzde 30'u ise doktora düzeyinde eğitime sahiptir.

Hızlı büyüyen girişimcilerden yüzde 22'si üniversite, yüzde 50'si yüksek lisans ve yüzde 28'i ise doktora düzeyinde eğitime sahiptir. Hızlı büyümeyen girişimcilerin yüzde 5'i lise, yüzde 53'ü üniversite, yüzde 21'i yüksek lisans ve yüzde 20'si doktora düzeyinde eğitime sahiptir. Bu durum hızlı büyüyen girişimcilerin ortalama eğitim sürelerinin hızlı büyümeyenlere göre daha yüksek olduğunu göstermektedir.

**Tablo 4.3: Girişimcilerin Eğitim Durumu**

| Eğitim Düzeyi | Lise | Üniversite | Yüksek Lisans | Doktora | Toplam |
|---|---|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen | - | 7 (%21,8) | 16 (%50) | 9 (%28,2) | 32 |
| Hızlı Büyümeyen | 5 (%4,9) | 54 (%52,9) | 22 (%21,5) | 21 (%20,5) | 102 |
| Genel Toplam | 8 (%2,4) | 122 (%36,9) | 101 (%30,6) | 99 (%30) | 330 |

Eğitim seviyesinin yükselmesiyle hızlı büyüme arasında (p=0,002) bir ilişki bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.4**). Genel olarak eğitim düzeyinin yükselmesi hem alandaki teknik bilgi düzeyini arttırmakta hem de beşeri sermaye artışı sağlamakta ve sosyal sermayenin kalitesini ve etkinliğini artırmaktadır (Bourdieu, 1986). OECD'ye göre, daha eğitimli bireyler gruplarla ve ağlarla daha iyi ilişkiler kurarak daha güçlü bir sosyal sermaye oluşturmaktadır (OECD, 2010b:18). Bu durum girişimcinin başarısında etkili olabilmektedir.

**Tablo 4.4: Eğitim Düzeyi ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Eğitim Düzeyi | Hızlı Büyüyen Girişimci | Hızlı Büyümeyen Girişimci | Toplam |
|---|---|---|---|
| Lise | - | 5 (%4,90) | 5 |
| Üniversite | 7 (%21,8) | 54 (%52,9) | 61 |
| Yüksek Lisans | 16 (%50,0) | 22 (%21,5) | 38 |
| Doktora | 9 (%28,1) | 21 (%20,5) | 30 |
| **Toplam** | 32 | 102 | 134 |
| $MCX^2_p = 24,174$ sd = 3, p = 0,002 < 0,05 Fet: 001 | | | |

Anket çalışmasında ortaya çıkan bu bulgu, mülakat çalışmalarında girişimciler tarafından da gündeme getirilmiştir. Bir girişimci teknik bilginin önemine değinmektedir:

> **"Eğer amacınızı Ar-Ge ile para kazanmak olarak belirlediyseniz, teknik donanımınız ne kadar iyi ise, başarılı olma şansınız o kadar yüksektir. Ben işimi yüksek lisans sonrasında kurdum; şimdi ise doktoraya devam ediyorum. Bana göre yenilikçi girişimcilerin öğrenme ve kendini geliştirme işlerini bırakmaması gerekir» (G19).**

Nitekim beşeri sermaye, eğitim sürecinde kazanılmış üretken bilgi, beceri ve yeteneklerden oluşmaktadır (OECD, 1998:8). Beşeri sermayenin artması girişimcinin başarısına önemli katkılar sağlamaktadır. Başka bir girişimci, teknik bilginin ve iyi bir mühendis olmanın önemine katılmakla beraber, başarı için yüksek lisans veya doktoranın şart olmadığını düşünmekte olup eğitim seviyesinin yükselmesiyle risk alma kapasitesinin düştüğünü belirtmektedir:

> **"Bizdeki eğitim çok teorik ve uygulamadan o kadar uzak ki, bu durumda yüksek lisans veya doktora sizi törpüler, biraz girişimcilik ruhunuz varsa o bile kaybolur" (G17).**

Mülakatlarda özellikle mühendislik alanında üniversite eğitiminin nitelikleri, mezunların çalıştığı sektörler ve eğitim kalitesi ile üniversitelerin kapasitelerinin yükseltilmesinin girişimcilik üzerindeki etkileri vurgulanmıştır. Bu kapsamda bir girişimci görüşünü şöyle ifade etmektedir:

> **"En önemli sıkıntım, kalifiye eleman bulamamaktır. Mesela ben 1.500-2.000 TL'ye mühendis çalıştıracağım dediğim zaman, buradan nizamiyeye kadar kuyruk oluyor. Ama 4.000-5.000 TL'ye mühendis çalıştıracağım dediğim zaman adam bulamıyorum. Üniversitelerin eğitimi çok eksik, sayılı üniversitelerin dışında pratiğe yönelik eğitim veren yok. Başarılı üniversiteler daha fazla kadro verilmeli ve bu kadrolara uygun ücret sağlanmalıdır. Piyasada, doktoralı, yüksek lisans mezunu bilgisayar mühendisi ayda 6.000-7.000 TL kazanırken, sen üniversitede asistana 2.000-3.000 TL verirsen sistemin kendini geliştirmesini ve üretmesini engellersin. Bu da üniversitenin içinin boşalmasını ve yeni mezunların kalitesinin düşmesini beraberinde getirir" (G3).**

Diğer önemli bir husus ise, girişimcinin kendisinin iyi mühendis olmasıdır. Bu konuda görüşlerini paylaşan bir girişimci şöyle düşünmektedir:

> **"Bana göre ülkenin kalkınması, teknoloji üretebilmesine bağlıdır. Uluslararası düzeyde hem girişimcilik yönü iyi, hem de mühendisliği iyi olan gençlerin yetiştirilmesi gerekiyor. Eğer bu süreç geliştirilemez ise proje çöplüğü ve başarısız mühendisler ile ülke kaynakları boşa gider. Bu yüzden girişimci üniversite ve girişimci mühendis çok önemlidir" (G16).**

Nitelikli insan kaynağındaki eksiklik, diğer deyişle beşeri sermaye zayıflığı, görüşme yapılan tüm girişimciler tarafından vurgulanmıştır. Özellikle işletmesini geliştirmiş ve belirli bir yol kat etmiş girişimciler nitelikli mühendisin kritik önemde olduğunu belirtmektedir. Girişimciler eğitim sisteminin, özellikle yükseköğrenimin ilgili sektörlerin ihtiyaçlarına ve güncel çalışma koşullarına uygun insan kaynağı yetiştiremediği hususlarında birleşmektedir.



Bu konudaki düşüncelerini açıklayan bir girişimci şu görüşleri ifade etmektedir:

> **"Bilgisayar veya elektronik mühendisleri kolay mezun oluyor ve 5-6 üniversite dışında eğitimin kalitesi yeterli değildir. Gerekli nitelikler yanında öğrenmeyi öğrenen mühendisler yetiştirmemiz lazım. Örneğin, Hacettepe Üniversitesi yılda 80 mezun veriyor, bunu 200'e çıkarmak kolay değil. Hacettepe Üniversitesi'ndeki kültürü başka üniversitelere aşılamamız lazım" (G1).**

Bir başka girişimci ise konuya daha makro açıdan yaklaşmaktadır:

> **"Bu yapısal bir sorundur. Pratiğe yönelik adam bulmak çok zor oluyor. Eğitimler çok teorik kalıyor" (G2).**

Akademisyen bir girişimci ise konuya farklı bir açıdan yaklaşmaktadır:

> **"Biz akademisyen olduğumuz için, bir ağımız var ve oradan istediğimiz nitelikte eleman bulabiliyoruz ama diğer işletmeler daha sıkıntılıdır" (G4).**

Diğer bir girişimci, Türkiye'deki hizmet sektörlerinin en iyi mühendisleri istihdam ettiklerini ve bunun sakıncalarını anlatmaktadır:

> **"Bankaların aldığı adamlara bakıyorum, ilk bindeki mühendisler. Oraya sen son bindeki adamları da koysan aynı işi yapacak, hatta daha iyi bile yaparlar. Çünkü bir süre sonra bu ilk bindeki adamlar yaptıkları bu rutin işten memnun olmazlar. Burada bilinçsiz bir durum var. En iyi yetiştirdiğiniz mühendisleri üretimde değil de hizmet sektöründe kullanmanız makro açıdan baktığınızda bizim hatamız. ASELSAN gibi birkaç kurumsal işletme olmasaydı, Türkiye'nin en iyi mühendislerinin hepsi bankalara gidecekti ve o da ülkeye bir şey katmayacaktı» (G5).**

Başka bir girişimci ise eğitimin girişimcilik özelliklerini kazandırmadaki önemini vurgulayarak eğitim sisteminde yapılması gereken değişikliklere işaret etmektedir.

> **"Son zamanlarda ilkokullardan itibaren girişimcilik derslerinden bahsedilmektedir. Burada yapılması gereken ilkokuldan itibaren girişimcilik dersi vermek değil, öğrencilerin girişimci kişiliğini; yani yaratıcı, eleştirel, sorgulayan ve yenilikçi yeteneklerini geliştirecek şekilde yetiştirilmesidir. Daha sonra ise birey ortaokul ve lisede girişimcilikle tanıştırılmalıdır. Derslerde projelerin yapılması, özgüven verici programlar düzenlenmesi, yani öncelikli ders olarak girişimcilik vermekten ziyade diğer derslerin işleniş biçiminde değişim yapılarak girişimci ve yenilikçi yeteneklerin geliştirilmesi gerekmektedir» (G18).**

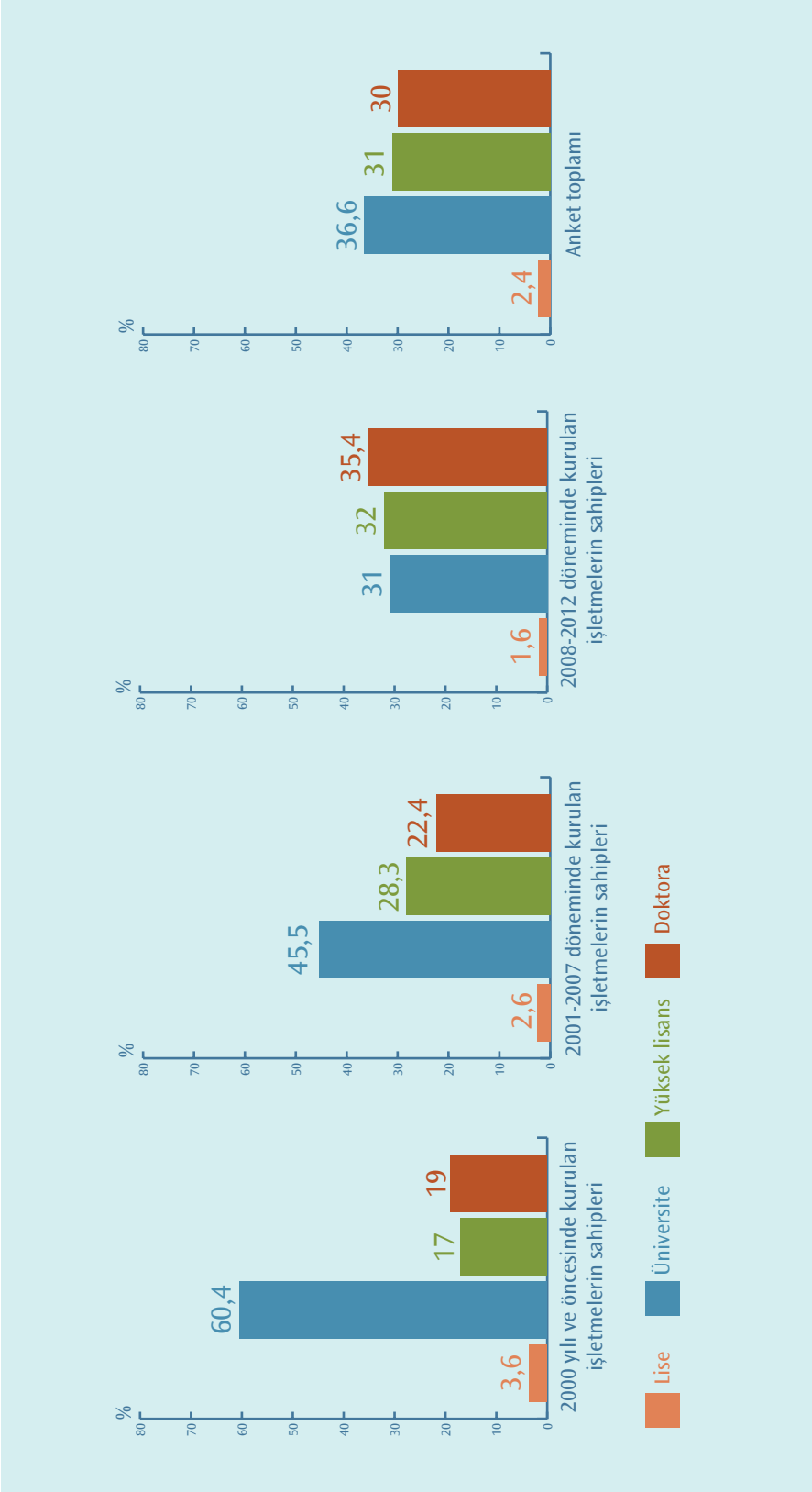


Bir bireyin özgüvene sahip, sorgulayıcı, eleştirel ve girişimci yeteneklerini geliştirici nitelikte bir eğitim almasının gelecekte girişimciliğe başlamasında ve başarılı olmasında önemli etkiye sahip olacağı kanaati genel olarak mülakatlarda farklı şekillerde ifade edilmiştir. Başta gelişmiş ülkelerde olmak üzere, girişimcilik eğitimi bu alandaki politikaların merkezinde bulunmaktadır. Bazı yenilik tabanlı güçlü girişimcilere sahip ülkelerde, girişimcilik eğitimi ve öğretmenlere yönelik strateji dokümanları bulunmaktadır.

**Grafik 4.3**'te girişimcilerin eğitim düzeylerinin kuruluş yılları itibarıyla değişimleri verilmektedir. Buna göre 2008 yılı ve sonrasında işletmelerini kuran girişimcilerin yüksek lisans ve doktora düzeyinde eğitime sahip olma oranları geçmişle karşılaştırıldığında artmıştır. Yüksek lisans düzeyinde eğitime sahip girişimcilerin oranı 2000 yılı öncesinde yüzde 17 düzeyinde iken, bu oran 2012 yılı itibarıyla yüzde 31'e yükselmiştir. Aynı oran doktora düzeyinde ise yüzde 19'lardan yüzde 30'lara gelmiştir. Bu eğilim gelecekte hızlı büyüyen ve başarılı işletmelerin sayısını artırabilecektir.

Girişimcilerin bitirdikleri okul türlerine ilişkin veriler **Tablo 4.5**'te gösterilmektedir. Girişimcilerin yaklaşık yüzde 9'u okul öncesi eğitim, yüzde 7'si ilköğretim ve yüzde 11'i ise lise eğitimlerini özel okullarda tamamlamışlardır. Üniversite düzeyinde ise özel üniversiteye gitme oranları yüzde 2-4 düzeylerine düşmektedir.

**Grafik 4.3: Girişimcilerin Eğitim Düzeyi**



**Tablo 4.5: Girişimcilerin Bitirdikleri Okul Türleri**

| İşletme | Okul Türü | Özel Okul | Devlet Okulu | Burslu | Yurtdışı | Toplam |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen | Okul Öncesi Eğitim | 4 (%12,5) | 21 (%65,6) | 0 | 0 | 25 |
| | İlköğretim | 5 (%15,6) | 27 (%84,4) | 0 | 0 | 32 |
| | Lise | 6 (%18,8) | 26 (%81,3) | 0 | 0 | 32 |
| | Üniversite | 2 (%6,3) | 25 (%78,1) | 4 (%12,5) | 1 (%3,1) | 32 |
| | Yüksek Lisans | 3 (%9,4) | 17 (%53,1) | 2 (%6,3) | 3 (%9,4) | 25 |
| | Doktora | 0 | 6 (%66,6) | 0 | 3 (%33,4) | 9 |
| Hızlı Büyümeyen | Okul Öncesi Eğitim | 2 (%10) | 18 (%90) | 0 | 0 | 20 |
| | İlköğretim | 8 (%7,8) | 91 (%89,2) | 1 (%0,9) | 2 (%1,9) | 102 |
| | Lise | 12 (%11,8) | 87 (%85,3) | 3 (%2,9) | 0 | 102 |
| | Üniversite | 2 (%1,9) | 81 (%79,4) | 4 (%3,9) | 10 (%9,8) | 97 |
| | Yüksek Lisans | 3 (%2,9 ) | 28 (%27,5) | 2 (%1,96) | 10 (%9,8) | 43 |
| | Doktora | 2 (%1,96 ) | 10 (%9,8) | 0 | 9 (%8,8) | 21 |
| Genel Toplam | Okul Öncesi Eğitim | 13 (%9,2) | 128 (%88,8) | 0 | 3 (%2 ) | 144 |
| | İlköğretim | 24 (%7,3) | 298 (%90,3) | 2 (%0,6 ) | 6 (%1,8 ) | 330 |
| | Lise | 35 (%10,6) | 286 (%86,7) | 7 (%2,1 ) | 2 (%0,6 ) | 330 |
| | Üniversite | 12 (%3,6) | 278 (%84,2) | 17 (%5,2) | 15 (%4,5) | 322 |
| | Yüksek Lisans | 9 (%4,5) | 145 (%72,5) | 16 (%8) | 30 (%15 ) | 200 |
| | Doktora | 2 (%2,1) | 71 (%71,7) | 2 (%2,1 ) | 24 (%24,1) | 99 |

Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 86'sı okul öncesi eğitimi, yüzde 84'ü ilköğretimi, yüzde 81'i liseyi, 78'i üniversiteyi, yüzde 53'ü yüksek lisansı ve yüzde 67'si doktorayı devlet okulunda tamamlamıştır. Hızlı büyüyen özelliği göstermeyen girişimlerin ise, yaklaşık yüzde 90'ı okul öncesi eğitimi, yüzde 89'u ilköğretimi, yüzde 85'i liseyi, 79'u üniversiteyi, yüzde 65'i yüksek lisansı ve yüzde 48'i doktorayı devlet okulunda tamamlamıştır. Görüleceği üzere hızlı büyüyen özelliği gösteren girişimciler okul öncesi eğitim-lise dönemlerinde yüzde 14-19 arasında özel okullarda eğitim almışlardır.

Okul öncesi eğitim alan girişimcilerin oranı yaklaşık yüzde 44'tür. Hızlı büyüyen girişimcilerin yüzde 78'i okul öncesi eğitim almış iken aynı oran hızlı büyümeyen girişimcilerde yaklaşık yüzde 20'dir. Girişimcinin okul öncesi eğitim almasının işletmenin hızlı büyüyen olması arasında bir ($p<0,001$) ilişki bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.6**).

**Tablo 4.6: Okul Öncesi Eğitim ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Girişimci | Hızlı Büyüyen | Hızlı Büyümeyen | Toplam |
|---|---|---|---|
| Okul Öncesi Eğitim Almayan | 7 (%21,9) | 82 (%80,4) | 89 |
| Okul Öncesi Eğitim Alan | 25 (%78,1) | 20 (%19,6) | 45 |
| Toplam | 32 | 102 | 134 |
| $X^2_y = 34,818$ sd $= 1$, $p < 0,001$ | | | |

Bazı araştırmalara göre, okul öncesi eğitim, bireyde duyguların gelişimini ve algılama gücünü arttırarak akıl yürütme sürecinde yardımcı olan ve yaratıcılığını geliştiren, özerklik sağlayan bir süreçtir. Okul öncesi eğitim alan bireyler almayanlar ile karşılaştırıldığında, iş sahibi olma bakımından bu eğitimi alanlar lehine önemli farklar bulunduğu ortaya konulmuştur (Reynolds, vd., 2011), (Doyle, vd., 2009). Bu araştırmada okul öncesi eğitimin işletme başarısında girişimciye avantaj sağlayabileceği yönünde bulgu elde edilmiştir.

**Grafik 4.4**'te okul öncesi eğitim alan girişimcilerin kuruluş yılları itibarıyla oranları verilmektedir. Okul öncesi eğitim alma oranı 2008 yılı sonrasında faaliyete başlayan girişimcilerde yüzde 50 düzeylerine ulaşmıştır. Genel ortalama ise bu artışa paralel olarak yüzde 44 seviyelerine yaklaşmıştır. Bu durum gelecekte girişimci başarısını artıracaktır. Türkiye genelinde ise okul öncesi eğitim alanında okullaşma oranları 1990'lı yıllardan itibaren önemli bir artış kaydetmiştir. 1994 yılında yüzde 5 düzeylerinde olan okullaşma oranı 2010 yılında yüzde 45'lere çıkmıştır (TÜİK ve KB, 2012).

**Grafik 4.4: Okul Öncesi Eğitim**

Girişimcilerin yabancı dil bilgisi **Tablo 4.7**'de verilmiştir. Girişimcilerin yüzde 99,1'i İngilizce, yüzde 35,5'i Almanca, yüzde 10,6'sı Fransızca, yüzde 7,9'u İtalyanca, yüzde 4,2'si Rusça, yüzde 3,6'sı İspanyolca, yüzde 2,4'ü Arapça ve yüzde 0,6'sı Çince bilgisine sahiptirler.



Girişimcilerin yaklaşık yüzde 76'sının İngilizce, yüzde 8'inin Almanca, yüzde 5'inin Fransızca ve yüzde 2'sinin İtalyanca'yı iyi ve çok iyi düzeyde bildiği görülmektedir. Hızlı büyüyen girişimcilerin yabancı dil bilgileri incelendiğinde; yaklaşık yüzde 84'ünün İngilizce, yüzde 19'unun Fransızca, yüzde 16'sının Almanca ve yüzde 3'ünün İtalyanca'yı iyi ve çok iyi düzeyde bildiği görülmektedir. Hızlı büyümeyen girişimcilerin yabancı dil bilgileri incelendiğinde ise, yaklaşık yüzde 66'sının İngilizce, yüzde 3'ünün Fransızca ve yüzde 9'unun Almanca'yı iyi ve çok iyi düzeyde bildiği görülmektedir. Hızlı büyüyen girişimcilerde genel olarak dil bilgisinin hızlı büyümeyenler ile karşılaştırıldığında daha iyi bir düzeyde olduğu görülmektedir.

Yapılan mülakatlarda yabancı dil bilmenin, özellikle de İngilizcenin önemli fırsatlar sağladığı girişimciler tarafından belirtilmiştir:

> **"Bu işler kapanarak olmuyor, dünyaya açılmak, o insanlar neler yapıyor bilmek ve gelişmiş ülkelerin girişimci ağlarına dâhil olmak gerekir. Bunlar ise tercümanla olmaz. Bana göre Ar-Ge yapıyorsanız, en azından İngilizce'yi iyi düzeyde kullanabilmek gerekir" (G20).**

**Tablo 4.7: Girişimcilerin Yabancı Dil Bilgileri ve Düzeyleri**

| Girişimci | Diller* | Düşük | Orta | İyi | Çok İyi | Toplam |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen | İngilizce | 1 (%3,1) | 4 (%12,5) | 10 (%31,3) | 17 (%53,1) | 32 |
| | Almanca | 6 (%18,8) | 5 (%15,6) | 1 (%3,1) | 4 (%12,5) | 16 |
| | İspanyolca | 1 (%3,1) | - | - | - | 1 |
| | Fransızca | 3 (%9,4) | 1 (%3,1) | 1 (%3,1) | 5 (%15,6) | 10 |
| | Rusça | 3 (%9,4) | - | - | - | 3 |
| | Çince | - | - | - | - | - |
| | Arapça | 1 (%3,1) | - | - | - | - |
| | İtalyanca | - | 1 (%3,1) | 1 (%3,1) | - | - |
| Hızlı Büyümeyen | İngilizce | 5 (%4,9) | 27 (%26,5) | 25 (%24,5) | 42 (%41,2) | 99 |
| | Almanca | 13 (%12,7) | 8 (%7,8) | 3 (%2,9) | 6 (%5,9) | 30 |
| | İspanyolca | 2 (%1,96) | 1 (%0,98) | - | - | 3 |
| | Fransızca | 5 (%4,9) | 3 (%2,9) | 2 (%1,96) | 1 (%0,98) | 11 |
| | Rusça | 1 (%0,98) | 2 (%1,96) | - | - | 3 |
| | Çince | 1 (%0,98) | - | - | - | 1 |
| | Arapça | 2 (%1,96) | - | - | - | 2 |
| | İtalyanca | 1 (%0,98) | 2 (%1,96) | 4 (%3,9) | - | 7 |
| Genel Toplam | İngilizce | 17 (%5,2 ) | 60 (%18,2) | 100 (%30,3) | 150 (%45,5) | 327 |
| | Almanca | 60(%18,2) | 32 (%9,7 ) | 13 (%3,9 ) | 12 (%3,6) | 117 |
| | İspanyolca | 7 (%2,1 ) | 4 (%1,2) | 1 (%0,3 ) | 0 | 12 |
| | Fransızca | 10 (%3,0 ) | 9 (%2,7) | 5 (%1,5) | 11 (%3,3) | 35 |
| | Rusça | 7 (%2,1 ) | 4 (%1,2) | 2 (%0,6) | 1 (%0,3) | 14 |
| | Çince | 2 (%0,6 ) | 0 | 0 | 0 | 2 |
| | Arapça | 5 (%1,5 ) | 2 (%0,6) | 1 (%0,3) | 0 | 8 |
| | İtalyanca | 9 (%2,7 ) | 9 (%2,7) | 7 (%2,1) | 1 (%0,3) | 26 |

*Girişimcilerin bazıları birden fazla dil bilmektedir.

Başka bir girişimci ise konuya uluslararası projeler açısından yaklaşmaktadır.

> **"Bizim başarılı olmamızın önemli nedenlerinden birisi uluslararası tecrübemiz. Gelişmiş ülkeler bizden ileride olduğu için onlarla işbirliği yapmak, ortak projelerde birlikte çalışmak veya iş yapmak yakın gelecekte Türkiye'nin tartışacağı konuları sizin daha önceden bilmenizi sağlıyor. Biz 7. Çerçeve Programından proje alan bir işletmeyiz. Buralarda proje yazmak ve projeyi savunmak dil olmadan, hizmet satın alarak yapılacak şeyler değildir. Ar-Ge ve yenilik diye cümleye başlayacaksan, önce adamların dilini bilmek gerekir diye düşünüyorum» (G3).**

Eğitim konusu genel olarak değerlendirildiğinde; anket bulgularına göre eğitim seviyesindeki artış ve okul öncesi eğitim ile hızlı büyüme arasında bir ilişki bulunmaktadır. Buna karşılık mülakat çalışmalarında, eğitimin niteliğinin artışı, eğitim altyapısı, eğitimin tüm kademelerinde yenilikçi ve

yaratıcı bir bakış açısı, üniversitelerin kapasiteleri ve imkânları ile yabancı dile hâkimiyet konuları üzerinde durulmuştur. Gerek anket gerekse mülakat çalışmalarında ortaya çıkan hususlar girişimcinin beşeri sermayesini nitelikli bir şekilde artırmasına yöneliktir. Girişimcinin beşeri sermayesinin artışı potansiyel ve mevcut sosyal sermayelerinde artış sağlayarak girişimci başarısında olumlu bir etki sağlayabilecektir.

### 4.1.3. Aile Özellikleri

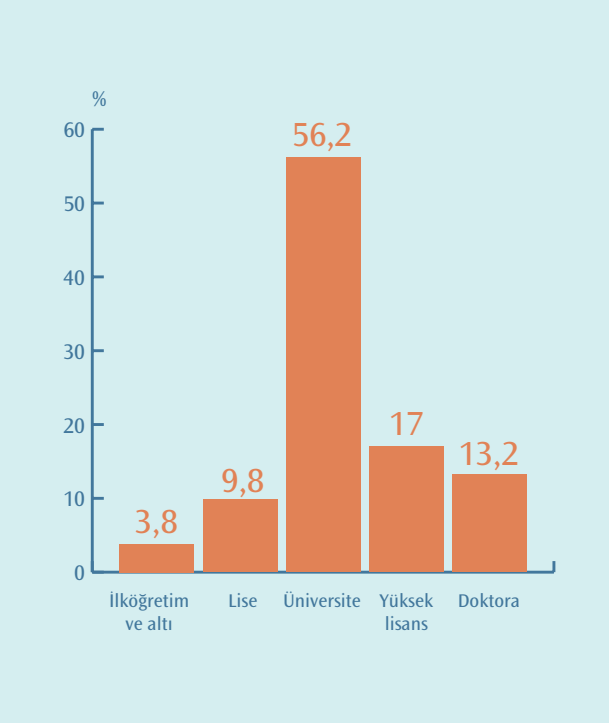
Girişimcilerin medeni durumu ve çocuk sayıları **Tablo 4.8**'de verilmiştir. Ankete katılan girişimcilerin yaklaşık yüzde 71'i evlidir. Bunların yaklaşık yüzde 33'ü çocuk sahibi değilken yüzde 59'nun 1 veya 2 çocuğu bulunmaktadır.

**Tablo 4.8: Medeni Durum ve Sahip Olunan Çocuk Sayısı**

| Girişimci | Evli | Bekâr | Evli ise Çocuk Sayısı | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Yok | 1 | 2 | 3 | 4+ |
| Hızlı Büyüyen | 26 (%81,3) | 6 (%18,8) | 4 (%12,0) | 6 ( %23,0) | 15 (%57,6) | 1 (%3,8) | - |
| Hızlı Büyümeyen | 86 (%84,3) | 16 (%15,7) | 29 (%33,7) | 26 (%30,2) | 25 (%29,0) | 5 (%5,8) | 1 (%1,1) |
| Genel Toplam | 235 (%71,2) | 95 (%28,8) | 77 (%32,7) | 70 (%29,7) | 69 (%29,3) | 13 (%18) | 6 (%2,5) |



**Grafik 4.5: Girişimcilerin Eşlerinin Eğitim Düzeyleri**

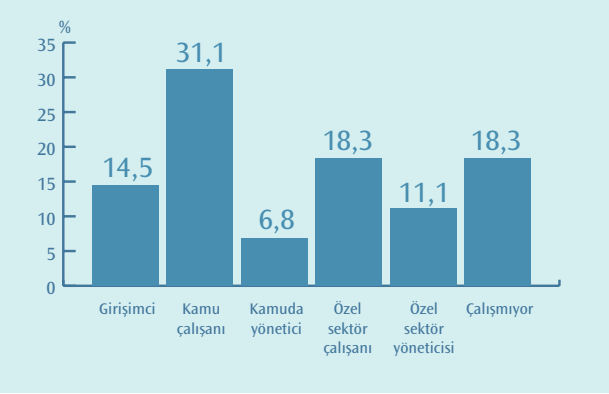



Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 81'i evlidir. Bunların yüzde 12'sinin çocuğu bulunmamakta olup 1 ve 2 çocuk sahibi olanların oranı yüzde 81'dir. Hızlı büyümeyen girişimlerin ise, yaklaşık yüzde 84'ü evlidir. Bunların yüzde 34'ünün çocuğu bulunmamakta olup 1 ve 2 çocuk sahibi olanların oranı yüzde 59'dur.

Evli olan girişimcilerin eşlerinin eğitim ve iş bilgilerine ilişkin veriler Grafik 4.5, Grafik 4.6 ve Grafik 4.7'de verilmektedir.

**Grafik 4.5** incelendiğinde, eşlerin yaklaşık yüzde 14'ünün lise ve altı düzeyde eğitime sahip olduğu görülürken, yüksek lisans ve doktora düzeyinde eğitime sahip olanların oranı yaklaşık yüzde 30'dur. Doktora düzeyinin yüksek olması girişimcilerin akademik kökenli olduğuna dair bir işaret olarak alınabilir.

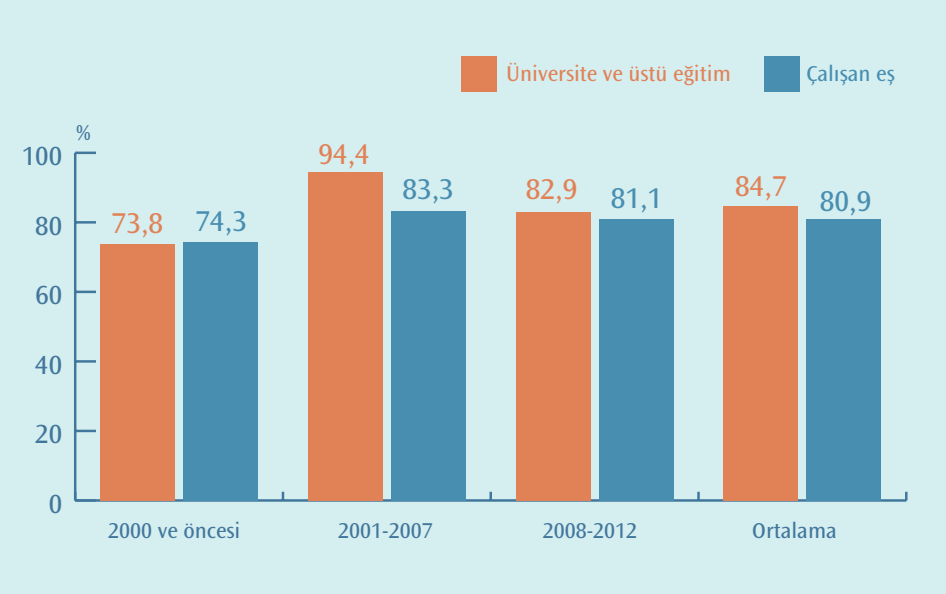
**Grafik 4.6: Girişimcilerin Eşlerinin Yaptığı İşler**




**Grafik 4.6** incelendiğinde, eşlerin yaklaşık yüzde 18'nin çalışmadığı, buna karşılık yüze 38'nin kamuda çalıştığı ve yüzde 14,5'nin ise girişimci olduğu görülmektedir.

Eşlerin çalışma ve eğitim durumlarının yıllar itibarıyla değişimleri incelendiğinde, üniversite ve üstü eğitime sahip olanların oranı 2000 yılı öncesi yüzde 74'ler düzeyinde iken, 2012 ortalaması yüzde 85'ler düzeyine gelmiştir. Aynı yıllarda eşin çalışma durumu ise yaklaşık yüzde 74'lerden yüzde 81'e yükselmiştir (bkz. **Grafik 4.7**).

**Grafik 4.7: Eşlerinin Çalışma Durumu ile Lisans ve Üstü Eğitim Düzeyi**




Girişimcilerin kardeş sayısını gösteren veriler **Tablo 4.9**'da gösterilmektedir. Girişimcilerin yaklaşık yüzde 36'sı 1, yüzde 30'u 2, yüzde 15'i 3, yüzde 12'si 4 ve daha fazla kardeş sahibi iken girişimcilerin yüzde 7'sinin kardeşi bulunmamaktadır. Hızlı büyüyen girişimcilerin yüzde 50'si bir kardeşe, yüzde 12'si iki kardeşe ve yüzde 16'sı üç kardeşe sahip iken hızlı büyümeyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 39'u bir kardeşe, yüzde 25'i iki kardeşe ve yüzde 15'i üç kardeşe sahiptir.

**Tablo 4.9: Girişimcilerin Kardeş Sayısı**

| Girişimci | YOK | 1 | 2 | 3 | 4+ |
|---|---|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen | 4 (%12,5) | 16 (%50) | 4 (%12,5) | 5 (%15,6) | 3 (%9,4) |
| Hızlı Büyümeyen | 6 (%5,9) | 40 (%39,2) | 26 (%25,5) | 15 (%14,7) | 15 (%14,7) |
| Genel Toplam | 23 (%7) | 119 (%36,1) | 99 (%30) | 49 (%14,8) | 39 (%11,9) |

Girişimcilerin anne ve babalarının eğitim durumlarına ilişkin veriler **Tablo 4.10**'da gösterilmektedir. Girişimcilerin babalarının yaklaşık yüzde 30'u ilköğretim ve altı, yüzde 25'i lise mezunu, yüzde 36'sı üniversite mezunu olup yüzde 6'sı yüksek lisans derecesine ve yüzde 3'ü doktora derecesine sahiptir. Girişimcilerin annelerinin ise yaklaşık yüzde 49'u ilköğretim ve altı, yüzde 26'sı lise mezunu, yüzde 21'i üniversite mezunu, yüzde 2'si yüksek lisans derecesine ve yüzde 2'si doktora derecesine sahiptir.

Girişimcilerin babalarının yüzde 45'inin üniversite ve üstü eğitime sahip oldukları görülmektedir. Annelerin ise, yaklaşık 25'i üniversite ve üstü eğitime sahiptir.

Hızlı büyüyen girişimcilerin babalarının yaklaşık yüzde 28'i ilköğretim ve altı, yüzde 19'u lise mezunu, yüzde 38'i üniversite mezunu, yüzde 6'sı yüksek lisans derecesinde ve yüzde 9'u doktora derecesinde eğitime sahiptirler. Hızlı büyümeyen girişimcilerin ise, babalarının yaklaşık yüzde 30'u ilköğretim ve altı, yüzde 34'ü lise mezunu, yüzde 25'i üniversite mezunu, yüzde 7'si yüksek lisans derecesinde ve yüzde 3'ü doktora derecesinde eğitime sahiptirler.



**Tablo 4.10: Girişimcinin Anne ve Babasının Eğitim Durumu**

| Girişimci | | İlköğretim ve Altı | Lise | Üniversite | Yüksek Lisans | Doktora |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen | Baba | 9 (%28,2) | 6 (%18,8) | 12 (%37,5) | 2 (%6,3) | 3 (%9,4) |
| | Anne | 10 (%31,3) | 9 (%28,1) | 10 (%31,3) | 1 (%3,1) | 2 (%6,3) |
| Hızlı Büyümeyen | Baba | 31 (%30,4) | 35 (%34,3) | 26 (%25,5) | 7 (%6,9) | 3 (%2,9) |
| | Anne | 53 (%52,0) | 33 (%32,4) | 12 (%11,8) | 1 (%0,9) | 3 (%2,9) |
| Genel Toplam | Baba | 98 (%29,7) | 82 (%24,8) | 118 (%35,8) | 21 (%6,4) | 11 (%3,3) |
| | Anne | 163 (%49,4) | 86 (%26,1) | 70 (%21,2) | 5 (%1,5) | 6 (%1,8) |

Hızlı büyüyen girişimcilerin annelerinin yaklaşık yüzde 31'i ilköğretim ve altı, yüzde 28'i lise mezunu, yüzde 31'i üniversite mezunu, yüzde 3'ü yüksek lisans derecesinde ve yüzde 6'sı doktora derecesinde eğitime sahiptirler. Hızlı büyümeyen girişimcilerin annelerinin ise yaklaşık yüzde 52'si ilköğretim ve altı, yüzde 32'si lise mezunu, yüzde 12'si üniversite mezunu,

yüzde 1'i yüksek lisans derecesinde ve yüzde 3'ü doktora derecesinde eğitime sahiptirler.

Hızlı büyüyen ve hızlı büyümeyen girişimcilerin babalarının ve annelerinin eğitimleri karşılaştırıldığında; hızlı büyüyen girişimcilerin ebeveynlerinin eğitim düzeylerinin hızlı büyümeyenlere göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

Birey, ekonomik ve sosyal beceriler kazanmasına yönelik yetenekleri ilk olarak aile ortamında edinir (Kağıtçıbaşı, 2000). Ailenin eğitim düzeyinin yüksek olması çocukların kendine güvenen, özerk ve girişken olmalarını etkilediği gibi, ailenin ulaşabileceği diğer bireylerin, ağların ve sosyal grupların sayısını ve kalitesini artıracağı için yapılan faaliyetlerde başarıyı da artıracaktır. Aile eğitiminin daha yüksek olmasının diğer avantajları ise girişimlerin daha nitelikli ortamlarda ve daha iyi koşullarda yetişmiş ve sosyal sermaye düzeylerinin daha yüksek olma olasılığıdır. Eğitimin sosyal sermayeyi geliştirici bir unsur olduğu birçok çalışmada vurgulanmıştır. (Bourdieu, 1986), (Coleman, 1990). Daha eğitimli bireylerin kendi çevrelerinde de daha eğitimli bireyler ile ilişki kurdukları ve daha nitelikli ağlara dâhil oldukları düşünüldüğünde, aileleri daha eğitimli girişimciler, işe başlama ve geliştirme aşamalarında işi kolaylaştırabilecek kişilere ve ağlara ulaşma konusunda diğerleri ile karşılaştırıldığında daha avantajlı olacaklardır.



Mülakat çalışmalarında ailenin çocuk yetiştirme tarzına vurgu yapılmaktadır:

> **"Girişimci olmamda aile ortamının katkısı vardır. Ailem sürekli olarak girişimlerime maddi-manevi destek oldu ve olmaya devam ediyor. Kendime güven duymama ve doğru ve yanlışlar yapıp hayat dersleri almama imkân tanımışlardır" (G7).**

Diğer bir örnek ise şu şekildedir.

> **"Ailemin beni yetiştirirken verdiği özgüven ve sorumluluk duygusunun başarıda etkili olduğunu düşünüyorum" (G10).**

Bir başka girişimci babasının davranışlarını şöyle özetlemektedir:

> **"Babam bana hep inisiyatif verirdi ve ben sorumluluk alırdım" (G8).**

Aynı konuya vurgu yapan bir başka girişimci görüşlerini şöyle ifade etmektedir.

> **"Çocukluk döneminde ailemin çalışmamı desteklemesi benim girişimciliğe yönelmeme katkı sağlamıştır. Simit satardım, küçükken ailem çalışmamı desteklerdi. Annem benim simitle**

> **kazandığım parayı benden alırdı ve yüzde 10 faizle bana geri verirdi. Bu tip durumlar bana parayı yönetmeyi öğretti" (G5).**

Ailenin girişimciliğe olan etkisi yapılan mülakatlarda ortaya çıkmıştır. Örneğin, babası özel sektörde yönetici, annesi ise akademisyen olan kadın girişimci iş hayatına kamuda başlamış ve üç senelik bir tecrübenin ardından aynı işyerinden bir kadın arkadaşı ile birlikte kamu görevinden ayrılarak TGB'de işletmesini kurmuştur.

> **"Benim girişimci olma sürecimde, ailemin son derece önemli katkısı ve yönlendirmesi bulunmaktadır. Kendine güvenen bir birey olarak yetişmemin yanında ailemin sürekli beni desteklemesi ve cesaretlendirmesi girişimci olmamda etkilidir. Bu katkı ve yönlendirme onların eğitim ve kültür seviyelerinin yüksekliğinden kaynaklanmaktadır" (G6).**

Annenin eğitim düzeyi ile hızlı büyüme arasında bir ilişki (p=0,006) bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.11**).

Bireyin çocukluk sürecinde babadan daha çok anne ile etkileşimde olduğu düşünüldüğünde, annenin daha eğitimli olmasının çocuğun gelişiminde daha önemli olduğu ileri sürülebilir. Yapılan çalışmalarda girişimcilik için vazgeçilmez olan özerklik kazanmanın, annesi eğitimli olan çocuklarda daha fazla geliştiği tespit edilmiştir (Kağıtçıbaşı, 1990:54-56).



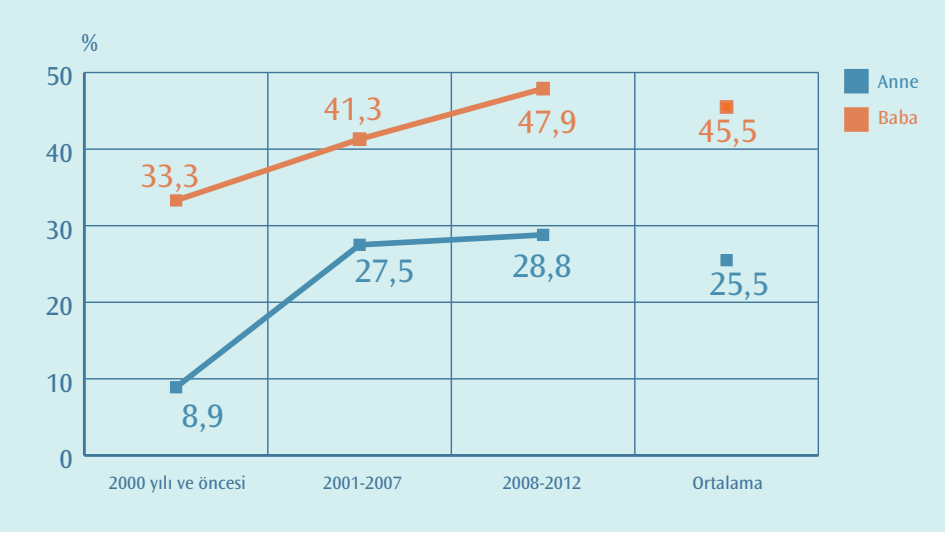
**Tablo 4.11: Anne Eğitim Düzeyi ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Girişimci | Hızlı Büyüyen | Hızlı Büyümeyen | Toplam |
|---|---|---|---|
| Lise ve Altı Eğitime Sahip | 19 (%59,4) | 86 (%84,3) | 105 |
| Üniversite ve Üstü Eğitime Sahip | 13 (%40,6) | 16 (%15,7) | 29 |
| Toplam | 32 | 102 | 134 |
| $X^2_y = 7{,}523$ sd = 1, p 0,006 < 0,001 | | | |

Anne ve babanın üniversite ve üstü eğitim düzeyine sahip olma durumlarındaki değişimler kuruluş yılları itibarıyla **Grafik 4.8**'de gösterilmiştir. 2000 yılı öncesi annelerin yüzde 9'u ve babaların yüzde 33'ü üniversite ve üstü eğitime sahip iken aynı oranlar yıllar içinde artarak 2012 yılında sırasıyla ortalama yüzde 25 ve yüzde 45 olarak gerçekleşmiştir. Özellikle bu veriler, anne eğitimi ile hızlı büyüme arasındaki ilişki ile birlikte değerlendirildiğinde, annenin eğitim düzeyinin artmış olması TGB'lerde önümüzdeki dönemde başarının artmasını sağlayabilecek bir unsurdur.

Girişimcilerin baba ve annelerinin çalışma durumlarına ilişkin bilgiler **Tablo 4.12**'de verilmiştir. Girişimcilerin babalarının yaklaşık yüzde 4'ü büyük işletme ve yüzde 22'si KOBİ ölçeğinde girişimcidir. Bu durumda ankete

**Grafik 4.8: Anne ve Babanın Üniversite ve Üstü Eğitimli Olma Oranı**




katılan girişimcilerin yaklaşık yüzde 26'sının babası girişimcidir. Anneleri girişimci olanların oranı ise yüzde 2'dir.

Girişimcilerin babalarının yaklaşık yüzde 50'si kamu çalışanı olup bunların yüzde 24'ü kamuda yöneticidir. Aynı şekilde babaların yaklaşık yüzde 16'sı özel sektörde çalışırken, özel sektörde yönetici olarak çalışanların oranı ise yüzde 5'ler düzeyindedir. Görüleceği üzere, yönetici babaya sahip girişimcilerin oranı yaklaşık yüzde 17 civarındadır. Diğer iş kollarında çalışanların oranı ise yüzde 7'dir. Anket geneli incelendiğinde bu bulgu tüm illerde normal bir dağılım göstermektedir.

**Tablo 4.12: Anne ve Babanın Mesleği**

| Girişimci | | Büyük İşletme Sahibi | KOBİ Sahibi | Kamu Çalışanı | Kamuda Yönetici | Özel Sektörde Çalışan | Özel Sektörde Yönetici |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen | Baba | - | 10 (%31,3) | 14 (%43,8) | 3 (%9,4) | 2 (%6,3) | 4 (%9,4) |
| | Anne | - | 1 (%3,1) | 19 (%59,4) | 1 (%3,1) | 2 (%6,3) | 0 |
| Hızlı Büyümeyen | Baba | 6 (%5,9) | 26 (%25,5) | 26 (%25,5) | 11 (%10,8) | 9 (%8,8) | 6 (%5,9) |
| | Anne | 2 (%1,9) | 2 (%1,9) | 15 (%14,7) | 0 | 3 (%2,9) | 2 ( %1,9) |
| Genel Toplam | Baba | 12 (%3,6) | 73 (%22,1) | 121 (%37,8) | 38 (%11,8) | 37 (%11,2) | 15 (%4,5) |
| | Anne | 2 (%0,6) | 5 (%1,5) | 86 (%26,1) | 7 (%2,1) | 18 (%5,5) | 4 (%1,2) |

Girişimcilerin annelerinin yaklaşık yüzde 62'si iş sahibi değildir. Çalışanların yaklaşık yüzde 28'i kamu çalışanı olup bunların yüzde 2'si ise yöneticidir. Annesi girişimci olanların oranı ise yaklaşık yüzde 2'dir.

Hızlı büyüyen girişimcilerin annelerinin yaklaşık yüzde 70'i çalışırken bu oran hızlı büyümeyenlerde yüzde 20 düzeylerindedir. Hızlı büyüyen girişimciler ile hızlı büyümeyenler arasında annelerin çalışma durumları karşılaştırıldığında arada önemli bir fark bulunduğu görülmektedir. Hızlı büyüyen girişimcilerin annelerinin yaklaşık yüzde 63'ü kamu çalışanı, yüzde 6'sı özel sektör çalışanı ve yüzde 3'ü ise girişimcidir.

Hızlı büyümeyen girişimcilerin annelerinin ise, yaklaşık yüzde 15'i kamu çalışanı, yüzde 5'i özel sektör çalışanı ve yüzde 4'ü girişimcidir. Hızlı büyüyen girişimcilerin babalarının yaklaşık yüzde 53'ü kamu çalışanı, yüzde 31'i girişimci ve yüzde 16'sı özel sektör çalışanıdır. Hızlı büyümeyen girişimcilerin babalarının ise, yaklaşık yüzde 36'sı kamu çalışanı, yüzde 31'i girişimci ve yüzde 15'i ise özel sektör çalışanıdır.

Annelerin çalışmasının hızlı büyümeyle ilişkisine bakıldığında, annenin çalışması ile işletmenin hızlı büyümesi arasında bir ilişki ($p<0,001$) bulunduğu görülmektedir (bkz. **Tablo 4.13** ). Bu durum girişimcinin okul öncesi eğitim alma durumu ile de paralellik göstermektedir. Annenin çalışması çocukların ya okul çağına kadar aile büyükleri tarafından bakılması durumunu ya da kreş ve anaokulu ihtiyacını gündeme getirmektedir.



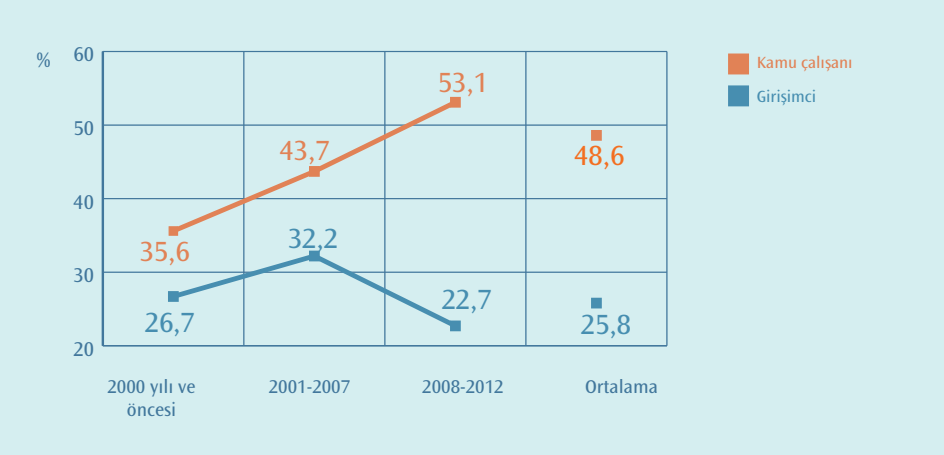
**Tablo 4.13: Annenin Çalışması ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Girişimci | Hızlı Büyümeyen | Hızlı Büyüyen | Toplam |
|---|---|---|---|
| Anne çalışmıyor | 76 (%74,5) | 8 (%25) | 84 |
| Anne çalışıyor | 26 (%25,5) | 24 (%75) | 50 |
| Toplam | 102 | 32 | 134 |
| $X^2_y = 23,454$ sd = 1, $p < 0,001$ | | | |

Birçok nicel araştırmada girişimcilerin çocuklarının da girişimci olduğu konusunda sonuçlar bulunmaktadır. Girişimci ailelerde, mesleğe ilişkin değerlerin, normların, rollerin, pratiklerin ve meslek ahlâkının ailede kazanılmasının, mesleki başarı için bireyi gerekli bilgi ve tecrübe konusunda donanımlı kıldığı konusunda çeşitli çalışmalar bulunmaktadır (İlhan, 2005). Bu çalışmada ise özellikle hızlı büyüyen girişimcilerin anne ve babalarının önemli bir kesiminin kamu çalışanları olması dikkat çekmektedir.

**Grafik 4.9**'da kuruluş yılları itibarıyla girişimcilerin babalarının kamu çalışanı ve girişimci olma durumlarına ilişkin oranlar verilmektedir. 2000 yılı öncesi girişimcilerin babalarının yüzde 27'si girişimci ve yüzde 36'sı kamu çalışanı iken 2012 yılında kamu çalışanı olan babaların oranı yaklaşık yüzde 49'a gelmiş ve girişimci babaların oranı ise yaklaşık yüzde 26 ile aynı seviyelerde kalmıştır.

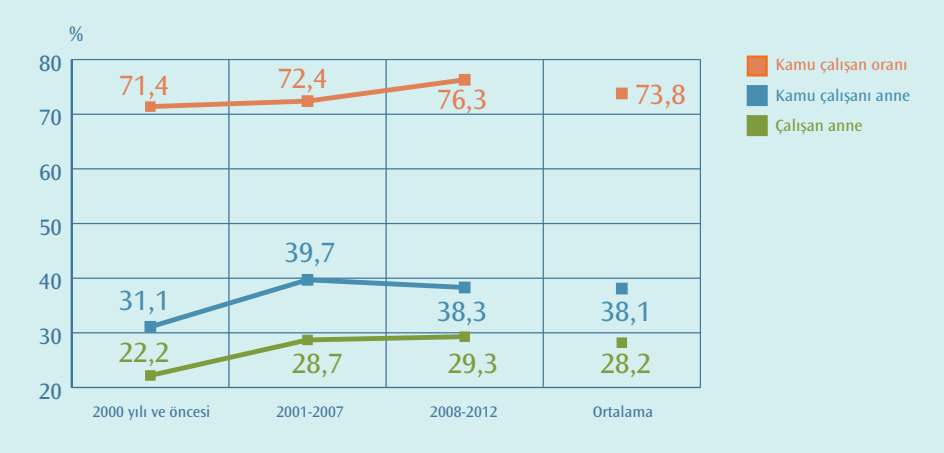
**Grafik 4.9: Babalarının Kamu Çalışanı ve Girişimci Olma Oranı**



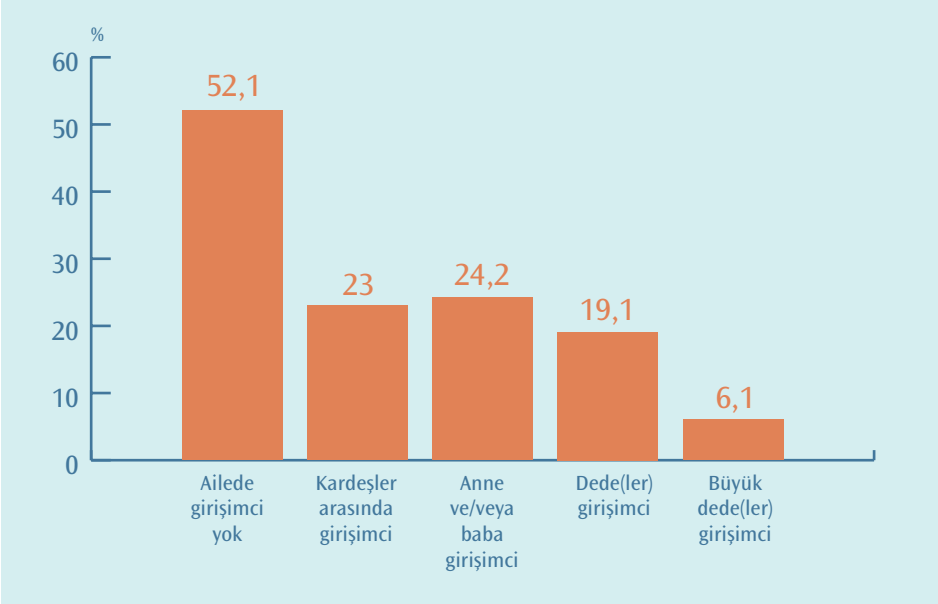

**Grafik 4.10**'da kuruluş yılları itibarıyla girişimcilerin annelerinin çalışma ve kamu çalışanı olma oranları verilmektedir. 2000 yılı öncesi annelerin çalışma oranı ortalama yüzde 31 iken 2012 yılında aynı oran yüzde 38'e yükselmiştir. Annenin kamu çalışanı olma oranı ise 2000 yılı öncesindeki yüzde 22'lerden 2012 yılında yüzde 28'e yükselmiştir. Çalışanların içinde kamu çalışanı olma oranı ise aynı dönemde yüzde 71'den yüzde 76'lara çıkmıştır. Anne çalışmasının hızlı büyüyen girişimciler ile ilişkisi bağlamında bu veriler değerlendirildiğinde, annenin eğitim düzeyinin artmış olmasının TGB'lerde önümüzdeki dönemde başarıyı yükselteceği gibi sonuç çıkarmayı mümkün kılmaktadır.

Baba ve anne mesleklerindeki kamu çalışanı oranının artış eğilimi, yenilikçi girişimcilerin içerisinde orta sınıfa dâhil memur ailelerinin çocuklarının ağırlık kazanmaya başladığını göstermektedir.

**Grafik 4.10: Annenin Kamu Çalışanı Olma Oranı**



**Grafik 4.11: Aile Fertleri arasında Girişimci Olma Oranı**




**Grafik 4.11**'de ailede girişimcilik faaliyetleri görülmektedir. Ailesinde girişimci bulunmayanların oranı yaklaşık yüzde 52'dir. Anne ve/veya babanın girişimci olma durumu yüzde 24,2 iken, bu rakamı yüzde 23 ile kardeşler ve yüzde 19 ile dedeler takip etmektedir. Büyük dedelerin girişimci olma oranı ise yüzde 6 düzeylerindedir.



**Tablo 4.14**'te ise, ailede girişimci olma durumu hızlı büyüyen ve hızlı büyümeyen ayrımında verilmiştir. Ailesinde girişimci bulunmayan hızlı büyüyen işletmelerin oranı yaklaşık yüzde 41 iken, hızlı büyümeyenlerde bu oran yüzde 45'dir.

**Tablo 4.14: Ailede Girişimci Olma Durumu**

| Girişimci | Anne-Baba | Dede | Girişimci Yok |
|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen | 11 (%34,4) | 5 (%15,6) | 13 (%40,6) |
| Hızlı Büyümeyen | 36 (%35,2) | 19 (%18,6) | 46 (%45,1) |
| Genel Toplam | 92 (%24,2) | 57 (%17,3) | 172 (%52,1) |

Girişimcilerin yaklaşık yüzde 24'ünün anne veya babasının girişimci olduğu gözlenmektedir. Hızlı büyüyen girişimlerin anne ve babasının girişimci olma oranı yüzde 34 iken hızlı büyümeyen girişimlerde bu oran yüzde 35'tir. Ayrıca, dedelerin girişimci olma yüzdeleri anket genelinde yüzde 17 iken hızlı büyüyen ve hızlı büyümeyen grupta paralel bir özellik göstermekte ve yüzde 16-18 civarında seyretmektedir.

Ailenin girişimciliği desteklemesi yanında karşı çıktığı durumlar da bulunmaktadır. Bu gibi durumlarda genellikle girişimcilerin mevcut bir işi bulunmakta iken ve özellikle kamuda çalışanların işlerini bırakıp girişimci olmalarına aileleri karşı çıkmaktadır. Karşı çıkanlar bazen bizzat girişimci olan baba olabilmektedir:

> **"Babamın müteahhitlik firması var. Yurtdışında çok iş yapmıştır ve önemli riskler alan bir adamdır. Bana işimi kurma sürecinde söylediği şey, kesinlikle üniversitedeki görevimden istifa etmemem ve memuriyeti bırakmamamdır. Hatta ben istifa edip bu işe başladıktan 3 ay sonra babama söyleyebildim. Diğer taraftan annem destekledi ama o da üniversiteden ayrılmamamı istedi" (G2).**

Babanın girişimci olmasına rağmen oğlunun girişimci olmasını istememesinin nedenleri üzerinde konuştuğumuzda mülakat yapılan girişimci babasının kendisine söylediğini şöyle ifade etmektedir:

> **"Rahat uyumanı ve az stresli bir hayatının olmasını isterdim" (G2).**

Aynı girişimci şöyle devam etmektedir:

> **"Bunun yanında babam çocukluğumda beni her türlü adamla iletişime girmemi sağlamıştır. Örneğin 4-5 yaşlarında beni tek başıma restorana gönderir ve tek başıma yemek yedirirdi. Ben sonradan öğrendim ki restoran sahibine önceden söylüyormuş, ama ben bunu bilmiyordum. Beni çok teşvik etti, koruyayım kollayayım demedi açıkça, her işi kendim yapmaya başladım. Bu davranış tarzının benim risk almamda, kendime güvenmemde etkili olduğunu düşünüyorum" (G2).**

Özellikle girişimci olmaya karar veren bireyin yapacak başka bir işi var ise ailenin çekinceli tavrı daha da belirginleşmektedir. Bu durumda olan bir girişimci ailesinin davranışını şöyle özetlemektedir:

> **"Ailem beni desteklemedi, 'oğlum okuldaki asistanlığını bırakmadan yap' dediler". Önemli bir iş teklifini kabul etmedim ve kendi işletmemi kurdum. Bu yüzden ailemden önemli bir tepki aldım" (G1).**

Başka bir girişimci ailesinden destek alamadığını söyle ifade etmiştir:

> **"Girişimcilik bizim kültürümüzde çok değerli değil. Kamuda mühendis olmak, girişimci olmaktan daha saygın olarak kabul edilmektedir. Bu yüzden ailem dezavantaj oldu. Babam iş kuruyorum diye benimle iki ay konuşmadı. 'Millet devlette işe girmeye çalışıyor sen çıkıyorsun' dedi. Hala da söylemeye devam ediyorlar. Hatta eşim de çok destek olmadı. Herkes o ilk girişimi yaparken tepki gösterdi. Dedem kayısı tüccarıdır. Türkiye'nin ilk girişimcilerinden olmasına rağmen o bile istemedi" (G3).**

Girişimciliğe başlama sürecinde ailenin önemli etkileri bulunmaktadır. Bu etkiler bazen olumlu bazen de olumsuz olabilmektedir. Olumsuz durumlar genelde girişimcilerin kamuda veya özel sektörde bir işleri olmasından kaynaklanmaktadır. Bu kişiler yalnızca kaynaklarını ve zamanlarını değil, bir de mevcut işlerini bırakarak daha fazla risk almaktadırlar. Buna benzer durumlarda ise aileler daha temkinli davranabilmekte ve çocuklarının girişimci olmalarına karşı çıkabilmektedirler.

Bir girişimci ise, girişimciliğe başlama konusunda dini bir telkinin etkisini vurgulamıştır:

> **"Ailemde kesinlikle girişimci yok. İslami sebeplerle yola çıktım. Peygamber Efendimizin 'rızkın onda dokuzu ticarettedir' sözünden yola çıktım ve girişimci oldum» (G1).**

Bazı inanç sistemleri başarı güdüsü ve girişken çabaları teşvik edebilmektedir. Max Weber'e göre, Protestanlıktaki maddiyata, üretime, sermayeye ve çalışmaya yapılan vurguların fazla olması, kişiyi iyi bir mümin olmak adına üretmeye ve çalışmaya yöneltmiştir. O, Protestanlığın bireycilik, başarılı olma güdüsü, girişimci mesleklerin meşruiyeti, rasyonalite ve özgüveni vurgulayan bir kültürü teşvik ettiğini iddia etmiştir (Basu ve Altınay, 2002:373).



Diğer taraftan, TGB'lerde yer alan akademik kökenli girişimciler ile yapılan mülakatlarda, ailenin etkilerinden ziyade mesleki anlamda belirli bir olgunluğa gelmenin etkili olduğu vurgulanmaktadır:

> **"Akademik olarak belli bir olgunluğa geldikten sonra daha farklı şeyler olması gerektiğini görüyorsunuz. Gerek yayın sayısı gerek piyasa ile ilişkiler derken belli bir tecrübe oluşuyor ve o yetkinlikten de spin-off'lar çıkıyor" (G4).**

Girişimci ve aile bireylerinin dönemler itibarıyla yaşadıkları yerlere ilişkin bilgiler **Tablo 4.15**'te verilmektedir. Girişimcilerin yaklaşık yüzde 57'si ilköğretim dönemini, yüzde 70'i lise dönemini, yüzde 90'ı üniversite dönemini ve yüzde 92'si iş hayatını büyük şehirlerde sürdürmüş ve sürdürmektedir.

Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 75'i ilköğretim dönemini, yüzde 91'i lise dönemini, yüzde 97'si üniversite dönemini ve yüzde 97'si iş hayatını büyük şehirlerde sürdürmüş ve sürdürmektedir. Hızlı büyümeyen girişimcilerin ise yaklaşık yüzde 58'i ilköğretim döneminde, yüzde 70'i lise dönemini, yüzde 87'si üniversite dönemini ve yüzde 91'i iş hayatını büyük şehirlerde sürdürmüş ve sürdürmektedirler. Bu sonuçlara göre büyük şehirlerde bulunma durumu hızlı büyüyen niteliğindeki girişimciler için daha yüksektir.

**Tablo 4.15: Girişimci, Baba ve Annenin Yaşadıkları Yerler**

| Girişimci | Yaşayan | Dönemler | Köy | Kasaba | Şehir | Büyük Şehir |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen | Girişimci | İlköğretim | 1 (%3,1) | 3 (%9,4) | 4 (%12,5) | 24 (%75) |
| | | Lise | - | - | 3 (%9,4) | 29 (%90,6) |
| | | Üniversite | - | - | 1 (%3,1) | 31 (%96,9) |
| | | İş Hayatı | - | - | 1 (%3,1) | 31 (%96,9) |
| | Baba | İlköğretim | 12 (%37,5) | 4 (%12,5) | 7 (%21,9) | 9 (%28,1) |
| | | Lise | 3 (%9,4) | 5 (%15,6) | 12 (%37,5) | 12 (%37,5) |
| | | Üniversite | - | 2 (%6,3) | 7 (%21,9) | 23 (%71,9) |
| | | İş Hayatı | - | - | 5 (%15,6) | 27 (%84,4) |
| | Anne | İlköğretim | 8 (%25) | 2 (%6,3) | 9 (%28,1) | 13 (%40,6) |
| | | Lise | 7 (%21,9) | 3 (%9,4) | 9 (%28,1) | 13 (%40,6) |
| | | Üniversite | - | 1 (%3,1) | 7 (%21,9) | 24 (%75) |
| | | İş Hayatı | - | - | 6 (%18,8) | 26 (%81,3) |
| Hızlı Büyümeyen | Girişimci | İlköğretim | 5 (%4,9) | 10 (%9,8) | 28 (%27,5) | 59 (%57,8) |
| | | Lise | - | 4 (%3,9) | 27 (%26,5) | 71 (%69,6) |
| | | Üniversite | - | - | 13 (%12,7) | 89 (%87,3) |
| | | İş Hayatı | - | - | 9 (%8,8) | 93 (%91,2) |
| | Baba | İlköğretim | 41 (%40,2) | 13 (%12,7) | 20 (%19,6) | 28 (%27,5) |
| | | Lise | 12 (%11,8) | 21 (%20,6) | 29 (%28,4) | 40 (%39,2) |
| | | Üniversite | 4 (%3,9) | 6 (%5,9) | 29 (%28,4) | 63 (%61,8) |
| | | İş Hayatı | 5 (%4,9) | 4 (%3,9) | 32 (%31,4) | 61 (%59,8) |
| | Anne | İlköğretim | 31 (%30,4) | 14 (%13,7) | 26 (%25,5) | 31 (%30,4) |
| | | Lise | 21 (%20,6) | 14 (%13,7) | 29 (%28,4) | 38 (%37,3) |
| | | Üniversite | 5 (%4,9) | 4 (%3,9) | 34 (%33,3) | 59 (%57,8) |
| | | İş Hayat | 5 (%4,9) | 4 (%3,9) | 33 (%32,4) | 60 (%58,8) |
| Genel Toplam | Girişimci | İlköğretim | 24 (%7,3) | 35 (%10,6) | 84 (%25,5) | 187 (%56,7) |
| | | Lise | 1 (%0,3) | 17 (%5,2) | 81 (%24,5) | 231 (%70) |
| | | Üniversite | - | - | 34 (%10,3) | 296 (%89,7) |
| | | İş Hayatı | 2 (%0,6) | - | 25 (%7,6) | 303 (%91,8) |
| | Baba | İlköğretim | 139 (%42,1) | 43 (%13) | 65 (%19,7) | 83 (%25,2) |
| | | Lise | 36 (%10,9) | 58 (%17,6) | 109 (%33) | 127 (%38,5) |
| | | Üniversite | 13 (%3,9) | 17 (%5,2) | 89 (%27) | 211 (%63,9) |
| | | İş Hayatı | 15 (%4,5) | 18 (%5,5) | 89 (%27) | 208 (%63) |
| | Anne | İlköğretim | 106 (%32,1) | 43 (%13) | 75 (%22,7) | 106 (%32,1) |
| | | Lise | 72 (%21,8) | 43 (%13) | 88 (%26,7) | 127 (%38,5) |
| | | Üniversite | 14 (%4,2) | 18 (%5,5) | 97 (%29,4) | 201 (%60,9) |
| | | İş Hayatı | 14 (%4,2) | 18 (%5,5) | 92 (%27,9) | 206 (%62,4) |

Girişimcilerin babalarına bakıldığında ise, yaklaşık yüzde 25'i ilköğretim döneminde, yüzde 39'u lise dönemini, yüzde 64'ü üniversite dönemini ve yüzde 63'ü iş hayatını büyükşehirlerde sürdürmüş ve sürdürmektedir. Hızlı büyüyen girişimcilerin babalarının yaklaşık yüzde 28'i ilköğretim dönemini, yüzde 38'i lise dönemini, yüzde 72'i üniversite dönemini ve yüzde 84'ü iş hayatını büyükşehirlerde sürdürmüş ve sürdürmektedir. Hızlı büyümeyen girişimcilerin babalarının ise, yaklaşık yüzde 28'i ilköğretim dönemini, yüzde 39'u lise dönemini, yüzde 62'si üniversite dönemini ve yüzde 60'ı iş hayatını büyükşehirlerde sürdürmüş ve sürdürmektedir (bkz. **Grafik 4.12**).

Girişimcilerin annelerine bakıldığında; yaklaşık yüzde 32'si ilköğretim dönemini, yüzde 38'i lise dönemini, yüzde 61'i üniversite dönemini ve yüzde 62'si iş hayatını büyükşehirlerde sürdürmüş ve sürdürmektedir. Hızlı büyüyen girişimcilerin annelerinin yaklaşık yüzde 41'i ilköğretim dönemini, yüzde 41'i lise dönemini, yüzde 75'i üniversite dönemini ve yüzde 81'i iş hayatını büyükşehirlerde sürdürmüş ve sürdürmektedirler. Hızlı büyümeyen girişimcilerin ise annelerinin yaklaşık yüzde 30'u ilköğretim dönemini, yüzde 37'si lise dönemini, yüzde 58'i üniversite dönemini ve yüzde 59'u iş hayatını büyükşehirlerde sürdürmüş ve sürdürmektedir (bkz. **Grafik 4.13**).

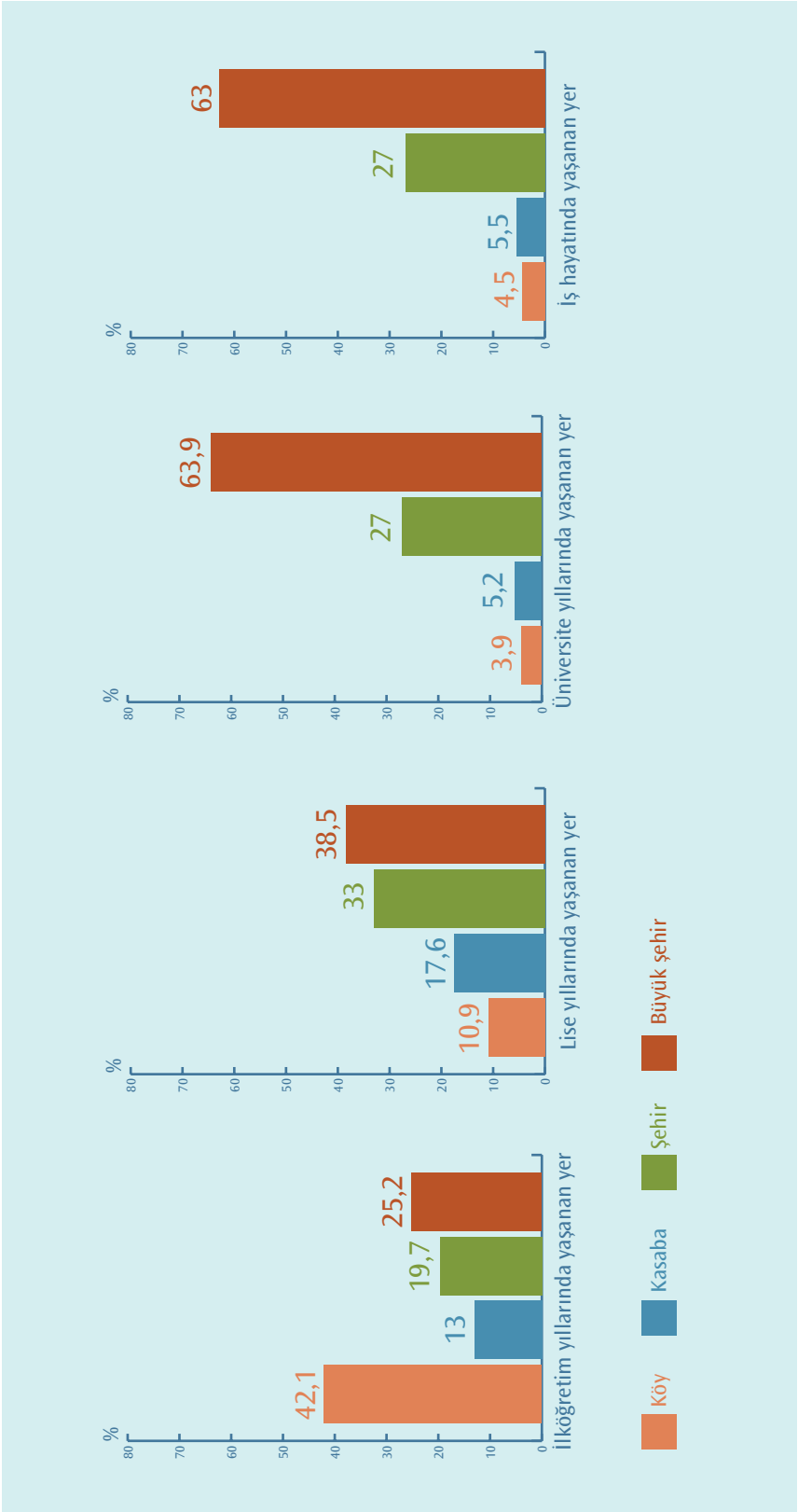
Hızlı büyüyen özelliği gösteren girişimci ve aileleri, hızlı büyüyen özelliği göstermeyenlere göre hayatlarının daha fazla bir bölümünü büyük şehirlerde geçirmişlerdir. Girişimcilik faaliyetleri büyük şehirlerin önemli bir fonksiyonudur. Buralardaki nüfus, müşteri potansiyeli, ölçek ekonomileri, işletme maliyetlerinin düşüklüğü ve nitelikli eleman bulabilme potansiyeli gibi şartların yanında bu kentlerin bireylere sunduğu daha iyi eğitim, sosyal koşullar, fırsatlar, bilgi ve ilişki ağlarına yakınlık büyük kentleri cazibe merkezleri yapmaktadır.



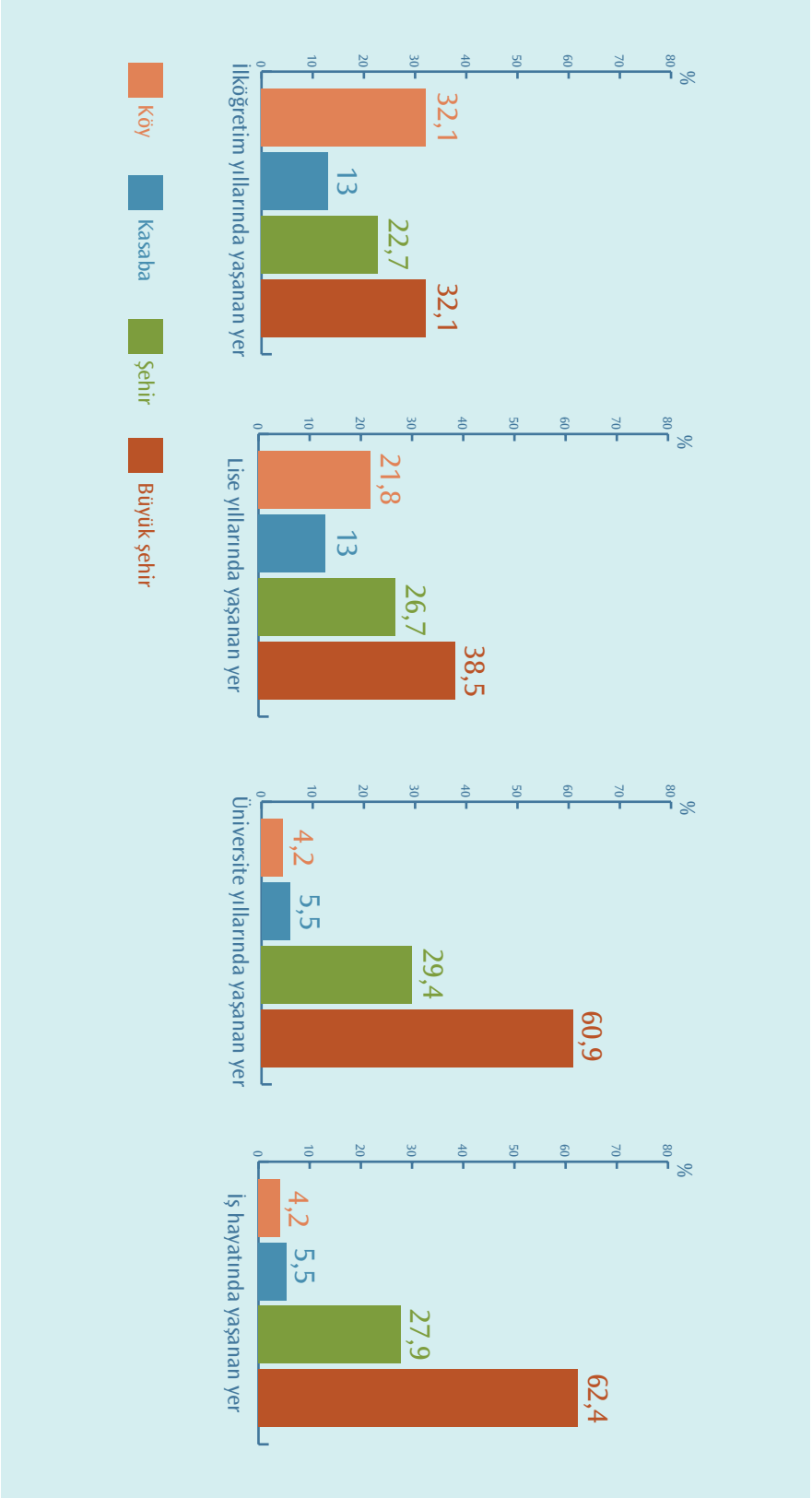
Büyük kentlerin ticaret ve sanayi merkezleri olması, daha iyi eğitim olanakları ve girişimci kapasitesinin oluşmasında sağladığı faydalar göz önüne alındığında girişimcilerin ve onları fazlasıyla etkileyen ailelerinin yaşadıkları yerler önem arz etmektedir. Diğer sosyal ve ekonomik parametrelerden bağımsız olarak, büyük kentlerde yetişen, okuyan ve çalışan kişilerin uygun şartlar oluşması kaydıyla yenilikçi girişimci olma ihtimallerinin daha küçük kentlerde yaşayan insanlara göre daha yüksek olduğu söylenebilir. Özellikle İstanbul ve Ankara gibi üniversite ve TGB alt yapısı güçlü şehirler bu durum daha da kolaylaşmaktadır.

Gerek anket çalışması gerekse mülakatlardan görüleceği üzere, ailenin girişimciliğin başlamasında ve başarılı olmasında önemli etkileri bulunmaktadır. Anket sonuçlarına göre, son yıllarda ailesi kamu çalışanı olan girişimcilerde artış gözlenmektedir. Türkiye'de memur ailelerin sermaye birikimlerinin düşük olması ve bu ailelerin risk alma hususlarında çekingen

**Grafik 4.12: Babaların Dönemler İtibarıyla Yaşadıkları Yerler**



**Grafik 4.13: Annelerin Dönemler İtibarıyla Yaşadıkları Yerler**



davranmaları nedeniyle girişimcilerin ailelerinden sermaye desteği almaları çok kolay olmayabilmektedir. Dolayısıyla bu artışın gerçekleşmesinde, kamu tarafından sağlanan hibe türü desteklerin, sermaye temini ve risk karşısında beklenen kaybı azaltma yönüyle etkili olduğu ileri sürülebilir. Üçüncü bölümde anlatıldığı üzere, Türkiye'de son yıllarda girişimciliğe yönelik destekler de önemli ölçüde artmıştır.

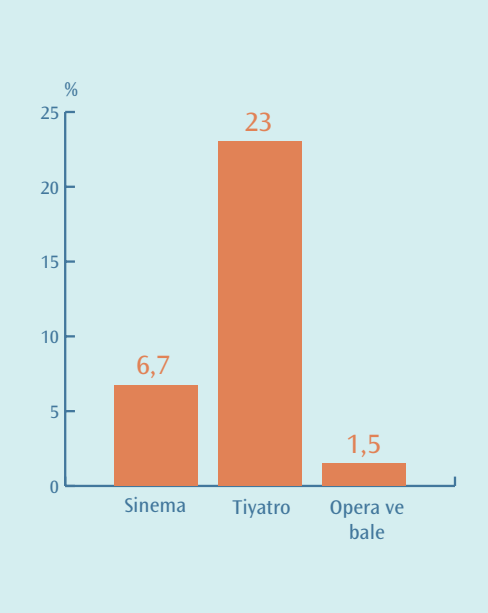
Kamu çalışanı aileye sahip yenilikçi girişimcilerin artmasında diğer bir etken ise gerek ailenin gerekse girişimcinin sahip olduğu yüksek eğitim düzeyidir. Türkiye'de nüfusun artması ancak kamu çalışan sayısının aynı düzeyde artmaması nedeniyle, insanların diğer sektörlerde çalışan olmanın yanında girişimciliği de bir alternatif olarak görmelerine yol açmış olabilir.

Ailede alınan eğitim ile ailenin ekonomik ve sosyal imkânları girişimcinin başarısını etkilemektedir. Annenin çalışması bu konuda önemli farklardan birini yaratmakta ve girişimcinin başarısını etkilemektedir. Annenin çalışması aileye ekonomik katkı sunmasının yanında çalışmanın getirdiği farkındalık ve fırsatlar bireyin yetişmesine önemli katkılar sağlamaktadır. Bu bağlamda, babanın yanında annenin de çalışması, ailenin ve girişimcinin ulaşabileceği kaynakları ve ağları artırmaktadır. Bu artışın girişimcinin yetişme döneminden iş dünyasına atılması ve başarılı olmasına kadarki birçok aşamada girişimciye katkıları olacaktır.



## 4.2. Girişimcilerin Sosyo-Kültürel Faaliyetleri

**Grafik 4.14: Girişimcilerin Kültürel Faaliyetlere Katılım Oranları**



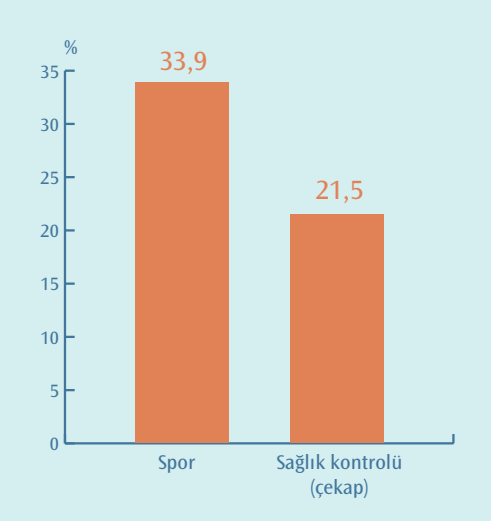

Ankete katılan girişimcilerin sosyo-kültürel ve sosyo-ekonomik faaliyetlerine ilişkin bilgiler **Tablo 4.16**'da verilmiştir. Girişimcilerin yaklaşık yüzde 7'si tiyatroya, yüzde 23'ü sinemaya, yüzde 2'si opera ve baleye düzenli olarak gittiğini ifade etmiştir (bkz. **Grafik 4.14**).

Girişimcilerin yüzde 54'ünün kitap okuma, yüzde 71'inin günlük gazete okuma, yüzde 70'inin ekonomiyi takip etme, yüzde 53'ünün de dünya ekonomisini takip etme konularında düzenli faaliyetleri bulunmaktadır. Girişimcilerin yüzde 17'si düzenli olarak yurtdışında tatil yapmaktadır.

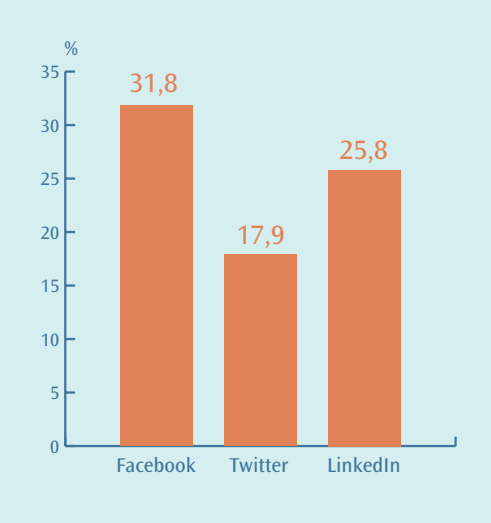
**Tablo 4.16: Sosyo-Ekonomik ve Kültürel Faaliyetler**

| | Faaliyetler | Düzenli olarak | Bazen | Hiç |
|---|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen Girişimci | Tiyatroya giderim | 4 (%12,5) | 24 (%75,0) | 4 (%12,5) |
| | Sinemaya giderim | 9 (%28,1) | 21 (%65,5) | 2 (%6,30) |
| | Opera ve baleye giderim | - | 16 (%50,0) | 16 (%50,0) |
| | Kitap Okurum | 13 (%40,6) | 18 (%56,3) | 1 (%3,10) |
| | Günlük gazete okurum | 21 (%65,6) | 10 (%31,3) | 1 (%3,10) |
| | Yurtdışında tatil yaparım | 10 (%31,3) | 15 (%46,9) | 7 (%21,9) |
| | Ekonomiyi takip ederim | 26 (%81,3) | 6 (%18,7) | - |
| | Dünya ekonomisini takip ederim | 26 (%81,3) | 6 (%18,7) | - |
| | Spor yaparım | 13 (%40,6) | 17 (%53,1) | 2 ( %6,30) |
| | Çek up (genel sağlık kontrolü) yaparım | 11 (%34,4) | 15 (%46,9) | 6 (%18,8) |
| | Facebook uygulamasını takip ederim | 18 (%56,3) | 8 (%25,0) | 6 (%18,7) |
| | Twitter uygulamasını takip ederim | 17 (%53,1) | 8 (%25,0) | 7 (%21,9) |
| | LinkedIn uygulamasını takip ederim | 19 (%59,4) | 7 (%21,9) | 6 (%18,7) |
| Hızlı Büyümeyen Girişimci | Tiyatroya giderim | 6 (%5,90) | 74 (%72,5) | 22 (%21,6) |
| | Sinemaya giderim | 26 (%25,5) | 72 (%70,6) | 4 (%3,90) |
| | Opera ve baleye giderim | 2 (%1,96) | 31 (%30,4) | 69 (%67,6) |
| | Kitap Okurum | 56 (%54,9) | 44 (%43,1) | 2 (%1,96) |
| | Günlük gazete okurum | 79 (%77,5) | 20 (%19,6) | 3 (%2,90) |
| | Yurtdışında tatil yaparım | 24 (%23,5) | 35 (%34,3) | 43 (%42,2) |
| | Ekonomiyi takip ederim | 77 (%75,5) | 22 (%21,6) | 3 (%2,90) |
| | Dünya ekonomisini takip ederim | 54 (%52,9) | 31 (%30,4) | 17 (%16,7) |
| | Spor yaparım | 36 (%35,3) | 55 (%53,9) | 11 (%10,8) |
| | Çek up (genel sağlık kontrolü) yaparım | 28 (%27,5) | 38 (%37,3) | 36 (%35,3) |
| | Facebook uygulamasını takip ederim | 25 (%24,5) | 41 (%40,2) | 36 (%35,3) |
| | Twitter uygulamasını takip ederim | 17 (%16,7) | 25 (%24,5) | 60 (%58,8) |
| | LinkedIn uygulamasını takip ederim | 20 (%19,6) | 30 (%29,4) | 52 (%51,0) |
| Genel Toplam | Tiyatroya giderim | 22 (%6,7) | 231 (%70,0) | 77 (%23,3) |
| | Sinemaya giderim | 76 (% 23,0) | 239 (%72,4) | 15 (%4,5) |
| | Opera ve baleye giderim | 5 (%1,5) | 112 (%33,9) | 213 (%64,5) |
| | Kitap Okurum | 178 (%53,9) | 143 (%43,3) | 9 (%2,7) |
| | Günlük gazete okurum | 234 (%70,9) | 83 (%25,2) | 13 (%3,9) |
| | Yurtdışında tatil yaparım | 55 (%16,7) | 134 (%40,6) | 141(%42,7) |
| | Ekonomiyi takip ederim | 231 (%70,0) | 88 (%26,7) | 11 (%3,3) |
| | Dünya ekonomisini takip ederim | 176 (%53,3) | 121 (%36,7) | 33 (%10) |
| | Spor yaparım | 112 (%33,9) | 196 (%59,4) | 22 (%6,7) |
| | Çek up (genel sağlık kontrolü) yaparım | 71 (%21,5) | 147 (%44,5) | 112 (%33,9) |
| | Facebook uygulamasını takip ederim | 105 (%31,8) | 130 (%39,4) | 95 (%28,8) |
| | Twitter uygulamasını takip ederim | 59 (%17,9) | 86 (%26,1) | 185 (% 56,1) |
| | LinkedIn uygulamasını takip ederim | 85 (%25,8) | 107 (%32,4) | 138 ( %41,8) |

**Grafik 4.15: Düzenli Sağlık ve Spor Faaliyetleri**




**Grafik 4.16: Sosyal Ağların Düzenli Kullanım Oranları**




Girişimcilerin sağlık kontrolleri ve spora verdikleri önem incelendiğinde yüzde 34'ü düzenli olarak spor yaparken yüzde 21'i ise düzenli olarak sağlık kontrolü yaptırmaktadır (bkz. **Grafik 4.15**).

Girişimcilerin teknoloji aracılığıyla iletişime verdikleri önemi anlamak amacıyla internet kullanımlarına paralel olarak yaygınlaşan iletişim araçlarına ilişkin kullanım düzeyleri incelenmiştir. Girişimcilerin yüzde 32'si düzenli olarak Facebook, yüzde 18'i düzenli olarak Twitter ve yüzde 26'sı düzenli olarak Linkedin uygulamasını takip etmektedir (bkz. **Grafik 4.16**).

Sosyo ekonomik ve kültürel faaliyetler arasında hızlı büyüyen ve hızlı büyümeyen girişimciler arasında en önemli farklılıklar, dünya ekonomisinin takibi ile Facebook, Twitter ve Linkedin uygulamalarını kullanma durumlarındadır.

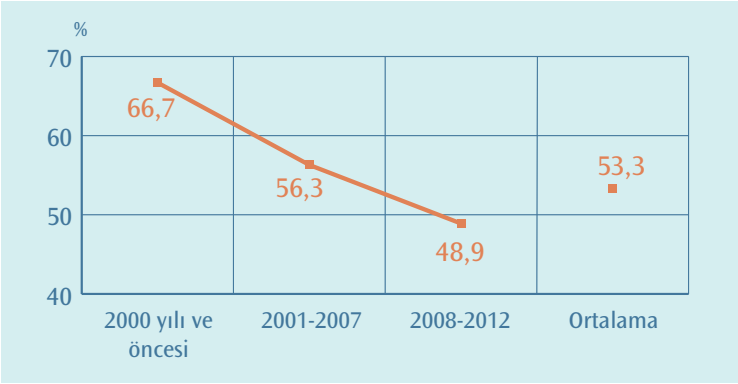
Dünya ekonomisini düzenli olarak takip etme ile hızlı büyüme arasındaki ilişki incelendiğinde, dünya ekonomisini düzenli olarak takip eden hızlı büyüyen işletmelerin oranı hızlı büyümeyenlere oranla daha fazladır (yüzde 81,3'e karşın yüzde 52,9). Dünya ekonomisini düzenli olarak takip etme ile hızlı büyüme arasında bir ilişki ($p=0,014$) bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.17**). Bu durum hızlı büyüyen girişimcilerin sadece yerel ekonomileri değil küresel ekonomiyi de takip etme hususunda hızlı büyümeyen girişimcilere göre daha duyarlı olduklarını göstermektedir. Dünya ekonomisindeki gelişmeleri takip etmek, kendi sektörüyle ilgili gelişmiş ülkelerdeki uygulamaları bilmek, girişimcinin sonraki dönemde Türkiye'ye yansıyacak gelişmelere karşı hazırlıklı olmasını sağlayabilecektir. Bu durum, aynı zamanda yabancı dili etkin kullanmayı gerektirmektedir.

**Tablo 4.17: Dünya Ekonomisini Takip ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Girişimci | Hızlı Büyümeyen | Hızlı Büyüyen | Toplam |
|---|---|---|---|
| Düzenli Olarak | 54 (%52,9) | 26 (%81,3) | 80 |
| Bazen | 31 (%30,4) | 5 (%15,6) | 36 |
| Hiç | 17 (%16,7) | 1 (%3,1) | 18 |
| Toplam | 102 | 32 | 134 |
| MC $X^2_p = 8{,}572$ sd = 2, p = 0,014 < 0,05 | | | |

**Grafik 4.17**'de kuruluş yılları itibarıyla girişimcilerin dünya ekonomisini takip etme durumunun değişimi gösterilmektedir. 2000 yılı öncesinde girişimcilerin yüzde 68'i tarafından takip edilen dünya ekonomisi, yıllar içinde düşerek yüzde 53'lere gerilemiştir. Dünya ekonomisinin takip edilmesi oranlarının düşüş eğilimi, gelecekte girişimcilerin dünya ekonomisini takip etme ile elde edecekleri avantajları azaltacaktır.

**Grafik 4.17: Dünya Ekonomisini Takip Etme Oranı**




Facebook kullanımının hızlı büyüme durumu üzerindeki etkisi incelendiğinde, hızlı büyüyen grupta düzenli olarak Facebook kullanan girişimcilerin oranının hızlı büyümeyen gruba oranla daha yüksek olduğu görülmektedir (yüzde 56,3'e karşın yüzde 24,5). Facebook kullanımı ile hızlı büyüyen olma arasında bir ilişki (p=0,003) bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.18**).

**Tablo 4.18: Facebook Kullanımı ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Kullanım Düzeyi | Hızlı Büyümeyen Girişimci | Hızlı Büyüyen Girişimci | Toplam |
|---|---|---|---|
| Düzenli Olarak | 25 (%24,5) | 18 (%56,3) | 43 |
| Bazen | 41 (%40,2) | 8 (%25,0) | 50 |
| Hiç | 36 (%35,3) | 6 (%18,7) | 41 |
| Toplam | 102 | 32 | 134 |
| MC $X^2_p = 11{,}678$ sd = 2, p = 0,003 < 0,05 | | | |

Twitter kullanımı ile hızlı büyüme arasındaki ilişki incelendiğinde, hızlı büyüyen grupta sosyal paylaşım sitelerinden Twitter uygulamasını düzenli olarak kullanan girişimcilerin oranı hızlı büyümeyen gruba oranla daha yüksektir (yüzde 53,1'e karşın yüzde 16,7). Twitter kullanımı ile hızlı büyüyen olma arasında bir ilişki ($p<0,001$) bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.19**).

**Tablo 4.19: Twitter Kullanımı ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Kullanım Düzeyi | Hızlı Büyümeyen Girişimci | Hızlı Büyüyen Girişimci | Toplam |
|---|---|---|---|
| Düzenli Olarak | 17 (%16,7) | 17 (%53,1) | 34 |
| Bazen | 25 (%24,5) | 8 (%25,0) | 33 |
| Hiç | 60 (%58,8) | 7 (%21,9) | 67 |
| Toplam | 102 | 32 | 134 |
| MC $X^2_p = 19,414$ sd = 2, $p < 0,001$ | | | |

LinkedIn kullanımı ile hızlı büyüme arasındaki ilişki incelendiğinde, hızlı büyüyen grupta sosyal paylaşım sitelerinden LinkedIn uygulamasını düzenli olarak kullanan bireylerin oranı hızlı büyümeyen gruba oranla daha yüksektir (yüzde 59,4'e karşın yüzde 19,6). LinkedIn kullanımı ile hızlı büyüyen olma arasında bir ilişki ($p<0,001$) bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.20**).



**Tablo 4.20: LinkedIn Kullanımı ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Kullanım Düzeyi | Hızlı Büyümeyen Girişimci | Hızlı Büyüyen Girişimci | Toplam |
|---|---|---|---|
| Düzenli Olarak | 20 (%19,6) | 19 (%59,4) | 39 |
| Bazen | 30 (%29,4) | 7 (%21,9) | 39 |
| Hiç | 52 (%51,0) | 6 (%18,7) | 56 |
| Toplam | 102 | 32 | 134 |
| MC $X^2_p = 21,880$ sd = 2, $p = < 0,001$ | | | |

Günümüzde gelişen iletişim araçlarının ve sosyal medyanın etkin kullanımı, girişimcilerin bilgi ve tecrübe düzeylerini artırmalarında etkili olabilmektedir (Onyx ve Bullen, 2000:23). Geniş ağlarda bulunmanın, daha fazla kaynağa ulaşım imkânı sağlamasından dolayı bir girişimin büyümesi için önemli olduğu genel kabul görmektedir (Neergard ve Madsen, 2004).

Hızlı büyüyen girişimcilerde facebook, twitter ve linkedIn uygulamalarını kullanma oranlarının yüksekliği ile sağlanan başarı arasında güçlü ilişkiler bulunmaktadır. Girişimcilerin sosyal bir kişiliğe sahip olmaları

çeşitli organizasyonlara ve ağlara dâhil olmaları ve sosyal çevrelerini aynı zamanda iş geliştirebilmek için kullanmaları onların başarısını artırabilmektedir. Bu durumda, hızlı büyüyen girişimcilerin sosyal çevreleriyle ve tanımadıkları kişilerle iletişime geçmede daha dışa dönük olduklarını, söz konusu iletişim kanallarından edinilen bilgilerin başarı sağlamada faydalı olduğunu ileri sürebiliriz. Bu kapsamda, girişimcilerin günlük işlerinin yanı sıra sosyal ve profesyonel ağları düzenli olarak takip etmeleri, onların sahip oldukları sosyal sermayeyi etkin kullanmalarının bir göstergesi olarak yorumlanabilir.

Bir girişimci sosyal ağlara ilişkin görüşlerini şöyle ifade etmektedir:

> **"Facebook'ta tüm okul arkadaşlarım var, bunların her biri bir yerlerde mühendis veya girişimci. Dost sohbetlerinin yanında ne zaman bilmediğim bir konu veya durumla karşılaşsam, muhakkak yol gösteren ve faydalı bilgiler veren arkadaşlarım oluyor. Bu da işlem maliyetlerimi ve bu konuya harcayacağım zamanı azaltıyor. Diğer taraftan Twitter uygulamasını sadece iş için kullanıyorum. Burada dünyadaki gelişmeleri ve sektörümde önde giden şirketleri ve girişimcileri takip ediyorum" (G16).**

Başka bir girişimci ise konu hakkındaki görüşlerini şöyle ifade etmektedir:

> **"Bunlara çok fazla vakit harcamadığınız sürece son derece faydalı olabiliyorlar. Ben her gün değil ama haftada 3-4 kez ne var ne yok diye bakarım. Bazen işimle ilgili araştırmalar yaparım ve bu bağlamda bazı arkadaşlar ile haberleşiriz. Bilginin paylaşımı ve yayılımı için internet ve bu kanallar çok önemli" (G15).**



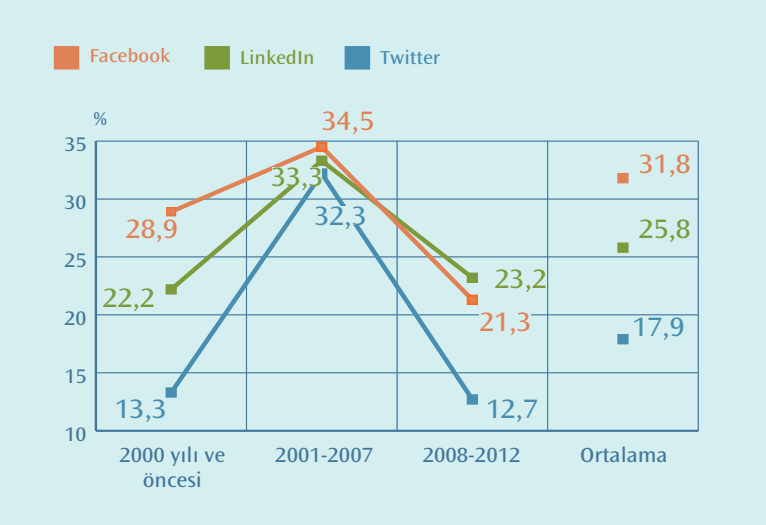
Diğer bir girişimci ise şunları söylemektedir:

> **"Facebook sitesinde arkadaşlarımla görüşüyor, yeni arkadaşlıklar ediniyorum. Twitter hesabını Ar-Ge ve yenilik politika ve uygulamalarına yönelik takip ediyorum. Diğerinde de profesyonel olarak benim işimi yapan veya benzer işleri yapan insanlarla bir ağa dâhil oluyorum. Buralarda bazen hiç tahmin edemeyeceğiniz alanlar hakkında bilgi sahibi oluyorsunuz. Bazen bu bilgiler girişiminizde maliyetlerinizi düşürüyor» (G19).**

Girişimci karşı karşıya kaldığı sorunları çeşitli sanal ortamlarda paylaşarak, o konuda tecrübesi olan insanlardan yardım alabilmekte, bilgisini ve tecrübesini artırarak sorunlarının çözülmesini sağlayabilmektedir. Buna karşılık kendisi de, bilgi ve tecrübesiyle diğer bireylerin yararlanabileceği bir kaynak olmaktadır. Bu durumda sosyal iletişim araçlarının etkin kullanımı, çeşitli ağlara ve tartışma platformlarına katılım, girişimcilerin sosyal sermaye güçlerini ve etki alanlarını artırarak işletme başarılarını etkileyebilecektir.

**Grafik 4.18**'de girişimcilerin sosyal ağları kullanım oranları kuruluş yılları itibarıyla gösterilmektedir. 2001-2007 döneminde işletmelerini kuran girişimcilerin sosyal ağları kullanma oranlarının en üst düzeye çıktığı, sonraki yıllarda işletmelerini kuran girişimcilerin sosyal ağları takip oranlarının düştüğü görülmektedir. Bu eğilim, sosyal ağların kullanma oranlarının düştüğünü ve gelecekte girişimcilerin söz konusu ağların faydalarından yararlanma olasılığının azalacağını göstermektedir.

**Grafik 4.18: Sosyal Ağların Kullanım Oranları**




Girişimcilerin sosyal ağların yanında iş çevrelerini geliştirmelerinin önemli faydaları bulunmaktadır. Bir girişimci bu konudaki düşüncelerini şöyle ifade etmektedir:

> **"Sosyal bir yapıya sahip olmamın faydaları çok büyüktür. Örneğin sosyal hayatta üye olduğum dernekler vardır. Pazar sabahları topluca kahvaltı yaparız. Bunları üye olduğum dernek ve vakıflar düzenler. Bunun çok etkisi oldu işletme başarımda. Mesela yeni projem bu toplantılardan birinde konuştuğum bir hocanın anlattıklarından etkilenerek oldu. Hocanın söyledikleri benim kafamda hemen şimşek çaktırdı. Diğer taraftan, üye olduğum bu birliklerde her sektörden çeşitli uzmanlık alanlarında insanlar ile tanışıyorsunuz ve sizin bilemeyeceğiniz bazı sorunları çözebilecek bir ağın içerisinde oluyorsunuz. Biz sonuçta her şeyi bilemeyiz ve her şey için bir istihdam sağlayamayız. Ama bu bağlantılar birçok sorunu aşma veya aşma yöntemini bulma konusunda çok yardımcı olmaktadır. Bir taraftan da keyif alıyorum. Sosyal ortamlarda işimi büyütmek için bulunmuyorum ama bu benim işimi de büyütüyor. Masonik teşkilatlar, cemaatler ve siyasi partiler var, bu üç yapılanma da ticarette işe yaramaktadır" (G1).**

Aynı konuda başka bir girişimci ise şu düşünceleri aktarmaktadır:

> **"Üye olduğum derneklerin işimde bazen çok faydası oluyor. Düzenledikleri etkinliklere muhakkak katılıyorum. Bu etkinliklerde sektörden farklı kişilerle tanışmak hem çevremi genişletiyor hem de anlatılanlardan yeni şeyler öğreniyorum. Bu durum bazen doğrudan satış yapmanızı da sağlayabiliyor" (G17).**

Putnam'a göre bireylerin ilişki ağlarına dâhil olması ve sivil toplum kuruluşlarına katılması sahip oldukları ekonomik ve beşeri sermayenin faydasını artırmaktadır (Putnam, 1993:4) diyerek güven ve sosyal iletişim ağlarının geliştiği yerlerde bireyin, işletme, bölge ve ulusal düzeyde zenginleşileceğini iddia etmektedir (Putnam, 2000:319).

İş dünyasında oluşturulacak birliktelikler birçok avantajı beraberinde getirmektedir. Özellikle küçük ve yeni kurulan işletmeler için yeni çevreler edinmek, yeni ağlara girmek, onların sorunlarını çözmede, satış ve pazar şanslarını artırmada, yeni projelere girmelerinde ve dolayısıyla hayatta kalıp büyümelerinde son derece önemli bir rol oynamaktadır. Girişimcilerin ilgili mesleki örgütlere, derneklere, vakıflara ve sivil toplum kuruluşlarına üye olmalarının desteklenmesi onların sosyal sermaye güçlerini artıracak bir unsurdur.

Girişimcilerin sahip oldukları mal varlıkları ve kullandıkları araçlar **Tablo 4.21**'de gösterilmektedir. Girişimcilerin yaklaşık yüzde 63'ünün kendisine ait evi, yüzde 70'inin arsa yatırımı ve yüzde 80'inin kendisine ait otomobili bulunmaktadır. Diğer taraftan girişimcilerin yüzde 35'inde teknoloji kullanımına yönelik navigasyon sistemi, yüzde 78'inde akıllı telefon ve yüzde 42'sinde de tablet bilgisayar bulunmaktadır.



**Tablo 4.21: Girişimcilerin Sahip Oldukları Varlıklar**

| | Sorular | Evet |
|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen Girişimci | Kendinize ait eviniz var mı? | 25 (%78,1) |
| | Kendinize ait arsanız var mı? | 14 (%43,8) |
| | Kendinize ait otomobiliniz var mı? | 28 (%87,5) |
| | Otomobil varsa navigasyon sisteminiz var mı? | 10 (%31,3) |
| | Akıllı telefona sahip misiniz? | 30 (%93,8) |
| | Tablet bilgisayarınız var mı? | 25 (%78,1) |
| Hızlı Büyümeyen Girişimci | Kendinize ait eviniz var mı? | 81 (%79,4 ) |
| | Kendinize ait arsanız var mı? | 46 (%45,1) |
| | Kendinize ait otomobiliniz var mı? | 94 (%92,2) |
| | Otomobil varsa navigasyon sisteminiz var mı? | 48 (%47,1) |
| | Akıllı telefona sahip misiniz? | 88 (%86,3) |
| | Tablet bilgisayarınız var mı? | 48 (%47,1) |
| Genel Toplam | Kendinize ait eviniz var mı? | 207 (%62,7) |
| | Kendinize ait arsanız var mı? | 96 (%29,1) |
| | Kendinize ait otomobiliniz var mı? | 264 (%80,0) |
| | Otomobil varsa navigasyon sisteminiz var mı? | 115 (%34,8) |
| | Akıllı telefona sahip misiniz? | 259 (%78,5) |
| | Tablet bilgisayarınız var mı? | 139 (%42,1) |

## 4.3. Girişimcilerin Deneyimleri

Girişimcilerin iş kurmadan önceki deneyimlerine ilişkin bilgiler **Tablo 4.22**'de verilmektedir.

**Tablo 4.22: Girişimcilerin Deneyimleri**

| | Sorular | Evet | Hayır | Kısmen |
|---|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen Girişimci | İşinizi kurmadan önce işinizle ilgili staj yaptınız mı? | 20 (%62,5) | 11 (%34,4) | 1 (%3,10) |
| | İşinizi kurmadan önce herhangi bir işyerinde çalıştınız mı? | 32 (%100) | - | - |
| | Daha önce işinizle ilgili bir işyerinde çalıştınız mı? | 24 (%75,0) | 8 (%25,0) | - |
| | İş kurmadan önce iş amaçlı yurt dışında bulundunuz mu? | 26 (%81,3) | 6 (%18,8) | - |
| | Kurduğunuz işin aldığınız bir eğitimle doğrudan bir ilişkisi var mı? | 28 (%87,5) | 3 (%9,40) | 1 (%3,10) |
| | İşinizi kurarken girişimcilik eğitimi aldınız mı? | 1 (%3,10) | 31 (%96,9) | - |
| | İşinizi kurarken iş planı hazırladınız mı? | 21 (%65,6) | 9 (%28,1) | 2 (%6,30) |
| | Daha önce başarısız bir girişiminiz oldu mu? | 9 (%28,1) | 21 (%65,6) | 2 (%6,30) |
| Hızlı Büyümeyen Girişimci | İşinizi kurmadan önce işinizle ilgili staj yaptınız mı? | 42 (%41,2) | 49 (%48,0) | 11 (%10,8) |
| | İşinizi kurmadan önce herhangi bir işyerinde çalıştınız mı? | 81 (%79,4) | 21 (%20,6) | - |
| | Daha önce işinizle ilgili bir işyerinde çalıştınız mı? | 60 (%58,8) | 39 (%38,2) | 3 (%2,90) |
| | İş kurmadan önce iş amaçlı yurt dışında bulundunuz mu? | 45 (%44,1) | 57 (%55,9) | - |
| | Kurduğunuz işin aldığınız bir eğitimle doğrudan bir ilişkisi var mı? | 66 (%64,7) | 18 (%17,6) | 18 (%17,6) |
| | İşinizi kurarken girişimcilik eğitimi aldınız mı? | 13 (%12,7) | 89 (%87,3) | - |
| | İşinizi kurarken iş planı hazırladınız mı? | 66 (%64,7) | 29 (%28,4) | 7 (%6,90) |
| | Daha önce başarısız bir girişiminiz oldu mu? | 14 (%13,7) | 79 (%77,5) | 9 (%8,80) |
| Genel Toplam | İşinizi kurmadan önce işinizle ilgili staj yaptınız mı? | 159 (%48,2) | 132 (%40,0) | 39 (%11,0) |
| | İşinizi kurmadan önce herhangi bir işyerinde çalıştınız mı? | 232 (%70,3) | 89 (%27,0) | 9 (%2,70) |
| | Daha önce işinizle ilgili bir işyerinde çalıştınız mı? | 232 (%70,3) | 89 (%27,0) | 9 (%2,70) |
| | İş kurmadan önce iş amaçlı yurt dışında bulundunuz mu? | 157 (%47,6) | 167 (%50,6) | 6 (%1,80) |
| | Kurduğunuz işin aldığınız bir eğitimle doğrudan bir ilişkisi var mı? | 245 (%74,2) | 45 (%13,6 ) | 40 (%12,0) |
| | İşinizi kurarken girişimcilik eğitimi aldınız mı? | 43 ( %13,0) | 287 (%87,0) | - |
| | İşinizi kurarken iş planı hazırladınız mı? | 248 (%75,2) | 59 (%17,9) | 23 (%7,0) |
| | Daha önce başarısız bir girişiminiz oldu mu? | 58 (%17,6) | 252 (%76,4) | 20 (%6,1) |

Girişimcilerin yüzde 48'inin iş ile ilgili staj yapma, yüzde 70'inin işini kurmadan önce çalışma, yüzde 70'inin daha önce işi ile ilgili bir yerde çalışma, yüzde 48'inin iş kurmadan önce iş amaçlı yurtdışında bulunma, yüzde 13'ünün girişimcilik eğitimi alma, yüzde 75'inin işini kurarken iş planı hazırlama deneyimi bulunmaktadır. Girişimcilerin yüzde 18'inin ise daha önce başarısız bir girişimi bulunmaktadır. Diğer taraftan, girişimcilerin yüzde 74'ünün kurdukları iş ile aldıkları üniversite eğitimi paraleldir.

Hızlı büyüyen girişimcilerin; yüzde 63'ü staj, yüzde 100'ü çalışma, yüzde 75'i işle ilgili çalışma, yüzde 81'i iş kurmadan önce iş amaçlı yurtdışında bulunma, yüzde 3'ü girişimcilik eğitimi alma, yüzde 66'sı iş planı hazırlama ve yüzde 28'i daha önce başarısız bir iş girişimi deneyimine sahiptir. Bu girişimcilerin yüzde 88'inin işi ile aldıkları eğitim konusu aynıdır. Hızlı büyümeyen girişimcilerin; yüzde 41'i staj, yüzde 79'u çalışma, yüzde 59'u işle ilgili çalışma, yüzde 44'ü iş kurmadan önce iş amaçlı yurtdışında bulunma, yüzde 13'ü girişimcilik eğitimi alma, yüzde 65'i iş planı hazırlama ve yüzde 14'ü daha önce başarısız bir iş girişimi deneyimine sahiptir. Bu girişimcilerin yüzde 65'inin işi ile aldıkları eğitim konusu aynıdır.

Söz konusu özelliklerde, girişimcilik eğitimi dışında, hızlı büyüyen girişimcilerle hızlı büyümeyenler karşılaştırıldığında farklılıklar bulunmaktadır. İş amaçlı yurtdışında bulunma, staj, çalışma ve eğitimleri doğrultusunda iş kurma gibi tecrübelerinde farklar en yüksek düzeyde bulunmaktadır.



Mülakat yapılan girişimcilerden girişimcilik eğitimleri konusunda çeşitli görüşler gelmiştir. Girişimcilik eğitimlerine ilişkin olarak bu eğitimi alan bir girişimci konuya ilişkin düşüncesini aşağıdaki gibi ifade etmektedir:

> **"Girişimcilik eğitimlerinin önemli faydaları bulunmaktadır. Girişimcilik eğitimlerinin sayısı artmasına rağmen Ar-Ge yapan girişimcilerin bu eğitimi alma oranlarının düşük olduğunu tahmin ediyorum. Bunun iki nedeni olduğunu düşünüyorum. Birincisi, Ar-Ge yapan insanlar zaten yeterince donanımlı oldukları için ihtiyaçları olmadığını ve girişimcilik eğitimlerinin işe yaramadığını düşünüyorlar. İkincisi, benim aldığım eğitim gerçekten eğitim düzeyi daha düşük insanlara yöneliktir. Bence bu eğitimlerin uygun modüller ile çekici hale getirilmesi, niteliklerinin artırılarak yenilikçi girişimcilere yönelik hale getirilmesi gerekmektedir. Bir de Ar-Ge projelerine destek sağlayan kurumların ilk girişimciliğe başlarken bu eğitimi zorunlu tutmalarının faydaları olabilir" (G20).**

Bir başka girişimci ise konuya ilişkin düşüncelerini şöyle ifade etmektedir:

> **"Girişimcilik eğitimlerinin 100 binlere ulaşmasından ziyade bu işlerin etkin yapılması gerekir. Bana göre, üniversitelerde verilecek kısa teorik bilgi ve başarı örneklerinin incelenmesi yanında öğrencilerin staj ve çalışmaya yönlendirilmesi, gelecekte insanların**

**girişimci olmalarında ve başarılarında önemli etkiler sağlayacaktır. Kaldı ki üniversitelerin ellerinde artık gelişmiş teknoparklar olması, öğretim üyelerinin bu yerlerde iş kurmaları, bu çalışma ortamını da kendiliğinden sağlayabilecektir. Örneğin teknoparkta bulunan işletmelerin o üniversiteden öğrencilere girişimcilik dersi kapsamında staj ve yarı zamanlı çalışma ayarlamaları durumunda, üniversite tarafından alınan kiralarda indirime gidilebilir. Dolayısıyla öğrenciler Ar-Ge kültürü ve gerçek girişimcilikle tanışırlar. Bunlar için dünyayı yeniden keşfetmeye de gerek yok, ABD'nin bu işi nasıl yaptığına bakılması yeterli olabilir» (G13).**

Son yıllarda Türkiye'de girişimcilik eğitimlerinin sayısı ve niteliği artmıştır. 2010-2013 döneminde yaklaşık 130 bin potansiyel girişimciye girişimcilik eğitimleri verilmiş ve yaklaşık 7 bin girişimci işlerine başlamıştır (KOSGEB, 2013). Anket genelinde ise girişimcilik eğitimlerini alan girişimcilerin oranı yüzde 13 düzeylerindedir. Bilindiği gibi yenilikçi girişimcilerin tamamına yakını mühendis kökenli olup alanlarının uzmanı olan kişilerdir. Ancak genellikle bu kesimin işletme yönetimi, kurumsallaşma, iş modeli geliştirme muhasebe ve finansman konularında bilgi düzeyleri yeterli değildir. Bu yüzden girişimcilik eğitimlerinin yenilikçi girişimciler için çok faydası olabilir. Bu kesimin eğitimlerden yararlanabilmesi için girişimcilik eğitimlerinin içeriği ve faydalarına yönelik bilincin oluşturulmasına ihtiyaç önemini korumaktadır. Diğer taraftan, çok sayıda girişimcilik eğitimi verilmesine rağmen, her yıl kurularak odalar ve borsalara kayıt olan binlerce işletme (şirketler, esnaf ve sanatkârlar) girişimcilik eğitimi almamaktadır. Bu kapsamda verilen girişimcilik eğitimlerinin potansiyel girişimcilere verilmesinin yanında, gerçekte işletmesini kurmak için harekete geçmiş girişimcilere de sağlanması konusunda çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır.

Girişimcilerin iş kurmadan önce herhangi bir yerde çalışmasının hızlı büyüyen olma ile ilişkisi incelendiğinde; hızlı büyüyen girişimcilerin sayısı, hızlı büyümeyenlere göre daha yüksektir (yüzde 100'e karşın yüzde 79,4). Hızlı büyüme ile iş kurmadan önce herhangi bir yerde çalışmak arasında bir ilişki (p=0,01) bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.23**).

**Tablo 4.23: İş Kurmadan Önce Çalışma ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Çalışma Durumu | Hızlı Büyümeyen Girişimci | Hızlı Büyüyen Girişimci | Toplam |
|---|---|---|---|
| Evet | 81 (%79,4) | 32 (%100) | 113 |
| Hayır | 21 (%20,6) | - | 20 |
| Toplam | 102 | 32 | 134 |
| MC $X^2_p$ = 7,813 sd = 2, p=0,01< 0,05* FET: 0,04 | | | |

Tecrübenin önemli olduğu alanlardan birisi kuşkusuz çalışma deneyimidir. Daha önce iş tecrübesi edinmenin, hiç çalışmadan girişimci olanlara göre önemli avantajları bulunmaktadır. Girişimcilerin çalışmış olmaları onların girişimcilik yeteneklerini artırdığı gibi bir işletmenin nasıl yönetileceğini, ihtiyaç duyabileceği her türlü araç ve bilgi için nereye başvurabileceğini bilmeleri açısından da faydaları bulunmaktadır. Diğer taraftan, bu tecrübelerin yanında daha önce çalışma, potansiyel müşterilere yönelik bir çevre edinimini ve rekabet edeceği işletmeleri de tanımış olma fırsatını beraberinde getirmiş olabilir. Çevrenin genişlemesi de sosyal sermayenin gelişmesinden dolayı yeni fırsatların yakalanma ihtimalini artırmaktadır.

Mülakat yapılan bir girişimci çalışma deneyimi için şöyle düşünmektedir:

> **"Uzun süre yurtiçi ve yurtdışında (ABD) farklı sektörlerde kadrolu personel ve bağımsız uzman olarak çalıştım. Şimdiki başarımda bu tecrübemin önemli faydaları olmuştur" (G7).**

Daha önce çalışmadan işini kuran bir girişimci ise durumu şöyle değerlendirmektedir:

> **"Biz üniversiteyi bitirince hiç çalışmadan iki ortak kendi işimizi kurduk. Sizin anlayacağınız işi işte öğrendik. Çok keyifli yanları var ama çok fazla bedel ödediğimizi söyleyebilirim. En azından birimizin çalışma tecrübesi olsaydı, birçok konuda fazla zaman kaybetmezdik. Tecrübe gerçekten maliyetli bir şey" (G17).**



Bazı durumlarda girişimciliğe başlamadan önce yapılan işlerin olumsuz etkileri de bulunabilmektedir.

> **"Arkadaşlarım biz de şirket kuracağız ama biraz çalıştıktan sonra, tecrübe kazandıktan sonra gireceğiz bu işlere diyorlardı. Ben onların görüşlerine katılmıyordum. Çünkü bir çarka girdikten sonra ve evlendikten sonra işler iyice zorlaşıyor. Nitekim sonra şirket kuracağız diyen birçok arkadaşım şimdi işletme sahibi değiller. Yeni mezunlar daha çok risk alıyorlar ancak beş sene sonra risk almak zorlaşıyor" (G1).**

Bu durumda anket ve mülakatlardan insanların bir yerlerde çalıştıktan ve belirli tecrübeleri edindikten sonra girişimci olmalarının başarılarını artırdığı sonucu çıkmaktadır. Ancak çalışma süresinin uzaması potansiyel girişimciliğin engellemesine neden olabilmektedir. Evlilik ve çocuk sahibi olma ile çeşitli ihtiyaçlar çerçevesinde ev ve araba borçlanmaları gibi faktörler riskten kaçınmayı beraberinde getirerek girişimcilik şartlarını ortadan kaldırabilmektedir. Özellikle sermaye kısıtı olan girişimciler için bu durum daha da belirgin hale gelmektedir.

Girişimciliğe başlamadan önce çalışma deneyimine ilişkin bilgiler **Grafik 4.19**'da gösterilmektedir. 2000 yılı ve öncesinde işlerini kuran girişimcilerin yüzde 87'si çalışma deneyimine sahip iken bu oran 2012 yılında yüzde 84'e gerilemiştir.

**Grafik 4.19: Girişimci Olmadan Önce Çalışma Oranı**

Girişimcilerin iş kurmadan önce iş amaçlı yurtdışında bulunma durumlarının hızlı büyüyen olma ile ilişkisi incelendiğinde; iş kurmadan önce iş amaçlı yurtdışında bulunma ile hızlı büyüme arasında bir ilişki ($p<0,001$) bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.24**).

**Tablo 4.24: İş Amaçlı Yurtdışı Deneyimi ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Yurtdışı Deneyimi | Hızlı Büyümeyen Girişimci | Hızlı Büyüyen Girişimci | Toplam |
|---|---|---|---|
| Evet | 45 (%44,1) | 26 (%81,2) | 71 |
| Hayır | 57 (%55,9) | 6 (%18,8) | 63 |
| Toplam | 102 | 32 | 134 |
| $X^2_y = 13,482$ sd = 1, $p < 0,001$ | | | |

Yapılan mülakatlarda yurtdışı tecrübesinin sağladığı avantajlar sıralanmıştır. Mülakat yapılan girişimcilerden biri bu durumu tek cümle ile şöyle açıklamaktadır:

> **"Yurtdışı tecrübem bana çok önemli katkılar sağladı" (G2).**

Diğer bir girişimci görüşlerini şu şekilde ifade etmektedir:

> **"Avrupa ve ABD ile yaptığımız işler maddi anlamda bize çok kar getiren işler değildi. Ama orada kazandığımız bilgi, bize Türkiye'de çok kar sağladı. ABD senin mühendisliğinden yararlanıyor ama Türkiye'de hizmet sağlayan sen oluyorsun. Özetle yurtdışı çalışmalarımız bize Türkiye'de yolun gidişatını gösterdi ve avantaj getirdi" (G3).**

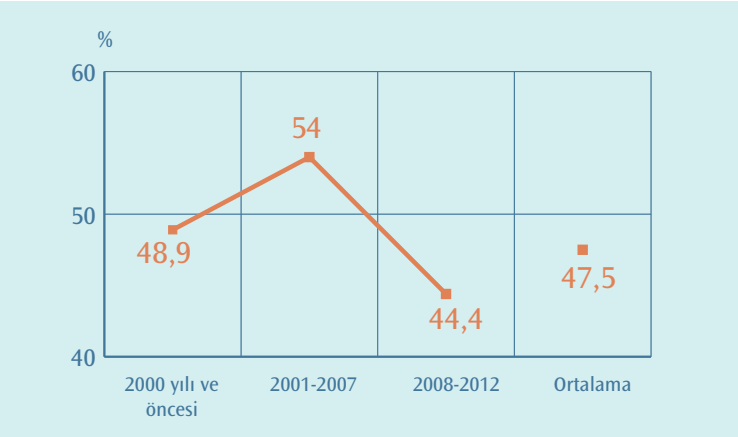
Başka bir girişimci ise benzer durumu şu sözlerle açıklamaktadır:

> **"Yurtdışıyla iş yapmak çok zor, iyi değilseniz zaten yapamazsınız, ama onlarla çalışmaya başlayınca sadece iş alanlarında değil çalışma disiplinleri ve yaklaşımları konusunda birçok şey öğreniyorsunuz, bu da işletmenizde kurumsallaşmaya katkı sağlıyor" (G12).**

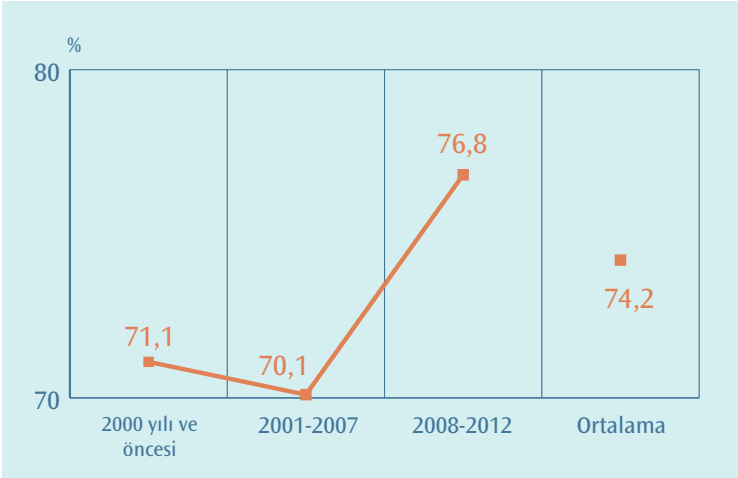
Bir başka girişimci ise görüşünü şöyle dile getirmektedir:

> **"İş kurmadan önce kurumsal bir işletmenin Ar-Ge bölümünde çalıştım. Bu vesileyle çok sayıda yurtdışı tecrübem oldu. Üstelik gittiğim yerler dünya teknolojisinin belirlendiği yerler diyebilirim. Bu deneyimin bana sağladığı en önemli fayda adamların iş yapış ve işe bakış biçimlerini anlamam oldu. Ancak orada gerçekten profesyonellik nedir, ne değildir anlıyorsunuz» (G19).**

**Grafik 4.20: Girişimcilik Öncesi İş Amaçlı Yurtdışı Deneyimi**




**Grafik 4.21: Eğitimine Paralel İş Kuran Girişimcilerin Oranı**




İşlerini 2000 yılı öncesinde kuran girişimcilerin girişimcilik öncesinde yurtdışı iş tecrübesi olanlarının oranı yüzde 48,9 iken aynı oran 2012 yılında ortalama yüzde 47,5'e gerilemiştir. Diğer taraftan aynı oran 2008-2012 yıllarında işletmelerini kuran girişimcilerde yüzde 44,4'e düşmüştür (bkz. **Grafik 4.20**).

İşlerini 2000 yılı öncesinde kuran girişimcilerden eğitimlerine paralel iş kuranların oranı yüzde 71 iken aynı oran 2012 yılında ortalama yüzde 74'e yükselmiştir. Diğer taraftan aynı oran 2008-2012 yıllarında işletmelerini kuran girişimcilerde yüzde 76,8'e yükselmiştir (bkz.**Grafik 4.21**).

Girişimcilerin aldıkları eğitimin kurdukları işle ilişkisine yönelik cevaplar incelendiğinde; alınan eğitime paralel iş kurma ile hızlı büyüme arasında bir ilişki (p=0,039) bulunduğu görülmektedir (bkz. **Tablo 4.25**).

**Tablo 4.25: Eğitime Paralel İş Kurma ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Eğitime Paralel İş | Hızlı Büyümeyen Girişimci | Hızlı Büyüyen Girişimci | Toplam |
|---|---|---|---|
| Evet | 66 (%64,7) | 28 (%87,5) | 94 |
| Hayır | 18 (%17,6) | 3 (%9,40) | 21 |
| Kısmen | 18 (%17,6) | 1 (%3,10) | 19 |
| Toplam | 102 | 32 | 134 |
| $X^2_y = 6{,}491$ sd = 2, p = 0,039 < 0,05 FET: 0,02 | | | |

Yenilik tabanlı işletme kuran bir girişimcinin işin temeline hakim olması gerektiği konusu mülakatlarda gündeme gelmiştir. Mülakat yapılan girişimcilerden biri bu konudaki görüşlerini şöyle ifade etmektedir:

> **"Ar-Ge ile uğraşan girişimcinin işinin bütün inceliklerini bilmesi gerekir. Bu iş, hizmet sektörüne ya da küçük üretim tezgâhlarındaki işe benzemez. Bu yüzden iyi mühendis önemlidir. Yazılıma, donanıma ve malzemeye hâkim olmak gerekir. Bu işi ancak eğitimini alanlar yapabilir. Dünyanın her yerinde böyledir. ABD'nin hangi vadisine giderseniz gidin Ar-Ge yapan işletmeci ya da ekonomist bulamazsınız. Siz işten anlamazsanız başkasının aklına mecbur kalırsınız. Ondan sonra ortada ne proje ne de ekip kalır» (G18).**



Deneyim ve yeteneklerin girişimci başarılarında önemli etkileri olduğu nitel ve nicel veriler ile anlaşılmaktadır. Söz konusu kazanımlar girişimcilerin aynı zamanda sosyal sermayelerine de önemli katkılar sağlamaktadır. Yurtdışı ve iş tecrübesi girişimcinin aynı zamanda ulaşabileceği ağları da genişletmektedir.

## 4.4. Girişimcilerin Kurdukları İşletmelerin Özellikleri

### 4.4.1. Kuruluş Tarihi, İl ve Sektör Bilgileri

İşletmelerin kuruluş yılları **Tablo 4.26**'da verilmektedir. İşletmelerin yüzde 15'i 2002 yılı ve öncesinde, yüzde 59'luk bir çoğunluğu ise 2008 ve sonraki yıllarda kurumuştur.

Hızlı büyüyen işletmelerin oranı yüzde 24 düzeylerindedir. Anket verileri çerçevesinde yapılan inceleme sonuçlarına göre, 2008 ve 2009 yıllarında kurulan işletmelerden önümüzdeki üç yıl içerisinde 8 yeni hızlı büyüyen işletme daha çıkma ihtimali bulunmaktadır. Bu kapsamda, önümüzdeki yıllarda TGB'lerdeki hızlı büyüyen işletme oranının yüzde 19'lar düzeyinde olması beklenmektedir. Bu oran AB ülkelerinin geneliyle karşılaştırıldığında yüksektir. Genel olarak gelişmekte olan ülkelerde hızlı büyüyen

işletme oranları, gelişmiş ülkeler ile kıyaslandığında daha yüksek olmaktadır (EU, 2011:10-18).

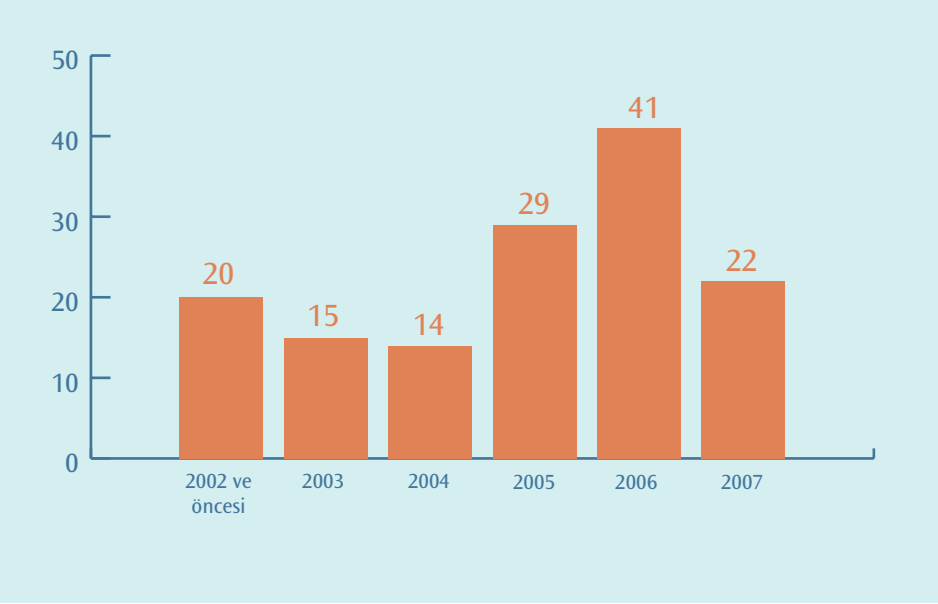
**Tablo 4.26: İşletmelerin Kuruluş Tarihleri**

| İşletme Tipi | 2000 ve önce | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen | 8 | 0 | 2 | 2 | 2 | 5 | 9 | 4 | 4 | 4 |
| Hızlı Büyümeyen | 37 | 0 | 3 | 11 | 12 | 12 | 13 | 14 | - | - |
| Hızlı Büyüme Oranı | 18 | 0 | 40 | 15 | 14 | 29 | 41 | 22 | - | - |
| Toplam | 45 | 0 | 5 | 13 | 14 | 17 | 22 | 18 | 22 | 41 |

2006 yılında kurulan işletmelerin yüzde 41'i, 2005 yılında kurulan işletmelerin yüzde 29'u ve 2007 yılında kurulan işletmelerin yüzde 22'si hızlı büyüyen işletmedir. Diğer bir deyişle, hızlı büyüyen işletmelerin yaklaşık yüzde 69'u 2005-2007 yılları arasında kurulmuştur (bkz. Grafik 4.22). Bu da literatürdeki hızlı büyüyen işletmelerin nispeten daha genç işletmelerden oluştuğu bilgisini Türkiye'de TGB örneğinde doğrulamaktadır. Diğer taraftan, bu işletmelerin kuruldukları yıllarda ülkedeki ekonomik ve politik istikrarın büyük önemi bulunmaktadır. 2005-2007 yıllarında Türkiye ekonomisi son yıllardaki en fazla büyümenin yaşandığı ve siyasi istikrarın bulunduğu bir döneme denk gelmektedir. Bu da girişimciliği destekleyici bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.



**Grafik 4.22: Kuruluş Yıllarına Göre Hızlı Büyüyen İşletmelerin Oranı**



**Tablo 4.27**'de işletmelerin illere göre dağılımı verilmektedir. Tüm işletmelerin yaklaşık yüzde 31'i Ankara'da yer alırken, bunu sırasıyla yüzde 18 ile İstanbul ve yüzde 6 ile Kocaeli ve İzmir izlemektedir. Bu dağılım, Türkiye'de TGB'lerde yer alan işletme sayıları ile paraleldir.

Hızlı büyüyen işletmelerin yüzde 50'si İstanbul'da yer alırken yüzde 34'ü Ankara'da faaliyet göstermektedir. Kendi içlerindeki dağılım analiz edildiğinde ise; örneğin Ankara'da işletmelerin yaklaşık yüzde 25'i hızlı büyüme başarısını göstermiş iken aynı oran İstanbul için yüzde 42'dir. İstanbul ve Ankara'daki ekonomik faaliyetlerdeki çeşitliliğin yanında nitelikli insan kaynağının, güçlü üniversite altyapısının ve sosyal sermaye gücünün bu başarıda önemli bir payı bulunduğu değerlendirilmektedir. Diğer şehirlerde TGB'lerin nispeten daha yeni olması ve işletme sayılarının düşüklüğü göz önüne alındığında, aynı hesaplamanın objektif sonuçlar vermeyeceği düşünülmektedir.

**Tablo 4.27: İşletmelerin Faaliyet Gösterdiği İller**

| İl | Hızlı Büyüyen İşletme | Hızlı Büyümeyen İşletme |
|---|---|---|
| Ankara | 11 | 31 |
| İstanbul | 16 | 22 |
| Kocaeli | 2 | 3 |
| İzmir | - | 8 |
| Konya | 1 | 6 |
| Eskişehir | 1 | 4 |
| Erzurum | 1 | 3 |
| Diğer | - | 33 |
| **Toplam** | 32 | 102 |

**Tablo 4.28**'de hızlı büyüyen işletmelerin sektörleri verilmektedir. Tablo-ya göre işletmelerin yaklaşık yüzde 46'sı bilişim, yüzde 11'i elektronik ve yüzde 10'u ise makine sektörlerinde faaliyet göstermektedir. Bu oranlar TGB'lerde bulunan tüm işletmelerin dağılımlarıyla yaklaşık olarak paralellik göstermektedir.

**Tablo 4.28: İşletmelerin Faaliyet Gösterdiği Sektörler**

| Sektörler | Hızlı Büyüyen İşletme | Hızlı Büyümeyen İşletme | Hızlı Büyüyen İşletme Oranı | Genel Toplam |
|---|---|---|---|---|
| Bilişim | 17 | 60 | %22 | 152 (%46) |
| Elektronik | 2 | 10 | %16 | 38 (%11) |
| Makine | 4 | 9 | %30 | 32 (%10) |
| Diğer | 9 | 23 | %28 | 108 (%33) |
| **Toplam** | 32 | 102 | %24 | 330 |

Hızlı büyüyen işletmelerin yaklaşık yüzde 53'ü bilişim sektöründe yer alırken bunu yüzde 12 ile makine ve yüzde 6 ile elektronik ve savunma sanayi izlemektedir. Hızlı büyüyen işletmelerin sektör içerisindeki dağılımları incelendiğinde; bilişim sektöründeki işletmelerin yüzde 22'sinin başarılı olduğu görülmektedir. Başarı sıralamasında yüzde 30 ile makine sektörü birinci gelmekteyken bunu yüzde 22 ile bilişim ve yüzde 16 ile elektronik izlemektedir.

### 4.4.2. Çalışan Sayısı, Sermaye Miktarı ve Ortak Sayısı

İşletmelerde kuruluş tarihinde ve anketin yapıldığı tarih olan 2012'nin ilk yarısındaki çalışan sayıları **Tablo 4.29**'da gösterilmektedir.

Kuruluş tarihinde işletmelerin yüzde 91'inde 1 ile 5 kişi arasında çalışan bulunmaktadır. Aynı oran hızlı büyüyen işletmelerde yüzde 81 iken, hızlı büyümeyen işletmelerde yüzde 91'dir.

2012 yılında işletmelerin yaklaşık yüzde 56'sı 1-5 kişi, yüzde 18'i 6-10 kişi, yüzde 9'u 11-15 kişi ve yüzde 9'u 15 ve üzerinde kişi çalıştırmaktadır. Hızlı büyüyen işletmelerin yaklaşık yüzde 84'ü 15 ve üzerinde çalışana, yüzde 16'sı ise 11-15 çalışana sahiptir. Hızlı büyümeyen işletmelerin ise yüzde 37'si 1-5 kişi, yüzde 28'i 6-10 kişi, yüzde 18'i 11-15 kişi ve yüzde 17'si 15 ve üzerinde kişi çalıştırmaktadır.



**Tablo 4.29: Kuruluşunda ve 2012 Yılı İtibarıyla Çalışan Sayısı**

| İstihdam Durumu | Hızlı Büyümeyen İşletme | | Hızlı Büyüyen İşletme | | Genel Toplam | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Kuruluş | 2012 | Kuruluş | 2012 | Kuruluş | 2012 |
| Çalışan Yok | 1 (%0,98) | - | - | - | 5 (%1,50) | 2 (%0,60) |
| 1-5 Kişi | 93 (%91,2) | 38 (%37,3) | 26 (%81,2) | - | 302 (%91,5) | 186 (%56,4) |
| 6-10 Kişi | 3 (%2,90) | 29 (%28,4) | 4 (%12,5) | - | 15 (%4,60) | 60 (%18,2) |
| 11-15 Kişi | 4 (%3,90) | 18 (%17,6) | 2 (%6,30) | 5 (%15,6) | 7 ( %2,10) | 30 (%9,10) |
| 15+ Kişi | 1 (%0,98) | 17 (%16,7) | - | 27 (%84,4) | 1 ( %0,30) | 52 (%15,8) |

**Tablo 4.30**'da işletmelerin kuruluşta ve anketin yapıldığı 2012 yılının ilk üç ayındaki sermaye miktarları ve çalışan sayıları verilmiştir. TGB'lerde yer alan işletmelerin ortalama 70 bin TL civarında bir sermaye ve 3 çalışan ile kurulduğu gözlenmektedir. İşletmeler genel olarak sermayelerini yaklaşık 5 kat ve çalışan sayılarını 4 kat artırmışlardır.

Hızlı büyüyen ve hızlı büyümeyen işletmelerin yıl bazında çalışan sayısındaki değişimler incelendiğinde görülmektedir ki hızlı büyüyen işletmeler 6 yılda ortalama 5 olan çalışan sayısını 37'ye, hızlı büyümeyen işletmeler 16'ya çıkarmışlardır.

**Tablo 4.30: İşletmelerin Sermaye Miktarları (Cari Fiyatlar) ve Çalışan Sayıları**

| İşletme Tipi Ortalaması | Başlangıç Sermayesi (Bin TL) | Sermaye (2012) (Bin TL) | Başlangıç Çalışan Sayısı | Çalışan Sayısı (2012) |
|---|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen | 63 | 812 | 4 | 37 |
| Hızlı Büyümeyen | 60 | 526 | 3 | 16 |
| Genel Ortalama | 69 | 329 | 3 | 11 |

Hızlı büyüyen ve hızlı büyümeyen işletmelerin yıl bazında sermaye miktarlarındaki değişimler incelendiğinde, hızlı büyüyen işletmelerin 6 yılda ortalama 60 Bin TL olan sermayelerini 800 bin TL'ye, hızlı büyümeyen işletmelerin yaklaşık 500 bin TL'ye çıkarmış oldukları görülmektedir. Hızlı büyüyen işletmeler sermayelerini yaklaşık 13 kat, çalışan sayılarını ise yaklaşık 9 kat artırmıştır. Hızlı büyümeyen işletmelerde sermaye miktarı yaklaşık 9 kat, çalışan sayısı ise 5 kat artmıştır.

Bir işletmeyi başarılı kılan en önemli unsurların başında iyi bir ekip gelmektedir. Bu anlamda gerek ortaklar gerekse çalışanların uyumu ve niteliği çok önemlidir.

> **"Beraber çalıştığım insanları seçerken dikkat ediyorum. İyi ekip çok önemlidir. Çalışanlarımdan bazıları işletmeye ortaktır. Bundan sonra da bu yöntemi devam ettirmeyi düşünüyorum. Bir yazılım şirketinde çalışanların işletmeye ortak olması aslında olması gereken bir şeydir. Çünkü çalışan mühendisler buradan ayrıldığında beyinleri burada kalmıyor. Gittiği zaman o bilgi ve bağlantılar ile gidiyorlar. Yazılım bir insanın beynindedir. Ürün somut değil ve hemen de kendini göstermiyor. Siz ürünü geliştirip müşteriye gönderdikten birkaç ay sonra ürününüzün ne olduğunu, sorunların neler olduğunu ve neleri daha da geliştirmeniz gerektiğini anlıyorsunuz" (G1).**

İşletme çalışanlarının belirli oranlarda işletmeye ortak olması, çalışanların motivasyonunu ve sahiplenmesini artırmaktadır. Dünyadaki büyük yatırımcılar da yeni küçük şirketler kurarken işe aldıkları başarılı mühendisleri ve işletmenin kilit fonksiyonlarını yöneten kişileri işletmeye ortak yapmaktadır.

Kazanılan başarıda nitelikli elemanların önemli olduğu da belirtilmiştir. Mülakat yapılan tüm girişimciler iyi mühendisin gerekliliği vurgusu yapmışlardır. Bunun yanında bazı işletmeler son yıllarda işletmelerine sosyal bilimci aldıklarını ve bu kişilerin farklı bakış açılarıyla birçok alanda önemli açılım ve faydalar sağladıklarını belirtmişlerdir.

> **"İşe başladıktan 4 yıl sonra işletmeye pazarlama alanında teknik olmayan birisini aldım. Bilirsiniz Ar-Ge projelerinde genelde**

**teknik olmayan elemanlar desteklenmez, bizler de aslında talep etmeyiz. Açıkça söylemek gerekirse, teknik olmayan birine maaş vermek başlangıçta çok zoruma gitti. Ama şimdi faydasını gördükçe çok önemli bir karar olduğunu görüyorum" (G11).**

**Tablo 4.31**'de işletmelerin ortak sayılarına ilişkin bilgiler verilmektedir. Buna göre, işletmelerin yaklaşık yüzde 15'i şahıs işletmesi olup ortağı bulunmamaktadır. İşletmelerin yaklaşık yüzde 70'i 2 ve 3 ortağa sahipken yüzde 10'nunda ise 5 veya daha fazla ortak bulunmaktadır.

Hızlı büyüyen işletmelerde en sık görülen ortak sayısı 2 olup (yüzde 37) bunu yüzde 25 ile 3 ortak izlemektedir. Hızlı büyümeyen işletmelerde ise, aynı oranlar yüzde 54 ve yüzde 17'dir.

**Tablo 4.31: İşletmelerin Ortak Sayısı**

| Ortak Sayısı (kişi) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5+ |
|---|---|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen İşletme | 1 (%3,10) | 12 (%37,5) | 8 (%25,0) | 4 (%12,5) | 7 (%21,8) |
| Hızlı Büyümeyen İşletme | 10 (%9,80) | 55 (%53,9) | 17 (%16,7) | 4 (%3,90) | 16 (%15,8) |
| Genel Toplam | 51 (%15,5) | 176 (%53,3) | 56 (%17) | 15 (%4,50) | 32 (%9,70) |



Ortak sayısının hızlı büyüyen olma durumu ile ilişkisi incelendiğinde, hızlı büyüyen işletmelerde ortalama ortak sayısının daha yüksek olduğu görülmektedir. Ortak sayısının 3'ten yüksek olması ile hızlı büyüme arasında (p=0,021) bir ilişki bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.32**).

**Tablo 4.32: Ortak Sayısı ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Ortak Sayısı | Hızlı Büyümeyen İşletme | Hızlı Büyüyen İşletme | Toplam |
|---|---|---|---|
| 1-2 | 65 (%63,7) | 13 (%40,6) | 78 |
| 3+ | 37 (%36,3) | 19 (%59,4) | 56 |
| Toplam | 102 | 32 | 134 |
| $X^2_y = 5{,}343$ sd = 1, p = 0,021 < 0,05 | | | |

Girişimciler tarafından üzerinde önemle durulan bir diğer husus ise, ekip çalışmasıdır. Sahada edinilen izlenimler, girişimcilerin ortaklarının genellikle arkadaş çevrelerinden olmasıdır. Bunlar genellikle üniversiteyi beraber okumuşlar ya da aynı liseden olup üniversitenin farklı mühendislik bölümlerini bitirmişlerdir. Konuya ilişkin bir girişimci görüşlerini şöyle ifade etmektedir:

> **"Başarıda en önemli unsurlardan biri iyi bir ekip olmamız" (G5).**

Diğer bir girişimci ise görüşlerini şu şekilde açıklamaktadır.

> **"Ortaklarımı uzun süredir tanırım. Biri çocukluk arkadaşım, diğeri üniversiteden. Üçümüz de çeşitli iş deneyimlerimiz olduktan sonra işimizi kurduk. Bizim iyi arkadaş olmamız, normalde sorun olabilecek birçok sorunu kendiliğinden hallediyor" (G18).**

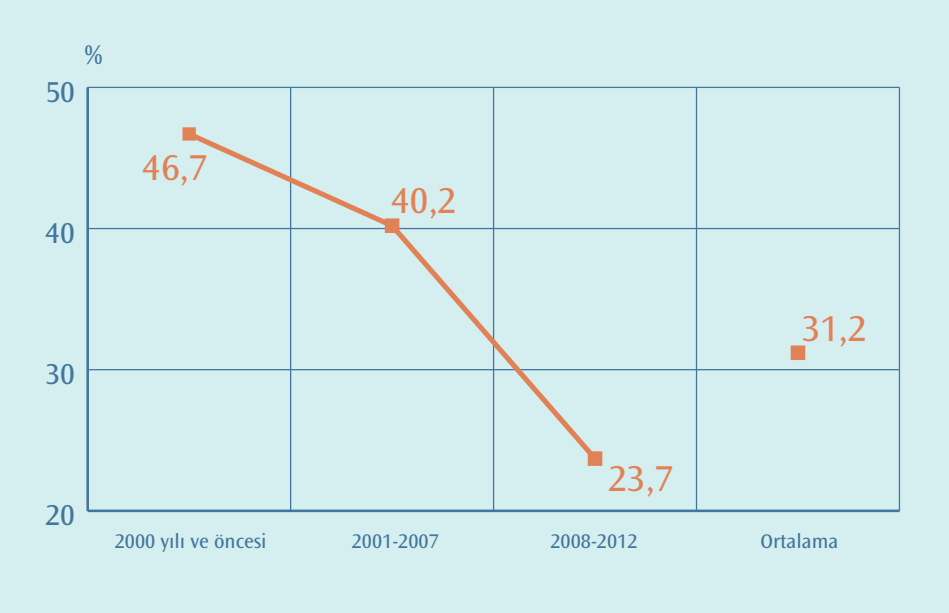
Bir başka girişimci ise ortak sayısının ve yaptıkları işlerin sağladığı avantajlardan bahsetmektedir:

> **"Biz dört ortağız, ortaklardan üçünün aynı zamanda başka işleri de var. Burada hem ortak hem genel müdür olarak işleri ben yürütüyorum. Sorunlar yaşadığımızda ortaklarımın iş çevresi ve olanakları çok işimize yarıyor. Bu, kredi kullanmadan maliyetsiz danışmanlık kullanmaya kadar çok geniş anlamda fayda sağlıyor" (G19).**

**Grafik 4.23**'te ikiden fazla ortağa sahip işletmelerin kuruluş yıllarına göre oranları verilmektedir. 2000 yılı ve öncesinde kurulan işletmelerin yüzde 47'si ikiden fazla ortağa sahip iken 2012 yılına bu oran sürekli düşerek yüzde 31'e gerilemiştir. İş ortamında istikrar, hızlı büyüme, kredi faizlerinin düşmesi ve bunlara ek olarak yenilikçi girişimcilere sağlanan kamu desteklerinin artması girişimciliği kolaylaştırıp ortak sayısının azalmasına yol açabilir.



**Grafik 4.23: İkiden Fazla Ortaklı İşletmelerin Dağılımı**



Diğer taraftan, kamu desteklerinin bu alanda çok önemli faydaları bulunmakla birlikte, desteklerin fazlalığı ve ölçüsüzlüğü bazen piyasada yeteneklerin dağılmasına neden olabilmektedir. Bazı girişimcilere göre, desteklerin fazlalığı ve kolay ulaşılabilirliği, başka bir ifadeyle yeterince iyi olmayan basit projelere kolay destek sağlanabilmesi, girişimcilerin mevcut elemanlarını tutamamalarına ve ortak sayısının azalmasına neden olabilmektedir. Bu konuda bir girişimci görüşlerini şöyle ifade etmektedir:

> **"Bu işyerinde 15 mühendis çalıştırıyorum. Kamu tarafından verilen yüzlerce teknolojik girişimci projeleri, birçok eleman kaybetmeme ve projelerimde yavaşlamaya neden oluyor. Bir taraftan ne kadar iyi firmamız yeni girişimciler çıkarttı diyoruz, diğer taraftan bunların çoğunun başarısız olduğunu görüyoruz. Burada karar vericilerin bir denge sağlaması gerekiyor: Herkese 100 TL mi? Yoksa bazılarına 300 TL mi? Daha az kişiye 500 TL mi? Nasıl bir politika izlenirse ülke kazanır, bunların çalışılması gerekiyor" (G16).**

Son 10 yılda kamu tarafından sağlanan destekler, Ar-Ge ve girişimcilik faaliyetleri ile kültürünün gelişmesine çok önemli katkılar sağlamıştır. Ancak Türkiye bu gelişme ve serpilme aşamasını geçerek fark yaratacağı ikinci faza geçmek zorundadır. Teknoloji tabanlı yenilikçi girişimcilerin ülke dışındaki rakipleri ile rekabet edebilmesi, kamu tarafından sağlanan desteklerin de rekabetçi olmasına bağlıdır. Bu yüzden sadece girişimciler değil, bu alandaki tüm aktörlerin yenilik kapasitesinin gelişmesine ihtiyaç devam etmektedir.



Ortaklık yapmanın zorlukları bir kenara bırakıldığında, ortak sayısının artması işletmede mühendislik alanlarının farklılaşmasını, yeteneklerin ve işletmenin kullanabileceği potansiyel kaynakların artmasını sağlayarak işletmenin kullanabileceği sosyal sermaye kapasitesini genişletmektedir. Bu da orta vadede girişimcilere iş yapma kolaylığı ve çeşitli fırsatlar olarak dönebilmektedir. Ancak ikiden fazla ortağa sahip girişimcilerin oranının azalıyor olması, işletmelerin sağlayabilecekleri potansiyel başarıları olumsuz yönde etkileyebilecektir.

### 4.4.3. Finans Kaynakları ve Satış Yapılan İşletmeler

İşletmelerin kullandıkları finansman kaynaklarına ilişkin bilgiler **Tablo 4.33**'te gösterilmektedir. Girişimciler yüzde 60 ile en çok kullandıkları finansman kaynağını devlet yardımları olarak görmekte iken, bunu yüzde 53 ile ticari krediler ve yüzde 48 ile aile ve çevresi izlemektedir.

Hızlı büyüyen işletmelerin yaklaşık yüzde 59'u ticari kredi, yüzde 34'ü aile ve çevresinden kredi, yüzde 22'si leasing, yüzde 16'sı iş çevresinden kredi, yüzde 69'u devlet desteği ve yüzde 16'sı diğer finansman türlerini almayı

tercih etmektedir. Hızlı büyümeyen işletmelerin ise yaklaşık yüzde 69'u ticari kredi, yüzde 47'si aile ve çevresinden kredi, yüzde 15'i leasing, yüzde 15'i iş çevresinden kredi, yüzde 49'u devlet desteği ve yüzde 17'si diğer finansman türlerini almayı tercih etmektedir. Görüleceği gibi hızlı büyüyen işletmeler devlet yardımlarını en yüksek oranda finansman kaynağı olarak görürken (yaklaşık yüzde 69), hızlı büyümeyen işletmeler ticari krediyi (yaklaşık yüzde 69) görmektedirler.

**Tablo 4.33: Kullanılan Finansman Kaynakları**

| İşletme | Ticari Kredi | Aile ve Çevresi | Leasing | İş Çevresi | Devlet Destekleri | Diğer |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen | 19 (%59,4) | 11 (%34,4) | 7 (%21,9) | 5 (%15,60) | 22 (%68,8) | 5 (%15,6) |
| Hızlı Büyümeyen | 70 (%68,6) | 48 (%47,1) | 15 (%14,7) | 23 (%14,70) | 50 ( %49,0) | 17 (%16,7) |
| Genel Toplam | 176 (%53,3) | 158 (%47,9) | 25 (%7,60) | 72 (%21,80) | 199 (%60,3) | 54 (%16,4) |

* Girişimciler birden fazla şık işaretleyebilmektedir.

**Tablo 4.34**'te işletmelerin satış yaptıkları yerli ve yabancı işletmelerin sayısı verilmektedir. TGB'lerde ağırlıklı olarak Ar-Ge faaliyetleri yapıldığı için genel olarak satış yapılan işletme sayıları düşük olmaktadır. İşletmelerin satış yaptığı işletme ve yabancı işletme sayısı ağırlıklı olarak (yüzde 35) 1 ile 5 arasındadır. Hızlı büyüyen işletmelerin yüzde 75'i onun üzerinde işletmeye satış yaparken, bu oran hızlı büyümeyen işletmelerde yüzde 50 civarındadır.

Genel olarak işletmelerin yaklaşık yüzde 56'sı yabancı işletmelere herhangi bir satış yapmamıştır. Hızlı büyüyen işletmelerin yaklaşık yüzde 12'si onun üzerinde yabancı işletmeye satış yaparken, hızlı büyümeyen işletmelerde bu oran yaklaşık yüzde 11'dir. Girişimcilerin yabancılara satış ve hizmet sağlama faaliyetleri işletmelerinin bir taraftan rekabet gücünü artırırken diğer taraftan tecrübe anlamında önemli yetkinliklerin farkına varılması ve kazanılmasını sağlayabilmektedir.

**Tablo 4.34: Satış Yapılan İşletme Sayısı**

| Satış Yapılan İşletme Sayısı | Hızlı Büyüyen İşletme | | Hızlı Büyümeyen İşletme | | Genel Toplam | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Yerli | Yabancı | Yerli | Yabancı | Yerli | Yabancı |
| Satış Yok | - | - | 4 (%3,90) | 44 (%43,1) | 50 (%15,2) | 186 (%56,4) |
| 1-5 İşletme | 3 (%9,40) | 22 (%68,8) | 22 (%21,6) | 43 (%42,2) | 115 (%34,8) | 116 (%35,2) |
| 6-10 İşletme | 5 (%15,6) | 6 (%18,7) | 25 (%24,5) | 4 (%3,90) | 56 (%17,0) | 10 (%3,0) |
| 11-20 İşletme | 8 (%25,0) | 4 (%12,5) | 12 (%11,8) | 4 (%3,90) | 35 (%10,6) | 10 (%3,0) |
| 21-50 İşletme | 6 (%18,8) | - | 15 (%14,7) | 3 (%2,90) | 29 (%8,80) | 4 (%1,20) |
| 50+ İşletme | 10 (%31,3) | - | 24 (%23,5) | 4 (%3,90) | 45 (%13,6) | 4 (%1,20) |

Uluslararası tecrübenin önemine değinen bir girişimci görüşlerini aşağıdaki gibi ifade etmektedir:

> **"Yabancılar ile çalışmanın ve iş yapmanın kolay ve zor yanları bulunmakta. Eğer yabancı işletme kurumsal ise zorluklar daha da artıyor. Çalışmak kolay, çünkü her şey tanımlı saat gibi işliyor. Zor yanı ise kül yutmuyorlar. Ama şunu net bir şekilde söyleyebilirim ki bir girişimci yabancılara satabiliyorsa gerçekten bunu başarı olarak görmek lazım" (G17).**

Satış yapılan yabancı işletme sayısı ile hızlı büyüyen arasındaki ilişki incelendiğinde, satış yapılan yabancı işletme sayısında hızlı büyüyenler, büyümeyenlere göre istatistikî açıdan anlamlı bir fark göstermektedir (yüzde 31,3'e karşı yüzde 14,6). Beşten fazla yabancı işletmeye satış yapılabilmesi ile hızlı büyüme arasında ($p<0,000$) bir ilişki bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.35**).

**Tablo 4.35: Satış Yapılan Yabancı İşletmeler ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Yabancı İşletmeye Satış | Hızlı Büyümeyen İşletme | Hızlı Büyüyen İşletme | Toplam |
|---|---|---|---|
| Satış Yok | 44 (%43,1) | - | 44 |
| Satış Var | 58 (%56,9) | 32 (%100) | 63 |
| Toplam | 102 | 32 | 134 |
| $X^2_y = 24,174$ sd = 2, p = 0,000 < 0,01 FET: 0,000 | | | |



## 4.5. İşletme Faaliyetleri ve Geleceğe Yönelik Planlar

### 4.5.1. İşletme Dönemi Faaliyetleri

Girişimcilerin çeşitli faaliyetlerine yönelik sorulara verdikleri cevaplar **Tablo 4.36**'da gösterilmektedir.

İşletmelerin yüzde 33'ü diğer işletmeler ile ortak Ar-Ge çalışması yürütmüşlerdir. Hızlı büyümeyen işletmelerde yüzde 30 civarında olan ortak Ar-Ge faaliyeti hızlı büyüyen işletmelerde yüzde 63'e çıkmaktadır. Bu durum hızlı büyüyen işletmelerin işbirliği yapabilme ve ortak proje yürütebilme kapasitelerinin yüksek olduğunu göstermekte olup aynı zamanda işbirliği yapan veya yapma eğiliminde olan girişimcilerin hızlı büyüyen olma olasılıklarının artabileceğine işaret etmektedir.

**Tablo 4.36: İşletme Dönemi Yapılan Faaliyetler**

| Sorular | Hızlı Büyüyen İşletme | | | Hızlı Büyümeyen İşletme | | | Genel Toplam | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Evet | Hayır | Kısmen | Evet | Hayır | Kısmen | Evet | Hayır | Kısmen |
| Diğer işletmelerle ortak Ar-Ge projesi yaptınız mı? | 20 (%62,5) | 12 (%37,5) | - | 31 (%30,4) | 71 (%69,6) | - | 110 (%33,3) | 197 (%59,7) | 23 (%7,0) |
| Ortak iş yapmayı düşünür müsünüz? | 32 (%100) | - | - | 89 (%87,3) | 9 (%8,80) | 4 (%3,90) | 285 (%86,4) | 26 (%7,90) | 19 (%5,8) |
| İhracat yapıyor musunuz? | 26 (%81,3) | 6 (%18,70) | - | 40 (%39,2 ) | 62 (%60,8) | - | 104 (%31,5) | 217 (%65,8) | 9 (%2,7) |
| İthalat yapıyor musunuz? | 17 (%53,1) | 11 (%34,40) | 4 (%12,5) | 39 (%38,2 ) | 56 (%54,9) | 7 (%6,90) | 110 (%33,3) | 193 (%58,5) | 27 (%8,2 |
| Daha önce ticari banka kredisi kullandınız mı? | 24 (%75,0) | 8 (%25,0) | - | 62 (%60,8) | 40 (%39,2) | - | 152 (%46,1) | 176 (%53,9) | - |
| Daha önce kefalet desteği aldınız mı? | 6 (%18,8) | 26 (%81,3) | - | 14 (%13,7) | 87 (%85,3) | 1 (%0,90) | 31 (%9,40) | 298 (%90,3) | 1 (%0,30) |
| Ticari içerkli veri tabanlarına ulaşma imkânınız var mı? | 9 (%28,1) | 18 (%56,3) | 5 (%15,6) | 33 (%32,4) | 58 (%56,9) | 11 (%10,8) | 79 (%23,9) | 204 (%61,8) | 47 (%14,2) |
| Mesleğinizle ilgili eğitimlere katılıyor musunuz? | 28 (%87,5) | 4 (%12,6) | - | 63 (%61,8) | 39 (%38,2) | - | 230 (%69,7) | 55 (%16,7) | 45 (%13,6) |
| Mesleki seminer konferans vs takip eder misiniz? | 24 (%75,0) | 8 (%25,0) | - | 57 (%55,9) | 45 (%44,1) | - | 228 (%69,1) | 67 (%20,3) | 35 (%10,6) |
| Mesleğinizle ilgili dergileri takip ediyor musunuz? | 28 (%87,5) | 1 (%3,10) | 3 (%9,40) | 73 (%71,6) | 13 (%12,7) | 16 (%15,7) | 248 (%75,2) | 26 (%7,90) | 56 (%17,0) |
| Herhangi bir konuda danışmanlık hizmeti aldınız mı? | 32 (%96,5) | 1 (%3,10) | - | 53 (%52,0) | 49 (%48,0) | - | 189 (%57,3) | 124 (%37,6) | 17 (%5,20) |
| Yurtiçi fuarlara katılıyor musunuz? | 26 (%81,3) | 6 (%18,8) | - | 56 (%54,9) | 46 (%45,1) | - | 180 (%54,5) | 121 (%36,7) | 29 (%8,80) |
| Yurtdışı fuarlara katılıyor musunuz? | 26 (%81,3) | 6 (%18,8) | - | 29 (%28,4) | 73 (%71,6) | - | 101 (%30,6) | 203 (%61,5) | 26 (%7,90) |
| Girişim sermayesi kullandınız mı? | 11 (%34,4) | 21 (%65,6) | - | 6 (%5,90) | 96 (%94,1) | - | 122 (%37,0) | 201 (%60,9 | 7 (%2,10) |

Ortak Ar-Ge projesi yapmanın hızlı büyüme ile ilişkisi incelendiğinde, hızlı büyüyen işletmelerin, hızlı büyümeyen işletmelere göre daha yüksek oranlara sahip olduğu görülmektedir (yüzde 62,5'e karşı yüzde 30,4). Ortak proje geliştirmek ile hızlı büyüme arasında bir (p=0,001) ilişki bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.37**).

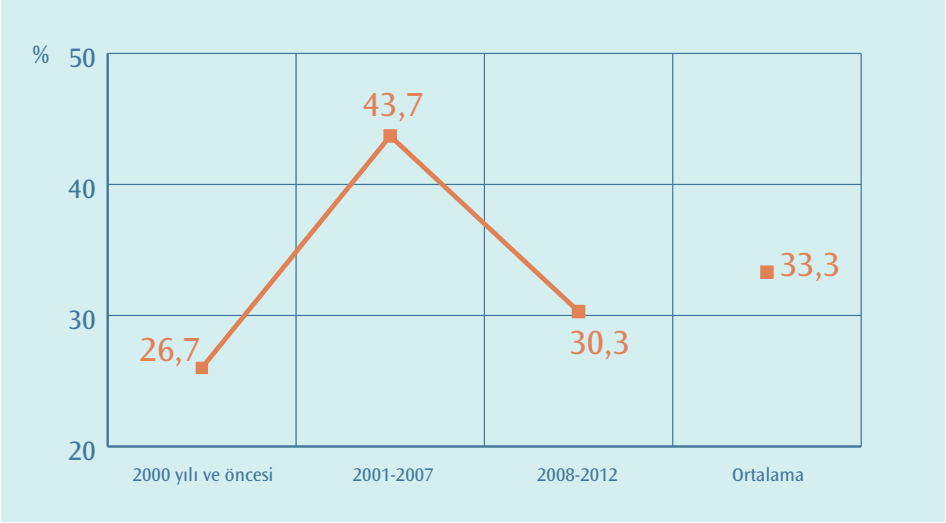
**Tablo 4.37: Ortak Ar-Ge Projesi Yapma ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Ortak Proje Sayısı | Hızlı Büyümeyen İşletme | Hızlı Büyüyen İşletme | Toplam |
|---|---|---|---|
| Hayır | 71 (%69,6) | 12 (%37,5) | 83 |
| Evet | 31 (%30,4) | 20 (%62,5) | 51 |
| Toplam | 102 | 32 | 134 |
| $X^2_y = 10,652$ sd = 1, p = 0,001 < 0,05 | | | |

Ortak Ar-Ge projesi yürüten girişimcilerin oranı 2000 ve öncesinde yüzde 27 düzeylerinde iken aynı oran 2012 yılında yüzde 33'e yükselmiştir (bkz. **Grafik 4.24**). 2008 yılından sonra kurulan işletmelerin zamanla ikinci ve üçüncü projelerini yapacağı varsayıldığında, söz konusu oranların önümüzdeki dönemde daha da artacağı söylenebilir.



**Grafik 4.24: Ortak Ar-Ge Projesi Yürütme Oranı**




Ortak iş yapmayı düşünen girişimcilerin sayısı 285 olup bu sayı işletmelerin yaklaşık yüzde 86'sına denk gelmektedir. Hızlı büyümeyen başarılı girişimcilerde bu oran yüzde 87 iken hızlı büyüyen girişimcilerin tamamı ortak iş yapmayı düşünmektedir. Daha önce vurgulandığı gibi, genel olarak

Türkiye'de işletmeler arasındaki ortaklık ve birlikte iş yapma kültürü zayıftır (Cansız, 2011). Ancak bu durumun yüksek eğitimli ve donanımlı TGB girişimcileri için farklı olduğu görülmektedir.

Ankete katılan işletmelerin yaklaşık yüzde 31'i (104 işletme) ihracat yapmaktadır. Hızlı büyümeyen işletmelerin yüzde 39'u, hızlı büyüyen işletmelerin yüzde 81'i ihracat yapmaktadır.

İşletmelerin uluslararası pazarlarda mal ve hizmet satabilmesi onların rekabet gücünün günden güne artmasına neden olmakta ve yeni tecrübeler kazanmalarında önemli bir etken olmaktadır. Bu kapsamda, işletmelerin ihracatçı özellik göstermelerinin onların hızlı büyüyen işletme olmalarında önemli bir etki yapabileceği değerlendirilmektedir.

İhracat yapmanın işletmenin hızlı büyümesi üzerindeki etkisi incelendiğinde, ihracat yapan işletmelerin sayısının hızlı büyüyen ve hızlı büyümeyen işletmelere göre farklılık gösterdiği anlaşılmaktadır. Hızlı büyüyen grubu içerisinde ihracat yapanların oranının ihracat yapmayanlara göre yüksek olduğu tespit edilmiştir (yüzde 81'e karşı yüzde 39). İhracat yapma ile hızlı büyüme arasında bir ($p<0,001$) ilişki bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.38**).

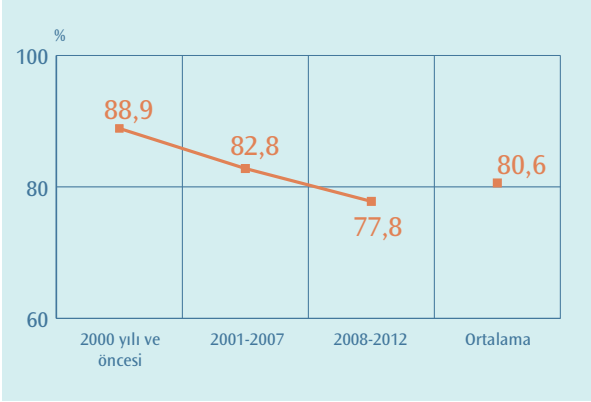
**Tablo 4.38: İhracat Yapma ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| İhracat Yapma Durumu | Hızlı Büyümeyen İşletme | Hızlı Büyüyen İşletme | Toplam |
|---|---|---|---|
| Hayır | 62 (%60,8) | 6 (%18,7) | 68 |
| Evet | 40 (%39,2) | 26 (%81,3) | 66 |
| Toplam | 102 | 32 | 134 |
| $X^2_y = 20,036$ sd = 1, $p < 0,001$ | | | |

İhracat yapan işletmelerin oranı 2000 yılı ve öncesinde yüzde 89 düzeylerinde iken aynı oran 2012 yılında yüzde 81'e gerilemiştir (bkz. **Grafik 4.25**).

İhracat yapma oranı düşüyor gibi gözükse de son yıllarda kurulan işletmelerin anket çalışmasında ağırlığı düşünüldüğünde, yeni işletmelerin bile yüksek oranda ihracat yapabilmesi TGB'lerden önümüzdeki dönemde yüksek teknoloji ihracatında önemli artışlar yapılabileceği beklentisini artırmaktadır.

**Grafik 4.25: İhracat Yapan İşletmelerin Oranı**



Ankete katılan işletmelerden yüzde 33'ü ithalat yapmaktadır. Hızlı büyümeyen girişimcilerin yüzde 38'i ithalat yaparken, hızlı büyüyen işletmelerin yüzde 53'ü ithalat yapmaktadır.

Ticari banka kredisi kullanan işletmelerin oranı yüzde 46'dır. Hızlı büyümeyen işletmelerin yüzde 61'i, hızlı büyüyen işletmelerin yüzde 75'i ticari banka kredisi kullanmıştır.

İşletmelerin bankalardan kredi kullanılırken yeterli teminat bulamadığı durumlarda Kredi Garanti Fonu AŞ. veya esnaf kefalet kooperatifleri aracılığıyla kefalet desteği verilerek girişimcilerin krediye alabilmeleri sağlanmaktadır. Kefalet desteği alan toplam işletmelerin oranı yüzde 10 (31 işletme) civarındadır. Hızlı büyümeyen işletmelerin yüzde 14'ü kefalet desteği alırken, hızlı büyüyen işletmelerin yüzde 19'u kefalet desteği almıştır.

Ticari veriler içeren veri tabanları, işletmelerin dış pazarları ve kendisine potansiyel müşteri olabilecek işletmeleri tanıma fırsatı sağlamaktadır. Ticari veri tabanları kullanan işletmelerin oranı yaklaşık yüzde 24'tür. Hızlı büyümeyen işletmelerin yüzde 32'sinin bu veri tabanlarına ulaşma imkânı varken, hızlı büyüyen işletmelerin yüzde 28'i ticari veriler içeren veri tabanlarına sahiptir.



Ankete katılan işletmelerin yüzde 70'i (230 işletme) mesleki eğitimlere katılmaktadır. Hızlı büyümeyen işletmelerin yüzde 62'sinin, hızlı büyüyen işletmelerin ise yüzde 87'sinin mesleği ile ilgili eğitimlere katıldığı gözlemlenmiştir. Mesleki yayınları takip eden işletmelerin oranı yüzde 75 civarındadır. Hızlı büyüyen işletmelerde bu oran yüzde 87, hızlı büyümeyen işletmelerde yüzde 75 düzeylerindedir. Son olarak, mesleki seminer ve konferanslara katılım düzeylerine bakıldığında, toplam işletmelerin yüzde 69'unun bu tür faaliyetlere katıldığı görülmektedir. Bu oran hızlı büyüyen işletmelerde yüzde 75, hızlı büyümeyen işletmelerde ise yüzde 56'dır.

Genel olarak TGB'lerde eğitim, mesleki yayınları takip, seminer ve konferanslara katılım oranları son derece yüksek olmakla birlikte, hızlı büyüyen işletmelerin, hızlı büyümeyen işletmelere göre bu alanları daha fazla önemsediği görülmektedir. Bu durum; hızlı büyüyen girişimcilerin mesleki anlamda güncel gelişmeleri daha yakın takip ettiklerini, yeni öğrendiklerini kendi işlerinde uygulama olasılıklarının daha yüksek olduğunu ve bunların da işletme başarısına, yani hızlı büyüyen olma durumuna etki edebileceğini varsaymak mümkündür.

Mesleki eğitim ile hızlı büyüme arasındaki ilişki incelendiğinde, mesleki eğitime katılan işletmelerin sayısının hızlı büyüyen ve hızlı büyümeyen işletmelere göre farklılık arz ettiği müşahede edilmektedir. Hızlı büyüyen işletmelerin sahipleri büyümeyen işletmelerin sahipleri ile

karşılaştırıldığında mesleki eğitime katılmanın hızlı büyüyen girişimciler lehine olduğu görülmektedir (yüzde 87,5'e karşı yüzde 61,8). Mesleki eğitimlere katılma ile hızlı büyüme arasında bir ilişki (p<0,024) bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.39**).

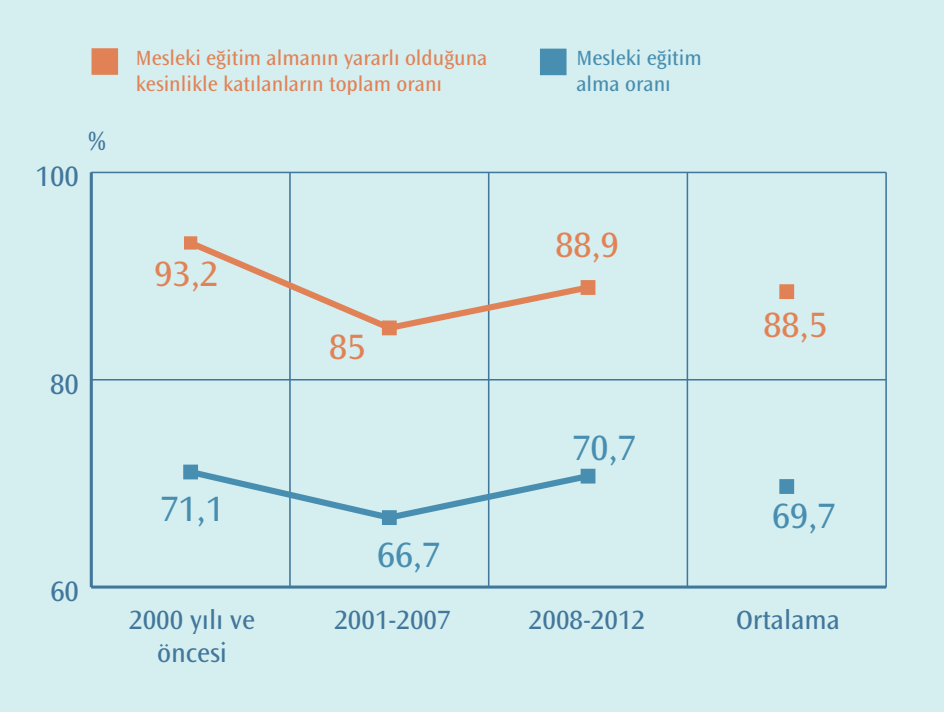
**Tablo 4.39: Mesleki Eğitimlere Katılım ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Mesleki Eğitimlere Katılım | Hızlı Büyümeyen İşletme | Hızlı Büyüyen İşletme | Toplam |
|---|---|---|---|
| Hayır | 39 (%38,2) | 4 (%12,4) | 43 |
| Evet | 63 (%61,8) | 28 (%87,6) | 91 |
| **Toplam** | 102 | 32 | 134 |
| $X^2_p = 7{,}431$ sd = 1, p = 0,007 < 0,01 FET:0,008 | | | |

Mesleki eğitim alan girişimcilerin oranı 2000 yılı ve öncesinde yüzde 71 düzeylerinde iken aynı oran 2012 yılında yüzde 70 olarak gerçekleşmiştir. Mesleki eğitim almanın faydalı olduğuna katılanların oranı ise aynı dönemde yüzde 93'ten yüzde 88'e gerilemiştir (bkz. **Grafik 4.26**). Mesleki eğitimin hızlı büyüyen olma ile ilişkisi olduğu düşünüldüğünde, TGB'lerde mesleki eğitimlerin yaygınlaştırılması önemli faydalar sağlayabilecektir.



**Grafik 4.26: Mesleki Eğitim Alma Oranı**



Mesleki seminerlere katılım ile hızlı büyüyen olma arasındaki ilişki incelendiğinde, hızlı büyüyen işletmelerde mesleki seminerlere katılma oranının hızlı büyümeyenlere göre daha yüksek olduğu görülmektedir (yüzde 75'e karşı yüzde 55,9). Mesleki seminerlere katılma ile hızlı büyüme arasında bir ilişki (p=0,043) bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.40**).

**Tablo 4.40: Mesleki Seminerlere Katılım ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Mesleki Seminerlere Katılım | Hızlı Büyümeyen İşletme | Hızlı Büyüyen İşletme | Toplam |
|---|---|---|---|
| Hayır | 45 (%44,1) | 8 (%25) | 23 |
| Evet | 57 (%55,9) | 24 (%75) | 81 |
| **Toplam** | 102 | 32 | 134 |
| $X^2_p = 6{,}035$ sd = 2, p = 0,043 < 0,05 FET:0,035 | | | |

Mesleki eğitim ve seminerler konusunda mülakat yapılan girişimcilerin genel itibarıyla duyarlı oldukları söylenebilir. Bu konuda bir girişimci görüşlerini şöyle anlatmaktadır:



> **"Seminer ve eğitimler çalıştığım alanla ilgiliyse mutlaka vakit ayırırım. Bunların iki türlü faydası oluyor. Birincisi yeni bilgiler öğreniyor ve gelişmeleri takip ediyorsunuz bu da bu sizin mesleki anlamda zinde kalmanızı sağlıyor. Öğrendikleriniz bildiklerinizle birleşince yeni projeler ortaya çıkabiliyor. İkincisi ise yeni tanıştığınız insanlar ve eski sınıf arkadaşlarıyla yapılan mesleki sohbetler, kamu destekleri ve yeni gelişmelerle ilgili oluyor. Bazen bizden kim nerede neler yapıyor bilmek bile çok faydalı olabiliyor" (G18).**

Ankete katılan işletmeler arasında danışmanlık hizmeti alan işletmelerin oranı yaklaşık yüzde 57 (189 işletme) iken aynı oran hızlı büyüyen işletmelerde yüzde 97 ve hızlı büyümeyen işletmelerde yüzde 52'dir.

Danışmanlık hizmeti kullanma ile hızlı büyüme arasındaki ilişki incelendiğinde, hızlı büyüyen işletmeler arasında danışmanlık hizmeti kullananların oranı, hızlı büyümeyen işletmelere göre yüksek olduğu görülmektedir (yüzde 96,9'e karşı yüzde 52). Danışmanlık hizmeti kullanma ile hızlı büyüme arasında bir ilişki (p<0,001) bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.41**).

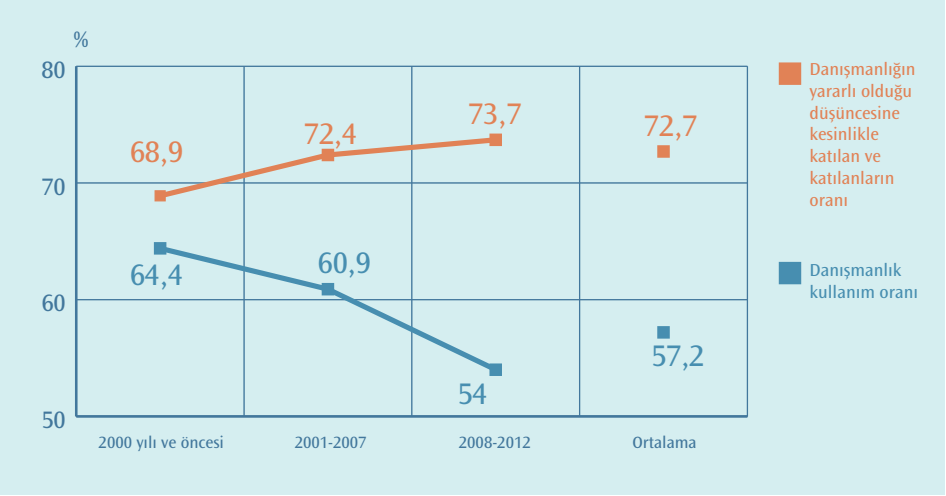
**Tablo 4.41: Danışmanlık Hizmeti Kullanma ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Danışmanlık Alma | Hızlı Büyümeyen İşletme | Hızlı Büyüyen İşletme | Toplam |
|---|---|---|---|
| Hayır | 49 (%48) | 1 (%3,10) | 50 |
| Evet | 53 (%52) | 31 (%100) | 84 |
| **Toplam** | 102 | 32 | 134 |
| MC $X^2_p$ = 21,017 sd = 2, p < 0,001 FET:0,000 | | | |

Yenilik tabanlı işletmelerin danışmanlık almaları, üniversitelerin araştırma merkezleri ile birlikte çalışmaları, yürüttükleri Ar-Ge projelerinde mentör kullanmaları projelerin başarılarında önemli rol oynamaktadır. Burada da hızlı büyüyen işletmelerin danışmanlık konusunda çok hassas olmaları bu durumu desteklemektedir.

Girişimcilerin danışmanlık kullanım oranları 2000 yılı ve öncesinde işletmesini kuran girişimcilerde yüzde 64 düzeylerinde iken aynı oran 2012 yılında yüzde 57'ye gerilemiştir. Diğer taraftan, danışmanlığın yararlı olduğu düşüncesine girişimcilerin işe başladıkları yıllar itibarıyla bakıldığında, 2000 öncesinde yararlı olduğuna inananlar yüzde 69 iken 2012 yılı itibarıyla bu oran yüzde 73'e yükselmiştir. Danışmanlık kullanımının faydasına ilişkin algının sürekli artışı danışmanlık kullanımı ile hızlı büyüyen olma arasındaki ilişkiyle birlikte değerlendirildiğinde, TGB girişimcilerinin önümüzdeki dönemde başarılarının artabileceğini düşündürmektedir (bkz. **Grafik 4.27**).

**Grafik 4.27: Danışmanlık Kullanım Oranı**



Mülakat çalışmalarında danışmanlık konusu tüm girişimciler tarafından üzerinde durulan bir husustur. Bir girişimci danışmanlık almanın faydaları üzerinde görüşlerini şu şekilde ifade etmektedir.

> **"Projelere başvururken muhakkak akademisyen danışmanlığı alırım. Aldığım bu danışmanlık projemin güçlenmesini ve daha iyi hale gelmesini sağladığı gibi, bazı kapıların da daha rahat açılmasını sağlıyor. Çünkü neticede projeyi değerlendirenler yine akademisyenlerdir. Eğer bir akademisyenin karşısına tüccar mantığıyla çıkarsanız hiç şansınız olmaz. Bu yüzden hakemler geldiğinde muhakkak danışmanımı da yanımda bulundururum" (G1).**

Diğer bir girişimci ise danışmanlıkla bağlantılı olarak eğitim sistemini de ilgilendiren hususlara değinmekte, danışmanların niteliği ve işletmelerin ihtiyacı konusundaki düşüncelerini aktarmaktadır:

> **"İşletmeler geliştikçe ihtiyaç duydukları danışmanın niteliği farklılaşıyor. Mesela bize danışmanlık verebilecek 3-4 hoca biliyorum, ama onların da kendi firmaları var. Bana niye öğretsin ki? Ben onun bir yerden sonra rakibi oluyorum" (G12).**

Diğer bir girişimci, danışmanlık ihtiyacının niteliği arttıkça bu alanda ihtiyaç duyulan yetişmiş danışman sayısının yeterli gelmediğine vurgu yapmaktadır:



> **"Ar-Ge'nin başlangıç aşamalarında işletmelere birçok hocanın danışmanlık yapabileceği bilinmektedir. Ancak firma güçlendikçe, 2. veya 3. projesinden sonra ticarileşme aşamasına geldiğinde, Ar-Ge desteği verebilecek danışman sayıları azalmakta. Artık firma belirli bir olgunluğa erişmeye başladıkça daha nitelikli hocaları talep etmeye başlıyor. Bu durumda da hoca sayısı çok azalmaktadır. En önemli isimlerin aynı alanda kendi firmasının olması, o anlamda verdiği danışmanlığı piyasadan çekmesiyle sonuçlanıyor. Artık o hocaya rakip olmak çok zor oluyor. Birçok firmanın çıkabileceği bir alanda hocaların kendi firmalarıyla devam etmeleri bireysel başarıyı getirebilir, ama ulusal ekonomi açısından düşünüldüğünde bu faydalı bir model midir?"(G20).**

Eğitim altyapısının yeterince geliştiği ülkelerde bu durumun önemli bir sorun teşkil etmeyeceği aşikârdır. Ancak Türkiye'de uluslararası nitelikte uzman ve öğretim elemanı her alanda sınırlı sayıda olduğu gibi bazı alanlarda hala çok büyük eksikler vardır. Bu yüzden, eğitim başlığında da tartışıldığı üzere, üniversitelerin güçlendirilmesi ile bu alandaki eksiklikler giderilebilecektir. Akademisyenlerin gerek girişimci olarak gerekse nitelikli danışmanlık vererek yenilik tabanlı girişimciliğin gelişmesine katkı sağladıkları ve sağlayacakları açıktır.

Ankete katılan işletmelerin iç pazara yönelik olarak yurtiçi fuarlara katılım oranı yaklaşık yüzde 54 (180 işletme) civarındadır. Hızlı büyüyen

işletmelerin yüzde 81'i yurtiçi fuarlara katılırken bu oran hızlı büyümeyen işletmelerde yaklaşık yüzde 55'tir. Diğer taraftan, dış pazarlara yönelik fuarlara katılım oranı ise yüzde 30'lar (101 işletme) düzeyindedir. Yurtdışı fuarlara katılım oranı hızlı büyüyen işletmelerde yüzde 81, hızlı büyümeyen işletmelerde yüzde 28 düzeyindedir.

Ürünlerini gerek yurtiçi gerekse yurtdışı pazarlarda sergileyen işletmeler, yeni müşteriler edinmekte, rakip işletmeleri ve ürünlerini daha iyi tanımakta ve bu süreçler sonrasında rekabet güçlerini artıracak bazı deneyimler edinmektedirler. Hızlı büyüyen işletmelerin her iki fuar tipinde de hızlı büyümeyen işletmelere göre daha faal oldukları, katılım düzeylerinin daha yüksek olduğu görülmektedir.

Yurtiçi fuarlara katılım ile hızlı büyüme arasındaki ilişki incelendiğinde, hızlı büyüyen işletmeler içerisinde yurtiçi fuarlara katılanların oranının hızlı büyümeyenlere göre yüksek olduğu görülmektedir (yüzde 81,3'e karşı yüzde 54,9). Yurtiçi fuarlara katılım ile hızlı büyüme arasında (p=0,008) bir ilişki bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.42**).

**Tablo 4.42: Yurtiçi Fuarlara Katılım ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Yurt İçi Fuarlara Katılım | Hızlı Büyümeyen İşletme | Hızlı Büyüyen İşletme | Toplam |
|---|---|---|---|
| Hayır | 46 (%45,1) | 6 (%18,8) | 52 |
| Evet | 56 (%54,9) | 26 (%81,2) | 82 |
| **Toplam** | 102 | 32 | 134 |
| MC $X^2_p$ = 21,017 sd = 1, p = 0,008 < 0,05 | | | |

Yurtdışı fuarlara katılım ile hızlı büyüme arasında benzer bir ilişki mevcuttur. Yurtdışı fuarlara katılan hızlı büyüyen işletmelerin oranının, hızlı büyümeyenlere göre daha yüksek olduğu görülmektedir (yüzde 81,2' ye karşı yüzde 28,4). Yurtdışı fuarlara katılım ile hızlı büyüme arasında (p<0,001) bir ilişki bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.43**).

**Tablo 4.43: Yurtdışı Fuarlara Katılım ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

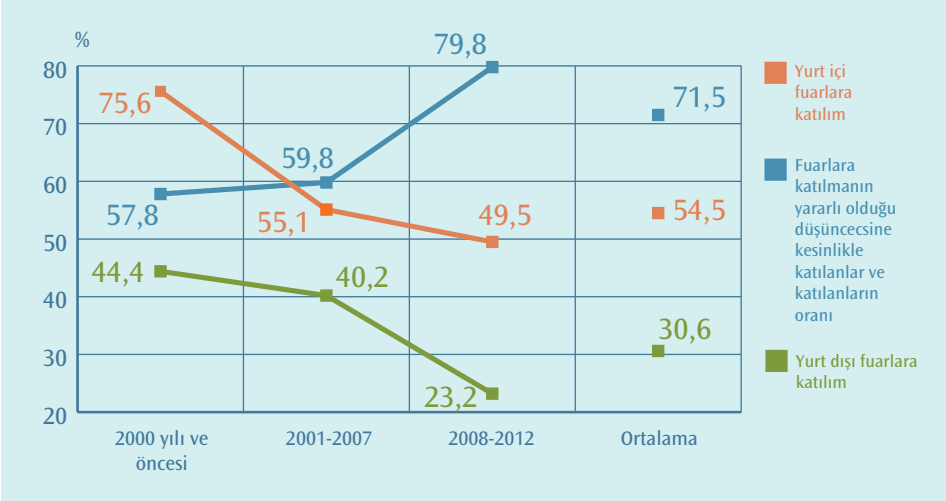
| Yurt Dışı Fuarlara Katılım | Hızlı Büyümeyen İşletme | Hızlı Büyüyen İşletme | Toplam |
|---|---|---|---|
| Hayır | 73 (%71,5) | 6 (%18,8) | 79 |
| Evet | 29 (%28,4) | 26 (%81,2) | 55 |
| **Toplam** | 102 | 32 | 134 |
| MC $X^2_p$ = 21,017 sd = 1, p < 0,001 | | | |

Fuarların önemi konusunda mülakat yapılan girişimcilerden biri düşüncesi ve tecrübelerini şöyle ifade etmektedir:

> **"Ben şahsen fuarların çok faydalı olacağına inanmazdım. KOSGEB desteği ile İtalya'da teknoloji fuarına katıldığımda tüm fikirlerim değişti. Fuarlarda ürünlerin benzerlerini ve rakiplerinizi tanıma fırsatınız oluyor. Sadece bu bile çok faydalı"(G16).**

Girişimcilerin yurtiçi fuarlara katılım oranları 2000 yılı ve öncesinde işletmesini kuran girişimcilerde yüzde 76 düzeylerinde iken aynı oran 2012 yılında yüzde 54'e gerilemiştir. Yurtdışı fuarlara katılım oranları 2000 yılı ve öncesinde işletmesini kuran girişimcilerde yüzde 44 düzeylerinde iken aynı oran 2012 yılında yüzde 31'e düşmüştür. Fuarlara katılımın faydalı olduğu düşüncesi ise aynı dönemde yüzde 58'den yüzde 71'e yükselmiştir (bkz. **Grafik 4.28**). Fuarlara katılımın hızlı büyüyen olma üzerindeki etkisi düşünüldüğünde, bu alandaki destek ve uygulamaların geliştirilmeye ihtiyacı olduğu düşünülmektedir.

**Grafik 4.28: Fuarlara Katılım Oranları**




Girişim sermayesi kullananların oranı yüzde 37 (122 işletme) düzeylerindedir. Hızlı büyüyen işletmelerin yüzde 34'ü girişim sermayesi kullanmış iken hızlı büyümeyen işletmelerin oranı yüzde 6 düzeyinde kalmıştır. Son yıllarda girişim sermayesi faaliyetlerinin Türkiye'de yaygınlaşmaya başlaması sonucunda ankete katılan ve 2008 yılından sonra kurulan işletmelerde bu oran giderek artmaktadır (yaklaşık yüzde 55).

Tüm dünyada girişim sermayesi kullanımı küçük girişimler için büyüme konusunda önemli bir araç olarak görülmektedir. Bu işletmelere daha büyük sermayenin ortak olması için öncelikle küçük işletmelerin yürüttükleri

projelerin uygulanabilir ve ticarileşebilir bir ürüne dayanması gerekmektedir. Hızlı büyüyen işletmelerde hızlı büyümeyenlere göre girişim sermayesi kullanımı konusunda önemli bir fark bulunmaktadır. Bu fark, işletmelerin büyümesinde etkili olabilecek düzeylerdedir.

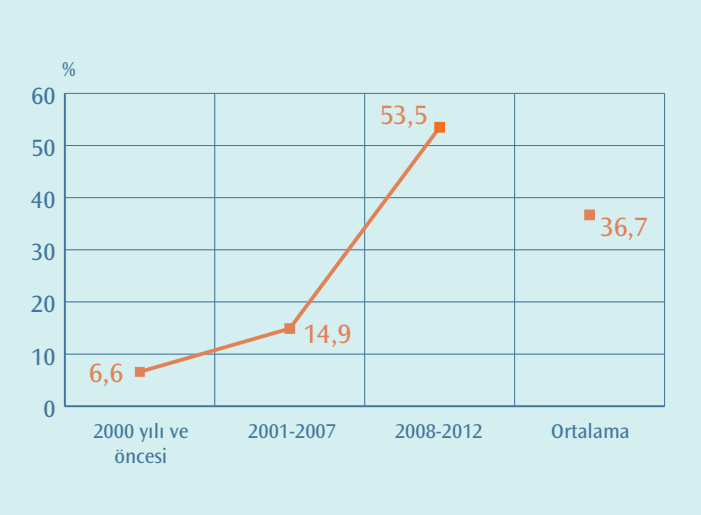
Girişim sermayesi kullanma ile hızlı büyüme arasındaki ilişki incelendiğinde, girişim sermayesi kullananlar arasında hızlı büyüyen işletmelerin oranının hızlı büyümeyenlere göre daha yüksek olduğu gözlenmektedir (yüzde 65,6'ya karşı yüzde 34,4). Girişim sermayesi kullanımı ile hızlı büyüme arasında bir ilişki ($p<0,001$) bulunmaktadır (bkz. Tablo 4.44).

**Tablo 4.44: Girişim Sermayesi Kullanma ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Girişim Sermayesi Kullanım | Hızlı Büyümeyen İşletme | Hızlı Büyüyen İşletme | Toplam |
|---|---|---|---|
| Hayır | 96 (%94,1) | 21 (%65,6) | 117 |
| Evet | 6 (%5,9) | 11 (%34,4) | 17 |
| **Toplam** | 102 | 32 | 134 |
| MC $X^2_p$ = 18,253 sd = 2, p= 0,001 < 0,01 | | | |

**Grafik 4.29**'da girişim sermayesi kullanımının oranları gösterilmektedir. 2000 ve öncesinde işletmesini kuran girişimcilerin girişim sermayesi kullanma oranları yüzde 6 iken aynı oran 2001-2007 yılları arasında kurulan işletmeler için yüzde 15'tir. 2008-2012 yıllarında işletmesini kuran girişimcilerde ise bu oranın yüzde 53,5 düzeylerinde olduğu görülmektedir. Bu durumun, 2008 yılından itibaren BSTB tarafından verilen Tekno-Girişim Sermaye Desteği'nin TGB'lerde yüksek oranlarda kullanılmasından kaynaklandığı düşünülmektedir.

**Grafik 4.29: Girişim Sermayesi Kullanım Oranları**




### 4.5.2. Geleceğe Yönelik Planlar

**Tablo 4.45**'te girişimcilerin geleceğe ilişkin ihracat, yatırım, Ar-Ge ve yenilik ile istihdam konularındaki planları ve düşünceleri verilmiştir. Araştırmaya katılan işletmelerin 2013-2015 dönemine ilişkin düşüncelerine göre;

girişimcilerin yaklaşık yüzde 81'i ihracat yapma, yüzde 86'sı yeni yatırım yapma, yüzde 96'sı yeni bir Ar-Ge projesi yapma, yüzde 90'ı yenilik yapma ve yüzde 92'si istihdam artışı planlamaktadır.

Hızlı büyüyen işletmelerin 2013-2015 dönemine ilişkin düşünceleri incelendiğinde; girişimcilerin yaklaşık yüzde 97'sinin ihracat yapma, yüzde 94'ünün yeni yatırım yapma, yüzde 97'sinin yeni bir Ar-Ge projesi yapma, yüzde 94'ünün yenilik yapma, yüzde 88'inin istihdam artışı planladığı görülmektedir. Hızlı büyüyemeyen işletmelerin 2013-2015 dönemine ilişkin düşünceleri incelendiğinde ise girişimcilerin yaklaşık yüzde 81'inin ihracat yapma, yüzde 81'inin yeni yatırım yapma, yüzde 96'sının yeni bir Ar-Ge projesi yapma, yüzde 89'unun yenilik yapma ve yüzde 97'sinin istihdam artışı planladığı görülmektedir.

İstihdam artışı dışında tüm alanlarda hızlı büyüyen işletmelerin oranları daha yüksektir. Bu durum hızlı büyüyen girişimcilerin orta vadede ihracat, yatırım, Ar-Ge ve yenilik konularına ağırlık vererek büyümeyi planladıklarını ve hızlı büyümeyen girişimcilere göre daha fazla büyüme eğiliminde olduklarını göstermektedir. Diğer taraftan, TGB'de girişimcilerin ekonomiye olumlu yaklaştıkları ve beklentilerin gelişme yönünde olacağını söylemek yanlış olmayacaktır.



**Tablo 4.45: Planlanan Faaliyetler (2013-2015)**

| İşletme | Faaliyetler | Evet | Hayır | Kısmen |
|---|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen | İhracat | 31 (%96,9) | - | 1 (%3,1) |
| | Yatırım | 30 (%93,8) | - | 2 (%6,3) |
| | Ar-Ge | 31 (%96,9) | - | 1 (%3,1) |
| | Yenilik | 30 (%93,8) | 1 (%3,10) | 1 (%3,1) |
| | İstihdam | 28 (%87,5) | 1 (%3,10) | 3 (%9,4) |
| Hızlı Büyümeyen | İhracat | 83 (%81,4) | 8 (%7,80) | 11 (%10,8) |
| | Yatırım | 83 (%81,4) | 10 (%9,80) | 9 (%8,8) |
| | Ar-Ge | 98 (%96,1) | 1 (%0,98) | 3 (%2,9) |
| | Yenilik | 91 (%89,2) | 3 (%2,90) | 8 (%7,8) |
| | İstihdam | 99 (%97,1) | - | 2 (%2,9) |
| Genel Toplam | İhracat | 266 (%80,6) | 35 (%10,6) | 29 (%8,80) |
| | Yatırım | 282 (%85,5 ) | 24 (%7,30) | 24 (%7,30) |
| | Ar-Ge | 318 (%96,4) | 6 (%1,80) | 6 (%1,80) |
| | Yenilik | 298 (%90,3) | 11 (%3,30) | 21 (%6,4) |
| | İstihdam | 302 (%91,5) | 10 (%3,00) | 18 (%5,5) |

## 4.6. İşletmelerin Yenilik ve Ar-Ge Faaliyetleri

İşletmelerin Ar-Ge yenilik faaliyetlerine ilişkin bilgiler **Tablo 4.46** ve **Tablo 4.47**'de gösterilmektedir. Ankete katılan işletmeler tarafından yaklaşık 1.100 Ar-Ge projesi tamamlanmış veya çalışmalarına devam edilmektedir[2]. Bu projelerin yaklaşık yarısı kamu tarafından desteklenmiştir. Yürütülen projelerden yaklaşık yüzde 20'si patent veya faydalı modele dönüşmüştür.

**Tablo 4.46: İşletmelerin Yenilik Faaliyetleri I**

| İşletme | Hızlı Büyüyen | (Ort.) | Hızlı Büyümeyen | (Ort.) | Genel Toplam | (Ort.) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Ar-Ge Proje | 155 | 4,8 | 339 | 3,3 | 1.098 | 3,3 |
| Kamu Desteği | 97 | 3 | 167 | 1,6 | 554 | 1,7 |
| Belgeli Ürün | 26 | 0,8 | 67 | 0,6 | 200 | 0,6 |

Hızlı büyüyen işletmelerde ortalama 4,8 proje gerçekleştirilirken işletme başına ortalama 3 projeye, başka bir ifadeyle projelerin yüzde 63'üne kamudan destek sağlanmıştır. İşletme başına alınan ortalama patent veya faydalı model sayısı 0,8 olup projelerin patent ya da faydalı modele dönüşme oranı yüzde 17'dir. Hızlı büyümeyen işletmelerde ise ortalama 3,3 proje yürütülürken işletme başına ortalama 1,6 projeye, başka bir ifadeyle projelerin yüzde 49'una kamudan destek sağlanmıştır. İşletme başına alınan ortalama patent veya faydalı model sayısı 0,6 olup, projelerin patent ya da faydalı modele dönüşme oranı yüzde 20 olarak gerçekleşmiştir.

**Tablo 4.47: İşletmelerin Yenilik Faaliyetleri II**

| İşletme | Faaliyet / Proje Sayısı | 1 | 2 | 3 | 4 | 5-9 | 10+ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Hızlı Büyüyen | Yürütülen Ar-Ge | - | 7 (%21,9) | 3 (%9,40) | 7 (%21,9) | 13 (%40,7) | 2 (%6,3) |
| | Kamu Desteği Alınan | 9 (%28,1) | 4 (%12,5) | 9 (%28,1) | 2 (%6,30) | 8 (%25,0) | - |
| | Belge Alınan (Patent gibi) | 7 (%21,9) | 4 (%12,5) | 2 (%6,30) | - | 1 (%3,10) | - |
| Hızlı Büyümeyen | Yürütülen Ar-Ge | 12 (%11,8) | 32 (%31,4) | 22 (%21,6) | 9 (%8,80) | 24 (%23,6) | 3 (%2,9) |
| | Kamu Desteği Alınan | 43 (%42,2) | 22 (%21,6) | 5 (%4,90) | 4 (%3,90) | 9 (%8,90) | - |
| | Belge Alınan (Patent gibi) | 24 (%23,5) | 8 (%7,80) | 4 (%3,90) | - | 3 (%2,90) | - |
| Genel Toplam | Yürütülen Ar-Ge Proje | 71 (%21,5) | 89 (%27,0) | 52 (%15,8) | 34 (%10,3) | 76 (%23,0) | 8 (%2,4) |
| | Kamu Desteği Alınan | 132 (%40,0) | 58 (%17,6) | 28 (%8,50) | 13 (%3,90) | 27 (%8,1) | 2 (%0,6) |
| | Belge Alınan (Patent gibi) | 71 (%65,5) | 25 (%7,6) | 7 (%2,10) | 3 (%0,90) | 7 (%2,1) | 1 (%0,3) |

2 BSTB verilerine göre 2012 yılı itibarıyla TGB'lerde yürütülen veya yürütülmekte olan toplam proje sayısı ise yaklaşık 5.000'dir.

Görüleceği üzere, hızlı büyüyen işletmelerin gerek proje sayıları gerekse bu projeler için kamudan sağladıkları destekler hızlı büyümeyen işletmeler ile karşılaştırıldığında daha yüksek olup, bu anlamda hızlı büyüyen işletmelerin daha rekabetçi olduğu söylenebilir. Bu da literatürdeki hızlı büyüyen işletmelerin daha yenilikçi olduğu konusundaki savların yapılan araştırma içerisinde geçerli olduğunu göstermektedir. Ayrıca bu işletmelerin yenilik kapasiteleri ve faaliyetlerinin büyüme ve başarıyı getiren önemli faktörler arasında yer alabileceği konusundaki teorileri desteklemektedir.

Gerçekleştirilen Ar-Ge proje sayısı ile hızlı büyüme arasındaki ilişki incelendiğinde, hızlı büyüyen grupta Ar-Ge proje sayısı 4'ün üzerinde olan işletmelerin oranı hızlı büyümeyen gruba göre daha fazladır (yüzde 68,8'e karşı yüzde 35,3). Ar-Ge proje sayısı ile hızlı büyüme arasında (p=0,01) bir ilişki bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.48**).

**Tablo 4.48: Ar-Ge Proje Sayısı ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Proje Sayısı | Hızlı Büyümeyen İşletme | Hızlı Büyüyen İşletme | Toplam |
|---|---|---|---|
| 1-3 | 66 ( %64,7) | 10 ( %31,2) | 76 |
| 4+ | 36 ( %35,3) | 22 ( %68,8) | 58 |
| **Toplam** | 102 | 32 | 134 |
| $X^2_p$ = 11,106 sd = 1, p = 0,01 < 0,05 | | | |



Ar-Ge projelerine kamu desteği alabilme ile hızlı büyüme arasındaki ilişki incelendiğinde, hızlı büyüyen işletmelerin Ar-Ge projelerinin 3'ten fazla proje için kamu desteği alma durumu, hızlı büyümeyen işletmelere göre daha yüksektir (yüzde 59,4'e karşı yüzde 17,6). Ar-Ge projelerine kamu desteği alabilme ile hızlı büyüme arasında bir ilişki (p=0,001) bulunmaktadır (bkz. **Tablo 4.49**).

**Tablo 4.49: Projelere Kamu Desteği Alma ile Hızlı Büyüme Arasındaki İlişki**

| Kamu Desteği Alınan Proje | Hızlı Büyümeyen İşletme* | Hızlı Büyüyen İşletme | Toplam |
|---|---|---|---|
| 1-2 | 65 (%63,7) | 13 (%40,6) | 78 |
| 3+ | 18 (%17,6) | 19 (%59,4) | 37 |
| **Toplam** | 83 | 32 | 115 |
| MC $X^2_p$ = 23,554 sd = 2, p = 0,001 < 0,05* | | | |

*19 girişimci kamu desteği kullanmamıştır.

Mülakatların tamamında kamunun sağladığı destek mekanizmalarını kullanıcı dostu haline getirme, bürokrasiyi azaltma, destek verilen kaynağın avans olarak verilmesi, doğru kişilere destek sağlanması, desteklerin piyasadaki ihtiyaçlara uygun olması ve etki analizleri ve uluslararası karşılaştırmalar ile sürekli iyileştirilmesi gibi hususlara değinilmiştir. Görüşmeler sırasında dikkat çeken diğer bir konu ise girişimcilerin başarılarının yalnızca kendilerine bağlı olmadığını, ekosistemdeki tüm unsurların geliştirilerek bu konudaki tabanın yükselmesine bağlı olduğunu belirtmeleridir. Bu durum ise yenilikçi girişimcilerin sadece teknolojiye odaklanmadıklarını, aynı zamanda tüm sistemle ilgili olduklarını göstermektedir.

Yapılan mülakatlarda desteklenecek girişimcilerin seçim sürecine ilişkin ciddi öneriler gelmiştir. Bu konuda bir girişimci görüşlerini şöyle açıklamaktadır:

> **"Proje değerlendirme süreçlerinde sadece proje değerlendirilmemelidir. Girişimcinin kendisi çok daha kıymetlidir. Bakın mesela ben çıkış projemle devam etmiyorum, benim çıkış projem 'karar destek sistemleri' idi, ama şimdi yaptığım iş çok farklı. Çünkü ben karar destek sistemleri olarak yol almadım, girişimci olarak yol aldım. Eğer siz girişimciyi yakalayabilirseniz, yeni projeler muhakkak geliyor. Eğer ben karar destek sistemi projem ile KOSGEB'den destek alamasaydım, bugün burada olmayacaktım. KOSGEB'den destek aldığım projem çok başarı sağlamadı, ama ben girişimci olarak şu anda başarılıyım. O gün beni destekleyen KOSGEB yöneticisi zaten projeme çok inanmadı, girişimciliğime inandığı için risk aldı ve beni destekledi. Ben şu anda devletin bana verdiği kaynağı neredeyse vergi olarak geri ödedim, bundan sonra sağlayacağım katkılar da sizin benim gibi yeni girişimciler bulmanıza yarayabilir" (G1).**

Çalışma kapsamında buna benzer uygulamaların KOSGEB'in ODTÜ ve Hacettepe gibi bazı TEKMER müdürlüklerinde münferit olarak uygulandığı anlaşılmaktadır. Ancak bu konudaki uygulamaların belirli bir sistematik çerçevesinde ve bu alanda destek sağlayan tüm kurumlar tarafından uygulanmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

Türkiye'de yenilikçi girişimcilik desteklerinde daha çok projeye odaklanılmaktadır. Hâlbuki Türkiye'nin gelişmişlik düzeyi için başlangıç projelerin çok iyi Ar-Ge ve yenilik unsurları içermesi her zaman mümkün değildir. Bunun için sağlanacak desteklerde projeyi sunan girişimcilerin 5-10 yıl sonra neler yapabilecekleri de düşünülmelidir. Söz konusu örnekte görüldüğü gibi, belki de o gün girişimcilik özelliklerine bakılmasaydı ve projeye odaklanılsaydı bugün böyle bir girişimci de olmazdı. Başka bir girişimcinin bu konudaki görüşü şöyledir:

> **"Bu süreç kötü kullanıma müsait olması itibarıyla yüksek risk içermektedir. Her zaman başarılı girişimcileri yakalamak çok**

> **mümkün olmayabilir. Ama bu işin doğasında da kabul edersiniz ki risk vardır. Bunun için değerlendiricilerin objektifliğinden ziyade, sistemin ve ülkedeki sosyal-siyasi kültürün işleyişi önemlidir. Ancak yine de projeler değerlendirilirken projelerin olumsuz yanlarının girişimcilik özellikleriyle kapatılabileceği olasılığını karar vericilerin değerlendirmesi gereken bir husus olarak görüyorum" (G19).**

Bir başka girişimci ise yenilikçi girişimcilerin bir öğrenme süreci yaşadığına vurgu yapmaktadır:

> **"Bu tip girişimcilik yönü çok kuvvetli gençler, aldıkları projeler ile girişimcilikte acemiliklerini atmakta ve tecrübe kazanmaktadır. Daha sonraki projelerin hem yapılabilir olduğu hem de piyasayla temas etmiş biri tarafından gerçekleştirileceği düşünüldüğünde, kamunun kısa vadede kayıp gibi görünen kaynaklarının orta ve uzun vadede boşa gitmeyeceği görülecektir" (G15).**

Diğer bir girişimci, kamu destek sistemine ilişkin olarak belirlenecek ölçütler ve performans göstergeleri çerçevesinde kamunun özel kesime kaynak aktarabileceği bir sistem kurulması üzerinde durmaktadır:

> **"Unutulmaması gereken, desteklenen projelerin yenilik ve Ar-Ge odaklı olmasıdır. Buraya ayırdığınız kaynak büyük oranda başarı getirmeyebilir, ama her yıl desteklenen projelerden 10 yeni sağlam girişimci, burada kamunun harcadığı kaynağın çok daha fazlasıyla kamuya dönmesini sağlar. Yani bu işin doğası biraz riskli olmasındadır. Bu riskleri azaltabilmek için ise girişimcilik yeteneklerinin objektif olarak ölçüleceği yöntemlerin kamu tarafından geliştirilmesi veya bu konuda hedef ve stratejilerin belirlenip kaynak aktarma ve proje destekleme işinin daha profesyonel kurumlara devredilmesi gerekmektedir" (G20).**



Kamu tarafından sağlanan yenilik tabanlı girişimcilik desteklerinin uygulanmasında sadece projeye odaklanılmasının her zaman başarılı sonuçlar vermeyeceği, projenin önemi yanında projeyi hazırlayan girişimcilerin özelliklerine de bakılması gerektiği genel olarak mülakatlarda dile getirilmiştir.

Bir başka girişimci ise şu değerlendirmelerde bulunmaktadır:

> **"Kamu desteği olmadan zaten buralara gelemezdik. Personel maliyeti çok önemlidir. Bizde hak ediş mantığı var ve bu mantık projeleri verimsizleştiriyor. Bir de en başarılı girişimci yaşı 40 ve üstüdür. Tekno-girişimde bu şartlara uygun insanları da desteklememiz lazım. Çünkü size bu şekilde gelecek insanların kafasındaki proje daha uygulanabilir olacaktır. Programda sınırlamayı değiştirirsek çok daha iyi olur"(G4).**

Diğer taraftan, mülakatlarda üzerinde durulan önemli konulardan biri de Ar-Ge sonrasında projelerin ticarileşmesine yönelik kamu desteklerinin çok yetersiz olması konusudur. Bir girişimci, görüşlerini şöyle açıklamaktadır:

> **"Ar-Ge proje destekleri ve girişimcilik konusunda ortalıkta kaynak bolluğu bulunurken ticarileşme konusunda kamu tarafından sağlanan desteklerimiz çok eksik. Yani buradan çıkıp üretime geçmem için yeterince teşvik yok. Biraz daha nakdim olsa kapasitemi artıracağım. Şu an ayda 1 tesis kuruyorum ve parasını alınca diğerine geçiyorum, oysa nakdim olsa ayda 5 tane kuracağım" (G1).**

Kuluçka (inkübator) ortamlarını ve girişimci destek programlarını kamunun girişimcileri ortaya çıkardığı bir imkân olarak görmek gerekir. Daha sonra alınan ikinci projeler daha nitelikli ve katma değerli olmaktadır. İncelenen ve görülen örnekler bu tespiti desteklemektedir. Birçok örnekte KOSGEB ve son yıllarda BSTB tekno-girişim destekleriyle girişimciyi desteklemektedir. Sonraki süreçte ise TÜBİTAK'tan veya TTGV'den daha nitelikli proje destekleri sağlanmaktadır. Bu bize kamu tarafından oluşturulmuş birincil ve ikincil desteklerin varlığını göstermektedir. KOSGEB ve BSTB girişimci okulları ya da fabrikaları olarak nitelendirilebilir. TÜBİTAK ve TTGV daha ciddi Ar-Ge çalışmalarının yapıldığı ve artık ticarileşebilir ürünlerin ortaya çıktığı yerler olarak değerlendirilebilir. Ancak, Ar-Ge projelerinin sonuçlarının ticarileştirilmesi konusundaki destekler Türkiye'nin şu anda en çok ihtiyaç duyduğu bir alan olarak görülmektedir.

Mülakat yapılan girişimcilerin neredeyse yarısı işletmelerini KOSGEB'in TEKMER'lerinden aldıkları proje destekleriyle kurmuş olup başarılarında KOSGEB'in önemli bir payı olduğu üzerinde önemle durmaktadırlar. Bunun yanında, TEKMER'lerin etkinliğinin azalması ve KOSGEB'in hedef kitlesinin hizmet sektörleriyle birlikte genişlemesiyle KOSGEB'in üretimi desteklemekten uzaklaşacağı endişesi girişimciler tarafından genel olarak vurgulanmaktadır.



Türkiye'de TEKMER'ler tarafından oluşturulan altyapı, kapasiteleri oranında üniversite-sanayi işbirliğinin gelişimine ve yenilikçi girişimcilik kültürünün oluşmasına önemli katkılar sağlamıştır. 1990'lı yıllarda kurulan TEKMER'ler özellikle İstanbul ve Ankara'da önemli başarılar elde etmiş ve 2000'li yıllarda kurulan TGB'ler için teknolojik ve sosyal altyapı oluşturmuştur. KOSGEB'in destek sağladığı en önemli mekanizma olan TEKMER müdürlükleri 2009 yılında diğer işletme geliştirme merkez müdürlüklerine bağlanmış ve bunların müdürlük vasfı kaldırılmıştır. Bu yapılanmanın TEKMER'lerin motivasyonunu ve etkisini azalttığı konusu mülakat yapılan girişimciler tarafından vurgulanan hususlar arasındadır.

Bu konuda görüşlerini açıklayan bir girişimci şöyle demektedir:

> **"TEKMER'den yetişerek başarı kazanmış bir girişimci olarak bence KOSGEB'in TEKMER'leri kapatması çok hatalıydı. Bunu KOSGEB çalışanlarına söylediğinizde hemen karşı çıkıyorlar ve 'biz kapatmadık ki, müdürlüğünü kaldırdık diyorlar'. Mesela bizim**

> **bağlı olduğumuz TEKMER, başka bir KOSGEB müdürlüğüne bağlandı ve inanılmaz bürokratik sorunlar yaşadık. Zamanla TEKMER'lerdeki Ar-Ge ve yenilik konusunda uzmanlaşmış nitelikli personel de erimeye başlayınca zaten hiç çekilmez oldu. Kendinize muhatap bulamamak bir girişimci için ne demek bilir misiniz? Sonra KOSGEB uzun süre kredi işleriyle uğraştı. Bana göre, KOSGEB'in görevi üretimi ve Ar-Ge faaliyetlerini desteklemektir. Katma değerli yeni ürünü ancak buradan çıkarabilirsiniz" (G2).**

Aynı konu çerçevesinde bir başka girişimci görüşlerini şöyle ifade etmektedir:

> **"TEKMER'deki danışmanlık, eğitim ve geçmiş tecrübelerin aktarıldığı sistemin bir an önce aktif hale getirilmesi gerekmektedir. İlk kuruluş ve sorunlar aşamasında TEKMER çok önemliydi. TGB'ler ise başarı sağlandıkça işe yarıyor» (G8).**

Bir başka girişimci, kamunun destek sağlarken daha yenilikçi olması gerektiğini savunarak yeni bir destek modeli önermektedir:

> **"Bence kamunun destek mantığının geliştirilmesi gereklidir. Belki desteklerin dağıtımında doğrudan değil de kamunun kolaylaştırıcı olarak sisteme girmesi verimsizlikleri azaltabilir. Bu tip uygulamalar gelişmiş ülkelerde mevcuttur. Bu yapılar incelenerek ülkemize özgü bir model de geliştirilebilir" (G20).**



Türkiye'de son yıllarda TTGV ile bu tip bir ortaklığı Ar-Ge desteklerinde Ekonomi Bakanlığı (eski adıyla Dış Ticaret Müsteşarlığı) yapmıştır. Kaynak koyan ve hedefleri belirleyen Bakanlık, destek uygulamalarında, kamu yararı için kurulmuş TTGV'nin kullanılması ile maliyet etkinliğini yükseltmiş, projelerin uzman bir kuruluş tarafından seçilmesi ile programların başarısını artırmıştır. Diğer taraftan, son yıllarda özel üniversiteler bünyesinde kurulan "Girişim Fabrikası" ve "Garaj" gibi kuluçka ve hızlandırıcılar ile işbirlikleri yapılarak kamu destek performansının artırılabileceği düşünülmektedir.

Mülakat yapılan girişimcilerin çoğu, kamu desteklerinin kötüye kullanılmasının mümkün olduğunu ve bizim gibi ülkelerde bunu yapacak insan sayısının pek de az olmadığını vurguladıktan sonra, bu gibi durumların başarı potansiyeli olan girişimcileri etkilememesi gerektiğini savunmaktadırlar. Bu konuda bir girişimci görüşlerini aşağıdaki gibi ifade etmektedir:

> **"Başarılı girişimciler belirli sıkıntılar çekmiş, az ile kanaat etmiş, disiplinli, çalışkan ve sabırlı insanlardır. Sahtekâr adamdan Ar-Ge çıkmıyor. Bu insan tipinin sistemin boşluklarını değerlendirmesi ve kötüye kullanması, bürokrasiyi daha kuralcı bir hale getirmektedir. Bu iki süreç zamanla birbirini beslemekte ve sonuçta gerçekten desteklenmeyi hak eden ve bu işi düzgün yapıp başarılı olabilecek kişiler sistemden elenebilmektedir. Kamu kurumları bu kötüye kullanmayı engellemek için sistemi**

> **çok sıktıkları zaman işler daha da kötüye gidiyor. Kamunun bu ayrımı yapabilecek daha etkin yöntemler geliştirmesi gerekiyor. Bunun yanında bu işi düzgün yapan girişimciler ön plana çıkarılmalıdır. Bizim başarımız veya bize benzeyen işletmelerin başarıları, 'ben de başarabilirim' anlayışını bugünkü öğrencilere verecektir. Bence kaçırılan nokta bu, eğer burayı atlarsak, bu işi gelecekte başarabilecek insanlar bankalarda işe girer ve sizin elinizde nitelikli mühendis kalmaz. Esas kendini göstermesi gerekenler zayıflatılmamalı, çünkü başarılı projeler bunlardan çıkıyor" (G5).**

Mülakatlarda kamu tarafından sağlanan desteklerin süreçlerinin iyileştirilmesi üzerine çeşitli düşünceler ifade edilmiştir. Bu konuda bir girişimci görüşlerini şöyle ifade etmektedir:

> **"Genel olarak kamuda sağlanan desteklerde ödemeler çok geç veriliyor, süreçler çok yavaş işliyor, bu da bize olumsuz yansıyor. Kamunun Ar-Ge desteklerinde hak ediş mantığından çıkıp ön ödemeli bir yapıya dönüşmesi gerekmektedir"(G2).**

Bilindiği gibi AB fonları ve birçok gelişmiş ülkedeki yenilik ve Ar-Ge desteklerinde avans yöntemi kullanılmaktadır. Bu yöntem proje başarısını doğrudan etkileyebilmektedir.

## 4.7. Girişimcilerin İşletme Faaliyetlerine İlişkin Görüşleri



Girişimcilerin işletme öncesi dönem ve işletme dönemine ilişkin faaliyetlerine yönelik görüşleri **Tablo 4.50**'de gösterilmektedir.

"İşletme faaliyetlerinde danışmanlık almak işletme başarısında etkilidir" şeklindeki önermeye yaklaşık yüzde 73'ü bu görüşe katıldığı görülmektedir. Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 74'ü, hızlı büyümeyen girişimcilerin ise yüzde 70'i bu görüşe katılmaktadır.

"İşletme çalışanları için eğitim almak işletme başarısında etkilidir" şeklindeki önermeye girişimcilerin yaklaşık yüzde 88'i katılmaktadır. Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 91'i, hızlı büyümeyen girişimcilerin ise yüzde 87'si bu görüşe katılmaktadır.

"Fuarlara katılım işletme başarısında etkilidir" şeklindeki önermeye girişimcilerin yaklaşık yüzde 73'ü katılmaktadır. Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 91'i, hızlı büyümeyen girişimcilerin ise yüzde 87'si bu görüşe katılmaktadır.

"Yabancı işletmeler ile ortak iş ve proje yapmanın çok önemli faydaları bulunmaktadır" şeklindeki önermeye girişimcilerin yaklaşık yüzde 74'ü katılmaktadır. Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 72'si, hızlı büyümeyen girişimcilerin ise yüzde 67'si bu görüşe katılmaktadır.

**Tablo 4.50: Girişimcilerin İşletme Faaliyetlerine İlişkin Görüşleri**

| İşletme Faaliyetleri | Hızlı Büyüyen Girişimciler | | Hızlı Büyümeyen Girişimciler | | Genel Toplam | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Kesinlikle katılıyorum | Katılıyorum | Kesinlikle katılıyorum | Katılıyorum | Kesinlikle katılıyorum | Katılıyorum |
| İşletme faaliyetlerinde danışmanlık hizmeti almak işletme başarısında etkilidir. | 12 (%37) | 12 (%37) | 29 (%28) | 43 (%42) | 116 (%35) | 124 (%38) |
| İşletme çalışanları için eğitim almak işletme başarısında etkilidir. | 13 (%41) | 16 (%50) | 44 (%43) | 45 (%44) | 163 (%49) | 129 (%39) |
| Fuarlara katılım işletme başarısında etkilidir. | 9 (%28) | 14 (%44) | 28 (%27) | 28 (%27) | 113 (%34) | 122 (%37) |
| Yabancı işletmeler ile ortak iş ve proje yapmanın çok önemli faydaları bulunmaktadır. | 11 (%34) | 12 (%37) | 28 (%27) | 40 (%39) | 115 (%35) | 130 (%39) |
| İşyeri kurmadan önce aynı alanda staj yapmak faydalıdır. | 8 (%25) | 17 (%53) | 35 (%34) | 40 (%39) | 123 (%37) | 132 (%40) |
| İş kurmadan önce ilgili başka işletmede çalışmak faydalıdır. | 18 (%56) | 11 (%34) | 49 (%48) | 38 (%37) | 164 (%50) | 112 (%34) |
| Girişimcilik eğitimleri iş kurarken önemlidir. | 8 (%25) | 12 (%37) | 23 (%22) | 31 (%3) | 93 (%28) | 114 (%34) |
| İş planı hazırlamak işletme başarısı için önemlidir. | 12 (%37) | 16 (%50) | 39 (%38) | 48 (%47) | 161 (%49) | 127 (%38) |
| Daha önce denenmemiş alanlarda Ar-Ge yaparım. | 11 (%34) | 11 (%34) | 31 (%30) | 32 (%31) | 112 (%34) | 116 (%35) |
| Çalışanlarımı işletmeme ortak yapmayı düşünürüm. | 10 (%31) | 12 (%37 | 17 (%17) | 23 (%22) | 64 (%19) | 83 (%25) |
| TGB'de bulunmak işletme başarımı olumlu etkiliyor. | 13 (%41) | 11 (%34 | 34 (%33) | 37 (%36) | 118 (%36) | 101 (%31) |

"İşyeri kurmadan önce aynı alanda staj yapmak faydalıdır" şeklindeki önermeye girişimcilerin yaklaşık yüzde 77'si katılmaktadır. Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 88'i, hızlı büyümeyen girişimcilerin ise yüzde 73'ü bu görüşe katılmaktadır.

"İş kurmadan önce ilgili başka işletmede çalışmak faydalıdır" şeklindeki önermeye girişimcilerin yaklaşık yüzde 84'ü katılmaktadır. Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 91'i, hızlı büyümeyen girişimcilerin ise yüzde 85'i bu görüşe katılmaktadır.

"Girişimcilik eğitimleri iş kurarken önemlidir" şeklindeki önermeye girişimcilerin yaklaşık yüzde 62'si katılmaktadır. Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 63'ü, hızlı büyümeyen girişimcilerin ise yüzde 53'ü bu görüşe katılmaktadır.

"İş planı hazırlamak işletme başarısı için önemlidir" şeklindeki önermeye girişimcilerin yaklaşık yüzde 88'i katılmaktadır. Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 88'i, hızlı büyümeyen girişimcilerin ise yüzde 85'i bu görüşe katılmaktadır.

"Daha önce denenmemiş alanlarda Ar-Ge yaparım" şeklindeki önermeye girişimcilerin yaklaşık yüzde 69'u katılmaktadır. Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 68'i, hızlı büyümeyen girişimcilerin ise yüzde 62'si bu görüşe katılmaktadır.



"Çalışanlarımı işletmeme ortak yapmayı düşünürüm" şeklindeki önermeye girişimcilerin yaklaşık yüzde 65'i katılmaktadır. Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 69'u hızlı büyümeyen girişimcilerin ise yüzde 39'u bu görüşe katılmaktadır.

Teknoloji geliştiren işletmeler için bazı çalışanlar kritik öneme sahiptir. Bu uzman kişilere, girişimcilerin işveren olarak gereken güveni vermesi işletme için çok önemli olabilmektedir. Özellikle bilişim sektöründe bu durum çok daha öne çıkmaktadır. Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 69'u çalışanlarını işletmeye ortak etmeye 'kesinlikle katılıyorum' ve 'katılıyorum' cevabını verirken bu oran hızlı büyümeyen girişimlerde yüzde 39'da kalmaktadır. Ortaklık konusunda hızlı büyüyen girişimcilerin daha duyarlı olduğu görülmektedir.

"TGB'de bulunmak işletme başarımı olumlu etkiliyor" şeklindeki önermeye girişimcilerin yaklaşık yüzde 67'si katılmaktadır. Hızlı büyüyen girişimcilerin yaklaşık yüzde 75'i, hızlı büyümeyen girişimcilerin ise yüzde 69'u bu görüşe katılmaktadır.

Girişimciler TGB'lerin kendilerine çok faydalı olduğunu belirtmektedirler. Bu konuda görüşlerini ifade eden bir girişimci şöyle düşünmektedir:

> **"TGB'de büyük sinerji var, koridorlarda iş dışı çok muhabbet dönüyor, diğer firmalarla çok iyi dostluklar kuruluyor, bunun da işin verimine çok faydası oluyor" (G8).**

Diğer bir girişimci şöyle söylemektedir:

> **"TGB'nin statü olarak çok faydasını görüyorum. Dün Urfa'da idim, GAP İdaresi bizi konuşmacı olarak çağırdı, oradaki tüm paydaşlara sunuş yaptık ve eğitim verdim. Türkiye'de bu alanda başka firmalar da var, ama teknokent içerisinde olmamız bizi otomatik olarak bazı network'lere sokuyor. Neden? Bu işi Ar-Ge aşamasından başlayarak yaptığımız için. Bizi çağıranlar, 'bu adamlar bu işin sıfırından yani kâğıt üstünden nihai aşamasına kadar bilgilendirmeye ehildir' diye düşünerek çağırıyor bizi. Düşünsenize, bu konuda ben artık bölgede 1-0 öndeyim diğer rakip firmalara göre. Çünkü oradaki yatırımcılar, GAP İdaresi ve Kalkınma Ajanları ile bire bir bağlantım var artık. Bundan sonra aynı konuda olabilecek işlerde doğrudan bağlantı noktasıyım" (G2).**

Diğer bir girişimci devletin sağladığı vergisel teşviğin TGB'ler tarafından alındığını belirterek bu konuya dikkat çekmektedir:



> **"TGB'ler şu hesabı yapar. Bir adamdan işletmenin alacağı vergi indirimi neyse, 10 metrekarenin kirası da aşağı yukarı o oluyor. Dolayısıyla, devletin verdiğini Teknopark A.Ş. alıyor. Benim burada esas kazanımım yanımdaki işletme ve üniversite ile kuracağım ilişkilerdir. Ayrıca Teknokent firması olmanın önemli bir referans olduğu ortadadır" (G1).**

Bazı girişimciler ise kamunun vergi avantajından dolayı TGB'lerin sağladıkları kazançların bölgede yer alan işletmelerin başarıları için daha fazla kullanılabileceğini vurgulamaktadır. Bir girişimci bu konudaki görüşlerini şöyle açıklamaktadır:

> **"TGB'ler bizim için sağlanan vergisel teşviklerden dolayı çok caziptir. Ancak bu teşviklerin TGB'ler tarafından alınan kiralara gittiği de bilinmelidir. Bu kapsamda özellikle gelişmiş TGB'lerin vergi avantajı nedeniyle elde ettikleri gelirlerin yine TGB ve buralarda yer alan işletmelerin geliştirilmesi için kullanılması gerektiğini düşünmekteyim. Bu bağlamda devletin TGB stratejisini net olarak tanımlamasına ihtiyaç vardır" (G18).**

Faaliyet alanında kendisine avantaj sağlayacağı düşüncesi ile başka bir TGB'de faaliyet gösteren bir girişimci, ODTÜ TGB hakkında şöyle düşünmektedir:

> **"ODTÜ çok önemli, gidip ODTÜ Teknoparkın diğerlerine kopyalanması lazım, başarılı örnektir. Biz de yakında oraya taşınacağız. Diğerleri sadece dükkâncılık oynuyor, site mantığı işliyor. Burası tüccar mantığı ile işletiliyor. En son buraya giren araçlardan, yani müşterilerimizden girişte para almaya başladılar. Sonra kaldırdılar; ama farkında değiller ne tip bir iş yaptıklarının. Sistematik yok"(G5).**

Mülakat yapılan girişimciler, genel olarak TGB yönetimlerinin iyileştirilmesi gerektiğini düşünmektedir. Tüm girişimciler bu alanlarda devletin sağladığı vergisel teşviklerin çok önemli olduğunu, ancak bu kaynağın TGB'ler tarafından alındığını ifade etmektedir. Bu imkânın devlet tarafından verilmesinin yanında çeşitli kriterlerin de getirilebileceği vurgulanan hususlar arasında yer almaktadır. Örnek olarak başarılı girişimcilerden alınan kiraların belirli ölçüde azaltılmasının önemli bir destek olacağı ifade edilmektedir. Benzer şekilde, TGB'lerdeki yığılmaları önleyecek ve girişimciye yansıyan fiyat baskısını ortadan kaldıracak öneriler de gelmiştir. Bunlar içinde en dikkat çeken öneri; 50 Ar-Ge personeli olan işletmeye nerede olursa olsun sağlanan vergisel teşviğin, 30 Ar-Ge personeline çekilmesidir. Bu durumda TGB'lerdeki yığılma azalabilecek, yüksek kiralar gerçek değerlerine gelebilecek, yeni girişimciler daha rahat yer bulabilecek ve büyüyen girişimciler ise daha düşük maliyetlerde yer temin ederek yeni bölgelerde yığınlar oluşturulabilecektir.



Diğer bir girişimci TGB bağlamında üniversite-sanayi işbirliğindeki bariyerlerin kaldırılması gerektiğini düşünmektedir:

> **"Üniversiteyle sanayi arasında psikolojik bariyerler var. Hem bir girişimci hem de akademisyen olarak söyleyebilirim ki bunların büyük çoğunluğu üniversiteden kaynaklanıyor. Üniversite girişimciyi küçük görüyor. Üniversite hocası 'yıllarımı verdim bu araştırmaya karşıma geçmiş bir tüccar beni çalıştıracak' diye düşünüyor. Girişimci de 'parasını vereceğiz, hocam diye geldik, hizmet alacağız, kaç liraysa, yaptığı tafraya bak, yüzde 50 ortaklık istiyor' diye bakınca üniversite-sanayi işbirliği bu bakış açılarından yara alıyor" (G2).**

Bir başka girişimci üniversite ile iş dünyasını birbirine yaklaştıracak araçlara ihtiyaç olduğunu vurgulamakta ve bu konuda öneri de getirmektedir:

> **"Akademi ile iş dünyasını birbirine yaklaştıracak kolaylaştırıcı araçlar eksik. Ben olsam teknoparkların içine iş geliştirme ofisleri kurarım, o zaten zaman geçtikçe kendiliğinden teknoloji transfer ofisine dönüşür" (G4).**

TGB'lerin faydaları konusunda işletmeler arası işbirliğine de vurgu yapılmaktadır. Bu konuda görüşlerini açıklayan bir girişimci düşüncelerini şöyle ifade etmektedir:

> **"Teknoparkta birkaç firma ile samimiyim ve bu girişimci arkadaşlar ile birçok şeyi konuşuyoruz. Özellikle benden daha önce işe başlamış ve çıkış yapmış girişimcilerle olan dostluğum bana önemli avantajlar sağlıyor. Çünkü onların daha önce geçmiş oldukları aşamalarda benim debelenip dünyayı tekrar keşfetmeme gerek yok" (G1).**

Girişimciler arasında kurulmuş olan bu bağlar daha önceden edinilen tecrübenin tekrar tecrübe edilmeden kullanılmasını sağlamaktadır. Bu da girişimci için zaman ve para kaybetmeden karşılaşılan sorunlarda önlem almayı kolaylaştırmaktadır. Bazen bu tecrübeler, erken uyarı sistemleri gibi, 3-6 ay sonra karşılaşılabilecek sorunlara karşı önlem almayı sağlamakta ve firmanın yaşama şansını artırmaktadır. Bu durum, aynı zamanda kamunun bu tür yığınlaşma ve kümelenme bölgeleri oluşturmasının faydalarını görmesi anlamına da gelmektedir.



Görüleceği gibi, tüm sorularda, hızlı büyüyen girişimciler ile hızlı büyümeyenler arasında yüzde 7 ile yüzde 20 arasında hızlı büyüyen işletmeler lehine farklılık bulunmaktadır. Yani çağdaş girişimcilik anlamında hızlı büyüyen işletmeler daha yüksek oranlarda beklenen cevapları vermektedirler. Ancak aradaki makas girişimcilerin eğitimi ve çalışanları işletmeye ortak yapma önermeleri konularında iyice açılmıştır. Eğitim ve ortaklık konusundaki bu farklılıkların her ikisinin de işletmenin orta ve uzun vadeli başarısı için önemli olduğu düşünülmektedir. Birincisi, başarıyı sürdürebilecek beşeri ve sosyal sermayeyi yetiştirme konusunda etkili iken diğeri mevcutta çok başarılı ve kilit öneme sahip uzman personeli tutmaya yönelik bir araçtır.

## 4.8. Hızlı Büyüyen girişimcilerin Özellikleri

Anket çalışması sonuçlarına göre hızlı büyüyen girişimciler ile büyümeyen girişimciler 23 özellikte farklılaşmaktadırlar. Bu özellikler **Tablo 4.51**'de verilmiştir. Bunlar arasında okul öncesi eğitim, eğitim düzeyinin yüksekliği, annenin çalışması, iş kurmadan önce çalışmak, sosyal ağların kullanımı, Ar-Ge proje sayısı ve ihracat yapıyor olmak ön plana çıkmaktadır. Ayrıca, çalışmada istatistikî analiz ile belirlenen 23 özelliğin önemi yapılan mülakatlarda girişimciler tarafından da vurgulanmıştır.

**Tablo 4.51: Hızlı Büyüyen Girişimcilerin ve İşletmelerinin Özellikleri (anket)**

| Özellikler | |
|---|---|
| 1. Okul öncesi eğitim almış olmak | 13. Alınan eğitim ile yapılan işin örtüşmesi |
| 2. Eğitim düzeyinin yüksekliği | 14. Ortak sayısının 3'den fazla olması |
| 3. Annenin üniversite mezunu | 15. Beşten fazla yabancı işletmeye satış |
| 4. Annenin çalışması | 16. Ortak proje geliştirmek |
| 5. Dünya ekonomisi düzenli olarak takip etmek | 17. İhracat yapmak |
| 6. Facebook kullanımı | 18. Mesleki eğitimlere katılmak |
| 7. Twitter kullanımı | 19. Danışmanlık hizmeti kullanmak |
| 8. LinkedIn kullanımı | 20. Yurtiçi fuarlara katılmak |
| 9. Ar-Ge proje sayısındaki artış | 21. Yurtdışı fuarlara katılmak |
| 10. Ar-Ge projelerine kamu desteği alabilmek | 22. Girişim sermayesi kullanmak |
| 11. İş kurmadan önce çalışmak | 23. Mesleki seminerlere katılmak |
| 12. İş kurmadan önce iş amaçlı yurt dışında bulunmak | |

Anket çalışması ile belirlenen özelliklere ilave olarak mülakatlarda girişimci başarısında etkili olabilecek bazı özellikler vurgulanmıştır. Yapılan 20 mülakat görüşmesinde girişimciler tarafından en çok üzerinde durulan konular ve kaç girişimci tarafından bahsedildiğine ilişkin bilgiler **Tablo 4.52**'de verilmiştir. Buna göre aile ortamının etkisi, etkin kamu destekleri, beşeri ve sosyal sermaye ve yabancı dil hususları ön plana çıkmaktadır.



**Tablo 4.52: Mülakatlarda En Çok Üzerinde Durulan Konular**

| Konular | Girişimciler Tarafından Konuyu Vurgulama Sıklığı |
|---|---|
| 1. Aile ortamının önemi | 20 |
| 2. Etkin kamu destekleri | 20 |
| 3. Beşeri sermaye | 18 |
| 4. Sosyal sermaye | 17 |
| 5. Yabancı dil | 16 |
| 6. Çeşitli kurum ve kuruluşlara üye olmak | 15 |
| 7. Uluslararası projeler ve işbirlikleri | 15 |
| 8. Girişimcilik yetenekleri ve geliştirilmesi | 15 |

Kaynak: Çalışma kapsamında yapılan mülakatlar.

Yapılan anket ve mülakat çalışmalarının bulgularının birbiriyle uyumlu olduğu ve tamamladığı görülmektedir. Anket çalışmasında başarılı girişimcilerin özellikleri olarak ortaya çıkan eğitim ve sosyal sermaye gibi özellikler mülakat yapılan girişimcilerin de üzerinde en çok durduğu konular arasında bulunmaktadır.

# 5

# SONUÇ VE ÖNERİLER

# 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

## 5.1. Sonuç

**TGB'lerde faaliyet gösteren yaklaşık her dört işletmeden biri hızlı büyüme başarısı göstermiştir.** Beş yaşından büyük 134 işletmeden 32'si hızlı büyüme performansını yakalamıştır. Bu durum TGB'lerde yer alan işletmelerin yüzde 24'ünün önemli bir başarı sağladığını göstermektedir.



**Teknoloji tabanlı yenilikçi girişimciliğin gelişebilmesi için ekonomik ve sosyal bakımdan belirli bir gelişmişlik düzeyine ihtiyaç duyulmaktadır.** TGB'lerde yer alan işletmelerin yüzde 49'u Ankara ve İstanbul'da faaliyet gösterirken hızlı büyüyen işletmelerin ise yüzde 84'ü bu iki şehirde faaliyet göstermektedir.

**Bir girişimcinin başarısı, sadece mevcut yatırımına veya çıkış projesine bağlı değildir.** Kazanılan başarılarda girişimci olmadan önce edinilen deneyim ve geliştirilen yeteneklerin önemli etkileri bulunmaktadır. Bunların başında iyi bir eğitim, kişisel özellikler olarak özerklik, özgüven, yeniliklere açıklık, risk alabilme ve etkin ağlara dâhil olma gibi özellikler sayılabilir. Bu özellikler başta aile, eğitim ve kültür olmak üzere sosyal çevrede şekillenmektedir.

**Teknoloji tabanlı yenilikçi girişimcilerin eğitim düzeyleri ile başarıları arasında bir ilişki bulunmakta ve yüksek lisans ile doktora düzeyinde eğitime sahip girişimciler daha başarılı olmaktadır.** Yenilikçi girişimcilerin yaklaşık yüzde 31'i yüksek lisans ve yüzde 30'u doktora derecesinde eğitime sahiptir. Hızlı büyüyen girişimcilerde bu oranlar sırasıyla yüzde 50 ve yüzde 28 iken hızlı büyümeyen girişimcilerde yüzde 21'i ve yüzde 20'dir. 2008 sonrasında işletmelerini kuran girişimciler daha öncekiler karşılaştırıldığında

yüksek lisans üstü düzeyinde eğitime sahip olanların oranı artmıştır. Bu durum, gelecekte girişimcilerin başarılı olma olasılıklarını artırmaktadır.

**Türkiye'nin nicelik ve nitelik olarak daha fazla mühendis girişimciye ihtiyacı bulunmaktadır.** Bu alanda çözülmesi gereken üç temel sorun tespit edilmiştir. Bunlardan birincisi, üniversitelerin birçoğunda yeterli eğitim altyapısı (fiziki ve beşeri) bulunmamasıdır. İkincisi, kapasitenin yeterli olduğu üniversitelerde dahi sahaya yönelik yeterli pratik uygulamaların yapılmaması ve eğitimin öğretimle (sınıf içi) sınırlı kalmasıdır. Üçüncüsü ise üniversite bünyesinde verilebilecek girişimcilik eğitimlerinin yetersizliğidir. Yenilikçi girişimcilikte, girişimcilik yeteneklerinin yanında, işi kuran kişinin teknik ve mühendislik bilgisi son derece önemlidir. Başta gelişmiş bölgeler olmak üzere, üniversitelerin girişimciliği geliştirmeye yönelik faaliyetlerinin iyileştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır.

**Okul öncesi eğitim alan girişimciler almayanlara göre daha başarılı olmaktadır.** Eğitim konusunda, hızlı büyüyen girişimciler ile hızlı büyümeyenler arasında okul öncesi eğitim alanlar bakımından önemli bir farklılık tespit edilmiştir. Bu durum söz konusu eğitimin bireye kazandırdığı sorgulama, yaratıcılık ve özgüvenle ilişkili olabilir. Diğer taraftan, işletmelerini 2008 sonrası dönemde kuran girişimciler içerisinde okul öncesi eğitimi alanların oranı gittikçe artmaktadır.



**Yabancı dile hâkim olmanın girişimcilere önemli avantajlar sağladığı anlaşılmıştır.** Girişimcilerin yaklaşık yüzde 76'sının İngilizceyi, iyi ve çok iyi düzeyde bildiği görülmektedir. Hızlı büyüyen girişimcilerde lisan bilgisinin hızlı büyümeyenlere göre genel olarak daha iyi bir düzeydedir. Uluslararası işbirliği kurabilmek, dış kaynaklı projeler yapabilmek ve dünyayı takip edebilmek amacıyla yenilikçi girişimcilerin yabancı dili, özellikle de İngilizceyi iyi derecede kullanabilmesi gerekmektedir.

**Mevcut durumda verilen iş kurma öncesi girişimcilik eğitimleri, yüksek düzeyde eğitime sahip teknoloji tabanlı yenilikçi girişimcilerin ihtiyaçlarına yönelik değildir.** Halihazırda işini yeni kuracak bir esnafa da nanoteknoloji alanında Ar-Ge çalışması yapan girişimciye de verilen eğitim aynıdır. Bu eğitimlerden yararlanma oranı TGB'lerde faaliyet gösteren girişimcilerde yüzde 13'tür. Eğitimin belli bir bölümünden itibaren farklılaştırılmasına ve yenilikçi girişimcilerin bu eğitimlerden yararlanma oranlarının arttırılmasına ihtiyaç duyulmaktadır.

**Yenilikçi girişimcilerin ebeveynleri, kendi yaş gruplarında Türkiye ortalamasının oldukça üzerinde bir eğitime sahiptir.** Ailelerin eğitim düzeyine bakıldığında, girişimcilerin babalarının üniversite ve üstü eğitime sahip olma oranı yaklaşık yüzde 45 iken aynı oran annelerde yüzde 25'dir. Hızlı büyüyen ve hızlı büyümeyen girişimcilerin anne ve babalarının eğitimleri karşılaştırıldığında;

hızlı büyüyen girişimcilerin ebeveynlerinin eğitim düzeylerinin daha yüksek olduğu görülmektedir.

**Kamu çalışanı anne veya babaya sahip girişimcilerin oranı yüksektir ve bu oranı yıllar içerisinde giderek artmıştır.** Anne ve babaların meslekleri incelendiğinde, babaların yaklaşık yüzde 26'sı girişimci iken yüzde 50'si kamu çalışanıdır. Annesi girişimci olanların oranı ise yaklaşık yüzde 2 iken kamu çalışanı olma oranı yüzde 28'dir. İlk bakışta TGB'lerin sayısının Ankara'da fazla olması ve bu şehrin memur kenti olması arasında bir bağlantı akla gelse de, Ankara dışındaki TGB'lerde de ailede kamu çalışanı bulunma oranları aynı düzeylerdedir. Bu durumun farklı nedenleri bulunmaktadır. İlk olarak, memur ailelerin kamu desteği hakkında bilgi sahibi olması, kamu desteklerine ulaşmada kolaylaştırıcı bir rol oynayabilmektedir. Bu durum, son dönemde girişimcilik, Ar-Ge ve yenilik desteklerindeki artışla beraber değerlendirildiğinde daha anlamlı olmaktadır. İkinci olarak, kamu çalışanları, çocukları için girişimciliği bir alternatif olarak görmeye başlamış, çocuklarını bu yönde de geliştirmeye çalışmış olabilirler. Yapılan mülakatlarda ailenin girişimciliğe başlamada önemli etkileri olduğu görülmüştür. Aileleri kamu çalışanı olan girişimciler, girişimci ailelere sahip girişimcilerinki gibi, çocuklarını iyi eğitim ve yeniliğe açık bir şekilde yetiştirdiklerini ifade etmişlerdir. Üçüncüsü ise, memur ailelerin eğitim düzeyinin, ortalama eğitim düzeyinin üstünde olmasıdır. Ailelerin eğitim düzeylerinin yüksekliğinin de çocukların girişimci olmasında etkisi bulunabilmektedir.



**Hızlı büyüme özelliği gösteren girişimci ve aileleri, hızlı büyüme özelliği göstermeyenlere göre hayatlarının daha fazla bir bölümünü büyük şehirlerde geçirmişlerdir.** Girişimcilerin yaklaşık yüzde 57'si ilköğretim döneminde, yüzde 70'i lise döneminde, yüzde 90'ı üniversite döneminde ve yüzde 92'si iş hayatını büyük şehirlerde sürdürmüş ve sürdürmektedirler. Hızlı büyüyen girişimciler diğerlerine göre daha fazla oranlarda büyük şehirlerde yaşamışlardır. Girişimcilik faaliyetleri büyük şehirlerin önemli bir fonksiyonu olduğu düşünüldüğünde buralardaki nüfus, müşteri potansiyeli, ölçek ekonomileri, işletme maliyetlerinin düşüklüğü ve nitelikli eleman bulabilme potansiyeli gibi şartların yanında bu kentlerin bireylere sunduğu daha iyi eğitim, sosyal koşullar, fırsatlar, bilgi ve ilişki ağlarına yakınlık büyük kentleri cazibe merkezleri yapmaktadır.

**Annenin çalışması ve eğitim düzeyinin yüksekliği ile girişimci başarısı arasında bir ilişki bulunmaktadır.** Çocuk yetiştirmede annenin eğitimli olması bireyin gelişmesinde önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer taraftan annenin çalışması ise bireyin daha iyi eğitim almasına katkı sağlamasının yanında ailenin ulaşabileceği ağların kalite ve miktarını artırmaktadır.

**Girişimcilerin bireysel sosyal sermaye kapasiteleri onların başarısını etkilemektedir.** Girişimcinin eğitim düzeyi, ailenin eğitimli olması, annenin çalışması ve genellikle kentlerde yaşanması; girişimcinin dâhil olabileceği, ulaşabileceği ve kullanabileceği ağları, sosyal organizasyonları, grupları ve tanıdığı diğer bireylerin sayısını ve niteliğini geliştirmekte ve girişimcinin başarılı olmasını sağlayacak kalite ve nicelikte sosyal sermaye potansiyeli ortaya çıkarmaktadır. Bu potansiyeli harekete geçirmekte başarılı olan girişimciler gerek kuruluş aşamasında gerekse işletme döneminde böyle bir sosyal sermaye gücünden yoksun olanlara göre daha fazla gelişme şansı bulmuşlardır.

**Facebook, Twitter ve LinkedIn uygulamalarını düzenli olarak takip etmek hızlı büyüyen girişimcilerin özellikleri olarak karşımıza çıkmaktadır.** Bu uygulamaların kullanılması ile, girişimciler kendi bilgi deneyim ve ilişkilerini güçlendirme imkânına sahip olabilmekte, beşeri ve sosyal sermaye kapasitelerini artırabilmektedir. Diğer taraftan sosyal ağların etkin kullanımı gerek işlem maliyetlerinin azaltılması gerekse nitelikli bilgi ve kişilere ulaşılabilme imkânları sağlaması bakımından girişimcilere avantajlar sağlamaktadır.

**Dünya ekonomisinin takip edilmesi başarılı işletmelerde çok daha yüksek oranlardadır.** Bu durum hızlı büyüyen girişimcilerin uluslararası ekonomideki değişimlere daha duyarlı olduklarını ve dünyayı daha yakından takip ettiklerini göstermektedir.



**Girişimci olmadan önce çalışma deneyimine sahip olma ve iş amaçlı yurtdışında bulunma, hızlı büyüyen girişimcilerin özellikleri arasında yer almaktadır.** Girişimcilerin iş deneyimi olması bu deneyimden yoksun girişimcilere göre önemli avantajlar sağlamaktadır. İş deneyimi gerek teknik bilginin artması, gerek iş yapma biçimlerinin öğrenilmesi, gerekse kamunun ve diğer müşterilerin tanınması ve yeni ilişkiler kurulması açısında önemli tecrübe ve katkılar sağlamaktadır. Bununla beraber iş amaçlı yurtdışı faaliyette bulunmak girişimcilere geniş bir bakış açısı sağlayarak başarılarına katkı sağlayabilmektedir. Söz konusu kazanımlar girişimcilerin aynı zamanda sosyal sermayelerine de önemli katkılar sağlamakta ve onların ulaşabileceği ağları da genişletmektedir.

**Alınan eğitime paralel bir iş kurulması, işletmesi hızlı büyüyen girişimcilerin büyüyemeyenlerden farklılaştığı bir alandır.** Yapılan işlerin Ar-Ge gibi son derece teknik bir iş olması nedeniyle bir iktisatçının elektronik araştırmalarına dayalı bir işletme kurması beklenmez. Yenilik tabanlı girişimcilerin kendi eğitim alanlarına paralel iş kurması ve işin detaylarına hakim olması önemlidir.

**Ortak Ar-Ge projeleri yürütebilme kapasitesinin TGB'lerde genel olarak yüksek olduğu, hızlı büyüyen işletmelerde ise çok daha fazla olduğu görülmektedir.** İşletmelerin yüzde 33'ü diğer işletmeler ile ortak Ar-Ge çalışması yürütmüşlerdir. Hızlı büyümeyen işletmelerde yüzde 30 civarında olan ortak Ar-Ge faaliyeti

hızlı büyüyen işletmelerde yüzde 63'e çıkmaktadır. Hızlı büyüyen işletmelerin işbirliği yapabilme ve ortak proje yürütebilme kapasitelerinin yüksek olduğunu göstermektedir.

**TGB'lerde yer alan girişimcilerin ortak iş yapma, çalışanını işletmeye ortak yapma ve ortak Ar-Ge projeleri geliştirme ve yürütme konusuna oldukça açık ve duyarlı oldukları gözlenmiştir.** Bu durumun girişimcilerin beşeri ve sosyal sermaye güçlerinden, yenilikçi girişimciler arasındaki güven duygusundan kaynaklanabileceği değerlendirilmektedir. Ayrıca beşeri ve sosyal sermayenin yüksekliği ağ yapıları, kümelenme ve yenilik sistemlerinin TGB'lerde daha başarılı olacağına yönelik bir işaret olarak değerlendirilebilir. Kümelenme yaklaşımının bu bölgelerde başarılı olacağına yönelik karinelerin sebepleri ise girişimcilerin son derece eğitimli olması ve işbirliğine yatkın olmalarıdır.

**Başarılı girişimcilerde farklılaşan diğer önemli özellikler ise gerçekleştirilen Ar-Ge proje sayısı ve bu projeler için alınabilen kamu destek sayılarıdır.** Hızlı büyüyen işletmelerin gerek proje sayıları gerekse bu projeler için kamudan sağladıkları destekler hızlı büyümeyen işletmeler ile karşılaştırıldığında daha yüksek olup hızlı büyüyen işletmelerin daha yenilikçi olduğu ve kamunun değerlendirmeleri çerçevesinde daha iyi ve rekabetçi projeler ürettikleri söylenebilir.



**Mesleki seminerlere ve eğitimlere katılım ile danışmanlık kullanma durumu başarılı işletmelerde daha yaygın bir şekilde görülmektedir.** Girişimci ve çalışanların çeşitli seminer ve eğitimlere katılım ile yeni bilgilerin edinilmesi ve beşeri sermaye artışı sağlamaktadır. Girişimcinin bu faaliyetler sırasında kuracağı yeni bağlantı ve ilişkiler ile de işletmenin dâhil olabileceği ağlar artmakta ve başarı sağlamak kolaylaşmaktadır.

**Hızlı büyüyen işletmeler iç ve dış fuarlara katılım açısından diğer işletmelerden farklılaşmakta ve bu imkânları çok daha yüksek oranlarda kullanmaktadır.** İşletmelerin yurtiçi fuarlara katılım oranı yaklaşık yüzde 54 civarındadır. Hızlı büyüyen işletmelerin yüzde 81'i yurtiçi fuarlara katılırken bu oran hızlı büyümeyen işletmelerde yaklaşık yüzde 55'tir. Diğer taraftan, işletmelerin yurtdışı fuarlara katılım oranı ise yüzde 30'lar düzeyindedir. Yurtdışı fuarlara katılım oranı hızlı büyüyen işletmelerde yüzde 81 düzeylerinde iken aynı oran hızlı büyüyemeyen işletmelerde yüzde 28'ler düzeyindedir.

**Ortak sayısı ile başarı arasında bir ilişki bulunmuştur. Ortak sayısının 2'den fazla olması işletme başarısını etkilemektedir.** Ortak sayısı işletmenin kullanabileceği sosyal sermaye gücünü artırmaktadır. Ortaklar arasında iş bölümüne gidilmesi daha az istihdama yol açmakta, bu da işletme

maliyetlerinin düşmesi gibi önemli avantajlar sağlamaktadır. Türkiye'de ortaklık kültürü yeterince gelişmemiştir. İşletmeler 2. ve 3. nesilden sonra yok olmaktadır. Buna örnek olarak Türkiye'de 50-150 yıllık köklü işletmelerin sayısının azlığı verilebilir. TGB'lerde beşeri sermayenin yüksekliği, ortaklık yapan girişimcilerin genellikle üniversiteden arkadaş olmaları nedeniyle aralarındaki bağların güçlülüğü, işbirliğinin işletme başarısını etkilemede önemli olduğu bilincinin bulunması ve mühendislik alanlarının farklılığı sayesinde iş bölümüne gidilmesi gibi faktörler, bu ortamlarda ortaklıkların daha başarılı olmasını sağlayabilmektedir.

**Girişimci projeleri, çok iyi olmasına rağmen girişimcilik yeteneklerinin zayıflığı nedeniyle yeterli başarı sağlanamazken bazı durumlarda ise başlangıç projesi yeterince iyi olmayan girişimcilerin daha sonraki faaliyetlerinde hızlı büyüme başarısı yakaladığı görülmektedir.** Türkiye'de yenilikçi girişimciler desteklenirken proje odaklı bir belirleme süreci izlenmektedir. Bu durum girişimci yeteneklerinin önemini dışlayan bir yaklaşımdır. Halbuki bazı örneklerde olduğu gibi girişimcilik yetenekleri sayesinde proje zayıf da olsa girişimci kişilik bir şekilde piyasada başarılı olabilmektedir. Bu yüzden söz konusu desteklerin proje ve girişimcilik yeteneklerinin birarada değerlendirebilecek bir yapıya kavuşturulmasına ihtiyaç bulunmaktadır.

**Teknik yönü ön plana çıkan mühendisler genellikle işletmelerinde ürüne odaklanmaktadırlar.** TGB'lerde yapılan mülakatlarda girişimcilerin teknoloji ve yenilik alanlarındaki yetkinliklerinin kurumsallaşma ve iş geliştirme süreçlerinde aynı düzeyde bulunmadığı gözlenmiştir. Hâlbuki ürünün kalitesinin yanında, finansman, devlet desteklerine erişim, muhasebe gibi diğer işletme faaliyetlerinin etkin bir şekilde yürütülmesi de işletme için son derece hayati olabilmektedir.

**Hızlı büyüyen işletmeler ihracatçı bir özellik göstermektedirler.** Girişimcilerin ihracatçı olması onların uluslararasılaşmasında, rekabet güçlerini geliştirmesinde ve gelişmiş ülke çalışma kültürlerinin edinilmesinde önemli faydalar sağlamaktadır. Girişimcilerin yaklaşık yüzde 31'i (104 işletme) ihracat yapmaktadır. Hızlı büyümeyen işletmelerin yüzde 39'u ihracat yaparken hızlı büyüyen işletmelerin yüzde 81'i ihracat yapmaktadır.

**Başarılı işletmelerin 2013-2015 dönemindeki hedef ve beklentileri diğer işletmelere göre daha pozitiftir.** Hızlı büyüyen işletmelerin yaklaşık yüzde 97'sinin ihracat yapma, yüzde 94'ünün yeni yatırım yapma, yüzde 97'sinin yeni bir Ar-Ge projesi yapma, yüzde 94'ünün yenilik yapma, yüzde 88'inin istihdam artışı planladığı görülmektedir. Hızlı büyümeyen işletmelerin ise yaklaşık yüzde 81'inin ihracat yapma, yüzde 81'inin yeni yatırım yapma, yüzde 96'sının yeni bir Ar-Ge projesi yapma, yüzde 89'unun yenilik yapma, yüzde 97'sinin istihdam artışı planladığı görülmektedir.

**Kamu desteklerinin yenilik tabanlı girişimciler için önemli faydaları bulunmakla birlikte, destek sayısının fazlalığı ve ölçüsüzlüğü bazen piyasada yeteneklerin dağılmasına neden olabilmektedir.** Desteklerin fazlalığı ve kolay ulaşılabilirliği başka bir ifadeyle yeterince iyi olmayan basit projelere kolay destek sağlanabilmesi, hem kaynakların israfına hem yeni kurulan işletmelerde ortak sayısının azalmasına hem de mevcut işletmelerin kendi çalışanlarını işletmede tutamamalarına neden olabilmektedir. Son yıllarda TGB'lerde kurulan işletmelerde ortak sayısı azalmaya başlamıştır. Son 10 yılda kamu tarafından sağlanan destekler, işletmelerin gelişmesine önemli katkılar sağlamıştır. Ancak Türkiye, bu gelişme ve serpilme aşamasından, desteklerin fark yaratacağı ikinci faza geçmek zorundadır. Teknoloji tabanlı yenilikçi girişimcilerin ülke dışındaki rakipleri ile rekabet edebilmesi kamu tarafından sağlanan desteklerin de rekabetçi olmasına bağlıdır.

**Kamu tarafından sağlanan desteklerde genel olarak girişimci oluşturma ve ikinci aşamada bunları geliştirme desteklerinin ön plana çıktığı görülmektedir.** KOSGEB ve BSTB daha çok başlangıç sermaye destekleri sağlarken TÜBİTAK ise ikinci aşamada girişimcilerin daha nitelikli Ar-Ge projelerini desteklemektedir. Kalkınma Ajanslarının ise son yıllarda KOBİ'lere sağladığı proje desteklerinin yanı sıra yenilik destekleri de ciddi tutarlara ulaşarak dikkat çekmektedir.



**Kamunun tekno-girişim sermaye desteği gibi girişimci belirleme desteklerine yönelik aynı alanda faaliyet gösteren dernek, vakıf, üniversite ve şirketler gibi paydaşlarla işbirliği yapmasına ihtiyaç duyulmaktadır.** Girişimcilere yönelik uygulanan destek programlarında, kamunun mevcut personel yapısı ve niteliği göz önüne bulundurularak girişimcilerin belirlenmesi, projelerin seçilmesi, izlenmesi ve değerlendirilmesinde aynı alanda profesyonelleşmiş özel sektör kuruluşları, vakıflar ve derneklerden hizmet alınabilmektedir. Bu duruma iyi bir örnek olarak geçtiğimiz yıllarda Ekonomi Bakanlığı (mülga Dış Ticaret Müsteşarlığı) ve TTGV işbirliği ile sağlanan Ar-Ge destekleri verilebilir.

**Son dönemdeki KOSGEB hedef kitlesinin hizmet sektörlerini kapsayacak şekilde genişlemesi ve organizasyon değişiklikleri ile TEKMER müdürlüklerinin müdürlük vasfının kaldırılması yenilik tabanlı girişimcilere verilen hizmetleri zayıflatmıştır.** TEKMER'ler gerek Ar-Ge kültürünün gelişmesi gerekse yenilikçi girişimciliğin kültürel ve ekonomik altyapısının oluşturulması konusunda 1990'lı yıllardan itibaren önemli işlevler görmüştür. Mülakat çalışmalarında çok sayıda girişimci, başarısında TEKMER'lerin katkısı olduğunu belirtmiştir. Ancak son yıllarda bu yapının etkilerini azalmıştır,

**Türkiye'de teknoloji tabanlı girişimcileri desteklemeye yönelik kamu katkısı dışında kurulan kuluçka ve benzeri yapıların sayısı son birkaç yılda artmaya başlamıştır.** Özellikle TGB'lerdeki kuluçkalar yanında Özyeğin Üniversitesi

ile ilişkili "Girişim Fabrikası", TOBB Üniversitesindeki "Garaj" ve İzmir Yüksek Teknoloji Üniversitesi ile ilişkili Emriyoniks hızlandırıcıları bunlara verilecek başlıca örneklerdir.

**Türkiye'de Ar-Ge ve yenilik projelerin ticarileştirilmesine yönelik kamu desteklerinde önemli bir açık bulunmaktadır.** Kamu tarafından sağlanan destekler incelendiğinde, teknoloji tabanlı girişimcilerin başlangıç ve gelişme aşamalarında birçok destek bulunurken etkin ve yeterli bir şekilde işleyen ticarileştirme desteklerinin bulunmadığı görülmektedir. Diğer taraftan, yenilik faaliyeti kapsamında geliştirilen ürün ve hizmetlerin bu ürünü geliştiren girişimciler tarafından ticarileştirilmesi her zaman mümkün değildir. Ar-Ge ve yenilik faaliyeti çerçevesinde geliştirilen ürünlerin ticarileştirilmesinde daha büyük yatırımlar yapabilecek sermayedarlar ile girişimcilere ihtiyaç duyulmaktadır.

**TGB yönetimlerinin (TGB A.Ş.) uygulamalarına yönelik çeşitli sıkıntılar bulunmaktadır.** TGB'lerdeki çok yüksek kira bedelleri, ODTÜ gibi başarılı TGB'lerde girişimcilerin faaliyet gösterme taleplerinin yeterince karşılanamaması, girişimcilerin müşterilerini rahatsız eden bazı münferit uygulamalar ve girişimcilerin üniversitelerin diğer kısımlarına girme yasakları gibi sıkıntılar, bunlara verilebilecek örneklerdir. Sorunların temel nedeninin, üniversite yönetme mantığı ile bir işletmeyi (TGB AŞ.) ve TGB'yi yönetme mantığı arasındaki farklılıktan kaynaklandığı düşünülmektedir.



**Girişimciliğin farklı araçlar ile ulusal, bölgesel ve yerel düzeyde desteklenmesine ihtiyaç duyulmaktadır.** Ulusal düzeyde genel olarak iş ortamının düzenlenmesi, temel altyapı yatırımları ve büyük güdümlü proje destekleri ile vergisel teşviklerin desteklenmesine ihtiyaç duyulurken bölgesel ve yerel düzeyde ise girişimcilik potansiyel ve yeteneklerin geliştirilmesi ile işe başlangıç desteklerine ihtiyaç duyulmaktadır.

**Çalışmada edinilen bilgilerden Türkiye'de uygulanan TGB politikalarının genel olarak başarılı olduğu, yenilik ve Ar-Ge çalışmalarının gelişebileceği sosyo-kültürel ve ekonomik ortamlar oluşturulduğu tespit edilmiştir.** Artık Türkiye'nin TGB anlamında sıçrama sağlayacağı, daha nitelikli girişimciler ile daha yüksek katma değerli projeleri gerçekleştireceği döneme gelinmiştir. Bu kapsamda, gerek kamuya gerek üniversitelere ve TGB'lere son derece önemli görevler düşmektedir.

## 5.2. Yenilikçi Girişimciliğin Gelişmesi İçin Atılması Gereken Adımlar

### Eğitim ve Kültür

Girişimci bir kültür oluşturabilmek amacıyla eğitimin tüm aşamalarını girişimci özelliklerini bireye kazandıracak nitelikte yapılandırılması, potansiyel yenilikçi girişimci sayısını ve bunların başarısını artıracaktır. Bireyde iletişim, eleştirel

düşünce, problem çözme, ortak çalışma yapabilme, yaratıcılık ve yenilik yapabilme yeteneklerinin geliştirilmesine yönelik farklı düzeylerde okul öncesi eğitimden başlayarak üniversite sonrasında da devam edecek bir girişimcilik eğitim sistemi geliştirilmelidir. Bu yeteneklerin nasıl geliştirileceğini, hangi yöntem ve tekniklerin kullanılacağını ve bunlar için nasıl bir eğitim altyapısı gerekeceğini ortaya koyan bir fizibilite çalışması ile girişimcilik eğitimi konusunda uzun vadeli bir strateji hazırlanmalıdır.

Üniversitelerde bir yandan gerekli donanım ihtiyacı, diğer taraftan da öğretim elemanı yetiştirme konusunda iyileştirmeler yapılmalı ve yetiştirilen asistanlara ve akademisyenlere piyasa koşullarında imkânlar sağlanmalıdır. Eğitimin sürdürülebilirliği ve kendini yeniden üretmesi açısından bu son derece önemlidir. Bu kapsamda somut bir örnek verilecek olursa, bilgisayar mühendisi bir akademisyene sağlanan sosyal ve ekonomik şartlar piyasa koşullarındaki ortalama imkânlara yakınsayacak şekilde arttırılmalıdır. Aksi hâlde başarılı girişimcilerin yetişeceği nitelikli üniversitelerde gelecekte kaliteli öğretim üyesi bulunması zorlaşacaktır.

Üniversiteler, TGB'lerin sağladığı sosyo-kültürel ve ekonomik imkânlardan yararlanmak başta olmak üzere, girişimcilik eğitimleri ve projeleri yaparak kendi öğrencilerinin yeteneklerini geliştirmelidir. Bu alanda TGB'ler tarafından uygun girişimcilik eğitimlerinin uygulamalı bir şekilde tasarlanmasının faydalı olacağı düşünülmektedir. Hali hazırda TGB'lerin hangi tip girişimcilerin başarılı olduğu, nelerin öğrenilmesi gerektiği ve nasıl bir eğitimin faydalı olacağı konusunda önemli tecrübeleri bulunmaktadır.



Diğer taraftan üniversitelerde mühendislik fakülteleri ile işletme bölümlerinin ortak geliştirebilecekleri projeler yanında girişimcilik derslerinin tüm öğrencilere seçmeli, mühendislik öğrencileri için zorunlu olarak verilmesi hususu karar vericiler tarafından değerlendirmelidir. Mühendislerin teknik bilgisinin yanı sıra girişimcilik yeteneklerini geliştirilmesi, onları girişimci olma durumlarında ve çalışma hayatlarında daha başarılı olmalarını sağlayacaktır.

Girişimcilik derslerinde başarılı olan öğrencilere yurtdışı staj, eğitim ve bilgi ile görgü artırıcı gezi imkânları da sunulmalıdır. Böylece geleceğin girişimcilerinin gerek konunun inceliklerini öğrenmeleri, gerekse staj ve çeşitli programlar ile girişimcilik ekosistemini daha iyi tanımaları sağlanabilir.

Türkiye'nin uluslararası sıralamalar ile Türkiye'de yapılan yenilikçi üniversite sıralamasında en üst sıralarda yer alan üniversitelerden mezun mühendislerin kamuda ve bankalarda istihdam edilmesinden ziyade girişimci olmaları yada sanayide istihdam edilmeleri sağlanmalıdır. Ancak en kaliteli mühendisler ile Ar-Ge ve yenilik alanında dünyada başarı sağlanabileceği düşünülmektedir.

Başarılı girişimcilerin annelerinin eğitim düzeyi ve çalışma oranları daha yüksek olmasından dolayı, gelecekte daha başarılı girişimciler yetiştirebilmek amacıyla toplumda kadınların eğitim düzeyinin yükseltilmesi ve istihdamının artırılmasının önemi büyüktür. Ayrıca okul çağında olmayan eğitim düzeyi düşük mevcut kadınların eğitim düzeyleri de artırılmalıdır. Bu sayede ailenin girişimcilik üzerindeki olumlu etkilerinden yararlanılabilecektir.

Girişimcilik kültürünün geliştirilebilmesi amacıyla rol modellerin kamuoyunda ödüllendirilmesi ve medya aracılığı ile girişimciliğin önemi ve başarıları yaygınlaştırılmalıdır. Ulusal düzeyde yapılan bazı girişimcilik yarışmaları ve ödülleri gibi faaliyetlerin bölgesel düzeyde de geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması gerekmektedir.

### Kamu Destekleri

Başarılı girişimcilerin belirlenen özellikleri, teknoloji tabanlı yenilikçi girişimcilik desteklerinin dağıtımında ağırlıklandırılarak seçim kriteri olarak kullanılabileceği düşünülmektedir. Örneğin diğer koşulların benzer olduğu durumlarda girişimci olmadan önce çalışma deneyimi olan, staj yapan veya yurtdışı tecrübesine sahip girişimci adaylarının desteklenmesinin değerlendirilmesi gerekmektedir.

Ayrıca bu kapsamda kamu girişimci destekleri sağlarken projenin yanı sıra girişimcinin özelliklerinin de değerlendirildiği veya daha iyi ölçüldüğü yöntemler geliştirilmesi; verilen desteklerin ve izlenen politikaların başarısını artıracaktır. Kamu tarafından bu çerçevede daha kapsamlı projeler yapılarak benzer ölçütler geliştirilebilir.

Ortak sayısının fazlalığı ile diğer işletmelerle ortak iş ve proje geliştirme gibi özelliklerin başarılı işletmelerin karakteristikleri olarak karşımıza çıkması nedeniyle kamu desteklerinin gerek işletmeler arası işbirliklerini, gerekse bir işletmeyi kuran aktif ortak sayısını artırmayı özendirecek şekilde kurgulanması düşünülmelidir.

Kamunun sağladığı destek mekanizmalarının kullanıcı dostu haline getirilmesi, destek başvurularının tek bir merkezden yapılması, destek verilen kaynağın avans olarak verilmesi, doğru girişimcilere destek sağlanması, desteklerin piyasadaki ihtiyaçlara uygun olması ve etki analizleri ve uluslararası karşılaştırmalar ile sürekli iyileştirilmesi gerekmektedir. Diğer taraftan, bölgesel ve yerel düzeyde yeni girişimcilere yönelik sağlanan destekler artırılmalıdır.

Tekno-girişim gibi desteklerde projesi kabul edilen girişimcilere, daha önce bahsedildiği gibi uygun nitelikte bir eğitimin verilmesi, desteklerin etkinliğini ve girişimcilerin başarılarını artıracaktır.

Kamu kesimi desteklerinde özel sektör ile işbirliği artırmalıdır. Desteklerin sunulmasında bazı hizmetlerin çeşitli ölçüt ve performans hedefleri çerçevesinde özel sektör veya sivil toplum kuruluşlarından hizmet satın alınması yöntemiyle gerçekleştirilmesi veya bu alanda onlarla işbirliği yapılması, desteklerde maliyet etkinliğini ile proje ve girişimci başarılarının artmasını sağlayacaktır. Örneğin girişimci seçiminin memur yada akademisyenler yerine girişimciler tarafından yapılması ancak projelerin değerlendirilmesinde ise akademik görüş alınması daha doğru bir yaklaşım olacaktır.

Son yıllarda gelişmeye başlayan özel üniversite ve özel sektör kuluçka merkezleri ile hızlandırıcı benzeri yapıların ve bu yapıların içinde faaliyet gösteren girişimcilerin bölgesel olarak kamu tarafından desteklenmesi faydalı olacaktır.

Kuluçka ve hızlandırıcılardan başarılı olanlarla işbirliği yaparak kamu kaynaklarının bir kısmının bu yapılara, kamu tarafından belirlenecek politika, hedef ve strateji çerçevesinde kullandırılmasının faydalı olacağı düşünülmektedir. Ancak bu konulardaki ilerleme, kamunun denetim ve mali kontrol konularında yapacağı mevzuat iyileştirmelerine bağlıdır. Bu iyileştirmeler desteklerin kamu üzerindeki sorumluluğunu hafifleterek bürokrasinin azalmasını ve girişimcilerin başarısının artmasını sağlayacaktır.



Türkiye'deki yenilik tabanlı girişimciliğin ve kültürünün gelişmesinde önemli payı bulunan KOSGEB'in, ülkedeki en önemli kuluçka merkezleri olan TEKMER'lerin etkinliğini daha da artırması, uzmanlık birikimini güçlendirmesi ve bu kapasiteyi geliştirilerek potansiyel ve mevcut girişimcilere daha etkili hizmet vermesi gerekmektedir. Bu konuda özel sektör ve üniversiteler ile birlikte yeni ve daha verimli modellerin de geliştirilebileceği düşünülmektedir.

Teknoloji tabanlı yenilikçi girişimcilerin geliştirilebilmesi için bireysel katılım sermayesi (melek yatırım) ve girişim sermayesi kaynaklarının artırılması, bu alana uzun vadeli kredi sağlanması ve ticarileştirme gibi desteklerinin geliştirilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda, kamunun doğrudan girişimcilere destek sağlamanın yanında, Türkiye'de nispeten gelişmemiş yukarıdaki destek unsurlarını geliştirici politikalar izlemesi yerinde olacaktır. Diğer taraftan ticarileşme desteklerinde kamunun özel sektörle birlikte doğrudan kaynak sağlanabileceği düşünülmektedir.

Tekno-girişim gibi başlangıç desteklerinin üniversite (lisans, yüksek lisans doktora) öğrenci veya mezunlarının yanında akademisyenlerin kullanımına da açılmalıdır. Bu insanların genç girişimcilere göre tecrübe ve birikimleri daha yüksek olmasına rağmen risk alma düzeyleri daha düşüktür. Bu riskin bir kısmının paylaşılması başarılı projelerin ortaya çıkmasını sağlayabilecektir. Örneğin bir bilim insanı, böyle bir kaynakla aynı zamanda başarılı bir girişimciye dönüşebilir.

### TGB Politika ve Uygulamaları

TGB'ler kamunun sağladığı önemli vergisel teşviklerle çekim noktası haline getirilmiştir. Buralarda faaliyet gösteren girişimcilerin başarısını daha da artırabilmek amacıyla, TGB yönetim ve uygulamalarını geliştirici düzenlemeler yapılmalıdır. Bu düzenlemenin hem TGB yönetimlerinin hem de BSTB'nin kurumsal kapasitenin gelişmesini sağlayıcı bir nitelikte olması gerekmektedir. TGB'lerde faaliyet gösteren girişimcilerin Türkiye'deki en eğitimli insan ve girişimci grubu olduğu unutulmamalıdır.

TGB'lerdeki yüksek kira bedelleri ile yer sorunlarının çözümüne yönelik olarak, vergisel avantajlar sağlanan bu bölgelerde kiralara belirli limitler getirme hususu değerlendirilmelidir. Ayrıca, TGB'lerdeki vergisel teşviklerden dolayı sağlanan kira gelirlerinin bu bölgelerde girişimcilik ekosistemini geliştirici faaliyetlerde kullanımının artırılması sağlanmalıdır.

TGB'lerdeki doluluk oranları azaltılıp yeni girişimcilere daha fazla imkân sağlamak ve kira fiyatlarına denge getirmek amacıyla, 5746 sayılı Kanunla 50 Ar-Ge personeli için getirilen imkânlar daha makul bir sayıya çekilebilir. Bu kapsamda, TGB'lerde kurulan girişimcilerin 20 Ar-Ge çalışanına ulaşması sonrasında işletme TGB dışında faaliyetlerine devam etse de aynı vergisel avantajlardan yararlandırılması konusu destek sağlayıcı kuruluşlar tarafından değerlendirilmelidir. Ancak bu konularda kesin kararlar alınabilmesi için BSTB tarafından bir ihtiyaç ve etki analizi yaptırılmalıdır.

ODTÜ gibi başarılı TGB uygulamalarının diğer TGB'lere yaygınlaştırılması konusunda kapasite geliştirici programlar uygulanmalıdır. Böylece yenilik ve Ar-Ge kültürünün daha az geliştiği bölgelerde daha nitelikli hizmet verilmesi kolaylaşacaktır.

### Son Söz Yerine

Yenilik tabanlı girişimciliğin geliştirilebilmesi için, kamu, üniversite ve özel sektör arasında etkin bir yönetişim mekanizmasının kurulması başta olmak üzere, sosyal ve ekonomik altyapının her alanda iyileştirilmesi ve üniversiteler, araştırma merkezleri, sanayi bölgeleri, araştırmacılar, finansman sağlayıcılar, büyük girişimler ile yenilikçi girişimciler arasında etkin ağlar kurulması gerekmektedir.

Girişimcilerin başarıları genel olarak girişimcilik ekosistemindeki tüm unsurların geliştirilmesine bağlıdır. Bu çerçevede girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesine yönelik araştırmaların artırılması ve bu kesime sağlanan hizmet ve desteklerin sürekli olarak daha rekabetçi hale getirilmesi, ülkemizde girişimcilerin başarısını arttıracaktır.

# 6

# KAYNAKLAR

# 6. KAYNAKLAR


AKTAR, Ayhan. (1990), "Kapitalizm, Az Gelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi", Afa Yayıncılık, İstanbul.

ALTIPARMAK, Aytekin. (1993), "Müteşebbis Kavramı ve Tanzimat'tan 1932'ye Türkiye'de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi" Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri

AMIT, R., Glosten, L. Ve Muller, E., (1993), Challenges to Theory Development in Entrepreneurship Research. Journal of Management Studies, 30: 815-834.

ANYADIKE D., Bonner, M.,K., Hart, M., Mason, C., (2009), Business Growth and Innovation, The wider impact of rapidly-growing firms in UK city-regions, NESTA.http://www.nesta.org.uk/library/documents/Business-Growth Innovation -report-v2.pdf, Erişim tarihi 15.11.2012.

ALTAY, A., (2005), Beşeri Sermayenin Karşılaştırmalı Analizi, TÜGİAD Yayınları, İstanbul.

AUTIO, E., Arenius, P., and Wallenius, H., (2000): Economic Impact of High-Growth Companies in Finland, Working Paper 2000/3.

AYTAÇ, Ö., Süleyman İ., (2007) "Girişimcilik ve Girişimci Kültür: Sosyolojik Bir Perspektif". Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, no.18:101-120.

AYTAÇ, Ö., (2006), "Girişimcilik:Sosyo-Kültürel Bir Perspektif", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:15, Ağustos:139-160.

BASU, A., ALTINAY, Eser (2002), "The Interaction Between Culture and Entrepreneurship in London's Immigrant Businesses", International Small Business Journal, V: 20, No: 4, pp. 371-393.

BELFIELD, C. R., Nores, M., Barnett, S., & Schweinhart, L. (2006). The High/scope perry preschool program: Cost-benefit analysis using date from the age-40 follow up. The Journal of Human Resources, 41, 162-190.

BECKER, Garry S. (1993) Human Capital, Third Edition, Chicago, The University of Chicago Press.

BİLGİSEVEN, A.K., (1977), Sosyolojik Açıdan Eğitim Yolu ile Kalkınmanın Esasları, Ünv. Yayınları, No 2262.

BOURDIEU, P. (1986), The Forms of Capital, in John G. Richardson (ed.), Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, New York, Greenwood Press,s.241-258.

BOURDIEU, Pierre ve Loic J. D. Wacquant, (2003), Düşünümsel Bir Antropoloji İçin Cevaplar, (Çev. Nazlı Ökten) ,İletişim Yayınları, İstanbul.

BRIDGE, S., O'Neill, K. and Cromie, S., (1998) Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business, Macmillan, London.

BUĞRA, A., (1997), Devlet ve İşadamları, İletişim Yayınları, İstanbul

BURT, Ronald, S., (1997), A Note on Social Capital and Network Content, Social Networks, 19, 355-374.

CANSIZ, M., (2008), "Türkiye'de KOBİ'ler ve KOSGEB", Planlama Uzmanlığı Tezi, Kalkınma Bakanlığı (DPT) Yayınları, Ankara.

CANSIZ, M. (2011), Türkiye'de Kümelenme Politikaları ve Uygulamaları. Ankara: OSBÜK.

COLEMAN, J., (1988), "Social Capital İn The Creation Of Human Capital,» American Journal Of Sociology. 94 Supplement:(Pp. S95-120).

COLEMAN, J. (1990). Foundations of social theory. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.

CONSORTIUM FOR ENTREPRENEURSHİP EDUCATION., (2012), "Entrepreneurship Education Everywhere». http://www.entre-ed.org/_entre/whitepaperfinal.pdf, 01.12.2012 tarihinde erişilmiştir.

ÇETİNDAMAR, D., (2002), "Türkiye'de Girişimcilik", TÜSİAD.

ÇOKGEZEN, M., (2000), New Fragmentations and New Cooperations in the Turkish Bourgeoisie. Environment and Planning : Government and Policy. Vol 18, ss:525-544.

DANISH AGENCY FOR SCIENCE, Technology and Innovation, (2009) Danimarka Girişimcilik Eğitim Stratejisi (http://en.fi.dk/publications/2010/ strategy-for-education-and-training-in-entrepreneurship/strategy-for-education-and-training-in-entrepreneurship-pdf) (Erişim Tarihi, 01.12.2012).

DOYLE, O., Harmon, C. P., Heckman, J. J., Tremblay, R. E., (2009), Investing in Early Human Development: Timing and Economic Efficiency. Economics and Human Biology, 1(6), 1-6.

ELÇİ, Şirin, (2007), İnovasyon, Ankara.

ENTRIALGO, Montserrat et al. (2000), "Psychological Characteristics and Process: The Role of Entrepreneurship in Spanish SMEs", European journal of Innovation Management, Vol: 3, No: 3, pp. 137-149.

ERNST ve YOUNG, (2011), Girişimciler Konuşuyor: Girişimcilik Barometresi.

ERTÜBEY, N.Ö. (1992), "Ege Bölgesi Girişimci Profili Ön Çalışması (Modernleşmeci Ölçütlerle Girişimci Kavramı)" Ege Üni. Sosyoloji Dergisi, Sayı 2., ss.22-27, İzmir.

ESMER, Yılmaz, (1999), Devrim, Evrim, Statüko: Türkiye'de Sosyal, Siyasal, Ekonomik Değerler. TESEV Yayınları, İstanbul.

EU, EURYDICE. (2012), Avrupa'da Okullarda Girişimcilik Öğrenimi. Avrupa Komisyonu.

EU, (2010), Flash Eurobarometer.

EU, INNOVA, (2010), Sectoral Innovation Watch January, Input Paper 23.

EU, (2011), Kay M., Antje S., High-Growth Companies, Input Paper to the workshop: as drivers for job creation and innovation: How to support them best?, 2011

EU, (2008), Sectoral Innovation Systems in Europe: Monotoring, Analysing Trends And Identifying Challenges, Centre for European Economic Research, Europe INNOVA/ PRO INNO Final Report Machinery and Equipment Sectors.

FIELD, John (2008), Sosyal Sermaye, Çev: Bahar Bilgen ve Bayram Şen, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2.Baskı, İstanbul.

FRİTSCH, M. and Weyh, A., (2006), How Large are the Direct Employment Effects of New Business? An Empirical Investigation for West Germany, Small Business Economics, 27, pp. 245-260.

FUKUYAMA, F., (2000), Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması, Çev.: Ahmet Bugdaycı. Türkiye İş Bankası, Kültür Yayınları, No: 370, İstanbul.

GELETKANYCZ, M. A., (1997), "The Salience of "Culture's Consequences»: The Effects of Cultural Values on Top Executive Commitment to the Status Quoh, Strategic Management Journal, 18(8), 615-634.

GEM, (2011), Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe. 2011.

GÖKÇE, Birsen, (1996), Türkiye'nin Toplumsal Yapısı ve Toplumsal Kurumlar, Savaş Yayınları, Ankara.

GRANOVETTER, Mark, (1985), "Economic Action and Social Structure:The Problem of Embeddedness", The American Journal of Sociology, Cilt 91, Sayı 3, ss.481-510.

GREVE, A., SALAFF, J., W., (2003), "Social Networks and Entrepreneurship", Entrepreneurship Theory and Practice, Cilt 28, Sayı 1, ss.1 -22.

GÜNEY, S., ÇETİN, A., (2003), "Kültürün Girişimciliğe Etkisi ve Türkiye'de Girişimcilik Kültürü", H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. Ankara.

HAYTON, J. C., George, G. ve Zahra, S. A., (2002), National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research, Entrepreneurship Theory and Practice, 26(4), 33-53.

HISRICH, R. D., Peters M. P., (1995), Entrepreneurship: Starting, Developing, and Managing", "A New Enterprise, Donnelley And Sons Company, United State Of America.

HISRICH R D., Peters M. P., (1998), Entrepreneurship, Irwin Mc Graw Hill.

HISRICH R D., Peters M. P., (2001). Entrepreneurship, 5th Edition, McGraw- Hill Higher.

HITT, M. A., Nixon, R. D., Hoskisson, R. E. ve Kochhar, R. (1999), Corporate Entrepreneurship and Cross-Functional Fertilization: Activation, Process and Disintegration of New Product Design Teamh, Entrepreneurship Theory and Practice, 23(3), 145.167.

HOFSTEDE, G., (1980), Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. Newbury Park: Sage Publications, Inc.

HOFSTEDE, G., (1981), "Culture and Organizations". International Studies of Management & Organization, 10(4). 15-41.

HOFSTEDE, G., (1983), "National Cultures in Four Dimensions. A Research-Based Theory Of Cultural Differences Among Nations". International Studies of Management & Organization, 13(12).46-74.

HOFSTEDE, G. (1984), Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values. Newbury Park, Sage Publications.

İLHAN, Süleyman, (2005), Bazı Değişkenler Açısından Elazığ'da Girişimci Profili, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Cilt: 15, sayı: 1, sayfa: 217-248, Elazığ.

JOHNSON, B.R., (1990), "Toward A Multidimensional Model of Entrepreneurship: The Case of Achievement Motivation and the Entrepreneur", Entrepreneeurship Theory and Practice, 14.

KAO, J., (1989), Entrepreneurship, Creativity and Organization, N.J. Prentice Hall.

KAĞITÇIBAŞI, Çiğdem, (1990), İnsan-Aile-Kültür, Remzi Kitapevi, Ankara.

KAĞITÇIBAŞI, Çiğdem, (2000), Kültürel Psikoloji. Kültür Bağlamında İnsan ve Aile, İst: Evrim Yayınları.

KALKINMA BAKANLIĞI, (2012) 2013 Yılı Programı.

KANE, Tim. (2010), The Importance of Startups in Job Creation and Destruction. Kauffman Foundation.

KANTER, R. M. (1983), The Change Masters: Innovation and Entrepreneurship in the American Corporation, New York, Simon and Schuster.

KREISER, P., Louis, M., Weaver, K. M., (2009), "Correlates of Entrepreneurship: The Impact of National Culture on Risk-Taking and Proactiveness in SMEs", University of Alabama.

KAUFFMAN, (2012a), The Ascent of America's High-Growth Companies, An Analysis of the Geography of Entrepreneurship, Ewing Marion Kauffman Foundation.

KAUFFMAN, (2012b), Rules For Growth, Promoting Innovation and GrowthThrough Legal Reform, Ewing Marion Kauffman Foundation.

KEYDER, Çağlar, (1983), Toplumsal Tarih Çalışmaları, Ankara: Dost Yayınları.

KOSGEB, (2011), KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı (2011-2013), Ankara..

KONGAR, Emre, (1995), İmparatorluktan Günümüze Türkiye'nin Toplumsal Yapısı, Remzi Kitapevi, Ankara.

LEVIE, Jonathan, M. H., ve Danes, M. A., (2009), "Büyük Britanya'da İş veya İşletme Eğitiminin Fırsatları Tanımlama ve Girişimcilik Yetenekleri Belirlemedeki Etkisi». Frontiers of Entrepreneurship Research 29, no. 23: 1-11.

LELANDAIS, Gülçin Erdi. (2004), "Alternatif Küreselleşme Yanlısı Hareketler Özellikleri ve Sosyal Sermaye", Sivil Toplum, Yönetişim-Sosyal Sermaye, Nisan-Eylül, Sayı: 6-7.

LIN, Nan, (2001), Social Capital: A Theory of Social Structure, Cambiridge University Pres, NY.

LONG, W., (1983), "The Meaning of Entrepreneurship", American Journal of Small Business, VIII.

LUCAS, R.E., (1998), "On the Mechanics of Economic Development," Journal of Monetary Economics, ss. 3 42.

MAGNUS, Henrekson, Johansson Dan, (2008), "as Job Creators–A Survey and Interpretation of the Evidence».

MARDİN, Şerif, (1992), Jön Türklerin Siyasi Fikirleri (1895-1908), İstanbul, İletişim Yay.

MORRISON, Alison, (2000), "Entrepreneurship: What Triggers It?", International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research, V:6, No: 2, pp.59-71.

MORRISON, A., Rimmington, M., Williams, C., (2005), Entrepreneurship in the Hospitality, Tourism and Leisure Industries, Oxford, UK: Elsevier Butterworth Heinemann.

NEERGARD, H., Madsen, H., (2004). Knowledge-intensive entrepreneurship in a Social Capital Perspective. Journal of Enterprising Culture, 12(2): 105-125.

OECD, (1998), Human Capital Investment, Paris.

OECD, (2010a), Sosyal Sermaye, Beşeri Sermaye ve Sağlık, Paris.

OECD, (2010b), KOBİ'ler, Girişimcilik ve Yenilikçilik, Paris.

OECD, (2010c), Yapısal ve Demografik İş İstatistikleri Veritabanı. OECD.

OECD, (2010d), OECD studies on SMEs and Entrepreneurship, High-Growth Enterprises, What Governments Can Do to Make a Difference http://www.tem.fi/files/28938/High-Growth_Enterprises_What_Governments_ Can_Do_to_Make_a_Difference.pdf, erişim tarihi, 15.12.2012.

OECD, (2012a), Bilim, Teknoloji ve Ar-Ge İstatistikleri (veritabanı). "Ana Bilim ve Teknoloji Göstergeleri".

OECD, (2012b), Entrepreneurship at a Glance, http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/3012011ec017.pdf?expires=1355598758&id=id&accname=guest&checksum=C9FCC7CB700D19434CB2F79171A09B41, erişim tarihi, 15.12.2012.

ONYX, Jenny, Paul Bullen, (2000), "Measuring Social Capital In Five Communities", Journal Of Applied Behavioral Science, 36(1), 23-41.

PAŞA, F. S., (2000), "Leadership Influence in a High Power Distance and Collectivist Culture". Leadership & Organization Development Journal, 21(8). 414:426.

PORTES, A., (1998), Social capital: Its origins and applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology, 24, 1-24. Temmuz 2008.

PUTNAM, R.D., (1995) Bowling alone: America's declining social capital. Journal of Democracy, 6 (1), 65-78.

PUTNAM, R.D., (2000), Bowling alone: The collapse and revival of american community. New York: Simon and Schuster.

REYNOLDS, A. J., Temple, J. A., White, B. A. B., Ou, S.-R.and Robertson, D. L., (2011), Age 26 Cost–Benefit Analysis of the Child-Parent Center Early Education Program. Child Development, 82: 379–404.

SARGUT, S., (1995), "Kültürler Arası Farklılaşma ve Yönetim", Verso Yayıncılık, Ankara.

SARGUT, A.S., (1996), "Liderlik Kuramları için Bağlamsal Bir Çerçeve: Kültürlerarası Bir Yaklaşım". Amme İdaresi Dergisi, 29(4). 3-17.

SARGUT, A.S., (2001), Kültürlerarası Farklılaşma ve Yönetim. Ankara: İmge Yayınevi, Ankara.

SCHREYER, P., (2000), "High growth firms and employment", STI Working Papers, DSTI/DOC, OECD, Paris.

SCHUMPETER, JOSEPH A. (1975), "Creative Destruction» From Capitalism, Socialism and Democracy (New York: Harper, 1975) [orig. pub. 1942], pp. 82-85

SEYMEN, O. A., T. Bolat, S. Güney, B. Aydıntan, H. Çeken, T. Durukan, Z. Eser, A. Gökdeniz, K. Gül, E. C. Karadağlı, O. İ. Bolat, M. Gül, O. Çekirge, T. Harak, (2005) Küreselleşme ve Çok Uluslu İşletmecilik, Nobel Yayınları, Ankara.

SHANE, S. A., (1993), The effect of cultural differences in perceptions of transactions costs on national differences in the preference for international joint ventures. Asia Pacific Journal of Management, 10, 57-69.

SMALLBONE, D., Leigh, R. and North, D., (1995), The characteristics and strategies of high growth SMEs, International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, Vol. 1 No.3, pp. 44-62.

STEVENSON, H., Gumpert, D., (1991), The Heart of Entrepreneurship, Entrepreneurship Creativity at Work, Harvard Business Review Paperback.

STONE, C., (2005), "Design as a Tool For Leadership And Social Change", Human Ecology, Cornell University Academic Research Library, Vol: 32, No:3, March.



ŞAN, M. K., (2006), "Bilgi Toplumuna Geçişte Sosyal Sermayenin Taşıdığı Önem ve Türkiye Gerçeği, 5. Uluslar arası Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi, Bildiriler Kitabı, Cilt:1 sh. 113-140), Kasım, İzmit.

TATUM, D., (2007), Innovating the Development Of Innovation, Research – Technology Management, May-June, pp. 15-18.

TAYMAZ, E., (2001), Ulusal Yenilik Sistemi Türkiye İmalat Sanayinde Teknolojik Değişim ve Yenilik Süreçleri, TÜBİTAK, Ankara, Mart, s.17.

TEZCAN, Mahmut, Sosyolojiye Giriş, (1995), Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Yayınları, Ankara.

TEZEL, Yahya. (1994), "Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi (1923-1950)", Tarih Vakfı Yurt Yayınları, Üçüncü Baskı, İstanbul.

THORNTON, P.H., (1999), "The Sociology of Entrepreneurship", Annual Review of Sociology, Aug. Vol.25.

TÜİK, (2011), Ar-Ge Araştırması, 2010. Haber Bülteni, Ankara.

TÜİK, (2012), Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri 2009, Ankara.

TÜSİAD, (1987), Türkiye'de Girişimcilik ile ilgili Sorunlar ve Çözümler, İstanbul.

VORHOFF, K., (2001), Türkiye'de işadamı dernekleri: işlevsel dayanışma, kültürel farlılık ve devlet arasında, içerisinde Yerasimos, S, Günter Seufert ve Karin Vornhoff (ed.). Türkiye'de Sivil Toplum ve Millîyetçilik. İletişim Yayınları. İstanbul.

VAN Stel A., Carree M., and Thurik R., (2005), "The effect of entrepreneurial activity on national economic growth", Small Business Economics, 24 (3), 311-321.

VERHEUL, Ingrid. vd., (2003), "An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture", SMEs in the Age of Globalization, Ed. David B. Audretsch, Northampton: An Elgar Reference Collection, pp.536-606.

WASTI, S.A., (1994)., "The Influence of Cultural Values on Work Related to Attitudes and Organizational Structure: A Comparative Study., Ankara, Middle East Technical University", Unpublished Master Thesis, Business Administration.

WASTI, S.A., (2000), "Örgütsel Bağlılığı Belirleyen Evrensel ve kültürel Etmenler: Türk Kültürüne Bir Bakığ", Türkiye'de Yönetim, Liderlik ve ğnsan Kaynakları Uygulamaları, (Editör Z.Aycan), Ankara, Türk Psikologlar Derneği Yayınları.

WASTI, S. Arzu, Fis Murat, A., (2009), Örgüt Kültürü ve Girişimcilik Yönelimi İliskisi, ODTU Gelisme Dergisi, 35 (Ozel Sayı), 127-164.

WEBER, Max, (1999), Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu, (Çev.Z.Gürata), Ank:Ayraç Yay.

WEF, (2009), Educating the Next Wave of Entrepreneurs, Unlocking entrepreneurial capabilities to meet the global challenges of the 21st Century A Report of the Global Education Initiative.

WEF, (2011), Küresel Girişimcilik ve Erken Evre İşletmelerin Başarılı Büyüme Stratejileri.

WEF, (2012), Global Competitiveness Report 2012-2013. Geneva.

WORLD BANK, (2002), What is Social Capital?,http://www1.worldbank.org /prem/poverty/scapital/whatsc.htm, (Erişim tarihi;15-11-2011).

WORLD BANK, (2012), Doing Business.

YELOĞLU, Okan, Hakkı, (2011), Türk Toplumsal Kültürünün Örgüt Yapılarına Olan Etkilerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Çalışma, ODÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi, Cilt: 2 Sayı: 4 Aralık.

ZHAO, Xiangyang, Andreas Rauch, ve Michael Frese. (2010), Cross-country Differences in Entrepreneurial Activity: The Role of National Cultural Practice and Economic Wealth.

# 7 EKLER

# 7. EKLER

## EK 1. ANKET SORULARI

Sayın girişimci;

Bu çalışmada yenilikçi girişimcilerin sosyo-kültürel ve sosyo-ekonomik özellikleri ile sahip oldukları işletmelerin özellikleri belirlenecektir.

Araştırma sonucunda; Türkiye'deki girişimciliğin gelişmesi ve siz girişimcilerin daha başarılı olabilmesi için etkin politika ve strateji önerileri geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

Mehmet Cansız Kalkınma Bakanlığı,
Planlama Uzmanı, Ankara.
Tel: 2946437 mcansiz@dpt.gov.tr

**Sorular**

1. Cinsiyetiniz ve hangi yaş aralığında bulunmaktasınız?

| Cinsiyet | 18-30 | 31-40 | 41-50 | 51-60 | 61+ |
|---|---|---|---|---|---|
| Kadın | | | | | |
| Erkek | | | | | |

2. Eğitim aldığınız okullar aşağıdaki hangi özelliklere sahiptir?

| | Özel okul | Devlet okulu | Burslu | Yurtdışı |
|---|---|---|---|---|
| Anaokul veya Kreş | | | | |
| İlköğretim | | | | |
| Lise | | | | |
| Üniversite | | | | |
| Yüksek Lisans | | | | |
| Doktora | | | | |

3. Bildiğiniz yabancı diller ve derecesi nedir?

| | Düşük | Orta | İyi | Çok iyi |
|---|---|---|---|---|
| İngilizce | | | | |
| Almanca | | | | |
| İspanyolca | | | | |
| Fransızca | | | | |
| Rusça | | | | |
| Çince | | | | |
| Arapça | | | | |
| İtalyanca | | | | |
| Diğer yazınız: | | | | |
| Yabancı dil bilmiyorum | | | | |

4. Medeni Durum ve çocuk sahibi olma

| Evli | Bekar | Çocuğunuz Varsa Sayısı |
|---|---|---|
| | | |

5. Siz hariç kardeş sayınızı işaretleyiniz.

| | Yok | 1 | 2 | 3 | 4 | 5+ |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Kardeş sayısı | | | | | | |

**6.** Anne, baba ve eşin öğrenim durumu nedir?

| | İlköğretim ve Öncesi | Lise | Üniversite | Yüksek Lisans | Doktora |
|---|---|---|---|---|---|
| Babanız | | | | | |
| Anneniz | | | | | |
| Evli iseniz eşiniz | | | | | |

**7.** Anne, baba ve eşin mesleği (emekli ise, daha önce yaptığı iş) nedir?

| | Büyük işletme sahibi | KOBİ sahibi | Kamu çalışanı | Kamuda yönetici | Özel sektörde çalışan | Özel sektörde yönetici | Diğer | Çalışmıyor |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Babanız | | | | | | | | |
| Anneniz | | | | | | | | |
| Evli iseniz eşiniz | | | | | | | | |

**8.** Dönemler itibarıyla aile bireylerinin yaşadığı yerleşim yerlerinin büyüklüğünü belirtiniz. (Bu soruda kişinin yaşadığı yer önemlidir. Örneğin anne üniversite mezunu olmayabilir ama o dönemde nerde yaşadığı işaretlenmelidir.)

| | Dönem | Köy | Kasaba | Şehir | Büyük Şehir Belediyesi Hudutlarında |
|---|---|---|---|---|---|
| Siz | İlköğretim | | | | |
| | Lise | | | | |
| | Üniversite | | | | |
| | İş hayatı | | | | |
| Baba | İlköğretim | | | | |
| | Lise | | | | |
| | Üniversite | | | | |
| | İş hayatı | | | | |
| Anne | İlköğretim | | | | |
| | Lise | | | | |
| | Üniversite | | | | |
| | İş hayatı | | | | |

**9.** Aşağıdaki aile bireylerinden girişimci olanları belirtiniz.

| Anne-Baba | Kardeşler | Dede | Büyük Dede | Yok | Diğer |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |

**10.** Size uygun olan bölümü işaretleyiniz.

| Faaliyetler | Düzenli olarak | Bazen | Hiç |
|---|---|---|---|
| Tiyatroya giderim | | | |
| Sinemaya giderim | | | |
| Opera ve baleye giderim | | | |
| Kitap okurum | | | |
| Günlük gazete okurum | | | |
| Yurtdışında tatil yaparım | | | |
| Ekonomiyi takip ederim | | | |
| Dünya ekonomisini takip ederim | | | |
| Spor yaparım | | | |
| Check up (genel sağlık kontrolü) yaptırırım | | | |
| Facebook uygulamasını takip ederim | | | |
| Twitter uygulamasını takip ederim | | | |
| Linkedln uygulamasını takip ederim | | | |

**11.** Size uygun olan bölümü işaretleyiniz.

| Sorular | Evet | Hayır |
|---|---|---|
| Kendinize ait eviniz var mı? | | |
| Kendinize ait arsanız var mı? | | |
| Kendinize ait otomobiliniz var mı? | | |
| Otomobil varsa navigasyon sistemi var mı? | | |
| Akıllı telefona sahip misiniz? | | |
| Tablet bilgisayarınız var mı? | | |

**12.** Size uygun olan bölümü işaretleyiniz (birden fazla işaretleyebilirsiniz).

| Sorular | Ticari kredi | Aile ve çevresi | Leasing | İş çevresi | Devlet destekleri | Diğer |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Finansman ihtiyaçlarınızı nasıl karşılarsınız? | | | | | | |

**13.** Ar-Ge faaliyetlerinize ilişkin aşağıdaki soruları yanıtlayınız.

| Sorular | 1 | 2 | 3 | 4 | 5+ Belirtiniz | 10+ Belirtiniz |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Yürüttüğünüz Ar-Ge proje sayısı kaçtır? | | | | | | |
| Bu projelerden kaçı için kamu desteği aldınız? | | | | | | |
| Kaç projeniz patentli ürüne dönüştü? (Faydalı model vs.) | | | | | | |

**14.** Size uygun olan bölümü işaretleyiniz.

| Sorular | Evet | Hayır | Kısmen |
|---|---|---|---|
| İşinizi kurmadan önce işinizle ilgili staj yaptınız mı? | | | |
| İşinizi kurmadan önce herhangi bir işyerinde çalıştınız mı? | | | |
| Daha önce işinizle ilgili bir işyerinde çalıştınız mı? | | | |
| İş kurmadan önce iş amaçlı yurtdışında bulundunuz mu? | | | |
| Kurduğunuz işin aldığınız eğitiminizle doğrudan bir ilişkisi var mı? | | | |
| İşinizi kurarken girişimcilik eğitimi aldınız mı? | | | |
| İşinizi kurarken iş planı hazırladınız mı? | | | |
| Daha önce başarısız olmuş bir girişiminiz oldu mu? | | | |

**15.** İşletmenize ilişkin aşağıdaki soruları yanıtlayınız.

| | |
|---|---|
| Kuruluş yılı | |
| Bulunduğu il | |
| Siz dâhil ortak sayısı | |
| Faaliyet konusu (sektör) | |
| Kuruluş sermayesi (Bin TL) | |
| Kuruluş tarihindeki çalışan sayınız (kişi) | |
| Şimdiki sermayeniz (Bin TL) | |
| Şimdiki çalışan sayınız (kişi) | |

**16.** Satış yaptığınız firma sayısı.

| Sorular | 1-5 | 6-10 | 11-20 | 21-50 | 50'den fazla |
|---|---|---|---|---|---|
| Kaç firmaya satış yapıyorsunuz? | | | | | |
| Kaç yabancı firmaya satış yapıyorsunuz? | | | | | |

**17.** Önümüzdeki 3 yıl içerisinde aşağıdaki faaliyetler için düşünceleriniz nelerdir?

| | Evet | Hayır | Kısmen |
|---|---|---|---|
| İhracat yapmayı düşünüyor musunuz? | | | |
| Yeni yatırım düşünüyor musunuz? | | | |
| Yeni bir Ar-Ge projesi yapmayı düşünüyor musunuz? | | | |
| İşletmenizde yenilik yapmayı düşünüyor musunuz? | | | |
| İstihdam artışı yapmayı düşünüyor musunuz? | | | |

**18.** Aşağıdaki kutucuğu bilanço büyüklükleri açısından doldurunuz.

| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ciro (Bin TL) | | | | | | | | | |
| İhracat (Bin ABD doları) | | | | | | | | | |
| İstihdam (Kişi sayısı) | | | | | | | | | |

**19.** Size uygun olan bölümü işaretleyiniz.

| | Evet | Hayır | Kısmen |
|---|---|---|---|
| Diğer işletmelerle ortak Ar-Ge projesi yaptınız mı? | | | |
| Ortak iş yapmayı düşünür müsünüz? (ortak proje, tedarik, satış) | | | |
| İhracat yapıyor musunuz? | | | |
| İthalat yapıyor musunuz? | | | |
| Daha önce ticari banka kredisi kullandınız mı? | | | |
| Daha önce kefalet desteği aldınız mı? | | | |
| Ticari bilgiler içeren veri tabanlarına ulaşma imkânınız var mı? | | | |
| Mesleğinizle ilgili eğitimlere katılıyor musunuz? | | | |
| Herhangi bir konuda danışmanlık hizmeti aldınız mı? | | | |
| Mesleğinizle ilgili dergileri takip ediyor musunuz? | | | |
| Yurtiçi fuarlara katılıyor musunuz? | | | |
| Yurtdışı fuarlara katılıyor musunuz? | | | |
| Girişim sermayesi kullandınız mı? | | | |
| Mesleki seminer konferans gibi faaliyetleri takip eder misiniz? | | | |

**20.** Size uygun olan bölümü işaretleyiniz.

| | Kesinlikle Katılıyorum | Katılıyorum | Kısmen | Katılmıyorum | Kesinlikle Katılmıyorum |
|---|---|---|---|---|---|
| İşletme faaliyetlerinde danışmanlık almak işletme başarısında etkilidir | | | | | |
| İşletme çalışanları için eğitim almak işletme başarısında etkilidir | | | | | |
| Fuarlara katılım işletme başarısında etkilidir | | | | | |
| Yabancı işletme ile ortak iş ve proje yapmanın çok önemli faydaları bulunmaktadır | | | | | |
| İşyeri kurmadan önce aynı alanda staj yapmak faydalıdır | | | | | |
| İş kurmadan önce ilgili başka işletmede çalışmak faydalıdır | | | | | |
| Girişimcilik eğitimleri iş kurarken önemlidir | | | | | |
| İş planını hazırlamak işletme başarısı için önemlidir | | | | | |
| Daha önce denenmemiş alanlarda Ar-Ge yaparım | | | | | |
| Çalışanlarımı işletmeme ortak yapmayı düşünürüm | | | | | |
| TGB'de veya TEKMER'de bulunmak işletme başarımı olumlu etkiliyor | | | | | |

Ad ve soyad: E-posta:

Web Adresi: Bulunduğu İl:

Adres :

## EK 2. MÜLAKAT SORULARI

| | |
|---|---|
| **1.** | Girişimci olmaya nasıl karar verdiniz? Kimler etkili oldu? Aile, arkadaş, örnek alınan biri var mı? Almış olduğunuz eğitimin girişimci olmanızda etkisi var mı? Neler? |
| **2.** | Aile ortamınız ve yetiştirilmeme tarzınız sizce içerisinde bulunduğunuz başarılı duruma katkı sağladı mı? Örneğin aile içi demokrasi, kararların tartışılması, size güven verilmesi, risk alma yeteneğinize katkı gibi.. |
| **3.** | Başarınızı getiren en önemli faktörler nelerdir? (İyi ekip, eğitiminiz, piyasayı koklamanız, kaliteli ürün, kurumsallaşma, network gibi…) Rakiplerinize göre avantajlı olduğunuz alanlar nelerdir? (Maliyet, ürün teknolojisi, yenilik ve Ar-Ge projeleriniz, reklam gibi…) |
| **4.** | Sosyal ve profesyonel ağları ne sıklıkla kullanırsınız? Sosyal ağları kullanma ve çeşitli dernek ve vakıflara üyeliklerin faydaları nelerdir? |
| **5.** | Başarılı işletmelerin oluşabilmesi için, Kamudan beklentileriniz neler? Devlet yardımı, vergi, düzenleme vs. Kamu nasıl bir destek modeli ortaya koymalı kimleri nasıl desteklemeli? Eğitim sisteminde yapılabilecek değişiklikler? |
| **6.** | Türkiye'deki TGB (Teknopark) uygulamalarını ve içerisinde bulunduğunuz Teknoparkı nasıl değerlendiriyorsunuz. Sizin gibi başarılı işletmelerin oluşabilmesi için, Teknopark AŞ'ler neler yapabilir? |
| **7.** | Bizim atladığımız sizin vurgulamak istediğiniz bir şey var mı? |

## EK 3. MÜLAKAT YAPILAN GİRİŞİMCİLERİN ÖZELLİKLERİ

| Girişimciler | Cinsiyet | Yaş | Eğitim Düzeyi | TGB Adı |
|---|---|---|---|---|
| G1 | ERKEK | 33 | DOKTORA | HACETTEPE |
| G2 | ERKEK | 48 | DOKTORA | HACETTEPE |
| G3 | ERKEK | 39 | YÜKSEK LİSANS | ODTÜ |
| G4 | ERKEK | 43 | YÜKSEK LİSANS | ODTÜ |
| G5 | ERKEK | 58 | DOKTORA | ODTÜ |
| G6 | KADIN | 29 | YÜKSEK LİSANS | BİLKENT |
| G7 | ERKEK | 36 | YÜKSEK LİSANS | BİLKENT |
| G8 | ERKEK | 44 | YÜKSEK LİSANS | BİLKENT |
| G9 | ERKEK | 39 | YÜKSEK LİSANS | HACETTEPE |
| G10 | ERKEK | 28 | YÜKSEK LİSANS | HACETTEPE |
| G11 | ERKEK | 42 | LİSANS | HACETTEPE |
| G12 | ERKEK | 27 | LİSANS | GAZİ |
| G13 | ERKEK | 35 | LİSANS | ODTÜ |
| G14 | ERKEK | 45 | DOKTORA | ODTÜ |
| G15 | KADIN | 34 | YÜKSEK LİSANS | ODTÜ |
| G16 | ERKEK | 38 | YÜKSEK LİSANS | ODTÜ |
| G17 | ERKEK | 35 | DOKTORA | BİLKENT |
| G18 | ERKEK | 33 | LİSANS | GAZİ |
| G19 | ERKEK | 38 | YÜKSEK LİSANS | HACETTEPE |
| G20 | ERKEK | 40 | YÜKSEK LİSANS | ODTÜ |

# NOTLAR

...“Mehmet’i, özel sektör için de önemli bir katkı oluşturan bu çalışması için tebrik ediyorum. Girişimcilik ekosistemiyle ilişkili herkesin okuması gereken çok değerli bir çalışma”. **Ali SABANCI / Girişimci, TOBB Genç Girişimciler Kurulu Başkanı**

...“Sosyo-kültürel yapı ile yenilikçi girişimcilik arasındaki ilişki değerlendirilmiş ve söz konusu alanlara ilişkin bilimsel verilere dayalı öneriler geliştirilmiştir”. **Doç. Dr. Cahit GELEKÇİ / Sosyolog, Hacettepe Üniversitesi**

...“Çalışmanın girişimciliğin güncel ihtiyaçlarına cevap verecek doğru politika uygulama araçlarının geliştirilmesine önemli katkı sağlayacağına inanıyorum”. **Cengiz ULTAV / TTGV Yönetim Kurulu Başkanı**

...“Yazarı ve bu çalışmayı destekleyen kurumunu gönülden tebrik ediyorum. Bu kitabın içeriğinden üniversitemizdeki girişimcilik lisans ve yüksek lisans programlarında mutlaka yararlanacağız”. **Prof. Dr. Erhan ERKUT / Özyeğin Üniversitesi Rektörü**

...“Araştırma bize; yenilikçi girişimcilik potansiyelimizi göstermekle kalmıyor, aynı zamanda geliştirmeye yönelik strateji ve politika önerilerini de getiriyor”. **Gülden YILMAZ / Girişimci, TOBB Genç Girişimciler Kurulu Üyesi**

...“Çalışma Türkçe literatürde önemli bir boşluğu dolduruyor. Çalışmanın sonuçlarının, kamu desteklerimizin girişimciye değil, girişimciyi başarılı yapan faktörlere yönelik olarak yapılandırılmasına katkıda bulunmasını ümit ediyorum”. **Prof. Dr. Güven SAK / TEPAV Direktörü**

...“Kalkınma Bakanlığı’nın birikimi ve tecrübesini yansıtan Mehmet Cansız’ın bu çalışması Türkiye’de girişimciliğin ilerlemesi ve anlaşılması için yararlı bir kaynak olacaktır”. **Ziya BOYACIGİLLER / Girişimci, Sabancı Üniversitesi Öğretim Üyesi**

“Babacığım, kitabının bitmesine çok sevindim. Artık tatile çıkabiliriz”. **Ceren CANSIZ**

www.kalkinma.gov.tr

**T.C.**
**KALKINMA BAKANLIĞI**
**KÜTÜPHANE, YAYIN VE ARŞİV DAİRESİ BAŞKANLIĞI**
Temmuz 2013
Necatibey Cad. No: 110/A 06100 Yücetepe-ANKARA
Tel: +90(312) 294 50 00 - Faks: +90(312) 294 69 77
ISBN No: 978-605-4667-35-2

**KALKINMA BAKANLIĞI YAYINLARI BEDELSİZDİR, SATILAMAZ.**