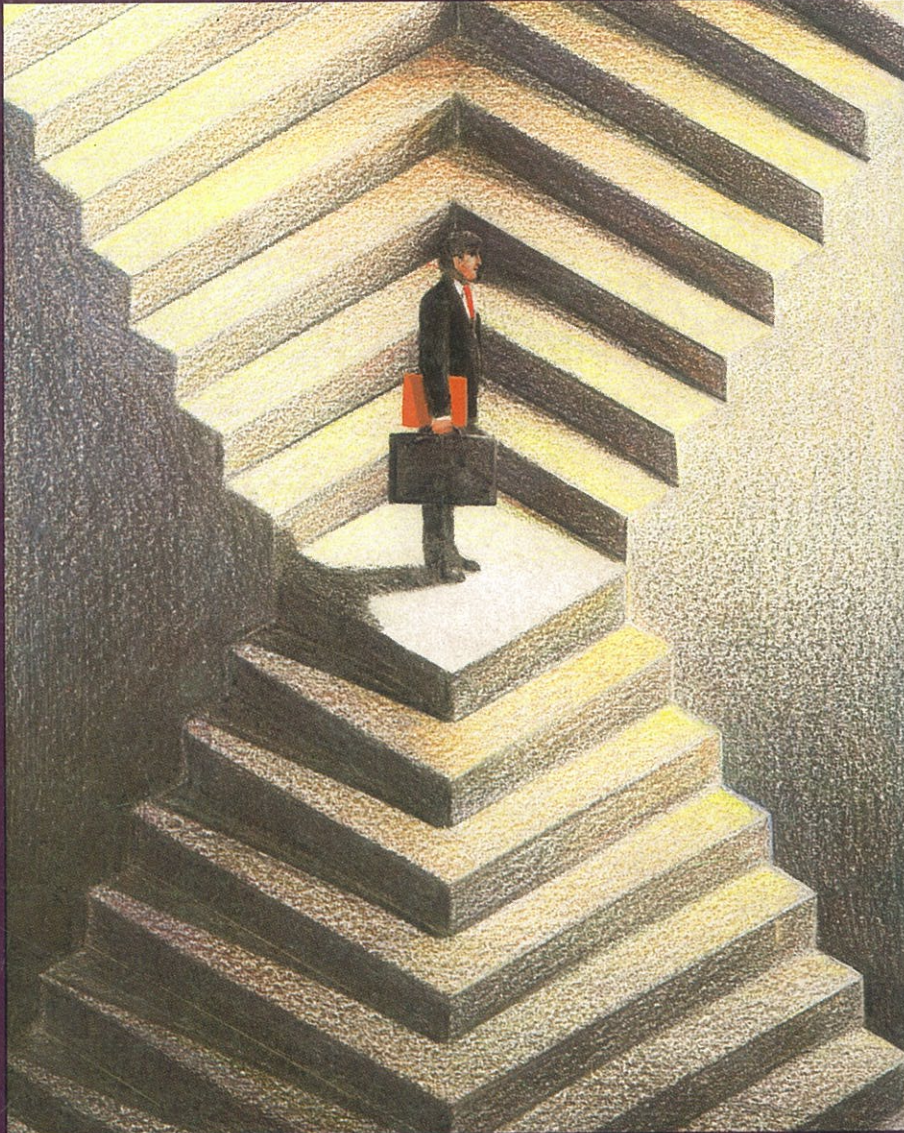


Türkiye'de Girişimcilik ile İlgili Sorunlar ve Çözümler.....



TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

**Türk
sanayicileri
ve
iş adamları
derneği**

**TÜRKİYE'DE
GİRİŞİMCİLİK İLE İLGİLİ
SORUNLAR VE ÇÖZÜMLER**

İSTANBUL

21 EKİM 1987

(Yayın No:TÜSİAD-T/87.10.103)

Cumhuriyet Cad. Ferah Apt. 233/9-10, Harbiye/İstanbul

TÜSİAD'ın bu raporu Sayın Dr.Kenan MORTAN, Sayın Ömer GÜCELİOĞLU ve Sayın Toraman ALPASLAN'dan müteşekkil bir araştırma grubu tarafından gerçekleştirilmiştir. (Yazarların biyografileri aşağıda özetlenmiştir.)

Raporda yer alan bulgular, yorumlar ve değerlendirmeler yazarların kişisel görüşleri olup TÜSİAD organları ve üyelerinin görüşleriyle doğrudan bir ilişkisi bulunmamaktadır.

Dr.Kenan MORTAN, 1951 yılında İzmir'de doğdu. 1974 yılında T.Ü. İktisat Fakültesi'nden mezun oldu. Doktorasını yine aynı fakültede yaptı. 1984 yılında "Ekonomide Devlet Politikası ve Kamu Maliyesi" konusundaki teziyle doçent oldu. Almanca ve İngilizce bilir. Muhtelif gazetelerde yazarlık ve Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde öğretim görevlisi olarak görev yapmaktadır. Dr.MORTAN'ın birçok araştırma ve kitapları da yayınlanmıştır.

Ömer GÜCELİOĞLU, 1934 yılında Gaziantep'de doğdu. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunu olup, ABD IOWA STATE Üniversitesi'nde master yaptı. Devlet İstatistik Enstitüsünde araştırmacı, istatistik uzmanı, daire başkanı ve Enstitü başkan yardımcılığı görevlerinde bulundu. Halen emeklidir. Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde part-time öğretim görevlisi olarak görev yapan GÜCELİOĞLU'nun birçok araştırma ve yayınları bulunmaktadır.

Toraman ALPASLAN, 1959 yılında Giresun'da doğdu. Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü mezunudur. İngilizce bilenen ALPASLAN'ın bazı araştırmaları da bulunmaktadır.

TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK İLE İLGİLİ SORUNLAR VE ÇÖZÜMLER

Önsöz	I - IV
Özet ve Sonuç	V - IX

BÖLÜM I

GİRİŞİMCİLİĞİN ÖZELLİKLERİ

1) Girişimci Kavramının Kapsamı	1
2) Girişimci Ortamı ve Türkiye Üzelineki Sorunlar	2
3) Türkiye'de Girişimciliğin Evrimi	3
4) Türkiye'de Girişimciliğin Yasal Boyutları	7
5) Aile Yapısının Girişimcilik Üzerindeki Etkisi	10
6) Yeni Girişimciliğin Türkiye'deki Anlamlı Örnekleri	13
7) Yeni Girişimciliğe "Venture Capital" Giden Yol...	21
	23

BÖLÜM II

TÜRK GİRİŞİMCİSİNİN TİPOLOJİSİ VE EĞİLİMLERİ SONDAJİ

1) Amaç	33
2) Kapsam	33
3) Bulgular	33

BÖLÜM III

ÜNİVERSİTE GENÇLİĞİNİN GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMLERİ SONDAJİ

43

BÖLÜM IV

VATANDAŞIN GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMLERİ SONDAJİ

1) Amaç	45
2) Kapsam	45
3) Bulgular	45

BÖLÜM V

TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİĞİN BÜROKRASİSİ

49

Ö N S Ö Z

Müteşebbis

Girişimci veya bir başka deyimle müteşebbis, piyasa ekonomisinde üretim faktörlerini biraraya getirerek üretime dönüştüren ve üretimi organize eden kimsedir. Müteşebbis tarifi içinde yer alan en önemli unsur, toplum içindeki ihtiyaçların tesbit edilmesi ve bu ihtiyaçların bir yatırım sonucu giderilerek toplum refahına dönüştürülmesidir.

Müteşebbis geleceğe yönelmiş bir kişidir. Toplum içinde giderilmeyi bekleyen ihtiyaçları düşünür, bunun sahasını ve hesaplarını yapar, sonuçlarını kestirir. Mevcut durumun bir değerlendirmesini yapar, gerçekleşmiş sonuçlara ve bulgulara, kendi sezgi ve tecrübelerini de katarak geleceğe dönük kararlar alır.

Ekonomik hayatta gelecek, önceden kestirilmesi güç belirsizliklerle doludur. Bu belirsizliklere veya bunların lehte veya aleyhteki sonuçlarına kısaca "risk" denilmektedir. Müteşebbis veya girişimci, giriştiği ekonomik faaliyetlerden doğabilecek sonuçları önceden hesaplayan ve bunları üstlenmekten çekinmeyen kimsedir. Güven ortamı veya istikrar, riskleri azaltan veya riskleri daha kolay hesaplanabilir şekle dönüştüren unsurlardır. Bundan dolayıdır ki siyasi ve ekonomik istikrar iş hayatı için son derece önemlidir. İstikrar ortamında girişimci sayısı artar ve sağlıklı bir şekilde gelişir.

Geçmişte bir işletmede mal sahipliği ile yöneticilik aynı kimsede birleşmekteydi. Az gelişmiş ekonomilerde bu olaya daha fazla rastlanır. Bu gibi işletmelerin çoğu kapalı aile çevresinin dışına pek taşamadığından bunlara "aile işletmeleri" denildiği görülür. Günümüzde ise teşebbüsler büyük sermayeleri gerektirmektedir ve bir veya birkaç kişinin mal sahibi durumunda bulunduğu işletmeler olmaktan çıkmıştır. Büyük çaplı teşebbüslerin doğması anonim şirketlerin hızla gelişmesine yol açmıştır. Anonim şirketlerde teşebbüs için gerekli sermaye kaynağı, bir veya birkaç kişinin serveti değil, sayıları çoğalan

ortakların hisselerinden oluşmaya başlamıştır. Bir ülkede müteşebbislerin çoğalmasıyla birlikte iktisadi faaliyetler de dinamizm kazanmıştır.

Müteşebbisliğin Ülkemizdeki Gelişmesi

Müteşebbisliğin ülkemizdeki gelişmesine kısaca bir göz atıldığında şunları görebiliriz:

Osmanlı İmparatorluğu döneminde bugünkü anlamda müteşebbise pek rastlanmaz. Nedeni o dönemde önemli bir sanayileşme hareketinin görülmemesidir. Bu dönemde rastlanan ticari faaliyetler de ya yabancıların, ya da azınlıkların elinde bulunuyordu. Osmanlı İmparatorluğunun gerileme dönemi ile Cumhuriyet dönemi öncesindeki harpler insan ve sermaye kaynaklarımızı eritmişti. Siyasi ve ekonomik ortam müteşebbislerin ortaya çıkmasına müsait değildi. Cumhuriyet ilan edildiğinde İmparatorluktan devralınan miras son derece olumsuzdu. Memleketin ise imara, refaha ve ekonomik kalkınmaya ihtiyacı vardı. Ülke siyasal yönden bağımsızlığa kavuşmuştu. Sıra ekonomik kalkınmasına ve bağımsızlığına gelmişti. Cumhuriyetin kurucusu Atatürk'e göre güçlü Devlet, ekonomisi güçlü olan Devlettir. 1923'te toplanan İzmir İktisat Kongresinde bu yönde önemli kararlar alınmıştır. Daha Lozan Anlaşmasının imzalanmamış olduğu bir dönemde ülkenin ekonomik kalkınmasını hedefleyen ve programlayan böyle bir kongrenin toplanmasının siyasi ve ekonomik önemi kadar anlamı da gerçekten çok büyüktür.

Bu dönemde insan, sermaye, malzeme kaynakları çok kıt ve özel teşebbüs yok denecek kadar az olduğundan teşebbüslerde öncülük yapmak, ülkenin ihtiyaçlarının giderilmesine yönelik yatırımları yapmak Devlete düşmüştür. Sümerbank, Etibank gibi devlet kuruluşları bu ortamda doğmuş başarılı teşebbüslerdir. Bu kuruluşlarda yöneticiler, mühendisler, diğer personel yetişmiştir. KİT'ler bu yönden bir okul olmuşlardır.

1950'den sonra özel teşebbüs ağırlık kazanmaya başlamıştır. Özel teşebbüse verilen imkan ve tanınan güven sonucu pek çok başarılı yatırım ortaya çıkmıştır. KİT'lerde yetişmiş elemanlar ve birikmiş tecrübeler buralarda geniş ölçüde değerlendirilmiştir.

1980'den sonra gerçekleştirilen piyasa ekonomisi ve dış dünyaya açılma politikası müteşebbislere yepyeni bir imkan ve boyut getirmiştir.

Teşebbüslerde Devamlılığın Sağlanması ve Müesseseseleşme

Ülkemizde çok kıymetli işadamları yetişmiştir. Ancak bunların başarıları geniş ölçüde kendi ömürleri ile sınırlı kalmıştır. Ölümlelerinden sonra kurdukları işler dağılmıştır. Oysa teşebbüsler meydana getirildikten sonra bunların devamlılıklarının da sağlanması gerekmektedir. Bunun da yolu "müesseseseleşmek"tir. Kurulmuş müesseselerde profesyonel yönetim ilkelerini uygulamak ve çağdaş organizasyonu gerçekleştirmekle bu amaca ulaşılabilir. Teşebbüslerin sağlıklı gelişmesinin, büyümesinin ve devamlılığının sağlanmasının ancak bu şekilde mümkün olduğunu düşünüyorum. Onun içindir ki uzun yıllardan beri müesseseseleşmeyi gerçekleştirmek için çok çalıştım. Amacıma ulaşmış olmayı sağlığımda görmenin mutluluğunu yaşıyorum.

Teşebbüs Kavramında Gelişmeler

Bu vesileyle teşebbüs ve müteşebbislik konusunda önemli gördüğüm birkaç noktaya işaret etmek istiyorum.

Birincisi, günümüzde müteşebbisliğin gittikçe daha karmaşık bir şekil almasıdır. Artık teşebbüsler daha fazla sermaye, işgücü, organizasyon vs. gerektirmektedir. Teşebbüsleri en yakından ilgilendiren konu teknolojiadaki süratli ve büyük değişiktir. Bu gelişmeler müteşebbislerin daha dış dünyaya açık, daha çağdaş ve bilgili olmalarını gerektirmektedir.

İkincisi "kâr" ve "sorumluluk" mefhumlarının geçmişe nazaran son derece farklı şekilde gelişmesidir. Üretimin daha karmaşık bir nitelik kazanması kâr'a bir önceki asırdakinden farklı bir anlam kazandırmıştır. Ayrıca müteşebbisler ekonomik hayatta sosyal sorumluluklar yüklenmişlerdir. Kazandıkları paraların bir kısmını sosyal, kültürel katkılara dönüştürmektedirler. Bu katkılar müteşebbislerin itibarını arttırıcı tesirler yaratmıştır.

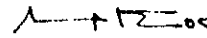
Üçüncüsü ise müteşebbislerin ve işletmelerin yüklendikleri fonksiyonlar artmış ve çeşitlenmiştir. (Eğitim, mesken edindirme vs.)

Müteşebbislik sadece bilgi, sezgi ve tecrübeleri kullanarak toplumdaki ihtiyaçların bir yatırımıyla karşılanması olayı ile sınırlı kalmamaktadır. Çağdaş gelişmeler, hızla ilerleyen teknoloji, dış dünya ile bütünleşme teşebbüslere yepyeni bir boyut kazandırmıştır. Günümüzde müteşebbis olmak sadece sermayesini

koyarak bir işletmeyi kurmak değildir. Kurulmuş olan teşebbüsün en iyi şekilde organize edilmesi, bilgili ve yetenekli yöneticilerin işbaşına getirilmesi, kalıcılığın sağlanması da müteşebbislik vasıfları arasına girmiştir. Zira başarılı bir yönetim ve organizasyon ile işletmelerde istenilen sonuçları almak, belirlenen hedeflere ulaşmak mümkündür. Bunun için:

- Teşebbüsün bir amacı ve felsefesi olmalıdır,
- Girişimciler kendi menfaatleri yanında ülke menfaatlerini de gözetmelidirler,
- Ülke ve dünyadaki olaylar çok yakından izlenmeli ve değerlendirilmelidir,
- Rakiplerin durumu yakından takip edilmeli ve onlardan geri kalınmamalıdır,
- Çağdaş gelişmeler ve teknolojinin gerisinde kalınmamalıdır,
- Teşkilatta çalışan insanların bilgili ve iyi eğitilmiş olmalarına ve çeşitli birimlerin birbirleriyle ahenk içinde çalışmalarına önem verilmelidir.

Ülkemizin gelişen şartlarında başarılı müteşebbis sayısının artacağına içtenlikle inanıyorum.


VEHBI KOÇ

ÖZET VE SONUÇ

Günümüz dünyasında gözlenen bilimsel ve teknolojik ilerlemeler, üretim sistemini köklü bir biçimde değiştirmiş bulunmaktadır. Bilim ve teknoloji alanındaki nitelik değişimi, toplumsal ilişkileri belirleyen kurumları da değiştirmektedir. Bu anlamda, girişimcilik kavramı da değişmektedir.

Yaratıcı girişimci, bilinenleri en iyi yapan ve hünerlerine aklını da katan kişidir. Yaratıcı girişimci, olağan ve olağandışı koşullarda işgücü ve sermaye kaynaklarını verimli bir biçimde kullanacak önlemleri düşünen, analiz eden, planlayan, yürürlüğe koyan, uygulayan ve sonuçlarını denetleyebilen kişidir.

Girişimcilik toplumun, karşılaştığı olay ya da olguları kavrayış ve yorumlayışının bütünü olan kültürün bir türevidir. Bu nedenle, Türkiye'ye özgü bir girişimcilikten söz etmek, anlamlı olmayacaktır. Dünyadaki genel değişmelerle, ülkemizdeki insan malzemesinin yapısı ve ihtiyaçları, girişimcimizin dünyasındaki koordinatların kesişme noktalarını belirlemektedir.

Ülkemizdeki girişimciliğin çeşitli boyutlarını irdelemek, geleceğe dönük dersler çıkarmak amacıyla hazırlanan bu çalışma, dört ana bölümden oluşmaktadır: Girişimciliğin özellikleri, Türk girişimciliğinin tipolojisi ve eğilimleri, üniversite gençliğinin girişimcilik eğilimleri, vatandaşın girişimcilik eğilimleri ve Türkiye'de girişimciliğin bürokrasisi.

Anadolu'nun çeşitli yörelerinde yapılan alan araştırmalarını da içeren bu çalışmanın amacı, ülkemizin temel ihtiyaçlarından biri olan girişimciliğin yaygınlaştırılmasının yöntemleri hakkında bir tartışma zemini hazırlamaktır.

Ülkemizde girişimciliği besleyen temel kaynak olan ailenin sorumlulukları düzenli ve yaygın eğitim kurumlarının görevleri, kamu yetkililerinin alması gereken önlemler de bu çalışma içinde incelenmiştir.

Dünyamızdaki hızlı değişmelere ayak uydurmak, kalkınma ve toplumsal refahı arttırma yarışında bizden önde olanlara yetişmek için, girişimcilik ruhunun alevlendirilmesi gerekir.

Ülkemizde çağdaş anlamda girişimcilik ruhunun yaygınlaştırılması, bireysel her türlü kaygunun ötesinde, ulusal bir sorundur. Bu nedenle, toplumumuzun ulus-

lararası düzeyde saygınlığını arttıracak olan genç girişimcilerin yetiştirilmesi için, eğitim kurumlarından kitle haberleşme araçlarına kadar, bütün kurumların çalışmalarında uygulaması gereken yol ve yordam üzerinde ortak bir görüşe varmak; geleceği yaratmada farklı düşüncelere sahip olsak bile, insanımızın refahını arttıracak çalışmalara ruhumuzu katarak, yeni bir kimlik ve üslup yaratma zorunluluğumuz vardır.

Bu bağlamda; ülkemizde girişimciliği özendirmek için alınması gerekli başlıca önlemler şöyle özetlenebilir:

1) Toplumun insan ve sermaye kaynağını israf etmeden, çağdaş kararların ve işlerliği olan kurumların oluşturulması, ciddi bir "toplum mühendisliği"ni gerektirir.

Toplum mühendisliği, toplumun imkanlarını doğru saptayarak, ihtiyaçlar ile imkanlar arasında uyumlu dengeler kurma işidir. Bu nedenle, ülkeyi yönetme iddiasını taşıyanlar, toplum mühendisliğinin gerektirdiği bilgi ve beceriyle donanmış olmalıdır.

İnsanda yaratıcı yeteneklerin geliştirilmesi, ekonomide, sanatta, teknoloji ve toplumsal yaşamın diğer alanlarında dinamik bir gelişme yaratacaktır. Toplum mühendisliği, yaratıcılığı engelleyen faktörleri saptamak ve ortadan kaldırmak, böylece kaynak kullanımında etkinliği sağlayarak, sağlıklı gelişme ortamı yaratma işidir.

Toplum mühendisliğinin ilk görevi toplumun ihtiyaçlarını karşılamada, işgücü ve sermaye kaynaklarını; çağdaş, işlerliği olan kararların alınması ve kurumların oluşturulması yönünde kullanmaktır. Böyle bir çabanın amacı, daha alt-kültür ya da teknolojilerin üst-kültür ve teknolojilere koyacağı tampon mekanizmaları doğru yönlendirerek, toplumun değişmesi ve gelişmesinin hızını kesecek engelleri ortadan kaldırmak olmalıdır.

Bu bağlamda;

- İnsanların daha geniş ufuklu düşünmesini engelleyen, düşünceden çok, inanca dayanan değer yargılarının ayıklanması; güncel ve geçerli değer yargılarının oluşturulması,

- Değişen kurumsal yapı içinde, ailenin temel eğitim birimi olarak, çağdaş değerlerle donatılması,

- Toplumun gelişmesini engelleyici, çağdışı kalmış değerler sisteminin değiştirilmesi, gerekir.

Bu değişme süreci tamamlandıktan sonra, yetişen insan malzemesinden "çağdaş girişimci" tipi ortaya çıkacak, yaygınlaşacak ve toplumun gelişme dinamiği hızlanacaktır.

2) Bu değişim sürecinde, toplumun kaynaklarını israf etmemenin temel aracı, yeterli bilgi birikiminin olmasıdır. Dünyadaki genel gelişmelerin, ülkeye, sektöre, aileye ve bireye etkilerinin hesaplanması, doğru ve sağlıklı bilgi birikimini gerektirir.

Ölkemizde, yazılı bilgi birikiminin yetersizliği; girişimciliğin en önemli tuzaklarından biridir. Üstelik, bilgi birikiminin yetersizliği ve tutarsızlığına, bir de, anlamsız bir "gizlilik" eklenince, girişimcinin ufku görmesi adeta olanaksızlaşmaktadır.

Ölkemizde girişimciliğin yaygınlaşması, tutarlı bir "bilgi politikası"nın varlığı kadar, bilgi derleyecek, depolayacak, değerlendirecek ve isteyen hizmetine sunacak kurumların oluşturulmasına bağlıdır.

3) Ölkemizde, özellikle küçük ve orta ölçekli kuruluşlarda, bilgi yerine görüyle iş yönetimi yapılmaktadır. Günümüz dünyasında, gelişen iletişim teknikleri, geleneksel ve yerel ölçekte iş yönetimini çağdışı kılmaktadır. Üretim, ulaşım ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler; bu gelişmelerin yarattığı kurumlar, ülkeler ve ideolojiler arasındaki sınırları kaldırmakta, giderek daha küçülen bir dünya yaratmaktadır. Böyle iç içe geçmiş bir dünyada, iş yönetimi çağdaş yönetim ilkelerine uygun yapılmalıdır. Bu da, yöneticinin eğitimiyle yakından ilgilidir. İlkokuldan üniversiteye tüm örgün eğitim kurumlarında ve her türden yaygın eğitim çalışmalarında, kitle haberleşme araçlarında, çağdaş yönetim ilkelerine gereken önemin verilerek tartışılması, yeni girişimcilerin yetişmesinde ve mevcut girişimcilerin başarısında önemli bir rol oynayacaktır.

4) İlgili kurumlar ve genel yasal düzenlemeler de, girişimci yetişmesinde etkili araçlardır. Girişimciliği engelleyen vergi düzenlemeleri, teşvik tedbirleri, iş yasaları, ticaret yasaları vb. yasal düzenlemelerin gözden geçirilmesi gerekir. Özellikle AT'na tam üyeliğin gündemde olduğu bu dönemde, bütün yasal düzenlemelerin, girişimciliği teşvik edecek, haksız rekabet koşullarını ortadan kaldıracak bir yapıya kavuşturulması gerekir.

Öte yandan, girişimcilerin işyerlerini açarken karşılaştıkları bürokratik engeller kaldırılmalı, işyeri açılmasında belge ve başvuru sayısını azaltan standart bir uygulamaya geçilmelidir.

5) Toplumların değişmesi kaçınılmazdır. Ama temel beceri, ihtiyaçlar ile kaynaklar arasında uygun dengeler kuracak planlı geçişi sağlamaktır. Bu planlama, yaygın, katılımcı ve paylaşıcı olduğu zaman, uluslararası gelişme düzeyine kaynak israf etmeden ulaşılabilir. Oysa plansız gelişme, geçmiş dönemlerde çok yaygın örneklerde gözlemlendiği gibi, kaynak israfına yol açmakta, çarpık gelişmeleri düzeltme, çok daha ağır faturaların ödenmesini gerektirmektedir. Bu odak-tan bakıldığında, girişimciliğin önündeki her türlü sınırın kaldırılması adeta bir zorunluluktur.

6) Dünyadaki sosyo-ekonomik, teknolojik ve kültürel gelişmelerin yakından izlenmesi; gelişmelerin erken sinyaller ile yakalanıp, tepki stratejilerinin geliştirilmesi, genel gelişmenin araçlarından biridir. Girişimciliğin yaygınlaştırılmasında da "erken uyarı sistemi" yararlı bir araç olacaktır.

7) Ülkemizde, geleneksel değer yargılarıyla, kentleşme ve çağdaş teknolojik gelişmelerin yarattığı kavrayış biçimi arasında temel çelişkiler vardır. Toplumun gelişmesini engelleyen bu çelişkilerin ortadan kaldırılması, çeşitli kesimler arasında uyum sağlayacak değer yargılarının pekiştirilmesi, girişimcilik için de uygun bir ortam yaratacaktır.

8) Çocuk üzerinde özendirici, kısıtlayıcı veya kararsızlık yaratıcı etkileri olan ailede gelenekçi değerler sistemi yerine, geleneklerle çağdaş teknolojinin en ileri öğelerini birleştiren bir kavram geliştirilmelidir. Bu amaçla, ailenin dünyaya açık geniş ufuklu bir düşünce yapısına kavuşturulması gerekmektedir.

Türkiye, geleneksel toplum yapısı değişen, hızla kentleşen ve artık dünyayı daha değişik anlamda yorumlayan ve kavrayan bir ülkedir. Bu nedenle, ülkemizde, geleneksel yaşam biçiminde egemen olan inançlar, yavaş yavaş yerini yeni ve modern düşüncelere bırakmaktadır. Bu kapsamda, "benim bildiğim doğrudur", "yönetici en iyisini yapar", "büyüklerle ters şeyler söylemek terbiyesizliktir" gibi yargılarla donanmış girişimciler başarısız olmakta; daha geniş düşünen, olayları ve olguları matematik biliminin süzgecinden geçiren, daha çok değişkeni karar sürecinde kullanabilen yöneticiler başarılı olmaktadır

Çevre ve ailenin çalıştığı veya yakın ilişki kurduğu ortam girişimciliğin temel özelliklerini içeriyorsa, çocuklar bu özellikleri daha çabuk kavrayabilmektedir.

Özellikle serbest çalışmanın, sabit gelirlere göre daha yüksek gelir sağladığı ortamlarda, gençler ailelerinin desteği olursa, girişimcilik konusunda istekli olmaktadır.

9)İleri-teknolojilerin yarattığı yeni kurumsal işleyiş içinde, yeni girişimcilik anlayışı ortaya çıkmış, yeni ve sermaye piyasasına kayıtlı olmayan firmalar için riskli yatırımları desteklemek için risk sermayesi (venture capital) uygulaması yaygınlaştırılmış, bu uygulama tohum sermaye niteliğini almıştır. Bu tür uygulamaların arttırılması ülkemiz için çok faydalı olacaktır.

Ülkemizde yeni girişimcilik anlayışını sergileyen kuruluşlar; hem işletmedeki elemanlarını, hem de yetismekte olan çocuklarını, çevreyi kollama, dünyada ülkemizde ve sektördeki gelişmeleri gözleme, yazılı bir kuralı olmasa da çevre analizleri yaparak "erken uyarı sistemi" kurabilme becerisini gösterebilmektedirler.

Sonuç olarak, girişimcilik, toplumun kaynaklarını israf etmeden, gelişmeyi yaratma işidir. Aileden, okula, okuldan kamu kurumlarına, oradan ekonominin en küçük teknik birimleri olan işletmelere kadar, hepimiz bir girişimcilik ruhu, üslubu ve ulusal kimliği yaratmada sorumlu ve görevliyiz.

BÖLÜM I

GİRİŞİMCİLİĞİN ÖZELLİKLERİ

Çok genel bir tanımlamayla, girişimci, potansiyel işgücü kaynaklarını kullanarak; mal ve hizmet üretiminde, nitelik yönünden bir artış sağlayan insandır. Girişimciyi diğer insanlardan ayıran temel özellikler, kaynaklar hakkında öngöründe bulunmak, iş planlamak, insanlar ile çalışmalar yaparak, onları bir organizasyon içinde bulunmaya razı etmek, girdiler sağlamak, organizasyon içinde girdileri işleyerek, tekrar tüketicilerin kullanımına sunma becerisini, üstelik kârlılık sağlayarak göstermektir.

Girişimci herşeyden önce bir insandır. Bu nedenle girişimciler; yaşadıkları sosyo-ekonomik ortamın ürünüdürler. İktisat tarihçisi W.Sombart'ın deyişiyle iktisadi ortam girişimcinin işe yönelme ve çalışma kalıbını (etik) belirleyen en önemli etkidir. J.Schumpeter ise bu ortamın istikrarlı olması gerektiğini ve bir dönemi kapsamı halinde girişimcinin yeniliklere yöneldiğini kaydeder. Ekonomik gelişme her iki bilim adamının hipotezlerini doğrulamış, bunu adeta iki temel teoriye dönüştürmüştür.

Önemli olan, normal koşullarda, enerjiyi iyi planlayarak; işgücü ve sermaye kaynaklarını, zaman faktörünü de iyi kullanarak üretime sokma becerisini göstermektedir. Girişimci kavramıyla incelemek istediğimiz, özellikle ülkelerin ekonomik sıçrama noktaları aşamasında (take-off) rasyonel tercihler yapmak, genellikle ana sermaye güvencesi olmadan yola çıkarak mikro başarısını kanıtlamış insanı gözlemek ve sonuçlar çıkarmaktır. Önce 'Girişimci' kavramı üzerinde durulacaktır. Ardından, girişimciyi yetiştiren ortamdan, yani toplumsal ortamdan söz ederek, Türkiye özelinde bu konudaki bazı temel bulgular ve gözlemlere değinilecektir. Üçüncü bölümde, Türkiye'de girişimciliğin evriminde bazı temel bükülme noktaları üzerinde durulacaktır. Son aşamada ise, girişimciliğin günümüzdeki önemi, kaynak kullanımındaki sorumlulukları analiz edilmektedir.

1. Girişimci Kavramının Kapsamı

Girişimci mevcut ya da potansiyel işgücü ve sermaye kaynaklarını üretim sürecine sokarak; gerçekleştirdiği mal ve hizmet üretimiyle sonuçta toplumsal refahı arttıran insanlara verilen addır.

Girişimcileri herşeyden önce iki ana kategoriye ayırmak genel bir eğilim haline gelmiştir: Kamu girişimcileri ve piyasa ekonomisi içinde yer alan girişimciler. Kamu girişimcileri, genellikle 'Katı bütçe kısıtlamaları ile ve siyasi otoritenin kararlarına bağlı olarak' çalışırlar. Bir başka anlamda, kimi zaman ekonomik kısıtlamaların ağırlık kazandığı alanlarda; genellikle dışardan gelen dürtülerle (input) karar veren, kendi yarattığı kaynakları değil de, hazır ya da kamunun ürettiği kaynakları kullanan kişilerdir. Bu katı bütçe kısıtlaması, kamu girişimcilerini dar anlamda 'Bürokrat' tanımı içine sokmaktır. Ancak, zaman zaman siyasi yetkililer gerekli fırsatı verdiklerinde, ülkemiz özelinde Sümerbank-PTT ve başka kamu iktisadi teşebbüslerinde gözlendiği gibi, bürokratik sınırlar aşılarak, kaynak kullanımını adeta esnetip, rasyonellik ilkesini ön plana çıkaran yönetimler de gözlenmektedir. Piyasa ekonomisinin varlığında bu kurallar içinde çalışan kamu mülkiyetli kuruluşların sayısı hiç de az değildir. Dünya'nın çeşitli ülkelerinden ve ülkemizden bu konuda değişik örnekleri sıralamak mümkündür.

Girişimciler, işin mülkiyetine göre ikiye ayrılabil-diği gibi yapılan işin niteliğine göre de iki gruba ayrılabilirler. Birincisi, mevcut kaynakları iyi kullanarak işlerini iyi yürüten, tam kapasite çalışma olanaklarını yaratan girişimcilerdir. İkinci kategori yaratıcı girişimcilerdir ki girişimci kavramının asıl içeriği bu kategoride yer alır.

Yaratıcı girişimci, olağan ve olağandışı koşullarda, işgücü ve sermaye kaynağını verimli kullanarak, detaylı düşünebilen, planlayan, yürüten ve sonuç alan kişidir. Bu başarıyı ölçerken de kullanılacak kriter, o girişimcinin yaptığı işle ilgili uluslararası verimlilik parametreleridir. Yeni girişimcilik (venture capital) deyimiyle teoride ifadesini bulan girişimciden kastedilen budur.

Özetlemek gerekirse, girişimci kavramı, başta kendi enerjisi olmak üzere toplumsal kaynakları kullanarak mal ve hizmet üretimini yönlendiren insanları kapsar.

2. Girişimci Ortamı ve Türkiye Özelindeki Sorunlar

Girişimciliğin, insanın bireysel yetenekleri ve eğitimiyle ilgisi vardır. Ancak girişimciliği tek başına bu iki unsur belirleyemez. Girişimciliğin niteliğini ve boyutunu, bireysel yeteneklerden daha çok; toplumsal ortam belirler. Bu nedenle, girişimcilik ortamı ve ülkemiz özelindeki sorunları analiz etmek yararlı olacaktır.

2.1. Geleneksel Topumlarda Girişimcilik Sorunları

Geleneksel toplumda girişimcilik sorunlarını kavramadan; Türkiye'de bugünkü girişimcileri değerlendirmek imkansızdır. Bugün Türkiye'deki birçok girişimci hâlâ, geleneksel toplumun değer ölçülerinin sınırlayıcı baskısı altındadır.

Geleneksel toplumda temel özellik, düşüncelerden çok inançların egemen olmasıdır. İster dinsel kökenli olsun, isterse gelenek ve göreneklerden kaynaklansın, geleneksel toplumda temel özellik, düşüncelerden çok inançların yaşamın bütününe egemen olmasıdır. Toplamların binlerce yılda oluşmuş 'iyi', 'kötü', 'güzel', 'çirkin', 'doğru', 'yanlış' vb. kavramları vardır.

Örneğin, 'Akıllı düşününe dek, deli köprüyü geçer' diyen; geleneklere dayalı gözlemlerden kaynaklanan bir atasözü vardır. Gerçekten de, geleneksel toplumun ekonomik kurumlarından, sanayileşmiş toplumun kurumlarına geçiş sürecinin ilginç örneklerini yaşadığımız 1950'den bugüne birçok alanda bu atasözü ülkemiz için de geçerli olmuştur. Oysa, dünyanın 2. Petrol Şoku'ndan sonra yaşadığı resesyon hali, daha ileri anlamda sanayileşmede, düşünmeden köprüyü geçmeye çalışanların içine düştükleri krizi çok açık göstermektedir. Bugün ise, 'Gemi limanda batır' atasözü geçerlidir. Çünkü 'Gemiye limanda batırmamak' üzere hazırlanmış girişimcilerin daha başarılı olabileceklerini gösteren örnekler her geçen gün artmaktadır.

Geleneksel bir toplum; coğrafî koşullar bakımından, asgarî 3m planlamasını yapamadığı bir konumdayken, genel girişimcilik ortamı çok daha elverişsiz olabilmektedir. Ekonomik açıdan da, denizden toprak kazanarak yaşamak zorunda olan Hollanda'lılar, çok daha atılgan, girişimci olmuş; 'Dünya'yı Tanrı, Hollanda'yı biz yarattık' diyebilecek kadar kendine özgüven kazanmış, bugün 50 milyar dolara varan dış ticaretiyle, bu küçük ülke girişimciliğinin sağladığı refahla yaşama şansını elde etmiştir.

Türkiye'de, ekonomik etkinliği yüksek olan iller; genel gelişme çizgisi dışında bir atak yapmışsa, çevre şartlarının bunun üzerinde etkisi çok fazladır. Örneğin Gaziantep'de gözlenen canlı ve tutkulu girişimcilik, bölgenin tarımsal alanda çok kısır olanaklara sahip olmasıyla açıklanmaktadır. Konya'da girişimciliğin daha düşük performans göstermesi, tarımsal gıdalar bakımından bölgede ciddi bir açlık korkusunun geçmişten bu yana varolagelmesi ile açıklanabilir.

Japonya'da bu konuya ilişkin pek çok araştırmacının birleştiği ortak nokta şudur: Japon kalkının işkolikliği, organize olma becerisi, yaratıcılığı ve atılganlığı, yaşadığı coğrafyanın başka bir yaşam biçimine imkan vermemesinden kaynaklanmaktadır. Bu nedenledir ki, Anadolu'nun geleneksel toplum yapısındaki durağanlık, Japon üretme geleneğinde yoktur. Geleneksel toplumun yapısı, Japonya'da atılgan, girişimci olmayı zorlamaktadır. Bu bir de çağdaş ihtiyaçlarla çakışınca, dünya ekonomisinde yeni bir ufuk açacak teknoloji ve gelişme odağı yaratılabilmektedir.

Türkiye'de varolan 'Benim bildiğim doğrudur' , 'Yöneticiler en iyisini yapar', 'Büyüklerle ters şeyler söylemek terbiyesizliktir' gibi değerler sisteminin, işyerlerinde yaratıcı öneriler yapılmamasında payının olduğunu düşünmek abartılmış bir değerlendirme olmayacaktır.

2.2. Değişme Sürecinin Hızlandığı Toplumlarda Girişimcilik Fırsatları ve Engelleri

Türkiye, özellikle 1950'li yıllardan sonra kentleşmenin hızlandığı bir ülkedir. Binlerce yıl, tarlasına, sapanına ve köyüne bağlı kalmış insanlar, bu yıl-

lardan sonra kentsel alanlara göçerek, tarım dışı alanlarda emekleriyle geçinmek zorunda kalmıştır. Bu nüfusun yatay dinamiği, sanayileşmedeki genel gelişmelerin türevidir. Bu gelişme Anadolu'yu ilk kez köklü bir değişmeyle yüzyüze getirmiştir.

Değişme süreci, yani kentleşme, geleneksel değer ölçülerini altüst etmiştir. Çünkü değer ölçüleri kentlerdeki yeni yaşam biçimlerine cevap verecek nitelikte değildir.

Kentlere göç edenler; ya da ekonomik nedenlerle göçe zorlanmış olanlar, kentsel alanda ekonomik güç olmadan saygınlık kazanmayacaklarının bilincine varmışlardır.

Değişme sürecinin hızlandığı toplumlarda, girişimcilik ortamına en güzel örnek Eskişehir'dir. Eskişehir'de kamu yatırımları dışında, ilk toprak ve un sanayi tesislerini kuranlar; ilk makarna atölyelerini oluşturanlar, dışardan göçmen olarak gelen insanlardır. 1950'li yılların bu ilk kuşak sanayicileri, hem göç ettikleri bölgelerde gördüklerini Anadolu'ya taşımış, hem de göçmenliğin yalnızlığını ekonomik güçle kırmaya çalışmıştır.

Ayrıca kentleşme insanları çeşitli etkenlerle değişik iş alanlarına itmiştir. İşportacılık gibi marjinal işlerden yerleşik atölyelere, küçük ve orta boy işletmelere dönüşüm süresi daha sonra büyük bir hızda yaşanmıştır.

Değişme, yeni bir yaşam biçimi, yeni bir ilişkiler bütünü yaratacak nitelikte olmaktadır. Bu da, yeni girişimciler için ilginç ve elverişli bir ortam yaratmaktadır.

Kentler, değişik ülkelerin ve bölgelerin insanlarını bir araya getiren, karşılıklı bilgi ve görgü alışverişiyle, daha üst bir teknolojiye geçişi hızlandıran bir kaldıraç etkisi yapmıştır. Bu sürecin kamu yetkilileri tarafından planlı ve disiplinli yapılabilmesi kalkınma, yaratıcılık ve girişimciliği daha etkin kılabilirdi ve el'an kılabilir. Bu gelişmeler ülkemizde olduğu gibi kendiliğinden olduğunda girişimcilik için bazı tuzaklar ortaya çıkmaktadır.

Söz konusu tuzaklar şöyle özetlenebilir:

- Ortaya çıkan girişimci tipi, sanayileşme bilincinde değildir. İşlerini 'Bilimle değil görgüyle' yürütmektedir. Nitekim, Anadolu illerinde sanayileşme hareketi gözlemlendiğinde başarılı bir atölyenin küçük ya da orta boy işletmenin diğer komşular tarafından izlendiğini kısa zamanda bu konuda büyük atıl kapasiteler yaratıldığını, anlamsız rekabetlerin tahrip edici boyutlara ulaştığını göstermektedir.

- Sadece görgülerine güvenerek, girişimci olmaya çalışanlar genellikle uygun olmayan ve/veya yanlış çalışan işletmeler kurmaktadır. Bu da kaynak israfının en tipik örneklerini oluşturmaktadır.

- Özellikle korumacılığın yaygın, enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde, 'Ne üretsen satılıyor' mantığı kalite ve maliyet kavramının hiç gelişmediği bir girişimci tipini ortaya çıkarmaktadır.

Özetlemek gerekirse kentleşme gibi büyük değişme süreci, ortaya çıkardığı yeni ihtiyaçlar nedeniyle, bir girişimci tipi ortaya çıkarmakta, ancak bu girişimci gerekli bilgi, beceri, eğitim ve yeteneklerle donanmış olmadığı için sağlıksız girişimler, ekonomide atıl kapasiteler yaratmaktadır.

2.3. Sanayi Toplumunda Girişimcilik

Bir sanayi toplumunda girişimcilik, farklı bir gelişme eğrisi çizmekle birlikte kırdan kente değişme sürecinin hızlı olduğu toplumlarda olduğu gibi zaruretten doğmaktadır. Bir atasözümüzde belirtildiği gibi 'Zaruretlere maharetlerin anasıdır' ve bu kural toplumun gelişme evresi ne olursa olsun evrensel bir kural olarak geçerliliğini korumaktadır. Bir başka anlatımla, sanayi toplumu, makine ve bilgi üretip bunu sık aralıklarla yenileyemeyip çeşitlendirmedikçe ve daha sonra da bunu satmadıkça yoktur. En azından bu sanayi toplumu refah düzeyini koruyamayacaktır. Bu nedenle sanayi toplumunda insanlar, geçmişten getirdikleri bilgi birikimlerini de kullanarak, daha yaratıcı daha yüksek gelir getiren alanlara yönelmek zorundadır. Bir TV açık oturumunda Friedman Iacocca'ya, 'Eğer A.B.D.

süper bir ülkeyse Japonya'nın ürettiği otomobilin benzerini üretme sevdasından vazgeçmeli, daha yüksek teknoloji gerektiren ürünler yaratarak Japonya'ya satmalıdır. Ya da süperlik iddiasından vazgeçmelidir' demiştir.

İşte sanayi toplumunda girişimcinin niteliğini vurgulayan temel budur!

Bir sanayi toplumu olan Japonya'da, bilgi çağına hazırlanmak amacıyla eğitim sistemini tümden değiştirmek için çalışmalar yapılmaktadır. Japonya bu değişim ile yepyeni girişimciler yaratmayı amaçlamaktadır. Sanayi toplumunda, özellikle günümüzde girişimci, sanayileşmenin oturmuş kurumlarını değiştirmeye yönelik çalışacak ve girişimci niteliğini kazandıracak enerjisini bu yönde harcayacaktır.

2.4. Bilgi Toplumunda Girişimcilik

Bilgi toplumunda girişimcilik, geleneksel ve sanayi toplumundakinden daha farklı nitelikler istemektedir. Hızlı değişimin yönü ve doğrultusunu değerlendirebilen, teknolojik gelişmelerin mevcut kurumların değişmesinde etkilerini sezebilen ve bunu piyasaya çevirip, üretilen mal ve hizmetle geçinebilen girişimci önemlidir. Bu nitelikler bilgi toplumu girişimciliğinde ön plana çıkacaktır. Girişimci, zaman, mekan tanımadan teknolojik kısıtlamalardan etkilenmeden bunun ötesinde düşünebilme yetenekleri olan insan olacaktır.

3. Türkiye'de Girişimciliğin Evrimi

Türkiye'de çok kaba çizgileriyle girişimcileri Osmanlı İmparatorluğu dönemi, Cumhuriyet döneminin ilk yılları dönemi, 1950-1980 dönemi ve 1980 sonrası dönemi olarak dört kategoride değerlendirmek gerekir.

3.1. İmparatorluk Dönemi Girişimcileri

Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerinde, ekonomik girişimciler, Sanayi Devrimi'nden sonra, Batı'yla daha sıkı ilişkide olan ve bilgi alışverişinde bulunan Yahudi, Rum, İtalyan asıllı Türk vatandaşlar idi. Bunlar bankerler, ithalatçılar ve genellikle tüccarlardır.

İmparatorluk döneminde bir başka girişimcilik tipi, askeri amaçlarla yapılan işlerdir. Bunların da yabancı uzmanlar aracılığıyla yürütülmüş olması Osmanlı Pasa ailelerinden gelip, bugün sanayici olarak adlarını sayabileceğimiz insanların sayısının hemen hemen yok denecek kadar az olmasına neden olmuştur.

3.2. Cumhuriyet Dönemi Girişimcileri

Türkiye'nin Cumhuriyet dönemi kurucuları ülke Kurtuluş Savaşı'yla siyasal bağımsızlığı kazanınca, ekonomik bağımsızlığı kazanmak için de bir ulusal girişimciler grubu yaratma çabasına girmişlerdir. İzmir İktisat Kongresi'nin aldığı kararlar, bu temel ideolojiyi destekler niteliktedir.

Kırım'dan, Makedonya'dan, Dobruca'dan, Arap ülkelerinden, Kazan'dan ve Asya'nın diğer yörelerinden ve Kafkasya gibi göçveren bölgelerden gelen göçmen Türkler edindikleri üretim kültürünü Türkiye'ye taşımışlardır. Örneğin, bugün ülkemizdeki tarım makinaları üretiminde, Tatar asıllı Türklerin Kırım yöresinden getirdikleri pulluk ve atla çekilen orak makinalarının payı vardır. Duvarcı ustaları; Macaristan ve Romanya göçmenleridir. Bu örnekler daha da arttırılabilir. 1950'den sonra gelişen 'Her mahallede bir milyoner yaratma' özlemi Türk girişimcisini yaratma çabasının bir sonucudur.

1980'li yıllara kadar kullanılan yaygın teşvik tedbirleri ve dış ticarete sürdürülen korumacılık, hep Sevr Anlaşması'nın tepkisi ile milli girişimci yaratma çabasının ürünleridir. Ancak bu girişimcilik ortamını yaratma çabaları 1970'li yıllarda yaygınlık kazanmıştır.

Marshal Yardımı ardından 1961'den itibaren Almanya'ya giden Türk işçilerinin gönderdikleri dövizler ve geri kalmışlığın yarattığı iç tepki, Türk insanında bir genel 'Sanayi histerisi' yaratmıştır. İşte bu histeri 1970'li yıllarda başlayan ve ivme kazanan dönemin de nedenidir.

3.3. 1970'li Yılların Girişimcileri

Eskişehir'de, Antep'de, Çorum'da ve Isparta'da incelendiği zaman 1970'li yıllar girişimcilerinin şu temel nitelikleri ortaya çıkmaktadır:

- Çoğu yurtiçi ve yurtdışında yüksek öğrenim görmüş insanlardır (Bu çalışmanın ekindeki ampirik saha tesbitleri bu gözlemi doğrular yöndedir).
- Babalarının geleneksel tüccar zihniyetini aşmaya uğraşmaktadırlar.
- Varolan geleneksel mal üretimini bir ileri aşamaya götürmek amacındadırlar.
- Üretme hırsları temeldir. Yatırımın diğer boyutları olan yönetim felsefesi, verimlilik, kalite ve uygun fiyat ilkelerini pek düşünmemektedirler.

Bütün bunlara, kamu yetkililerinin sağladıkları geniş teşvikler de eklenince, 1970'li yıllarda sayıları hızla çoğalan girişimciler ortaya çıkmış, ancak bugün bunların önemli bir bölümü kriz işletmeciliği yapmak zorunda kalmışlardır.

Bu girişimciler, bugünkü sorunların kökeninde yatan şu noktaları daha önce hiç düşünmemişlerdir.

- Sağlıklı ortaklık yapıları kurarak ana sermayenin kompozisyonunu hanehalkı tasarruflarıyla beslemek.
- Gerçek anlamda fizibiliteler (çevre analizi) yaparak, yatırımın pazar, teknoloji ve diğer sorunlarını önceden planlamak.
- Profesyonel yönetim ilkelerini saptayarak, gerekli kurumsal yapıları oluşturmak.

Bütün bunlar, krizle birlikte sanayileşmede ve işletmecilikte tıkanmalar yaratınca, Türkiye'de girişimcilik yeni bir boyut kazanmıştır.

3.4. Bugünün Girişimcilik Sorunları

Girişimcilik, insan yeteneği, içinde bulunulan ortam ve kaynak sorunu üzerinde yükselen bir olgudur. Dünya'da ve Türkiye'de şartlar değişmiş, yepyeni bir girişimcilik anlayışı ve ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Günümüzde Türkiye'de girişimcinin sorunları, temel bir yönetim felsefesi ve bunun enstrümanlarının yaratılma-

sı noktasında odaklaşmaktadır.

4. Türkiye'de Girişimciliğin Yasal Boyutları

Bir ülkede girişimciliği yasal düzenlemeler önemli ölçüde etkiler. Örneğin vergi yasaları, işletmelerin büyümesinde etkili olur. İşletmeler üzerinde en olumsuz etkiyi Kazançve Muamele vergisi yapmaktaydı. 1950'ye kadar yürürlükte kalan Kazanç Vergisi'nden sonra Gelir Vergisi, Kurumlar Vergisi ve Esnaf Vergisi Kanunları çıkarılmıştır. Gelir Vergisi gerçek kişilerin gelirini, Kurumlar Vergisi sermaye şirketlerinin gelirlerini gerçek usulde vergilendirir. Esnaf Vergisi ise götürü bir vergidir ve 1955 yılında kaldırılmıştır. Mükellefleri, bu tarihten sonra götürü usulde Gelir Vergisi kapsamına alınmıştır.

Sanayi işletmelerini Cumhuriyetin başlarında olumsuz yönde etkileyen asıl vergi, Muamele Vergisi'ydi. Bu vergi, imalatı tümüyle vergilendiren ve yüzde 30-50 arasında değişen oldukça yüksek oranlarda uygulanan bir vergidir. Ancak bu vergide mevcut olan bir muafiyet hükmü, işletmelerin küçülerek vergiden kaçmalarına yol açmıştır. Bu hükme göre, bir müessese 5 işçiden fazla çalıştırırsa veya 2 beygir gücünden fazlasını kullanırsa gerçek usulde vergiye tabi olacak, bu sınırın altında kalan ise hiç vergi ödemeyecektir.

Belirtilen muafiyet nedeniyle birçok işletme vergiden kaçınmak için bölünme yoluna gitmiş, işletmelerin optimal ölçeklere ulaşması geciktirilmiştir. Kısacası 'Cüce işletme' yapısı vergi yasasıyla adeta teşvik edilmiştir. Muamele Vergisi 1956 yılında kaldırılarak, yerine aynı yıl Gider Vergileri Kanunu getirilmiş, bu kanun üretimin sadece ilk aşamasını vergilendirip, sonraki aşamalarını vergi dışı bırakmıştır. Örneğin, tekstilde sadece ipliği, demir-çelik de ise kütüğü kapsamına almıştır. Uygulanan oranlar çok yüksek, kontrolü ise güç olduğu için, işletmeler kaçakçılığa itilmiştir.

Gerçek anlamda Gider Vergilerinin, sanayii teşvik etmesi gerekirken, ülkemizdeki uygulama ile üretimin ilk aşaması yüksek oranda vergilendirildiğinden işletmelerin finansman giderleri artmış, mal fiyatları yükselmiştir.

Türkiye'de 1950'den sonra geçilen Gelir Vergisi de defter tutma ve muhasebe külfeti getirdiğinden sanayi çevrelerinde tepkiyle karşılanmıştır. Özellikle yeni girişimlere yatırım indirimi, hızlandırılmış amortisman yöntemi ve yeniden değerlendirme gibi konular, ekonomik büyümeye direkt olarak çok fazla etkili olmasa da, bazı katkılarda bulunmuştur. Bu olumlu gelişme ne yazık ki sadece büyük ölçekli işletmeler için geçerli olmuş, küçük işletmelerin tamamının aynı kümülatif etkiyi yaratmaması nedeniyle yeni girişimler, bir başka deyişle orta ölçekli girişimler bu istisnalardan beklenen faydayı sağlayamamışlardır. Yürürlüğe giren son vergi yasası da 1.1.1986 vergilendirme sistemine değişiklikler getirmiştir. En çok dikkatı çeken halka açık şirketlere tanınan bazı avantajlardır. Ancak burada da dikkatı çeken, yasa koyucunun sadece mevcut şirketlere teşvik getirmesi, buna karşılık halk ortaklığı şeklinde kurulacak şirketleri uygulama kapsamının dışında bırakmasıdır. Bu yasada ekonomik büyümenin amaçlandığı bir tercih yoktur. Çünkü, Kurumlar Vergisi'nden ve temettülerden alınan stopajın kaldırılması ayrıca ihracat gelirlerinde, turizmde ve yabancı ülkelerde yapılan yatırımlarda sağlanan muafiyetlerin ve sadece yüzde 10 vergi ödemesinin de ancak bu sektörlerle giren işletmeler için bir avantaj niteliği taşıyacağı açıktır. Son yasaya göre bir kişi gelirini bir şirketten nakden elde ederse, yaklaşık yüzde 48-49 oranında vergi ödediği halde, gelirini hisse senedi, tahvil vb. gibi menkul kıymetlerden sağlaması halinde yüzde 10 vergi ödemektedir. Bu, vergi adaleti bozucu yönü bir tarafa, yeni girişimcinin paratönerlerini önlemekte ve onu rantıye yapmaya adeta teşvik etmektedir.

İstihdam başına vergi bağısıklığı uygulamaları getirilerek, girişimcilik teşvik edilebilir. Ancak bu etki sadece istihdamı etkileyerek sermaye yoğun üretimi, emek-yoğun üretim tipine kaydıracaktır.

Anadolu'da yerel (mahalli) Menkul Kıymetler Borsaları aracılığıyla fon sağlanması mümkün müdür? Kısa vadede bu soruya olumlu cevap vermek mümkün değildir. Orta ölçekli kuruluşlar, borsada görünmesi için hisse senedi, sermaye menkul kıymeti ya da borçlanma senedi ihraç edebilirler. Yine bu tip kuruluşlar bölgelerinde tanındığı, imajı sağlam olduğu oranda bölgedeki hanehalkı tasarruflarını çekebilirler. Ancak fon akımının sağlanmasındaki temel koşul, bölgesel nitelikteki kuruluşun şirket imajından çok, yıllık gereksinimin yüzde 50-55 düzeyinde olmasıdır. Bu kârlılık düzeyinde olmayan kuruluşlar mahalli Menkul Kıy-

met Borsaları aracılığıyla böylesi bir cazibe yaratmayacaklardır. Esasen Anadolu'da küçük sanayicilerin T.Halk Bankası ve DESİYAB gibi kuruluşlardan aldıkları kredi maliyeti yüzde 30-35 arasındadır. Bu kuruluşların yüzde 20'lik ek maliyetlere katlanabilmeleri, kısa vadede mali güçlerinin yetersizliğinden ötürü pek mümkün görülmemektedir.

Borçlanma yoluyla finansman da mümkündür; tahvil ihracı ya da Finansman Bonosu çıkarmak gibi. Sermaye Piyasası Kurulu'nun kararına göre, "Şirketler ancak ödenmiş sermayeleri kadar tahvil çıkarabilirler. Ayrıca, ardarda üç yıl kâr etmiş olması şarttır." Burada gözüken tek engel yeni girişimcinin genellikle az sermaye, buna karşılık yenilik kabiliyetleriyle üretime geçmesidir. Dolayısıyla düşük bir sermaye de tahvil yoluyla borçlanma kapasitesini sınırlamaktadır.

KDV'de "Peşin vergi ödeme" ilkesi küçük ve orta ölçekli işletmelerin nakit sıkıntısına yeni bir yük getirmektedir.

Türk Bankalar Kanunu'na göre küçük ve orta ölçekli girişimcilere kredi verilirken risk değerlendirmesi, kuruluşun performansı ve geleceği, kurucuların nitelikleriyle, üretim yapılan pazarın genişliği yerine kuruluşun "büyük" olması göz önüne alınmaktadır. Bunun sonucunda, küçük ve orta ölçekli işletmeler örgütlenmemiş kredi piyasalarına yönelerek, yıllık yüzde 80-125 maliyetle kredi almak zorunda kalmaktadırlar.

Türkiye Halk Bankası 1986 yılında 165 milyar TL.'lık ek kredilerinin yüzde 11'ini (18 milyar TL) küçük girişimcilere açmıştır. Bu kredi miktarı, Türkiye'de yeni girişimciliği özendirecek boyutta değildir.

Ayrıca küçük girişimcilerin mal varlıkları finansman sorunlarını çözmede, gerekli teminatı göstermeye de yeterli değildir. İhtisas bankaları dışında, diğer bankaların, yapıları gereği, küçük girişimcilere önderlik etmeleri, bugünkü ekonomik yapı içinde mümkün olmamaktadır. Bütün bunlar dikkate alındığında, banka sisteminin ülkemiz özelinde yaygın bir "girişimcilik ruhu" yaratmaktan uzak olduğu anlaşılmaktadır.

Tesvik mevzuatında; mali teşvikler, finansal nitelikli teşvikler ve diğer teşviklerden yararlanma konusunda küçük girişimciler için bazı engelleyici faktörler vardır.

Ancak, hemen altını çizmek gerekir ki, Genel Teşvik Sistemi yeni girişimcileri yönlendirmek bakımından daha etkili sonuçlar vermektedir.

5. Aile Yapısının Girişimcilik Üzerindeki Etkisi

Günümüzde aile yapısı "hane ekonomisi" başlığı altında incelenmektedir. Aile yapısını ve ailenin çocuklar üzerindeki etkisini sosyal ve ekonomik süreçler belirlemektedir. Üzerinde en fazla durulan konu; kaynakların (insan kaynakları) aile tarafından nasıl üretildiği ve kullanıldığı, ne gibi geçim stratejilerine başvurulduğu ve bunların aile içi ilişkilerde ne gibi güçlükler yarattığıdır.

Aile çocuğun geleceğini temin etmeye ve yaşamına yön vermeye çalışmaktadır. Böylece çocuğun daha üretken alanlarda faaliyet göstermesi sağlanmaya çalışılmaktadır. Bu durum çocuğun girişimci olması bakımından olumlu bir etki yapmaktadır. Türkiye'de bu ve benzeri yaklaşımların en belirgin olduğu yöreler, Kayseri ve Karadeniz bölgesidir. Benzeri bir aile teşvik yapısının yaşandığı yörelerin başında Gaziantep gelmektedir. Bu ilin mevcut toprak yapısının kişileri girişimciliğe sevkettiği, yapılan ampirik çalışmalardan açıkça görülmektedir.

Aile içinde çocuğun almış olduğu eğitim ve görgü onu yaşam boyunca direkt olarak etkilemektedir. Eğitim ve görgünün yanısıra, çocuğun başarısını etkileyen diğer koşulların da aile içinde alınmış olması ve bunların sürekliliği gerekmektedir.

Aile içi etkileşimi yaratan diğer bir nokta teknolojidir. Teknolojik gelişmeler aile yaşantısında meydana getirmiş olduğu değişiklikler yoluyla çocuğun serbest girişim kurma ve işletme isteğini güdülendirmektedir. Bu nedenle, aile çocuğun gelişme aşamasından itibaren, teknolojiye meydana gelen değişikliklerle birlikte, düşünme ve başarıma istek ve becerisi üzerinde etkide bulunmaktadır. Bu etkileşim, aile içinde alınan değer yargılarıyla birleşerek daha karmaşık ve anlaşılması güç bir "etki" odağı haline gelmektedir.

Girişimcilik mevcut kaynakların en iyi bir şekilde kullanılması amacını içermektedir. Bu ve benzeri amaçlar çocukta girişimci güdü ile birleşince ortaya "başarma" azmı çıkmaktadır. Bu azmin körüklenmesinde en önemli etkenlerden biri ailedir. Öyle ki aile, çocuğu sürekli olarak şekillendirmeye çalışmaktadır. Bunun ana hedefi çocuğu istendiği gibi şekillendirilmesidir. Bu hedef teknolojik gelişmeyle birlikte değişime uğramaktadır.

Bütün insan topluluklarının kendine özgü bir teknolojik etkileşim alanı vardır. Teknoloji salt insanların ihtiyaçlarının giderilmesi amacıyla geliştirilen çeşitli yöntemlerin bir bütünü ise de, aile yapısındaki değişikliklerin de temel nedenlerinden biridir. Çünkü modern uygarlık insanların ihtiyaçlarını etkin bir şekilde giderebilmek için birarada çalışmalarını gerekli kılmaktadır. Böylece insanlar, birbirlerinin düşünce ve değer yargılarını da etkilemektedir. Bu etki ailenin diğer bireylerine de yansımaktadır. Sonuçta çevre ve aile çocuk üzerinde iki yönlü bir etki yaratmaktadır. Eğer çevre ve ailenin çalıştığı ortam veya yakın ilişki kurduğu ortam girişimciliğin temel özelliklerini içeriyorsa çocuk bu özellikleri daha çabuk kavramaktadır.

Bireyin etkilendiği ve bu etkiyi kısmen veya aynen çocuğuna aktardığı teknoloji, insanların içinde çalıştıkları fiziksel ve ekonomik koşulları sağlar. Böylece iş süreçleri yaratırlar ve kaynakları biraraya getirirler.

Sonuçta, ortaya çıkan teknolojinin niteliği insanların iş ilişkilerini büyük ölçüde etkiler. Teknolojinin ve ailenin etkisini somuta indirgmeden evvel, insan davranışı, etkileşimi ve insanların nitelikleriyle ilgili kavramlara kısaca değinmek istiyoruz. Çünkü, bu kavramlar insan denen karmaşık yapının çevre ile birlikte bulundukları ortamdan etkilenme süreç ve derecesini irdelemektedir. Bu durum çocuk için de geçerli olmaktadır. Çünkü çeşitli aile ve çevre ve hatta teknolojik ortamda yetişen çocuğun "girişimcilik" fikrine ve kavramına karşı olan anlayışı ve değerlendirmesi bu varsayımlar altında rahatlıkla açıklanabilmektedir.

Bireylerin farklılığı tezinden hareketle bu değerlendirmeleri yapmak daha gerçekçi olacaktır. Çocuk farklı yapıda ve değer yargılarına sahip olan ana-baba ve kardeşlerinden almış olduğu bilgi ve beceriler yoluyla yaşamına yön vermeye çalışmaktadır. Eğer aile içindeki bu heterojen yapı sürekli olarak girişimciliği ve serbest çalışmayı destekler nitelikte ise çocukta bu doğrultuda bir gelişme meydana gelmektedir. Bu durum yeterli eğitim ve maddi imkanla birleştğinde günlük dilde "cin" gibi tabir edilen girişimci yapısı ortaya çıkmakta ve başarılı olmaktadır.

Dolayısıyla, Türkiye'de girişimcilikte aile etkisi çocuğun almış olduğu eğitimden daha önemlidir. Yapılan araştırmaların gösterdiği üzere, çocuk doğumundan itibaren en çok babasından ve ailenin diğer bireylerinden etkilenmektedir. Bu etkileşim taklit etme yoluyla olmaktadır. Ailede girişimci olan bir kişi olması onun da girişimci olma isteğini doğal olarak etkileyecektir. Türk aile ya-

pısında bu durum daha da etkili olmaktadır. Çünkü, ailenin bireyleri küçük yaştan itibaren girişimci olan aile bireyi ile (baba veya ağabey) çalışmaya başlamaktadır. Böylece yetişen çocuk girişimci olmanın onun yaşantısı üzerinde ne gibi etkiler yapacağını da açıkça görmektedir. Bu değerlendirmeyi yaparken, girişimciliğin avantaj ve dezavantajlarını da görerek rasyonel bir sonuca ulaşmaya çalışmaktadır.

Girişimci çocuk yetiştirmenin aile açısından da bazı avantajları olduğunu açıkça söyleyebiliriz. Günümüz ekonomik ve sosyal ortamında serbest çalışarak elde edilen gelirin maaşlı gelirden yüksek olması bu tesbitimizi doğrulamaktadır. Ayrıca ailenin çevresine daha fazla oranda etkide bulunma isteği de çocuklarının girişimci olması konusunda onları teşvik eden ikinci önemli noktadır. "Benim çocuğum büyüünce tüccar olacak" esprisinin altında çevreye baskın olma ve çevreden farklı olunduğunu gösterme arzusu yatmaktadır.

Türkiye'nin mevcut ekonomik ve sosyal koşulları içinde girişimci altyapısının hazırlandığı bir ortamdan tam anlamıyla sözdebilmek güçtür. Türkiye'de kırsal kesim insanların kendilerine sürekli olarak "güvence" arama içgüdüleriyle hareket etmeleri ve böylece "Devlet kapısında" çalışmak istemeleri bu kesimin çocukları üzerinde girişimcilik olgusunu yerleştirmelerini engellemektedir. Mesela, halen Ankara'daki kamu kurumlarında müstahdem olarak çalışanların çoğunluğunu Yozgat ve Çankırı'lı vatandaşlarımızın oluşturması, bu iki ilimizin insanları arasında "devlet" kapısının daha güvenli olduğu fikrini benimsetmiştir. Bunlara göre serbest meslek ve girişimcilik "dipsiz kuyudur".

Dipsiz kuyu tanımlamasından kastedilen "riskli" oluşturmaktır. Fakat unutilan husus girişimciliğin temel özelliklerinden birinin "risk altına girme" olgusudur. Türkiye örneklerini çoğaltmak gerekirse, Çorum ilimiz girişimcilik açısından çok ilginç bir yapıya sahiptir. İlde girişimci düşünceye sahip insanların çokluğu gözlemlenirken, Çorum'dan çeşitli vesilerle diğer illere, mesela Ankara'ya göç etmiş olanların çocuklarının temel işlevinin "simit satarak" aile bütçesine katkıda bulunmak olduğu görülmektedir. Diğer bir örnek ise Gümüşhane ilinin Bayburt ilçesinden diğer illere göç edenlerin çoğunluğunun yaşamlarını inşaat hafriyatçılığı yaparak kazanmakta oldukları ve çocuklarını da bu yönde yetiştirdikleridir.

Yukarıda örneklerde açıkça görüldüğü gibi, Türk aile yapısı içinde yetişen bir çocuğun girişimci olabilmesi, hem ailenin çalışma yapısı ve hem de çevre ile ilgili bir olgudur. Bu olguya yeter oranda sermaye ihtiyacı şartını eklemek gerekmektedir. Fakat, genelde girişimciliği sürükleyen ve başarılı kılan husus sermayeden ziyade çocuğun ailesinden almış olduğu kültür ve etkilerdir. Bu etkilerin girişimcilik fikrine olan katkısını olumlu yönde değerlendirmek için, çocuğun psikolojik yapısını da dikkate almak gerekmektedir. Çocuğun istekleri girişimcilik dışında bir dalda çalışma yönünde ise, bu durumda ailenin girişimcilik arzuları ters yönde gelişmektedir. Çocuk girişimci yapılsa bile başarılı olması güçleşmektedir. Buradan ortaya çıkan ailenin girişimcilik konusundaki tutumunun çocuk ile hemen hemen özdeşleşmesi gerektiğidir.

Aile yapısı üzerinde bugüne kadar yapılan araştırmalar daha çok sosyal etkileşim üzerinde yoğunluk kazanmıştır. Bu nedenle aile yapısı ile girişimcilik arasındaki ilişkileri belirleyen somut deliller ne yazık ki mevcut değildir. Bu çalışmada Türk aile yapısının "girişimcilik" yapısına etkileri irdelenecektir. Çalışmada izlenecek yöntem ise tamamen ampirik (gözlem) esaslıdır.

Geleneksel aile yapısı (ataerkil aile) senelerce çok az değişikliğe uğrayarak süregelmiş ve hatta bugün bile Anadolu'da etkin yapısını koruyabilmıştır. Bu olgu özellikle doğu ve İç Anadolu'nun kırsal kesimlerinde, Toroslar'da gözlenmektedir. Geleneksel aile yapısında kesin otorite aile reisidir. Aile reisi kararları vermektedir. Bu kararların ailenin diğer fertleri adına veriliyor olması geleneksel aile yapısının en önemli özelliğini oluşturmaktadır. Aile reisi (baba veya büyükbaba) aile içinde kesin bir otorite merkezidir.

Çocuğun aile içinde kararlara katılması, belirli bir sosyo-ekonomik yapı içinde, yani bireyin (bireylerin) maddi çevrelerindeki yapılar ve süreçler içinde incelenebilir. Şu halde, girişimci olarak yetiştirilecek çocuğun, aile içindeki katılma davranışları; 1) Davranışı doğuran nesnel koşullar, 2) Bireylerin katılmayla ilgili olarak kendisine ve konuya ilişkin düşünce ve değerleriyle birlikte incelemek gerekecektir.

Çocuğun aile içindeki katılma davranışı açısından siyasal ve toplumsal alt sistemler arasındaki ilişkilerin aranmasında iki temel varsayımsal durumdan bahsetmek gerekecektir. Bunların birincisinde toplumsal ve siyasal sistemlerde geçer-

li ilişki biçimleri, düşünce ve değer kalıpları çok büyük farklılıklar göstermektedir. Burada hem bireyin toplumsal koşulları ile siyasal sistem değerleri ve süreçleri arasında, hem de bireyin bunlara yönelik tutum ve davranışları arasında yüksek bir ilişki olacağını söyleyebiliriz. Ayrıca, siyasal sistemdeki ilişkilerin, dolayısıyla değer ve davranış biçimlerinin birbirinin uzantısı olduğu, aralarında bir bütünlüğün bulunduğu söylenebilir. İkinci durumda ise siyasal sistem ile toplumsal sistem arasında farklılaşma saptandığı değerler ve istediği davranış biçimleri toplumsal yapıdakilerden ya daha ileri ya da daha geri düzeyde belirlenmiştir. Başka bir deyişle, siyasal sistemin farklı değerler talep etmesine karşın, toplumsal alt sistem bu değerleri doğuran ilişkilerden daha farklı ilişkilerle bütünleşmektedir. Bu olgu sanayileşmenin devlet eliyle tarımsal yapılarda geliştirilmesi zorunluluğu ya da ticaretin küçük üretici kapitalizmine değerlerinin sanayi toplumları için geçerli sayılmasının sonucu ortaya çıkmaktadır.

Bu farklılaşma çocuğun aile içindeki davranışlarını etkilemekte ve karar verme işlevi üzerinde de etkin olmaktadır. Bu durumda, çocuk ailesine çoğunlukla bağlı kalmakta ve verilen kararlara uymaktadır. Çocuk bağımsız olarak karar vermeye yönlendirilmemekte, ailenin bir kopyesi olması istenmektedir. Bu çocuğun çekingen ve sıkılgan bir yapıda yetişmesine sebep olmaktadır. Böylece çocukta "girişimci" olmak gibi bireysel yeteneklerin kullandırılması gereken duruma yabancılaşma başlamaktadır. Ünlü sosyolog Etzioni'nin deyişiyle, "Bu gibi durumlarda çocukta mevcut yapıya karşı meydana gelen yabancılaşmanın kökleri bireylerarası ilişkilerde değil, toplumsal yapı ile siyasal yapı arasındaki ilişkilerden doğmaktadır." Diğer bir deyişle, çocuğun girişimci olmasını önleyen yabancılaşmanın nedenleri mevcut değer yargıları ile, siyasal yapının ortak ürünü olmaktadır. Bu nedenle, çocuğun toplumsal değer ve süreçlerle bütünleşmesi kadar, siyasal değerlere ilişkin kanaat ve davranışlarının bütünleşmesi üzerinde de toplumsal yapılar (normlar) ve kurumlar, içerdikleri ilişkiler gereği belirleyici bir rol oynamaktadırlar. Siyasal sistem ile toplumsal sistem arasında farklılaşmanın olduğu durumlarda, birey siyasal sistem değerlerini düşünce düzeyinde kabul etse de, onları gerçekleştirmede alıştığı, geleneksel yolları yeğlemekte, böylece bir tutum-davranış ya da amaç-araç farklılaşması ortaya çıkmaktadır. Siyasal değerlerin yalnızca edilgin bir biçimde kabulünün onların gerçekleştirilmesinde yeterli olmayışı, siyasal olduğu kadar, ondan da önce toplumsal bir varlık olarak çocuğun davranış yapısı ve çocuğun davranışına ve karar verme yapısına toplumsal örf ve adet, aile yapısı ve diğer normların etkisinin çözümlenmesini gerektirmektedir. Çünkü bu durum çocuğun toplum içinde yabancılaşmasına (aliniation) sebep olmakta, girişimcilik için gerekli olan, beceriler ve ataklık köreltilmektedir.

Aile, çocuğun topluma kazandırılmasında uyguladığı bilinçli toplumsallaştırma (kendi normlarına göre) süreci ile çocuğa toplumda geçerli değer ve normları olduğu kadar, aile içi somut ilişkilerle belli karar verme dolayısıyla katılma kalıplarını da aktarmaktadır. Bu nedenle aile normları çocuk üzerinde etkin olmaktadır. Aile hem seçme işleminin, hem de davranışının temelini veren bir öge olmaktadır.

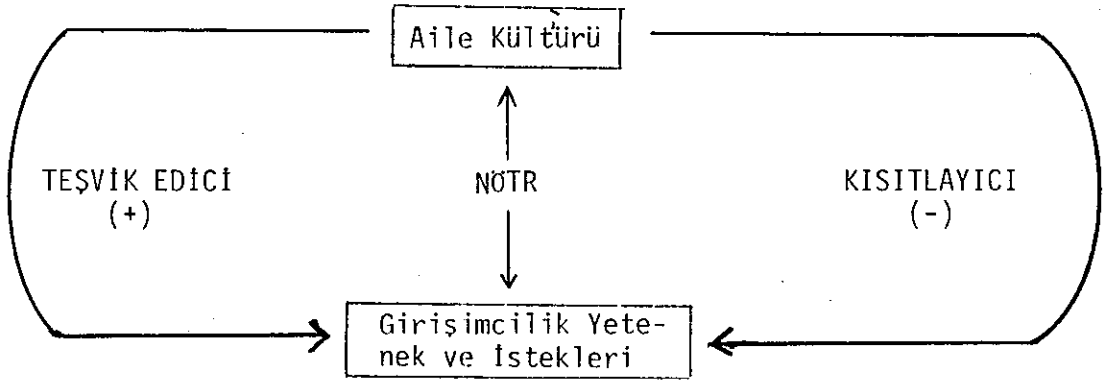
Çocuğun içinde yaşadığı çevrenin kurallarını öğrenme, onlara uymasını sağlama yöntemlerinden biri olan (dayak dahil) cezalandırma konusunda toplumumuzda çoğunluk bunun önemli olduğu görüşündedir.

Modern toplum yapısında, aile ve toplum arasında yönelim farkı vardır. Aile yayılıp, özel ve ortaklaşa değerler ve ilişkiler önemini kaybederken, toplum evrensel başarı ve bireyci değerlere yönelmektedir. Bu yüzden çocuğun aileden daha geniş toplumsal düzene geçişi evde öğrenme ve tecrübe yolunu kolaylaştırmayıp aksine zorlaştırmaktadır. Hızlı toplumsal ve tarihsel değişme dönemlerinde aile çocuğa yeterli rehberlik ve rol modellerini sağlamakta kendini hazırlıksız görmekte, çocuğa gerekli eğitimi verememektedir. Bu durum, sempatik olmayan bir dünyada kendi yolunu kendisi bulmakta zorlanan, kimliğini arayan çocukları belirsiz ve güç durumlara itmektedir.

Özellikle 1960'lı yılların sonlarında yoğunlaşan "aile planlaması" fikri ve kampanyaları geleneksel aile yapısından yavaş yavaş çekirdek aile (küçük aile) yapısına doğru kayışı özendirmiştir. Bu kampanyalar daha çok şehir merkezlerinde etkisini göstermiştir. Bu etkileşim sonucunda, ailede verilen değer yargıları da değişmiş ve çocuklara daha hoşgörü ile bakılır hale gelinmiştir. Bunu eğitim düzeyinin artması da etkilemiş ve sonuçta, ailede alınan değer yargıları ve kültür dokusu kısmen değişiklik göstermiştir.

Ülkemizde bilhassa kırsal kesimde yetişen çocukların kendi yaşamlarını kazanma konusunda teşvik edilmesi yetersiz düzeydedir. Ailede alınan eğitim yapısı, çocuğun girişken olmasından ziyade, çekingen olmasına yol açmaktadır. Bu durumun bölgeler itibarıyla farklılıklar gösteriyor olması ise ilginçtir. Kayseri'li bir çocuk öncelikle girişimciliğe zorlanırken, Ege Bölgesinde durum tamamen aksi yönde seyretmektedir. Bu bölgede çocuğun okuması ve memur olması daha anlamlı görülmektedir.

Girişimcilik yapısına ailenin direkt etkisinin olduğu, kuşku götürmez bir gerçektir. Bu etkileşim ise iki farklı kutupta olmaktadır:



Ailede alınan değer yargıları (görgü, etik ve eğitim) çocuğun girişimcilik istek ve yeteneği üzerinde;

- 1) Teşvik edici etki (olumlu etki)
- 2) Kısıtlayıcı yönde (olumsuz etki)
- 3) Kararsızlık yaratıcı etki, yapmaktadır.

Teşvik Edici (olumlu) Etki:

Ailede verilen eğitim ve aile yapısının mevcut durumu çocukta girişimci olma konusunda direkt etki yapmaktadır. Bu durumda bulunan ailelerde çocuk hayatını serbest olarak kazanma ve kendi işini kurma konusunda teşvik edilmektedir. Ailenin çocuğa karşı olan tutumunda ve ona verdiği öğütlerde hep çocuğun girişimci olması istenmektedir. Bu durum yöreler arasında farklılık arzetmesine rağmen, daha çok ailedeki büyüklerin girişimcilik yapısı ile özdeşlik göstermektedir. Aile reisi girişimci ise, çocuğun da onun gibi olması ve hatta onu geçmesi istenmektedir. Aynı durum aile çevresindeki (yakın akraba ve komşu) girişimciler de örnek verilerek çocuğa telkin edilmektedir.

Teşvik edici etkiyi ailenin kùltür normları da etkilemektedir. Bu durumdaki ailelerde çocuk girişimci olarak yönlendirilmeye çalışılmakta ve bu durumdan fazla taviz verilmemektedir.

Kısıtlayıcı (olumsuz) Etki:

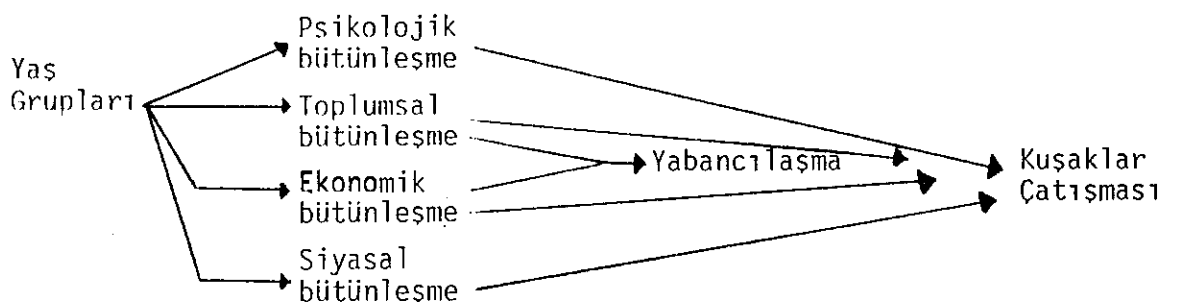
Aile içinde maddi imkansızlıkların yarattığı etki veyahutta ailedeki bireylerin müstahsil olarak yaşantılarını tarımdan elde etmeleri çocuğun girişimci olmasını önlemektedir. Bu durumdaki ailelerin sayısı birinciye göre çoğunluğu

oluşturmaktadır. Aile normları tarıma dayalı kültürel yapıda olduğu için çocuğun aile içinde horlanması onda tekbaşına başarabilme arzusunu köreltmektedir.

Özellikle modern toplumlarda aile, çocukları toplumsallaştırmak demek olan geleneksel sorumluluğunu bırakınca, eğitim, formel toplumsallaştırma rolünü üzerine alır. Aile artık toplumda özel konumlara katılım için toplumsallaşmayı sağlayamamaktadır. Modern gençliğin uzun süre okula devam etmesi beklenirken, onlar başarılması güç işlere zorlanmakta ve ailede alınan eğitimin onlar için yeterli olmaması çocukta ikilem yaratmaktadır. Kendilerini başarı yönelimli, yüksek derecede yarışmalı iş piyasasına girmeye hazırlamaları için sosyal yaşantıları, çocuk büyüdükten sonra alt-üst olmakta, örneğin çalışma yaşamları gecikmektedir. Bundan başka yetişkinler tarafından çocuklara sunulan ideal değerler genellikle gerçekte karmaşık ve gerçek dışı olabilmektedirler. Çocukta kendini tanımanın geciktirilmesi, okul yaşantısının soyutlanması, yetişkin toplumun gerçek olmayan değerlerini eleştirmek ve değerlendirmek imkanı çocukta yetişkin dünyasına karşı bir belirsizlik yaratmıştır.

İşlevsel (fonksiyonel) yaklaşıma göre gençliğin soyutlanması ve onlarca tecrübe edilen psiko-sosyal belirsizlik, yapısal farklılaşma ve değişimin dolaysız sonucudur. Kuşaklar toplumda karmaşık, kişisel olmayan güçler tarafından ayrı bir tarafa itilmişlerdir. Çocukların buluşa erdikleri dönem ertesinde başlayan gençlik hareketleri bunun (bu yabancılaşmanın) sonucudur. Çocuklar, gençlik çağlarına geldiklerine yetişkinlerce kendilerine verilmeyen statü kazanmayı ve rol oynamayı istemektedirler. Çünkü sanayi toplumu, bütün üyelerine tamamen kurumsallaşmış rolleri ayırmaz, böylece kuşaklar farklılaşması ortaya çıkar. İşte işlevselciliğe (fonksiyonalizme) göre büyüyen çocuk ve yaşlılar arasındaki toplumsal konumlardaki çelişkilerden kuşaklar çatışması doğar.

Bu durum aşağıdaki şekilde özetlenmiştir.



Özetleyecek olursak, fonksiyonel düşünceyi savunanlara göre, toplumsal entegrasyon (bütünleşme) noksanlığı, gençliği yabancılaşma ve isyan durumuna itmektedir. Bu model, gençlik uyumsuzluğunun nedenini, esas olarak, yetişkin öncesi (çocukluk) ve yetişkinlik dönemindeki aile yapısı ile çevre arasındaki dengesizlikte aramaktadır. Burada temel çelişkiler, yetişkin ve gençlerin birbirine zıt hakları arasındaki süreksizlikte, kuşaksal zevklerin, tarzların çatışmasında ve tüm kurumsal entegrasyona ulaşmadaki başarısızlıkta yatar.

Modelde savunulduğu gibi, Türkiye'de aile yapısının geleneksel normları ile sanayileşme sonrası yeni kuşaklar, aileleri ile çelişkiye düşmüş, ailenin normları çocuğu küçük yaşta kısıtlamış, veyahut kendi düzenine göre yetiştirmiştir. Bu durum çocuğun aktif görev üstlenmesini önlemiş, aileleri (ebeveynleri) serbest ticaretle uğraşmayanlar girişimciliğe karşı pasif kalmışlardır.

6. Yeni Girişimciliğin Türkiye'deki Anlamlı Örnekleri

Amerika'da başarılı şirketler üzerinde incelemeleriyle ünlü Thomas J.Peters ve Robert H.Waterman, Jr., inceledikleri şirketlerin bilanço denklemlerinde kârlılığın maliyet kalemlerinden çok, değer yani verimlilik yoluyla gerçekleştirildiğini ortaya çıkarmışlardır. Çağımızdaki değişimleri yönetim bilimi açısından irdeleyen ünlü düşünürlerden biri olan Peter Drucker'ın son araştırmaları, bütün dünyada büyük ilgi çekmektedir. Drucker, "Yenilikli Eylemin Örgütlenmesi" başlıklı makalesinde, Peters ve Waterman'a yakın bir görüş ileri sürmekte, "Her türlü yeniliğin ölçütü, çevresinde yarattığı etkiyle belli olur. Dolayısıyla bir iş alanındaki yenilik, piyasaya yönelik olmalıdır" demektedir.

Bir süper ekonominin yaşadığı olayları gözleyerek çıkarılan dersleri, değişik biçimde Türkiye'de de gözlemek mümkündür. Örneğin, Gaziantep'de kurulu, Türkiye'nin iplik üretiminde önde gelen kuruluşlarından biri bir mağarada askılı tezgahta üretim hayatına başlamıştır. Bugün bu kuruluş, 280.000 iğlik bir kapasiteye ulaşmıştır. Üretimin tamamı ihraç edilmektedir. Bu başarının altında hangi temel felsefenin yattığı girişimciye sorulduğunda, "Ben hiçbir zaman harcı alem üretim yapmadım. Batma noktasına geldiğim zamanlar oldu; ama kaliteden taviz vermedim. Benim birinci ilkem ve felsefemin temelinde, önce kendime saygı duymak; en az kendime duyduğum saygı kadar, müşteriye saygı göstermek vardır!" diyor.

Çorum, toplam nüfusu 100.000 dolaylarında bir ilimizdir. Çorum'da 2000 m² alanda, 30 reyonlu bir mağaza vardır. Gıda maddeleri dışında her türlü giyim, ev eşyası satılan bu mağazanın cirosu 1986 yılında 1.5 milyar lirayı aşmıştır. Ülkemizde mağaza düzeni düşünüldüğünde, Çorum'da sağlanan bu başarı, kusursuz bir iştir. Bu kuruluş, Cumhuriyet'in ilk yıllarında kurulmuştur. Kuruluşundan bugüne, şaşmaz bir ilkeyle tüketiciye güven vermiştir:

"Bu mağazada fiyat tartışılmaz, bir kuruşluk veresiye mal satılmaz."

Kuruluşun müşteri güvenine dönük ilkesini, Çorum'da yöneticiler bile bizzat yaşamış; bir kuruşluk veresiye mal satın alamamışlardır.

"Pazar paylaşma" ilkesini uygulayan ilginç örnek, Çorum'dan bir kuruluşla, Gaziantep'den bir başka makina imalatçısı kuruluşun birleşerek, un değirmenleri makinası üretimini paylaşmaları, böylece kriz şartlarında bile önemli bir sıkıntı çekmeden tam kapasite çalışabilme imkanlarını yaratabilmeleridir. Bu işbirliği sadece pazarda sağlanan güçle sınırlı değildir. Her iki kuruluş belli makinalarda uzmanlaşmaya gittikleri için, daha yüksek kaliteyi gerçekleştirme fırsatı da bulmuştur. Ayrıca, uluslararası düzeyde teknolojik gelişmelerin izlenmesi ve buna göre yenilik politikasının uygulanması da, farklı coğrafi konumdaki işletmelerin geleceğe güvenle bakmalarına imkan vermektedir.

Kısa vadeli kârları düşünmeden, geleceğe dönük yatırım yapan ilginç bir örnek Isparta'da gözlenmektedir. Yonga levha üreten bir tesis 1980'li yılların krizinden en çok etkilenen, yaklaşık 20'ye yakın tesisin kapanma noktasına geldiği, birçoklarının da kapandığı bir sektörde, çok ciddi kriz yaşamadan bu dönemi geride bırakmıştır.

Bu kuruluşun deneyinden çıkarılacak ders, dünyadaki ve ülkedeki gelişmelerin yakından izlenerek, "Erken Uyarı Sistemi"nin oluşturmasıdır. Bu kuruluş, her yıl Hannover Fuarı'nı teknik ekipleriyle düzenli olarak ziyaret ederek, gelişmeleri izlemektedir. Krizin yaklaştığını sezen kuruluş, en parlak günlerinde, rakiplerine göre yüzde 10'luk bir maliyet avantajı sağlayan teknolojik gelişmeyi görmüş, bu teknolojiyi kendi faaliyetlerine uygulayarak, krize teknolojik hazırlık içinde girmiştir. Ayrıca, sadece imalat gelirlerinin yeterli olmayacağını gördüğü için "ticaret geliri" sağlamayı da ön plana almış, pazarlama şirketi yonga levhayla birlikte kullanılan diğer girdilerin satışını da yaparak, nakit durumunu ayarlamada etkin bir kaldıraç olmuştur.

Isparta'daki yonga levha üreticisi kuruluşun asıl başarısı, teknoloji ve ticaretteki öngörülerinden öteye sarmaktadır. "Ya arazini sat, ya kiraya ver, ya da ortak ol" formülü işletilerek, 10 yıl önce başlatılan "Kavak Yetiştirme Kampanyası" ile bugün 750.000 adet (6.000 dönüm) ortalama sekiz yaşındaki kavak stokuna erişilmiştir. Bu kampanya el'an sürdürülmektedir. Kaba bir hespla, sadece yetişkin kavakların değeri 20 milyar liranın üzerindedir. Hem bir ahşap malzeme olarak, hem de dalları ormanın girdisi olarak kullanılabilecek ustaca seçilmiş uzun soluklu bu yatırım Isparta'da yeşermiştir.

Yöneticinin enerjisi yüksek, ufku genişse, dünyaya ve yeniliklere açıksa, verimliliği ve kaliteyi gözetmesi halinde Anadolu'da bütün olumsuz koşullara rağmen anlamlı örnekler yaratılabilmektedir.

7. Yeni Girişimciliğe "Venture Capital" Giden Yol...

"Yeni istihdam alanlarının yaratılmasında mali organizasyonların rolü" konulu seminer Aralık 1986'da İtalya'nın Floransa kentinde yapılmış ve daha fazla bilgi edinilmesi ve bir aksiyon planı yapılması için nihai seminerin Amsterdam'da 1987 yılında yapılması kararlaştırılmıştır. Bu olay nedir? Ana başlıklarda görelim:

- Yeni girişimcilik gelişmiş ülkelerin çoğunda istihdam yaratmanın temel kaynağı olmuştur.

- Risk sermayesi olarak çevrilen (venture capital) Türkçe karşılığıyla yeni ve sermaye piyasasına kayıtlı olmayıp büyüme potansiyeli olan firmalar için rizikolu yatırımların provizyon sağlanması olarak tanımlanabilir. Risk sermayesi çeşitli şekiller almakta ve firmaların gelişmesine de çeşitli yollarla etki bulunmaktadır. Tohum sermaye; firmaların kuruluş aşamasında verilir ve pazarlanabilir ürünlerinin yapımında kullanılır. Gelişme sermayesi ise daha sonra çeşitli finansman kuruluşlarınca sağlanır.

- Geçen birkaç yıl içinde, risk sermayesinin büyük bir kısmı işletmelere verilmiş ve mali yapıların güçlendirilmesinde yöneticilerin aşağıdaki işleri yapmaları için kullandırılmıştır.

a) Zor durumda olan iştiraklerin kurtarılmasında

b)Sağlıklı bir yapıda olan iştiraklerin kendi bağımsız yapılarını kazanmalarında ve ana şirket tarafından satışının kolaylaştırılmasında

c)Sahiplerinin yönetimden el çekmeye karar verdikleri aile şirketlerinin, yeni ortak kazanmasında

d)Kamuya (Devlete) borçlarını ödeyemeyen şirketlerin rehabilitasyonunda

- Yeni işe başlayan şirketlerin aksine bütün hisseleri satın alınan şirketler genellikle güvenli bir geçmişe sahip olmakta; bu durum kendilerini risk sermayesi sanayi için güvenli bir yatırım alanı yapmaktadır. Bu üç biçimde olabilir:

a)Yönetimin hisseleri alması: Firma yöneticisi sermaye arttırarak ana şirketten bunları satın alma yoluna gitmektedir.

b)Kaldıraç yoluyla yönetimin hisseleri alması: Şirketin mevcut varlıkları kullanarak ödünç para alması halidir.

c)Dışarıdan bir yönetimin şirkete sahip olması: Şirket dışındaki yöneticilerin bir grup halinde şirkete yönetici olarak gelmesi ve zor durumda olan şirketi bir ihale ile devralması durumudur.

- Risk sermayesi desteği oldukça geniş kapsamlı finansal aktivitelerdir. Bazen teknik uygulama ve yapı açısından oldukça önemli farklılıklar göstermektedir. Fakat bunlara rağmen ortak özelliği girişimciliği özendirmesi ve teşvik etmesidir. Özel ihtisasları ne olursa olsun, risk kapitali yaratanlar geleneksel bankerler değildir. Bunlar "risk araçlarıdır." Yeni fırsatlar, yeni fikirler ve yeni insanlar üzerine kumar oynarlar. Bunlar genellikle insan sermayesine ve geleceğine yatırım yaparlar.

- Risk sermayedarları emekli sandıklarından, özel fonlardan ve şirket yatırımlarından elde ettikleri paralarla yeni yöneticilere ve girişimlere yatırım yaparak gelir elde ederler. 6-10 yıl içinde bir şirket borcunu risk sermayedarlarına ödeyebilmektedirler. Bankerlerin aksine risk sermayedarları yumurtalarını çok az sayıda sepete koyarak (düşük risk, yüksek güvence) büyük oranlarda gelirler elde ederler.

- Risk sermayedarlarının diğer bir özelliği yalnızca paraya yatırım yapmalarıdır. Bunlar, stratejik, mali-yönetimsel "know-how" aktarımı yoluyla personel yapısı iyi ve bir gelir (değer) yaratmaya yeterli olduklarına inandıkları işletmelere yatırım yaparak, sermayenin kârlılığını artırıcı performans tesbitleri yaparlar.

- Risk sermayesi uygulamada yeni tartişılırsa da kış, Rönesans'a kadar uzanmaktadır. O dönemde İtalyan Florentine Bankası hammadde finansmanı yapmak yerine teknoloji ve yeni fikirlerin gelişimini finanse etmesiyle tanınmaktadır.

- Geçmişte (tarihsel olarak) gayriresmi risk sermayesi; zengin kişiler, arkadaşlar, akrabalar ve yöresel (lokal) orta sınıf tarafından sağlanmış ve ülkelerin kalkınma hamlesine başlamalarına (take off) yardımcı olmuştur. Bugün ise, bütün bunların risk sermayesi sandıklardan, vakıflardan, şirketlerden ve diğer kuruluşlardan sağlanmaktadır.

- Modern risk sermayesi, tohum sermaye olarak aşağıdaki özelliklere sahip köşk ve orta ölçekli şirketlere verilmektedir:

a)Mal sahipliği teknolojisi (Alameti farika sahibi) ya da diğer savunulabilir rekabet avantajları olanlara

b)Hızla büyüyen bir pazara sahip olanlara

c)Yetenekli ve yaratıcı bir yönetim yapısı olanlara

d)Ara malları üreterek, diğer şirketlere girdi temin eden fason bir üretim yapısı olup, bu potansiyeli sürekli koruyanlara.

- ABD risk sermayesi; 550 firmayı, 2000 profesyoneli, 20 milyar dolarlık iş hacmini ve 15.000'in üzerinde yeni işe başlayanları kapsayan temel finansal sektörlerden biri durumundadır. O kadar ki, ABD Genel Muhasebe Kurumu istihdam yaratmada göstermiş olduğu başarıdan dolayı m  kafatlandırılmıştır.

- ABD dışında İngiltere ve Kanada geniş bir ulusal risk sermayesi sektörüne sahiptir. İngiltere'de risk sermayesinin 110 firmaya dönük 4.5 milyar dolarlık işlem hacmi vardır. Kanada'da bu düzey 44 firma ve 1 milyar dolara ulaşmıştır. "Venture Economic" adlı kuruluşun verilerine göre, Japonya'da 10, Fransa'da 45 ve Batı Almanya'da 25 risk sermayesi şirketi vardır. Bu ülkelerdeki şirketler sırasıyla 850 (Japonya'dakiler) 750 (Fransa) ve 500 (Almanya) milyon dolarlık sermayeyi toplamış ve dağıtmışlardır.

- İngiltere'deki risk sermayedarları "yönetimin hisseleri alması" işleminde yoğunlaşmışlardır. Bu ülkede dominant karakteri olan 31 şirket vardır. 1973'de holding statüsüne dönüşmüşlerdir. Ana hissedarları Bank of England (%15), Barclays Bank (%19), Lloyds (%14), Midland (%18), Natwest (%23.5), Royal Bank of Scotland (%7.5) ve Bank of Scotland (%3)'d  r.

- Japonya'da risk sermayesi merkezi idari kararlarla teşvik edilmiştir ve edilmektedir. Risk sermayesi şirketlerinin yönetimi kontrol altına alma işlemleri yasaklanmıştır. Risk işletmesine Devletin personel ataması yasaktır. ABD kökenli bağımsız risk sermayesi şirketleri piyasanın yüzde 60'ına sahiptirler. Japonya'da risk sermayesi bankalarla yakın ilişkisi olanlarca yönetilmektedir.

- Almanya'da ise risk sermayesi yeterince gelişmemiştir. Yakın tarihe kadar büyük şirketler (Siemens vb.) bu sektörde öncü olmuşlardır. Almanya'da küçük şirketlerin kurucuları kendilerini sermaye piyasasında göstermekten hoşlanmamaktadırlar. F.Alman şirketlerinden yüksek oranlarda Kurumlar Vergisi alınmakta, buna karşılık sınırlı teşvik verilmektedir. Yüzde 70'lik vergi oranı, devir hızını arttırmaya, pazar payını yükseltmeye ve yatırım yapmaya şirketleri adeta zorlamaktadır.

- Son birkaç yıl içinde Fransa'da hükümet risk sermayesini geliştirmek amacıyla birkaç önemli karar almıştır. Fakat sonuçta arzu edilen seviyeye ulaşılamamıştır. Geniş spektrumlu mali ve idari tesisler bu işin teşvikinde kullanılmaktadır. Bu hususta, sadece birkaç yöresel risk sermayesi şirketibüyüyüp gelişmiştir. Bunların gelişmesinde yöresel finansman ve devlet desteği önemli rol oynamıştır. Fransa'da bir kamu kuruluşu olan IDI (Institut Development Industriel) oldukça başarılı olmuş olup, gelecekte özelleştirilmesine karar verilen bir kuruluş olarak dikkati çekmektedir.

- ABD'de risk sermayesi olayının başarısının arkasında birkaç faktör vardır. Bu faktörleri üç başlık altında, (1)İletken bir mali çevre, (2)Temel kurumsal yatırımcıların varlığı, (3)Dinamik bir ikinci pazarın varolması şeklinde tanımlayabiliriz.

- Risk sermayesinin gelişmesi için olumlu bir mali rejimin varlığı gerekmektedir. ABD'de vergi sistemi risk sermayesine karşı daima teşvik edici olmuş, fakat 1969-78 arası mali destekler azaltılmış, daha sonra kaldırılmıştır. Bu dönemde risk sermayesi yatırımları oldukça azalmıştır. 1978 sonrası yeniden yatırımlar başlamış ve ABD Kongresi, Steiger Yasasını kabul ederek vergi oranlarını yüzde 49'dan yüzde 28'e ve daha sonra da yüzde 20'ye düşürmüştür. Bu karar sonrası, ABD risk sermayesi sanayi tarihinin en hızlı gelişmesini kaydetmiştir.

- Özel vergi teşvikleri hakkında çok az şey söylendi ise de risk sermayesinin gelişmesinde "mali ortam" çok önemli bir yere sahiptir ve yeni girişimcilerin ve risk sermayesinin gelişmesinde oldukça etkindir.

- Çeşitli tasarruf sandıkları da risk sermayesinin gelişmesine katkıda bulunurlar. Gerçekte, ABD'de risk sermayesinin 1978'den buyana en hızlı büyüyen kesimi Tasarruf Sandıklarıdır. 1978'den sonra Devletin tasarruf sandıklarına küçük bir orandaki paralarını riskli yatırımlarda kullanabilme imkanı tanıması, bu sektördeki gelişmeleri arttırmıştır. "Venture Economics" Kurumu verilerine göre, kaynakların üçte birinden fazlası (bir milyar dolar) vergisiz tasarruf sandıklarından risk sermaye şirketlerine gelmiştir. ABD'de, 1984 yılında fonların bu şekilde kullanımı Devlet'çe teşvik edilmiş ve Harvard Üniversitesi'nin ünlü tasarruf sandıklarındaki fonlar, risk sermayesi yoluyla değerlendirilmiştir (1984'de 130 milyon dolar). Gerçekte, riskli bir yatırım, iyi yönetildiğinde uzun dönemde az riskli bir yatırıma dönüşmektedir. Risk sermayesinde; paranın 5-6 yıl tutulması yoluyla, girişimcilik teşvik edilmekte ve kaynaklar sonuçta kârlı olarak yatırıma dönüştürülebilmektedir.

- İkincil piyasalar yoluyla ticari sektörde risk sermayesi gerçekleştirilemezse, vergi oranlarının indirilmesi etkin olmamaktadır. Listelenmemiş değerli kağıt piyasası ve yurt düzeyindeki piyasa (over-the-counter) risk sermayesinin gelişmesinde etkili bir rol oynamaktadır. Böylece, şirkete enaz düzeyde ya da hiç zarar vermeden yatırım yapmak mümkün olabilmektedir.

- Risk Sermayesi, belki de, bir çeşit spekülasyondur. Çünkü, bu yolla garanti edilmemiş uzun dönemli fonlar yeni ve oldukça esnek yapıdaki kuruluşlarda değerlendirilmektedir. Fakat, tasarruf sandıkları ve üniversite fonları için spekülasyondan ziyade bir yatırım alanı olmuştur.

- Piyasa ekonomisiyle yönetilen her demokratik toplum (ülke), gayriresmi ve küçük ölçekli risk yatırımlarına sahiptir. Modern ABD risk sermayesi için temel özellik resmi ve organize olmasıdır. Sermaye arzı; risk sermayesinin gelişmesi için yalnız başına yeterli olamamaktır. Bunları yetenekli girişimcilik yeteneği olan kişilerle ve yönetim yapısıyla desteklemek gerekmektedir.

- ABD'nde olduğu gibi, risk sermayesi bugün bütün OECD ülkelerinde hızla yayılmakta ve gelişmektedir. Mali teşvikler sanayinin yapısını şekillendirmekte ve yapısal değişikliklere hızlı uyum sağlayarak istihdama katkıda bulunmaktadır. Girişimciliği sosyal ve ekonomik gelişmede lokomotif olarak gören ülkelerde risk sermayesinin önemi büyüktür.

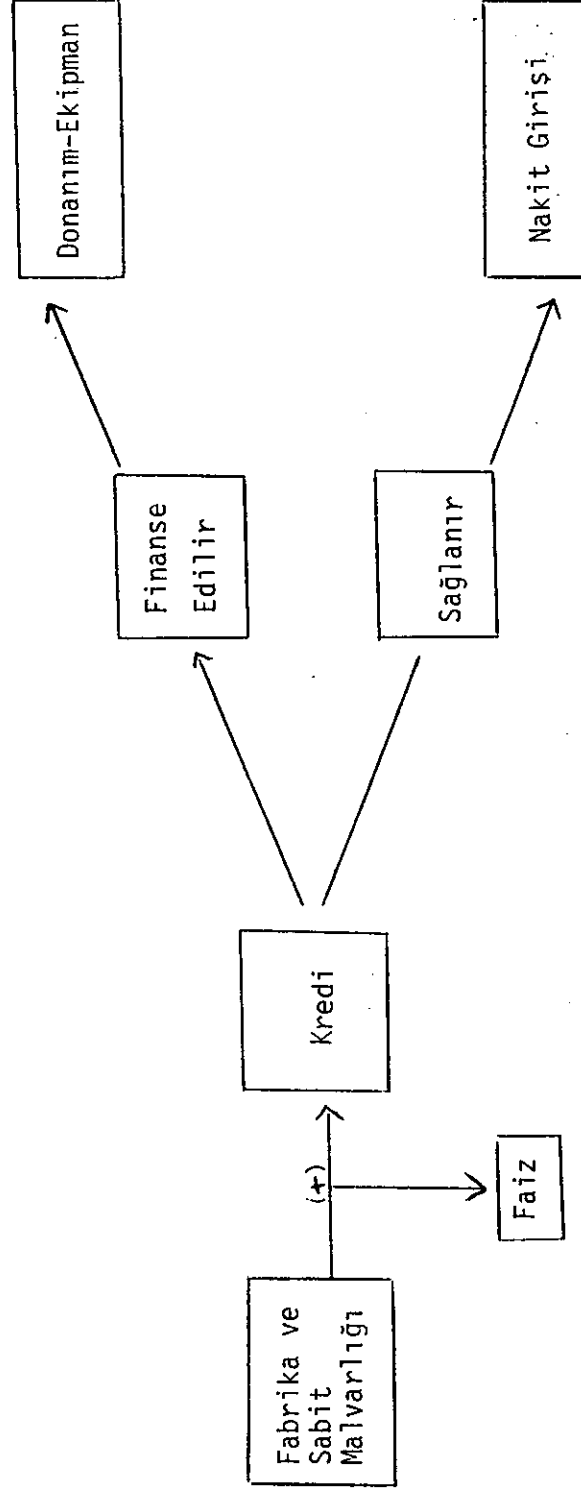
- ABD'de lokal olarak başlayan ve oldukça az sayıda coğrafi alanda yoğunlaşan risk sermayesi, giderek ulusal ve uluslararası bir olgu olmaktadır. Devletler küçük ve büyük bankalar, büyük şirketleri ve mahalli yetkililer risk sermayesinin gelişmesi için çaba harcamaktadırlar. Burada temel kural, her ülkenin ve gerçekte her kentin ya da bölgenin risk sermayesinin gelişmesini bir "gelişme aracı" olarak görmeleri bu kurumun adaptasyonunun ancak sahip oldukları kültür ve ekonominin gerçeklerinden kaynaklandığını bilmelerinden geçmektedir.

- Risk sermayesinin uluslararası hale getirilmesi OECD ülkelerindeki sermaye potansiyelinden ziyade, insan yapısının iyi bilinmesini gerektirmektedir. Örneğin, ülkeye geri dönen işçilerin girişimci potansiyelini kullanarak tasarlanan bir politika ve bu politika yoluyla risk sermayesi kullanımı, insan sermayesine büyük bir yatırım yapılmasını gerekli kılmaktadır.

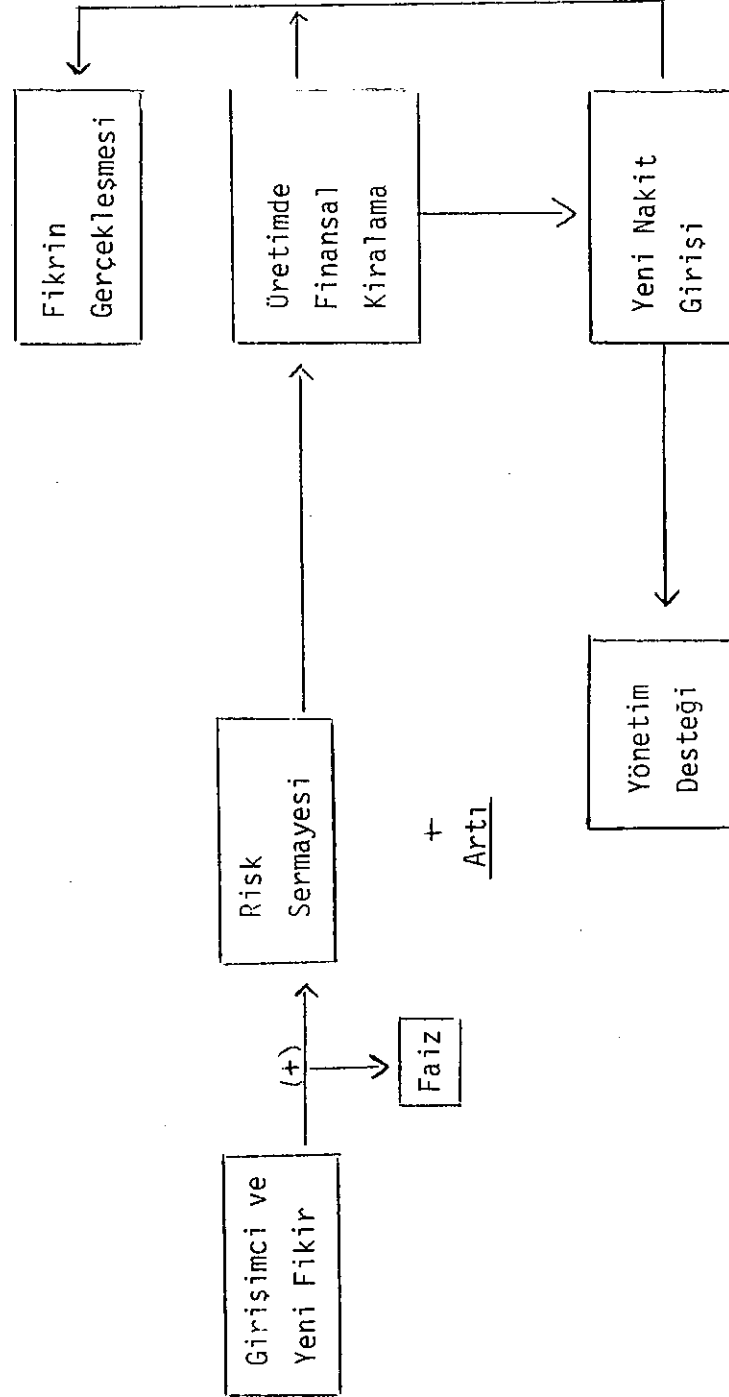
- Tecrübeli ve girişimci risk sermayedarı bir yatırımdan elde edilen getirden daha fazlasını sağlamayı başarabilecek yapıdadır. Bu ABD'deki risk sermayesinin başarısının anahtarıdır. Gerçekte, risk sermayedarları banker ya da yatırımcı değil, girişimcinin kendisidir. Risk sermayesini uygulamayı tasarlayan hükümetlerin aklında tutması ve alması gereken ders budur.

KLASİK SANAYİ FİNANSMANI VE RİSK SERMAYESİNİN İŞLEYİŞİ

A. KLASİK GİRİŞİMCİLİK



B. YENİ GİRİŞİMCİLİK (VENTURE CAPITAL)



KUÇUK TEŞEBBÜSLER İÇİN FİNANSMAN KURULUŞLARI

GİRİŞİMCİNİN KAYNAKLARI	Oto finansman	{ Kâr Payı Hissedar Hesabı
	Kazançlar	{ Dağıtılmayan Kârlar Amortisman
	Vergi Muafiyetleri	
	Finansman Kuruluşlar	{ Hisse Çıkarımı Rüçhan Haklı Tahviller
UZUN VADELİ DIŞ FİNANSMAN	Investors	{ Finansal Kiralama Finansman Bonosu İkincil Sermaye Piyasası Direkt Plasmanlar
	Risk Sermayesi	Kuruluş Sermayesi
	Finansman Kredi Kur.	Sermaye Arttırımı
	Hazine	Hükümet Programları
BANKA FİNANSMANI		{ Özel Finansman Kuruluşları Vadeli Krediler Teminatlı Krediler Değerli Kağıtlar
CARİ BORÇLAR		Özel Kredi Verenler

BÖLÜM II

TÜRK GİRİŞİMCİSİNİN TİPOLOJİSİ VE EĞİLİMLERİ SONDAJİ

1. Amaç

"Türk Girişimcisinin Tipolojisi ve Eğilimleri Sondajı" aşağıdaki konuları tesbit etmeyi amaçlamaktadır:

- Türkiye'de girişimcilik kararları nasıl verilmektedir?
- Aile yapısı ve çevresi, girişimciyi nasıl etkilemektedir?
- Girişimcilik kararlarının alınmasında aranılan kişisel ve kurumsal güvenceler nedir?
- Girişimcilerin öğrenim durumları ve girişimciliğe başlama yaşı nedir?
- Türkiye'de girişimci ortamının 1980 öncesi ve sonrasının değerlendirilmesi nasıldır?

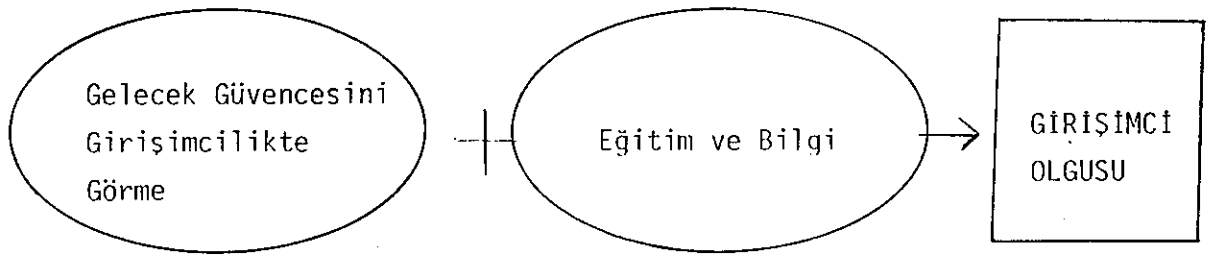
2. Kapsam

Türkiye'de Girişimcilik Araştırması yeni girişimciliğin Türkiye'de yoğunlaşma alanlarına uygun bir örnek dizaynı ve saha çalışması içinde dört ilde Sanayi Odalarına kayıtlı (İzmir-Denizli-Gaziantep-Trabzon) 450 girişimci ile yüzyüze görüşme (anket) metodu ile gerçekleştirilmiştir.

3. Bulgular

a) Türkiye'de girişimcinin ilginç özellikleri ve hemen hemen Türkiye'nin her bölgesinde yoğunlaşmasının nedenleri üzerinde gerçekleştirilen bu saha çalışması dört ilde Türkiye'de Sanayi Odalarına kayıtlı (İzmir-Denizli-Gaziantep-Trabzon) 450 işyeri sahibi (girişimci) ile yüzyüze görüşülerek gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonucunda girişimciliğe karar verme nedenleri araştırılmış ve

sonuçta yüzde 38.9'luk kesimin geleceğini daha çok bağımsız çalışmada gördüklerinden bir işletme açarak girişimciliğe başladıkları anlaşılmıştır. Üretimin yapısı konusunda yeterli eğitim ve bilgi sahibi oldukları için girişimciliğe karar verenlerin oranı ise yüzde 35.6 ile ikinci sırada yer almaktadır (Tablo 1). Ailesinden işyeri devraldığı için işyeri sahibi olanlar yüzde 15.3 ile üçüncü sırada gelirken, başka iş alanı bulamadıkları için girişimci olanlar yüzde 10.2 ile son sırada yer almaktadır. Bu veriler Türkiye'deki girişimci yapısının aşağıdaki dizayna dayalı bir motivasyonla ortaya çıktığını göstermektedir.

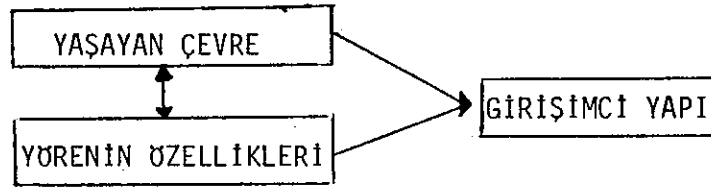


Sonuçta, Türkiye'de girişimci iki nedenle girişimciliğe karar vermektedir: Birinci, geleceğini güvence altına almak istemesi, ikincisi eğitim ve bilgi sahibi olması ve bunu girişimci olma yolunda kullanmayı yeğlemesidir.

b) İşyeri açan girişimcilerin, ne zaman işyeri açarak faaliyete başladıklarını incelendiğinde, 1970-1979 döneminde girişimciliğe başlayanların oranı yüzde 54, 1980 ve daha sonra başlayanların oranı ise yüzde 20'dir. 1960 döneminden önce girişimciliğe başlayanlar yüzde 8, 1960-1969 dönemi arasında ise yüzde 18'dir (Tablo 2).

c) Türkiye'de girişimciler genellikle (yüzde 84) işyeri açmaya karar verirken kendi bilgi-tecrübe ve sermayesine güvenmektedir (Tablo 3). Devletin bu alanda sağlamış olduğu teşviklere güvenerek girişimci olanların oranı ise 16'dır. Kendine güven, Türkiye'de girişimcilerin "üretici olma" kararı almasında temel faktördür.

d) Türkiye'de girişimcilik yapısını etkileyen en önemli faktör girişimcinin geçirdiği çocukluğun ve aile yapısının ona mücadeleci ve girişimci karakteri kazandırmasıdır (yüzde 64). "Başka bir şansı olmadığı için" girişimci olduğunu belirtenler yüzde 20 oranındaki bir kesimdir. Sermaye biriminin yeterli ve dolayısıyla girişimciliğin altyapısının mevcut olduğunu belirtenlerin oranı ise yüzde 14'dür (Tablo 4). Diğer bir deyişle; gelişmenin şematik yapısı şöyledir:



Şematik yapıda da görüldüğü gibi yaşanan çevre ve yöresel özellikler birbirini direkt olarak etkilerken aynı zamanda girişimciliğin altyapısını da etkilemektedir.

e) Türkiye'de girişimcilerin yüzde 90'nı Devletin Türkiye'de girişimciliğin kurulması ve yaşatılmasında yeterli maddi destek sağlayamadığı inancındadır.

f) Öğrenim durumu itibariyle dağılım girişimcinin yüzde 30'unun ilköğretim, yüzde 32'sinin orta, lise ve dengi ve yüzde 38'inin yüksek okul mezunu olduğunu göstermektedir. Oranlar birbirine yakınlık arz etmektedir (Tablo 7). Faaliyet kolları itibariyle ise çoğunluğun (yüzde 84) tüketim aramalı üretimine yöneldiği gözlenmektedir. İlginç olan Türkiye'de girişimcilik kararının alınmasında girişimcinin aldığı eğitimle girişim konusu arasında ilişki gözlenmemesidir.

g) Esas meslekler konusunda girişimcilerin analizi yapıldığında, esas mesleği makina mühendisi olup, ihracat işleri ile iştigal eden bir girişimciye esas mesleği tekstil mühendisliği olup su ürünleri değerlendirme iş kolunda faaliyet gösteren bir başka girişimciye rastlanmaktadır. Halen cerrahi dikiş malzemeleri imal eden, hidrolik iş makineleri üreten, beton ürünleri imalatı yapan ve makina sanayiinde faaliyet gösteren bazı girişimciler esas mesleklerinin mali müşavir veya muhasebecilik olduğunu belirtmişler. Burada ilginç olan nokta, esas eğitimleri yüksek okul olan ve bu yolla meslek sahibi olanların meslekleriyle direkt ilgisi olmayan alanlardaki işkollarında faaliyet gösteriyor olmalarıdır.

İşyeri açarak girişimciliğe başlayanların güvence noktaları olarak hem 1980 öncesi dönemde (yüzde 78) ve hem de 1980 sonrası dönemde (yüzde 64) kendi bilgi, tecrübe ve sermayesine güven başta gelmektedir. Ancak, 1980 sonrası dönemde devletin bu alanda sağladığı teşviklere güvenerek girişimciliğe başlayanların oranında 1980 öncesi döneme göre yüzde 14'lük bir artış vardır.

TABLO 1

"GİRİŞİMCİLİĞE KARAR VERİP NEDEN BİR İŞYERİ
AÇTINIZ?"

	Yüzde
1. Geleceğimi daha çok bağımsız çalışmada gördüğümden	39.0
2. Üretim konusunda eğitim ve bilgi sahibi olduğumdan	36.0
3. Babamdan işleri devraldığım için	15.0
4. Başka iş sahası bulamadığımdan	10.0
T O P L A M	100.0

Açıklama: Kişilerin girişimciliğe karar vermelerinde; geleceklerini daha çok bağımsız bir çalışmada görmeleri, faktöryel değer olarak yaklaşık yüzde 40 oranında bulunmuştur. Üretim konusunda girişimcilerin önceden eğitim ve bilgi sahibi oluşu, kişilerin girişimcilik kararlarında etkili olmaktadır. Babadan devrolunan işyeri ve/veya bölgesel koşulların zorlanması yüzde 25'lik bir değer olarak ortaya çıkmıştır. Sonuçta girişimcilerin 3/4'ünün kararlarını bilinçli ve rasyonel bir bazda aldıkları anlaşılmaktadır.

TABLO 2

"BU İŞYERİNİ NE ZAMAN AÇTINIZ?"

	Yüzde
1. 1930 - 1959	8.0
2. 1960 - 1969	18.0
3. 1970 - 1979	54.0
4. 1980 +	20.0
T O P L A M	100.0

Açıklama: Girişimcilerin işyerlerini açış tarihleri 1970-1979 döneminde yoğunlaşmaktadır. 1930'dan 1969'a kadar incelenen iki dönem esnasında girişimcilerin sadece yüzde 26'sı işyeri açarken, 1970-1979 döneminde bu oran yüzde 54, 1980 sonrası yüzde 20 olmuştur. Burada dikkat çekici olan bulgu, 1970-79 arası dokuz yıllık bir dönemde yüzde 54'e yükselen oranın, 1980 sonrası yedi yıllık dönemde önemli düşüş göstermiş olmasıdır.

TABLO 3

GİRİŞİME(İŞYERİ AÇMAYA) KARAR VERİRKEN KİME GÜVENDİNİZ?

	Yüzde
1. Kendi bilgi, tecrübe ve sermayeme	84.0
2. Devletin bu alanda sağladığı teşviklere	16.0
T O P L A M	100.0

Açıklama: Girişimcilerin kişisel bilgi, tecrübe ve sermayeleri, kendi işyeri açma kararında en büyük etkidir. Kişisel olanaklarla verilen kararlar toplamın yüzde 84'ü, Devletin bu alanda sağladığı teşviklere güvenerek verilen kararlar yüzde 16'sıdır. Girişimcilerin işyeri açmaya karar verirken, Devlet teşvikinden etkilenmediği, genelde kişisel olanaklarına güvendiği anlaşılmaktadır.

TABLO 4

GİRİŞİMCİLİK KARARINIZDA ÇOCUKLUK VE YETİŞME DÖNEMİNİN
PAYI NEDİR?

	Yüzde
1. Yaşadığım çocukluk ve aile çevrem beni girişimci yaptı	62.0
2. Genelde başka bir şansım yoktu	20.0
3. Ailece sermaye birikimimiz yeterli olduğundan girişimciliğin altyapısı hazırды	14.0
4. Devlet kapısında çalışma imkan ve şansın yoktu	2.0
T O P L A M	100.0

Açıklama: Girişimcilerin yüzde 62'si yaşadıkları çocukluk ve aile çevresinin kendisini mücadelecı yetistirdiğini girişimcilik özellikleri kazandırdığını, yüzde 20'si başka şans olmadığını belirtmişlerdir. Aile çevresinin geliştirdiği mücadelecilik aileden gelen sermaye ile ülkenin fiziki şartlarının zorluğu veya kolaylığı birleştiğinde, toplamın yüzde 98'inin bağımsız girişimcilik eğiliminden gerçek nedeni ortaya çıkmakta ve bunun yaşanan aile çevresi olduğu anlaşılmaktadır.

TABLO 5

DEVLETİN TÜRKİYE'DEKİ GİRİŞİMCİLİĞİN KURULMASI
VE YAŞATILMASINDAKİ MADDİ DESTEĞİ YETERLİ Mİ?

	Yüzde
1. Hayır	90.0
2. Evet	10.0
T O P L A M	100.0

Açıklama: Girişimcilerin yüzde 90'nı Devletin Türkiye'de girişimciliğin kurulması ve yaşatılmasında, yeterli maddi destek sağlamadığı inancındadır. Girişimcilerin işyerlerini kurmada ve yaşatmada maddi desteği devlet dışındaki alternatiflerden sağlamak eğiliminde oldukları anlaşılmaktadır.

TABLO 6

GÖRÜŞÜLENLERİN YAŞLARA GÖRE DAĞILIMI

	Yüzde
1. 25 ve altı	2.0
2. 26 - 35	24.0
3. 36 - 45	42.0
4. 46 - 55	24.0
5. 55 ve üstü	8.0
T O P L A M	100.0

Açıklama: Görüşülen girişimcilerin, yaşlara göre dağılımı incelendiğinde, yaş dağılımının 26-45 yaş grupları arasında yoğunlaştığı görülmektedir. Toplamın yüzde 66'sı bu gruptadır. 25 yaş ve altı grubunun toplam içindeki oranı yüzde 2 gibi çok düşük bir orandadır. 55 yaş ve üstü grubu da genel toplamda yüzde 8 gibi düşük bir orandır.

TABLO 7
GÖRÜŞÖLENLERİN ÖĞRENİM DURUMU DAĞILIMI

	Yüzde
1.Okuma-Yazma Bilmeyenler	-
2.İlkokul Mezunu	30.0
3.Orta-Lise ve Dengi Okul Mezunu	32.0
4. Yüksekokul Mezunu	38.0
T O P L A M	100.0

Açıklama: Dağılım, öğrenim durumları itibariyle incelendiğinde, girişimcilerin yüzde 30'unun ilkokul, yüzde 32'sinin orta, lise ve dengi okul mezunu ve yüzde 38'inin yüksekokul mezunu olduğu görülmektedir. Toplamın yüzde 70'i asgari 9 yıl azami 15 yıl eğitim görmüş kesimdir. Girişimcilerin sahip olduğu eğitim ve öğretim, kendi işyerlerini açma kararlarını vermede bir etkindir.

TABLO 8
GÖRÜŞÖLENLERİN FAALİYET KOLU İTİBARIYLA DAĞILIMI

	Yüzde
1.Tüketim ve Ara Malı Üretimi	84.0
2.Yan Sanayi Üretimi	6.0
3.İhracatçı Sanayici	6.0
4.Diğer	4.0
T O P L A M	100.0

Açıklama: Girişimcilerin faaliyet gösterdiği alanlar açısından, çoğunluğun (yüzde 84) tüketim ve ara malı üretiminde bulunduğu gözlenmektedir. Buna göre Türkiye'de küçük imalat sanayi, girişimcilerin bu alana eğilimleri nedeniyle hızla gelişmektedir. Diğer alanlara olan ilgi ve yönelimin azlığı Türkiye genelinde piyasa ekonomisinin tüketim ve ara malları üretiminin gelişmesine, yol açan önemli bir faktördür.

TABLO 7

İŞYERLERİNİ 1980 ÖNCESİ DÖNEMDE AÇANLARIN
GİRİŞİME KARAR VERİRKEN NEYE GÜVENDİKLERİNİN DAĞILIMI

	Yüzde
1)Kendi bilgi, tecrübe ve sermayesine	78.0
2)Devletin bu alanda sağladığı teşviklere	22.0
T O P L A M	100.0

Açıklama: 1980 öncesi dönemde, girişimcilerin yüzde 78'i, işyerlerini açarken, kendi bilgi, tecrübe ve sermayelerine güvenmektedirler. Devletin bu alanda sağladığı teşvikler yüzde 22 oranında etkilemektedir. Türkiye'de kişisel olanakların azlığı/çokluğu karar aşamasında, girişimciyi etkileyen en önemli faktördür.

TABLO 10

İŞYERLERİNİ 1980 SONRASI DÖNEMDE AÇANLARIN
GİRİŞİME KARAR VERİRKEN NEYE GÜVENDİKLERİNİN DAĞILIMI

	Yüzde
1. Kendi bilgi, tecrübe ve sermayeme	64.0
2. Devletin bu alanda sağladığı teşvikler	36.0
T O P L A M	100.0

Açıklama: 1980 sonrası dönemde, kendi işyerini açan girişimcilerin yüzde 64'ü kendi bilgi, tecrübe ve sermayesine, yüzde 36'sı devletin sağladığı teşviklere güvenmektedir. 1980 öncesine oranla devlet teşviğine güvenerek işyerlerini açanların sayısında yüzde 14'lük bir artış görülmektedir. Girişimcinin kendi olanaklarına güvenerek işyeri açma oranında nisbi bir düşüş olmuştur. Ancak Tablo 2'de, 1980 sonrası işyeri açma oranının 1980 öncesine göre çok düşük olması, global olarak Devlet teşviklerinin ve tedbirlerinin yetersizliğini göstermektedir.

TABLO 11

İKTİSADİ FAALİYET KOLLARI İTİBARIYLA
ÖĞRENİM DURUMU DAĞILIMI

Öğrenim Durumu	Tüketim ve Aramalı Üretimi	Yan Sanayi Üretimi	İhracatçı/ Sanayici	Diğer
1.İlkokul	36.0	33.0	-	-
2.Ortaokul	14.0	67.0	-	-
3.Lise	14.0	-	33.0	-
4.Yüksekokul	36.0	-	67.0	-
T O P L A M	100.0	100.0	100.0	100.0

Açıklama: Öğrenim durumu ve faaliyet kolu açısından, tüketim ve ara malı üretimi alanlarda faaliyet gösteren girişimcilerin yüzde 36'sı yüksekokul, yüzde 36'sı ilkokul mezunu, yüzde 28'i ortaokul ve lise mezunudur. Yan sanayiinde yüzde 67'nin ortaokul, ihracatçı sanayicilerin yüzde 67'nin yüksekokul, diğer çalışanlar arasında yüzde 100'ünün yüksekokul mezunu olduğu görülmektedir. İhracatçı sanayicilerin yüksekokul mezunlarında yoğunlaşması dikkat çekicidir.

TABLO 12

GÖRÜŞÜLENLERİN GİRİŞİMCİLİĞE BAŞLAMA YAŞLARININ
DAĞILIMI

1. 25 ve altı	42.0
2. 26 - 30	20.0
3. 31 - 35	16.0
4. 36 - 40	8.0
5. 41 +	14.0
T O P L A M	100.0

Açıklama: Girişimcilerin işe başlama yaşlarının dağılımında yüzde 42'sinin 25 ve aşağısı, yüzde 20'sinin 26-30, yüzde 16'sının 31-35, yüzde 8'inin 36-40 ve yüzde 14'ünün 41 ve yukarısı yaş gruplarında olduğu görülmektedir. Bu tesbit girişimciliğin 20-30 yaş grubunda kararlaştırılan bir olgu olduğunu göstermektedir.

BÖLÜM III

ÜNİVERSİTE GENÇLİĞİNİN GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMLERİ SONDAJI

İnsanlar, toplumun bekleyişlerine uygun olarak davranıp, çevrede yaygın ve kabul gören görüşlerle aynı doğrultuda hareket etseler, bu hareketleri "sosyal" sayılır. Bunu "kültür" olgusu ile açıklayabiliriz. Kültür belirli bir ortamda insanların edinmiş oldukları ve nesilden nesile aktardıkları tüm değer yargıları ve alışkanlıklar olarak tanımlanabilmektedir. Diğer bir deyişle, kültür belirli bir topluluğun gelenek ve kural haline gelmiş davranışdır. Kültür, bireyin tüm hareketini etkiler, değiştirmeye çalışır. Üniversite ortamını mikro bir kültür üretme organizması olarak değerlendirdiğimizde, burada öğrenim görenlerin bu kültür yapısından etkilendiklerini rahatça söyleyebiliriz.

Ortadoğu Teknik Üniversitesi'ndeki son sınıf öğrencilerinin "girişimcilik" konusundaki düşünceleri, almış oldukları kültür ögesi ile birlikte değerlendirildiğinde, öğrencilerin mezuniyet sonrasında serbest olarak çalışmayı ikinci sırada istedikleri belirlenmiştir. Üniversite son sınıfta okumakta olan öğrencilerin belirgin bir kesimi giderek daha fazla bir oranda "girişimci" olmak istemektedirler. Bu oran ODTÜ-İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde okumakta olan öğrenciler arasında daha fazla yaygındır.

Girişimci olmak isteyen üniversite öğrencilerinin sayısının giderek artması, Türkiye'de artık belirli bir oranda "girişimcilik" felsefesinin yaygınlaşmakta olduğunu göstermektedir. Bu olguyu, kültürün bütün unsurlarının etkileşimde bulunarak, toplumun bireylerinde (öğrencide) belirli bir güdü kalıbı oluşturmada aramak gerekmektedir. Bu güdü kalıpları, kişilerin işe yaklaşımlarını ve hatta genel olarak yaşam anlayışlarını belirleyen birden fazla sayıdaki nesnel kültür etkisinin birleşimiyle oluşmaktadır. Üniversiteden yeni mezun olacak bir öğrenci genel olarak eğitim çevresinden, bir önceki yıllarda mezun olmuş arkadaşlarından aldığı bilgilerle serbest çalışmanın onun geleceği açısından daha anlamlı olacağı konusunda kendini inandırmıştır.

Bu arada kültürel etkileşimde geçmiş yıllara oranla çeşitli media araçlarının daha hızla yaygınlaşması, girişimcilik olgusu üzerinde bilhassa yüksek eğitim görmüş olanlarda oldukça olumlu etkiler yapmıştır. Artık üniversitelerden mezun olacak olan insanlar kendi işlerini kurmayı ve bağımsız çalışmayı, diğer bir deyişle, "kendi kendinin patronu olmayı" daha çok istemektedir. Bu Türkiye'de girişimciliğin gelişmesi ve yaygınlaşması açısından olumlu bir gelişmedir.

Aşağıdaki tabloların yorumlarından açıkça görüldüğü gibi, artık "girişimci olmak isteyen üniversite mezunlarının" sayısı önceki yıllara göre giderek artmaktadır. Bu oransal artış, gelecek kuşaklar arasında girişimcilik fikrini daha da yaygınlaştıracaktır.

Üniversite öğrencilerinin mezuniyet sonrası çalışmayı düşündükleri işyerini (ya da işi) belirlemek amacıyla Mayıs 1987'de Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde (ODTÜ) bir araştırma yapılmıştır. Bu araştırmada 1986-87 öğrenim yılında son sınıfta okuyan öğrencilerle örnekleme yoluyla görüşülmüş ve bilgi toplanmıştır.

"MEZUN OLDUĞUNUZDA EN ÇOK NE TİP BİR İŞYERİNDE ÇALIŞMAK İSTERSİNİZ?" sorusuna alınan karşılıkların oransal dağılımı şöyledir:

ÇALIŞMAK İSTEDİĞİ İŞYERİ	SAYI	YÜZDE
1)Özel sektörde	292	38.8
2)Kendi arkadaşlarımla kuracağım bir işyerinde	187	24.9
3)Yurtdışında bir işyerinde	103	13.7
4)Üniversitede	82	10.9
5)Kamu kuruluşlarında	52	6.9
6)Ailemin işyerinde	7	0.9
7)Çalışmayı düşünmüyorum	4	0.5
8) Diğer	16	2.1
9)Cevapsız	9	1.3
T O P L A M	752	100.0

Verilerin değerlendirilmesiyle, öğrenciler tarafından en çok çalışmak istenen işyerinin "özel sektör" olduğu belirlenmiştir (yüzde 38.8). Özel sektörde çalışma isteğinden sonra, öğrencinin arkadaşlarıyla kuracağı bir işyerinde çalışma arzusu vardır (yüzde 24.9). Diğer bir deyişle, yeni mezun olacak öğrenciler arasında, ortaklaşa kurulacak bir işyerinde "girişimciliğe" başlama her dört öğrenciden biri tarafından arzu edilen bir durumdur. Yurtdışında çalışma öğrencilerin yüzde 13.7'sinin isteğidir. Mezun adaylarının yüzde 10.9'u üniversitede kalmayı istemektedir. Bu sıralamada kamu kuruluşları yüzde 6.9 ile beşinci durumdadır.

BÖLÜM IV

VATANDASIN GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMLERİ

SONDAJ I

1. Amaç

Girişimcilik nedir? Bunun tanımlamasını yaparken en çok neye önem vermemiz gerekiyor? Gerçekten girişimcilik Türkiye'de ne derecede önemlidir? Girişimcilik sokaktaki vatandaş tarafından ne derecede önemsenmektedir? Eğer önemsenmiyorsa bu önemin sırası ve kalkınma için gerekli olan (i)sermaye, (ii)makina ve donanım, (iii)eğitim gibi temel şartlar arasındaki yeri nedir?

2. Kapsam

Bu sorulara karşılık almak ve durum değerlendirmek amacıyla BIAR Türkiye'nin beş ilinde örnekleme yoluyla 1250 denek üzerinde bir araştırma yapmış ve girişimciliğin kalkınmada çeşitli araçlar arasındaki önem derecesini belirlemeye çalışmıştır.

Çalışma; İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa ve Adana'da gerçekleştirilmiştir. Araştırma süresince çeşitli yaş, meslek ve öğrenim durumundaki kişilere "girişimciliğin" önemi sorulmuş ve sonuçlar cinsiyet, yaş, meslek ve öğrenim durumu itibarıyla değerlendirilerek, veriler tablolastırılmıştır.

3. Bulgular

- Yukarıda da belirtildiği gibi girişimcilik önem derecesine göre sermaye (nakit), makina ve donanım ve eğitim arasında derecelendirilmiştir. Bu derecelendirme sonucunda erkeklerin ve bayanların çoğunluğu girişimciliğin dördüncü derecede önemli olduğunu belirtmişlerdir. Diğer bir deyişle, vatandaşın çoğunluğu tarafından ekonomik kalkınmada dördüncü derecede önemlidir. Sıralamada; sermaye, makine donanım ve eğitim daha önce gelmektedir. Girişimciliği birinci derecede

önemli kabul eden ve makina ve teçhizat, sermaye ve eğitimden önce geldiğini vurgulayanların oranı erkekler arasında yüzde 10, bayanlar arasında ise yüzde 6 olarak belirlenmiştir.

- Girişimcilik diğer ekonomik faktörler (sermaye, makina vb.) arasında yaş gruplarına göre değerlendirildiğinde, yaşları 30 ve altında olanların yüzde 37'si yaşları 31-40 arasında olanların yüzde 46'sı tarafından dördüncü derecede önemli bir faktör olarak değerlendirilmektedir (Tablo 2). Yaş ilerledikçe, girişimciliğin birinci derecede ekonomik faktörler arasında önemli olduğunu belirtenlerin oranı azalmakta, yaş küçüldükçe bu oran artmaktadır. Bu tesbit, girişimciliğin özelliklerinden olan "risk üslenme" özelliğinin genç yaşlarda daha fazla olduğu şeklinde yorumlanmıştır.

- Öğrencilerin yüzde 21'i memurların ise yüzde 17'si girişimciliği birinci derecede önemli bulmaktadır. Halbuki girişimcilik, esnaf ve sanatkar ile işçiler ve ustalar arasında fazla popülariteye sahip değildir. Bununla birlikte, öğrencilerin yüzde 39'u gibi önemli bir kısmı girişimciliği dördüncü derecede önemli görmektedir. Diğer meslekte de girişimciliği dördüncü derecede önemli bulanların oranı yarıya yakındır.

- Çalışma hayatında meydana gelecek bir değişiklik sonucu, girişimci olmayı tercih edenler diğer kategoriler arasında en yüksek orandadır (Tablo 5). Girişimciliğin hemen ardından yüzde 22 ile büyük ölçekli kamu fabrikasında çalışma isteği, yüzde 21 ile sermayesi büyük olan bir özel kuruluştaki çalışma isteği ve yüzde 17 ile memur olma isteği gelmektedir. Girişimcilik yeni başlanacak meslekler arasında ilk sırayı alırken, herhangi bir işletmede çalışma isteği ve özel ticarethanede çalışma isteği en son sırada yer almaktadır. (Ancak burada belirtilen bağımsız girişimciliğin bakkal, taksi işletmeciliği türünden faaliyetler olduğunu hatırlamak gerekir.)

TABLO 1

GİRİŞİMCİNİN ÖNEMİNİN CİNSİYETE GÖRE YÖZDE DAĞILIMI

	Erkek	Kadın	Toplam
1)Girişimciye Birinci Derecede Önemli Diyenler	10.0	6.0	10.0
2)Girişimciye İkinci Derecede Önemli Diyenler	23.0	29.0	24.0
3)Girişimciye Üçüncü Derecede Önemli Diyenler	17.0	21.0	19.0
4)Girişimciye Dördüncü Derecede Önemli Diyenler	50.0	44.0	47.0
T O P L A M	100.0	100.0	100.0

TABLO 2

GİRİŞİMCİNİN ÖNEMİNİN YAŞ GRUPLARINA GÖRE YÖZDE DAĞILIMI

	Yaş Dağılımı		
	30'dan az	31 - 40	41 ve üstü
1)Birinci Derecede Önemli	10.0	13.0	5.0
2)İkinci Derecede Önemli	30.0	23.0	16.0
3)Üçüncü Derecede Önemli	23.0	18.0	17.0
4)Dördüncü Derecede Önemli	37.0	46.0	62.0
T O P L A M	100.0	100.0	100.0

TABLO 3

GİRİŞİMCİNİN ÖNEMİNİN MESLEKLERE GÖRE YÖZDE DAĞILIMI

	Esnaf Zanaatkar	İşçi- Usta	Öğrenci	Memur	Diğer
1)Birinci Derecede Önemli	3.0	3.0	21.0	17.0	6.0
2)İkinci Derecede Önemli	32.0	26.0	21.0	20.0	13.0
3)Üçüncü Derecede Önemli	16.0	22.0	19.0	16.0	20.0
4)Dördüncü Derecede Önemli	49.0	49.0	39.0	47.0	61.0
T O P L A M	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

TABLO 4

GİRİŞİMCİNİN ÖNEMİNİN TAHSİL DURUMUNA GÖRE YÜZDE DAĞILIMI

	<u>Okur-Yazar İlkokul</u>	<u>Ortaokul</u>	<u>Lise</u>	<u>Yüksekokul</u>
1)Birinci Derecede Önemli	10.0	5.0	11.0	15.0
2)İkinci Derecede Önemli	21.0	20.0	33.0	32.0
3)Üçüncü Derecede Önemli	24.0	15.0	11.0	15.0
4)Dördüncü Derecede Önemli	45.0	60.0	45.0	38.0
T O P L A M	100.0	100.0	100.0	100.0

TABLO 5

İŞ DOZENİNDE DEĞİŞİKLİK HALİNDE TERCİH?

	<u>Yüzde Dağılım</u>
1)Bağımsız girişimcilik	29.0
2)Büyük ölçekli kamu fabrikası	22.0
3)Sermayesi büyük özel kuruluş	21.0
4)Herhangi bir işletme	17.0
5)Özel bir ticarethane	8.0
T O P L A M	100.0

BÖLÜM V

TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİĞİN BÜROKRASİSİ*

Türkiye'de girişimcilik adayları küçük ve orta büyüklükteki bir işletmeyi kurabilmek için, kurmak istedikleri işin niteliğine göre, yaklaşık 60 kamu kuruluşuna başvurmak ve buna bağlı olarak belge düzenlemek zorundadır. Girişimin bürokrasisi işyerinin seçimi, gerekli imar projelerinin hazırlanması ve işletme ölçeğinin belirlenmesi gibi ana noktalarda yoğunlaşmaktadır.

Girişimin kuruluş yerini kendi seçen ve yatırımı kendi başına gerçekleştirme durumunda olan girişimci, mevcut çalışan bir işyerini kiralayan veya satın alan girişimciye göre çok daha fazla bürokratik engelle karşılaşmakta, zaman, çaba ve para harcamakta ve başlangıç sermayesini daha kuruluş aşamasında erozyona uğratmaktadır.

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin kurulmaları için yatırım kararından üretime geçişe kadar izlenen bürokratik işlemler ve hazırlanması gereken belgeler, bir akım şemasında izlenildiğinde girişimcilerin bazı kurum ve kuruluşlara (Bkz.Ekli şema) işyeri seçimi, proje onayı, işyeri ölçeğinin belirlenmesi ve diğer konularda birden çok defa başvurmak zorunda kaldıkları görülmektedir.

Girişimcilerin özellikle kuruluş aşamasında işleriyle ikinci derecede ilişkili kamu bürokrasisinde engellendikleri, ençok bu kuruluşlar için belge düzenlemek zorunda kaldıkları ortaya çıkmaktadır.

Bu durum, işyerini biran önce açarak üretimde bulunmak isteyen girişimciyi hem zaman açısından, hem de ekonomik açıdan zarara uğratmakta, bunun yanında işin gerçekleştirilmesinde dublikasyonlar yaşanmaktadır.

Kendi işyerini kurmak isteyen girişimci seçtiği kuruluş yeri, örneğin belediye sınırları dışında ise, sırasıyla şu bürokratik kademelerden geçmektedir:

*Bu bölüm Devlet Bakanı Sayın Tınaz Titiz'in bakanlık uzmanlarına yaptırdığı çeşitli çalışmalar baz alınarak hazırlanmıştır.

- Tarım Orman ve Köyİşleri Bakanlığı
- Devlet Su İşleri
- Karayolları Genel Müdürlüğü
- Kültür ve Turizm Bakanlığı
- İl İmar Müdürlüğü
- Bayındırlık ve İskan Bakanlığı

Girişimci başvurusunda, kuruluş yerinin uygunluğunu ayrı ayrı onaylatmak zorundadır. Herhangi bir birimin seçilen yeri uygun bulmaması halinde, yeni bir kuruluş yeri belirlenerek tüm işlemler tekrar yenilenmektedir.

İşyerinin, Belediye sınırları içinde oluşu halinde, yine bir dizi farklı kuruluşa, aşağıdaki başvuru silsilesi yaşanmaktadır:

- Belediye İmar Müdürlüğü
- Bayındırlık ve İskan Müdürlüğü
- Büyükşehir Belediye Çevre Sağlığı Şube Müdürlüğü
- Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığı

Kuruluş yerinin önemi düşünüldüğünde, ülke ekolojisinin sanayi işletmelerinin kuruluş yeriyle senkronizasyonu açısından ilgili kuruluşların görüşlerinin alınması gerekli olsa da, bürokrasinin yaygın hastalığı olan-araçların amaçlarla karıştırılması olgularını beraberinde getirebilmektedir.

Yeni bir işletmenin kurulmasının bu derece zor olması, hazır (kurulu) işletmelere karşı spekülatif eğilimleri arttırıcı bir faktördür. Sonuç; bürokrasi duvarı ve girişimcinin daha birinci aşamada yatırım heyecanının boğulmasıdır.

Kuruluş yerinin uygun bulunması ve onaylanması halinde yatırıma başlanılabilmesi için bu kez fabrikaya ait avan projelerin incelenmesi ve onaylanması gerekmektedir. Onay makamı; işletme belediye sınırları dışında ise İl İmar Müdürlüğüdür. Esasen söz konusu olan bu iki kuruluşa daha önce-kuruluş yerinin uygunluğunun belirlenmesi aşamasında başvurulmuştur. Kısacası başvurunun ilk aşamasında bir duplikat hali yaşanmaktadır. Oysa projeler genellikle kuruluş yerinden çok, girişim amaçlarına uygun olarak geliştirmesi ve mekana uygun proje değil, projeye uygun mekan aranması bu olayı kaynağından çözecek niteliktedir. Özetle işyeri ve proje seçimi aşamaları birlikte senkronize edilmelidir.

Yatırıma başlamadan önce, işletmede çalışacak işçi sayısı ölçüt alınarak, orta büyüklükteki işletmelerin projeleri ve seçilen yerin iş sağlığı ve iş güvenliği açısından uygunluğu, çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Bölge Çalışma Müdürlüğü'ne onaylatılması gerekmektedir.

İşletmenin, gayri sıhhi müessese oluşu halinde bu durum yeni işlemler gerektirmektedir. Girişimci kuracağı işyerinin, Büyük Şehir Belediyesi sınırları içinde olup olmadığına göre, Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığına veya Büyük Şehir Belediyesi Çevre Sağlığı Şube Müdürlüğü'ne başvurup, gerekli tesis iznini almak zorundadır.

Bu işlemleri tamamlayan girişimci işletme binasını onaylanan plan ve projeler doğrultusunda yatırıma başlama aşamasına gelir. Ancak bu işlemler 30-50 gün bir zaman gerektirmektedir. Yatırım tamamlandıktan sonra işyerine gerekli alet ve teçhizat yerleştirilir. İnşaatı kendi yaptıran girişimci ile hazır işyeri kiralayan veya satın alan bir diğeri, işlemlerin bu aşamasında aynı noktaya gelmişlerdir.

Girişimci, işletmenin ölçeğine uygun olarak çeşitli meslek kuruluşlarına ve Sicil Memurluklarına başvurmak, kayıt olmak ve kayıt numarası almak zorundadır. Orta ölçekli işletmeler "İşletme Belgesi" almak üzere tekrar Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı-Bölge Çalışma Müdürlüğüne başvururlar. Bu sırada üçüncü kez işyerinin gayri sıhhi müessese şartı araştırılır. Vilayet Makanı, Belediye ve Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığında "İşyeri Açma İzin Belgesi" ve "Küsat Ruhsatı" alınır. İşyerinde motor ve benzeri makina kullanımı için Belediye Fen İşleri Daire Bşk. Bakım Onarım Müdürlüğüne başvurularak, gerekli ruhsatın alınması gerekir.

Bu işlemlerden sonra girişimci Gelir ve Katma Değer Vergisi mükellefi ise, Vergi Dairesi'ne başvurulur. Vergi Dairesi mükellefin kaydını yaptıktan sonra, "Kayıt Numarası" ve tasdikli bir "Vergi Levhası" verir. Mükellef bu Vergi Levhasını işyerine asmak ve bunu ayrıca belgelemek zorundadır.

Mükellef işyerinin "Sicil Kaydı" için Bölge Çalışma Müdürlüğüne başvurup, fabrikanın kaydını yaptırır ve bir "Sicil Numarası" alır. Ayrıca işyerinin Sosyal Sigortalar Kurumu'na kaydı için bu kez SSK Bölge Müdürlüğü/İşveren Tescil Servisine

sigortalı işçilerin kaydı için SSK Böl.Md. İhtiyarlık Tescil Servisine ayrı ayrı başvurulup kayıt işlemi yapılır. Sonuçta "Sicil Numarası" verilir. Daha sonra girişimcinin kendisi kayıt olmak için başvurur.

Nihai işlem, vergi defterlerinin, faturalarının ve perakende fişlerinin bastırılıp Noter'e tasdik ettirilmesidir.

Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerin kurulmaları için başlangıçtan işletmeye açılma anına kadar geçirdikleri bürokratik işlemler iki şıklı olmak üzere şöyle düzenlenebilir:

1) Bir girişimcinin herhangi bir engelle karşılaşmadan, başlangıçtan işletmeyi açış anına kadar, yapması gereken işlemler sayısı;

- Kuruluş Aşaması 7
- İşyeri Seçimi Aşaması 31
- Proje Seçimi Aşaması 17
- Diğer İşlemler 66

olmak üzere toplam 121'dir (Tablo dışı kuruluşlardaki işlem sayısı eklendiğinde toplam 141'e yükselmektedir.)

2) Girişimcinin başlangıçtan işletmeyi açış anına kadar her aşamada geri çevrilip işlemleri tekrar ettiği takdirde yapması gereken işlem sayısı artarak 292'ye ulaşmaktadır:

- Kuruluş Aşaması 7
- İşyeri Seçimi Aşaması 144
- Proje Seçimi Aşaması 58
- Diğer İşlemler 83

bu kez toplam 292'ye yükselmektedir. Sınıflama dışında kalan bazı kuruluşların da hesaplama alınması halinde işlem sayısı 332 olmaktadır.

GİRİŞİMCİNİN BAŞVURMASI GEREKLİ KURUMLAR

KURUM	BAŞVURU SAYISI	BELGE YÜZDESİ
Muhtarlık	2	3.4
Noter	3	5
Belediye	13	22.4
- Belediye İmar Müdürlüğü		
- Belediye Gelir Şube Müdürlüğü		
- Belediye Kışat Müdürlüğü		
- Belediye Fen İşleri Daire Bşk.Bakım Onarım Müd.		
- Büyükşehir Belediyesi Çevre Sağlığı Şube Müdürlüğü		
- Büyükşehir Belediyesi Hesap İşleri Gelir Şube Müd.		
Tarım Orman ve Köy İşleri Bakanlığı	1	2
Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığı	3	5
Bayındırlık ve İskan Bakanlığı	1	2
Sanayi ve Ticaret Bakanlığı	2	3.4
Kültür ve Turizm Bakanlığı	1	2
Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı	4	7
- Bölge Çalışma Müdürlükleri		
Ulaştırma Bakanlığı	1	2
Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı	5	9
Milli Savunma Bakanlığı	1	2
Genel Kurmay Başkanlığı	1	2
Devlet Planlama Teşkilatı	2	3.4
Karayolları Genel Müdürlüğü	1	2
D.S.İ.	1	2
Valilik	4	7
- İl İmar Müdürlüğü		
- İl Emniyet Müdürlüğü veya İlçe Emniyet Müd.		
Meslek Kuruluşları (Dernekler)	1	2
Esnaf ve Sicil Memurluğu	2	3.4
Belediye Zabıta Karakolu	1	2
Ticaret Sicil Memurluğu	2	3.4
Ticaret Odası	1	2
Vergi Dairesi	3	5
S.S.K.	2	34

- S.S.K. Bölge Müdürlüğü İşverenler Tescil Servisi

- S.S.K. Bölge Müdürlüğü İhtiyarlık Tescil Servisi

Bağ-Kur

1

2

Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmelerin işsizlikle mücadele aracı olarak değerlendirilip, bunların teşvikinin bir Devlet politikası haline getirildiği Türkiye'de "Girişimciliğin Bürokrasisi" budur.

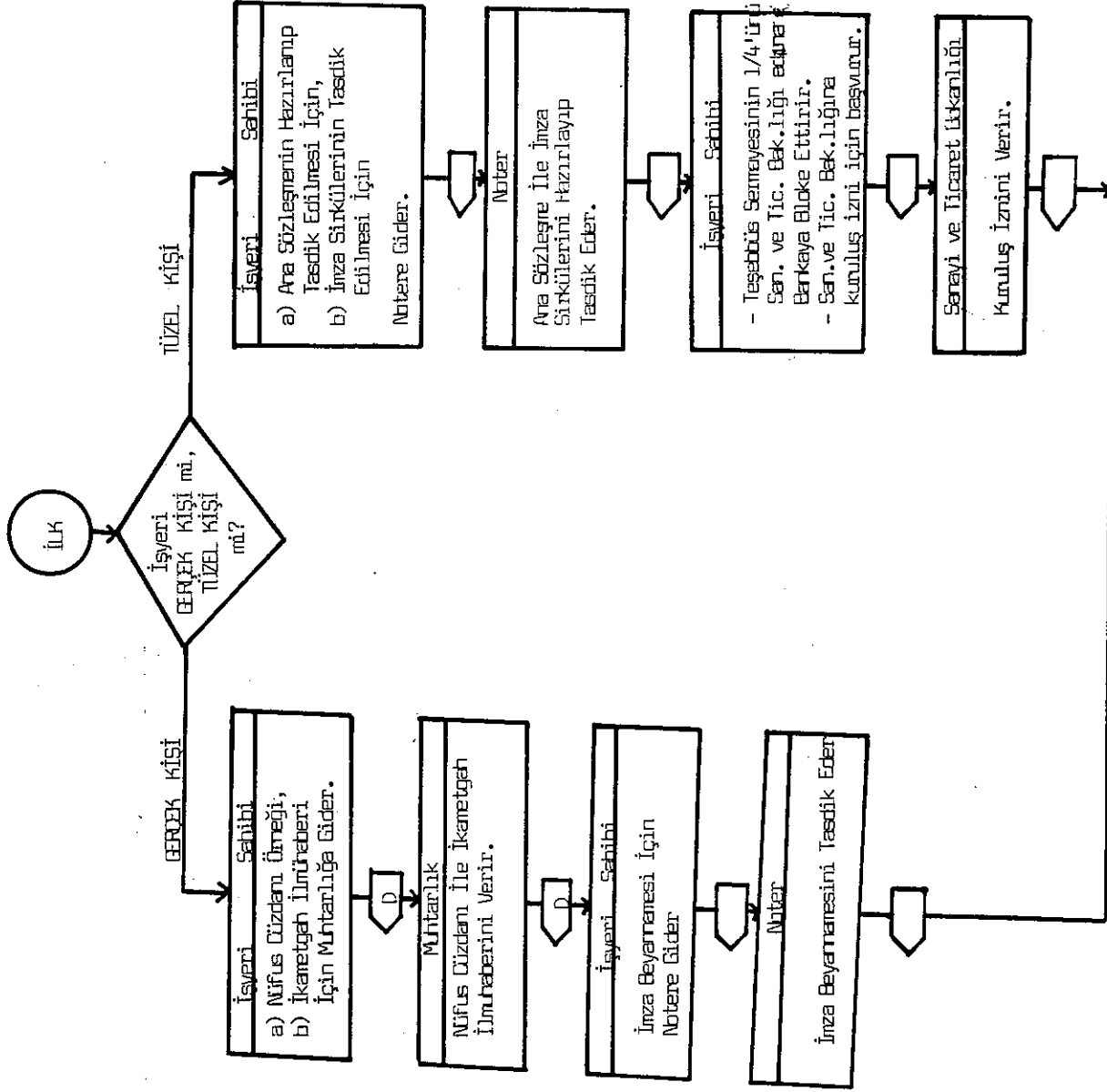
Çözüm Nedir?

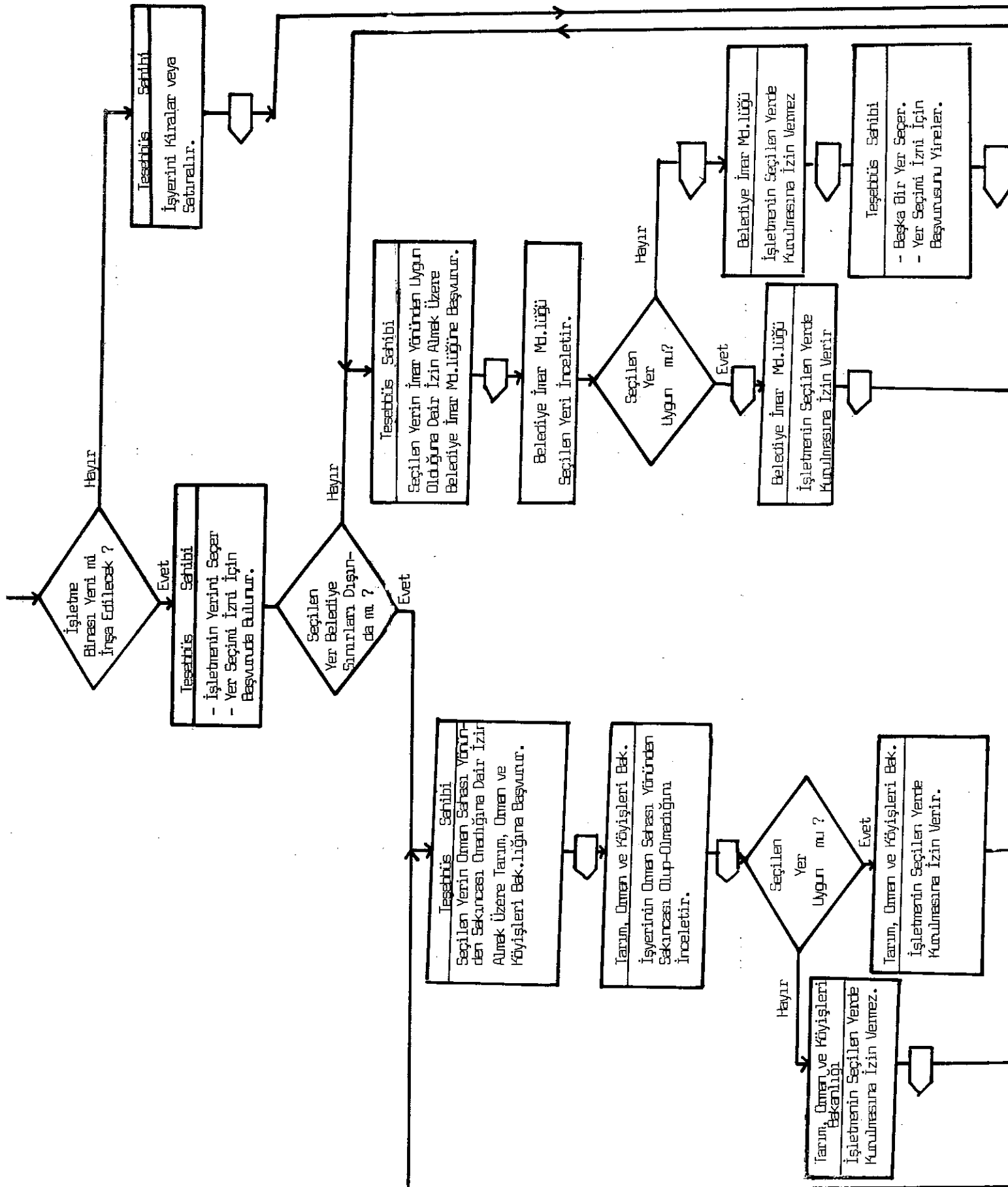
Türkiye'nin de üyesi bulunduğu BM-ILO (Uluslararası Çalışma Örgütü)nün dört no.lu Tasviye Kararında yer alan "Girişim İçin Gerekli Onay Belgeleri" uygulamasının aynen benimsenmesi gerekir. Bu uygulama belge ve başvuru sayısını 3/4 oranında seyrelten, standart bir uygulamadır.

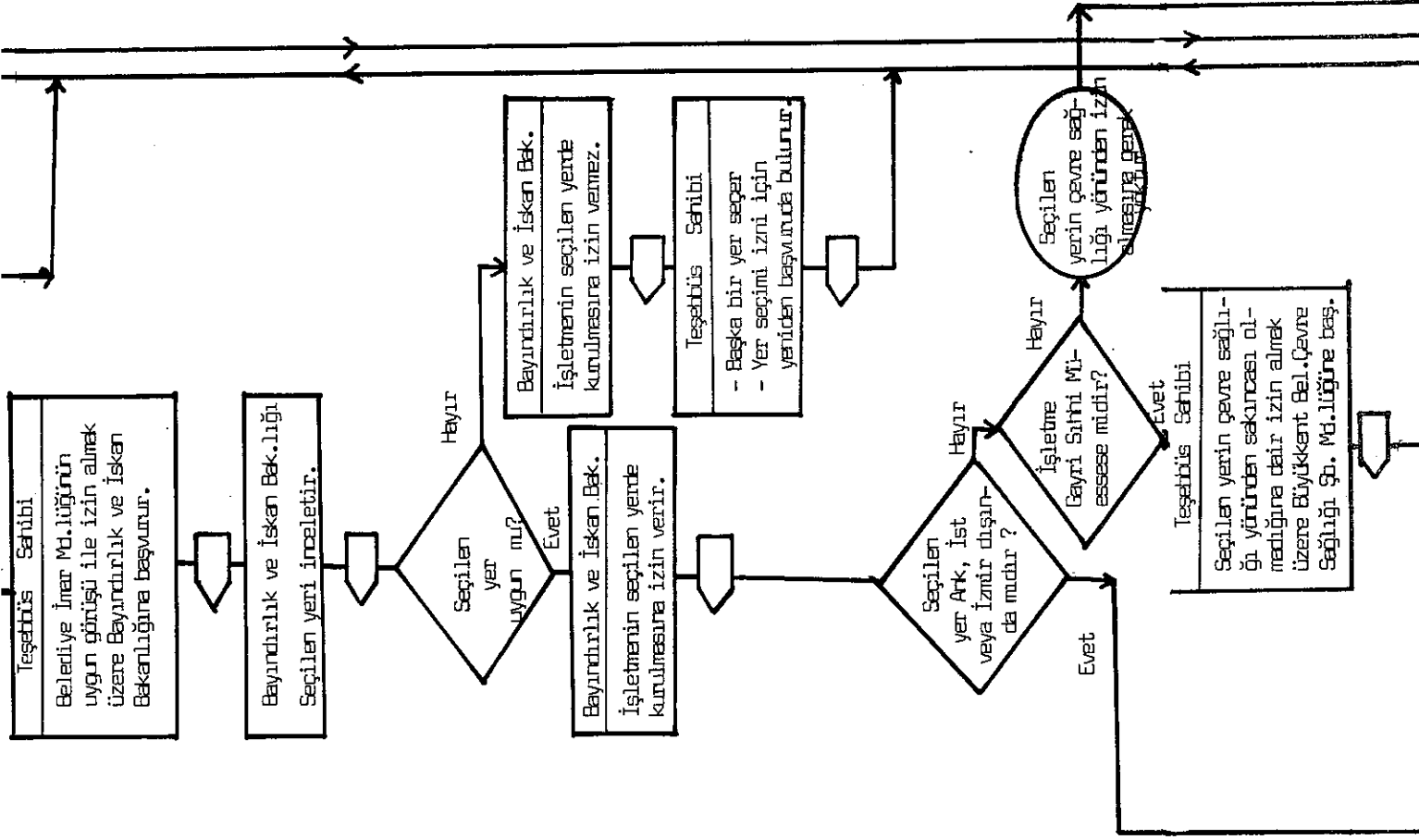
KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN KURULMALARI İÇİN
BAŞLANGIÇTAN İŞLETMEYE AÇILMA ANINA KADAR GEÇİRDİKLERİ

BÜROKRATİK İŞLEMLER

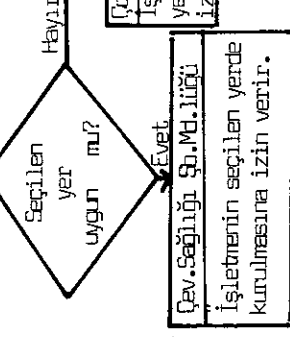
ŞEMASI







Çevre Sağlığı Şu.Md.lüğü
Seçilen yeri inceletir.



Teşahhüs Sahibi
- Başka bir yer seçer
Yer seçimi izni için yeniden başvurur.

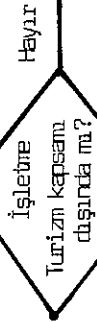
T.C. Karayolları
Seçilen yerin karayolları yönünden sakıncalı olup olmadığını inceletir.



T.C. Karayolları
İşletmenin seçilen yerde kurulmasına izin vermez.

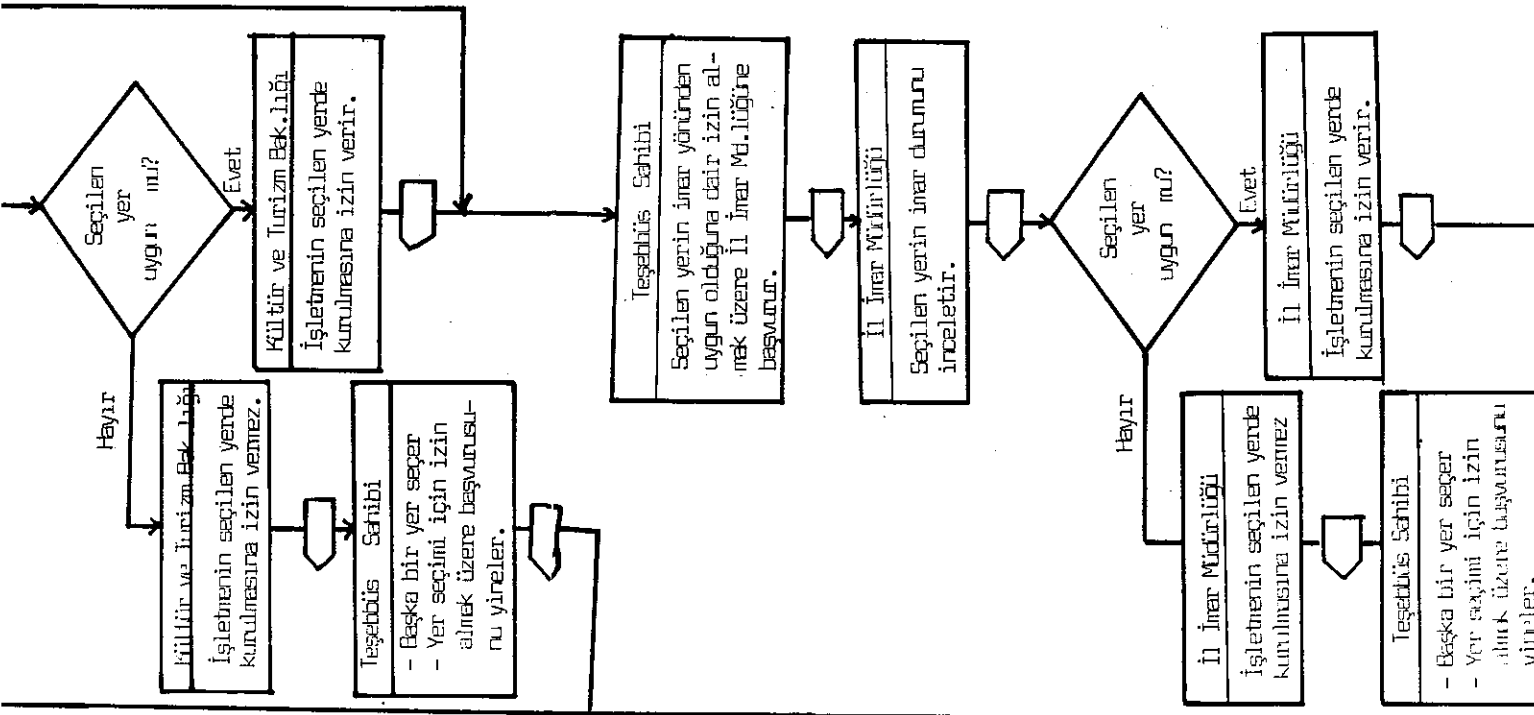
T.C. Karayolları
İşletmenin seçilen yerde kurulmasına izin verir.

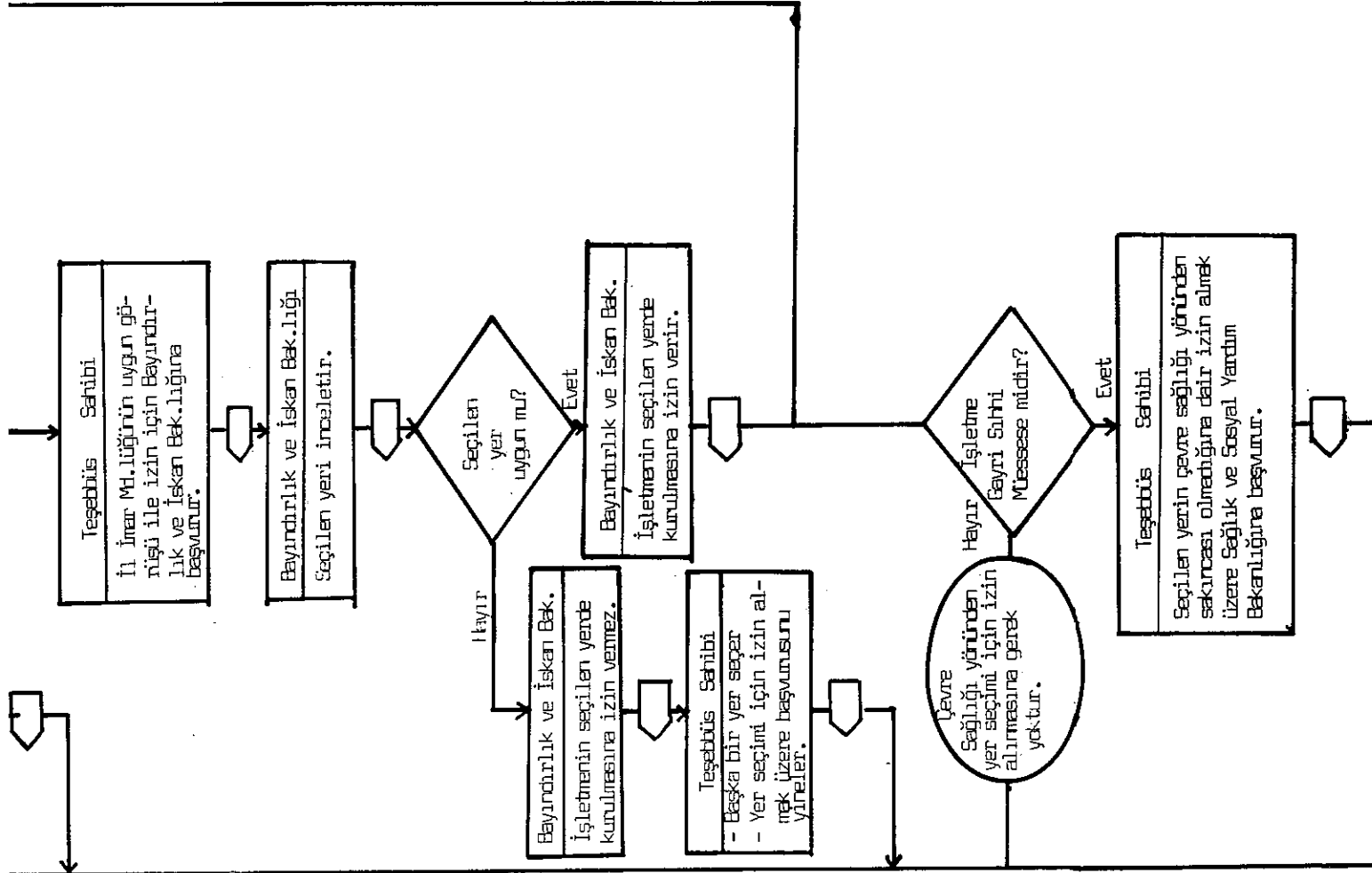
Teşahhüs Sahibi
- Başka bir yer seçer.
- Yer seçimi için izin almak üzere başvurusunu verir.

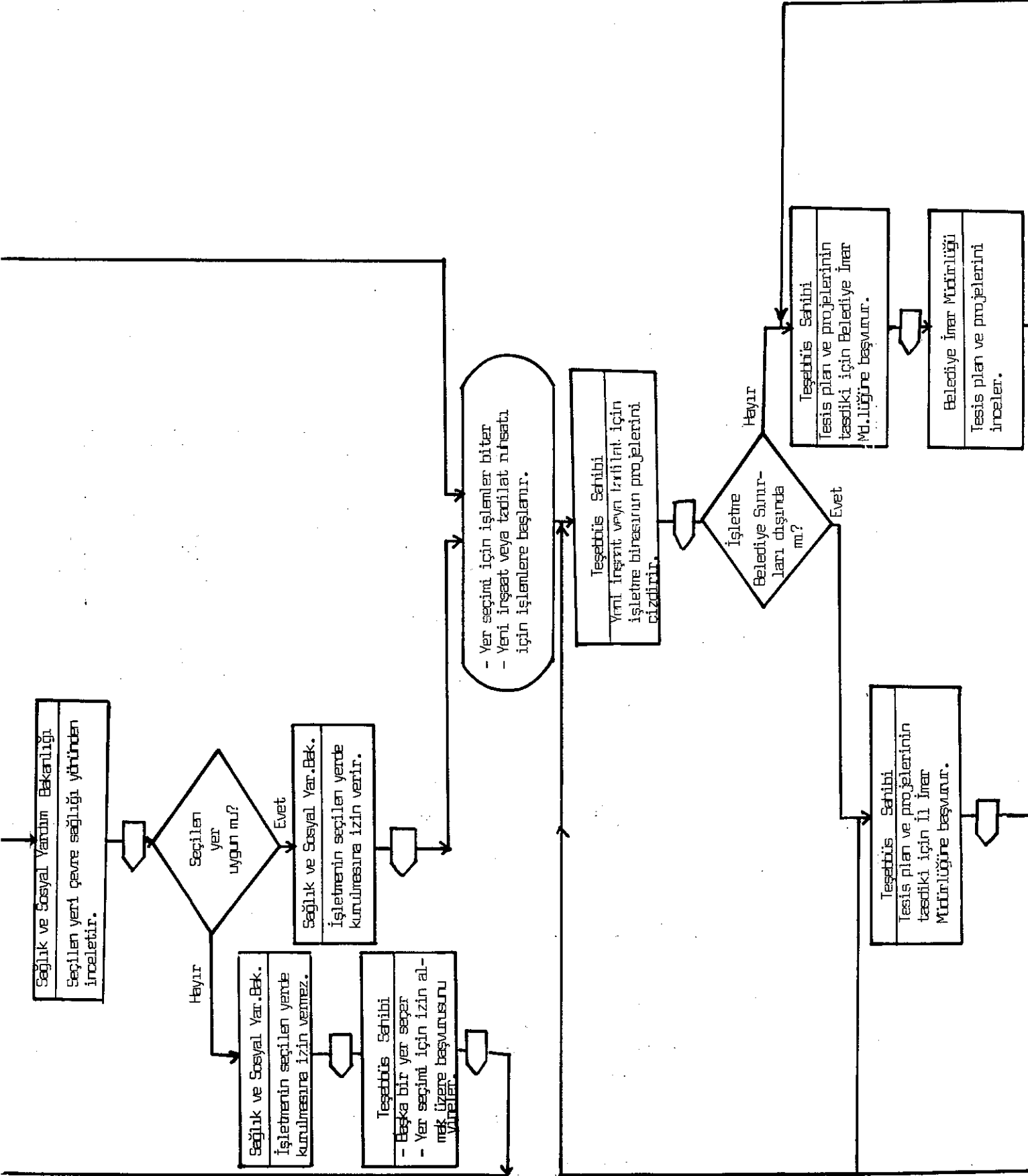


Teşahhüs Sahibi
Seçilen yerin turizm yönünden sakıncası olmadığına dair izin almak üzere Kültür ve Turizm Bakanlığına başvurur.

Kültür ve Turizm Bakanlığı
Seçilen yerin turizm yönünden sakıncalı olup olmadığını inceletir.







İl İmar Müdürlüğü
Tesis plan ve projelerini
inceler

Projeler
uygun mu?

Hayır

İl İmar Müdürlüğü
Tesis plan ve projelerini
araylanmaz.

İşletmiş Sahibi
- Proje değişikliği yapar
- Projenin tasdik için
yeniden başvuruda bulunur

Evet

İl İmar Müdürlüğü
Tesis plan ve projelerini
onaylar.

Hayır

Projeler
uygun mu?

Evet

Belediye İmar Md.lüğü
Tesis plan ve projelerini
onaylar.

Belediye İmar Md.lüğü
Tesis plan ve projelerini
araylanmaz.

İşletmiş Sahibi

- Proje değişikliği yapar
- Projenin tasdik için
yeniden başvurur.

İşletme
büyüklüğü ?
(İşçi sayısı?)

Küçük

Orta ve Büyük

İşletmiş Sahibi
"İşyeri Kurma İzin" almak için
Çalışma ve Sosyal Güvenlik
Bakanlığı Bölge Çalışma Md.
başvurusu.

Bölge Çalışma Müdürlüğü

Projeyi ve seçilen yer
(gerekliyse) işçi sağlığı ve
iş güvenliği yönünden inceler

